ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

JUN 2022



VTS veertig jaar

'WE ZIJN EEN MERK GEWORDEN'

DBO en vergroening

'ONDERNEMER KAN VERSCHIL MAKEN'

Forum werkgelegenheid

SAMENWERKING LIGT OM DE HOEK...



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



Al 15 jaar vertrouwd in verbinden

infrascoop
GROND_WEG_WATERBOUW







De Hork 25 | 5431 NS Cuijk | Telefoon 0485-312477 | info@infrascoop.nl | www.infrascoop.nl

Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

Tijd voor de zomer?

Geen tijd, het is druk en wat hebben we lange levertijden. We klagen als vanouds en personeel is niet aan te slepen. Ik sprak er onlangs over met specialisten bij de drie grootste werkgevers in onze regio. De sleutel voor groei en ontwikkeling van onze regio lijkt toch echt te liggen in het behoud en aantrekken van arbeidskrachten.

Er lopen verschillende initiatieven om kinderen, studenten en young professionals kennis te laten maken met het bedrijfsleven in de regio. Ik ben geïnspireerd door dit onderwerp en ga me beraden hoe daar vanuit mij een bijdrage aan te leveren is. Kunnen we de kids en studenten nog beter aan ons verbinden? Ik wil er mijn tanden wel in zetten!

Met al mijn enthousiasme moet ik ook opletten niet in zeven sloten tegelijk te lopen. Ik ben me ervan bewust en zoek de laatste tijd ook bewust de rust op. Niks moet, niksen mag… Even stilstaan geeft ook weer nieuwe inzichten. Het klinkt allemaal zo simpel… Het is als hardlopen: de moeilijkste meters zijn die van de bank tot de voordeur… Daarna ervaar je het fijne gevoel en ontdek je de voordelen. Dus tijd voor de zomer. Ga erop uit en zet jezelf even stil. Geniet van dierbaren en blijf gezond. En mocht je tijdens het stilstaan een idee hebben voor meer handen voor de regio: we verbinden graag mee…

Robert Hermens

In deze uitgave

JUNI 2022

10



VTS IS EEN 'MERK GEWORDEN'
Joost Hafmans had de afgelopen maand alle reden tot lachen: de directeur-eigenaar van VTS Transport & Logistics mocht voorop gaan in het feest rond het veertigjarig bestaan van zijn onderneming. "We zijn een merk geworden."

22



WERKGELEGENHEID
Krapte op de arbeidsmarkt? Zijn er initiatieven die overheid en bedrijfsleven samen op kunnen pakken om de regio als een sterk merk 'Land van Cuijk' neer te zetten, waar het goed werken en wonen is? Hoe denken onze drie grootste werkgevers daarover?

40

VIJF JAAR SEEF
Vijf jaar geleden startte Seef Beveiligingstechniek. Seef opereert nog altijd vooral regionaal, en beschikt daarbij over bovengemiddelde kennis en kunde. Dat maakt het een bijzonder bedrijf: voor opdrachtgevers, maar ook voor de medewerkers.

48



FINANCIERINGSGILDE
Financieringsgilde is een samenwerking van franchisenemers die ondernemers onafhankelijk adviseren bij hun financiering. Financieringsgilde rekent daarbij op de kennis van onder meer Planners van Waarde. Frank de Laat stelt voor: Daphne Artz-van Tienen.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6** | Kort Nieuws **7** | Column Emile Willems
8 | Column Eugène van Kempen **9** | Column Randy van Tienen
30 | Column Rianne Hillenaar **42** | Inzichten

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

Oplage: 6.000 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 en Bureau Spraekwater.

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

©2022 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.

MARC PETERS
BEDRIJFSTAXATEUR

Dé specialist in de regio

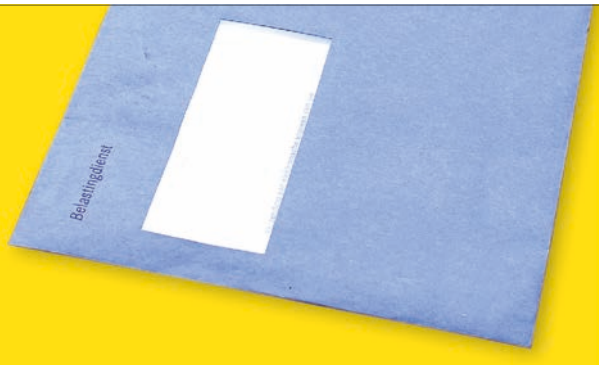


"Taxeren is niet iets wat ik erbij doe, het is het énige wat ik doe."

Al ruim 35 jaar dé specialist in taxaties van bedrijfsonroerendgoed in de regio Land van Cuijk en Maasduinen. Als expert én betrokken partner ga ik graag aan de slag voor je!

0485-563170
info@marcpeters.nl
www.marcpeters.nl

REGISTER TAXATEUR · NVM BUSINESS · rmi taxatie management instituut



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



Rudolf, waarom kan samenwerken af en toe toch zo lastig zijn?

Een familiebedrijf is niet zomaar een bedrijf. Het is een organisatie waarin vraagstukken op zakelijk en privévlak samenkomen.

Dankzij onze jarenlange ervaring met familiebedrijven weten we bij Countus dat dit complex kan zijn. Voelt iedereen zich erkend? Is er oog voor elkaars positie? Een goede samenwerking vraagt continu aandacht en is vaak niet vanzelfsprekend. Benieuwd naar wat wij voor jouw bedrijf kunnen betekenen?

Wij zijn op zoek naar uitbreiding van ons team.

Countus Mill
Markt 29
0485 45 45 96 / mill@countus.nl

WERKENBIJCOUNTUS.NL

Countus
daar reken je op

Column



ANTON LOEFFEN
Automatiseringsadviseur

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

DE PRIJS VAN VEILIG WERKEN

Wat zou er gebeuren als je een week niet bij je e-mail, je documenten of je financiële administratie kunt? Of je productie-orders, je kassasysteem, je projectadministratie of je voorraadinformatie enzovoort. Mandemakers, VDL, Mediamarkt, maar ook talloze kleinere bedrijven hebben dat inmiddels aan den lijve ervaren.

Je bedrijfskritische processen vallen stil en de continuïteit van je bedrijf komt in gevaar. Back-up terugzetten is veelal geen optie want die blijkt ook geïnfecteerd met gijzelsoftware. Je hele IT opnieuw opbouwen is te tijdrovend en te duur. De enige optie die je dan resteert is de hackers te betalen om weer toegang te krijgen tot je informatie.

Misschien denk je bij de verzekering aan te kunnen kloppen. Helaas, verzekeraars zullen willen vaststellen of je de juiste beveiligingsmaatregelen hebt genomen om dit te voorkomen. Als je je fiets niet op slot zet dan is diefstal meestal niet gedekt. Hetzelfde geldt voor cybercrime. Onvoldoende beveiliging betekent geen dekking.

Enkele jaren geleden werkte je nog veilig met een goede virusscanner en firewall. Nu je altijd en overal met je applicaties en informatie wilt kunnen werken wordt je beveiliging complexer. Je documenten zweven in de cloud en als e-mail-bijlage op je smartphone. Zelf ben je de zwakste schakel, met één klik op een verkeerd linkje zet je op de achtergrond de deur open naar je bedrijfsinformatie.

Om veilig te werken moet je beveiliging toezien op alles van cloud tot werkplek, van applicatie tot gebruiker. De kosten om veilig te kunnen werken nemen daarmee fors toe. Gemiddeld met wel honderden euro's per medewerker per jaar. Dat klinkt veel, anderzijds is je IT steeds vaker het fundament en de achilleshiel van veel van je bedrijfsprocessen. Dat is precies waar cybercriminelen op speculeren. Als Mandemakers een dagje of meer geen keukens kan verkopen, dan vallen die kosten in het niet.





Fun-Pro

‘ONZE ATTRACTIES VIND JE NERGENS ANDERS’

De brand die de bedrijfsloods en honderden attracties in juli 2019 verwoestte, was een zwarte dag voor Fun-Pro Attractieverhuur + Events. En achteraf was het ook een keerpunt, op het moment dat zoon Teun in het bedrijf kwam dat zijn vader Kees twintig jaar eerder gestart was. Fun-Pro levert nog altijd springkussens, stormbanen, waterattracties, podiumwagens en meer, maar denkt daarbij vooral ‘groter’.

Teun Hermans legt uit: “Het leidde tot een compleet nieuw aanbod met unieke attracties die van de tekentafel van Fun-Pro zélf komen. Ze worden bovendien in Nederland geproduceerd, dus het Fun-Pro-aanbod is met recht vermaak van eigen bodem. We hebben ingezet op grotere evenementen, met grotere attracties.”



Groeiambitie

Niet alleen de grootte van de meeste attracties is bijzonder, ook de ideeën achter het ontwerp. Zo zijn er stormbanen van vele tientallen meters lang, die te combineren zijn tot een parkoers van zelfs honderden meters. En zo is er ook een heuse Ninja Wall, gebaseerd op het succesvolle concept van het Australische tv-programma ‘Ninja Warrior’, vergelijkbaar met het ook in Nederland bekende Wipe Out.

“Bedrijven die wat méér willen dan enkel een springkussen, weten ons te vinden, maar ook uiteraard organisatoren van grotere evenementen en van festivals. Onze attracties vind je nergens anders. Het is daarom dat we ook grootverhuurbedrijf zijn voor wederverhuurders. Door onze groeiambitie en continue vernieuwing blijven we een aantrekkelijke partner.”

www.fun-pro.nl

GEZOCHT:

BEDRIJVEN VOOR OPDRACHTEN STUDENTEN LEIJGRAAF

Bij De Leijgraaf in Cuijk kan de opleiding Travel, Leisure & Hospitality worden gevolgd. Hoe meer toekomstige professionals tijdens hun opleiding de toeristische sector in het Land van Cuijk leren kennen, hoe groter de kans dat zij ook na hun opleiding hier aan de slag willen. Het zou kunnen helpen om het groeiende personeelstekort, waar veel toeristische bedrijven mee te maken hebben, op te lossen.

Belangrijk is wél dat leerlingen van de opleiding de mogelijkheid krijgen om in het Land van Cuijk praktijkervaring op te doen. Denk daarbij aan bijvoorbeeld stages en afstudeeropdrachten, maar ook het verlenen van medewerking aan schoolprojecten. Zo gaan de studenten Travel, Leisure & Hospitality in het laatste deel van hun eerste schooljaar op pad om bij bedrijven in de regio opdrachten te vervullen. Die opdrachten doen ze deels op school en deels op locatie. Denk aan het samenstellen van een informatiemap, het organiseren en begeleiden van een activiteit, het voeren van intakegesprekken met gasten of het onderzoeken van trends en ontwikkelingen en op basis daarvan een product of dienst voor het betrokken bedrijf bedenken. Er is geen verplichting om gebruik te maken van wat er uit de opdrachten komt, maar het kan ook zomaar interessant zijn voor het betrokken bedrijf...
De Leijgraaf wil in contact komen met overnachtingsaccommodaties, op redelijke fietsafstand van de school in Cuijk, die in de komende periode studenten willen ontvangen voor het uitvoeren van de genoemde opdrachten. Interesse? Meer weten?
Neem dan contact met docent Jos ten Haaf: 06-89972118 of via **jos.haaf@leijgraaf.nl**.

Column

DONKER STEEGJE



EMILE WILLEMS
TooBee

Menig manager is groot geworden met de gedachte dat je alles kunt overzien en elk detail onder controle moet houden. Een illusie, waarmee je de verantwoordelijkheid wegtrekt van waar die thuishoort. Het leidt tot micromanagement: zo'n baas wordt ervaren als iemand die jou in een donker steegje achtervolgt.
Indirect biedt het kansen met deze krapte op de arbeidsmarkt. Die krapte is er, maar boeien en binden doe je anno 2022 niet door te concurreren met salaris. Vraag een tevreden medewerker wat het werk leuk maakt en je hoort binnen dertig seconden het woord 'ruimte' voorbijkomen. Wat heeft het percentage zelfstandig professionals zo sterk doen stijgen? Het niet meer willen werken in die verstikkende structuur en cultuur.
Onderscheiden op de arbeidsmarkt? Leiders zijn duidelijk over wat ze verwachten en faciliteren daarbij de persoonlijke ontwikkeling. Bovenal geven ze medewerkers de ruimte om het doel ook te bereiken via een ander steegje.
Reageren op deze column is welkom via: info@toobee.nl!

OPNIEUW WORDT RAADSLID LAND VAN CUIJK WETHOUDER ELDERS

Hij was wethouder in de gemeente Mill en Sint-Hubert, van 2014 tot en met 2021. Maar Erik van Daal (61) uit Sint-Hubert keerde na de herindelingsverkiezingen voor de nieuwe gemeente Land van Cuijk terug als raadslid. Dit nadat zijn partij VKP was opgegaan in de grotere regiopartij Team Lokaal. Van Daal was weliswaar kandidaat voor het wethouderschap, die functie ging naar lijsttrekker Willy Hendriks.
Maar nu wordt Van Daal dus toch weer wethouder, in Venray. Hij blijft overigens in Sint-Hubert wonen. Binnen een half jaar na de installatie van de gemeenteraad voor de nieuwe gemeente Land van Cuijk, op 3 januari, is Van Daal inmiddels het derde raadslid dat opstapt. Onlangs kondigde Peter Verstegen van Forum voor Democratie zijn vertrek aan. Hij gaat in Duitsland wonen. De oud-wethouder van Boxmeer, Peter Stevens van het CDA, stopt eveneens als raadlid voor de nieuwe gemeente. Ook hij was kandidaat voor het wethouderschap, maar greep naast de functie. Stevens wordt nu wethouder in de gemeente Gennep.

KREDIET VOOR UITBREIDING GEMEENTEHUIS

De kredietaanvraag van € 18.556.080 voor de uitbreiding van het gemeentehuis in Boxmeer is door de gemeenteraad toegekend. Naast de verbouwings- en verduurzamingskosten zit in dat bedrag onder meer een extra risicoreservering. Nu het krediet vastgesteld is, kan begonnen worden aan het definitieve ontwerp. Als na de zomer wordt aanbesteed, zou er begin 2023 kunnen worden gebouwd. Als alles volgens plan verloopt, wordt het nieuwe gemeentehuis vervolgens eind 2024 opgeleverd.
Vorig jaar werd unaniem gekozen voor Boxmeer als locatie voor het gemeentehuis, nadat eerder al werd besloten om de ambtenaren in één centraal gebouw te huisvesten. Het (relatief nieuwe) gemeentehuis van Boxmeer uitbreiden, bleek financieel en praktisch de beste optie. Het realiseren van een duurzaam, gasloos en energieneutraal pand kan met gesloten beurs, omdat de andere vier gemeentehuizen worden gesloten. Dit bespaart jaarlijks ruim € 1 miljoen.

