ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

OKT 2019



Ondernemersprijs

‘DE ONDERNEMERSPRIJS IS ALS INSTITUUT SIMPELWEG NIET TE MISSEN’

Anton De Weerd

EEN NIEUWE LEIDER, EEN ONGEWIJZIGDE MISSIE

Mintres

‘WERKEN MET OPEN VIZIER, TOEKOMST-GERICHT’

ATTRACTIEPARK TOVERLAND

Toverland organiseert unieke kerstmarkt met attracties voor bedrijven

Het lijkt nog een hele tijd te duren tot aan Kerstmis, maar bij de Business & Events afdeling van Attractiepark Toverland zit de kerststemming er nu al weer goed in. Het keuzemoment voor het jaarlijkse kerstpakket staat bij veel bedrijven voor de deur en dat merken ze bij Toverland: de aanvragen voor de aanstaande kerstperiode stromen volop binnen.

"We merken de afgelopen jaren dat bedrijven de waardering voor hun medewerkers steeds meer op een bijzondere manier willen laten blijken". Dit zien we in de zomer bijvoorbeeld terug in het toenemende aantal bedrijven dat een familiedag organiseert in Toverland voor hun medewerkers met het gezin, maar ook in de winter zien we deze trend zich steeds meer doorzetten." zegt Tamara Thijssen Manager Sales Business & Events bij Attractiepark Toverland. "Bedrijven zoeken een unieke locatie voor hun kerstborrel en afgelopen jaar hebben we ook voor het eerst diverse betoverende kerstmarkten georganiseerd. Bezoekers reageerden hier zo positief op dat we hebben besloten om voor 2019 dit concept voor ieder bedrijf toegankelijk te maken."



Unieke kerstbeleving in een magische omgeving

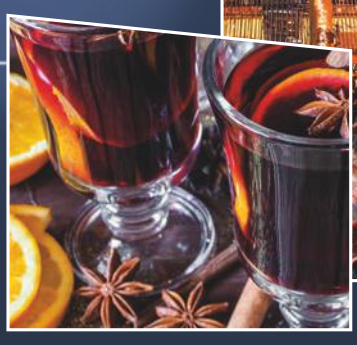
Het kerstmarkt-arrangement zorgt voor een avondvullend programma, waarbij uw bedrijf exclusief toegang krijgt tot het indoor themagebied Wunderwald. Na een ontvangst met een hapje en drankje kunnen alle medewerkers hun eigen kerstpakket bij elkaar 'shoppen' op de unieke kerstmarkt, met volop leuke standjes met een uiteenlopend en aantrekkelijk aanbod. Tussendoor kunnen zij genieten van uniek winters entertainment en een heerlijke mix van drankjes en hapjes, zoals Glühwein, warme chocomel, Erdinger en Reibekuchen. "En natuurlijk stellen we diverse attracties speciaal voor uw bedrijf open, zodat uw medewerkers een heerlijk avondritje kunnen maken in bijvoorbeeld de achtbaan Booster Bike of onze bobbaan Maximus' Blitz Bahn." vertelt Tamara.

Gemakkelijk georganiseerd, maar toch speciaal

Bedrijven met minimaal 350 medewerkers kunnen hun eigen kerstmarkt organiseren, maar ook aan kleinere organisaties is gedacht. Op zaterdag 14 december organiseert Toverland met de 'WunderMarkt' een inschrijfavond waar ieder MKB bedrijf aan kan deelnemen. Tamara: "Het organiseren van een kerstfeest neemt stiekem toch altijd veel tijd in beslag. Daarom is deze avond voor de MKB bedrijven uitermate geschikt, aangezien de organisatie van het evenement volledig uit handen wordt genomen door Toverland. Wel zo makkelijk en u kunt toch aan uw medewerkers een unieke ervaring bieden en een kerstgeschenk waar de medewerker echt blij mee is!



Tamara Thijssen
Manager Sales Business & Events





BUSINESS & EVENTS

Kijk voor meer informatie op www.toverland.com/kerstmarkt of neem contact op met de afdeling Business & Events via 077-4677050.

Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

Alles goed? Bijna alles...

Vaak is het de eerste opening voor een gesprek. Al snel bevestig je dat met een antwoord dat alles prima gaat. Onzin natuurlijk. Er zijn altijd zaken die beter kunnen of niet zo goed gaan. Ik vind het lastig deze zaken bespreekbaar te maken. Toch ontdek ik voordelen! Anderen kunnen je inzichten geven vanuit een eigen invalshoek die wijzen naar de oplossing. Eentje waar je zelf nog nooit aan hebt gedacht!

Ook ontdek je dat anderen zich gemakkelijker openstellen. Dit creëert een goede basis voor een fijn gesprek en een goede relatie. De ander begrijpt keuzes die je maakt en dat geeft begrip. Bij mij werkt het! Met InZaken gaat het goed. De nieuwe huisstijl is goed ontvangen en ook de weg naar inzaken.nl wordt goed gevonden. InZaken verbindt! Een sterke crossmediale formule waarmee ondernemers reclame kunnen maken in het magazine én online! Daar gaan we de komende tijd sterk op inzetten. Naast deze invulling zetten we steeds vaker in op de verbinding. Hierbij helpen we ondernemers gericht bij het vinden van de juiste partijen of initiatieven waarmee ze beter worden. Juist daarom is het belangrijk aan te geven waar het minder goed gaat. Anderen kunnen je helpen!

Gaat bij jou ook bijna alles goed? We horen graag hoe je andere ondernemers kunt bijstaan. En wie weet... hebben we voor jou een goede tip!

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

OKTOBER 2019

15



‘ONTZORGEN? VERRASSEN!’

Van der Hoff ICT is ruim tien jaar serviceverlener voor het mkb en grootzakelijk. Volgens de automatiseerder is ‘ontzorging’ misschien wel meer relevant dan ooit, maar tegelijkertijd is het volgens Van der Hoff ICT nodig om te ‘verrassen’.

22



INFRASCOOP

Infrascoop Grond- Weg en Waterbouw heeft afgelopen augustus haar eerste jubileum gevierd. Na twaalfenhalf jaar werken aan regionale riolen, wegen en pleinen is Infrascoop niet meer weg te denken uit het straatbeeld in het Land van Cuijk.

30



‘JONGEREN BEHOUDEN’

Overal zijn ze: verbindende elementen in het Land van Cuijk. Je moet ze vooral willen zién. Fred van der Valk, directeur-eigenaar van Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen, en Twan Hofmans, directeur van Hofmans at Home, zijn er gevoelig voor.

42



ESHGRO

Noem het Darwinisme in de economie: de winnaars van morgen zijn degenen die het snelst kunnen inspelen op veranderende marktomstandigheden. En die ontwikkelingen verlopen exponentieel, stelt Anton Loeffen, CEO van Eshgro, vast.

En verder...

5 Column Anton Loeffen **6** Kort Nieuws **7** Column Emile Willems **8** Column Eugène van Kempen **9** Column Randy van Tienen **18** Column Wouter Weijens **34** Inzichten **36** Column Pierre Hermans

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

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

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

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

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

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

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

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR

Meer dan alleen m²

Taxaties

Huur / verhuur

Aankoop / verkoop

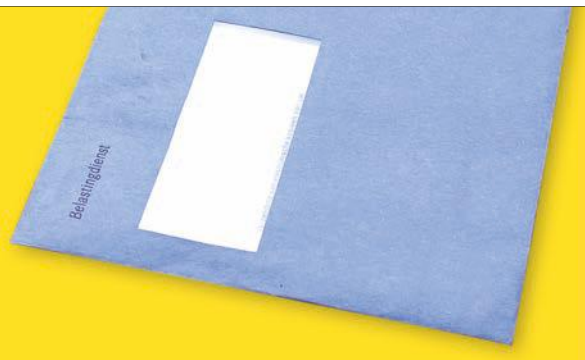
Advies

voor bedrijfsmatig onroerend goed





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



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

Glas- Spuit- en Schildersbedrijf
WILLEMS
Rijkevoort



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

www.SchilderWillems.nl

Column



ANTON LOEFFEN
Automatiseringsadviseur

Meer weten over Office365
of de Smarter Workplace?
Mail me op a.loeffen@eshgro.nl

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

EINDELIJK EEN SLIMME COMPUTER?

