ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

JUNI 2019



Obstacle Run

'MENSEN MOETEN ZEGGEN: IK BEN EEN STRONG VIKING'

Elemans van den Hork

'DE KERN IS DE BEHOEFTE AAN GEDIFFERENTIEERD WONEN'

Hendrix Genetics

'CONTINU BEZIG DIEREN TE VERBETEREN'

16

accountants + adviseurs

WAT GA JE VANDAAG DOEN, PRUTSEN OF 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**

Staffing Solutions



Wij staan **voor u klaar**

SD Worx Staffing Solutions brengt werelden samen en zorgt voor de broodnodige nieuwe synergiën tussen talenten en bedrijven. Meer dan 5.500 kandidaten en 4.000 klanten kunnen hier dagelijks van getuigen.

Team Cuijk | 088 666 0777 | **sdworxstaffing.nl**

sdworx

Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

Een nieuwe jas..

InZaken verbindt ondernemers… en dat is meer dan een magazine! Deze boodschap moet geladen worden en vandaar deze nieuwe frisse versie van het vertrouwde ondernemersmagazine InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg.

Een korte uitleg: InZaken kunt u zien als tool om in contact te treden met bestaande of nieuwe relaties in het directe werkgebied. Dit via het magazine in een oplage van zo'n zesduizend veelal gepersonaliseerde adressen. Daarnaast kent deze publicatie straks een crossmediale aanpak waarbij het via een geautomatiseerd systeem ook op de website inzaken.nl verschijnt en zelfs geautomatiseerd verspreid wordt via een contentkalender richting alle relevante socialmediakanalen. Een platform dat regionaal ondernemerschap verbindt en waar alle relevante informatie terug te vinden is!

InZaken is ook in staat u persoonlijk bij te staan in het vinden van de juiste relaties. Dit kan op commercieel vlak, maar uiteraard ook voor projecten op non-profit basis. We zijn in staat een compleet businessplan te ontwikkelen met een plan van aanpak en natuurlijk de uitvoering… Want ook in deze nieuwe jas houden we ervan de handen uit de mouwen te steken!

Of ik je met deze complete aanpak kan helpen? Informeer maar eens…

Robert Hermens

In deze uitgave

JUNI 2019

21



STEENHOUWERIJ SMITS & ZN
Zware platen van hardsteen, graniet en marmer worden er al lang niet meer met hand verplaatst. Ouderwets handwerk heeft plaatsgemaakt voor computergestuurde frees- en zaagmachines. Maar steenhouwen blijft een ambacht.

34



ROC DE LEIJGRAAF
Écht iets leren, dat doe je in de praktijk. Daarom belooft ROC de Leijgraaf haar studenten praktijkgericht onderwijs: opleidingen die met het bedrijfsleven zijn opgezet zodat ze heel gericht worden klaargestoomd voor een loopbaan.

40



LAMERS & VISSER
Het brede dienstenpakket bestrijkt het hele bouwproces, van initiatief tot en met realisatiefase. In dat opzicht vind je nergens een tweede bedrijf, aldus de oprichters van het ingenieursbureau, dat omstreeks deze tijd het 12,5-jarig bestaan viert.

43



BOOMKWEKERIJ EBBEN
We gaan met Toon, Joep en Dirk Ebben in gesprek over karaktereigenschappen, manier van leiding geven en de verstandhouding tussen familieleden in een bedrijf dat maar liefst anderhalve eeuw bestaat.

En verder...

5 Column Anton Loeffen **7** Column Emile Willems **8** Column Eugène van Kempen **9** Column Randy van Tienen **18** Column Wouter Weijens **24** Ondernemersprijs **36** Column Pierre Hermans **52** 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.

©2019 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Spraekwater.

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

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR

Meer dan alleen m²

Taxaties

Huur / verhuur

Aankoop / verkoop

Advies

voor bedrijfsmatig onroerend goed





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



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

Glas- Spuit- en Schildersbedrijf
WILLEMS
Rijkevoort



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

www.SchilderWillems.nl

Column



ANTON LOEFFEN
Automatiseringsadviseur

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

VERRASSING OF OVERVAL?

We hebben er miljoenen jaren over gedaan om rechtop te lopen. Daarna nog eens duizenden jaren om te komen van in groepen levende jager-verzamelaars naar agrarische gemeenschapjes die wisten te werken met metalen hulpmiddelen. Vervolgens nog vele eeuwen voordat de stoommachine werd uitgevonden en de industriele revolutie begon. In iets meer dan honderd jaar wisten we elektriciteit te gebruiken. Het uitvinden en gebruiken van computers kostte ons als mensheid maar enkele decennia. De smartphone was binnen tien jaar een wereldwijd fenomeen.

Op dit moment volgen de ontwikkelingen elkaar in een razend tempo op. Of het nu gaat om nanotechnologie, biotechnologie, quantummechanica of informatietechnologie – dagelijks worden er nieuwe zaken ontdekt en toegepast.

De groei die we als mensheid meemaken verloopt exponentieel. Er zit een versnellingsfactor op onze groei. Net zoals de rekenkracht van een computerprocessor elke twee jaar verdubbelt, zo versnelt ook onze menselijke ontwikkeling. Ons menselijk brein heeft zich ook ontwikkeld en is gemaakt voor verandering. Echter, de snelheid en schaal van veranderingen die we nu wereldwijd ervaren, gaan wellicht onze verandercapaciteit te boven.

In de komende tien jaar wordt waarschijnlijk net zoveel nieuws uitgevonden als alle duizenden jaren daarvoor bij elkaar. Wat betreft de informatietechnologie bevinden we ons nu in de zogenaamde digitale transformatie. Automatisering ging tot voor kort vooral over het efficiënter maken van processen. Maar nu gaan we verder, we integreren digitale hulpmiddelen in elk onderdeel van ons leven. Van een slimme thermostaat tot een zelfrijdende auto. We hebben nog enkele jaren om er aan te wennen. Toch zal de digitale transformatie menigeen verrassen. De volgende verandering in de vorm van kunstmatige intelligentie zal ons overvallen…



Familiebedrijf Van Driel neemt Van Dijk over

Van Driel Groep, het Osse bedrijf gespecialiseerd in personenvervoer over de weg, neemt branchegenoot Taxi en Touringcar Van Dijk uit Cuijk over. Door de strategische overname verstevigt Van Driel zijn positie in de regio en groeit het bedrijf naar een omvang van ruim 900 medewerkers en ruim 800 voertuigen. Van Driel Groep is actief in Noord-Brabant, Limburg, Gelderland, Flevoland en Utrecht.

Van Dijk is een waardevolle toevoeging aan het Osse familiebedrijf, aldus operationeel directeur Maurits van Driel. "Eind 2018 zijn de contacten tussen beide bedrijven tot stand gekomen. Al snel bleek dat de bedrijven zowel qua profiel als cultuur goed overeenkomen. Ook sluiten de kernactiviteiten van beide bedrijven vrijwel naadloos aan. Zo zijn beide bedrijven actief in onder andere het zittend ziekenvervoer, leerlingenvervoer, WMO-vervoer, touringcarvervoer en Openbaar Vervoer."

Voor het personeel zal er niet veel veranderen; de vestiging in Cuijk en het merk Van Dijk zullen gehandhaafd blijven. "Maar natuurlijk zullen wij ook kijken hoe we onze nieuwe organisatie nog efficiënter kunnen maken en de beste klantervaring voor onze klanten kunnen bewerkstelligen. We kunnen synergievoordelen halen uit onder andere ritplanning, lokale kennis en inkoop. Schaalvergroting is van belang in onze branche en deze overname past dan ook perfect binnen onze toekomstvisie", aldus Van Driel.



Beursnotering voor Marel

Sinds vrijdag 7 juni staat machinebouwer Marel genoteerd op de Euronext beurs in Amsterdam. Het IJslandse bedrijf, dat een belangrijke divisie heeft in Boxmeer, wil met de opbrengst van de aandelenuitgifte verder groeien in de vlees- en visverwerkende industrie wereldwijd.

Marel is sinds 1992 genoteerd aan de NASDAQ beurs in Reykjavik. Het bedrijf laat in een verklaring weten dat met het oog op de vele belangen van Marel in Nederland de stap naar een tweede notering aan de Amsterdamse beurs logisch is. In Nederland werkt bijna eenderde van de 6000 werknemers van Marel, van wie 1500 in Boxmeer. Marel Boxmeer is verantwoordelijk voor de pluimveemachi-nedivisie, die de helft van de omzet genereert. Marel verwacht met de beursnotering in Amsterdam ook beleggers aan te kunnen spreken buiten IJsland. De beursnotering in Amsterdam gaat gepaard met een uitbreiding van het aandelenkapitaal met 15 procent (100 miljoen stuks), waarmee Marel 375 miljoen euro ophaalt. De opbrengst wil Marel gebruiken om de ambitieuze groeistrategie door te zetten en eventuele overnames te financieren. Wereldwijd groeit de markt voor vlees en vis zo'n 4 procent per jaar en daarmee ook de afzetmarkt voor verwerkingssystemen.



Geboortes alléén gaan krimp Land van Cuijk niet voorkomen

Ondernemers mogen het woord 'krimp' dan wel verfoeien; het aantal geboortes alléén zal krimp van het Land van Cuijk niet weten te voorkomen. Daarvoor zal gezocht moeten worden naar mogelijkheden om mensen van elders aan te trekken. Dat blijkt uit de bevolkingscijfers van de gemeentes. In het Land van Cuijk en Gennep werden er in het afgelopen jaar in totaal 926 baby's geboren, 998 mensen overleden. Dat de bevolking in de regio nog wel groeide, is vooral te danken aan mensen die naar het Land van Cuijk verhuisden.

Mill, Velp, Gassel, Sint Agatha, Haps, Oploo, Landhorst, Overloon en Vierlingsbeek telden op 1 januari 2019 minder inwoners dan een jaar eerder. In de andere 24 kernen groeide de bevolking. Projectontwikkelaars en bestuurders kwamen eind januari in Boxmeer bij elkaar om te praten hoe er sneller en meer gebouwd kan worden in het Land van Cuijk.

Foodtruck ROC op pad in grensregio

Studenten van ROC De Leijgraaf in Cuijk gaan de komende twee jaar met een foodtruck op pad. Ze sluiten aan bij evenementen in de gemeenten Bergen, Boxmeer, Cuijk, Gennep, Goch en Weeze. De studenten stellen hapjes samen van Duitse en Nederlandse lokale producten uit de zes gemeenten. Op die manier willen de zes gemeenten, die samen het project Dynamic Borders hebben opgezet, de trots en kwaliteit van de grensoverschrijdende regio uitdragen. De ROC de Leijgraaf foodtruck met Duits-Nederlandse hapjes was onder meer te vinden bij Cuijk KeiGoed, onlangs.

Column



EMILE WILLEMS
TooBee

ZONDER KIEZEN IS HET LANG KAUWEN

De belangrijkste reden waarom klanten kiezen voor een leverancier, blijkt 'prijs' of 'innovatie' te zijn. Goed om te weten dat in Nederland slechts 17 procent een geboren prijskoper is. Dus 83 procent is op zoek naar vernieuwend of onderscheidend vermogen. Dat klinkt als muziek in de oren. Voordat je verder leest, stel jezelf de vraag: 'wat is ons onderscheidend vermogen?' Als kwaliteit het eerste is wat in je opkomt… bestaat er een klant met de verwachting: 'Kwaliteit zal er niet zijn, maar toch?'
Kortom, durf te kiezen. Klantgericht zijn is goed, maar iedere klant willen bedienen leidt tot klantgezwichtheid. Wat onderscheidt je? Ga er voor en stel vast welk type klanten nu net de behoefte heeft aan dat onderscheidend vermogen. Conclusie kan zijn dat jouw grootste klant daarmee niet meer tot de doelgroep behoort. Grote kans dat het nu dan ook al geen win-winrelatie is. Dus durf te kiezen, want zonder kiezen is het lang kauwen.

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

Flexpoint verder als SD Worx Staffing Solutions

Het Cuijkse Flexpoint gaat verder als SD Worx Staffing Solutions. Vorig jaar nam SD Worx zowel VIO Interim als Flexpoint Group over. Beide bedrijven zijn intussen met elkaar geïntegreerd onder de nieuwe merknaam. Voor de klanten verandert niets: zij kunnen blijven rekenen op hun vertrouwde contactpersoon en een persoonlijke service, extra versterkt door de waardegedreven aanpak van de geïntegreerde organisatie.
Omstreeks deze tijd zijn alle 105 kantoren aangepast waarbij ze de nieuwe merknaam dragen. SD Worx Staffing Solutions telt 450 medewerkers in België en Nederland. Samen bedienen zij meer dan 3.000 klanten, kleinere en grote bedrijven in de meest diverse sectoren. SD Worx Staffing Solutions biedt via zijn klanten werk aan gemiddeld 5.500 uitzendkrachten per dag. Christophe Petit, CEO SD Worx Staffing Solutions: "Met de teams van het vroegere VIO Interim en Flexpoint Group hebben we een sterke en gezonde basis voor onze staffing activiteiten. Die hebben we versterkt met een duidelijk missie: door het juiste werk willen we actief bijdragen aan een goede, gezonde en succesvolle werkomgeving voor iedereen, vandaag en morgen." SD Worx, dat vooral bekend is voor zijn payrolldiensten, zal de synergie tussen de twee entiteiten volop benutten en kan de klanten voortaan een complete HR-dienstverlening aanbieden.
Meer informatie: **www.sdworxstaffing.nl**.



Gastvrijheid Award 2019 naar Land van Cuijk?

De provinciale marketingorganisatie VisitBrabant gaat samen met onder meer Omroep Brabant op zoek naar de meest gastvrije locatie in de Brabantse vrijetijdssector. Alle ondernemers met een locatie in de horeca- en recreatiebranche in Noord-Brabant die eten, drinken, ontspanning, vermaak en/of verblijf biedt kunnen deelnemen aan de Brabantse Gastvrijheid Award 2019. In september worden de genomineerden via Omroep Brabant bekend gemaakt en kunnen alle Brabanders en andere fans stemmen op de kandidaten. In november wordt bekend gemaakt wie de Brabantse Gastvrijheid Award 2019 ontvangt. Het Land van Cuijk gaat er prat op een gastvrije regio te zijn. Toch was vorig jaar geen enkel bedrijf of organisatie uit het Land van Cuijk genomineerd voor de Brabantse Gastvrijheid Award. VisitBrabant biedt alle deelnemende ondernemers gratis toegang tot het gastvrijheidsprogramma 'Wij zijn Brabant, Wij zijn gastvrij'.
Meer op: **www.brabantgastvrij.nl.**

IJs en Spijs weer in de prijzen

Tijdens Bakkersvak, in maart van dit jaar in Gorinchem, hebben 75 ijsbereiders uit het hele land gestreden om de Gouden IJsspatel 2019. Daarbij moesten zij, als verplichte smaak, koffie-ijs maken. Mark van Gaal van IJs & Spijs in Haps, in 2017 uitgeroepen tot beste ijssalon van Nederland, wist de tweede plaats in de wacht te slepen. Van Gaal was daar blij mee: "Wij gaan voor constante kwaliteit. Fijn om te merken dat dat ook dit jaar weer gelukt is én dat het wordt gewaardeerd." Het bekroonde koffie-ijs is elke dag, behalve op dinsdag, te proeven in de ijssalon in Haps.

Column



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

BORGTOCHT **RISKANT?**

In de praktijk staan cliënten vaak garant of borg voor schulden van anderen. Vaak in familiaire kring van (groot)ouders voor aflossing van schulden van (klein)kinderen aan de bank of als bestuurder voor de schuld van zijn besloten vennootschap. Kredietgevers (banken) maken veel gebruik van de overeenkomst van borgtocht. Als de schuldenaar zijn rente- en aflossingsverplichtingen niet tijdig nakomt en in gebreke is gesteld, dan heeft de bank als schuldeiser immers de mogelijkheid om de borg aansprakelijk te stellen.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen een borgtocht al dan niet aangegaan in de uitoefening van een beroep of bedrijf. Voor een 'particuliere' borgtocht geldt een aantal (aanvullende) beschermingsmaatregelen: onder andere dat deze slechts geldig is tot een bepaald in geld uitgedrukt maximum, slechts kan worden bewezen in geschrift en de borg zich niet kan verbinden onder zwaardere voorschriften dan de hoofdschuldenaar. Bovendien is voor een geldige particuliere borgstelling toestemming van de echtgeno(o)t(e) van de borg vereist.

Een cliënt had zich voor een grote geldschuld van een zakelijke relatie aan de bank borg gesteld. Omdat cliënt er alle vertrouwen in had dat deze relatie wel aan haar betalingsverplichtingen aan de bank zou voldoen en er allerlei zekerheden waren beloofd, had zij zich als borg gesteld en van allerlei wettelijke beschermingsregels afgezien.

Hoewel deze borgstelling veel weg had van een 'blanco cheque' is deze cliënt met een beroep op dwaling toch nog onder deze borgstelling uit kunnen komen. De rechtbank heeft de borgstelling om die reden vernietigd en cliënt kwam met de schrik vrij. Een borgstelling blijft hoe dan ook riskant! Mocht u tegen dit soort problemen aanlopen, dan kunt u contact met ons opnemen.