RBT LAND VAN CUIJK IS NU VISIT LAND VAN CUIJK

Het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk heeft sinds dit voorjaar een nieuwe naam: Visit Land van Cuijk. Voorzitter Pierre Bos maakte dat bekend tijdens de startbijeenkomst van het toeristisch seizoen 2022. "Binnen het bestuur leefde al langer de gedachte dat het goed was onze naam te veranderen, mede naar aanleiding van het visiedocument dat afgelopen jaar is opgesteld", lichtte Pierre Bos toe. "We vonden bovendien dat 'bureau' niet past bij wat wij in werkelijkheid zijn en wat wij doen. Sterker, we hebben niet eens een bureau! En 'regionaal' is ook minder van toepassing nu we sinds 1 januari niet meer werkzaam zijn in vijf gemeenten, maar nog slechts in één gemeente: Land van Cuijk."
De keuze voor Visit Land van Cuijk is mede ingegeven door het feit dat voor de accounts op sociale media en voor de website al gebruik werd gemaakt van 'Visit Land van Cuijk'. De Engelstalige term zou inmiddels al goed ingeburgerd zijn. De website voor toeristische ondernemers en organisaties is omgezet naar www.visitlandvancuijk.info. Het logo 'Visit Land van Cuijk' is tijdelijk, in afwachting van een besluit over het al dan niet mogen gebruiken van het nieuwe logo van de gemeente Land van Cuijk. Overigens was, is én blijft de consumentenwebsite te vinden op: **www.visitlandvancuijk.nl**

NIEUWE BRABANTSE CAMPAGNE: 'DICHTERBIJ JOU'

'Brabant. Dichterbij jou' is de naam van de nieuwe meerjarige campagne, waarmee VisitBrabant en haar partners Brabant de komende jaren in Nederland, België en Duitsland op de kaart zetten. Met de campagne richt VisitBrabant zich op kort meerdaags bezoek met een focus op doelgroepen uit Vlaanderen en Nordrhein-Westfalen. In de campagne wordt de korte afstand tot Brabant benadrukt, het afwisselende aanbod en het gevoel dat Brabant oproept. De campagne is in april van start gegaan en loopt tot en met 2024.

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

WONING TE KOOP EN SCHADE!

De woningmarkt is er nog steeds onvoldoende van doordrongen wat het verzekeringsrechtelijke gevolg van het te koop zetten van een woning kan zijn.

Het is zaak dat daar meer aandacht aan wordt besteed. Indien een verkoper zijn woning te koop aanbiedt, dan verandert volgens de meeste polisvoorwaarden de verzekerde waarde van het pand. Dit geldt ook voor een bedrijfspand.

Vanaf het moment dat u uw makelaar de opdracht heeft gegeven om uw pand te koop te zetten, is uw woning of bedrijfspand slechts nog maar verzekerd voor schade op basis van verkoopwaarde. Deze waarde is aanzienlijk lager dan schadevergoeding op basis van de gebruikelijke herbouwwaarde. Bij verkoopwaarde moet u denken aan het bedrag wat verkoop van het gebouw, dus zonder ondergrond, zou hebben opgeleverd.

Bij herbouwwaarde gaat het om de kosten van herbouw van woning of bedrijfsgebouw. Vooral met de huidige bouwprijzen dient u zich te realiseren dat u bijvoorbeeld bij schade door brand en storm en dergelijke dan bedrogen kunt uitkomen.

Zolang uw huis of bedrijfspand te koop staat loopt u dus het risico dat u bij een aanzienlijke schade met de verzekeringsuitkering niet in staat wordt gesteld het pand te herstellen. Zorg er daarom altijd voor dat u uw verzekeringstussenpersoon tijdig van uw verkoopplannen op de hoogte brengt. Die kan dan proberen uw pand ook tijdens het verkooptraject tegen herbouw te verzekeren.

Mocht u advies nodig hebben of vragen hebben met betrekking tot deze materie, neemt u dan contact op met ons kantoor.

MFA Oelbroeck opgeleverd
een prachtig resultaat binnen planning
en budget mede dankzij gedegen
projectmanagement door
De Witte Oss



DE WITTE OSS
Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Projectmanagers Ferry Appelhof en Geert van der Ven

Koffiepraat



KOFFIESCHAARSTE DICHTERBIJ DAN WE DENKEN...

Een kopje koffie in de ochtend is bijna niet meer weg te denken. Nederlanders behoren tot de top-3 grootste koffiedrinkers ter wereld. We kunnen niet meer zonder dit zwarte goud, maar koffieschaarste ligt op de loer. Hoe kan dat? De juiste hoogteligging, temperatuur en vochtigheidsgraad zijn cruciaal voor de teelt. Koffie is zeer gevoelig voor klimaatverandering. Ontbossing is de grootste oorzaak van de uitstoot van broeikasgassen in de koffieteelt, wat klimaatverandering weer versterkt. Als dit zo door gaat, is er over dertig jaar niets meer over. Dat is desastreus voor de kwaliteitskoffie.
Wat kunnen we eraan doen? De koffieteelt biedt werkgelegenheid op de plantages, maar de werkomstandigheden laten vaak te wensen over. Om dit te verbeteren kun je bij de aankoop van koffie letten op keurmerken. Ze geven garanties over de manier waarop producten geteeld en verwerkt zijn, of over eerlijke betaling aan de arbeiders en boeren. Iedereen kan een steentje bijdragen aan een beter klimaat. Zelfs kleine stappen kunnen de impact op het milieu verminderen.
Meer info? Neem contact met ons op!

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

OUDSTE GRAF VAN NEDERLAND OP LAARAKKER

Land van Cuijk, een heerlijke plek om te wonen. En dat vonden de mensen lang geleden ook al. Waarschijnlijk door het gevarieerde landschap van deze regio. Vroeger bestond dit uit vennetjes en stroompjes, afgewisseld met hogergelegen dichterbegroeide plaatsen. Voor jagers en verzamelaars uit de steentijd een uitstekende plek om te wonen. Hoe we dat weten? In de regio zijn veel archeologische vindplaatsen bekend. Econsultancy heeft er veel van opgegraven en zelfs nog niet zo lang geleden op Bedrijvenpark Laarakker in Haps het oudste graf van Nederland ontdekt.

Ongeveer 10.000 jaar geleden hebben jager-verzamelaars hier hun stamgenoot begraven aan de rand van de Maasvallei. Vuursteen en hazelnootjes waren uit liefde en herinnering meegegeven in het graf. Zo bijzonder om te beseffen dat zo lang geleden mensen hier al leefden en liefhadden. Bureau Econsultancy heeft deze bijzondere vondst via een archeologische opgraving veiliggesteld.

Het archeologisch onderzoek is uitgevoerd onder supervisie van Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed en Gemeente Land van Cuijk en in opdracht van het Regionaal Bedrijvenpark Laarakker. Econsultancy is trots te kunnen bijdragen aan het in kaart brengen en conserveren van de regionale geschiedenis van het Land van Cuijk. Het graf en de inventaris zijn binnenkort te bewonderen in Museum Ceuclum.



ZOMER VAN EEN GOEI LEVEN 2022

Tijdens de Zomer van een Goei Leven 2022 zet Visit Land van Cuijk 26 evenementen in het Land van Cuijk in de etalage. Door deze evenementen in één kalender te bundelen laat men inwoners en bezoekers van het Land van Cuijk zien hoe bijzonder, divers én aantrekkelijk de regio is.

Op de lijst staan zowel evenementen met nationale bekendheid en aanzien (Daags na de Tour, De Vaart, de doortocht van de Vierdaagse) als kleinere activiteiten die uitstekend passen bij het karakter van ons Land van Cuijk (dineren in de wijngaard, muziek op de Maas en kleinschalige festivals).
De kalender is samengesteld in overleg met stichting Goei Leven. De lokale en regionale toeristische platforms en Land van Cuijk Boert Bewust hebben evenementen aangedragen voor de Zomer van een Goei Leven. Het idee van de Zomer van een Goei Leven is gebaseerd op de Nacht(en) van een Goei Leven, die voor de coronaperiode in het Land van Cuijk zijn georganiseerd. Met dat verschil dat de evenementen nu niet in één weekeinde plaatsvinden maar over een langere periode – van begin juni tot en met eind september – zijn verspreid. De kalender van de Zomer van een Goei Leven 2022 is te vinden op **www.visitlandvancuijk.info**.

VTS Transport & Logistics

‘WE ZIJN **EEN ‘MERK’ GEWORDEN;** DAAR BEN IK **TROTS OP**’



”De dynamiek van de sector heeft me altijd aangesproken. No nonsens en met in de basis overzichtelijke materie. Ons bedrijf is koersvast en dat heeft ons uiteindelijk ook veel opgeleverd. Zoals de keuze om volledig te focussen op farma. In veertig jaar is VTS uitgegroeid tot een logistiek dienstverlener van formaat voor de farmaceutische industrie; we staan in de Europese top drie als het gaat om volume. Onze klanten waarderen onze directheid, het maatwerk en de mentaliteit van aanpakken. Je komt er niet door als onderneming een klant voor het blok te zetten met ‘graag of niet.”

Joost Hafmans had de afgelopen maand alle reden tot lachen: de directeur-eigenaar van VTS Transport & Logistics mocht voorop gaan in het feest rond het veertigjarig bestaan van zijn onderneming. Al ziet hij dat zelf toch anders: “Bij VTS doe je het allemaal samen, bén je het allemaal samen. Er is een jubileumboek uitgegeven, en dat is uiteraard een mijlpaal voor het bedrijf, maar ik zie het bovendien als een eerbetoon aan al onze medewerkers.”

Specialist

VTS is specialist in temperatuurgecontroleerd farma-transport en warehousing. Uiteraard is transport een van de (drie) diensten waarmee opdrachtgevers – toonaangevende farmaceutische bedrijven door heel Europa – bediend worden. Warehousing is de tweede poot in de dienstverlening. Met de realisatie van Europa’s meest geavanceerde healthcare warehouse breidde VTS haar portfolio van logistieke diensten voor medische en farmaceutische bedrijven verder uit. De warehouses bieden een opslagcapaciteit van meer dan 60.000 europallets in verschillende temperatuurzones. Ook de crossdocking magazijnen zijn volledig temperatuurgecontroleerd. Op deze manier garandeert VTS dat producten worden (over)geladen zonder afbreuk te doen aan de geldende temperatuur- en veiligheidseisen.

Tot slot is er de last mile farma distributie. Daarmee ontzorgt VTS zijn opdrachtgevers in de complete supply chain: men brengt alle farmaceutische middelen tot aan de eindgebruiker, zoals apotheek, ziekenhuis en huisarts.

Niet onopgemerkt

Die inspanningen bleven niet onopgemerkt, stelt Joost Hafmans vast. “We groeien hard: hebben het afgelopen jaar zeventig nieuwe mensen aangenomen en zitten nu tegen de vierhonderd medewerkers. Daaronder schaar ik bijvoorbeeld ook studenten die hier een avondje in de week werken. Gewoon, om aan te geven dat ook wij doorlopend op zoek zijn naar goeie



Erik Stevens (Chief Finance Officer), Joost Hafmans en Patrick Esselaar (Chief Operating Officer) (v.l.n.r.)





krachten. En die willen we graag zo vroeg mogelijk kennis laten maken met ons bedrijf."

Meer dan tweehonderd vrachtwagens, gestationeerd in Boxmeer, Neder-over-Heembeek (België) en Goléniow (Polen) rijden samen elk jaar 648 rondjes om de aarde. "Dat vereist een hoog niveau en een hoge continuïteit in onze bedrijfsvoering. Die garanderen we helemaal zelf, we willen niet afhankelijk zijn. Om een indruk te geven: we hebben maar liefst zeven mensen op onze IT-afdeling, die 'in huis' ontwikkelt. Dat geeft ons een voorsprong."

Meebewegen met klanten

In december 1981 startte Herman Verdijk VTS met één truck. "De verplaatsing van Sambeek naar de eerste vestiging in Boxmeer, in 1995, was een kantelpunt. Het gaf ons als bedrijf meer uitstraling", herinnert Joost Hafmans zich. Hijzelf kwam in 2010 aan het roer, nadat hij in 1991, met een commercieel-logistieke opleiding op zak, bij de onderneming was binnengekomen. "VTS had toen elf vrachtwagens, taxi's en touringcars... Ik werkte tot dan bij een transportbedrijf in Venlo, maar kon bij VTS meer invloed uitoefenen, meer zelf regelen en was minder afhankelijk van anderen. Dat was een uitdaging."

"Meebewegen met klanten"

Met de pijlers ambitie, innovatie, collegialiteit en vertrouwen ontwikkelde hij VTS door tot marktleider in farma-transport in Nederland. "We hebben een eenvoudige en duidelijke strategie. Langjarige samenwerkingen met leveranciers. Maar ook het vermogen om mee te bewegen met klanten, met de markt en met de medewerkers. Bedrijven moeten zich aanpassen aan nieuwe ontwikkelingen en gebruik maken van de nieuwste technologie, zoals ik al aangaf."

Duurzaamheid

Transport en logistiek van farmaceutische goederen maakt volgens Joost Hafmans de VTS-diensten essentieel binnen Europa. "Daarom vinden we het belangrijk om continu te werken aan het minimaliseren van onze ecologische footprint. We blijven groeien, maar we willen wel onze impact op onze omgeving zo veel mogelijk inperken. We hebben een aantal focuspunten, zoals CO_2-reductie, een wagenpark dat merendeels op Euro6 rijdt, een aardgasvrij warehouses, meer dan 6.000 zonnepanelen, IT-verbeteringen en aandacht voor afval en recycling. Daarnaast blijven we bezig met het optimaliseren van onze planning, het verminderen van lege kilometers en verhogen van de beladingsgraad. We trainen onze chauffeurs om zo duurzaam mogelijk te rijden."

Het laatste woord wil de directeur-eigenaar wijden aan zijn medewerkers. "Velen zijn al lang aan boord, anderen zijn later ingestapt. Nieuwe, vaak jonge mensen met verfrissende talenten en kennis. Deze combinatie versterkt elkaar. VTS is zodanig een 'merk' geworden dat klantenbinding en -toestroom geborgd is. Daar ben ik trots op."

welcom bij Janssen

UW TELECOMSPECIALIST
OOK VOOR ZAKELIJK



WIJ ONTZORGEN U OP DE VOLGENDE VLAKKEN:

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

Reparatie klaar in 30 minuten!

kpn vodafone T-Mobile TELE2 Ben Ziggo

Welcom bij Janssen
Steenstraat 96 | 0485 576 002 | 06 53 13 98 41
info@welcombijjanssen.nl

Uw onafhankelijke telecomspecialist

Milieuregels ingewikkeld?
Geen zorgen.

Wij helpen u met
onderzoek, advies en planning.



Bel 088 - 500 1 600 of kijk op www.econsultancy.nl

Econsultancy

globalciviel

Ontwerp & Advies | Landmeten | Project- & interimmanagement

Wij zijn een advies- en ingenieurs-bureau in de civiele sector. Door onze ruime ervaring in de deze sector kunnen wij voor al uw civiele en infrastructurele werkzaamheden een oplossing op maat bieden.

Onze diensten:
- Inzet bij projecten
- Interim diensten
- Calculaties
- Begroting
- Projectbegeleiding
- Directievoering
- Ontwerp
- Revisies

Op zoek naar ondersteuning? Neem contact met ons op!

Global Civiel B.V.
T 085 301 3877 | Boxmeer



www.globalciviel.nl

Verweijen ICT

Met ons klikt 't!

Netwerk- en systeembeheer
Vaste en mobiele telefonie
Cloud
Office 365
Connectiviteit
Overige diensten



Verweijen ICT
Wanroijseweg 40, 5451 HA Mill
+31(0)485-748080
info@verweijenict.com
www.verweijenict.com

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



Mediation is dé manier om conflicten aan te pakken en juridische kosten te voorkomen.

Mr. Rianne Hillenaar-Cöp
riannehillenaar@eerstmediation.nl
Grotestraat 41 Cuijk, tel. 06-14 06 55 30



bedrijfskleding
veiligheidskleding
veiligheidsschoenen
veiligheidsmiddelen

van ysselt BEDRIJFSKLEDING

www.vanysseltbedrijfskleding.nl

Hoe gaat het met mij?