Het komt niet vaak voor dat ik over een product schrijf. Laat staan over Microsoft Office. Maar hoe je werkt met Word, Excel en Powerpoint gaat echt fundamenteel veranderen. Miljoen gebruikers werken dagelijks met Office365 in de cloud. Dat geeft Microsoft inzicht in hun gebruikersgedrag en op basis daarvan wordt Office365 verbeterd. Microsoft zet sinds enige tijd echter ook kunstmatige intelligentie in om jou als gebruiker te helpen.

Een goed voorbeeld van de kunstmatige intelligentie in Office365 is bijvoorbeeld het intelligent indexeren van afbeeldingen. Zo kun je op tekst zoeken die in foto's of afbeeldingen voorkomt. Die functionaliteit kun je tevens als beveiliging inzetten. Daarmee kun je bijvoorbeeld voorkomen dat iemand in je organisatie documenten mailt die een BSN-nummer bevatten. Belangrijk met de AVG in gedachte. Zelfs als het BSN-nummer in een foto staat zorgt de kunstmatige intelligentie in Office ervoor dat die foto niet kan worden verstuurd.
De meest recente toevoeging is de Powerpoint Presenter Coach. Je kunt je presentatie uitproberen terwijl je digitale coach meeluistert en meekijkt. Vervolgens adviseert jouw kunstmatig intelligente coach je over verbeteringen. Je krijgt real-time feedback over je tempo en woordkeus. "Het is beter om niet letterlijk van de slides voor te lezen." Ook krijg je een analyse over hoe vaak je 'uh' of stopwoordjes gebruikt. Bovendien krijg je suggesties voor communicatieverbeteringen. Bijvoorbeeld alternatieven voor erg geslachtsspecifieke teksten zoals 'de beste man voor de job'.

Dit is voor het eerst in de geschiedenis dat een kunstmatig intelligentie assistent miljoenen gebruikers persoonlijk kan helpen bij zoiets als een presentatie. Wie weet krijgen we uiteindelijk toch echt een slimme computer.



Spring Kinderopvang is verduurzaamd

Wat doe je als de huidige verwarmingsinstallatie in je pand nog niet aan vervanging toe is, maar de rest van de installatie wel? Spring Kinderopvang schakelde de hulp in van totaalinstallateur Van Gemert Installatiegroep uit Overloon. Het oude servicekantoor van Spring Kinderopvang in Boxmeer werd gesloopt en een voormalige kinderopvanglocatie werd ingericht als het nieuwe servicekantoor.
Voordat verhuisd kon worden, kreeg de nieuwe locatie een grondige opknapbeurt. Na het maken van een plan is alle verlichting vervangen door led-verlichting, nieuwe databekabeling aangelegd en zijn de ventilatie-units vervangen. De cv-ketels uit het oude pand waren nog in prima staat en voorzien de vloerverwarming in het nieuwe pand van warmte. Door deze materialen te hergebruiken, in combinatie met een duurzaam VRF systeem om te verwarmen of koelen, voldoet het kantoor weer helemaal aan de huidige normen. Op termijn zouden de cv-ketels vervangen kunnen worden voor een warmtepomp, waarmee de temperatuur in het hele gebouw gasloos te regelen is. Het servicekantoor van Spring Kinderopvang in Boxmeer is op de toekomst voorbereid, zonder onnodige verspilling van materialen.



Vijftiende Lions Golfdag: 20.000 euro voor Artsen zonder Grenzen

Na vele jaren succesvolle en dankbare (bouw)projecten mede gerealiseerd te hebben, zoals een oogkliniek in Laos, een oogziekenhuis in Birtamod / MECHI Eye Hospital Nepal met jaarlijks 22.000 hoofdzakelijk staaroperaties, een weeshuis in Benin en een verloskundekliniek in Malawi, is dit jaar door de Lions gekozen voor het WatSan-project in Balukhali, Bangladesh. Het gaat om een verwerkingsinstallatie voor sanitair afval ten behoeve van een vluchtelingenkamp voor Rohingya's, met zo'n 160.000 bewoners.



Sinds augustus 2017 ontvluchtten meer dan 700.000 Rohingya's het geweld in Myanmar en zochten veiligheid in Bangladesh. Tegenwoordig leven bijna een miljoen Rohingya-vluchtelingen in kampen en geïmproviseerde nederzettingen op het schiereiland Cox's Bazar in Bangladesh. Dit leidt tot allerlei gevaarlijke situaties daar waar het gaat om hygiëne en uitbraak van ziekten. Het WatSan-project is een nieuwe methode van afvalmanagement waarbij men uitwerpselen overbrengt naar een reservoir waar deze bewerkt en gedroogd worden. Het volledig gedecontamineerde water wordt gebruikt voor de bewatering van het veld naast de verwerkingsinstallatie.
Met de steun van sponsoren en deelnemers aan de Lions Golfdag, op 13 september, kon Lions Club Land van Cuijk en Noord-Limburg op Golfbaan Bleijenbeek aan Artsen zonder Grenzen een cheque overhandigen van 20.000 euro.

Cuijk stopt ambtelijke samenwerking met Mill en Grave

De gemeente Cuijk wil stoppen met de ambtelijke samenwerking met de gemeenten Mill & Sint-Hubert en Grave. Niet bekend is of dat vóór of na de beoogde herindelingsdatum (met de gemeenten Boxmeer en Sint-Anthonis) van 1 januari 2022 gebeurt. De gemeente Cuijk werkt sinds begin 2014 in één ambtelijke organisatie, CGM, met Mill en Grave. Daarnaast is Cuijk een herindelingsproces aangegaan met de gemeenten Sint-Anthonis en Boxmeer. Met die laatste twee gemeenten wil Cuijk in 2022 tot één ambtelijke organisatie komen. Volgens een brief van de burgemeesters Karel van Soest, Marleen Sijbers en Wim Hillenaar aan burgemeester en wethouders van Mill en Grave is zo'n nieuwe gemeente 'de enige gewenste en haalbare variant.' Het besluit van Cuijk zal Mill en Grave meer isoleren binnen de regio, al willen de drie, aldus de brief, wel blijven samenwerken met Grave en Mill voor 'een krachtige regio.' Komende maand willen zij met Mill en Grave overleggen over 'ambtelijke diensten' die men aan de twee overblijvers wil verlenen.
Het is nog onduidelijk wat het kost om de ambtelijke CGM-organisatie te ontmantelen, evenmin wat de gevolgen zijn voor het personeel.

'Broertje' voor Land van Cuijk-ballon

De Land van Cuijk-luchtballon heeft er een broertje bij. Tijdens het Ballonfestival in Grave werd de modelballon gepresenteerd. Met de kleinere ballon wordt het Land van Cuijk gepromoot tijdens evenementen, beurzen en ballonfestivals. De modelballon wordt gevaren door Twan van de Camp. Hij is te volgen via de Facebookpagina
▶ Ballonwereld.nl

Column



EMILE WILLEMS
TooBee

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

HET SCHAAP MET VIJF POTEN

Laatst werd me gevraagd: "Werkt dat, zelfsturende teams?" De vraag beantwoorden betekent dit misleidend begrip parkeren. In essentie is er behoefte aan meer verantwoordelijkheid en zelfredzaamheid in teams. Dat kan zeker, maar daarvoor menen we het schaap met vijf poten nodig te hebben. Geloof me, een goed schaap heeft geen vijf poten. Heb je überhaupt een schaap nodig? Een 'schaap' laat zich graag sturen en doet mak wat je vraagt. Een 'bijenvolk' daarentegen, weet wat nodig is. Ieder kent zijn taak en gaat zijn gang. De echte uitdaging is dus dat een herder nog geen imker is. Waar de herder er bovenop staat en stuurt met command en control, is de imker vooral bezig met het faciliteren van zijn 'bijenvolk'. Zorgen voor de juiste omgeving, zodat de 'bij' haar gang kan gaan. Ze weet immers wat ze moet doen. Schapen of bijen, een herder of imker; wat heeft jouw organisatie nodig?