PROJECTMANAGERS EN ARCHITECTEN

Kunstenmakers?
Soms heerst het idee dat een architect vooral bezig is met het creatieve aspect van het vak. Een kunstenaar die boven de werkelijkheid zweeft. Elemans van den Hork Architecten is als vanouds een full service bureau dat vanuit zijn vezels het vak ziet als een samenhangend geheel. Kunst? Ja, maar dan wel toegepaste kunst met beide voeten in de klei.



ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN


IKC De Graaff

Dat betekent dat een plan het best tot zijn recht komt wanneer de architect als bouwmeester van begin tot het eind betrokken is. Dat gaat het best wanneer hij, naast het maken van een goed en creatief ontwerp, de rationele kanten van het plan coördineert en begeleidt. En dit bewaakt op de GOKIT-aspecten; Geld, Organisatie, Kwaliteit, Informatie en Tijd.

Hoofd, Hart en Handen!
Zowel onze architecten als projectmanagers hebben een hbo bouwkunde opleiding genoten alvorens zij architectuur dan wel projectmanagement zijn gaan studeren. Wij werken in een duo van architect en projectmanager. In dit duo komen alle relevante eigenschappen bijeen. Management, Architectuur, Bouwkunde: Hoofd, Hart en Handen. Vervolgens werkt dit duo samen met opdrachtgevers, bouwpartners en andere disciplines binnen ons bureau. Denk daarbij aan BIM-modelleurs/bouwkundig tekenaars, kostendeskundige enzovoort.

Onze processen worden fasegewijs georganiseerd. Elke fase wordt afgesloten met een overzicht gebaseerd op het GOKIT-principe. Zo bewaken we tussentijds de rationele zaken als geld en tijd. Dan komt u niet voor verrassingen te staan.

Op deze wijze kunnen wij u het beste van dienst zijn én maken wij de mooiste gebouwen.

Bart 06 53221109 **www.eharchitecten.nl**

Visit Holland Festival verplaatst

De organisatie van het Visit Holland Festival heeft de toeristische beurs, die oorspronkelijk van 16 tot en met 20 oktober 2019 in de Brabanthallen in Den Bosch zou plaatsvinden, verplaatst naar het voorjaar van 2020. Het Land van Cuijk, vertegenwoordigd door het Regionaal Bureau voor Toerisme, is een van de deelnemers aan het Visit Holland Festival. De nieuwe data van het meerdaagse evenement zijn nog niet bekend.

Visit Holland Festival is de eerste vakantiebeurs die zich richt op Nederland. De Brabanthallen worden omgebouwd tot 'Nederland-in-één-dag,' onderverdeeld in twaalf provincies. Diverse thema's komen aan bod: van citytrips, activiteiten, bezienswaardigheden, natuur en parken, attracties en accommodaties tot vakantie in eigen land, musea, wandel- en fietstochten, wellness en watersport.



Koffiepraat

FAMILIEBEDRIJF, DE NEXT GENERATION

De Nederlandse economie drijft voor een flink deel op de 280.000 familiebedrijven. Ze zijn betrouwbaar, degelijk en de passie spat er vanaf. Maar wat nu als de oprichter eigenaar zijn pensioen leeftijd nadert? Je wilt natuurlijk wel dat de opvolging gewaarborgd blijft. Bij Nici Koffie en Automaten staat de volgende generatie klaar om wat Nici heeft opgebouwd voort te zetten.

De nieuwe generatie treedt op de voorgrond en Nici blijft op de achtergrond werkzaam. En de ambities liegen er niet om: vanaf het derde kwartaal van dit jaar gaan wij vanuit een tweede vestiging nabij Zwolle, Nederland voorzien van de lekkerste koffie!

RANDY VAN TIENEN
www.nici-koffie-en-automaten.nl

Sint-Hubert vreest mogelijke vrachtwagenheffing op N324



Mogelijk komt er vanaf 2023 een heffing voor vrachtwagens op de N324 tussen Grave en Oss. De weg wordt mogelijk onderdeel van een netwerk waar minister Van Nieuwenhuizen vorig jaar mee instemde.

In Sint-Hubert, dat zich de afgelopen periode nadrukkelijk sterk heeft gemaakt voor de aanleg van een ruime rondweg om het dorp – zoals bij Haps gebeurde – worden de ontwikkelingen met enige zorg gevolgd. Het dorp vreest dat vrachtverkeer vanwege de heffing andere routes gaat kiezen. De N264, die dwars door het dorp loopt, is dan een optie. Wordt die drukker, dan kan de leefbaarheid verder onder druk komen, zo is de gedachte. De vrachtwagenheffing is in principe gericht op de Nederlandse snelwegen. Binnen- en buitenlandse vrachtwagens zwaarder dan 3.500 kilo moeten daarin een nog nader te bepalen tarief gaan betalen. Provinciale wegen komen beperkt ook in het netwerk, wanneer verwacht wordt dat verkeer sluiproutes gaat nemen. De N324 tussen Oss en Grave loopt parallel aan de A50.

Supermarkten Cuijk: hele jaar door open

De Cuijkse supermarkten willen alle dagen van het jaar open kunnen zijn. Directeur Joop Bosmans van de Jumbo in Cuijk heeft daartoe, ook namens de Cuijkse Jan Linders, Lidl en Albert Heijn, een brief gericht aan de gemeenteraad. Het hele jaar door open zijn, betekent dus ook op feestdagen als eerste paasdag en eerste kerstdag. En voortaan zou je dus ook boodschappen moeten kunnen doen op kerstavond en op de avond van de Dodenherdenking. Volgens Joop Bosmans verandert de wereld, en dus ook de wensen van de klanten. Online is het mogelijk om op elk gewenst moment van de dag iets te kopen. Bosmans wil dat 'stenen winkels' ook die kansen krijgen. Het zou bovendien zorgen voor duidelijkheid naar medewerkers en klanten, en daarnaast voedselverspilling tegengaan. In buurgemeente Boxmeer mogen supers sinds eind 2017 onbeperkt open zijn.



Obstacle Run

‘MENSEN MOETEN ZEGGEN: ‘IK BEN EEN STRONG VIKING’

Het is een missie: deelnemers zowel fysiek als mentaal sterker te maken. Strong Viking daagt mensen uit om hun grenzen te verleggen en uitdagingen aan te gaan. Zodat ze sterker in het dagelijkse leven komen te staan. In juni 2013 was de eerste Obstacle Run op de Berendonck in Wijchen. Deze trok meteen al 2800 deelnemers. Daarna zette een groei in die oprichter Jan Reijs zelf ook niet voor mogelijk had gehouden. Zes jaar later organiseert Strong Viking zeventien edities per jaar, verdeeld over Nederland, België en Duitsland, met meer dan 100.000 deelnemers. “Het moet zó groot worden dat mensen op hun cv zeggen: ‘Ik ben een Strong Viking.’”

Jan Reijs is eigenaar van de Vivelli Healthclubs in Cuijk en Wijchen. Tijdens de beklimming van de Kilimanjaro, in 2011, had hij naar eigen zeggen ‘tijd om terug te kijken op mijn leven’. “Ik had twee goedlopende fitness- en crossfitclubs. Maar ik miste een uitdaging, wist alleen niet wat. Niettemin besloot ik dat ik iets nieuws vanaf de grond wilde opbouwen wat wereldwijd zou aanslaan. In 2012 werd ik door een vriend getipt over obstacle run. Daar ben ik iets unieks in gaan creëren.”



Wake-up call

Strong Viking Group bv organiseert en realiseert obstacle runs: waarbij deelnemers ieder op zijn of haar niveau de uitdagingen aangaan. Hapsenaar Jan Reijs wist, mede dankzij een kleine kwart eeuw ondernemerschap, in een korte tijd enorme groei te realiseren in Nederland. Samen met twee oud-officiers van de mariniers, die kort daarop directeur/mede-eigenaar werden, staat er een profijtelijk businessmodel. Partnerships met merken als Björn Borg, Herbalife Nutrition en Red Bull gekoppeld aan media-aandacht via Talpa, waarmee Strong Viking een nieuwe grote show opnam die eind augustus uitgezonden gaat worden, zorgen voor flinke exposure. De professionaliteit van Strong Viking viel ook op in België en Duitsland, waar inmiddels ook evenementen georganiseerd worden. In het splinternieuwe pand van Vivelli in Cuijk heeft de Strong Viking Group zijn eigen onderkomen. Er werken inmiddels negentien mensen fulltime, plus een schil van nog eens



De drie kompanen zelf in actie: Kick Eduard, Koen Postma (in het geel) en Jan Reijs (onder).

twintig zzp'ers. Aan een complete editie werken zo'n 350 mensen mee. Jan Reijs' rechterhanden zijn Kick Eduard (operationeel directeur) en Koen Postma (Business development directeur). "Ik had het idee, zij maakten het met het team werkelijkheid. Mijn wake-up call kwam meteen na de eerste editie, toen ik zag hoe emotioneel mensen reageerden en hoe er vriendschappen ontstonden. Toen wist ik dat ik iets goeds in handen had."

Wereldveroveraars

Obstacle run is een van de oudste sporten in de wereld aangezien de roots liggen bij de militaire stormbaan. De moderne versie is ontstaan in 1987 in Engeland, waar een Britse soldaat een vijftien kilometer lange stormbaan bedacht voor zijn evenement Tough Guy. De afgelopen jaren was dit de snelst groeiende sport in Engeland en Amerika en ook in Nederland lijkt het die kant op te gaan. Jan Reijs gaf het de naam Strong Viking. "Het beleven van een gemeenschappelijk gevoel staat bij mij voorop. Dat gemeenschappelijke gevoel bestaat net als duizenden jaren geleden uit het overwinnen van het onbekende, door vertrouwen, geborgenheid en vriendschappen."
"De Vikingen passen hier het beste bij. Je kunt ze het best omschrijven als avonturiers, sterk, taai en uitgaande van vastberaden broederschap. Wereldveroveraars in overdrachtelijke zin die ambitie durven uitspreken en ook waarmaken. Kwaliteiten en eigenschappen die hard nodig zijn als je mee wilt doen aan onze Obstacle Run. Dat gaf me een uniek, helder en op waarheid gebaseerd concept waarmee ik verder kon. De namen van onze obstakels corresponderen met hun geschiedenis. Om het Walhalla te mogen betreden, moesten Vikingen grote treden overwinnen, wat ons finishobstakel werd: 'Walhalla steps'!"

Je móet elkaar helpen

Strong Viking daagt deelnemers fysiek en mentaal uit en stelt mensen in staat om zichzelf en anderen te verbeteren. "Tijdens Strong Viking móet je elkaar helpen. Je komt obstakels tegen die je simpelweg niet in je eentje kunt overwinnen. Dus moet er letterlijk af en toe een helpende hand worden toegestoken. Samen doe je het. De ene is bijvoorbeeld een uitstekende loper, maar heeft hoogtevrees. En toch gaat zo iemand uiteindelijk 'in de groep' van een obstakel van twaalf meter naar beneden... Dat is een overwinning op jezelf die je meeneemt in het dagelijks leven."
Meedoen vraagt volgens Jan Reijs om een combinatie van coördinatie, kracht, balans, uithoudingsvermogen en samenwerking. Daar ligt ook een interessante link naar het bedrijfsleven: hoe beter medewerkers in hun vel zitten, des te beter ze presteren. Veel bedrijven schrijven zich als team in. DHL, NS, Herbalife, Samsung, Tesla, Björn Borg, UPS, Adecco, T-Mobile, Volvo en Oracle verschenen al aan de start. "We zijn grensverleggend en motiverend. Topkwaliteit, veiligheid en innovatie staan centraal in het parkoers. Dit onderscheidt Strong Viking van alle andere obstacle runs. Naast vijf keer gekozen te zijn als beste obstacle run in Nederland werden we dit jaar in London ook gekozen als 'best international event'."

Militaire operatie

Er zijn er in dit voorzomerseizoen al een handvol runs geweest, maar er volgt nog minstens een dozijn, alle onder illustere namen als Family Edition (3 en 5 km), Brother Edition, Water Edition, Hills Edition (7, 13 of 19 km), Iron Viking (42 km) en Ultra Viking (60+ km). "Qua organisatie zijn het eigenlijk allemaal militaire operaties. Moet je voorstellen: nabij Frankfurt ligt een bos zo groot als Liechtenstein zonder voorzieningen. Daar faciliteren we over twee dagen verdeeld 15.000 bezoekers. We schakelen tijdig (plaatselijke) derden in om doelen te realiseren, zoals grondverzetbedrijven. Ik weet ook waar mijn grenzen liggen", klinkt het lachend.
Naast een focus op uitbreiding in Duitsland is inmiddels ook een nieuw concept uitgewerkt: Trailrun, een parkoers met alleen natuurlijke obstakels, wat een prima eerste kennismaking is voor het 'echte' werk.

IK DAAG DE **ONDERNEMERS** UIT DE REGIO UIT!

"Goed voorbeeld doet volgen. Daarom stellen wij voor elke onderneming twee tickets beschikbaar om te ervaren wat een Strong Viking voor je bedrijf kan betekenen. Welke ondernemer durft de uitdaging aan?"

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

www.inpladi.nl



InZaken heeft een nieuw jasje gekregen

Een nieuw design werkt verfrissend. Het laat zien dat je bij de tijd en vernieuwend bezig bent. Net als bij InZaken kan Inpladi je hierbij helpen.

Inpladi
bureau voor idee en creatie

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



Wij denken & bedenken

Advies - ontwerp - uitvoering
Installaties voor particulieren & bedrijven
Service en onderhoud
Domotica & LED expert
Inbraak & camerabeveiliging
Balieverkoop
NEN 3140 / NEN 1010 inspectie

Van Bon elektro

Spoorstraat 8, 5831 CL Boxmeer - T. 0485-21 21 13
www.vanbonelektro.nl



MH HOVENIERS

Wij leveren ook alle beplanting en decoratie voor uw tuin.

- Ontwerp & advies
- Aanleg & onderhoud
- Sierbestratingen & grondwerk
- Vijvers & hekwerken
- Beregeningstechniek

Molenheideweg 1
5835 CL Beugen

06 5384 1899
info@mhhoveniers.nl

www.mhhoveniers.nl

Het is de kunst gewone dingen ongewoon goed te doen

DAT MAAKT ONS ZO BIJZONDER



Zoekt u secretariële ondersteuning?
ABCS creëert ruimte zodat u de focus heeft op úw business.

abcs

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

Countus Mill

‘POSITIVITEIT PLUSSEN’

Countus Mill 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 is onderdeel van de Countus Groep. Ooit, in 1924, begonnen als coöperatie. Tegenwoordig telt Countus zo’n 530 medewerkers, verdeeld over 23 vestigingen. Rudolf Somsen werkt sinds 2010 bij Countus. “Rond die tijd ging dit Millse kantoor over in Countus”, vertelt hij. “Als senior ondernemersadviseur onderhield ik contacten met grote melkveehouderijen in onder meer de Achterhoek, waar ik woon. Sinds november 2016 ben ik directeur van het businessteam Mill. Ik hou van de Brabantse mentaliteit. Allereerst is het hier heel gemoedelijk, maar tegelijk zijn Brabanders heel direct. Ze zeggen onomwonden wat ze vinden en denken.”

‘Plus de dag’

Voor Rudolf Somsen is dat een uitstekende werkhouding: onomwonden zeggen wat je vindt en denkt. “Daarom geef ik iedereen de vrijheid: geen idee is te gek en je mag hier falen. Want alleen dáárdoor kun je je verbeteren. En dat is weer je grootste motivatie. Mijn mensen zijn zich de voorbije jaren enorm gaan ontwikkelen. Wij denken en doen hier ‘Plus de dag’. Positiviteit is ons dagelijkse doel. Resultaatgericht en met het oog op de toekomst, laten wij ondernemingen groeien. Samen bouwen aan de plus van een onderneming, zodat de opdrachtgever zoveel mogelijk kostbare tijd overhoudt om te doen waar hij of zij écht goed in bent. Dan doen wij dat ook.”

Trots

Dankzij de stimulans van de nieuwe directeur is Countus Mill uit de schulp gekropen. “We hebben in twee jaar veel bereikt. Ik ben trots op mijn kantoor. Nu is het moment daar om te zeggen: ‘Wat wij presteren voor onze huidige klanten, kunnen we óók voor anderen.’ Wij willen dat iedereen scherp kan ondernemen; dat doen we zelf ook. Dat betekent dat we klanten niet alleen op de mogelijkheden, maar ook de ónmogelijkheden wijzen. Daarvoor kunnen we terugvallen op onder meer een eigen fiscalist, jurist, mediator en specialisten in de bouw-, agrarische en zorgsector.”
Van oudsher is Countus sterk vertegenwoordigd in het begeleiden van het midden- en kleinbedrijf, agro & agri, zorg & welzijn en zzp’ers. Het Millse kantoor biedt sinds kort stageplekken, vier in totaal. Inclusief stagiaires en parttimers telt Countus Mill 28 medewerkers.