Met jou kijk ik hoe je antwoord kunt geven op die vraag.
Wil je weten hoe ik hierin te werk ga met jou?
Dan gaan we samen wandelen.

www.roe-coaching.nl

Reflectie Omdenken
ROE COACHING
Eigenaarschap



Kennismakingsgesprek is altijd gratis

ROE-Coaching
Dr. Moonsweg 5, 5437 BG, Beers
T. 06 145 621 49
info@roe-coaching.nl

Robert Rutjes
- Leiderschapscoach
- Scheidingscoach
- DISC-analyse

MARCEL FLEUREN TRAINING EN SERVICES

BHV, EHBO, AED trainingen en materialen



Marcel Fleuren
Wethouder Lindersstraat 53
5455 GJ Wilbertoord
T 06-83948878
info@trainingenservices.nl

www.trainingenservices.nl

SLAAPSFEER



En.. morgen gezond weer op!

Beers
Gildeweg 17

Beuningen
Hadrianussingel 34

Groesbeek
Ambachtsweg 13

www.slaapsfeer.nl







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

The Write House
tekstproducties

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



Slooten van den Bogaart

‘DE NASLEEP VAN CORONA: AANTAL FAILLISSEMENTEN GAAT OPLOPEN’

Met een staat van dienst van meer dan vijftien jaar mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart gevoeglijk tot de ‘gevestigde orde’ gerekend worden. Maar het kantoor rond Remco van Slooten en Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Het zijn de twee unieke karakters van de fiscaal jurist en van de accountant die het plaatje vormen. Daarbij denkt het kantoor voortdurend vóóruit. Want corona mag dan (in ieder geval voorlopig) voorbij lijken; de nasleep ervan werpt zijn schaduw vooruit.

“Veel gedupeerde ondernemers zullen de komende vijf jaren nog dagelijks de effecten ervaren van corona”, voorziet accountant Eric van den Bogaart. “Iedereen heeft inmiddels een brief gehad van de Belastingdienst met daarin de totale belastingschuld die zij nog moeten inlopen. Daar mogen ze weliswaar zestig maanden over doen vanaf oktober dit jaar, maar de ondernemers moeten intussen ook de kost verdienen met personeel dat er te weinig is, moeten blijven investeren in hun bedrijf, moeten mogelijk lopende verplichtingen richting banken aflossen, enzovoort. Tel de oplopende inflatie hierbij bij op en je hoeft geen raketgeleerde te zijn om in te zien dat het aantal faillissementen heel snel gaat oplopen.”

Flinke impact

Een van de regelingen van de overheid om ondernemers (met personeel) tegemoet te komen, is de tijdelijke Noodmaatregel Overbrugging Werkgelegenheid (NOW). Bedoeld voor ondernemers met personeel die door de coronacrisis in een bepaalde periode omzet verloren. Ook startende ondernemers met personeel konden hiervan gebruik maken.
In de mainstream media is er weinig aandacht voor, maar fiscaal jurist Remco van Slooten waarschuwt dat de NOW-controles nog dit jaar en ook in 2023 een grote rol gaan spelen voor ondernemer en accountant. “Het kan in bepaalde gevallen een flinke impact hebben voor de ondernemer. Soms moet je een deel van het NOW-voorschot terugbetalen. Bijvoorbeeld wanneer je omzetdaling minder was dan je eerst verwachtte in de periode waarvoor je NOW had aangevraagd. Of als je minder personeel in dienst had dan gepland. Zo gaat het NOW-verhaal een grote rol spelen in de financiële planning.”

‘Houd kasstromen in de gaten’

Bovenop de al genoemde problemen komt volgens Eric van den Bogaart ook nog dat ondernemers hun accountant moeten inschakelen om verklaringen af te geven om de definitieve NOW te verkrijgen. Ook zal de accountant de komende jaren ingeschakeld worden om prognoses te maken wanneer ondernemers bij de bank aan de bel trekken voor extra financiële ruimte. “Het bovenstaande maakt het noodzakelijk dat ondernemers die het aangaat heel goed hun kasstromen in de gaten moeten houden, hun onderneming moeten bijsturen om te overleven. Een goede accountant die hun een kritische spiegel voorhoudt is hierbij essentieel. Meehuilen met wolven is niet de manier.”

ING in gesprek met Luciën van de Ven

‘WE KOMEN UIT **DEZELFDE REGIO**, DAT PRAAT **MAKKELIJKER**’

Als Luciën van de Ven in 1999 zijn natuursteenfabriek omvormt voor de productie van badkamercomponenten in Belgisch hardsteen en eikenhout, kan hij niet vermoeden welke vlucht zijn onderneming B Dutch gaat nemen. Anno 2022 ontwerpt en produceert een team van een kleine zestig mensen design badkamer- en sanitaircollecties voor zowel de particuliere als zakelijke markt, wereldwijd. Luxe badkamers kunnen op maat worden samengesteld door de klant. Uitgekiende productie en het ontbreken van tussenhandel maken de hoogwaardige producten voor een brede doelgroep betaalbaar. Martijn Leurs van ING in gesprek met eigenaar Luciën van de Ven.



Martijn Leurs (links) en Luciën van de Ven.

Als Adviseur Zakelijk helpt Martijn Leurs relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun bedrijf. Met zijn netwerk maakt hij nieuwe verbindingen. Anderhalf jaar geleden ging hij met Luciën van de Ven aan tafel zitten om over samenwerking te spreken.

Muur

Aanleiding was het bedrijfspand van B Dutch, dat Luciën van de Ven tot die tijd huurde, maar dat hij wilde aankopen. “Bij mijn toenmalige bank liep ik tegen de bekende muur op. Ik heb meermalen steeds hetzelfde verhaal moeten vertellen aan telkens andere adviseurs, die ik niet kende en die duidelijk orders van ‘bovenaf’ kregen. Dat was een heilloze weg. Nu kende ik Martijn al langer en zo kwamen we toch weer bij elkaar uit.”

Voor Luciën van de Ven was de hernieuwde kennismaking met Martijn Leurs een verademing. “Martijn verplaatst zich wél in het profiel van de ondernemer, daar waar de eerdere contacten veel te formeel bleven. Als ik bij ING mijn verhaal vertel, ervaar ik dat ik serieus word genomen.”

Showroom met sleutelrol

Eerder, in december 2016, is B Dutch verhuisd van Het Riet naar de Beversestraat, het pand dat Luciën van de Ven uiteindelijk aankoopt. Dit jaar is de productieruimte met zo’n 1300 vierkante meter uitgebreid en ook de voorgevel van het pand krijgt een complete metamorfose, waarvan met name de nu al indrukkwekkende showroom zal profiteren. Die nieuwbouw is overigens voor later gepland. Die showroom heeft een sleutelrol in het succes van B Dutch, legt Luciën van de Ven uit.

“Tot die tijd waren detaillisten mijn ambassadeurs, maar ze hadden simpelweg te weinig producten in hun showrooms staan. Het was een achterhaald verhaal. Daarom zijn we ons op één plek gaan presenteren, met volop ruimte voor heel veel vierkante meters showroom. De klanten die je binnenkrijgt, zijn op de eerste plaats al erg serieus geïnteresseerd – we hebben zo’n negentig procent conversie! – en ze kunnen alles in de juiste kleurstelling zien. Bovendien is er goed en inhoudelijk advies van vakmensen en niet van een verkoper die bijvoorbeeld een jaar eerder nog wasmachines stond aan te prijzen. Dat is een wezenlijk verschil voor mij.”

Tussenhandel eruit

Er is meer, aldus de eigenaar: “Onze prijzen zijn scherp, juist doordat we de tussenhandel eruit gehaald hebben. En in plaats van halffabrikaten maken we nu nog enkel eindproducten. Ook de onderdelen, zoals lade-indelingen en kranen, komen van het hoogste segment. Er is een volwassen, grote collectie opgebouwd, die



online met een configurator, onze eigen tool, helemaal naar eigen inzicht in te richten en samen te stellen valt. Architecten en ontwerpers zijn tegenwoordig onze ambassadeurs; zij gebruiken niet zelden onze locatie als 'hun' showroom."
Martijn Leurs: "Ik vind het een mooi voorbeeld van 'clicks and bricks'. Het is een marktbenadering die mij inspireert in het denken hoe ik Luciën verder kan helpen. Ik probeer als ondernemer te denken of vanuit ondernemersgedachten. Ik kijk tot hoever het wél kan. Uiteindelijk moet het passen bij de ondernemer en zijn ambities, maar het moet tegelijkertijd uiteraard ook bancair verantwoord zijn. Bij dit alles scheelt het dat we beiden uit dezelfde regio komen. Dat praat makkelijker..."

Het gaat om het plan...

Volgens Luciën van de Ven kijkt ING bij een financieringsaanvraag ook niet per se naar de historie van de ondernemer die het plan voorlegt. "En ook niet per se naar bedrijfsresultaten uit het verleden." Al zien die cijfers er zonder meer goed uit: de laatste zeven jaren was er continu een groei van zo'n dertig procent. "Dat is zeker mooi, maar het gaat immers om het plan zélf. Daarbij heb ik goede intermediairs die mij vooraf adviseren in financieringsvraagstukken. ING weet op voorhand dat ik met een doordacht plan kom."
Martijn Leurs: "Je moet door de cijfers heen kunnen kijken. Als het plan goed is, gaan we ervoor."

Toekomstgericht werken in een snel veranderende wereld?

Bedrijfsautomatisering
Van connectivity tot security, één compleet pakket.

Cloud-diensten
Kies zelf je werkplek, vanuit thuis of op kantoor.

VoIP-telefonie
Overal en altijd online bereikbaar



van der Hoff
ICT

Ga naar **vanderhoffict.nl**

Van véél markten thuis, dat is wel zo handig!



Wij leveren diensten binnen het hele communicatiespectrum. Hoe we dat doen? Door ons vaste kernteam te versterken met kwalitatieve specialisten uit ons eigen netwerk. Zo zorgen we ervoor dat jouw boodschap met kracht in de markt gezet wordt. Meer weten? Maak vrijblijvend een afspraak!

Op inpladi.nl vind je gedetailleerde informatie over ons dienstenpakket

Inpladi
bureau voor idee en creatie

Inpladi bv is gevestigd op Korte Molenstraat 28 in Cuijk. Bel ons 0485-351040 **www.inpladi.nl**



De biotuin bij Renske in Cuijk.

DBO wijst ondernemers op biodiversiteit en klimaatadaptatie

'OOK ALS **ONDERNEMER** KUN JE **VERSCHIL** MAKEN'

In de toekomst krijgen we steeds vaker te maken met extreem weer, zoals hevige neerslag, wateroverlast, maar ook hitte en droogte. Deze extremen hebben effect op ons welzijn, onze vitaliteit. In de Regio Deal Noordoost-Brabant investeren Rijk, provincie en regio in leefbaarheid via een duurzame invulling aan een gezonde toekomst. Ook bedrijven zijn daarin een niet weg te denken schakel. Bedrijventerreinvereniging De Beijerd en 't Riet en Duurzaam Bedrijvenoverleg (DBO) hopen met een pilot op het bedrijvenpark uiteindelijk de hele ondernemende regio bewust te krijgen.

Parkmanager Ben van de Wijgert: "Binnen onze regio willen de genoemde partijen iets doen tegen de klimaateffecten: te warm, te nat en te droog. We willen in 2030 klimaatbestendig zijn. DBO heeft dit opgepikt en gaat de bedrijventerreinverenigingen en de Industriële Kring ondersteunen om doelen te realiseren. De Beijerd en 't Riet fungeert in dit geval als proeftuin voor onder meer biodiversiteit en het omgaan met hittestress."
"De Beijerd en 't Riet is een bewezen try-out terrein voor pilots. Hier zijn de afgelopen jaren pilots gestart zoals parkmanagement, collectieve camerabeveiliging en modernisering in communicatie via een interactieve app. Deze nieuwe pilot willen we in een later stadium uitrollen naar de andere bedrijventerreinen. Het uitgangspunt hebben we vertaald in drie begrippen: vergroenen, verkoelen, verfraaien. Ook als ondernemer kun je hierin verschil maken."

Aan de slag

DBO wil ondernemers aan laten haken. Dat gebeurt via drie routes. "Als eerste willen we een platform faciliteren waarmee we technische oplossingen kunnen geven waarmee ondernemers aan de slag kunnen. Met concrete en praktische voorbeelden. Stel, je wilt een groen dak, regenafvoeren afkoppelen, waterberging realiseren. Wie moet je daarvoor benaderen? Ook die partijen willen we het liefst lokaal houden. Is er ten aanzien van een onderwerp nog geen platform? Dan gaan we dat zelf creëren op de interactieve app."
De tweede route behelst communicatie. Parkmanager Karen Louwers vertelt: "In de interactieve app die we gebruiken, Parkmanagement Connected, komt een pagina waarin we de ondernemers wijzen op de mogelijkheden en waarin ervaringen worden gedeeld, events kenbaar gemaakt, interviews worden gedeeld met collega-ondernemers. Op 16 juni was er bij Renske een 'walk by' waar een nieuw aangelegde biotuin bekeken kon worden. Deze ligt aan een van de groene wandelroutes die op en rondom het bedrijventerrein uitgezet zijn in het kader van een 'vitaliteitskaart'. De wandelroutes worden groener gemaakt met onder meer bloemenmengsels en bijenhotels."

De praktijk: pilots

De derde en laatste route gaat over pilots in de praktijk. Zo wil men enkele private en publieke terreinen klimaatbestendiger maken door samenwerking tussen de ondernemer, bedrijventerreinvereniging en de gemeente. Naast Renske (aanleg biotuin) is bijvoorbeeld de Airbagbank verstening van de parkeerplaats tegengegaan. Via nulmetingen en het tonen van resultaten wil men een waterbedeffect creëren. En ook met een 'Weetje Woensdag' in de app worden ondernemers op de hoogte gehouden van vorderingen.

NIEUW HOOFDKANTOOR IXON PAST BIJ AMBITIE TOEKOMSTIG WERELD-MARKTLEIDER

Aan de A77 staat bij Beugen een opvallend bedrijfspand met de naam IXON op de gevel. Dit gebouw, nog deels als regiokantoor van Rabobank in gebruik, biedt sinds begin 2022 ook zo'n 3.500 m² ruimte aan een van de snelst groeiende en succesvolste bedrijven in de regio. IXON biedt 'van een kop-tot-staart' industriële serviceoplossingen aan. Met toegang op afstand, data logging, dashboards en nog veel meer, aan ruim 2.500 machinebouwers wereldwijd. De connectie met Rabobank gaat verder dan alleen de aankoop van dit pand. Rabobank huurt in goede harmonie met IXON nog een deel van het gebouw. En samen ondersteunen ze het maatschappelijk belang van werkgelegenheid en groei in de regio Land van Cuijk.



Willem Hofmans, oprichter en CEO van IXON.

Willem Hofmans (40) is oprichter en CEO van IXON. Hij groeide op in een stimulerende omgeving op het platteland. Zijn ouders hadden een agrarisch bedrijf. Willem vertelt: „Het is niet ondenkbaar dat daar mijn passie voor techniek is ontstaan en creativiteit is ontwikkeld om technische problemen, die er regelmatig zijn in een boerenbedrijf, slagvaardig op te lossen. Maar ook mijn drive als zelfstandig ondernemer is door mijn ouders gestimuleerd. Ik studeerde computerkunde aan de HTS in Venlo en begon, zoals zovelen in mijn vakgebied, op een kamertje als eenmanszaak. Vandaaruit startte ik met het leveren van maatwerk software voor technische bedrijven."