Econsultancy werkt mee aan fietsbrug over de Maas

In het kader van de verdere uitbouw van de snelfietsverbinding Cuijk-Nijmegen levert de nieuwe fietsbrug over de Maas fietsers van en naar Cuijk 2,5 kilometer winst op in vergelijking met de route via de brug in de A73. Een project waar ingenieursbureau Econsultancy veel onderzoeken voor heeft uitgevoerd.
De fietsbrug is onderdeel van het Maas-Waalpad, de snelle fietsroute die van Cuijk via Mook en Heumen tot in Nijmegen loopt. De fietsbrug komt naast de bestaande spoorbrug over de Maas te liggen. Züblin Civiele Betonbouw is samen met HSM de hoofdaannemer van de nieuw te bouwen brug. Deze fiets-voetgangersbrug met een breedte van zes meter heeft een stalen hoofdoverspanning van zo'n 145 meter.
De aanbruggen die de hoofdbrug op het land verbinden hebben een totaallengte van ruim 200 meter. De nieuwe brug wordt op een afstand van twintig meter van de bestaande spoorbrug geplaatst.
Voor een project als dit moet op veel verschillende onderdelen onderzoek gedaan



worden. Projectleider integrale projecten Leendert Lau van Econsultancy: "Doordat wij in het voortraject al bij dit project betrokken waren en door ons grote aanbod van diensten, is Züblin Civiele Betonbouw bij Econsultancy uitgekomen als onderzoekspartner."
De bouwwerkzaamheden vinden plaats in de uiterwaarden van de Maas maar ook in het binnendijks gebied. "Best ingewikkeld.", zegt Lau. "De Maas kent een grillig verloop in de tijd. Kan de bodem in de uiterwaarden de zware werkmachines en de nieuwe pijlers voor de brug dragen? Wat kunnen we doen met de uitgegraven grond? Ligt er archeologie in de bodem die verstoord wordt? Worden beschermde plant- en diersoorten bedreigd door dit project? Vragen waar wij onderzoek naar uitvoeren zodat er geen vertraging ontstaat in de projectplanning."

Nieuwe mede-eigenaar bij De Horst

Zorgboerderij De Horst in Mill biedt sinds 2006 dagbesteding aan voor mensen met dementie en niet-aangeboren hersenafwijkingen (NAH). In 2006 opende Sylvia Albers De Horst voor twee cliënten, twee dagen per week. In 2010 is het huidige gebouw geopend en inmiddels is De Horst zes dagen per week geopend voor vijftig cliënten. Acht medewerkers en achttien vrijwilligers bieden elke dag optimale zorg. Sinds mei is Jelle Albers, zoon van Sylvia, mede-eigenaar bij De Horst. Hij is gezondheidswetenschapper en heeft veel ervaring opgedaan als consultant in de gezondheidszorg. In de landelijke omgeving staan ontwikkeling, beweging en activiteiten centraal. De Horst richt zich op de talenten die mensen nog steeds hebben, ondanks ziekte. Cliënten worden weer actief en worden uitgedaagd om naar buiten te gaan. De zorgbehoefte en het sociale isolement nemen af. Daarnaast worden mantelzorgers ontlast waardoor de cliënten langer thuis kunnen wonen. Vanaf volgend jaar gaat De Horst zich ook richten op jonge mensen met dementie en NAH. Hiervoor komt er een nieuw gebouw met werkplaats waar zij activiteiten kunnen gaan volgen.

▶ **www.zorgboerderijdehorst.nl**



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

VERZWIJGING BIJ **VERZEKERINGSAANVRAAG**

Veel verzekeringen worden aangevraagd met een aanvraagformulier. Aan de hand van de ingevulde antwoorden beoordeelt de verzekeraar of hij de verzekering wil afsluiten. Het verkeerd beantwoorden van vragen die de verzekeraar stelt, kan grote gevolgen hebben. Als er verkeerde informatie is verstrekt met het opzet de verzekeraar te misleiden en een verzekering af te kunnen sluiten die op basis van de juiste informatie niet of onder andere voorwaarden zou zijn afgesloten, dan mag de verzekeraar uitkering weigeren en kan hij de verzekering beëindigen.

Als bij de verzekeringsaanvraag verkeerde informatie is verstrekt zonder opzet om de verzekeraar te misleiden, dan moet worden beoordeeld of, en zo ja, onder welke voorwaarden de verzekering zou zijn afgesloten als het aanvraagformulier correct zou zijn ingevuld. Zou verzekeringsaanvraag zijn geweigerd bij een correct ingevuld aanvraagformulier, dan hoeft de verzekeraar niet uit te keren. Zou hij de verzekering wel hebben afgesloten, maar andere voorwaarden hebben gesteld, dan moet worden uitgekeerd met inachtneming van die voorwaarden.

In zijn arrest van 5 oktober 2018 heeft de Hoge Raad bepaald dat de vraag of, en zo ja onder welke voorwaarden de verzekeraar de aanvraag zou hebben geaccepteerd als het aanvraagformulier correct zou zijn ingevuld, moet worden beoordeeld aan de hand van het criterium wat een 'redelijk handelend verzekeraar' zou hebben gedaan. Het gaat dus niet om het eigen acceptatiebeleid van de betreffende verzekeraar.

Wordt u geconfronteerd met een verzekeraar die zich beroept op verzwijging bij de verzekeringsaanvraag, neemt u dan contact op met ons kantoor.

TUSSEN STILWERKPLEK EN SPEELBOS

Passie voor Licht en Groen
Onze passie is het ontwerpen van een gebouwde omgeving die positief bijdraagt aan het welzijn van de mens. Hierbij vormen de kernwaarden Licht en Groen onze inspiratie. Het besef dat de mens oorspronkelijk deel is van de natuur gaat hieraan vooraf. Onze projecten en ontwerpen brengen je terug naar de basis op een duurzame manier.



ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



Bart van den Hork: *'Licht staat voor daglicht, dat openheid en energie geeft, terwijl Groen de mens weer in contact brengt met de natuur waardoor een rustgevende en vertrouwde leefomgeving ontstaat. Een ontwerp van Elemans van den Hork Architecten staat in verbinding met buiten en dit draagt bij aan kwaliteit van leven.'*

Onderzoek
Per werkgebied; onderwijs, ouderenzorg, woningbouw en bedrijfsgebouwen doen wij onderzoek naar hoé we onze visie in praktijk kunnen brengen. Daar vormen we ideeën over en die delen we graag met geïnteresseerden. Voor het onderwijs hebben we inmiddels een concept ontwikkeld die nu ook in boekvorm verkrijgbaar is.

Van schoolgebouw naar leeromgeving
Met het concept 'Tussen Stilwerkplek en Speelbos' hebben we onze visie Licht en Groen vertaald naar de hedendaagse vraagstukken rond onderwijshuisvesting. Dat heeft geresulteerd in de uitgave 'Tussen Stilwerkplek en Speelbos'. We zijn erg trots op het resultaat; een boekwerk dat nieuwe vormen van onderwijs combineert met onze ontwerpconcepten voor leeromgevingen. Ontdek zelf wat dit concept voor jou kan betekenen en bestel het boek via onze website.

Bezoek onze nieuwe website en bestel het boek.
www.eharchitecten.nl

Bart 06 53 22 11 09

Aantal aansluitingen glasvezel groeit

Nu de aanleg van het glasvezelnetwerk in het Land van Cuijk vordert, neemt het aantal aansluitingen alsnog toe. Volgens Paul Kempen, een gangmaker voor de aanleg van het netwerk in de regio, hebben velen kennelijk afgewacht, maar gaat men alsnog 'om' als de glasvezelkabel daadwerkelijk in de straat ligt.
En dat terwijl er enkele jaren geleden niet genoeg inschrijvingen waren om met de aanleg te kunnen starten. In Boxmeer en Grave wilde maar één op de pakweg zes, zeven huishoudens meedoen, in Cuijk zelfs maar één op negen. De overige dertig dorpen haalden wél de vereiste 43 procent. Niettemin durfde het bedrijf E-fiber uit Den Dolder de aanleg aan. Inmiddels zijn Sint-Anthonis en het grootste deel van Boxmeer aangelegd en is er een start gemaakt in Cuijk. In Sint-Anthonis en Boxmeer meldden zich alsnog 1.400 klanten. Volgens de planning is de aanleg in het Land van Cuijk medio volgend jaar gereed. E-fiber gaat ook in de gemeente Gennep aan de slag. In Gennep ligt het aantal inschrijvingen momenteel iets boven de dertig procent.

Goei Leven Beleven krijgt vervolg in 2020

Het driedaagse evenement Een Goei Leven Beleven krijgt een vervolg in 2020. Dat hebben de ondernemers en de organisatoren die betrokken waren bij de editie van dit jaar, besloten. Het evenement vindt, zoals vorig en dit jaar, plaats in periode waarin ook de kortste nacht valt, en staat daarom in 2020 gepland in het weekeinde van vrijdag 19 tot en met zondag 21 juni. Het evenement valt voor het eerst niet samen met de kermis in Boxmeer. Daarmee wordt ook tegemoetgekomen aan de wens van de Boxmeerse centrumondernemers. Het biedt hun de gelegenheid om in 2020 ook aan te haken op het Land van Cuijk-brede evenement.