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Met ‘Plus de dag’ denken wij aan positiviteit in de breedste zin van het woord. Elke kleine stap draagt bij aan het grotere geheel. Hoe houd jij jouw mensen positief en gemotiveerd?

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



Het team van Countus Mill ‘plust’ elke dag. Voor zichzelf, voor klanten en voor de regio



Vanuit villa ‘de Körver’ bevecht men het wereldvoedselvraagstuk…

‘CONTINU BEZIG **DIEREN TE VERBETEREN’**



In de internationale markt van dierfokkerij gaan jaarlijks vele honderden miljoenen om. Overnames zijn aan de orde van de dag. Er gebeurt veel in deze innovatieve niche van de agro-industrie, die de basis vormt van voedselzekerheid voor miljarden consumenten. Hendrix Genetics is topspeler in deze competitie. Vanuit de statige vestiging aan de Spoorstraat in Boxmeer, villa 'de Körver', wordt de organisatie wereldwijd aangestuurd. Dat gebeurt in relatieve stilte. Voor InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg wil CEO Antoon van den Berg graag in gesprek.

Hendrix Genetics is er het bedrijf niet naar om van de daken te schreeuwen wat men allemaal doet en kan. Zelfs de nieuwbouw – schuin achter de villa en nog maar net in gebruik genomen – weet men te verhullen, al is dat laatste onbedoeld. Het toont niettemin aan dat een willekeurige voorbijganger geen weet heeft van wat zich hier afspeelt.

'Familiegestuurd'

Antoon van den Berg betrad in 1991 de wereld van de legkippenfokkerij. Als boerenzoon, afkomstig uit Heeswijk-Dinther, was hij in 2005 de medeoprichter, samen met Thijs Hendrix, van Hendrix Genetics. Thijs Hendrix is president en meerderheidsaandeelhouder van de onderneming. In zijn profiel noemt laatstgenoemde zich steevast 'boerenzoon en ondernemer', zoals zijn vader Harry (1926-2010) en grootvader Thijs (1884-1954). Neemt niet weg dat de onderneming in een eeuw tijd onherkenbaar is veranderd. Hendrix Genetics is uitgegroeid tot een internationale topspeler in verschillende diersoorten voor commerciële fokdoeleinden, wereldwijd opererend, vanuit vestigingen in meer dan 25 landen en met meer dan 3400 medewerkers. In Boxmeer werken zo'n honderd mensen. Daarnaast zijn er in de regio twee fokbedrijven en een broederij met in totaal zo'n 160 medewerkers.
Hendrix Genetics wordt geleid door een management committee waarin de beide grondleggers, Thijs Hendrix en Antoon van den Berg, een spilfunctie vervullen. Omdat het grootste deel van de aandelen in handen van de familie Hendrix is, geldt de onderneming als 'familiegestuurd'. De families Hendrix en Van den Berg gezamenlijk bezitten namelijk 75 procent van de aandelen. In 2015 kwam NPM Capital aan boord als financierder en externe aandeelhouder. Zij bezit nog eens 25 procent.

Wereldleider

Hendrix Genetics levert wereldwijd fokdieren en eieren aan producenten en is daarmee een van de grootste bedrijven in zijn soort in de wereld, en wereldleider in kalkoen-, legkippen- en forelkweek. Belangrijke producten zijn leghennen, kalkoenen, varkens, langzaam groeiende vleeskuiken en diverse vissoorten. Het heeft een groeiend aandeel in de fokkerij van varkens, zalm en garnalen, wereldwijd.
De alsmaar groeiende (vlees)consumptie wordt de grootste uitdaging de komende decennia voor ons allemaal, aldus velen. Wat voor (sleutel)rol kan/wil Hendrix Genetics hierin spelen? Valt daar überhaupt wel 'tegenop te innoveren'? Het bedrijf zélf zegt hierover: "Het fokken van dieren speelt een cruciale rol bij het oplossen van de wereldwijde voedseluitdaging. Ons doel is om de wereld te helpen aan de groeiende vraag naar voedsel te voldoen door waarde te creëren voor de dierlijke eiwitwaardeketen door constante



Antoon van den Berg, CEO van Hendrix Genetics: "Visie is onmisbaar in de fokkerij. Die is nodig omdat het lang duurt voordat investeringen renderen."

innovatie, samenwerking in de hele keten en blijvende aandacht voor duurzaamheid."

"De belangrijkste drivers van de ontwikkeling zijn de groei van de wereldbevolking en met name de groeiende middenklasse – en daarmee een stijgende vraag naar dierlijke eiwitten", licht Antoon van den Berg de uitdaging toe. "Wij zijn continu bezig dieren te 'verbeteren'. Bijvoorbeeld door de juiste dieren te selecteren die aanleg hebben efficiënter te zijn met voer of beter bestand zijn tegen bepaalde ziektes. Tussen een varken en een garnaal zit in dit opzicht in wezen nauwelijks verschil. De basis vormt Research & Development. Vijftien procent van onze inkomsten geven we per jaar eraan uit." Eigenlijk is het Boxmeerse concern een groot boerenbedrijf, maar tegelijk ook een technologiegigant. "Wereldwijd zijn driehonderd dierenresearchers aan het werk. Zij doen in wezen hetzelfde als plantenveredelaars."

Een visie is onmisbaar

Volgens de CEO is een visie onmisbaar in de fokkerij. "Die is nodig omdat het lang duurt voordat de investeringen renderen. Dat betekent dat we over de hele breedte focussen en daarmee aan risicospreiding doen. Er is altijd wel érgens crisis in de wereld, zoals nu weer met de varkenspest in China. We willen daarbij leidend zijn, want de leidende partijen hebben doorgaans voldoende grootte om de nodige investeringen te kunnen blijven doen in productontwikkeling en technologie. R&D drijft de concurrentie in onze industrie. Bij de kalkoenen en legkippen praat je inmiddels over een duopolie. Dat is prima, honderd procent kan en hoeft zeker niet, want dan is er immers geen concurrentie. Maar een substantieel marktaandeel is wel belangrijk. Wij zijn groot geworden door consolidatie van de kleinere spelers in de markt die moeite hadden hun hoofd boven water te houden of geen opvolging hadden."

Hoe dealt een concern als Hendrix Genetics met een publieke opinie die steeds minder vleesminded wordt? Doet Hendrix überhaupt aan het openlijk pareren van die publieke opinie of zit men daarvoor 'te vroeg' in de keten? "Vooropgesteld: de eisen van de consument definiëren de productieketen. Als de markt een langzamer groeiend dier wil, dan fokken wij zo'n kip. Net zoals we betere eieren en kuikens proberen te fokken, waardoor de kip die eruit komt, langer leeft en minder voer nodig heeft. Er zijn weinig bedrijfstakken die zoveel aan duurzaamheid werken als de genetici."

"De markt bepaalt, maar juist door onze wereldwijde aanwezigheid kennen wij daar ook een spreiding: als wij het hebben over de daling van de vleesconsumptie, dan praten we alleen over West-Europa. Dáár is het publiek inderdaad steeds minder vleesminded. Maar daar staat stijgende visconsumptie tegenover. Hier is de consument kritisch, maar in Azië en Latijns-Amerika neemt het eten van vlees juist alleen maar toe. Met het stijgen van de welvaart, stijgt de vleesconsumptie. Wereldwijd is er stijging van de consumptie, het sterkst in kip en vis. In Afrika echter zou een minimale hoeveelheid dierlijke eiwitten per dag al een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de gezondheid van de mensen. Dat is een andere wijze van kijken naar de consumptie van vlees en eieren."

Naar een betere waardering

"De veehouderij in Nederland staat momenteel behoorlijk onder druk. Argumenten voor en tegen zijn niet altijd transparant, waardoor opinievorming plaatsvindt op halve waarheden. De Nederlandse boer is een van de meest vindingrijke ondernemers in de wereld. Ondanks toenemende druk van wetgeving en maatschappij is hij toch altijd in staat te innoveren. Het is geen toeval dat concepten als Kipster, Beter Leven kippen en kalkoenen hier ontstaan evenals dat het ook geen toeval is dat meerdere multinationale fokkerijbedrijven hun basis nog steeds in Nederland hebben."

In dit opzicht is de subsidie van bijna negen miljoen dollar interessant die het Boxmeerse bedrijf krijgt van de Bill & Melinda Gates Foundation om kleinschalige boeren in Afrika aan een beter bestaan te helpen. Doel is om deze boeren te voorzien van een kippenras dat aansluit bij de lokale omstandigheden. Zo krijgt de arme bevolking op het Afrikaanse platteland de mogelijkheid op kleine schaal te gaan handelen in eieren en kippen. De subsidie geldt voor vijf jaar. Hendrix voegt daar zelf een bijdrage van ongeveer dezelfde omvang aan toe. Daarmee denkt men duizenden, zo niet honderdduizenden kleine Afrikaanse boeren te kunnen ondersteunen.


Patrick Scheers

Scheers Belastingadvies

FINANCIERING START OF OVERNAME ONDERNEMING

Start u een onderneming of neemt u een onderneming over, maar is uw bank niet of slechts gedeeltelijk bereid te financieren? Dan zijn er wellicht familieleden en/of vrienden bereid en soms zelfs de verkoper. Fiscaal zijn er ook mogelijkheden om een start of overname makkelijker te financieren.

Denk bij overname aan de mogelijkheid van geruisloze doorschuiving. De verkoper hoeft geen belasting te betalen over de stakingswinst en de koper kan een lagere prijs bedingen, omdat hij de belastingclaim van de verkoper overneemt. Maken partijen daar geen gebruik van, dan is de prijs hoger en is er ook meer financiering nodig.
Als startende ondernemer kunt u willekeurig afschrijven op bedrijfsmiddelen. Normaal gesproken moet u jaarlijks hetzelfde percentage hanteren, maar bij willekeurige afschrijving mag u ook ineens honderd procent afschrijven. Dat is wel aan een maximumbedrag gebonden. Die extra afschrijving zorgt dat u in dat jaar minder belasting hoeft te betalen, waardoor u meer kunt aflossen aan de bank. Daardoor zal de bank sneller haar geld terugkrijgen, wat de kans op financiering vergroot.

Daar staat tegenover dat u een stille reserve creëert. Afschrijven verlaagt de boekwaarde. Verkoopt u een jaar later de onderneming, dan moet u belasting betalen over de verkoopwaarde minus de boekwaarde. Maar ervan uitgaande dat u de onderneming een aantal jaren drijft, kunt u op deze manier eenvoudiger uw onderneming financieren. Het kan zelfs zo zijn dat u zoveel afschrijft, dat u fiscaal het eerste jaar verlies lijdt. Dat verlies wordt drie jaar teruggewenteld en als u die jaren voldoende belasting hebt betaald, leidt dat tot een extra belastingteruggaaf. Dat geld kunt u weer gebruiken om versneld af te lossen.

‘Bij Weemen wordt het altijd snel geregeld’

‘We doen al heel lang zaken samen. Nadat Weemen in 2010 ons **magazine** verzorgde in een oplage van meer dan 100.000 stuks, zijn de contacten geïntensiveerd. Nu leveren ze ons een heel scala aan diensten, van **opmaak en drukwerk** van ons magazine en onze **strooifolders** tot **productkaarten**, **prijsstickers**, **folderbakjes** en **fotografie**. Heb je een vraag, dan pakt Weemen dit altijd snel op. Erg fijn is ook het persoonlijke contact, de complete ontzorging. Bovendien is de prijs-kwaliteitverhouding prima.’

Frank van Leeuwen
Marketingmanager Excluton





weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl

Column



WOUTER WEIJENS
Recruitment engineer en eigenaar

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

ADVERTEREN EN RECRUITMENT

Het neerzetten van je werkgeversmerk en hoe een potentiële kandidaat hiermee omgaat, kwam in ons vorige artikel naar voren. Maar hoe ga je de kandidaat richting jouw website (restaurant) krijgen? Het gedachtegoed dat je even een vacature op een vacaturesite of LinkedIn plaatst, is enigszins achterhaald. Er staan momenteel zo'n 250.000 vacatures open, gemiddeld zo'n 24 procent meer dan in de eerste periode van 2018. Keuze genoeg dus!

Hoe ga je nu de juiste kandidaat vinden en deze ook naar je website begeleiden? Even de opendeurpolitiek: frisse vacaturetekst, relevant toegevoegde waarde vertalen vanuit jouw bedrijf naar de kandidaat (what's in it for me) en bidden voor resultaat…?

Ja, bovenstaande kan en werkt zo nu en dan prima. Maar wat belangrijker is, is om te kijken waar je doelgroep zich bevindt. Dan krijg je een indruk wanneer en vooral waar (lees: welke sites, hoe laat, welke dag) je moet adverteren.

Men noemt dit 'segmenteren' en 'targeten'. Met de komst van Google for Jobs, de groei van Indeed en de overname van LinkedIn zijn er enkele giganten die in het woud van alle vacaturesites hoge bomen zijn, en dus makkelijk herkenbaar voor werkgever en kandidaat. Hiermee kun je al snel relatief succesvol zijn, en nee, dit kost niet veel geld en inspanning.

Hoe wij dit doen? Wij vullen op deze manier al vacatures in voor het kleine bedrag vanaf 500 euro. Maar dan doen we het wel samen 😉 Vrijblijvend gesprek? Gewoon 'even' bellen.





Duurzaam Bedrijven Overleg

‘GROOT INKOPEN, GROOT VOORDEEL. ZEKER VOOR HET MKB’



Parkmanagers Ben van de Wijgert en Karen Louwers

U bent ondernemer; druk doende om uw bedrijf tot een succes te maken. Het goed uitzoeken van de beste oplossing voor uw energievoorziening, afvalinzameling en dergelijke schiet er vaak bij in. Zeker als u hierbij ook nog de duurzame weg wilt inslaan. Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg helpt hierbij. DBO ondersteunt bedrijven en instellingen in de regio onder andere op het gebied van collectieve contracten, veiligheid en duurzaamheid. Ook voor de kleinere ondernemingen: zij profiteren mee van de voordelen, ontstaan door de inkoop van grotere volumes door de grotere collega-ondernemers.

DBO is actief ‘tussen’ de acht verschillende bedrijventerreinverenigingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. “Onze stichting faciliteert onder meer collectieve inkoop. Je zou mogen zeggen dat je ons gerust om een boodschap kunt sturen”, aldus parkmanagers Karen Louwers en Ben van de Wijgert. “Voor een sterke regio Land van Cuijk en Noord-Limburg is het nodig dat bedrijven, instellingen en overheden samenwerken. DBO stimuleert dit en start daarbij voortdurend nieuwe samenwerkingsverbanden op. We sluiten onder meer collectieve contracten af, waarbij we economisch voordeel behalen. Het diepere, uiteindelijke doel erachter is het verlagen van de druk op het milieu.”

Gegarandeerde kwaliteit

Met name voor de wat kleinere ondernemingen benadrukt het tweetal de laagdrempeligheid van de stichting. En dat het daarom des te makkelijker is om een beroep te doen op gezamenlijke betrokkenheid, waarbij álle deelnemers samen lasten dragen en – nog belangrijker – uiteindelijk geld besparen. Het collectief sluit namens alle deelnemers contracten af. Dat bespaart tijd en garandeert kwaliteit van dienstverlening. Contractpartners worden zorgvuldig geselecteerd. Alle hebben ze (in)direct lokale of regionale binding. “Gezamenlijke contracten werken kostenverlagend en bevorderen duurzaamheid”, zegt Karen Louwers. “Zo richten we ze ook in. We bieden ze aan op het gebied van beveiliging van bedrijventerreinen, met onder andere collectieve surveillance en camerabewaking. Of voor inkoop van energie, elektra en gas, afvalinzameling, kantoorartikelen, kleine blusmiddelen en op het gebied van opleidingen, zoals BHV, AED en VCA. We houden ook (netwerk) bijeenkomsten.”

Ontzorgen én besparen

Ben van de Wijgert: “Naar lastenverlichting is elke ondernemer op zoek. Doorlopend. Maar dit zijn facilitaire diensten waarmee een ondernemer zich in de regel niet bezig wil houden. Ze vallen niet onder de reguliere bedrijfsvoering en een ondernemer wil juist doen waar hij of zij goed in is. In die zin nemen wij letterlijk werk uit handen.” Wie kunnen aanhaken? Deelnemers aan de stichting DBO, leden van de Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg en van de bedrijventerreinverenigingen in de regio.

IK DAAG DE REGIO UIT!

Personeel en het management daarvan is een van de grote uitdagingen van de komende jaren. Hoe gaat u, als ondernemer, deze uitdaging te lijf?

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


Life Style festival
Land van Cuijk
POWERED BY MAASVALLEI WONEN
4.000 BEZOEKERS
5.000 M² FESTIVAL
De uitgelezen kans om je netwerk te vergroten!
NEEM DEEL!
26 & 27 oktober 2019
inspyrium
LIFESTYLE-FESTIVAL.NL

STEEN GOED MET SMITS

Onze regio kent veel familiebedrijven; ondernemingen die vaak al van generatie op generatie zijn overgegaan. In 'FamilieZaken' belicht InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg de relatie tussen de verschillende gezinsleden in een bedrijf. In deze aflevering gaan we met Theo en Camiel Smits in gesprek over karaktereigenschappen, manier van leiding geven en de verstandhouding tussen familieleden in een bedrijf dat een geschiedenis heeft die maar liefst 171 jaar terugvoert: Steenhouwerij J.H. Smits & Zonen BV.