Nieuwe missie

„In 2014 kwam voor mij de omslag van dienstverlenend bedrijf naar een 'producten' bedrijf" vervolgt Willem zijn verhaal. „Ik kwam in opdracht van machinebouwers op veel plaatsen en zag waar het fout ging. Dat bracht me op een nieuwe missie; het voorkomen van verspilling van producten en grondstoffen binnen een machinaal productieproces. Die verspilling had zowel betrekking op energie, materiaal en tijd. Natuurlijk past die missie mooi bij 'Sustainable Development Goals' maar het ging mij toen primair om enthousiaste en tevreden machinebouwers en gebruikers. Voor de ontwikkeling van onze producten, IXON Cloud platform en IXrouters, hebben we veel 'knowhow' gebruikt van machinebouwers. Zij beschikken over een gigantische hoeveelheid gespecialiseerde kennis. Immers niemand kent machines zo goed als zijzelf, dus ook niemand kan zo machines optimaliseren als zij."

Vertienvoudigen

Zo'n koerswijziging betekent een complete verandering van een organisatie, want alleen met een goed product ben je er niet. Willem: „Dat betekende dat er nieuwe mensen kwamen op sales, ontwikkeling, marketing en uitbreiding van de afdeling support. Ons bedrijf maakt een enorme groei door, maar toch heb ik het gevoel dat we nog maar net begonnen zijn en de omzet misschien nog wel kunnen vertienvoudigen. We hebben een serieuze ambitie om op dit gebied wereldmarktleider te worden. Onze vorige locatie in Overloon moest vanwege groei vrijwel elk jaar verbouwd worden om voldoende werkplekken te kun-



nen creëren. We waren daar echt uit ons jasje gegroeid. Min of meer toevallig kwam ik in februari 2021 op Funda Business het pand van Rabobank in Beugen tegen. Het leek me een fantastisch pand als hoofdkantoor waar we voorlopig nog kunnen groeien. Je begrijpt natuurlijk wel dat het een forse investering was. Voor de financiering zijn we niet over een nacht ijs gegaan en hebben van meerdere banken een voorstel gekregen. Uiteindelijk hebben we toch gekozen voor onze huisbankier de Rabobank. Ze hebben ons jarenlang geholpen en ons zien groeien. Ze kennen ons en er is sprake van wederzijds vertrouwen waardoor de financiering soepel is verlopen."

Onder de radar

Dat vertrouwen wordt onderschreven door Vincent Ruis, Start- & Scale up Banker bij Rabobank. Hij is sinds vorig jaar betrokken bij IXON en vertelt: „De inkt van de overeenkomst voor de financiering voor het aanpassen van de oude locatie in Overloon was nauwelijks opgedroogd of de nieuwe locatie in Beugen kwam ter sprake. Ik ben onder de indruk van dit innovatieve hightechbedrijf dat feitelijk 'onder de radar' uitgroeide naar een toonaangevend bedrijf met ruim 80 veelal jonge medewerkers en een omzetgroei van ruim 70% over alleen al de laatste drie jaar. Er zijn maar weinig bedrijven in de regio die zo'n groot pand kunnen en willen 'bemensen.' Om een dergelijke financiering op verantwoorde wijze te realiseren en een innovatief bedrijf als IXON te begeleiden is specifieke kennis noodzakelijk. Binnen Rabobank kunnen we terugvallen op sectormanagers met veel kennis over de markt. Zo weten we bijvoorbeeld dat digitalisering binnen de maakindustrie een groeimarkt is. Daarbij heeft IXON onderscheidende producten ontwikkeld die voorzien in een behoefte en een duidelijke ambitie. We hebben IXON zien groeien van MKB bedrijf naar het segment Grootzakelijk en het is prachtig om ze daarbij te kunnen faciliteren, zowel nu als in de toekomst."





Saskia Orelio, Marel; Monique Nelisse, Marel; Dorine van de Westelaken, MSD; Gisela de Leeuw, gemeente Land van Cuijk (v.l.n.r.)

Forum Werkgelegenheid in het Land van Cuijk

SAMENWERKING LIGT OM DE HOEK, MAAR DAAR MOET AAN GEWERKT WORDEN...

Blijven we nog jaren last houden van krapte op de arbeidsmarkt? De situatie uitzitten is in ieder geval geen optie. Zijn er initiatieven die overheid en bedrijfsleven samen op kunnen pakken om de regio als een sterk merk 'Land van Cuijk' neer te zetten, waar het goed werken en wonen is? Hoe denken de drie grootste werkgevers in onze gemeente daarover? InZaken ging in gesprek met Monique Nelisse, Saskia Orelio (beiden Marel), Dorine van de Westelaken (MSD) en Gisela de Leeuw (gemeente Land van Cuijk). Samenwerking ligt om de hoek, maar daar moet aan gewerkt worden...

Werkgelegenheid houdt zowat elke ondernemer in het Land van Cuijk bezig. Hoe schetsen we de kansen en uitdagingen als het gaat om werkgelegenheid en het aantrekken van personeel? Werkgevers MSD, Marel en Gemeente Land van Cuijk geven een beeld en lichten toe hoe ze willen samenwerken met partijen in de regio.

Meebewegen

Saskia Orelio is manager Manufacturing Engineering bij Marel. "Als lid van het managementteam ben ik verantwoordelijk voor de structurele verbeteringen in de bedrijfsvoering op lange termijn. Onder meer: hoe gaan we ons klaarstomen voor 2025 op het gebied van People, Culture en Environment? De uitdagingen binnen de organisatie op het gebied van werkgelegenheid liggen bij mij op het vlak van engineering: hoe halen we de juiste technische mensen binnen en hoe kweken we enthousiasme voor het werken in de fabriek; mensen weten vaak niet wat techniek is."

Campus of hotelfunctie

Monique Nelisse is HR-manager Supply Chain & Manufacturing bij Marel. "Het is met name een uitdaging om leerlingen binnen te krijgen; die komen er überhaupt minder. We zijn wel flink verweven met Vakopleiding Techniek in Cuijk, waarmee we toch ook aan de voorkant proberen te zitten. En daar zitten volgens mij de grootste uitdagingen: ervoor zorgen dat mensen überhaupt kiezen voor techniek. Mensen 'houden' is niet het meest moeilijke momenteel, wel het binnenkrijgen."
"We zijn aan verbouwen en uitbreiden, maar hebben straks natuurlijk ook nieuwe mensen nodig. We zijn aan het nadenken over een toekomstgerichte inrichting van het gebouw. Denk aan een soort campus, of met een hotelfunctie voor mensen die van verder weg komen. Dat is namelijk ook een probleem van deze tijd: de jongeren moeten vaak thuis blijven wonen omdat er simpelweg geen woonruimte is."



Monique Nelisse, Marel



Dorine van de Westelaken, MSD

Uitdaging in opvolging

Gisela de Leeuw werkt als een van vier concerndirecteuren bij de nog jonge gemeente Land van Cuijk. Haar aandachtgebieden: Ruimte & Economie, Communicatie en HRM. "Onze huidige uitdaging is het vanuit de verschillende (bestuurs)-culturen te werken aan een Land van Cuijkse manier van denken en doen, waarbij we niet alles opnieuw gaan doen maar de kwaliteiten van elkaar omarmen. En wat dat betekent dat voor onze teams, onze visie, onze werkprocessen."

"Uitdagingen waren er ook: eind vorig jaar stonden honderd vacatures open. Met een goed recruitmentteam, een goed verhaal en een sterk werkgeversmerk hebben we bijna alles gevuld; er staan er nu (medio mei, red.) nog twaalf vacatures open. Uitdaging zit 'm ook in de opvolging, want er is aardig wat ouder personeel, hoe zorg je er voor dat die kennis niet verloren gaat en de jonge aanwas kan leren van de uitstromers? Bovendien zijn er bepaalde specificaties heel lastig binnen te halen, denk aan vergunningverleners; daar worstelen alle gemeenten momenteel mee."

'De' oudere werknemer bestaat niet meer…

Dorine van de Westelaken is HR Lead bij MSD Animal Health. Naast de 1800 medewerkers in Boxmeers hebben we nog enkele honderden mensen in de flexibele schil. Er staan bij ons doorlopend honderd tot 150 vacatures open: van manufacturing, R&D, commercie en ondersteunende functies. In Boxmeer ontwikkelen we vaccins en geneesmiddelen voor dieren voor de hele wereld en produceren we eenderde van wat we wereldwijd verkopen; we zijn wereldwijd de grootste productielocatie van dierengeneesmiddelen."

"We investeren fors in uitbreiding, maar dat zal slechts beperkt tot nieuwe arbeidsplaatsen leiden. Uitdagingen draaien bij ons om dezelfde thema's als genoemd, maar ik denk daarbij dat 'de' oudere werknemer niet meer bestaat. Zij zijn er gewoon hoor, terwijl jongeren er maar beperkt zijn. We zien nu dat jongeren én 45-plussers de instromers zijn. De middengroep valt weg, in aantallen in ieder geval. Dat betekent dat we een nóg diverser speelveld hebben, dat voor ons al relatief internationaal is voor sommige vakgebieden."

Er moet als regio meer samengewerkt worden aan een sterk merk 'Land van Cuijk', waar het goed werken en wonen is.

Gisela de Leeuw: "Een gemeente is als organisatie wat zij 'uit het gebied haalt.' 33 kernen samenvoegen, vraagt iets van hoe je werkt voor deze 33 kernen. Ik zou met het bedrijfsleven willen bespreken hoe je dat specifieke van het Land van Cuijk kunt benutten in arbeidsmarktcommunicatie of in het neerzetten van een sterk merk. Zodat je als werkgevers vanuit één verhaal, een kernboodschap, naar buiten kunt treden, waarbij je natuurlijk zelf je eigen accenten kunt leggen."

Saskia Orelio: "Primair is de gemeente verantwoordelijk voor die beeldvorming, maar bedrijven kunnen er veel aan bijdragen."

Het aantrekken van personeel via recruitment is slechts uitvoering. Zaken als huisvesting, bereikbaarheid en leefbaarheid moeten goed geregeld zijn.

Dorine van de Westelaken: "Een collega verlangt al jaren naar een snelweg van hier naar Eindhoven, maar denk ook aan de aanwezigheid van de schouwburg, of aan de komst van een internationale school. Dat is belangrijk voor ons als werkgever. Nederlanders zijn best honkvast."

Monique Nelisse: "Eindhoven en Nijmegen zijn nu eenmaal hipper dan Boxmeer, al kunnen we sinds het hybride werken wel wat mensen van verder weg binnen halen. Maar het lastige is natuurlijk dat je als bedrijven nu samen in dezelfde vijver aan het vissen bent."



Gisela de Leeuw, gemeente Land van Cuijk



Saskia Orelio, Marel

Gisela de Leeuw: "Corona heeft westerlingen wat onze kant opgedreven, voor de rust en ruimte, en daarmee kun je je als werkgever natuurlijk profileren. Inzetten op de identiteit van het gebied. Zorgen dat nieuwe mensen alvast hier 'binnen' zijn. En dan zijn er nog de secundaire arbeidsvoorwaarden door de bedrijven zélf. Wellicht kun je daarmee de veertigers en vroegvijftigers ook weer binnen halen."

Stages en traineeships moeten werkgevers gezamenlijk aantrekkelijk maken en beter faciliteren richting studenten en young professionals.

Dorine van de Westelaken: "Dit was eerder een gezamenlijk onderwerp bij Marel, Nutreco, Danone en MSD, waarbij de ene wel behoefte had, andere weer niet, vanwege de schaalgrootte van de eigen organisatie. Die meerwaarde is er dus niet, je kunt samen wél nadenken over hoe je BBL- of BOL-opleidingen of traineeships inricht om jonge mensen van meerdere bedrijven of vakgebieden te laten proeven, maar onder deze arbeidsmarkt zeg ik 'nee.' We moeten niet méér samenwerken, maar sneller."
Saskia Orelio: "Het zou interessant kunnen zijn om in plaats van als 'losse' werkgever jezelf als 'Land van Cuijk-groep' te presenteren op bijvoorbeeld een beurs. We zien dat Nijmeegse studenten met het openbaar vervoer nog makkelijk hier kunnen komen. Kom je van elders, dan wordt dat veel lastiger…"

Een stimuleringsprogramma (bij gemeente en/of provincie) waarbij kinderen en jongvolwassenen vaker in aanraking komen met werkgevers in de regio zou enorm bijdragen.

Gisela de Leeuw: "Er is een programma vanuit de provincie, waar verschillende gemeenten en waterschappen aan meedoen: De Toekomst van Brabant. Gebruik van het netwerk moet een automatisme worden. Maar ook investeren in stagiaires en ook als gemeente meedoen aan diverse beroependagen."
Saskia Orelio: "Hoe trekken we mensen – in ons geval – de techniek in, zetten we investeringsprogramma's op en realiseren we funding en een bepaalde beleidsfocus? Want bij meer mensen in de techniek in de breedste zin, dus bèta en ICT, is iedereen gebaat."
Dorine van de Westelaken: "Voor met name de kleinere bedrijven vervullen de stagebureaus daarin al een belangrijke rol; wij hebben daar zelf iemand voor vrijgemaakt. Niettemin willen we vooraan staan bij wat er borrelt of kan borrelen, zodat je het kunt omarmen zodra het wél aansluit."

Naam:
Gemeente Land van Cuijk

Werknemers:
735, plus inhuur

Openstaande vacatures:
eind vorig jaar nog 100, nu nagenoeg ingevuld.

Slogan/waarom wil jij hier werken:
"Groot denken, klein doen"

Naam:
Marel

Werknemers:
1365, plus 339 ingeleende collega's

Openstaande vacatures:
120

Slogan/waarom wil jij hier werken:
"Techniek maakt ons één"

Naam:
MSD Animal Health

Werknemers:
1800, plus ruim 300 ingeleende collega's

Openstaande vacatures:
doorlopend 100 tot 150

Slogan/waarom wil jij hier werken:
"Dat verandert alles"



Fletcher Wellness-Hotel Mill

CONCEPT VOL ZAKELIJKE MOGELIJKHEDEN

Fletcher, de organisatie achter onder meer het Fletcher Wellness-Hotel Mill, kijkt voor verdere uitbreiding van het aanbod inmiddels ook over de Duitse grens. De overname van het Millse hotel door Fletcher, nu een kleine twee jaar geleden, heeft de nodige voordelen gebracht. Binnen het concept van Fletcher zijn de mogelijkheden immers veel groter. Zo profiteert locatie Mill mee van de landelijke marketingcampagne. Ook voor bijvoorbeeld congressen en events wordt Mill voortaan nog eerder gevonden. En de corporate contracten die Fletcher heeft met – grotere – bedrijven of instanties, zoals politie en defensie, stralen ook af op de Millse locatie.

Uiteraard is Thomas Vloet, general manager van Fletcher Wellness-Hotel Mill, verheugd over de ontwikkeling van de laatste jaren. Voor wie het even kwijt is: al enige tijd zijn enkele vastgoedbeheerders eigenaar van het complex. Zij verhuren het aan vier partijen: kliniek ViaSana, Fitland Sport, FysioSupport en Fletcher Wellness-Hotel Mill. Die laatste omvat het hotel, het à la carte restaurant in de stijl van een Engelse pub, de vergaderzalen, Congreszaal Europa en de unieke en landelijk bekende Wellnessboot, een begrip in de branche.