Koffiepraat

SOCIALE ONTMOETINGSPLEK

Tripjes naar de koffieautomaat zijn favoriet om de niet-werkende minuten te vullen. Gemiddeld spenderen medewerkers ruim dertig minuten per werkdag aan het halen van koffie. Koffie drinken op de werkvloer omvat dan ook meer dan alleen het bevredigen van een primaire levensbehoefte. Het koffiemoment is de tijd om bij te praten met collega's of andere medewerkers. Een goed ingerichte koffiecorner wordt daarom steeds belangrijker. Deze plek vormt een belangrijke ontmoetingsplek waar medewerkers op een informele manier van gedachten kunnen wisselen. Maar het is ook een goede plek om te netwerken. Zo ontstaan er vaak nieuwe ideeën en oplossingen of zelfs nieuwe business. Wij kunnen u adviseren en ondersteunen in de ultieme koffiecorner passend bij uw bedrijf!

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

Gasterij Onder de Panne geopend

Daar waar ooit de koeien op stal stonden, wordt sinds kort vergaderd en treffen families, vrienden, collega's en kennissen elkaar voor een reünie, jubileum of een bijzondere gebeurtenis. Gasterij Onder de Panne is onlangs in Beugen geopend. Een traditionele Brabantse boerderij aan de Oeffeltseweg met een rijke historie, werd in het jaar 1929 gebouwd door drie gebroeders Brienen. De inmiddels vierde generatie Brienen (Ellen, samen met echtgenoot Arno Gerrits ook uitbater van Groepsaccommodatie De Vilt) besloot om de boerderij en bijgebouwen een nieuwe functie te geven. In het afgelopen anderhalf jaar werd deze ingrijpend verbouwd en getransformeerd van stal tot een multifunctionele accommodatie. Een zorgvuldig gekozen mix van moderne bouwmaterialen met authentieke bouwelementen maakt van de voormalige boerderij en stallen een unieke locatie. Ook de locatie aan de rand van het dorp Beugen is uniek: vanuit de accommodatie en het terras hebben de gasten een weids uitzicht over het aangrenzende natuurgebied De Vilt. Een inspirerende zakelijke omgeving voor workshops en teambuilding. Maar ook voor een familiedag of voor bijzondere gebeurtenissen als een herdenkingsdienst of trouwerij.

▶ **www.gasterijonderdepanne.nl**





Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg

'EVENEMENT DAT STAAT ALS EEN HUIS'

De vierentwintigste editie van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg focust andermaal op 'opmerkelijk ondernemerschap'. De vernieuwde aanpak van enkele jaren geleden, dwingt de organisatie zich telkens opnieuw af te vragen wat iemand nu werkelijk een goede ondernemer maakt. Een blik die past in de huidige tijdsgeest. "Het maakt dat dit evenement na al die jaren nog altijd staat als een huis", aldus stichtingsvoorzitter Martin van Collenburg. "De Ondernemersprijs is als instituut simpelweg niet te missen."

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

Ontwikkeling van de regio

Bijna een kwart eeuw geleden werd de prijs in het leven geroepen om nieuwe impulsen aan de regionale economie te geven. "Nu zien we juist veel bedrijven in onze regio floreren", zegt Martin van Collenburg. "De drie genomineerden zijn daar een goed voorbeeld van. Net als elk jaar sta ik er ook nu weer versteld van wat voor goede ondernemers wij in de regio hebben. Deze bedrijven kende ik persoonlijk niet, maar ik ben verrast door wat ze doen. Ze leveren echt een mooie bijdrage aan de ontwikkeling van onze regio."
Daarnaast is er de prijs voor 'opmerkelijk ondernemerschap'. Bedoeld voor hij of zij die iets bijzonders als ondernemer heeft verricht en daarmee is opgevallen. Door passie, moed of overtuiging. Door persoonlijke invloed, visie en strategie, duurzaamheid en creativiteit. Een prijs voor een teamspeler die leiderschap en zichtbaarheid toont buiten zijn of haar onderneming. Dat kan dus ook een starter zijn. Of iemand die sterk maatschappelijk betrokken is.

Veel draagvlak

Nominatie overkomt niet veel ondernemers. In die zin zijn zij nu al alle drie een winnaar. En er is meer. Wie genomineerd wordt, wordt gedwongen na te denken over heel veel dingen. Opeens dienen ondernemers zich af te vragen wie zij zijn, wat zij met hun bedrijf willen bereiken of waar zij voor staan. Ook het zichzelf presenteren is voor velen bepaald geen alledaagse bezigheid. De verworvenheden hiervan zijn onmiskenbaar. Genomineerden zeggen zonder uitzondering 'gegroeid te zijn' gedurende het traject, ook op persoonlijk vlak.

De resultaten meebeleven? Het kan tijdens de prijsuitreiking, op donderdag 7 november, in Schouwburg Cuijk. Die avond wordt ook bekend wie de Publieksprijs voor zich mag opeisen. Erbij zijn? Meer weten? Kijk op: **www.deondernemersprijs.nl**. Daar vindt u ook alle informatie over (stemmen voor) de Publieksprijs en kaartverkoop, net als over de mogelijkheden voor sponsoring.

ROB BESEMER

‘We wilden marktleider worden. Dat is gelukt’



Is de toekomst aan de ‘tiny houses’? Natuurlijk, we zullen altijd gewone huizen blijven bouwen, maar feit is dat er in Nederland een grote behoefte is aan kleine, betaalbare woningen. Tiny houses kunnen in één dag neergezet en aangesloten worden. Steeds meer gemeenten bieden ruimte voor deze vorm van – tijdelijke – bewoning. Tiny houses creëren een gevoel van vrijheid en dicht bij de natuur zijn. Minder huis, meer leven. Rob Besemer is de man achter Mill Home, leverancier van tiny houses. “Onze tiny houses zijn het antwoord op de torenhoge huizenprijzen en het woningtekort.”

‘Tiny houses’ is een begrip uit Amerika, overgewaaid naar Nederland. Sinds enkele jaren komen er echte Nederlandse tiny houses uit Mill. Een belangrijk onderdeel erachter is de AluPlex-plaat, die bij Mill Panel wordt geproduceerd als onderdeel voor deurrompen en sandwichpanelen. Rob Besemer heeft de plaat zelf ontwikkeld. In 1969 werd Mill Panel opgericht als panelenafdeling van Houtbedrijf van Hout uit Mill, in 2001 werd het verzelfstandigd, met Rob Besemer als directeur en later mede-eigenaar. Vier jaar geleden zette hij daarnaast Mill Home op, waarmee hij het eerste tiny house-straatje in Nederland heeft gerealiseerd. “Rob Besemer is een ondernemer die niet bang is voor de concurrentie”, aldus de jury, “hij gelooft in de toegevoegde waarde van zijn product.”

Wat doet een nominatie met je?

“Ik heb even na moeten denken of ik aan de nominatie gehoor wilde geven”, bekent Besemer. “Ik sta niet zo graag in de belangstelling, begrijp je?”, verontschuldigt hij zich lachend. “Maar ik besefte ook meteen dat het voor met name Mill Home interessant is om in de regio meer bekendheid te krijgen, met name onder overheden. Het is een product waaraan bovendien lokale ondernemingen als Metaalbouw Vloet, Van der Horst aannemers en Elektro-installatiebedrijf Van Lanen meewerken. Aan de nominatie zélf moest ik wel even wennen, maar als snel ontstond er een gevoel van gepaste trots. Deze nominatie komt aan het eind van mijn carrière, dus ik zie het als een mooie bekroning van wat ik hier in vijfentwintig jaar tijd heb gedaan.”

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

“We zijn kennelijk erg belangrijk geworden en het is anderen opgevallen wat we hier doen. En dan te bedenken dat we een kwart eeuw geleden met niets zijn begonnen. We tellen nu weer mee in de regio.”

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

“We wilden met Mill Panel marktleider worden in de ontwikkeling van deurrompen. Met gebruik van veel innovatie, want dat is echt mijn ding. Dat is gelukt. De volgende stap was Mill Home, omdat we breder wilden worden in de recessieperiode. Onze sandwichpanelen hielpen daarbij. Bovendien hebben we Mill Home op kunnen starten met het geld dat we verdienden met Mill Panel. Daar ben ik trots op.”