Zware platen van hardsteen, graniet en marmer worden er al lang niet meer met hand verplaatst. Daar zijn heftrucks en volautomatische takels voor. Ouderwets handwerk heeft plaatsgemaakt voor computergestuurde frees- en zaagmachines. Maar steenhouwen blijft een ambacht. Bij Steenhouwerij J.H. Smits & Zonen al sinds 1848. Het Cuijkse familiebedrijf levert maatwerkproducten door heel Nederland voor in- of exterieur: werkbladen, wastafels, badkamers, haarden, vloeren, vensterbanken, dorpels en muurafdekkers. Afnemers zijn (interieur)bouwbedrijven, architecten, keukenbouwers en projectontwikkelaars.

Wordt er thuis over zaken gepraat?

"Laatst hadden we met ons gezin een etentje in Rotterdam. Ik wilde iets aanhalen... 'Nu even niet,' zei Theo veelbetekenend. Ik bedoel maar: het is even onvermijdelijk als het werk zelf. Er is altijd wel iets te bespreken."

Stimuleerden je ouders destijds om voor het bedrijf te kiezen?

Theo: "Mijn moeder vond studie belangrijk, maar dat wilde bij mij niet zo vlotten. Het was 1978 en mijn vader was op dat moment de enige in het bedrijf, maar kon veel dingen simpelweg niet in zijn eentje. Zo ben

ik gekomen, als de vierde generatie, en tegenwoordig werken we met 22, 23 mensen. Uiteindelijk is het mijn passie geworden." Zoon Camiel kwam in 2015 in het bedrijf, nog tijdens zijn opleiding bedrijfskunde aan de Fontys Hogeschool. "De tijd was er kennelijk rijp voor dat ik ging werken. Mijn ouders hebben nooit aangedrongen. Maar toen het bedrijf de switch maakte naar industrieel maatwerk, groeide mijn interesse snel."

Heeft Camiel het makkelijker dan jij destijds? Of juist moeilijker?

Theo: "Er zijn een paar honderd steenhouwerijen in Nederland. Enkele zijn heel groot, wij zijn de 'grootste van de kleineren', zeg ik altijd. Dat schept verwachtingen. Het uitgangspunt is heel anders: toen ik begon, waren we met z'n tweeën, nu met een heel team." Camiel: "Of het daardoor moeilijker is, zou ik niet willen zeggen. Je kunt 1978 niet vergelijken met 2015. Bovendien heb ik zelf hiervoor gekozen, de druk die er soms is in een familiebedrijf, heb ik niet gevoeld. Dat is fijn."

Wat zie je van jezelf terug in je zoon?

"Van alles. Hij heeft ook dat stuk gedrevenheid dat je móet hebben als ondernemer. Want een goede vakman zijn betekent niet automatisch dat je ook een goede ondernemer bent. Drive is onmisbaar. Maar ik heb meer met het product, terwijl Camiel erg goed naar de klant luistert."

Is het lastig, een vader die je voortdurend op de vingers kijkt?

"Nee, zo voel ik het niet, als het al zo was. Ik vind dat wij het samen mooi doen. Het loopt door elkaar. Het is moeilijk om aan te geven wie precies wát doet. Maar inmiddels neem ik wel de dagelijkse aansturing grotendeels op me. Mijn vader is weer veel in de werkplaats te vinden en daar geniet hij van, na jaren op kantoor."

Liggen de verwachtingen voor jezelf hoger dan wanneer je ergens anders zou werken?

"Ik heb voor mezelf een enorme motivatie. Die hoge verwachtingen zijn herkenbaar, zeker in familiebedrijven, maar mijn motivatie zou ik elders óók hebben laten zien."

Geven jullie complimenten aan elkaar?

Theo: "We hebben zo onze overlegmomenten en daarbij geven we uiteraard aan wat goed gaat en wat beter kan. Complimenten zijn dan vaak wat verhuld, want je weet hoe mannen zijn: wij spreken dat nooit zo letterlijk uit. Wij voelen dat gewoon aan." Camiel: "Voor onze medewerkers ben ik niet 'het zoontje van de baas'. Dat vind ik al een compliment."



Camiel Smits, Theo Smits en Ferdie Renkens (v.l.n.r.). Een relatie die ver terugvoert.



Zijn er wel eens conflicten of spanningen?

Theo: "Dat valt reuze mee. Camiel is veel bedachtzamer dan ik, hij remt me zelfs af en toe af. Je krijgt er een klankbord bij. Hij was nog geen maand in bedrijf toen hij de routing omgooide. Dat ging gepaard met een flinke investering en daar moest ik nu eens wat langer over nadenken. In die zin was dat best spannend. Maar het slaagde: we doen nu met 22 mensen méér dan we met 27 man vóór de crisis deden."

Stelling: mijn bedrijf is mijn leven.

Camiel: "Wij werken om te leven. Alles moet in een goede verhouding zijn, toch?"

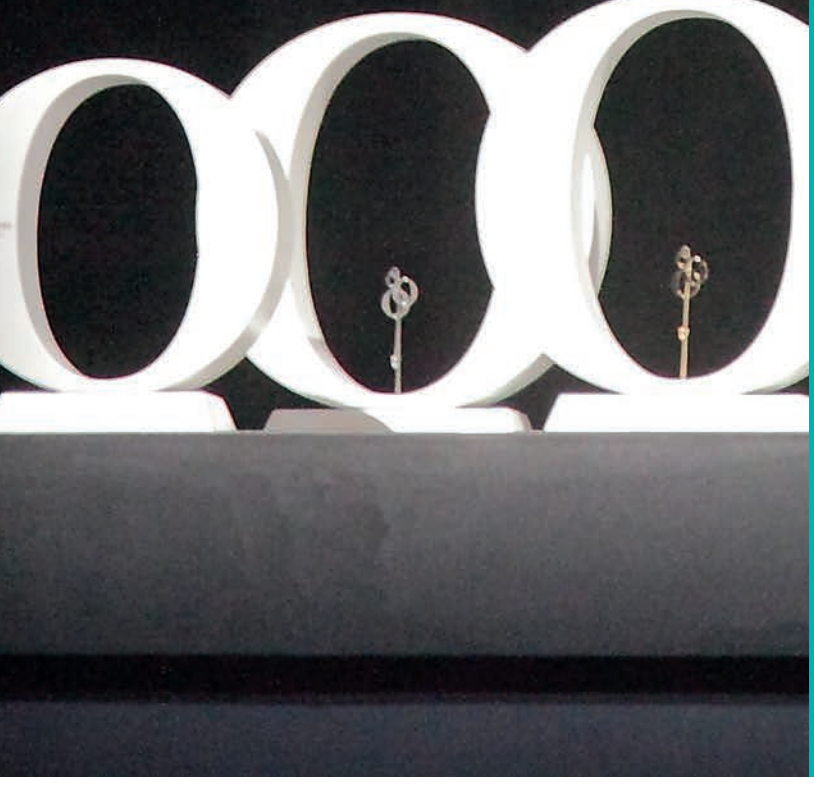
Wat is de rol van de accountant in een familiebedrijf?

In 2020 gaan de aandelen over naar Camiel. Theo stopt op dat moment weliswaar niet met werken, maar formeel is hij dan uit de onderneming. Het traject wordt begeleid door Ferdie Renkens, vennoot bij OOvB adviseurs en accountants. "Onze relatie gaat ver terug", zegt Ferdie. "Theo's ouders waren al klant. Toen zij hun bedrijf overdroegen, heb ik een relatie opgebouwd met Theo. Die band bestaat tot op vandaag. Zo hebben we gespard tijdens de crisis en overleggen we bij de aanschaf van een nieuwe cnc-machine of de verbouwing van de showroom."

"En nu begeleid ik dus de volgende overname. Zo'n proces regel je niet op een namiddag. Dat moet groeien en neemt vaak jaren in beslag. Welke structuur kies je? Zijn alle belanghebbenden gehoord? En zo zijn er meer zaken te regelen waarmee je graag in een vroeg stadium rekening houdt. Binnen onze organisatie hebben wij voor elke discipline specialisten. Denk aan de jurist, fiscalist en de bancaire specialist. Zo kunnen we in Theo en Camiel in elk stadium van dienst zijn. Dat geeft rust."

"WIJ WERKEN OM TE LEVEN. ALLES MOET IN EEN GOEDE VERHOUDING ZIJN, TOCH?"

ONDERN



De Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg heeft op maandag 1 juli j.l. de drie genomineerden bekendgemaakt. Rob Besemer van Mill Panel uit Mill, Stijn Heijs van Henra Aanhangwagens uit Overloon en Stephan Hamers van Hamers Leidingtechniek uit Beugen gaan de strijd met elkaar aan. De jury- en publieksprijs worden op donderdag 7 november uitgereikt tijdens de Ondernemersavond in Schouwburg Cuijk.

"Goed ondernemerschap vormt een voorbeeld voor anderen en draagt bij aan de ontwikkeling van de regio; die ondernemers verdienen een plekje in de schijnwerpers", aldus voorzitter Martin van Collenburg van de Ondernemersprijs. "24 jaar geleden is deze prijs in het leven geroepen om nieuwe impulsen aan de regionale economie te geven. Nu zien we juist veel bedrijven in onze regio floreren. De drie genomineerden van 2019 zijn daar allen een goed voorbeeld van."

Opmerkelijk Ondernemerschap

De Ondernemersprijs is in de loop der jaren uitgegroeid tot een evenement dat niet meer weg te denken is van de kalender in ondernemersland. Het hoogtepunt – de Ondernemersavond – vindt dit jaar weer plaats op de eerste donderdag van november. Op 7 november worden de genomineerden tijdens een indrukwekkend programma in het zonnetje gezet. Zij maken dan kans op de jury- en of publieksprijs. Verder wordt één gast tijdens de avond verrast; hij of zij sleept de prijs voor Opmerkelijk Ondernemerschap in de wacht...

Volg de verrichtingen van de genomineerden op weg naar de awardshow op **www.deondernemersprijs.nl** en social media. Daar vind je ook alle informatie over de publieksprijs en (kaartverkoop voor) de Ondernemersavond, net als over de mogelijkheden voor sponsoring.

IEMERSPRIJS

LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG PRESENTEERT

GENOMINEERDEN 2019

Rob Besemer:

Rob Besemer heeft de AluPlex-plaat zelf ontwikkeld. Dit is het belangrijkste onderdeel van de panelen die Mill Panel levert voor deurrompen en sandwichpanelen. Hij geloofde in de toegevoegde waarde van het product en is daarom in Mill Panel gestapt.
In 1969 werd Mill Panel opgericht als panelenafdeling van Houtbedrijf van Hout uit Mill, in 2001 is het verzelfstandigd met Rob Besemer als directeur en later mede-eigenaar. Rob Besemer is een ondernemer die niet bang is voor de concurrentie, aldus de jury. "Hij gelooft in de toegevoegde waarde van zijn product."

Stijn Heijs:

Stijn Heijs zag in 2013 de potentie van het bijna failliete Henra Aanhangwagens in Overloon. Samen met zijn compagnons heeft hij het bedrijf overgenomen met de intentie om een turn around te realiseren. Dat is gelukt, want inmiddels is het bedrijf weer winstgevend en laat de financiële situatie ook investeringen toe. Henra Aanhangwagens is in staat om binnen vijf werkdagen een maatwerk aanhangwagen te leveren. De wensen van de eindgebruiker staan daarbij voorop. Heijs is binnen het bedrijf nu werkzaam als personal coach van de nieuwe directeur. Volgens de jury springt hij eruit, omdat hij als ondernemer het grote geheel overziet. "Hij ziet kansen, durft ze te nemen en doet wat noodzakelijk is voor het behalen van succes."

Stephan Hamers:

Stephan Hamers heeft in 2011 Hamers Leidingtechniek ontwikkeld, nadat hij tijdens de crisis zijn baan verloor. Door zijn werk bij ingenieursbureaus en aannemers had hij de nodige kennis opgebouwd op het gebied van inspecties en herstelwerkzaamheden van rioolsystemen. Anno 2019 is zijn bedrijf de gespecialiseerde aannemer van sleufloze riool reparatie- en renovatietechnieken. Inmiddels zijn er dagelijks zo'n 15 medewerkers onderweg en heeft hij een samenwerkingsverband met drie Duitse collega-bedrijven. Het valt de jury op dat Hamers een ondernemer is die graag in de praktijk meewerkt. "Doordat hij zelf betrokken blijft bij de uitvoering van de projecten is hij veel onderweg. Dat geeft hem de gelegenheid om na te denken over bredere en complexere toepassingen van de gebruikte technieken."





Creëer financiële ruimte met lease

Een hightech machine leasen als ondernemer? Of als vereniging investeren in duurzaamheid via een leaseconstructie? Het ligt in eerste instantie misschien niet direct voor de hand. Toch ontdekken steeds meer ondernemers de voordelen van lease. En dan niet alleen als het gaat om het wagenpark, want het terrein dat lease bestrijkt is veel groter. van freesbanken tot sorteermachines, van servers tot robots.

Lease is een vorm van financiering die het werkkapitaal intact houdt en ruimte biedt voor de financiering van verdere groei. Zo ook bij Mintres in Cuijk, producent van hoogwaardige keramische halffabrikaten voor de telecombranche, industrie en medische sector wereldwijd. De eigenaren van Mintres – Xiao Tang en Clive Hall – namen het bedrijf zo'n elf jaar geleden over. In enkele jaren tijd realiseerden ze een enorme groei; na twee jaar draaiden ze al break-even.

Om continuïteit te waarborgen in een branche die zichzelf voortdurend vernieuwt, zijn productontwikkeling en daarmee investeringen voor Mintres essentieel. Of zoals Xiao het zelf verwoordt: 'We maken alleen moeilijke dingen; dat is onze kracht. Dat betekent dus wel: continu vernieuwen en verbeteren. Zo'n dertig procent van onze fabricage bestaat uit producten die de jaren ervoor zijn ontwikkeld.' Veel van de hightech producten die het bedrijf produceert zijn amper met het blote oog te onderscheiden. Wat aangeeft dat de werkzaamheden vergaande precisie en geavanceerde apparatuur vereisen. 'Met de aanschaf van die apparatuur zijn uiteraard forse bedragen gemoeid', licht Xiao toe. 'Investeringen die te veel op onze cash-flow zouden drukken. Maar zonder die investeringen kunnen we niet voortbestaan. Via de leaseconstructie met Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen hebben we nieuwe laserapparatuur met bijbehorende 3D-meetapparatuur kunnen aanschaffen. Daarmee



voeren we bewerkingen uit die voorheen niet mogelijk waren en hebben we een nieuw product voor een van onze klanten op de markt gebracht. De kosten voor de lease zijn niet superzwaar en we verwachten de investering in drie tot vier jaar tijd terug te verdienen.'

'Het terrein van lease is veel breder dan enkel auto's'

Overigens is Rabo Lease niet alleen voor bedrijven weggelegd. Onlangs realiseerde voetbalvereniging Hapse Boys de plaatsing van zonnepanelen voor de club via een leaseconstructie bij Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen. 'Om ons als vereniging financieel te kunnen bedruipen zijn we altijd op zoek naar manieren om kosten te besparen', vertelt penningmeester Wim van der Poel. 'Maar hoe? Eén van de grootste kostenposten voor onze vereniging is de verlichting van de trainingsvelden in de winter. Die slurpen behoorlijk wat energie. Led-verlichting is voor de velden nog geen optie. Dus besloten we de energiekosten te drukken via eigen zonnepanelen. We klopten bij onze huisbankier aan wat de mogelijkheden voor financiering waren, vervolgt de penningmeester. 'Want als lokale voetbalclub hebben we zo veel geld natuurlijk niet even reserve. Onze Rabobank-adviseur kwam met het voorstel voor lease. Het was supersnel geregeld en inmiddels liggen de zonnepanelen op het dak van ons clubgebouw. Zonder lease was dat voor ons nooit haalbaar geweest. Eind juni vieren we samen met de lokale volleybalclub ons 90-jarig jubileum op ons sportpark. Met trots kunnen we dan aan iedereen tonen dat we een duurzame en zo groen mogelijke club zijn. En als ik nu zie wat de panelen in twee maanden al opleveren, kunnen we het bedrag in vijf jaar aflossen zodat we extra geld overhouden voor de club dat we vervolgens kunnen investeren in nieuwe materialen et cetera.'

De voordelen van Rabo Lease

Met Rabo Lease investeer je in machines, apparaten en voertuigen. Belangrijk is dat het bedrijfsmiddel uniek te identificeren is met een kenteken of serienummer en niet 'aard- en nagelvast' vastzit in een gebouw. Rabo Lease is een manier om de aanschafkosten te spreiden. Zo behoud je maximale financiële ruimte om te groeien. Kijk voor meer informatie op rabobank.nl/lease of vraag ernaar bij je Rabobank-adviseur.