'Horecadier'

Thomas Vloet startte in 2005 in Mill bij wat toen nog restaurant Des Werelds heette. Het zelfbenoemde 'horecadier', dreef voorheen restaurant Bon Appetit in Boxmeer, La Place in Utrecht en gedurende zo'n twaalf jaar conferentieoord Elzendaal in Boxmeer. "Toen ik kwam, in 2005, telde het hotel achttien kamers, als opleidingshotel in samenwerking met het ROC. Voor een betere positionering hebben we ons later aangesloten bij Hampshire Hotels."

"Het hotel groeide in enkele jaren tijd uit naar 45 kamers. Daarna kwamen het overnachtingsvliegtuig Dormylle Airlines en de Wellnessboot erbij. Vanaf de start heeft het restaurant de maaltijden verzorgd voor kliniek ViaSana. De patiënten hier herstellen van een fysieke ingreep, maar zijn verder niet ziek. Dat betekent dat voor ieder een maaltijd op restaurantniveau kan worden gemaakt, wat uiteraard de beleving verhoogt."

"Op zeker moment heeft Maarten van Kempen de zelfstandige keten Fitland-XL gelanceerd, met vestigingen in Sittard, Helmond, Leiden, Uden en Oss. Het hotel



'Horecadier' Thomas Vloet (linkerpagina middenboven) achter de receptie van het Millse hotel.

werd daarop City Resort gedoopt, met Mill als hoofdkantoor dat werk biedt aan vijftig mensen. De sporttak werd afgestoten, waarop Maarten van Kempen doorging met vijf sportcentra, terwijl de City Resort hotels in Leiden, Helmond, Oss en Sittard in 2019 werden overgenomen door Fletcher Hotels." In 2020 alsnog gevolgd door Mill. Tussentijds groeide het aantal hotelkamers verder door naar zestig en verzorgde Fletcher een restyling en renovatie van alle kamers. Sportklanten van Fitland komen nu ook niet langer meer door de lobby van het hotel binnen, maar hebben een eigen ingang.

Zakelijke arrangementen

De wellnesshotels draaien onder de vlag BLUE Wellness by Fletcher. Het maakt dat in ieder geval Fletcher Wellness-Hotel Mill sterk gericht is op toeristisch en wellnespubliek. Daarnaast zijn er zakelijke gasten. De gegroeide mogelijkheden voor (zakelijke) arrangementen spelen daarbij een rol, stelt Thomas Vloet vast: "Direct aan het hotel beschikken we over een grote zalencapaciteit, tot 650 gasten.

"De overname bracht voordelen"

En bedenk ook dat pal aan het hotel ons luxe en uitgebreid wellnessresort grenst. Uniek, want met een enorm schip. Dag- en hotelgasten genieten aan boord van ruim dertig en wellnessfaciliteiten, waaronder diverse sauna's, (zwem)baden, een beautycentrum, een uitgebreide saunatuin met buitenbar en modern restaurant.
Je vindt hier een ultieme combinatie van wellness en een natuurrijke omgeving, perfect voor (zakelijke) gasten die er even helemaal uit willen zijn." Inmiddels heeft Mill ook het fenomeen 'tributeband' omarmd. Dit jaar zijn er maar liefst vier 'tributenights.' En via Fletcher Football plaatst men clubs die een clinic of wedstrijd houden, of die hun trainingskamp in de regio hebben opgeslagen.
De corporate contracten werden in de inleiding al genoemd: "Dankzij Fletcher hebben we contracten met bijvoorbeeld politie en defensie. Het hotel heeft doorlopend een bezetting van zo'n 85 procent, wat heel mooi is. In de weekenden zitten we gewoon vol", aldus Thomas Vloet, die eind volgend jaar met pensioen gaat. Hij wil daar nu nog niet bij stilstaan. "Daarvoor vind ik het vak nog steeds veel te leuk. Als het straks zover is, spreken we elkaar beslist nog 's." Daar houden we 'm aan.

[ondernemers-info }

Ondernemersnieuws, verzorgd door de gemeente Land van Cuijk.
Met interviews, tips, wetenswaardigheden en contactgegevens.

Wethouder Maarten Jilisen houdt de grote lijn in het oog

‘We willen naar een toekomstbestendige economie’

“We willen als de grootste gemeente van Brabant een mooie plek op de kaart innemen. Dat betekent dat je jezelf óók tot iets verplicht. Men moet niet alleen naar ons luisteren; wij moeten zelf ook brengen. We doen ertoe en willen dus af en toe onze vinger opsteken. Dat betekent ook de juiste posities innemen in de verschillende overlegorganen.”

Wethouder Maarten Jilisen vindt dat de nieuwe gemeente Land van Cuijk initiatief moet tonen als het gaat om het verwerven van een volwaardige positie in het grotere geheel. Intussen geeft hij inzicht in de huidige stand van zaken binnen twee van zijn portefeuilles: Financiën en Economie.

Sprekend over financiën: “We zijn nu onderweg naar het eerste Land van Cuijkse financiële document: de Kadernota. Die komt er niet, want we zitten nog veel te vroeg in het financiële proces van de herindeling. Klinkt raar, maar de nieuwe gemeente is een optelsom van vijf begrotingen. We weten heus wel wat we moeten doen, maar we kunnen daar nog niet overal precies een financiële richting aan geven.”

Op naar de begroting...

“Dat zal over twee weken (zo ongeveer het moment dat u als lezers deze InZaken voor het eerst ziet, red.) heel anders zijn: we zitten (als we elkaar spreken, begin juni, red.) te wachten op de Meicirculaire van het Rijk. Die is heel belangrijk, want zestig procent van onze inkomsten als gemeente komt van het Rijk. Elke verandering daarin heeft direct invloed op ons beleid, zowel negatief als positief. Het is daarom dat we dit document afwachten.”

“Dan is er normaal gesproken de Kadernota. Daarin staan onze beleidsvoornemens en een doorkijkje in de financiën tot dat moment. Dat geeft al enigszins aan waar we naartoe willen, maar over de financiën is nog te weinig bekend. We hebben niettemin wel al een ideeën- en wensenlijst en een beeld van hoe het schip ‘Land van Cuijk’ moet gaan varen, de komende jaren. Daarom spreken we nu van een Kaderbrief, en dat is één element. Het tweede is het Raadsprogramma; de raad is uiteraard min of meer bepalend in wat we gaan uitvoeren, al zal zij niet álle gebieden benoemen. En dan is er nog het Herindelingsdocument; daarin staat heel breed wat voor gemeente we willen zijn. Deze drie documenten bepalen voor een groot deel de koers voor de korte, middenlange en lange termijn. Daar komt straks dus de Meicirculaire ben en dan gaan we met al onze input naar een begroting voor het najaar.”



Maarten Jilisen is getrouwd, heeft drie kinderen en woont in Cuijk. Hij is bedrijfskundige en was als ondernemer actief in de ict-industrie. Maarten Jilisen is lid van Liberaal LVC.
Sinds januari vervult hij zijn derde ambtsperiode als wethouder, nu voor nieuwe gemeente Land van Cuijk.

Portefeuilles:
- **Financiën**
- **Economie**
- **Recreatie & Toerisme**
- **Evenementen, Markten & Kermissen**
- **Regionale Samenwerking**



In evenwicht
"We willen als gemeente duidelijke voorlichting geven. We vinden het belangrijk uit te leggen hoe de financiën van een gemeente werken. Heel essentieel is dat wij altijd structureel in evenwicht moeten zijn; er mag geen al te groot verschil tussen onze inkomsten en uitgaven zijn, al helemaal niet op de langere termijn."
"Onze nieuwe gemeente heeft een begroting van zo'n 250 miljoen euro. Om dat even in verhouding te zetten tot de discussie rond het nieuwe gemeentehuis: dat kost eenmalig 18 miljoen, maar dat schrijf je over veertig jaar af, dus dat is maar een klein deel op de totale begroting. Elk miljoen dat ik als gemeente leen, kost me veertig jaar lang 25.000 euro structureel. Dat past heus wel in een begroting. Daarbij komt dat één gemeentehuis ons minder kost dan vijf..."

Zes pijlers
Over zijn andere portefeuille, Economie, zegt Maarten Jilisen: "Die krijgt een belangrijke positie binnen de gemeente. We willen naar een toekomstbestendige economie en een goede samenwerking met partijen om ons heen, zoals een Euregio, regio Noordoost-Brabant of provincie. We willen de brede welvaart versterken en vestigingsklimaat verbeteren. Daarbij willen we economie positioneren op het gebied van een zestal pijlers: Communicatie & Identitiet; Ruimte & Infrastructuur; Milieu & Duurzaamheid; Arbeidsmarkt & Onderwijs; Detailhandel, Horeca & Recreatieve Bedrijven; Regionale & Lokale Samenwerking,"
"Neem als voorbeeld Ruimte & Infrastructuur. We gaan daarbinnen aan de slag met een langetermijnvisie bedrijventerrein. En met de transitie van het landelijk gebied, nu veel boeren overwegen te gaan stoppen. Datagedreven mobiliteitsbeleid is een derde onderdeel binnen deze pijler. Kijk je naar Arbeidsmarkt & Onderwijs, dan denken wij aan een Healthcampus en een Techcampus. Wij streven niet naar een hbo- of universiteitslocatie; die zijn er al in de wijdere regio. Maar we willen wél goede basisopleidingen op mbo-niveau voor alle bedrijven in onze regio. We hebben de vakmensen, denk aan techniek en zorg, straks kei-hard nodig."
Binnen detailhandel en horeca blijft de gemeente continu aandacht geven aan de centra van de grotere plaatsen.
"We willen die centra compacter maken en de functies zoveel mogelijk bij elkaar brengen. Zo kunnen we in de periferie van zo'n centrum leegstaande winkelruimte omzetten in woonfuncties. Dat zit al heel lang in het beleid, maar dat gaan we versterken. Leegstand betekent immers dode plekken in de centra." Genoeg werk aan de winkel.

['gemeente moet initiatief tonen']



Column



RIANNE HILLENAAR
Mediator

EERST MEDIATION
T 06-14 06 55 30
riannehillenaar@
eerstmediation.nl
www.eerstmediation.nl

IK GUN JE ECHT HET BESTE...

"Ik wil het echt goed regelen", zegt meneer. "Het zijn toch ook mijn kinderen. Ik houd niet meer van je, maar ik gun je wel het beste." 'Mevrouw zegt: "Ik vertrouw je niet meer, ik voel me bedrogen. Ik weet niks van cijfers, je zegt wel dat je het eerlijk wilt regelen, maar is dat wel echt zo?"

Meneer was druk, druk, druk. Hij heeft een mooi bedrijf opgebouwd. Vorig jaar derde filiaal geopend. Dat heeft veel gevraagd. Ook van het thuisfront, maar ja, dat hoort er nu eenmaal bij in deze fase van je onderneming.

Mevrouw was voornamelijk thuis bij de kinderen. De jongste vroeg veel aandacht en feitelijk stond ze er thuis toch alleen voor. Sinds de geboorte van de jongste kreeg ze het echt niet meer gecombineerd met haar parttime baan in de zorg. Die heeft ze moeten opzeggen.

Ze hadden hetzelfde doel voor ogen en dachten 'onze tijd komt straks'. Maar helaas is de praktijk weerbarstiger. Want als je elkaar uit het oog verliest in die tropenjaren, dan is de kans groot dat een van beiden verliefd wordt op een ander.

Goede bedoelingen en verstoord vertrouwen. Als mediation-advocaat probeer ik dat weer bij elkaar te brengen. Zodat de zaken eerlijk geregeld worden en dit ondernemersgezin straks in twee verschillende huizen weer verder kan. Apart, maar samen voor de kinderen.

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

INFO@PATRICKBONGARTZ.NL | T 06-22502677
WWW.PATRICKBONGARTZ.NL

Jura espressomachines | *Nieuw en occasions*
Alles voor en rondom koffie en thee

Bezoek onze nieuwe winkel



vantienen

Landweer 2a Zeeland | 085 20 20 720 | **vantienen.nl**

Hofmans SINDS 1964
AT WORK

"Alles draait om beleving"



De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

Hofmans SINDS 1964
AT HOME
binnen en buiten gewoon
www.hofmansathome.nl

AUDIO, VIDEO EN DATA: **IMPRESS TO IMPRESS**

Impress Dry Hire is misschien niet een naam die bij iedereen meteen een belletje doet rinkelen. Maar juist in het opereren 'in de luwte' schuilt de kracht van deze Cuijkse onderneming. Zij is videogerelateerd en helpt het liefst collega-bedrijven via 'dry hire' de apparatuur te leveren die zij tekort komen op hun events. Daarvoor is er een breed assortiment video-, audio-, ICT- en riggingapparatuur. En daarin heeft het bedrijf inmiddels een kwart eeuw ervaring.

Michael Lammers startte het bedrijf in 1998. "We zijn sterk als echte partner in het aanvullen van het aanbod van aanbieders van professionele audiovisuele apparatuur. Het adviseren in, het ontwerpen van, het verkopen, het verhuren, het installeren, het bedienen, het onderhouden en het beheren van audiovisuele oplossingen, eventueel gekoppeld aan hun ICT-structuur, is ons brede werkterrein. De opdrachtgever van onze partner is en blijft uiteraard zijn klant, maar samen zijn we sterker. Alles in één hand, één centraal aanspreekpunt voor beeld, geluid en data." Via deze marktbenadering bedient Impress onder meer evenementenbureaus, standbouwers, vergader- en conferentiecentra, feestlocaties, beursgebouwen, stadions, horecagelegenheden, cateringbedrijven, audiovisuele productiebedrijven, scholen, reclamebureaus, dj's en de al genoemde collega-audioverhuurbedrijven. Op die manier worden onder meer evene-



Michael Lammers (links) en zoon Niels.

menten, beursstands en congressen georganiseerd, lasershows en buitenbioscopen, maar ook permanente inrichting van zalen en auditoria.

Inhaalslag

De Cuijkse AV-specialist kijkt terug op een periode van twee jaar, waarin het organiseren van evenementen voor het grootste deel onmogelijk of slechts zeer beperkt mogelijk was. “Daar hebben we financieel flink voor moeten bloeden”, zegt Michael Lammers, als we hem eind april spreken. “Maar we hebben niet stilgezeten en verder gewerkt aan het up-to-date houden van ons productbestand. En nu maken we dan ook een mooie inhaalslag: in de eerste vier maanden zijn we de omzet van het eerste coronajaar, 2020, inmiddels voorbij. Kijk, dat voelt dan weer wél goed.”

“Ontwikkelingen? Het beeld wordt nog altijd groter én mooier, net als je bedenkt dat het eindpunt bereikt is. Kijk maar naar de gebouwenprojecties; die zijn bijna tot kunst verheven. Wij zijn een echte technische leverancier, maken dus niet zelf de content, maar we maken het wél mogelijk dat alles er zo strak en fraai mogelijk uit komt te zien. Alles draait om beleving!”

Impress is merkonafhankelijk en werkt rechtstreeks met de fabrikanten samen. Het omvangrijke assortiment bestaat uit projectoren, LED-schermen, spanschermen, PTZ-camera’s en professionele monitoren. Dit maakt Impress een ideale partner voor zowel kleine presentaties, waarvoor men nog snel een beamer nodig heeft, als voor mega-evenementen, waarvoor alles uit de kast gehaald dient te worden. Hetzelfde geldt voor de verkoop van apparatuur; die ervaring loopt van de inrichting van een vergaderzaal tot de inrichting van een hypermodern auditorium.