STIJN HEIJS

‘Bedrijvendokter’ wijst op het belang van ketendenken



Hij zag in 2013 de potentie van het bijna failliete Henra Aanhangwagens in Overloon. Nam het bedrijf over en wist een turnaround te realiseren. Een voor velen onbekende term, weet Stijn Heijs. En dus noemt hij zich ‘bedrijvendokter’. Bedrijven die in zwaar weer zijn, maar in potentie kansrijk, weet hij weer op de rit te krijgen. Zo ook Henra. Het bedrijf kende sindsdien een harde groei: verdrievoudiging van de omzet in een stabiele markt. Dat is een prestatie. Bovendien is het bedrijf intussen weer winstgevend en is er weer ruimte voor investeringen.



Ketendenken, dat is het toverwoord voor Stijn Heijs. “Het is een van de componenten in mijn aanpak waarmee ik altijd scoor”, legt hij uit. De ondernemer deed zijn eerste turnaround toen hij 29 was. “Dat was voor Nutreco, in een kippenslachterij in Turkije. Sindsdien heb ik er zeven gedaan, in vier verschillende landen en in vijf uiteenlopende branches: ik zat in de kippen, de verpakkingsindustrie, zette een bedrijf in brillenpoetsdoekjes op het juiste spoor, herstructureerde Henra en zit inmiddels in de zalm…”

Die benadering is ook de Ondernemersprijs niet ontgaan. Volgens de jury springt Stijn Heijs eruit, omdat hij als ondernemer het grote geheel overziet. “Hij ziet kansen, durft ze te nemen en doet wat noodzakelijk is voor het behalen van succes.”

Wat doet een nominatie met je?

“Het was een grote verrassing, want op zoiets reken je natuurlijk niet. ‘Wil ik het wel?’, was het eerste wat in me opkwam. Want ik ben niet het type ondernemer dat graag in de belangstelling staat. Aan de andere kant is deze nominatie een stuk waardering vanuit ondernemers uit de regio. Dat streelt me toch wel. Daar komt nog bij dat we in enkele jaren tijd heel succesvol zijn geworden, en dat mag wat mij betreft iedereen weten.”

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

“Voorop staat dat ik mijn ketendenken bij elke turnaround ‘goed heb staan’. Dat is mijn aanpak. En nee, mijn blik op dit bedrijf is door de nominatie niet veranderd. Wat die nominatie wél gedaan heeft, is niet alleen opnieuw aan mijzelf maar nu ook aan de buitenwereld duidelijk maken hoe succesvol ketendenken is. Ondernemers in het midden- en kleinbedrijf zijn in de regel veel te veel op hun eigen winkel gericht, zoeken geen verbindingen. Met Henra doen we aan dealerontmoetingen; we nemen hen ook mee in onze beleidsbeslissingen. Daarnaast leveren we natuurlijk maatwerk; ook dat past in het ketendenken.”

Wat is de filosofie achter jouw manier van ondernemen?

“Wat maakt een ondernemer tot een bedrijvendokter? Twee dingen. Allereerst zijn er in een bedrijfsvoering maar drie dingen belangrijk: cash, cash en cash. Bij een bedrijf dat in zwaar zit, zijn die dingen nóg belangrijker; het bepaalt immers of je kunt blijven investeren of niet. Ten tweede moet je oog hebben voor de nettomarge per klant én per product. Wie draagt daadwerkelijk bij aan mijn resultaat? Neem afscheid van de mindere relaties en je bent vaak weer snel boven Jan.”

STEPHAN HAMERS

‘Specialismen samenbrengen in je dienstverlening’



Hamers Leidingtechniek is in 2010 opgericht door Stephan Hamers. Nog geen jaar later won hij de Bol the Battle voor startende ondernemers. Het bedrijf groeit gestaag. Dagelijks zijn ongeveer vijftien medewerkers onderweg, naar klanten verspreid over heel Nederland. Er is continu geïnvesteerd in medewerkers en state of the art materieel. Stephan Hamers’ reputatie is hem daardoor vooruitgesneld.

Hamers Leidingtechniek is een gespecialiseerde aannemer van sleufloze rioolreparatie- en -renovatietechnieken.
De rioolherstelwerkzaamheden komen meestal voort uit rioolinspecties. Voor de herstelmaatregelen wordt op een ingenieuze wijze een GVK-liner in de te herstellen rioolbuis gebracht. Onder invloed van UV-licht hardt deze uit. Hierdoor wordt het riool weer in nieuwstaat gebracht.
Hamers Leidingtechniek behaalde bij het Instituut voor ondergrondse infrastructuur, het IKT, met deze liner nu al voor het zesde achtereenvolgende jaar een 100 procent kwaliteitsscore, uniek in ons land. “Ondernemer Stephan Hamers staat tussen zijn mensen”, aldus de jury. “Samen met zijn team bedenkt hij de beste oplossingen, maakt samen met de opdrachtgever de beste keuzes en zorgt voor een kwalitatief hoogwaardige uitvoering. Dat geeft een tevreden klant. Daarin ligt de toegevoegde waarde van Stephan Hamers.”

Wat doet een nominatie met je?

“Aan de ene kant vind ik de nominatie leuk omdat je boven komt drijven in een vijver met heel veel ondernemers die, ieder op een eigen manier, hun best doen om succesvol te zijn. Aan de andere kant vond ik de uitverkiezing maar niks: in de belangstelling staan hoeft voor mij niet. Ik doe liever gewoon mijn ding. Ik draai nog altijd projecten zelf mee tussen onze medewerkers.” Dat heeft een reden: “Er is niets zo vervelend als aan een klant een advies uitbrengen, terwijl jezelf niet tot in detail weet of en hoe het in de praktijk uitgevoerd kan worden. Daar heb ik echt een hekel aan. Wij zitten vaak met opdrachtgevers al in een ontwerpfase aan tafel om te adviseren over wat de daadwerkelijke mogelijkheden en kosten zijn van bepaalde ingrepen.”

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

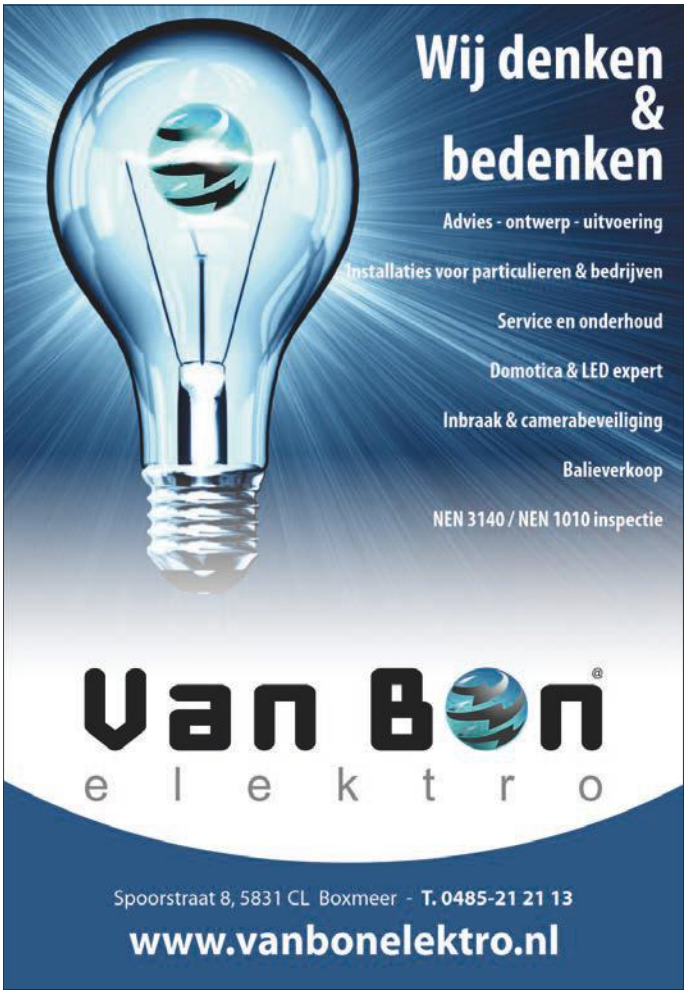
“In de basis ben ik nog steeds starter; we zijn pas acht jaar bezig. Maar natuurlijk ben ik super trots op wat we met zijn allen neergezet hebben. We hebben in korte tijd een goede reputatie opgebouwd. We werken ook heel veel samen met collega-bedrijven. Door de kennis en kunde van iedereen te bundelen en op de juiste wijze in te zetten met je eigen business, kom je weer een tandje verder in je dienstverlening.”