Elemans van den Hork Architecten

‘DE KERN IS DE BEHOEFTE AAN **GEDIFFERENTIEERD WONEN’**







“Een nieuwe bevolkingsgroep dient zich aan. Die van ‘na-een-werkzaam-leven-is-er-nog-een-leven’. Mensen die op zoek zijn naar een andere woonvorm, nu hun kinderen de deur uit zijn en het huis te groot wordt. In plaats van een verzorgingshuis zoeken ze een vorm als woongroepen: je kunt er dingen samen doen, zoals koken en wassen, en je hebt er evengoed privacy. Dit vertalen wij in architectuur met gebruikswaarde én toekomstwaarde, door middel van tools als daglicht en contact met groen. Complexen die in verbinding staan met buiten.”

Voor architect Bart van den Hork (afkomstig uit Boxmeer) van het Osse bureau Elemans van den Hork Architecten zijn de begrippen ‘licht’ en ‘groen’ onlosmakelijk verbonden met een goed en duurzaam ontworpen en gebouwde omgeving. “Het is het handvat waarmee wij ons verhaal vertellen. De kern blijft dat de gebouwde omgeving duurzaam is en bijdraagt aan het welzijn van de mens. Onze architectuur richt zich hierop als een anker in een steeds complexere wereld. Licht staat voor daglicht als bron van het leven, helend en prestatieverhogend. Licht houdt ons wakker en vitaal. Een gebouw met veel daglicht, zonder de last van het zonlicht, is prettig.”

“Groen staat voor natuur. Voor het principe van de healing environment: groen om je heen is rustgevend, stressverlagend en gezond. Een middel om de gebruikers van de gebouwde omgeving in verbinding te brengen met buiten. Ook groen is een dankbaar thema om als ontwerpmiddel toe te passen. Zo kun je vanuit een gebouw verleid worden om naar buiten te kijken of op het grensvlak van binnen en buiten te verblijven. Door licht en groen te verweven in onze ontwerpen verhogen we de toekomstwaarde.”

Architect als bouwmeester

Bart van den Hork is ervan overtuigd dat de kwaliteit van een project hoger is wanneer een architect tot en met de gebruiksfase betrokken is bij een project. “Wij blijven kritisch naar onszelf als architect. In Nederland worden architecten te vaak aan de kant geschoven en wordt hun rol verbrokkeld. Wij maken ons sterk om te ontbrokkelen en onze rol (opnieuw) te nemen. Daarvoor willen we ons vroeg in de processen positioneren. Wij zijn goed in procesmanagement. Daarnaast hebben we een dienstenpakket dat we uitdrukkelijker kunnen vermarkten: van een haalbaarheidsonderzoek tot directievoering en toezicht. Of verder, denk daarbij aan een



BIM-model voor gebouwbeheer of meerjaren-onderhoudsplannen."

Gat in de markt

"Voor een architect is het belangrijk een goed beeld te hebben van de tijd waarin we leven. We willen dan ook graag ontwerpen, concepten bedenken, uitwerken en projecten begeleiden die leiden tot goede gebouwde omgevingen die bijdragen aan het welzijn van de mens. Het is dus belangrijk goed te kijken naar wat er zoal speelt. In het bijzonder omdat ons vak van ons verwacht dat we vooruitkijken en anticiperen op de toekomst. Alles wat we nu bedenken wordt pas in de toekomst gebruikt. En vaak voor langere tijd."
"Al jaren spreekt hoogleraar transitiekunde aan de Erasmus Universiteit, Jan Rotmans, dat we 'niet in een tijdperk van verandering, maar in een verandering van tijdperk' leven. Hij voorziet vier belangrijke veranderingen, waarvan er twee in dit kader interessant zijn: verschuiving van de macht. Die ligt nu nog bij de gevestigde orde, maar 'gaat verschuiven naar proactieve economische en sociale entrepreneurs die een voorsprong hebben.' De tweede is burgerparticipatie en faciliterende instanties. Burgers moeten veel meer zelf gaan doen. 'De overheid krijgt een meer faciliterende rol in plaats van een directieve.' Dit manifesteert zich meer en meer in de zorg. "Je hebt de 'zware' zorg, geboden door de overheid en de zorginstellingen. Aan de andere kant van het spectrum stimuleren we ouderen zo lang mogelijk thuis te blijven wonen. Ertussen zit een zwart gat (in de markt). Wij zien een oplossing voor dat gat."

Comfortabele sociale context

"Tussen de zware zorg en het zo lang mogelijk thuis blijven wonen is vraag naar woningen waarbij ook zorg aangeboden kan worden." De Boxmeerse architect noemt daarnaast een belangrijke doelgroep: zestigplussers die nog actief in het leven staan en nog wat te besteden hebben. "De 'na-een-werkzaam-leven-is-er-nog-een-leven-mannen-en-vrouwen.' En die wonen graag in een comfortabele sociale context. De kern is de behoefte aan gedifferentieerd wonen: zelfstandig, met zorg op afroep bijvoorbeeld. Dat kan óók ín de dorpen, via een inbreidingsplan."
"Plannen moeten wel in een omgeving liggen waar mensen zich prettig voelen met voorzieningen op loopafstand. Oude kloostergebouwen bijvoorbeeld, maar ook in leegstaande winkels bijvoorbeeld zie ik mogelijkheden. Qua schaalgrootte gaat dat ook prima: aangetoond is dat complexen van tussen twaalf en twintig units vaak voor de beste ervaringen zorgen." Het project van woonvereniging Voormekaar in Boxmeer is een voorbeeld van een dergelijke woonomgeving. Een woonvorm die zich inmiddels bewezen heeft. En een multicultuur aan functies zorgt op haar beurt voor leven. "Diversiteit in je woonomgeving is net zo belangrijk als biodiversiteit in de natuur. Zo breng je de woonfunctie met zijn dynamiek weer terug in de centra."

Duurzaam

Een goede ruimtelijke woonomgeving is in zichzelf al duurzaam. Elemans van den Hork Architecten is ambitieus als het gaat om duurzaam ontwerpen. Circulair bouwen bijvoorbeeld. Het bureau laat zich graag leiden door de GPR-methode. Daarmee kunnen ambities worden benoemd, ontwerpkeuzes worden gemaakt en achteraf kan het gebouw getoetst worden aan de eerder uitgesproken duurzaamheidsambitie. "Licht en Groen zorgen voor een 'healing environment' met toekomstwaarde. Dat is geen softe constatering, maar iets dat zich veelvuldig heeft bewezen in onze gerealiseerde projecten."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Wie helpt ons bij het realiseren van een mooie woonomgeving voor deze 'nieuwe' bevolkingsgroep: 'na-werkzaam-leven-is-er-nog-een-leven'?

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

‘SAMENWERKING MET HET FAMILIEBEDRIJF ALS SUCCESFACTOR’



Auto Jetten behoort meer dan 120 jaar tot de toonaangevende autobedrijven van de regio en is al sinds 1926 dealer van General Motors en Opel. Het verleden van Auto Jetten vormt daarmee een solide basis voor de toekomst waarin enthousiaste klanten voor wat het bedrijf betreft centraal staan. Jetten is zowel dealer voor Opel personenwagens als voor de succesvolle Opel bedrijfswagenlijn. Sinds medio 2005 te vinden aan de belangrijkste invalsweg van Cuijk. In 2014 werd het dealerrayon uitgebreid met Boxmeer, Sint Anthonis en Gennep.

“Wat is de reden dat je met elkaar zaken doet? Volgens mij komt dat door het feit dat je voelt dat je bij elkaar past. Zaken doen is immers gunnen, naar elkaar luisteren. Toen Twan Hofmans samen met zijn commercieel directeur Ton Visser anderhalf jaar geleden hier kwam praten, was er meteen dat goede gevoel. Zij zijn een familiebedrijf, wij ook. Het was bovendien het moment waarop zijn bedrijf een metamorfose doormaakte. Dat begon met een nieuwe huisstijl, concept en uitstraling. Het wagenpark speelt daar uiteraard een belangrijke rol in.”



Dick Jetten (rechts): “Specifieke wensen als het gaat om te vervoeren lengtes materiaal? Ook daar kunnen wij aan voldoen.”

En dus was Dick Jetten, directeur-eigenaar van Auto Jetten in Cuijk, verheugd over de aanstaande samenwerking. “Hofmans is representatief voor Cuijk en de regio, en dat geldt ook voor ons. Het maakt me trots dat je met elkaar kunt samenwerken. Het feit dat we beiden een familiebedrijf runnen, is de sleutelfactor hierin. Wij zijn geen van beiden in holdingstructuren gevangen, bij ons gaat het niet om snelle winst, maar om de duurzaamheid in een relatie. En dat is de basis voor goed zakendoen. Hier aan de tafel ontstond begrip voor elkaars manier van werken. Je weet dan ook wat je van elkaar mag verwachten.”

Bedrijfswagens

Auto Jetten leverde na de eerste contacten elf bedrijfswagens plus enkele personenwagens aan Hofmans at Home. “Het bedrijf heeft natuurlijk specifieke wensen, met name als het gaat om de lengtes materiaal die vervoerd worden. Daar kunnen wij aan beantwoorden. Tegelijkertijd waren het de eerste bedrijfswagens die niet langer in het kenmerkende geel voorbij zouden komen ‘flashen’, maar in statig zwart met witte letters en rode accenten. Deze nieuwe ‘uithangborden’ mag Auto Jetten overal in de regio en daarbuiten laten rijden.”
Daarbij komt natuurlijk het serviceaspect om de hoek kijken. “Wij zijn de enige bedrijfswagendealer in de regio die als familiebedrijf opereert. Dat maakt een wezenlijk verschil op het gebied van service en korte lijnen. Wij kunnen bovendien inloggen in het autovolgsysteem van Hofmans at Home. Als we bijvoorbeeld zien dat een bepaalde auto veel rembewegingen moet maken, kunnen we een aangepast gebruik adviseren. Dat scheelt in de kosten. Onlangs hebben we onze samenwerking geëvalueerd: we zijn enorm tevreden.”

De rubriek ‘Hofmans at work’ is een initiatief van

SINDS 1964
Hofmans
AT HOME
binnen en buiten gewoon

GROEIEND MAATSCHAPPELIJK PROBLEEM:
ONVERZEKERBAAR

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



Niet alleen voor bankzaken en financiële adviezen is RegioBank dicht in de buurt. "Ook voor verzekeringstechnisch advies zijn wij een aangewezen partij", aldus Robert Kersten van Kersten Assurantiën. Met collega Gert-Jan Weijers van Van Lunen Adviesgroep snijdt hij een groeiend maatschappelijk probleem aan: de onverzekerbaarheid van bepaalde risico's. Denk aan: recyclingbedrijven (afvalverwerking, autoslopers), varkenshouders, veetransport, brandgevaarlijke beroepen, bandenopslag, caravanstallingen.

Verschillende vormen

"Je kunt verschillende vormen van onverzekerbaarheid onderscheiden. Soms wordt een risico gewoonweg niet meer geaccepteerd door verzekeraars." Zuur voor bijvoorbeeld een recyclingbedrijf, terwijl we onze mond vol hebben over het verduurzamen van de samenleving. "Verder is er praktische onverzekerbaarheid: een risico is nog wel onder te brengen, maar tegen dermate hoge premies, dat het voor bedrijven praktisch onhaalbaar wordt. Premiewijzigingen worden vaak kort vóór de prolongatiedatum aangegeven. Dan hebben adviseurs tijdgebrek andere oplossingen te zoeken."
Met big data en hedendaagse analysemogelijkheden brengen verzekeraars risico's steeds verfijnder in kaart en passen daarop premies en voorwaarden aan.
Zo betalen jongere automobilisten in ongunstige postcodegebieden inmiddels wel heel erg veel premie.
Robert Kersten benadrukt dat de verzekeringsspecialisten binnen de zeven Land van Cuijkse RegioBank-kantoren meerdere ingangen hebben om verzekeringen onder te brengen. "Dit in tegenstelling tot marktpartijen die in principe maar met één verzekeraar werken. Daar worden in de regel de 'makkelijk'-verzekerbare risico's ondergebracht. Voor andere risico's gaat men dan op zoek naar een andere maatschappij, maar die zit doorgaans niet te wachten op enkel deze categorie. Met als gevolg dat een soort onverzekerbaarheid ontstaat. Wij werken met meerdere verzekeraars en brengen risico's als het ware gespreid onder. Op die manier kunnen we ook de moeilijk of zelfs juist nauwelijks verzekerbare risico's onderbrengen."

Risk management

Gert-Jan Weijers vervolgt: "Om individuele – zakelijke – klanten verzekerbaar te kunnen houden, is er in toenemende mate een rol weggelegd voor ons als adviseur. Bijvoorbeeld door samenwerking te zoeken met collega's en verzekeringspakketten te bundelen.

HEID

REGIO BANK



Of door risico's eerder in kaart te brengen en preventiemaatregelen te treffen. Risk management wordt steeds belangrijker en daarin vormt preventie een belangrijk aspect. Daarin vragen we ons bijvoorbeeld af hoe je risico's – fysiek – kunt afschermen, zoals door compartimentering. Wij denken mee over oplossingen op maat, afgestemd op de organisatie."
Mogelijk liggen er ook oplossingen in het buitenland. De markt is groter dan Nederland, buitenlandse verzekeraars gaan zich ook hier roeren. Meer weten? Zelf op internet zoeken is minder eenvoudig dan het lijkt, en welke ondernemers heeft daar tijd voor? Praat er eens over met de specialist van de RegioBank!

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

ROC de Leijgraaf

DE REGIO ALS KLASLOKAAL



Écht iets leren, dat doe je in de praktijk. Daarom belooft ROC de Leijgraaf haar studenten praktijkgericht onderwijs: opleidingen die met het bedrijfsleven zijn opgezet zodat ze heel gericht worden klaargestoomd voor een prachtige loopbaan. Hoe? Door van de regio een klaslokaal te maken.

"We staan midden in de maatschappij", vertelt Jolanda van Kessel, regiodirecteur Cuijk van De Leijgraaf. "Vanuit onze drie regiocolleges in Meierijstad, Oss en Cuijk bieden we onderwijs aan in de breedste zin van het woord: van middelbaar beroepsonderwijs voor jongeren tot en met bedrijfsopleidingen, VAVO, volwassenenonderwijs en inburgeringscursussen."

Studenten klaarstomen

Het onderwijs op De Leijgraaf is verre van klassiek. Sterker nog, de school werkt bij voorkeur (nauw) samen met bedrijven en andere marktpartijen. Van Kessel: "We sturen we onze studenten vanaf dag één de regio in, zodat ze heel hun opleiding met beide benen 'in het vak' staan. Daarnaast halen we de praktijk naar binnen, door gastdocenten uit te nodigen die de beroepen van nu en de toekomst als geen ander kennen. Zo stomen we onze studenten klaar voor een prachtige loopbaan, en bieden we regionale bedrijven en instellingen de beroepsprofessionals die ze nodig hebben."



Jolanda van Kessel, regiodirecteur Land van Cuijk bij ROC de Leijgraaf.

Een goed voorbeeld is de samenwerking met Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen. Een handvol studenten volgt er een bbl- of bol-leerweg. "Wij hebben al decennialang Leijgraaf-studenten onder onze hoede", vertellen eigenaars Arda en Fred van der Valk. "Wij willen dat het Land van Cuijk zich profileert als dé plek voor horeca-onderwijs in Nederland. Wij geloven heel erg in praktijkleren en talenten ontwikkelen. Kijk naar de sterrenkoks van nu: dat zijn mensen die het vak juist in de praktijk hebben geleerd."

Nieuwe manieren van onderwijs

Arda van der Valk ziet mogelijkheden voor nieuwe manieren van onderwijs volgen. "Onderwijs is heel anders dan jaren geleden. We hebben hier een student die dolgraag een barista-opleiding zou willen doen. De beleving van koffie en thee is immers tekenend voor deze tijd. Maar zo'n opleiding is er binnen de school natuurlijk nog niet. Wij kunnen dat wél verzorgen." Een ander voorbeeld: "Wij werken in Hotel Cuijk met frontcooking. De gast ziet dus wat er in de keuken gebeurt. Voor de kok-oude-stijl is het bijna ondenkbaar dat iemand over zijn fornuis meekijkt, maar het hoort allemaal bij de beleving die in de horeca gewoon is geworden. Zulke dingen horen dus óók bij een opleiding, en waar kun je dat beter leren dan in de horeca zélf?" Arda van der Valk is vinoloog. "Daarmee zouden we ook meer willen en kunnen doen. Bijvoorbeeld studenten in een meerdaags project meenemen in het maken van wijn, zoals we hier zelf doen met de witte win Terra Ceuclum in onze eigen wijn-



Twee studenten zien toe hoe je een verrukkelijke cappuccino maakt. Leermeester Stacey Garot doet het voor.

gaard. Werken met bijvoorbeeld gastdocenten en sprekers verrijkt het onderwijs en de belevingswereld van de student enorm."