Never a dull moment bij Wux

Een nieuw digitaal avontuur voor Wux: Adventure

Wux, het ontwikkelbureau voor websites en online software, heeft in de dertien jaar van zijn bestaan nog nooit een 'dull moment' beleefd. Met het ontwikkelen van maatwerk applicaties biedt Wux zijn klanten betere bedrijfsprocessen: met efficiënter en plezieriger werk als gevolg. Wux weet: een avontuur in het digitale landschap is chaotisch, zwaar en uitdagend. Maar met de juiste mensen aan boord wordt het avontuur steeds beter en mooier. En zo vertegenwoordigen vier jonge ondernemers inmiddels vijf bedrijven. Wux is er één van. De vijf bedrijven zijn nu ondergebracht in een nieuw avontuur: Adventure.

> "Tijdens ons avontuur hebben wij met onze bedrijven uiteenlopende merken gelanceerd. Daarmee helpen en adviseren wij dagelijks tienduizenden bezoekers"
>
> Bo Pennings, oprichter van Wux.

Meer specialisten

Wux is het bedrijf van Bo Pennings, Thijn de Haas en Yannick Vendelmans. "Samen met Niels Heijligers had ik ook een bedrijf én met z'n vieren hadden we nog een onderneming", aldus Bo. "Daarnaast had ik zelf nóg een bedrijf, en dat gold ook voor Niels. Wux maakte voor al deze bedrijven de sites. Organisatorisch werd dat wel eens lastig, vandaar dat we besloten om alles bij elkaar te voegen: Adventure Media Group was geboren. Vanuit deze groep werken we nu met één strategie."

"Voor onze klanten betekent het dat we nog steeds met hetzelfde team werken, maar dat we nu de mogelijkheid hebben om specialisten in te zetten, op meer disciplines en in meer uiteenlopende vakgebieden. Het team krijgt dus meer kritische massa en wordt bovendien flexibeler. Al onze bedrijven zijn klant bij Wux, maar elke onderneming kan natuurlijk aankloppen. Yannick Vendelmans wordt het eerste aanspreekpunt, ik ga wat meer op de achtergrond opereren."

Profiteren van innovaties

Waar is Adventure goed in? In het bedenken, uitwerken en laten groeien van websites.
Bij deze missie hoort een doel, verduidelijkt Bo Pennings: “Wij willen enkel websites maken die toegevoegde waarde hebben voor het internet. Waarom doen ‘onze’ sites het goed? Door de juiste combinatie tussen perfecte zoekmachine-optimalisatie, technische hoogstandjes en gebruiksvriendelijkheid. Als klein team kunnen we dit blijven onderhouden omdat we alles maximaal automatiseren. Van die innovatieve kennis profiteren ook onze klanten.”

“Er liggen nog aardig wat nieuwe concepten. **We zoeken daarom nog steeds avonturiers:** zowel vast als stagiaires. Want Adventure heeft de ambitie om **flink te groeien.”**

Solliciteren kan op vacatures.adventure.nl

Een voorbeeld is schoenen.nl. Nog geen twee jaar na de overname heeft Wux het bezoekersaantal laten groeien van 400 naar 11.000 bezoekers per dag...

Schoenen.nl

een greep uit de merken van Adventure naast Wux

Sanitair.nl · Kledingwinkel.nl · ervaringensite.nl · Online Casinos.nl · Postcode adresboek
VAKANTIEDROOM · campings·nl · vakantiehuisjes·nl · StedenTrippers.nl · Meubels.com

“We hebben **dromen verwezenlijkt** door de handen ineen te slaan met **jonge talenten** die **gedreven zijn** om resultaten te behalen.”

Een volgende stap is dat vier ondernemers hun vijf bedrijven hebben ondergebracht in de Adventure Media Group. De merknaam: Adventure.

Bekijk alle merken van Adventure op adventure.nl →



Van der Horst aannemers

VERBOUWING OELBROECK VERLIEP 'VOLGENS HET BOEKJE'

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. Dit blijkt andermaal uit een nieuw succesverhaal: de grootscheepse verbouwing van Oelbroeck in Sint-Anthonis. De multifunctionele accommodatie werd toekomstbestendig gemaakt. De samenwerking in het bouwteam verliep daarbij als uit het boekje.

Jorn van Bommel is projectleider Service en Onderhoud bij Van der Horst aannemers. "Bij deze aanbesteding was het onderdeel 'communicatie' van niet weg te denken belang. Het gaat bij Oelbroeck immers om een multifunctionele accommodatie met daarin onder meer een grote zaal met podium, diverse vergaderruimtes, de bibliotheek, ruimtes voor creatief gebruik, sport, een kinderdagverblijf, school en een prikpoli. Er zijn dus veel gebruikers. Bij de aanbesteding kwamen wij zowel op prijs, plan van aanpak als communicatie het beste uit de bus. Maar voordat we konden beginnen, kwam de opdrachtgever, de voormalige gemeente Sint-Anthonis, nog met een bezuinigingsronde van twee ton op het voorstel. Met de betrokken partijen hebben we keihard gewerkt aan die invulling, zodat er al anderhalve maand later een uitvoeringsprogramma was."

Een echt bouwteam

"Na de inschrijving in januari 2021 konden we in juni starten met de verbouwing. De eerste fase betrof de multifunctionele accommodatie zélf, de tweede behelsde de bibliotheek, waarbij we ook enkele kantoren annex vergaderruimtes hebben bijgebouwd. De eerste fase was in november klaar, de tweede is in het voorjaar opgeleverd. Beide operaties hebben er vooral voor gezorgd dat de totale accommodatie weer één groot geheel is. Met bijzondere



Jos van Raaij, Jorn van Bommel, Fons Jacobs (v.l.n.r.)

‘Zorgvuldig en volledig’

Ferry Appelhof, directeur en projectmanager bij De Witte Oss, was directievoerder op het project Oelbroeck. “Wat direct opviel was dat Van der Horst uiterst correct werkt. Zorgvuldig en volledig. Heel transparant: niet eromheen kletsen, fout is fout en goed is goed. In de bezuinigingsronde hebben we kritisch gekeken waar we nog een veer konden laten, zonder aan kwaliteit in te boeten. Passend binnen het budget én bij de beeldvorming van opdrachtgever, gebruikers en architect. Dat lukte voortreffelijk.”
“Zowel Jorn als Fons was zeer betrokken richting gemeente en gebruikers. Fons heeft daar – dicht op de werkvloer – een grote rol in gehad, want het pand bleef in gebruik tijdens het project. Met tachtig procent verbouwing stuit je altijd wel op dingen die tegenvallen. De aannemer was een belangrijke speler in het opvangen van deze tegenvallers, met slimme oplossingen en voorstellen. En ten tweede: we zaten in de coronaperiode, de materiaalprijzen stegen al. Daarin hebben we samen oplossingen gezocht om binnen het budget te blijven. Jorn heeft goede voorstellen gedaan voor alternatieve materialen. Dankzij een coöperatieve houding konden we elkaar uitstekend vinden. Dat kan alleen maar wanneer een aannemer zijn zaakjes op orde heeft.”

aandacht voor de entree van het gebouw: de opdrachtgever wilde een ingang die veel meer dan voorheen uitnodigt tot bezoek.”
Fons Jacobs, servicecoördinator en uitvoerder op het project, legt uit dat de bouwkundige aanpassingen met name schuilen in vernieuwing van wanden en plafonds. “Verder heeft het gebouw duurzame vloerverwarming gekregen en ook is de luchtbehandelingsinstallatie vernieuwd. De grote zaal kreeg een luxe geluidsinstallatie en de keuken een upgrade naar horecakwaliteit. Het ‘oude’ deel van Oelbroeck is daarmee toekomstbestendig gemaakt. De samenwerking met opdrachtgever en gebruikers was hoogstaand. Dit project leefde echt in de gemeenschap; iedereen wilde er het beste van maken. Met de architect, met beheerder Jos van Raaij en met de directievoerder namens de gemeente, Ferry Appelhof, hebben we als een bouwteam gefungeerd, in de juiste zin van het woord. Dat moest groeien, maar het is de verdienste van allen geweest.”

‘Buitengewoon professioneel’

Jos van Raaij was vertegenwoordiger van de gebruikers van Oelbroeck tijdens het proces, als beheerder van de stichting achter de gemeenschapsaccommodatie. Hij leverde sinds 2014 een belangrijke bijdrage aan de ontwikkeling van Oelbroeck-‘oude stijl’ naar de nieuwe organisatie. Hij is sinds januari met pensioen, maar bleef niettemin de bouw begeleiden. “Ik kan elke partij deze aannemer aanbevelen”, zegt hij prompt. “Ik kom uit de logistiek en heb in die hoedanigheid veel projecten gedaan. Welnu, deze operatie verliep voortreffelijk, kan ik zeggen. We hebben allereerst moeten bezuinigen. Dat deden we daar waar het kon zonder daarbij het einddoel in gevaar te brengen. En dat is heel wat anders dan simpelweg ergens in het budget snijden. Wij als gebruikers, maar ook Van der Horst aannemers en Ferry Appelhof hebben daarmee een heel mooie prestatie geleverd.”
“Weet je dat ik met de mensen van Van der Horst eigenlijk niet eens zoveel contact had? Op de eerste plaats was Ferry Appelhof intermediair, maar los daarvan is dat een groot compliment, want dat betekent dat heel veel zaken die men ‘in het werk’ tegenkwam, door de bouwers zélf al getackeld waren voordat ze bij mij terecht kwamen. Van der Horst aannemers is dan ook buitengewoon professioneel georganiseerd.”

Peter's Farm kalverhouderij Derks

'BRABANTSE EISEN MAKEN BEDRIJFSOVER-NAME MOEILIJK'

Tegen het dorpje Sambeek en het Unesco Maasheggen gebied aan ligt de kalverhouderij van Thieu Derks. Een boerderijwinkel en een idyllische boomgaard zorgen voor de noodzakelijke verbreding van het agrarisch bedrijf. Maar de Brabantse plannen zorgen wel voor donkere wolken. "We zijn ons aan het oriënteren op de toekomst. Is bedrijfsovername wel mogelijk?", zegt Thieu Derks.



In 2024 moet stal 1 voorzien zijn van een luchtwasser en stal 2 in 2026. "Daarvoor moeten we ongeveer 125.000 euro investeren. Dat zijn puur kostprijsverhogende investeringen. Tel daarbij op de jaarlijkse onkosten van het systeem. Dat maakt het ondernemen op dit moment erg lastig", zegt de 59-jarige Thieu Derks. Samen met Doret (60) houdt hij 800 kalveren volgens het Peter's Farm concept. "We hebben dit bedrijf in 1993 gekocht. Toen met vleeskalveren en vleesvarkens. In 1997 zijn we als een van de eerste kalverbedrijven gestart met het Peter's Farm concept." Derks bouwde de stal om naar groepshuisvesting en breidde in 2000 uit met een tweede stal zodat ze 800 kalveren konden houden. De kalveren komen op een leeftijd van twee tot drie weken op het bedrijf en blijven tot ze circa 26 tot 28 weken oud zijn.

Verbreding

Met het aantal van 800 kalveren is het lastig om een goed gezinsinkomen te verdienen. Doret werkt drie dagen per week in de zorg en via huisverkoop wordt een deel van het inkomen gegeneerd. "We hebben 70 kippen, verkopen eieren aan huis en laten worstenbroodjes maken van ons kalfsvlees. Dat liep zo goed dat we een jaar of zes geleden een schuurtje omgebouwd hebben naar boerderijwinkel met een groot assortiment streekproducten. Een kalfsworstenbroodje is net wat anders. Het is mager en licht verteerbaar vlees. Echt lekker", prijst Thieu zijn verkoopwaar aan. Sinds 2021 kunnen bezoekers genieten op het terras in de boomgaard waar ook een ooievaarsnest staat. De zichtbak voor aan de stal geeft een kijkje in de stal en de kalveren kijken er door naar buiten. "Bezoekers geven de kalfjes een aai over de kop of laten ze lekker op hun vingers sabbelen. Een kleuterklas kwam eens op bezoek; een eerste reactie van een van die kleuters was 'het



Thieu en Miranda in de boerderijwinkel met een groot assortiment streekproducten.



Contact met de kalveren en een kijkje in de stal via de zichtbak.

stinkt', maar hij ging met natte vingers van het sabbelen van de kalfjes naar huis. Het zelf beleven en zien hoe de kalveren leven, doet veel goed." Eind mei ontving Thieu voor de tweede keer vmbo-scholieren van On Stage. "Het is mooi om jongeren de veelzijdigheid van werken in de agrarische sector te laten ervaren."

Unieke kansen voor boeren, burgers en natuur verbinden in Unesco-gebied

Peter's Farm

Derks was een van de eerste bedrijven die ombouwde van boxkalveren naar groepshuisvesting. De kalveren leven in kuddes van ongeveer veertig dieren en kunnen spelen met skippyballen en zich masseren langs schuurborstels. De kalveren van familie Derks hebben de vrijheid om zelf te bepalen wanneer en hoeveel ze willen eten en of ze willen lopen, staan, liggen, spelen of slapen. De waarden van kwaliteit, dierenwelzijn, traceerbaarheid, voedselveiligheid en transparantie zijn uitgangspunten van het concept.
"Het Peter's Farm concept past bij ons", zegt Thieu Derks. Het kalfsvlees wordt verkocht onder het gecertificeerde premium kalfsvleesmerk Peter's Farm® en vindt vooral de weg naar de horeca. "Om burgers ook te laten genieten van het gezonde en lekkere kalfsvlees zijn we in de boerderijwinkel steeds meer gaan verkopen. Het is natuurlijk een duurder stukje vlees, maar we merken dat veel mensen zich af en toe een luxer stuk vlees gunnen en daarvan genieten", zegt Thieu. Derks kalverhouderij is een van de drie Peter's Farm kalverhouderijen waar een webcam in de stal hangt. "Gewoon laten zien hoe wij dieren houden is belangrijk. Het liefste vertel ik er zelf het verhaal bij", lacht Thieu. In de RTL4-uitzending 'Wie de boer niet kent' vertelde ook Thieu zijn verhaal. "Boer-burgerverbinding is ontzettend belangrijk. Daarom doe ik mee met Land van Cuijk Boert Bewust. Het levert ons ook een geweldig netwerk op en we delen de passie voor meer dialoog tussen boeren en burgers. Geweldig om te doen."

Combi zorg

Miranda, de oudste van de vier kinderen van Thieu en Doret, helpt naast haar baan als teamleider in verzorgingshuis Sint Anna, graag mee in de boerderijwinkel of bij de kalveren. Ook is ze kernteamlid van Land van Cuijk Boert Bewust. "Ik merk dat veel mensen verder van de boerderij afstaan. Ik wil de boer-burgerverbinding graag een boost geven", zegt Miranda. Vooral de combinatie met duurzame voeding van dichtbij en gezonde voeding is een uitdaging, ook in de zorg. Miranda zou graag zorg combineren met de boerderij: "We hebben al veel mogelijkheden doorgesproken: combinatie zorg of dagbesteding. We hebben een prachtige locatie en willen de verbinding met burgers graag versterken. Maar het moet natuurlijk wel haalbaar zijn." Thieu vult aan: "Het is natuurlijk ook waar je mee tevreden bent. Samen met onze adviseurs bekijken we wat mogelijk is en hopelijk zijn er kansen."



5 JAAR SEEF BEVEILIGINGSTECHNIEK

'TECHNIEK DOORGEVEN AAN DE TECHNEUTEN VAN MORGEN'

Veiligheid gaat boven alles. Dat geldt voor elk gebouw en voor alle gebruikers ervan. Of het nu gaat om een fabriekshal, een winkelpand, kantoor, een ziekenhuis of kinderdagverblijf, beveiliging behoedt gebruikers voor brand, inbraak, overvallen en andere calamiteiten. Vijf jaar geleden startte Seef Beveiligingstechniek, voortgekomen uit het Milsbeekse Megens Elektrotechniek, dat beveiliging als onderdeel van elektrotechnisch werk al vele jaren toepaste. Seef opereert nog altijd vooral regionaal, en beschikt daarbij over bovengemiddelde kennis en kunde. Dat maakt het een bijzonder bedrijf: voor opdrachtgevers, maar ook voor de medewerkers.