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

“Als je ergens goed in bent, dan straal je dat ook uit in je doen en laten. Wij zijn door wat we doen specialist in een nichemarkt. Dat willen we ook zo houden. Daarnaast doen we wat we beloven. Als we toezeggen dat een werk op een bepaalde tijd klaar is, dan zorgen we dat we daar aan voldoen. Dat betekent ooit dat we langere dagen moeten maken. De consequentie hiervan is dat onze medewerkers nooit exact weten hoe laat ze klaar zijn. Daar moppert niemand over. Ik heb louter medewerkers die gedreven zijn, die vrijheid krijgen en echte verantwoording, en die daar goed mee omgaan. Precies zoals ik zelf ben.”




MH
HOVENIERS
Wij leveren ook alle beplanting en decoratie voor uw tuin.
Ontwerp & advies
Aanleg & onderhoud
Sierbestratingen & grondwerk
Vijvers & hekwerken
Beregeningstechniek
Molenheideweg 1
5835 CL Beugen
06 5384 1899
info@mhhoveniers.nl
www.mhhoveniers.nl


Wij denken & bedenken
Advies - ontwerp - uitvoering
Installaties voor particulieren & bedrijven
Service en onderhoud
Domotica & LED expert
Inbraak & camerabeveiliging
Balieverkoop
NEN 3140 / NEN 1010 inspectie
Van Bon
elektro
Spoorstraat 8, 5831 CL Boxmeer - T. 0485-21 21 13
www.vanbonelektro.nl


'Ik kan altijd rekenen op een vast aanspreekpunt'
'Al ons standaard drukwerk, zoals briefpapier, enveloppen en complimentenkaartjes, laten we al jarenlang door Weemen verzorgen. Inmiddels levert Weemen ons ook diverse relatiegeschenken en gadgets. Denk aan pennen, tafelrokken, bewonersmappen en keycords waar de brandveiligheidssleutels aan opgehangen kunnen worden. De samenwerking is erg prettig. Weemen werkt snel, secuur en ik kan altijd rekenen op een vast aanspreekpunt, erg belangrijk. Bovendien denken ze altijd met je mee. Ik heb zelden te horen gekregen dat iets niet kon, ze komen altijd wel met een oplossing!'
Irma van Grunsven
Communicatieadviseur
woningcorporatie Mooiland
weemen
WEB | PRINT | PROMO
www.weemen.nl



Niels van der Hoff (r): 'Technische voordelen optimaal benutten.'

Van der Hoff ICT

'ONTZORGEN IS VANZELFSPREKEND, WIJ WILLEN VERRASSEN'

Van der Hoff ICT is ruim tien jaar serviceverlener voor het mkb en grootzakelijk. Volgens de automatiseerder is het begrip 'ontzorging' misschien wel meer relevant dan ooit, maar tegelijkertijd is het volgens Van der Hoff ICT een fenomeen dat inmiddels een vanzelfsprekendheid zou moeten zijn in ieders beleidsvoering. "Wij willen daarom niet alleen ontzorgen, wij willen verrassen."

Niels van der Hoff staat aan het hoofd van een organisatie die ICT laat werken voor bedrijven. Van een enkele werkplekinrichting tot volledige bedrijfsautomatisering. De missie: opdrachtgevers structureel en volledig ondersteunen bij de toepassing van ict en het gebruik ervan.

Mensen gezocht!

Van der Hoff werkt met een aanstekelijk enthousiasme. "Ik geloof in feeling met de opdrachtgever en de opdracht", zegt hij. "We zijn een jonge club die vooruit wil, die geniet van nieuwe technieken en nog meer van het toepassen van die technieken ervan voor opdrachtgevers. Het doel is om werkprocessen te verbeteren en klanten meer uit hun werk te laten halen. Dat regelen wij: van de kleine mkb'er om de hoek tot het grote mkb, met 250 werkplekken." Het bedrijf groeit hard, dus is er dringend behoefte aan nieuwe krachten. Daarbij wil Niels van der Hoff zijn werknemersbestand verbreden en meer uitbalanceren. "Dat betekent dat er voorkeur is voor een werknemer met veel werkervaring én levenservaring. Zij zorgen voor extra stabiliteit in een organisatie. We hebben daar inmiddels al erg fijne ervaringen mee opgedaan. Er loopt momenteel ook een personeelswervingscampagne. Geïnteresseerden kunnen zich altijd melden!"

Processen efficiënter vormgeven

In het verlengde van de wens om verder uit te breiden is Van der Hoff ICT bezig interne processen efficiënter vorm te geven. "We gaan steeds meer standaardiseren zodat we klanten op dezelfde manier kunnen bedienen en het partnerschap nog vloeiender verloopt. We zoeken ook meer en meer samenwerking met (regionale) kennispartners. Samen weet je immers meer. En zo kún je dus ook je klanten – die wij steeds beter leren kennen – verrassen. Bijvoorbeeld door een storing op te merken nog voordat 'ie optreedt."

Een ander voorbeeld is communicatie: "Skype gaat verdwijnen ten gunste van Windows Teams, een software voor groepschats. WhatsApp wordt nu al ook enorm veel zakelijk gebruikt. Dat is AVG-technisch niet in de hand te houden. Door Teams te introduceren kunnen wij het zakelijke deel van WhatsApp voortaan scheiden van privé."

Veiligheid en glasvezel

Niels van der Hoff wijst verder op de security-bewustwording. "2020 wordt een spannend jaar, denk aan het uitfaseren van Windows 7. Dat verhoogt de gevoeligheid voor cybercrime. Wij staan onze klanten bij in oplossingen. En over glasvezel: bijna iedereen in het Land van Cuijk heeft het nu. Vraag je als zakelijk gebruiker af of het je tot nu toe heeft gebracht wat je verwachtte. De voordelen van glasvezel zijn er; wij helpen met diensten en producten om die voordelen optimaal te benutten."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Is uw back-up geregeld, en zo ja, wordt deze ook gecontroleerd?

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

Inpladi
bureau voor idee en creatie

Jouw communicatieboodschap wordt professioneel en positief ontvangen!

Jij wilt verkopen óf in ieder geval je doelgroep op de hoogte brengen van jouw ambitie? En daar heb je hulp bij nodig? Goed bezig. De eerste stap is gezet. Laten we dan snel een afspraak maken want praten kost niets. **De eerste ideeën zijn gratis!** Hebben we een klik dan loopt de rest vanzelf en garanderen wij dat jouw boodschap effectief en professioneel overkomt. **Bel 0485-351040 of ga naar www.inpladi.nl**

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

van Gemert
INSTALLATIEGROEP





Klimaat
Sanitair
Verwarming
Elektra
Service en onderhoud

Overloon - Mill
0478 - 50 71 71 · www.vangemertbv.nl

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

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

Wist je dat ...

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

Nieuwsgierig?
Kijk dan op www.weemenpromo.nl



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl

Eco nsultancy



Ontdek de wereld van Econsultancy

088 - 500 1 600

Hét ingenieursbureau van Nederland

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



Welkom in de informatiejungle

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

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

The Write House
tekstproducties

(0485) 47 98 98 | www.thewritehouse.nl

Wethouder Lindersstraat 79
5455 GJ Wilbertoord

Column



WOUTER WEIJENS
Recruitment engineer en eigenaar

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

DE KANDIDAAT**BELEVING**

"Personeel werven doe je er niet zomaar even bij", is een van mijn veelgebruikte uitspraken. Een vragend gezicht aan de overkant van de tafel verraadt vaak al het antwoord van de desbetreffende ondernemer. Persoonlijke aandacht, accuratesse en zorgvuldigheid zijn van cruciaal belang in het sollicitatieproces. Daarom even een aantal tips op een rijtje:

- Zorg voor een duidelijke 'werken bij-site' (zie ons eerste artikel in InZaken)
- Regeer op tijd op een sollicitatie en laat deze niet 'even' liggen. *Respecteer* de tijd van de kandidaat!
- Zorg voor een duidelijk proces, met heldere communicatie en afspraken.
- Neem je sollicitant serieus, ben en blijf positief.
- Authenticiteit, geen gouden bergen!
- Geef hem/haar een sollicitatie-ervaring, bijvoorbeeld een rondleiding door je bedrijf.
- Geef een persoonlijke terugkoppeling (lees: bel hem of haar) als iemand de baan bij jouw organisatie niet krijgt.
- Leer van je handelingen! Enquêteer je sollicitatieproces. Wat is de gebruikerservaring? Hoe ervaart men het proces en hoe kun je verbeterslagen slaan?