Elkaar leren kennen

"Voor ons is ROC de Leijgraaf een geweldige partner om de kennis die wij in huis hebben, over te dragen op jongeren die ook willen kiezen voor het horecavak", vervolgt Fred van der Valk. "We moeten van het idee af dat je de horeca ingaat 'juist als je niets anders meer kan'. Zo is het niet: we zoeken bevlogen mensen, die niets anders willen dan gasten in de watten leggen. Want echt, dan smaakt jouw biertje beslist een stuk beter."

"Bovendien is de samenwerking met De Leijgraaf voor ons een mogelijkheid om in contact te komen en te blijven met een nieuwe generatie werknemers. Dankzij praktijkleren blijven de studenten gedurende enkele jaren bij ons. Dat is voor beide partijen ook een ideale kans om elkaar beter te leren kennen. Wij krijgen een prima beeld van de capaciteiten en interesses van de studenten. Het past bovendien in onze visie dat je nooit uitgeleerd bent. En dat laatste geldt ook voor ons!"

Benieuwd op welke manier ú kunt samenwerken met ROC De Leijgraaf? Neem dan contact op via 088 017 0000 of info@leijgraaf.nl.

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

WIE NIET (AF)WEEGT, DIE NIET WINT!

Wie mij volgt, weet dat ondernemen in mijn ogen kansen zien én kansen pakken is. Maar wat als je een kans ziet die fantastisch is op de lange termijn, maar vandaag op kritiek stuit als je hem nu pakt? Dan moet je gaan afwegen, zoals ik ook moest doen recentelijk.
Zoals jullie weten, leest het Daags na de Tour-verhaal inmiddels weg als een jongensboek. Van 6.000 naar, wat sommige optimisten inschatten, 50.000 bezoekers vorig jaar. Iets dat resulteert in een verdubbeling van de sponsoropbrengsten en het feit dat we als regio nog nooit zoveel in de Nederlandse pers zijn geweest. (Zoek op YouTube eens op 'Daags na de tour Boxmeer 2018' voor een korte compilatie).

Voor mij is het op de kaart zetten van het Land van Cuijk in de nationale pers groter dan alleen de wielerronde en van echt maatschappelijke waarde. Toen ik dan ook dit jaar de kans zag om het NK Journalisten aan de wielerronde te verbinden, heb ik deze met beide handen aangegrepen. Alle wielerpers in Boxmeer, dat moet zich de komende jaren vertalen in nóg meer aandacht voor onze mooie regio.

Echter is dit wel een afweging tussen zakelijke en sportieve belangen. Meer pr betekent dit jaar namelijk minder plek voor jongere wielrenners, wat niet elke wielerliefhebber als goede afweging ziet. Als ondernemer heb ik echter geleerd om altijd met begrip te luisteren naar een tegengeluid, maar mij daardoor niet te laten weerhouden als het beter is voor het grote geheel. Juist die kansen zien én pakken, tilt je onderneming naar een hoger niveau. Geniet deze zomer (hopelijk tegelijk) van elkaar, van Daags na de Tour en van het mooie weer.

Reageren mag: *pierre@hermans-hermans.nl*



LANDGOED DE BARENDONK

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



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

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

Graag tot ziens,
Liesbeth en
Jan Hermanussen-Thijssen



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

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



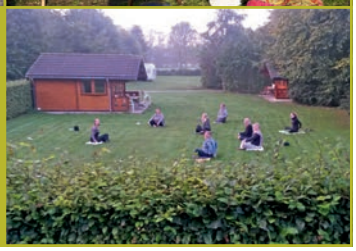




Millseweg 13, 5437 NB BEERS (N.Br.)
Tel. 0485 - 31 64 36
b.g.g. 06 - 22 44 72 54
receptie@barendonk.nl

www.barendonk.nl

facebook.com/Barendonk



Aben Reclame

‘VERDER GAAN DAN DE STANDAARD’



Verder gaan dan de standaard, het motto van Aben Reclame. Net zoals het creëren van beleving. Sinds 2000. Wat begon als een eenmanszaak is uitgegroeid tot een onderneming met tien medewerkers en een half dozijn gespecialiseerde zzp’ers die bijspringen als dat nodig is. De mogelijkheden waarmee Aben een boodschap op een bijzondere manier uitdraagt, nemen nog altijd toe. Met de allerjongste laserapparatuur zet het Cuijkse signingbedrijf daarmee een nieuwe stap richting 3D.

Reclame, presentatie en vormgeving. Het zijn de kernwoorden uit het takenpakket van Aben Reclame. Van een bescheiden naambordje tot de totale uitvoering van een huisstijl. Het aanbod is net zo breed als je bedenken kunt: vlaggen, vlaggenmasten, spandoeken en aluminium frames, bannersystemen, displays, tuin- en reclameborden, stoepborden en kliklijsten, bewegwijzeringsystemen, zuilen, autoreclame, carwrapping, gevelreclame, promotioneel en bedrijfstextiel, drukwerk, relatiegeschenken en gifts. Sinds enige tijd is er ook een groene lijn aan recyclebare producten en diverse items voor interieurs.

Nieuwe markten aanboren

Het zijn drukke tijden voor directeur Dave Aben. “Voor zo’n zeventig Rubix-vestigingen in de Benelux verzorgen wij de nieuwe huisstijl. Dat danken we aan ons werk voor de Cuijkse groothandel Biesheuvel Techniek, waarvoor we al zo’n twintig jaar ‘signing-hofleverancier’ zijn. Biesheuvel is onlangs onderdeel geworden van de Rubix-Group.”
In dit verhaal past de investering die is gedaan in nieuwe machines. “Met onze nieuwe laserapparatuur kunnen we laseren en graveren in uiteenlopende materialen. En vooral: zélf 3D-producten maken. Werk dat we voorheen moesten uitbesteden, maar nu dus ook tegen een scherpe prijs kunnen aanbieden. Dat geeft ons de kans weer nieuwe markten aan te boren. We gaan verder dan standaard. En de klant? Die ervaart de meerwaarde van onze oplossingen.”

Product op maat

Over de ‘strijd’ met internet zegt hij: “Wij hebben een product op maat en opdrachtgevers waarderen onze groeiende rol als meedenker in het proces. Wij sturen budgettechnisch. Natuurlijk kun je op internet voor een dubbeltje op de eerste rang zitten. Je kunt daar óók spandoeken kopen. Maar je weet weinig over de levensduur en al helemaal niets over de precieze kleuren die je geleverd krijgt.” “Onze meerwaarde zit daarom juist óók in het voortraject. Stel, een klant wil een vlaggenmast van acht meter hoog; dan gaan wij eerst kijken of die hoogte überhaupt past bij het bedrijfspand. Dát is meedenken. In ons vak is stilstand achteruitgang. Wij proberen innovatief te zijn, toegevoegde waarde te leveren voor de opdrachtgever. Hoe? Door buiten de lijntjes te kleuren, steeds te bedenken hoe een reclameuiting ook op een andere manier kan.”

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Op welke wijze kunnen wij er in de regio voor elkaar zijn en ons daarbij profileren?

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

Megens Elektrotechniek

CIRCULAIR INSTALLEREN VOOR DE WERELD VAN MORGEN



De Nederlandse overheid wil dat we in 2050 een circulaire economie hebben. Circulair ondernemen, bouwen en installeren is daarom een hot item. Op Building Holland, het innovatie-event voor de bouw, innovatie en vastgoed, gehouden in april van dit jaar, was er dan ook veel aandacht voor. Terecht, vindt Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek: "De vraag is hoe we dit als bouwpartners optimaal inrichten. En: wat levert het op?"

Installateurs, bouwkundig aannemers en bouwmaterialenleveranciers wisselden tijdens Building Holland van gedachten over de kansen en uitdagingen die circulair bouwen met zich meebrengt. Megens Elektrotechniek is aangesloten bij ElektroNed, een samenwerkingsverband van zo'n veertig excellerende zelfstandige installatiebedrijven. Directeur Ton de Win van ElektroNed zei eerder 'overtuigd te zijn geraakt van de logica van het circulaire model.'

Samenwerkingsverband ElektroNed maakt onderdeel uit van het Urban Mining Collective (UMC). Het UMC bestaat uit verschillende bedrijven uit de hele bouwketen die een gezamenlijk doel dienen: circulair bouwen in de praktijk uitvoerbaar en werkbaar maken. En dat begint zijn vruchten af te werpen. Het UMC is voortgekomen uit het bedrijf New Horizon, dat de stad als bron ziet en niet sloopt, maar oogst. Om er vervolgens voor te zorgen dat materialen ook daadwerkelijk hergebruikt worden, is samenwerking en kennisdeling met bouwpartners uit de keten onontbeerlijk. De Win: "Deze cultuur bestaat al binnen ElektroNed en dus sluit het prachtig aan."

Forse besparingen

Tom Wienhofen is verheugd over de ontwikkelingen: "Nu bestaat maar liefst veertig procent van onze afvalberg uit bouw- en sloopafval. Daar komt bij dat we op dit moment enerzijds te maken hebben met grondstoffenschaarste en anderzijds met een grote behoefte aan nieuwbouw in ons land. Bovendien stelt de Nederlandse



In 2050 wil de overheid een circulaire economie. Daarom 'slopen' Arno van Tilburg, Tom Wienhofen, Roy Hermsen en Sven Lamers (v.l.n.r.) niet langer, maar 'oogsten' zij.

overheid steeds meer regels op inzake duurzaamheid. Denk aan het energielabel C voor kantoren (verplicht in 2023) en energielabel A++ (verplicht in 2030). Dan is helder dat het anders moet. Als bouwpartners kiezen we voor hergebruik van materialen, overal waar het maar kan. Gelukkig zien ook klanten dat belang in." Binnen het werkgebied van de installateur zijn er volgens Tom Wienhofen genoeg materialen geschikt voor hergebruik. "Denk aan kabelgoten, patchkasten, schakelmaterialen en diverse armaturen. Hergebruik van kabelgoten levert zo'n negentig procent CO_2-reductie op vergeleken met het produceren en gebruiken van nieuwe. Dat zijn forse besparingen. Groothandels bieden steeds vaker gebruikte materialen aan, waar wij mee kunnen werken. Zo kunnen wij bijdragen aan de circulaire ambities van onze opdrachtgevers."

Duurzame toekomst

"Als installateur zien wij in dat hergebruik van materiaal dat eerst als afval werd gezien, ons juist een concurrentievoordeel geeft. Op dit moment verrichten we een interne verbouwing op de hoofdlocatie van Metameer, in Stevensbeek. Hier hebben we veel materialen kunnen 'oogsten' die vervolgens weer hergebruikt kunnen worden. Hier, in deze schoolse omgeving, proef je nóg beter dat je met iets bijzonders bezig bent. Eigenlijk doe je het voor de kinderen: zij profiteren straks optimaal van het feit dat wij nu werken aan een duurzame toekomst."

"Zij profiteren straks optimaal van het feit dat wij nu werken aan een duurzame toekomst."

JubileumZaken

UNIEKE BENADERING LAMERS & VISSER BETAALT ZICH UIT



Regionaal betrokken en landelijk opererend. Lamers & Visser, Bouwmanagement & Bouwtechniek is een onafhankelijk ingenieursbureau voor projectmanagement, directievoering, schade-expertise, bouwkundige en constructieve advisering. Het brede dienstenpakket bestrijkt het hele bouwproces, van initiatief tot en met realisatiefase. "In dat opzicht vind je nergens een tweede bureau als het onze", klinkt het uit de mond van de oprichters, die omstreeks deze tijd het 12,5-jarig bestaan vieren.

Ton Lamers en Bas Visser startten hun bureau in 2006. De groei was meteen onstuimig: elk half jaar kwam er wel een kracht bij, totdat het team in 2009 negen medewerkers telde. De expertise van het bureau ligt nog altijd op het gebied van utiliteitsbouw, industriële bouw en woningbouw, zowel projectmatig als vrije sector. Al zijn de opdrachten in de regel vele malen groter dan in die beginjaren.

Investeren in BIM

Waarmee we meteen een sprong maken naar nu. Maar nog heel even over de crisis. Bas Visser: "In onze branche meldde die zich al heel vroeg aan. Werk nam af, bedrijven gingen failliet en iedereen moest de broekriem aantrekken. Op dat moment moesten ook wij afscheid nemen van personeel. We hebben daarop fors geïnvesteerd in BIM-software." Procesmatig werken volgens het Bouw Informatie Model betekent: een digitaal driedimensionaal gebouwmodel, waarin alle gegevens van het ontwerp-, bouw- en beheerproces zijn geïntegreerd. Daarmee zijn de faalkosten van een bouwwerk aanzienlijk te reduceren en wordt bovendien binnen afgesproken tijdsplanning en budget gebouwd. "Dat bleek een goede keuze, gezien de richting waarin het bedrijf gegaan is. Al dacht onze accountant daar op dat moment mogelijk anders over. "Op het diepst van de crisis hadden we voor niemand werk meer, maar toen kenterde het. We kregen de opdracht voor de 'nieuwe' schouwburg in Cuijk. Ton Lamers: "Al onze 'platte' tekeningen waren er inmiddels uit. Bouwpartner BAM kwam binnen een halve dag met vijf man hier naartoe om het met eigen ogen te aanschouwen: zij hadden nog nooit in de bouwfase met BIM gewerkt, alleen maar in de ontwerpfase."

Klaar voor volgende stap

Dat was in 2013 en Lamers & Visser krabbelde op. Inmiddels zijn er negentien mensen aan het werk, onder wie vijf dames. Bas Visser schat dat tachtig procent van de opdrachten inmiddels aan BIM te danken zijn. "Ons bleek dat de grote spelers er lang niet zo ver mee waren als algemeen gedacht. Wij liepen voorop en hebben onze klantenkring er flink mee vergroot. Het gaat ook niet langer meer om twee woningen ineens, maar om tientallen of soms zelfs honderd. Ook in de utiliteitsector krijgen we meer voeten aan de grond. Het aandeel van het Land van Cuijk in onze orderportefeuille is overigens beperkt: zo'n vijf procent." Ton Lamers vervolgt: "In de bouwadviswereld doen wij alles: we beschikken over een architect, we doen engineering en constructie, we regelen het vergunningentraject, voeren de bouwdirectie en blijven erbij tot het lintje wordt



Het dienstenpakket dat dit team aanbiedt, mag uniek genoemd worden.

doorgeknipt." Heeft BIM de mogelijkheden voor Lamers & Visser vergroot, binnenkort verwacht het bureau nog een stap te maken. "De komst van glasvezel maakt dat wij onze database nog makkelijker open kunnen stellen voor partners, waardoor we nog veel meer spin in het web kunnen worden."

Herbestemming

De 'eilanden' in Cuijk en woonpark De Messemaker waren in het recente verleden opdrachten voor Lamers & Visser. Daarna volgde de al genoemde bouwkundige engineering en de constructieve berekeningen voor de schouwburg in Cuijk. Zevenduizend vierkante meter oppervlak, met grillige vormen. Nieuwbouw naast bestaande bouw, een uitdagend project, aldus het tweetal. Van nog jonger datum is de herbestemming van de H. Jozefkerk in De Valuwe tot multifunctionele accommodatie. Als onderdeel van de revitalisering van deze Cuijkse wijk werd het door het ingenieursbureau zowel bouwkundig als constructief uitgewerkt. Men was er bovendien verantwoordelijk voor het projectmanagement en de bouwbegeleiding.

Het koperen jubileum van het kantoor wordt gevierd met een lang weekend in Maastricht. Daarbij is eerst het eigen personeel aanwezig, waarna een dag later de familieleden aansluiten.

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Op welke wijze kunnen we als regio duidelijk maken dat dit de ideale plek is om te wonen en te werken?

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



Taste of Smoke

BARBECUEËN IS NIET: 'STOKBROOD MET EEN SAUSJE'

Je kunt Pleun van Bommel en partner Niels Kwist uit Sambeek geen groter plezier doen dan hun te vragen een barbecue te organiseren voor vrienden. Nog steeds. Maar intussen doen ze méér. Uit contacten met Pub Esser in Boxmeer kwam het verzoek om een barbecue te houden voor de Boxmeerse gemeenteraad. Diezelfde dag nog verzorgde het tweetal een barbecue op een bruiloft voor 180 gasten. Tegelijkertijd werd Taste of Smoke een heuse onderneming. "Bij ons draait alles om beleving en het totaalplaatje. Want barbecueën is niet: jezelf vol eten aan stokbrood met een sausje."

Naast particuliere opdrachtgevers wordt de zakelijke markt in snel tempo terrein voor Taste of Smoke, dat officieel van start ging in 2016. Naast beleving is simpelheid een motto. Veel chef-koks of pitmasters maken het vaak te moeilijk en ingewikkeld, vinden Pleun en Niels. "Wij laten zien dat iedereen prachtige smaken ook zelf thuis kan creëren. Wij barbecueën vaak niet op dure big green eggs of dure smokers, maar gewoon op betaalbare apparaten. Indrukken tijdens vakanties nemen we mee naar Nederland. Zo verwerken we ook 'vergeten vlees' in ons aanbod."