Seef Beveiligingstechniek adviseert uitgebreid op het gebied van beveiligen en legt systemen aan die voor deze veiligheid instaan. Seef is BORG-gecertificeerd en daarnaast gecertificeerd als branddetectie- en onderhoudsbedrijf volgens het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV). Er is meer dan vier decennia ervaring in advisering in en aanleg van branddetectie- en ontruimingsinstallaties, inbraakbeveiliging, camerabewaking, toegangscontrole en -verlening en, tot slot, onderhoud van noodverlichting.

Geen tijd verliezen

Marty Bus is operationeel directeur van Seef. "De ontwikkelingen staan niet stil. De techniek áchter beveiliging maakt een enorme opmars door. Daarom brachten wij vijf jaar geleden al onze kennis en ervaring op dat gebied onder in een nieuwe, aparte onderneming."
Dat betekent volgens algemeen directeur Tom Wienhofen nóg meer aandacht voor elke opdracht. "Alle beveiligingsmonteurs hebben sinds de start van Seef direct toegang tot alle relevante digitale gegevens rond de beveiliging van object(en). Dat vergroot de slagkracht nog eens extra." Daarnaast wil Seef nadrukkelijk 'aan de voorkant' van elk project meedenken. Dus niet alleen met bijvoorbeeld architecten, maar ook met veiligheidsadviseurs. Dat kan enorm in de (ontwerp)kosten schelen. "Daarbij zijn we natuurlijk een regionale speler. We staan dichtbij, schakelen snel. Belangrijk als je geen tijd wilt verliezen."

Zonder zorgen én samen

Volgens Marty Bus en Tom Wienhofen richt Seef zich sterk op het letterlijk ontzorgen van opdrachtgevers, een van de merkwaarden van Seef. Die klanten zijn in de regel (grotere) zakelijke opdrachtgevers. Het heeft ook geleid tot meer disciplines binnen één project. Tom Wienhofen: "Onze medewerkers waren in het verleden vooral allround, nu zetten we hen specfiek in als technisch specialisten. Geen enkele klant mag wakker liggen omdat de beveiliging niet op orde is. Wij beveiligen zonder zorgen, ons onderbouwd advies zorgt voor de juiste keuzes."






Marty Bus vervolgt: “We worden steeds vaker ingehuurd door grote installatiebedrijven, die landelijk opereren. Dat kan alleen als je je zaken op orde hebt. Het brengt ons ook wat verder van huis, maar we blijven vooral die regionale speler. Met bovengemiddeld veel kennis en kunde in huis. Dat is overigens altijd zo geweest. En dat maakt ons speciaal. Daarbij werken we graag samen: niet alleen onze vakmensen richting de klant, maar ook als onderneming, die samenwerkingsverbanden en partners opzoekt.”

Gewoon goed

Seef volgt marktontwikkelingen nauwlettend. “Verzekeraars vragen steeds vaker om gecertificeerde beveiligingsinstallaties. Ook voor bestaande systemen. In dat kader is het vermeldenswaard dat vanaf 1 juli rookmelders verplicht zijn in elke woning in ons land. Voor gebouweigenaren geldt dat er alleen een verplichting is vanuit de verzekering of vanuit het Bouwbesluit (bouwvergunning) om rookmelders te plaatsen. Of vrije keuze om zijn bedrijfsactiviteiten en/of medewerkers te beschermen. Verder zie je steeds meer apps, onder meer voor het uitlezen van brandmeldinstallaties.” Tom Wienhofen sluit aan: “Wij hebben geïnvesteerd in het opzetten van een digitaal logboek voor dergelijke installaties. Alle meldingen en het door ons gepleegde onderhoud worden erin vastgelegd. Het past allemaal bij onze derde merkwaarde: het ‘gewoon goed’ willen doen. Seef-waardig is de standaard, met daarin centraal de belangen van de klant.”

Bij dat alles zijn de vakmensen onmisbaar. Technisch specialisten met passie voor beveiliging. Seef heeft ze in eigen huis: van monteur tot tekenaar. En van projectleider tot servicemedewerker.

Vakmensen

Jan-Willem Hendriks, projectleider, is een van die vakmensen. Hij kwam dertien jaar geleden vanuit het ROC voor een stage naar Megens. “Ik wist toen al dat ik de beveiligingskant op wilde”, vertelt hij. “Toen ik hier een contract kreeg, heb ik daarna ook de kansen gegrepen om vervolgopleidingen en cursussen te volgen. Dankzij de mogelijkheden die bij Seef en Megens op dat vlak worden geboden, ontwikkel je jezelf voortdurend verder. Zo werd ik op zeker moment werkvoorbereider/calculator. Tom en Marty vonden dat dat bij me paste. Ze kregen gelijk en sinds kort ben ik projectleider.”

“Werken is inspirerend hier: we zijn laagdrempelig, flexibel en vindingrijk. Iedereen is bereid voor elkaar in te springen.” In vijf jaar tijd groeide het aantal medewerkers van vijf naar twaalf, vertelt Marty Bus. “In die jaren is er nog niemand vertrokken; er zijn alleen maar mensen bijgekomen. Ook dat zegt iets over de werksfeer en collegialiteit. We hebben een splitsing gemaakt in service, waarin je als eenling kunt werken, en het projectgebonden werk, als duo of team. We zoeken nu enthousiastelingen die het willen maken in ons vakgebied. Reageren? Graag! Zo geven we techniek door aan de techneuten van morgen.”






NOG EVEN EEN KEER DE BEDRIJFSOPVOLGINGS-REGELING, ZOLANG HET NOG KAN

MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

In deze artikelen heb ik het al eerder over de bedrijfsopvolgingsregeling gehad. Wanneer een ondernemer overlijdt en daarmee de eigendom van een bedrijf vererft, kunnen erfgenamen dit bedrijf voortzetten en dan (onder voorwaarden) een beroep doen op de bedrijfsopvolgingsregeling. Via deze regeling wordt er flink bespaard op de erfbelasting.

Als een bedrijf wordt geschonken, kan er ook een grote vrijstelling op grond van deze regeling voor de schenkbelasting gelden. De regeling is ruimhartig te noemen: de eerste € 1.134.403 wordt sowieso niet belast. Het gedeelte dat hierboven komt, wordt slechts voor 17% in aanmerking genomen voor de belasting. Wanneer dus een onderneming van € 4.134.403 overgaat, wordt er over 17% van € 3.000.000 (oftewel € 510.000) belasting berekend.

Precies deze ruimhartigheid zorgt ervoor dat de roep om afschaffing ervan steeds luider gaat klinken. Ik kan niet in de toekomst kijken, maar de verwachting is dat de komende tijd de bedrijfsopvolgingsregeling zal worden aangepakt. Waarschijnlijk zal een afschaffing voorlopig nog niet plaats gaan vinden, wel wordt algemeen aangenomen dat de regeling wordt versoberd. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de verlaging van de vrijstelling of aanpassing van het percentage (van 17%) waarover geheven gaat worden.

Kortom: zijn er plannen om het bedrijf over te hevelen of is er een ondernemer overleden met een bedrijf in de nalatenschap, laat u voorlichten over de nu nog bestaande mogelijkheden en profiteer eventueel van de huidige regeling, voordat er aanpassingen plaats gaan vinden. *Wilt u hier meer over weten? Bel ons voor het maken van een afspraak of kijk voor ons spreekuur op onze website.*

MINDER FLEXIBELE ARBEIDSCONTRACTEN



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

Nederlandse werkgevers zijn wereldkampioen in het in stand houden van flexibele arbeidskrachten. Uit de praktijk blijkt dat werkgevers liever een vast contract willen voorkomen. Er zijn veel soorten contracten denkbaar waarbij de prijs van arbeid, altijd de goedkoopste weg zoeken, flexconstructies, voorkomen van regeldruk, zelfstandigheid en schijnzelfstandigheid de boventoon voeren. Als het aan ons huidige kabinet ligt wordt die flexibele inzetbaarheid drastisch verminderd of in ieder geval minder aantrekkelijk gemaakt.

Blijkens het coalitietakkoord gaan we onder andere investeren in hervorming van de arbeidsmarkt en het verkleinen van de verschillen tussen vast en flex. Dat zou moeten gebeuren door de invoering van een breed scala aan maatregelen die onmogelijk allemaal in deze column kunnen worden besproken. Twee onderwerpen die veel werkgevers in ieder geval kunnen raken, zijn het aanpakken van schijnzelfstandigheid en het wijzigen van de ketenregeling.

Bij schijnzelfstandigheid is sprake van zelfstandige werkenden (vaak zzp'ers) die eigenlijk gewoon een arbeidsovereenkomst hebben. Enerzijds blijkt dat rechters steeds vaker dergelijke verhoudingen als een arbeidsovereenkomst beschouwen en anderzijds wil de overheid vanwege kosten en fiscale consequenties het zijn van zzp'er gaan ontmoedigen. De gedachte is dat als de voordelen vervallen, men gewoon weer in loondienst zal gaan.

De ketenregeling wordt in de wet gewijzigd zodat er in iedere situatie straks maximaal drie tijdelijke contracten kunnen worden aangeboden, behoudens vastgelegde uitzonderingen. Het vierde contract is dus bijna altijd een vast contract. *Wordt u geraakt door deze of andere maatregelen? Neem dan gerust contact met ons op.*



Rob Poels, Jorrit van der Cruijsen, Tom Verweijen en Mila Manders (v.l.n.r.), het managementteam van Verweijen ICT.

Verweijen ICT over digitale veiligheid

'ZORG ERVOOR DAT JE **GEEN LAAGHANGEND FRUIT** WORDT'

In mei van dit jaar vierde Verweijen ICT zijn achttiende verjaardag. 'Volwassen' was het bedrijf echter al veel eerder en dat blijkt ook uit de manier waarop de Millse automatiseerder omgaat met lastige materie als digitale veiligheid. In niet mis te verstane bewoordingen laat Verweijen ICT het midden- en kleinbedrijf (steeds vaker slachtoffer van cybercrime) weten: 'Zorg ervoor dat je geen laaghangend fruit wordt.'

Accountmanager Mila Manders schetst de groei, waarbij het bedrijf in achttien jaar tijd uitgroeide tot een club van dertig medewerkers, die gedurende een kleine twee decennia veel maatschappelijke veranderingen bespeurden. Digitale veiligheid is zo'n item, weet ook Rob Poels, technical operations manager. Helaas blijkt de volwassenheid rond dit onderwerp bij mkb-bedrijven er nog niet te zijn. En dus is ook de informatiebeveiliging onder de maat. Met mogelijk grote (imago)schade als gevolg.

Massa is kassa

Criminelen bestoken steeds vaker via e-mails met phishing mails en/of ransomware juist het mkb. Eén klik of een foute link en je kunt bijvoorbeeld niet meer bij bepaalde data. "Vroeger moesten hackers hiervoor kennis in huis hebben, tegenwoordig kopen ze deze diensten. Met RAAS (Ransomware As A Service) kunnen heel makkelijk duizenden bedrijven per uur worden aangevallen om data te versleutelen en/of te gijzelen. Na betaling van 'losgeld' kun je weer bij je gegevens."

"Niet elk risico is af te vangen, zeker niet met een beperkt budget. Zelfs organisaties met een miljoenenbudget worden gehackt. Maar veel mkb-organisaties denken ten onrechte dat er bij hen niets te halen valt. Dat is wél zo, want voor criminelen geldt: massa is kassa. Ze 'schieten' om zich heen en er vallen altijd wel slachtoffers. Het nemen van een aantal basismaatregelen minimaliseert deze risico's. Die maatregelen zijn eventueel uit te breiden volgens specifieke veiligheidsbehoeften van de klant. Denk eraan dat je altijd zélf verantwoordelijk bent voor je data. Als die weg is, helpt geen enkele verzekering…"

Bewustwording

Onder basismaatregelen vallen bijvoorbeeld 'multifactor authenticatie', waarbij de gebruiker twee stappen succesvol moet doorlopen om ergens toegang tot te krijgen. Ook kan worden bepaald wie toegang heeft en wie niet. Denk verder aan het segmenteren van netwerken, maken (én testen) van back-ups en tijdig installeren van updates.

Maar ook bewustwording bij medewerkers is onontbeerlijk. Jorrit van der Cruijsen, business controller, wijst erop dat in verhouding veel wordt geïnvesteerd in fysieke beveiliging: alarm- en brandmeldsystemen, camerabeveiliging, toegangscontrole, hekwerken. Maar de digitale 'voor- en achterdeur' staan dag en nacht open.

"Wees daarom bewust van de e-mails die je ontvangt, wachtwoorden die je gebruikt, en installeer regelmatig updates. Beveiliging zal de komende jaren alleen maar belangrijker worden. Immers, in het huidige 'Internet of Things'-tijdperk hebben steeds meer apparaten verbinding met het internet."

Verweijen ICT praat klanten er graag over bij. Met een zelfontwikkelde scorekaart brengt men in beeld hoe 'veilig' een organisatie is. Waarna er gericht beveiligd kan worden.

PERSOONLIJK ADVIES OP MAAT VOOR JOUW KANTOOR OF BEDRIJFSPAND

KOM LANGS OF MAAK EEN AFSPRAAK





Jouw zekerheden

- Altijd een luisterend oor
- Verrassend advies
- Alleen de beste merken
- 100% maatwerk voor jou
- Uitgebreide garanties
- Zichtbaar vakmanschap
- Afspraak is afspraak

BOXMEERS TAPIJTHUIS WOONWINKEL

50 JAAR 1972-2022

▸ **www.boxmeerstapijthuis.nl**

Creatieve denkers, doeners en makers!

TWINTIG JAAR **GRENZELOOS CREATIEF**

Maek
creative
team

Hendrix Genetics
Corporate identity



// let's work together

Smicon
Animatie



Contecto
Ontwikkeling en introductie nieuwe naam



Bolsius
Productbrochure en promomateriaal





Jarco
Verpakkingslijn hondenvoer/ introductie beursstand



Exberry
Beursconcept







Danone/ Nutricia
Interne communicatie





// let's create something today

Uitgebreid sparren over een communicatievraag? Kennismaken met een kop koffie? Als nieuwe opdrachtgever deel uitmaken van ons creative team? Welkom!

Maek creative team
Sint Anthonis
www.maek.nl

Zeqer Advies omarmt Perfect Day in strijd om bewustwording

'DE KANS OP BRAND IS 1 OP 261, CYBERCRIME 1 OP 8 ...'

De winkelier met een gehackte kassa of een bouwbedrijf waarbij digitale tekeningen worden gestolen. De makelaar wiens hele klantenbestand op straat komt te liggen. Cybercriminelen richten steeds vaker hun pijlen op het midden- en kleinbedrijf. Ondernemers doen op hun beurt weinig om dat tegen te gaan, zoals ondermaatse ICT- beveiliging. Ze vinden het een lastig, ongrijpbaar en vooral heel saai onderwerp. Gevaarlijk, want het risico voor de bedrijfscontinuïteit is groot. Zeqer Advies kaart het onderwerp nadrukkelijk aan tijdens het adviesgesprek met de ondernemer.