Waarom deze tips? Omdat gemiddeld zestig procent van de sollicitanten aangeeft op bovenstaande een negatieve ervaring te hebben.

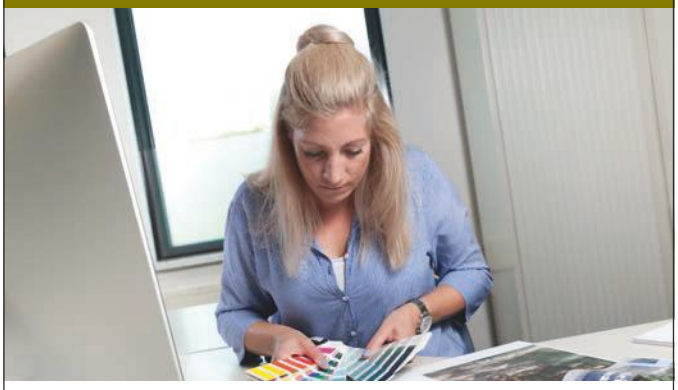
Als professioneel recruiter zie ik mijzelf altijd als de *'inkoper van het menselijk kapitaal'*. Door het aannemen van nieuwe mensen moet namelijk relevante ondernemingswaarde worden toegevoegd. Want, ben eens eerlijk, jij wilt toch ook de beste mensen in jouw bedrijf? En daarnaast een positief werkgeversmerk? Zorg dan ook voor een goede aftrap.

Samen aftrappen?
Bij Recruition hebben we hiervoor slimme software ontwikkeld en maken we werkgeversmerken sterker.

Wist je dat ...

Weemen als totaalleverancier ook alle mogelijke **ontwerp- en opmaakwerkzaamheden** voor je kan uitvoeren?

Nieuw ontwerp nodig?
Kijk dan op www.weemen.nl



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl



Ook in de avonduren | Vernieuwde praktijkruimte | Ontruimings- en brandoefeningen in compagny

BHV Opleidingen

BHV Basis en Herhaling - **ook voor code 95**!
EHBO
Reanimatie & AED
Ontruimingsoefeningen
VCA & VCA VOL

Volg uw cursus op onze trainingslocatie in Mill of op uw eigen locatie



bhv KEURMERK

Meer informatie: bhv@cityresort.nl | 0485-477210
City Resort Mill | Hoogveldseweg 1 | 5451 AA Mill

www.bhv-veiligheid.nl

Het Oranje Kruis



Parkmanagers
Ben van de Wijgert
en Karen Louwers

Duurzaam Bedrijven Overleg

TALENTENBUREAU

STELT BELANG VAN DE REGIO VOOROP

Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) ondersteunt bedrijven en instellingen in de regio door middel van parkmanagement. Vaste thema's zijn veiligheid, duurzaamheid en collectieve contracten. En DBO doet meer. Zo is het Stagebureau een dienst van DBO. Medio 2019 is de verdere professionalisering hiervan gelanceerd onder de naam Talentenbureau. Een platform voor studenten die op zoek zijn naar een stageplek, op mbo-, hbo- of wo-niveau, en voor ondernemers die stagiaires zoeken. DBO gaat daarbij nadrukkelijk werven aan de 'aanbodkant', onder studenten dus. "Het gaat om het belang van de regio."

DBO is de serviceorganisatie voor de tien verschillende bedrijventerreinverenigingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. "Voor een sterke regio is het nodig dat bedrijven, instellingen en overheden samenwerken." DBO stimuleert dit en start daarbij voortdurend nieuwe samenwerkingsverbanden op.

Een brug slaan

Parkmanagers Karen Louwers en Ben van de Wijgert richten momenteel sterke aandacht op het Talentenbureau Land van Cuijk & Noord-Limburg. Ben van de Wijgert: "Dit is gestart in 2013 als initiatief vanuit de Noordelijke Maasvallei en de Industriële Kring." DBO adopteerde het initiatief in 2017. "Waar de scholen de kweekvijver zijn, zijn de ondernemers uiteindelijk de 'afnemers'." "De adoptie was een goede zet, omdat we min of meer gelijktijdig ook met Parkmanagement begonnen waren, wat ons veel ingangen heeft gegeven bij ondernemersverenigingen in de regio. Sinds die tijd hebben we veel aanvragen gekregen voor stagiaires, van veel unieke bedrijven. En niet alleen de grote, ook het kleinbedrijf weet ons te vinden. Wij slaan een brug tussen bedrijfsleven en onderwijs."

Fantastisch werkklimaat

Karen Louwers vervolgt: "In 2018 liepen we tegen de grens van ons eigen succes aan: er zijn meer stagiaires nodig. Dus moeten we leveren, anders droogt de vraag op. Nu verleggen we dus onze aandacht naar de studentenkant. Stagecoördinatoren en -begeleiders, zíj moeten ons weten te vinden. Daar hebben we de afgelopen jaren al hard aan gewerkt, maar we gaan nu nóg nadrukkelijker de studenten zélf benaderen. Met een campagne – ook via social media – spreken we zowel studenten zélf aan, hun omgeving (ouders, vrienden) als werkgevers. Dat moet een structurele instroom bevorderen."
Waarom het Talentenbureau aanhouden, terwijl je ook de markt zijn werk zou kunnen laten doen? Ben van de Wijgert: "Het Talentenbureau is uniek in deze regio. Wij maken als DBO deel uit van een collectief met scholen, ondernemers en de lokale overheid. Wij zien het zo: alléén ga je sneller, samen kom je verder!" Door samenwerking tillen we het initiatief naar een hoger niveau, de individuele ondernemers overstijgend. Want ons gezamenlijke doel is de student duidelijk maken dat deze regio een fantastisch werkklimaat heeft met veel kansen."

IK DAAG DE REGIO UIT!

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

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



Anton de Weerd draagt stokje over bij Marel Poultry

EEN NIEUWE LEIDER, ONGEWIJZIGDE MISSIE

Per 1 september heeft Anton de Weerd zijn functie van executive vice-president van Marel Poultry overgedragen aan Roger Claessens. Daarmee begint een nieuw tijdperk, maar eigenlijk ook weer niet; de missie van Marel Poultry blijft hetzelfde. Anton de Weerd is het gezicht van Marel Poultry, wat destijds nog Stork PMT heette. Hij speelde een sleutelrol bij het behalen van succesresultaten. Heeft Marel Poultry toekomstbestendig gemaakt door een compleet leveringsprogramma wat nauw aansluit bij de behoeften van klanten. Hij blijft verbonden en blikt ook meteen vooruit: Marel wil zich nog beter profileren om jong talent aan te trekken. We zitten in een regio waar de industrie 'booming' is. We moeten talent aantrekken én het de mogelijkheid bieden zich te ontwikkelen. Zo kunnen zij de nieuwe generatie worden van mensen die hier gemiddeld vijftien of zelfs meer jaren werken."