Pop-up keuken

"Alles draait om beleving", aldus Niels Kwist. "Er zijn genoeg barbecuecateraars. Dan staat alles keurig op tafel en ligt het vlees naast de barbecue en kan iedereen zijn gang gaan... Zo doen wij het niet. Wij zijn er altijd zelf bij. Zetten op iedere gewenste locatie een pop-up keuken neer en nemen dan onze stoere smokers, grills en pitmasters mee. Binnen de kortste keren kunnen we aan de slag. Alle gerechten worden op locatie vers bereid."
De head-pitmaster, met zijn markante verschijning, staat zijn gasten graag te woord. "De porties zijn bewust bescheiden, zodat iedereen van alles wat kan proeven. Het gaat niet om het eten van zoveel mogelijk vlees, maar om het samenzijn. Duurzaamheid is een belangrijke insteek voor ons. Met z'n allen eten we teveel vlees en gaan we te makkelijk voor de kiloknallers. Wij doen daar niet aan mee, werken bovendien het liefst samen met leveranciers uit de eigen regio."

Workshops en demo's

Taste of Smoke organiseert down-to-earth workshops, maar ook heuse masterclasses met gastsprekers. Van beginnerssessies tot culinaire cursussen. "Voor bedrijven, restaurants en groothandels", legt Pleun van Bommel uit. "We vertellen over de grote verscheidenheid aan barbecues, de technieken, het herkennen en samenstellen van de juiste smaken, het gebruik van accessoires en het barbecueën in dagelijkse praktijk. Wij zijn in te huren door bedrijven, waarbij we bijvoorbeeld hun barbecueafdeling instrueren, adviseren over de aankoop van een geschikte barbecue in een restaurant of de aanschaf van grote partijen barbecues voor import/export."
Taste of Smoke is een gecertificeerd demoteam van Napoleon Grills onder de noemer Napoleon Grill Force.

IK DAAG DE **REGIO UIT!**
Samenwerken is de kracht.
Wie durft dat met ons aan?
Reacties naar: **info@inzaken.nl**

Bonen met Ebben

Onze regio kent veel familiebedrijven; ondernemingen die vaak al van generatie op generatie zijn overgegaan. In 'FamilieZaken' belicht InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg de relatie tussen de verschillende gezinsleden in een bedrijf. In deze aflevering gaan we met Toon, Joep en Dirk Ebben in gesprek over karaktereigenschappen, manier van leiding geven en de verstandhouding tussen familieleden in een bedrijf dat maar liefst anderhalve eeuw bestaat.



Samen met zijn vader Toon leidt Dirk Ebben Boomkwekerij Ebben. Zoon Dirk stapt in 2013 in de onderneming, die op dat moment honderd werknemers en 450 hectare areaal telt. De holding Ebben omvat naast de boomkwekerij ook de franchise-Intratuins in Malden, Elst en Nuenen en een hoveniersbedrijf. Deze worden geleid door de broer van Toon: Joep Ebben. Dirk Ebben is inmiddels voor vijf procent mede-eigenaar van het familiebedrijf.

WORDT ER THUIS OVER ZAKEN GEPRAAT?

Toon: "Beslist. Je wilt aftasten hoe de ander tegen bepaalde dingen aankijkt. We laten heus niet alles de revue passeren, maar dat hoeft ook niet. In principe probeer je dingen op te lossen of af te werken voordat de werkdag om is. Daarom gaan de gesprekken thuis dan vaak over meer algemene ontwikkelingen en strategische dingen. Denk aan demografische zaken, consumentengedrag. Het is interessant en belangrijk om elkaar daar over te horen. We proberen het beperkt te houden, al moet ik eerlijk bekennen dat die scheidslijn soms dun is. Je daarvan bewust zijn helpt de balans al de goede kant op."

STIMULEERDE VADER EBBEN JOU VOOR HET BEDRIJF TE KIEZEN?

Dirk: "Ik wilde al van jongs af aan boomkweker worden, heb een ongelofelijke passie voor de bomen. Ik groeide op het boomkwekerijterrein op, ken niets anders. Vanaf mijn zevende hielp ik op zaterdagen mee met klusjes. We reden met skelters en later met shovels en tractoren rond. Speelden soldaatje in de rooigaten, onze 'loopgraven."

HEB JIJ HET MAKKELIJKER DAN JE VADER DESTIJDS? OF JUIST MOEILIJKER?

"De huidige marktsituatie, de extremere weersomstandigheden, goede vakmensen vinden en opleiden; dat zijn de uitdagingen. En überhaupt om in areaal te blijven groeien, hoewel we nog genoeg andere ideeën hebben waar we ons ondernemerschap op willen toeleggen. Wij streven in de kwekerij naar roulatieteelt. Nieuwe grond vinden is lastiger omdat door de fosfaatrechten boeren grond vasthouden. En de concurrentie groeit: vroegere toeleveranciers leveren nu ook direct aan de eindgebruiker."

WAT IS DE ROL VAN BOL ADVISEURS IN HET OVERNAMEPROCES?

Patrick Lambrechts van Bol Adviseurs: "Wij begeleiden Toon en Joep in de bewustwording van het runnen van een familiebedrijf. Want er komt een moment dat je afscheid gaat nemen. Wij helpen door kritisch te spiegelen. Zoals in het denkproces van de overdragers. Hoe en wanneer ga ik loslaten? Wat is mijn alternatief? We begeleiden óók de volgende generatie, want ook zij moeten beseffen waar ze 'ja' en 'nee' tegen gaan zeggen. Dirk heeft om die reden het trainingsprogramma Short Track Ondernemerschap bij ons gevolgd. Job, de zoon van Joep, doet inmiddels hetzelfde. Want het gaat niet alleen om de cijfers en de fiscale overdracht. Voor de financiële en fiscale kaders bij een bedrijfsoverdracht kun je op verschillende plaatsen terecht, maar ons gaat het er vooral om dat beide generaties echt klaar zijn voor de volgende stap. Een goede mentale voorbereiding en training in onder meer leiderschap, strategie, marketing en fiscaliteit geeft vertrouwen voor de toekomst. Elke ondernemer mag ons hiervoor benaderen. Bovenal is het menselijke aspect altijd ons vertrekpunt."

WAT ZIET JE VADER VAN ZICHZELF TERUG IN JOU?

Dirk: "Ik denk dat mijn vader en ik op veel vlakken op elkaar lijken. We delen logischerwijs onze liefde voor de bomen en dit maakt ons beiden erg gepassioneerd. We streven ernaar het beste uit onszelf te halen en schuwen die paar stappen extra daarin niet. We kunnen allebei jongensachtig enthousiast worden van het kweken van een prachtig, uniek product. Mijn vader is uiteraard ervarener dan ik en daardoor daadkrachtiger, niet bang om risico's te nemen. Ik heb de neiging om dingen langer te willen overdenken, omdat ik alle invalshoeken graag bekijk. Er leiden immers meerdere wegen naar Rome. Mijn daadkracht hangt ook af van de situatie: zeker bij een beslissing op directieniveau wil ik graag alle perspectieven overdenken."

IS HET LASTIG, EEN VADER DIE JE VOORTDUREND OP DE VINGERS KIJKT?

"Vaak droomde ik ervan om voor mezelf te beginnen. Maar het zou doodzonde zijn in dezelfde branche een bedrijf te beginnen, terwijl een 155 jaar oud familiebedrijf om een opvolger vraagt. Bovendien werk ik graag samen met mijn vader. Ik krijg vrijheid om me te ontplooien."

LIGGEN DE VERWACHTINGEN VOOR JEZELF HOGER DAN WANNEER JE ERGENS ANDERS ZOU WERKEN?

"Het bedrijf bestaat anderhalve eeuw, maar mijn vader begon met zestig hectare, een forse lening en deelde het kantoor met een secretaresse en boekhouder. Onder hem is het bedrijf zo groot geworden als het nu is. Daardoor heb ik nu veel meer te verliezen: veertig medewerkers op kantoor aan financiële administratie, logistiek, verkoop en het evenementenbedrijf, en zestig man in de productie."

GEVEN JULLIE COMPLIMENTEN AAN ELKAAR?

Toon: "Van huis uit hebben wij niet geleerd om te gaan met complimenten. Die kreeg je van ons pa ook nooit. Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg, toch? Bedenk dat het voor iemand die hard heeft geknokt niet altijd makkelijk is om een ander ook eens over de bol te aaien. Toch is dat goed, want je kunt pas waardering hebben voor een ander als je waardering hebt voor jezelf. Dus complimenteren hoort erbij, schouderklopjes zijn nodig. Ik merk dat wij dat ook steeds vaker doen. We groeien erin, we leren. Ook dat zie ik als ondernemen."

ZIJN ER WEL EENS CONFLICTEN OF SPANNINGEN?

Dirk: "Van mijn vader leerde ik dat 'het komt zoals het komt.' Denk liever in oplossingen dan in problemen. Wie wakker gaat liggen van problemen, wordt de dag erop door dezelfde problemen ingehaald. Neem bij een conflict liever je rust, zodat je de volgende dag de gevolgen ervan het hoofd kunt bieden."

STELLING: MIJN BEDRIJF IS MIJN LEVEN.

"Ik ben jong vader geworden om zoveel mogelijk te kunnen genieten van mijn privé-leven. Mijn vader werd destijds te veel in beslag genomen door het werk, zei hij ooit. Bij mij is er meer balans tussen werk en privé. Dat geeft rust en stabiliteit en daardoor ruimte om te doen wat ik het allerliefste doe: bomen kweken."



Patrick Lambrechts (Bol Adviseurs) en Dirk (midden) en Toon Ebben (rechts): kritisch spiegelen.

UITZENDER WIL NU OOK UITBLINKEN IN TECHNIEK

N2People



Het Venrayse uitzend- en detacheringsbureau N2People is succesvol met het uitzenden van tijdelijke medewerkers. Met de beide drijvende krachten achter de onderneming, samen goed voor ruim vier decennia ervaring in uitzendwerk, noemt N2People zijn benaderingswijze 'Future at work'. Het bureau blinkt al jaren uit in het uitzenden en detacheren van vakmensen in automotive en logistiek. Daar komt steeds nadrukkelijker een derde loot bij: die van de techniek.



Het team van de business unit Techniek. In het midden Jan van 't Hoog.

Jan van 't Hoog is sinds februari business unit manager techniek. Eerder was hij verantwoordelijk voor een technisch uitzendbureau in de scheepsbouw. Uiteindelijk kruiste het pad van N2People met dat van hem. "N2People heeft traditioneel een sterke focus op automotive en logistiek. We voegen daar nu de techniek-poot steeds duidelijker aan toe. Ook 'technische' klanten willen we net zo uitmuntend bedienen als we dat doen binnen onze andere disciplines. Het gaat daarbij met name om grotere bedrijven, hoewel we natuurlijk over de hele breedte een nog altijd stijgende vraag naar technisch personeel zien."

Drie pijlers

In een kleine tien jaar bestaan heeft N2People elk jaar een fikse groei doorgemaakt. En dat zonder al te nadrukkelijk naar buiten te treden. Binnen het werkgebied (grofweg van Breda via Utrecht richting Nijmegen, naar Venlo) is de dienstverlening op drie pijlers gebouwd. Deze maken het mogelijk voor elke klant het beste te willen: begeleiding en huisvesting, educatie en tot slot het verhogen van de productiviteit bij opdrachtgevers. Jan van 't Hoog: "Wij kunnen putten uit een pool van maar liefst zeventien nationaliteiten. Elke nationaliteit heeft zijn specialiteit. Voor de techniek vinden we erg geschoolde krachten in met name de Roemenen. We hebben daar al enkele jaren twee kantoren, dus een sterk netwerk om die juiste krachten te werven. Selectie is een sterk punt bij N2People. Natuurlijk worden krachten geworven voor een specifieke functie, maar wij weten ook dat in de praktijk elke opdracht wat 'breder' kan uitvallen. Dan helpt het enorm als je vakmensen uit kunt zenden die meer kunnen dan strikt gevraagd."

Skilled work is not cheap

Een van de pijlers werd al genoemd: huisvesting. N2People gelooft in begeleiding en een voortreffelijke huisvesting van medewerkers. "We zitten momenteel in een werknemersmarkt. De aanvragen zijn er, medewerkers hebben keuze. Arbeidsmigranten komen heus niet als de huisvesting slecht is. We kunnen ze alleen plaatsen als alle randvoorwaarden op orde zijn. Binnen N2People is de 'A' van 'aandacht' de laatste tijd nadrukkelijk het thema geweest. Dat is niet voor niets zo. Wie nootjes voert, krijgt aapjes. En deze past ook in dit kader: *"Skilled work is not cheap. Cheap work is not skilled."*
Educatie is een tweede aandachtspunt. N2People bemiddelt enkel voor medewerkers die zich willen ontwikkelen en verbeteren. Wie snel geld wil verdienen, kan waarschijnlijk beter ergens anders terecht. N2People biedt algemene training, taaltrainingen en vakgerichte opleidingen. Jan van 't Hoog: "We verzorgen ook (her) certificeringen voor werknemers, alles dus wat nodig is om veilig te kunnen werken."
Pijler drie richt zich op het verhogen van productiviteit bij opdrachtgevers. Zowel in de aanloop als tijdens de daadwerkelijke inzet van de medewerkers wordt voortdurend afgevraagd: wat heeft de klant nou écht nodig? N2People wil lean produceren, dus zo 'zuiver' mogelijk. Kosten besparen en een betere marge is de doelstelling.

IK DAAG DE REGIO UIT!

Hoe kunnen wij als uitzender met een Europees netwerk niet voor één klant werken, maar een hele branche verbinden door samen te werken en gezamenlijk het tekort aan pakken?

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

Van der Horst aannemers

‘HEEL BIJZONDER: **EEN AANBESTEDING** MÉT ONDERHANDELING’



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. Want toegevoegde waarde uit zich mede in wat er vóór en na de werkelijke productie gebeurt. Dit bleek eens te meer in een project dat Van der Horst aannemers gaat uitvoeren voor de gemeente Arnhem: zwembad Valkenhuizen. Maar daarvoor moesten meerdere partijen eerst opnieuw aan de onderhandelingstafel…

Bij de aanbesteding van zwembad Valkenhuizen, midden vorig jaar, stokten de laagste inschrijvingen ergens rond de elf, twaalf miljoen euro. Fors meer dan waarmee de gemeente Arnhem rekening had gehouden. Extra budget erbij, was politiek onmogelijk. De nieuwe wethouder, Jan van Dellen, afkomstig uit het bedrijfsleven, besloot te gaan praten met de overgebleven inschrijvers. Dat was nieuw voor de gemeente Arnhem. Ook voor de aannemers, overigens.

Buitengewoon integer

“Omdat de eerste aanbesteding mislukt was en wij wel een geldige inschrijving hadden gedaan, werden wij uitgenodigd om mee te doen met de aanbesteding met onderhandeling”, vertelt commercieel directeur Ted van Schijndel van de Millse aannemer. “Dankzij onze Design and Build-methodiek hebben we de afgelopen jaren in de zwembadbouw een opmars gemaakt. Bovendien gaf de opdracht ons de kans om opnieuw met een gerenommeerde architect te werken. Voor ons in het bijzonder gold dat we juist dankzij de hernieuwde aanbesteding onze toegevoegde waarde als ‘meedenker’ konden laten zien.”
Ted van Schijndel noemt het bijzonder dat de gemeente Arnhem met twee aannemers ging kijken of het lagere budget gehaald kon worden. “Het hoge woord kwam er al snel uit: het feitelijke bouwbudget (dus los van onder meer architectkosten en kosten voor het berekenen van de constructie) was fors lager. Er moest zo’n dertig procent ‘gewonnen’ worden. Een immense opgave. Daar komt bij dat bezuinigingen negatieve invloed kunnen hebben op de exploitatiekosten. Het was belangrijk deze gevolgen voor de exploitant te beperken.”
“De onderhandelingen waren buitengewoon integer: je moet je voorstellen dat bepaalde informatie niet met de andere aannemer gedeeld mocht worden. De gemeente moet zorgen voor een level playing field en dat hebben ze keurig gedaan.”

‘Dit wordt irritant!’

“In het overleg hebben we allereerst gekeken naar het volume en het Programma van Eisen. Vervolgens hoe dat constructief uitgewerkt kon worden. En ten slotte naar de afwerking. Dat is de logische volgorde, volgens ons. Vooraf hadden we al gewaarschuwd: dit wordt irritant, we gaan bijna elk onderdeel bevragen. We hebben enorm gepusht en de gemeente zichzelf steeds laten afvragen: hebben we dit wel écht nodig? De gemeente had zich niet bij elk onderdeel gerealiseerd wat de (meer)kosten ervan zijn. Het bestek was super uitgewerkt, maar de opdrachtgever was zich niet bewust van wat hij kreeg of had gevraagd.”
Op papier wordt vaak anders geïnterpreteerd dan eigenlijk bedoeld. Bijvoorbeeld als het gaat om verwarming van het zwembad. De gemeente had in de aanbesteding alleen gezet dat het duurzaam moest. En het moest gasloos. “Dat is nu op een andere manier bereikt, zoals je duurzaamheid op uiteenlopende manieren kunt bereiken. Toen we daarover konden sparren, konden wij alternatieven aangeven. Die bovendien stukken goedkoper waren.”