De risicospecialisten van Zeqer Advies, Bart Siroen en Mark Fransman, zijn eenduidig over het onderwerp: "Wij merken in onze advisering dat cybercrime in de regel het laatste is wat een ondernemer wil bespreken. Het komt vaak pas aan het eind van het gesprek nog kort aan bod, omdat bijvoorbeeld de brand- en aansprakelijkheidsrisco's urgenter worden gevonden."

Schaamte speelt mee

Cybercriminaliteit is een niet te miskennen plaag. In 2020 viel meer dan tweederde van alle ransomware-slachtoffers in het midden- en kleinbedrijf. Ransomware is malware die een computer en/of gegevens die erop staan blokkeert en vervolgens van de gebruiker 'losgeld' vraagt om deze computer weer te 'bevrijden.' Dat gebeurt via een tegen betaling verstrekte code. En het gaat niet om ransomware alléén; als bedrijf sta je ook bloot aan andere malware, die gebruikt wordt om computersystemen te verstoren, gevoelige informatie te verzamelen of toegang te krijgen tot private computersystemen. Eén klik op een link in een onschuldig ogend mailtje en het gaat fout... "Hoeveel gevallen er in absolute cijfers zijn, is niet bekend", begint Reijer van Woudenbergh, manager Sales & Marketing bij cybersecurity-adviseur Perfect Day. "(Lang) niet alles wordt gemeld, want er speelt schaamte mee: je komt als bedrijf liever niet in het nieuws met een datalek of als slachtoffer van het betalen van losgeld, na een aanval met ransomware. We weten wél hoeveel incidenten er bij verzekeraars gemeld worden. En dat aantal blijft toenemen." In 2021 steeg het aantal aangiftes van cybercrime bij de politie met 73% ten opzichte van 2020.



Randhir Sewnarain (links) en Reijer van Woudenbergh.

Perfect Day

In 2019 onderkende verzekeraar Nationale-Nederlanden de groeiende dreiging van cybercriminaliteit voor het midden- en kleinbedrijf. Onderzoek door het Sparklab, het innovatielab van de verzekeraar, leidde tot de oprichting van Perfect Day. Samen met TÜV Nederland introduceerde Perfect Day de Cyber Smart Business Scan. Randhir Sewnarain, productmanager Cyber bij Nationale-Nederlanden, legt uit: "Het is een totaaloplossing om bedrijven te helpen grip te krijgen op hun cyberrisico's middels een onafhankelijke check van een gerenommeerd certificeringsbedrijf, waarbij de genomen maatregelen worden beoordeeld. Op een laagdrempelige en praktische manier, dus bijvoorbeeld voor bedrijven die een ISO-certificering een paar bruggen te ver vinden"
Reijer van Woudenbergh vervolgt: "Met onze check helpen wij bedrijven om de



Bart Siroen (links) en Mark Fransman.

basis op orde te krijgen. Dat doen wij met een geïntegreerde aanpak over vijf pijlers: mensen, processen, keten, techniek en wetgeving. We praten bijvoorbeeld met de systeembeheerder, maar ook met andere medewerkers. Hoe zijn ze opgeleid, zijn ze zich bewust van de gevaren? Hoe surf je op internet? Gebruikt iedereen hetzelfde wachtwoord of juist niet? Scheid je privé van zakelijk terwijl je werkt? Als het aankomt op wetgeving letten wij bijvoorbeeld op hoe er wordt omgegaan met data, het AVG-verhaal feitelijk. We hebben ook aandacht voor noodprocessen: wat moet ik – offline – regelen als ik daadwerkelijk slachtoffer word?"

"Zodra we weten waar de kwetsbaarheid zit, is het eenvoudiger om de vervolgstappen te bepalen. Om het bedrijf te helpen zich te beschermen, maar ook of het zinvol is om een cyberverzekering af te sluiten. Een cyberverzekering beschermt bijvoorbeeld tegen de gevolgen van cybercriminaliteit. Denk aan hacking, systeeminbraak, verloren data, gegevensdiefstal en andere vormen van cybercriminaliteit. Maar hij voorkomt het natuurlijk niet. Daarom is een combinatie van preventie en verzekeren de meest veilige oplossing. Experts staan 24/7 klaar om te helpen bij cyberincidenten. Dus zo'n verzekering kan een belangrijke aanvulling zijn. De kans op brand is 1 op 261; de kans dat je slachtoffer wordt van cybercrime 1 op 8..."

'Bij ons valt niets te halen'

Bart Siroen: "Bij Zeqer Advies horen we het vaak: 'Ons overkomt dit niet, bij ons valt niets te halen, wij zijn niet interessant.' Of: 'Alles staat in de cloud, dan is het toch geregeld?' En: 'Je kunt het toch niet voorkomen, dus ik maak back-ups.' Te hoge kosten worden ook genoemd. Toch is dat niet hoe het werkt: de cybercrimineel schiet met hagel, hij komt niet altijd iets hálen, maar komt vaak om jou dwars te zitten. Zodat je bijvoorbeeld niet meer bij informatie kunt. Vanaf dat moment ligt jouw bedrijfsvoering zo goed als stil."

"ICT-beveiliging is vooral heel saai..."

"Die bewustwording willen wij aanwakkeren bij al onze klanten, want iedereen kan het slachtoffer worden. Het gaat ons niet enkel om de verzekerbaarheid, maar ook om wat de klant vooraf, preventief, doet. Daar is onze kennis te beperkt voor, vandaar dat we graag gebruik maken van de kennis van Perfect Day, Met deze dienst loopt Nationale-Nederlanden echt voor op andere verzekeraars. Het start voor elke ondernemer, groot én klein, met bewustwording van de risico's en het inwinnen van professioneel advies."



Financieringsgilde trekt op met Planners van Waarde

‘EEN INTEGRAAL **PLAN** BRENGT **OVERZICHT EN RUST**’

Financieringsgilde is een samenwerking van franchisenemers die ondernemers onafhankelijk adviseren bij hun financiering. Deze klanten profiteren van een landelijk netwerk en collectieve inkoopvoordelen en worden tegelijkertijd gekoppeld aan een adviseur die de lokale situatie kent. Financieringsgilde gelooft dat onafhankelijk zijn van geldverstrekkers ervoor zorgt dat de klant het beste product krijgt. Maar... elke ondernemer is ook een ‘particulier’. Daarvoor gelden andere vraagstukken en een specifieke benadering. Financieringsgilde rekent daarbij op de kennis van onder meer Planners van Waarde. Frank de Laat stelt voor: Daphne Artz-van Tienen.

Na een jarenlange carrière in het bankwezen (hij was manager Bedrijven bij de toenmalige Rabobank Boxmeer) begon Frank de Laat in 2016 zijn eigen advieskantoor, dat zich later aansloot bij het Financieringsgilde. Hij staat ondernemers, van de bakker op de hoek tot een miljoenenonderneming, bij in elk financieringsvraagstuk. Zetelend in Macharen bedient Frank de Laat de gemeenten Oss, Maashorst en Land van Cuijk.

Met Financieringsgilde wil Frank de Laat ondernemers helpen hun dromen te verwezenlijken. “Banken trekken zich nog altijd verder terug. Je loopt er niet zomaar meer binnen. Dus vergelijk ik samen met de adviseur of accountant van de klant alle denkbare financiële producten. Ook die van zijn eigen bank. Juist daarom hebben we betere voorwaarden. Daarbij komt mijn achtergrond als bedrijfsadviseur om de hoek kijken. Dat koppel ik vervolgens aan mijn jarenlange administratieve ervaring.”

Bewuste beslissingen

In de praktijk echter ervoer Frank de Laat dat hij vaak op het ‘terrein’ van de particulier terecht kwam. “Zoals wanneer ik een ondernemer adviseer bij de aankoop van een bedrijfspand. En er dan blijkt dat bijvoorbeeld zijn ouders hun huis verkopen en er vermogen vrijkomt of er op een andere manier een schenking aan de orde is. Op dat moment lopen zakelijk en particulier door elkaar heen. Of gaan zelfs hand in hand. In die voorkomende gevallen vertrouw ik op advies van Daphne



Daphne Artz-van Tienen en Frank de Laat.

Artz-van Tienen van Planners van Waarde. Zij is een kei in advies aan particulieren. Andersom vul ik haar diensten aan met zakelijk financieel advies. En dus profiteren onze klanten van onze wederzijdse kennis."

Planners van Waarde is een collectief van onafhankelijke financieel planners en regisseurs. Met een netwerk van onafhankelijke professionals delen en verbinden zij kennis waardoor integraal maatwerk wordt geboden. "Wij vinden het belangrijk dat iedereen op basis van inzicht bewuste financiële beslissingen kan nemen", aldus de Oeffeltse Daphne Artz-van Tienen. De zes pijlers binnen de advisering zijn financiële planning, vermogen, wonen, ondernemen, pensioen en schenken en erven. Financiële planners van Planners van Waarde beschikken over een persoonlijke vergunning van de AFM.

Gecertificeerd planner

Daphne Artz-van Tienen is gecertificeerd Financieel Planner en Private Life Planner. In de afgelopen twintig jaar deed ze brede kennis op bij verschillende grootbanken en heeft ze vele particulieren en ondernemers financieel geadviseerd. "Mijn advisering richt zich op financiële planning, vermogensregie, hypotheken en levensverzekeringen", vertelt ze. "Financieel inzicht helpt om je dromen en plannen waar te maken. Om goed financieel inzicht en advies te geven, vind ik het van belang om vooraf samen uit te vinden wat je met je geld zou willen en kunnen doen: Hoe is je financiële positie en wat zijn je dromen en plannen? Ik begeleid bij het maken van keuzes op financieel vlak door het geven van inzicht. Een integraal plan biedt overzicht en brengt rust en houdt rekening met jouw levensfase, mogelijkheden en wensen."

Vragen die daarbij volgens haar spelen, zijn: hoe is mijn pensioen geregeld en hoe kan ik optimaal sparen voor later? Kan ik minder werken? Hoe kan ik opgebouwd vermogen een zo hoog mogelijk rendement geven, belastingdruk zo laag mogelijk houden en hoe beperk ik de risico's? Ook komen onderwerpen als schenken, erven, hypotheek en aflossing, en studie van de kinderen voorbij. Of: wat kan ik doen met mijn lijfrente?

Adviseren én regelen

"Daarbij adviseren wij niet alleen, wij regelen het ook zaken. Zoals de hypotheek, de arbeidsongeschiktheidsverzekering, het vermogensbeheer. Ik sta in nauw contact met accountant en/of fiscalist. Ik kom uit deze regio, ben hier geboren en getogen. Dat praat prettiger. We staan dicht bij de klant. Frank op zijn beurt kent de regio vanuit zijn Rabobank-verleden. We vullen elkaar aan."

"De balans en samenhang tussen zakelijk en privé is een onderwerp waar ondernemers goed over geïnformeerd moeten zijn. Soms kun je zelf de antwoorden vinden, maar soms blijven ze onbeantwoord door onvoldoende inzicht. Dan komen wij om de hoek kijken", aldus Daphne Artz-van Tienen. Frank de Laat vervolgt: "We kunnen met z'n tweeën de hele markt aan zakelijke en particuliere klanten bedienen. In de hele breedte en volkomen onafhankelijk. Goed om te weten: we komen beiden het liefst bij de klant aan de keukentafel. En de eerste kennismaking is vrijblijvend."



Werken kan tegenwoordig óveral...

Toekomstbestendige dienstverlening

VAN DER HOFF ICT REALISEERT ‘DE WERKPLEK VAN NU’

Om de klant mee te kunnen nemen richting de toekomst is Van der Hoff ICT voortdurend bezig om kennis en kunde te ontwikkelen. De kracht van de automatiseerder zit volgens eigenaar Niels van der Hoff in het kunnen bieden van een toekomstgerichte ICT-totaaloplossing voor het midden- en kleinbedrijf en grootzakelijk. “Het doel is om werkprocessen te verbeteren en klanten meer uit hun werk te laten halen.” Kortom: ‘Grip op ICT.

“Sinds corona zie je veel hybride werken: deels op kantoor, deels thuis”, vervolgt Niels van der Hoff. “Wij spelen daar al geruime tijd op in met een eigen concept: ‘De Werkplek van Nu.’ Een moderne werkplek vanuit de cloud. Onze focus ligt op het faciliteren en creëren van een volledige werkplek waarmee je als bedrijf grip kunt krijgen op IT, data en omgeving. Het concept is: een werkplek per gebruiker, die je kunt uitbouwen en combineren met thuiswerken of werken op kantoor. Daaraan voegen we toe onderdelen zoals het inrichten van de ruimte met een interactief scherm van waaruit je een conferentie kunt starten voor bijvoorbeeld je mensen op kantoor en voor hen die tegelijkertijd thuis aan het werk zijn.”

“We brengen de hybride omgeving samen met de ‘De Werkplek van Nu’-oplossing. Onze denkwijze is daar al op aangepast.”

‘Grip op ict’

“We zorgen voor ‘Grip op ICT.’ Anders dan veel andere aanbieders proberen we het totale concept te leveren, dus: pc’s, laptops, het stukje internet en netwerk eronder en daarbovenop ‘De Werkplek van Nu’-oplossing. Daar voegen we aan toe de zojuist genoemde hybride vergaderoplossingen, met bijvoorbeeld Teams, maar ook vaste en mobiele telefonie. Daarmee legt de eindgebruiker de volledige ICT in onze handen en daarmee creëren we de genoemde grip.”

“Die moderne werkplek blijven we doorontwikkelen. Een sterke pijler vormen de samenwerkingen die we de laatste tijd zijn aangegaan. We creëren een laag over de hele IT-omgeving heen, zodat eindklanten via een online portal zelf op een laagdrempelige manier aan de knoppen kunnen zitten, zonder dat zij telkens ons hoeven in te schakelen voor minimale aanpassingen, zoals het toevoegen van gebruikers en het geven van gebruiksrechten. In deze zelfservice omgeving creëren we zelfredzaamheid, maar natuurlijk ondersteunen wij nog steeds daar waar gewenst. Zo kan de eindgebruiker snel schakelen.”

Werkgelegenheid

Ook Niels van der Hoff ervaart schaarste op de arbeidsmarkt. “Met het zojuist genoemde portal zetten we in op verdere automatisering van de ICT aan onze eigen kant. De tooling waarin wij voorzien zorgt ervoor dat mensen die bij ons willen komen werken niet direct alle IT-kennis in huis hoeven te hebben. Zo kunnen we toch mensen aannemen, intern opleiden en op een laagdrempelige manier toevoegen aan ons team. De specifieke kennis komt dan vanzelf, waarbij we er wél op letten dat we communicatief vaardige personen in huis halen. Dat maakt immers ons team alleen maar sterker!”

KLOMP

keukens & interieurbouw

— Sinds 1982 —

Al 40 jaar passie en vakmanschap!

"Design wordt tastbaar"

Wij zorgen voor perfectie tot in de kleinste details waardoor kwaliteit is gegarandeerd.









klompkeukens.nl | info@klompkeukens.nl | Mill

HAHEBO + BOW

Kantoorgebouwen en inrichtingen zijn statisch. Organisaties ontwikkelen zich sneller en sneller, dat vraagt om flexibiliteit.

BOW biedt bouwstenen om invulling te geven aan deze flexibiliteit. Blijvend aanpasbaar, van belcel tot directievertrek en van teamruimte tot stiltewerkplek voor twee.

De BOW zorgt niet alleen voor flexibiliteit, maar met de BOW creëer je ook eenvoudig een akoestisch aangename werkplek of overlegruimte.

Voor meer informatie neem contact op met onze accountmanagers:

verkoop@hahebo.nl
+31 485 36 26 26
www.hahebo.nl