Winst boeken

Marcel Rovers is projectleider Engineering bij Van der Horst aannemers. Over het Programma van Eisen zegt hij: “Men wilde een bad volgens de eisen van de NOC*NSF, terwijl een bad voor regionale wedstrijden aan het Programma van Eisen voldeed. Het betekende dat het bad in plaats van 16 meter, 15,40 meter breed mocht worden. Dat kon dus van het volume af, en dat maal drie verdiepingen en drie maal



De bouw van zwembad Valkenhuizen start binnenkort.

over 65 meter lengte; de lengte van het totale pand. Constructief konden we daarmee ook winst boeken."

Zo wist het Millse bedrijf bij de voorgevel een belangrijke slag te slaan. "Normaal is een glazen wand duurder. Maar in dit geval waren de dichte delen juist heel duur. Die hebben we ook een dragende functie gegeven, waardoor een veel meer bewerkelijke wand niet langer nodig was. Het moet gezegd dat ook de architect hierin goed meedacht. Natuurlijk is het ontwerp zijn 'kindje' en dat wil je zoveel mogelijk respecteren. Het geeft nog maar eens aan hoe prettig het is als wij vroeg in het proces worden betrokken."

Dóórvragen

Zijn budgetten van opdrachtgevers op voorhand te laag? "Niet per se, maar de gemeente besefte dat zij meer zaken uit de opdracht moest uitdiepen om zo risico's voor de aannemer (en dus extra kosten) weg te nemen. Andersom vragen bouwers heus niet de hoofdprijs tijdens hoogconjunctuur. Onze prijs wordt voor tachtig procent door de onderaannemers bepaald. Neemt niet weg dat dit een heel bijzondere aanbesteding is geweest."

"Nog meer dan voorheen beseffen we dat we moeten dóórvragen. Je niet alleen baseren op wat er in de aanbesteding op papier staat, maar vragen wat er precies bedoeld wordt. Wij hebben de gemeente Arnhem continu een spiegel voorgehouden. Doordat wij innoveren, kunnen we flink op de kosten besparen. Bij de definitieve doorrekening van alle bezuinigingen kwamen we nog vier ton extra lager uit, waardoor er geen raadsbesluit meer nodig was en de verkoopprocedures direct gestart werden. Binnenkort gaat de uitvoering van start. Het wordt een prachtig bad, waaraan niemand kan zien wat er allemaal bespaard is. We hebben het dáár weggehaald waar het geen pijn doet."

"Nog meer dan voorheen beseffen we dat we moeten dóórvragen."



Bedrijvenpark Laarakker

GOEDE BEREIKBAARHEID EN ZICHTLOCATIES AAN DE OEFFELTSEWEG

Wilt u met u uw bedrijf uitbreiden en bent u op zoek naar een nieuwe locatie waar groeimogelijkheden en maatwerk vanzelfsprekend zijn? Met een zichtlocatie en unieke ligging dichtbij verschillende doorgaande wegen? Dan zijn er nog volop mogelijkheden op bedrijvenpark Laarakker in Haps. Op de strook aan de Oeffeltseweg zijn nog vijf tot zes kavels beschikbaar, variërend van 2.000 tot 5.000 m², waarbij de indeling nog grotendeels kan worden bepaald.

De gemeente Cuijk heeft op diverse bedrijventerreinen nog plaats voor bedrijven die elders uit hun jasje dreigen te groeien. Bedrijvenpark Laarakker in Haps is er een van. Gelegen aan de snelweg A73, tussen Cuijk en Boxmeer, en de randweg (richting Uden) biedt dit bedrijvenpark volop kansen voor bedrijven van verschillende omvang. Zo zijn er aan de zuidkant van het terrein, aan de Oeffeltseweg, nog kavels ter grootte van 2.000 tot 5.000 m². "Deze zijn zeer geschikt voor bedrijven die niet zo'n grote ruimtebehoefte hebben als bedrijven zoals Danone", aldus verkoopmanager Leon Vromans. "Er zijn nog zo'n vijf tot zes kavels beschikbaar. Ideaal voor bijvoorbeeld maakbedrijven of handel en distributie."

Ruimte bieden

Leon Vromans heeft een heldere voorstelling van de gegadigden voor dit deel van Laarakker. "Allereerst wil Bedrijvenpark Laarakker ruimte bieden aan ontwikkeling. Bedrijven moeten kunnen groeien, dus beweging zul je altijd houden. Dat biedt dan ook meteen weer kansen voor anderen. Waar we voor deze zichtlocatie aan denken, zijn bijvoorbeeld bedrijven die ooit in een garagebox zijn begonnen, later naar een bedrijfsverzamelgebouw gingen en nu klaar zijn voor de stap naar een pand dat echt van henzelf is. Wie groei doormaakt, gaat serieus denken over investeren in een kavel als deze. Je kunt elke maand huur 'wegspoelen', maar óók besluiten over te gaan tot koop van een eigen pand. De infrastructuur op deze plek is al aangelegd en het terrein begint al mooi groen te kleuren. Je kunt je straks meteen profileren op een prachtige zichtlocatie, die immers vanaf de Oeffeltseweg prominent in beeld is."

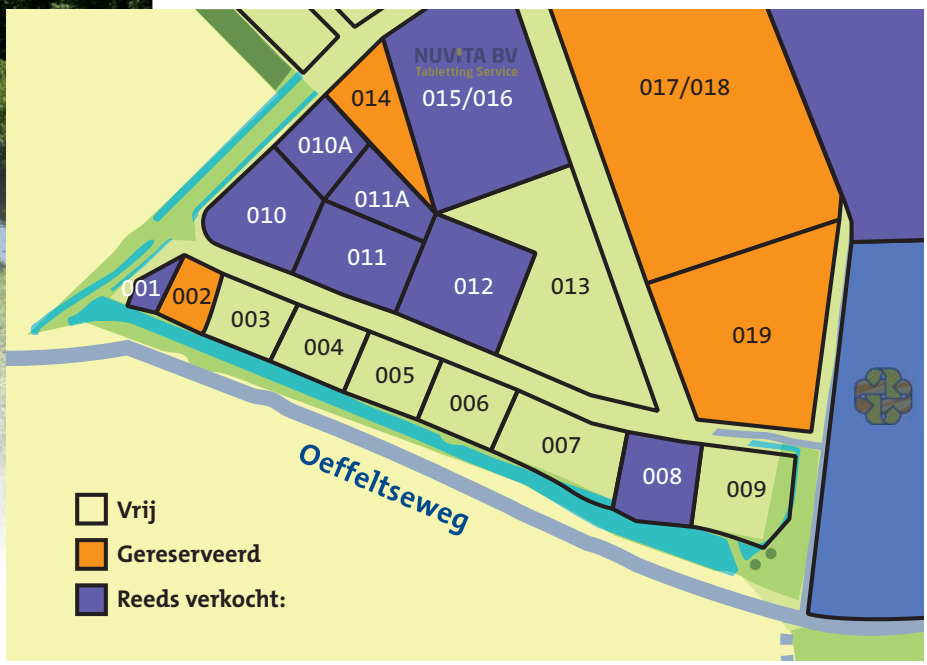


Olaf de Croon en Leon Vromans



bedrijvenpark

laarAkker 73 Cuijk



Interesse is begrijpelijk

En er is interesse: naast de komst van Metaalhandel Kremers en Van Elst Containers Rental and Transport uit de directe omgeving blijkt die interesse ook bij partijen van net over de Maas. Bijvoorbeeld Damen Trucks, onderneming uit Nijmegen, onderkent de onmiskenbare voordelen van Haps. Dat geldt ook voor Altcon Equipment uit Wijchen. Dat is begrijpelijk, vinden Leon Vromans en directeur Olaf de Croon: "Laarakker zien wij als de zuidelijkste punt van industrieel Nijmegen en dat blijkt een ideale locatie om naar uit te wijken. Ook met het openbaar vervoer ben je er zo en zelfs met de fiets, dankzij de geplande aanleg van een snelfietsroute tussen Nijmegen en Cuijk. Laarakker is een gunstige locatie tussen de regio's Nijmegen, Venlo en de A77 naar het Ruhrgebied. Het ligt aan een belangrijke vervoersas, de A73, die voor zowel de noord-zuid- en oost-west-verbindingen steeds meer een snel alternatief wordt."

De ondernemers op Bedrijvenpark Laarakker vormen gezamenlijk een parkmanagement om de kwaliteit van het bedrijventerrein ook op lange termijn te handhaven. Dit parkmanagement beheert en onderhoudt de openbare ruimte, verzorgt de bewegwijzering, de collectieve beveiliging, levering en aansluiting op nutsvoorzieningen gezamenlijke afvalinzameling en inkoop van specifieke zaken of diensten. Op deze wijze behouden de percelen hun waarde en wordt de hoogwaardige uitstraling van het terrein gewaarborgd. Iedere onderneming die zich op het bedrijvenpark vestigt, wordt automatisch lid van de Vereniging Parkmanagement Laarakker.

Interesse in kavels of meer informatie over ondernemen op Laarakker?
Neem contact op met Leon Vromans, verkoopmanager (06-1589 2075) of kijk voor de beschikbare kavels op: **www.laarakker.com**

CUIJKONDERNEEMT

Ook op diverse andere bedrijventerreinen heeft de gemeente Cuijk nog vestigingsmogelijkheden voor bedrijven.

Beijerd en 't Riet

Bedrijven die op zoek zijn naar industriële ruimte met een prima ontsluiting per openbaar vervoer slagen op De Beijerd en 't Riet. Direct grenzend aan het Station Cuijk biedt dit terrein kavels van 1.500 m² tot liefst drie hectare, met alle mogelijke voorzieningen in de directe omgeving. De actieve bedrijventerreinvereniging zorgt voor parkmanagement en een warm nest om in te landen. Dat geldt overigens voor alle Cuijkse bedrijventerreinen.

Groot Heiligenberg en Heeswijkse Kampen

Deze Cuijkse zichtlocaties bieden ruimte voor perifere detailhandel, kantoorruimte of lichte bedrijvigheid. Kavels zijn vanaf ca. 2.000 m² tot ruim een hectare, direct gelegen bij de toe- en afrit van de A73.

De Haven

Voor zwaardere bedrijvigheid met een binnenvaartrelatie biedt De Haven de juiste ruimte, met vooral particulier kavelaanbod tot enkele hectaren. Met collega-ondernemers die nu al restwarmte uitwisselen komt u hier terecht in een op duurzaamheid gerichte omgeving.

Het gemeentelijke kavelaanbod vindt u op **www.kavelkaarten.nl**.



CUIJK DOET!



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

TROUWEN EN ALIMENTATIE, BEZINT EER GIJ BEMINT!

Iedereen is denk ik wel bekend met het fenomeen van alimentatie. Misschien niet direct zelf mee te maken gehad, maar vast wel eens iets over gehoord. Onlangs sprak ik met een ondernemer die trouwplannen had en hiervoor huwelijkse voorwaarden op wilde stellen. Hij wilde hierin ook opnemen dat bij een echtscheiding geen van de partijen verplicht was om partneralimentatie te betalen.

Hoewel ze het er allebei volledig mee eens waren dat zij dit in de huwelijkse voorwaarden zouden vastleggen, moest ik hen teleurstellen. De wet staat namelijk niet toe dat dergelijke afspraken worden gemaakt voor het huwelijk. Men kan hier wel afspraken over maken, maar dan moeten deze worden gemaakt tijdens het huwelijk (meer in het bijzonder in het zicht van een echtscheiding). Het mag dus niet voorafgaand aan het huwelijk in huwelijkse voorwaarden.
Onlangs heeft het Gerechtshof in Arnhem dit nog eens herhaald. In dat geval hadden de (ex-)echtgenoten in de huwelijkse voorwaarden vastgelegd om op geen enkele wijze verlies van inkomen te compenseren middels alimentatie dat mogelijkerwijs in het huwelijk op zou gaan treden, ook niet als een van beiden minder zou gaan werken, bijvoorbeeld om voor de kinderen te kunnen zorgen.
Men ging scheiden en een van de echtgenoten vorderde toch partneralimentatie. De rechter oordeelde hierover dat ondanks de bepaling toch niet voorkomen zou worden dat een verzoek tot bepaling van partneralimentatie werd toegewezen. Conclusie: ondanks een mogelijk andere regeling in huwelijkse voorwaarden (of partnerschapsvoorwaarden) blijft een onderhoudsverplichting voor de ex-partner na echtscheiding relevant bij de afwikkeling van een huwelijk of geregistreerd partnerschap.
Kijk voor ons gratis spreekuur op: ***www.notaristeeuwen.nl****.*



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

ARBEIDSMARKT WEER IN BALANS?

Na de Tweede Kamer heeft ook de Eerste Kamer op 28 mei 2019 het wetsvoorstel Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB) aangenomen. Met de WAB wordt beoogd de arbeidsmarkt weer wat meer in balans te brengen, nadat deze in 2015 door de komst van de Wet Werk en Zekerheid (Wwz) op de schop is gegaan. De WAB treedt naar verwachting op 1 januari 2020 in werking.

Onder het huidige recht moet een werkgever volledig aan een van de acht wettelijke ontslaggronden voldoen. De WAB introduceert een nieuwe negende ontslaggrond (de cumulatiegrond) en deze geeft de werkgever de mogelijkheid om andere ontslaggronden te combineren. Hierdoor wordt een beëindiging eenvoudiger. Ter compensatie van deze vereenvoudiging kan de rechter wél een extra vergoeding toekennen aan de werknemer, waardoor de transitievergoeding kan oplopen tot 150 procent.

Verder ontstaat onder het huidige recht het recht op transitievergoeding pas vanaf het moment dat een dienstverband twee jaar bestaat. De WAB heeft echter tot gevolg dat de werknemers vanaf de eerste dag van het dienstverband recht op een transitievergoeding krijgen. Zelfs bij een ontslag tijdens de proeftijd is er reeds recht op een transitievergoeding.

Ook zorgt de WAB voor een verruiming van de ketenregeling. De huidige regels geven de werkgever de mogelijkheid om drie tijdelijke contracten van maximale duur van twee jaar aan te gaan. Door de komst van de WAB wordt dit opgerekt naar drie jaar, waarna pas een contract voor onbepaalde tijd zal ontstaan. De WAB geldt overigens ook voor ambtenaren.

GH Advocaten kan u als geen ander informeren en adviseren over de nieuwe regelgeving. *Heeft u vragen, kijk dan op* ***www.ghadvocaten.nl*** *of bel ons op 0485-561646.*



RONALD KORSTEN
Arbeidsfysiotherapeut

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

INGETUIND

Tegen de tijd dat u dit leest, zitten de eindexamens er weer op. Het 'papiertje' is binnen en de tijd is daar voor een volgende stap. Ga even terug naar de periode dat u zelf een examen af moest leggen. Of recenter nog, een rapport moest schrijven waarin u het onderste uit de kan moest halen. In wat voor omgeving werkt u dan het liefst? Waarschijnlijk toch een ruimte voor uzelf met een afgesloten deur, de telefoon misschien zelfs wel even uit en geen pop-ups met mailtjes die binnenkomen. Dat geeft productiviteit. Een voldaan gevoel!

En tóch hoor en zie je regelmatig dat personeel bij elkaar gezet wordt in een kantoortuin. Tot een jaar of tien geleden een misplaatste naam voor grote ruimtes waar je met veel te veel mensen, dicht op elkaar gepakt, geacht werd je werk te doen. De ficussen moesten het woord 'tuin' dan nog wat eer aan doen. Gevolg? Overprikkelde werknemers met een hoog arbeidsverzuim en een lage arbeidsproductiviteit.

Gelukkig is hier van geleerd. De hedendaagse kantoortuinen zijn eveneens ruim van opzet, maar bieden mogelijkheden om je, eventueel met een groepje, af te zonderen en zien er fris uit. Ze nodigen uit om even naar een collega verderop te lopen voor face-to-face interactie. Bij communicatie zijn immers juist ook de non-verbale aspecten van belang. Een goede leverancier van kantoormeubilair noemt zich tegenwoordig partner op het gebied van kantoorinrichting. En dat gaat dus verder dan het doorschuiven van bureaus en stoelen. Samen kijk je naar wat de functionaliteit van een ruimte moet zijn. Ieder bedrijf is immers anders. We denken graag met u mee over het optimaliseren van de arbeidsinzet. Daarbij maken we ook dankbaar gebruik van een mooi netwerk van kantoorinrichters.

InZAKEN
VERBINDT
ONDERNEMERS
Udensedijk 35, 5451 PK Mill
info@inzaken.nl ▪ T 06-55 34 03 24

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

CUIJK WOONT



CUIJK DOET! VOLG ONS VIA WWW.CUIJKDOET.NL





“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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

Maek
creative
team

// let's create something today



Wil je ook een lade in onze archiefkast? Hier bewaren we de pronkstukken die we voor onze klanten mochten maken. Neem een kijkje op onze site voor alle voorbeelden en laat je inspireren. Of claim je eigen plek en maak een afspraak. Let's create something together!

Maek creative team
Sint Anthonis
0485 383710
www.maek.nl