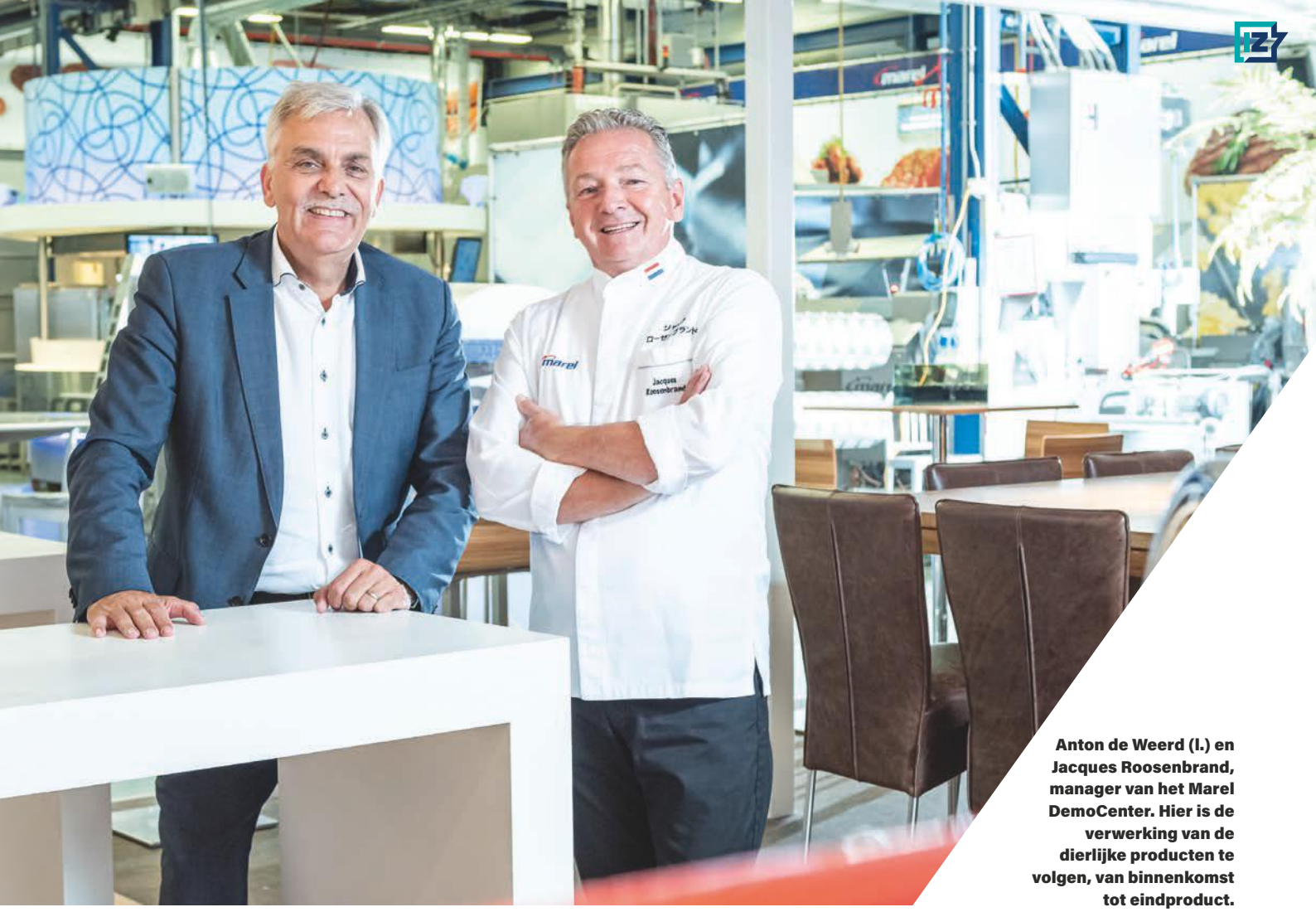
Vraag Anton de Weerd terug te blikken, en hij zal het onmiddellijk hebben over de specifieke cultuur en het beleid binnen de Boxmeers onderneming. "Destijds ingezet door Jaap Schipper en Frits Verbakel en later door Theo Hoen. Zij hebben gezorgd voor goede processen. De manier van werken is: processen goed doordenken en deze tot het einde toe uitwerken. Het is pas klaar als het helemaal af is. Daarna komt de drive van 'continuous improvement.' We hebben gemodulariseerd en gestandaardiseerd en dit proces continu verbeterd en daardoor hebben we onze resultaten behaald."
"Daarnaast is er de cultuur. Eigenlijk richten we ons nog steeds op een dienstverband van minimaal vijftien jaar. Dat houdt een verplichting in om goed voor je medewerkers te zorgen, via opleidingen en de mogelijkheid om mensen te laten groeien in en met het bedrijf. Dat is de basis voor de innovatiekracht die wij hebben bereikt."

Verdiepen in innovatie

Anton de Weerd kwam in 1982 in dienst. "Als assistent-leerling verkoopmedewerker. De bedoeling was alleen voor een paar jaar, waarna ik in het ouderlijk bedrijf zou komen. Mijn vader was overleden en bij Stork ontfermde men zich over mij. Dat deed me heel veel. Uiteindelijk bleef ik en in 1994 werd ik algemeen verkoopleider. In 2002 commercieel directeur en nog eens vijf jaar later werd ik algemeen directeur, destijds nog van Stork PMT. Toen was het Marel-pakket er nog niet bij. Dat gebeurde in 2011."
"Vanaf 2007 ben ik me meer gaan verdiepen in het innovatie- en productieproces. Vóór die tijd was ik vooral commercieel gericht. Terugkijkend op enkele decennia moeten we concluderen dat de pluimvee-industrie een snel innoverende industrie is. De toenemende vraag naar verwerkingscapaciteit en bijbehorende automatisering zijn daar tekenen van. Wij kunnen verwerkingslijnen van 15.000 vleeskuikens per uur leveren. Ter vergelijking: in 1996 was de maximale capaciteit 9.000 'birds per hour."
"Met de tegenwoordige capaciteit kunnen onze klanten de verwerkingskosten per vogel beheersen. Dat betekent betaalbare prijzen voor de consument naast een optimale en constante productkwaliteit. Door systemen aan te bieden die de karkasbalans kunnen optimaliseren, stellen we verwerkers in staat om maximale waarde toe te voegen aan alle delen van de kip met minimale 'give-away.' En dankzij het ingenieuze ontwerp van het nieuwe aanvoersysteem Atlas zijn tot twintig procent minder truckritten nodig om hetzelfde aantal kippen aan te voeren. Een forse kostenbesparing, en ook een lagere CO_2-footprint. Wat betreft regelgevingen zullen we altijd voldoen aan de strengste normen, waar ook ter wereld gehanteerd."

Diervriendelijkheid

Wereldwijd is ons land een voorloper in diervriendelijke behandeling van vleeskippen. Het door Marel Poultry ontwikkelde Atlas-transportsysteem draagt daar ook aan bij. Anton de Weerd: "Kippen ervaren tijdens het transport zo min mogelijk stress door optimale ventilatie. Ook het laden en het proces in de slachterij is effectief en efficiënt. Inzake voedselveiligheid en ziektebestrijding zet Atlas een trend: transportmodules worden in dit systeem perfect gereinigd en gedesinfecteerd. Dit hebben we gerealiseerd met onze partner Elpress."



Anton de Weerd (l.) en Jacques Roosenbrand, manager van het Marel DemoCenter. Hier is de verwerking van de dierlijke producten te volgen, van binnenkomst tot eindproduct.

De behoefte van de consument aan gedetailleerde productinformatie wordt ook ingevuld. "Consumenten willen weten waar hun vlees vandaan komt. Terecht! Onze geautomatiseerde systemen verzamelen stap voor stap productinformatie en voegen dat toe aan het datapakket dat elk product blijft vergezellen gedurende het proces. Zo blijven de gegevens traceerbaar en is uitgebreide informatievoorziening mogelijk op het etiket van het eindproduct."

Marel Poultry in het DNA

Anton de Weerd heeft Marel Poultry in zijn DNA. "Ik blijf het team ondersteunen. Rationeel is het een goede zaak dat ik een stap terug doe. Emotioneel is het best nog af en toe moeilijk. Roger Claessens en ik hebben zeer intensief samengewerkt, vooral de laatste drie jaar en we zitten vrijwel op dezelfde golflengte." De scheidende managing director blijft zijn immense ervaring en zakelijke inzichten inzetten. "Ik noem dat 'de kennis van de businesskant.' Je hebt innovatie en manufacturing en je hebt de business: de contracten met klanten, onderhandelen, levertijden, dat soort zaken."

"Ik blijf verantwoordelijk voor de terreinen en gebouwen in Boxmeer en Dongen. Daarnaast ga ik ondersteuning geven aan het productmanagement van het al genoemde Atlas aanvoersysteem. Ik blijf accountmanagement doen voor enkele van onze belangrijke klanten. Met sommigen van hen werk ik al sinds de 90's."

In de regio

Vanzelfsprekend blijft Anton de Weerd Marel vertegenwoordigen in de regio. "Ik ben erg betrokken bij het wel en wee van onze streek. Ben voorzitter van de Industriële Kring Boxmeer, zit in het bestuur van Mooi Maasvallei, Goei Leven en de Schouwburg." En vanuit zijn professie draagt hij met name TechnoPromo en Otherwyse een warm hart toe. "Het versterken van technisch onderwijs in de regio is noodzaak. Met name op vmbo-niveau. Ik ga daar nu meer tijd aan besteden. Economisch is het Land van Cuijk relatief de hardste groeier, sterker dan bijvoorbeeld de regio Eindhoven. Wij zijn altijd op zoek naar goed personeel en vmbo-plus-medewerkers hebben mijn sympathie. Zij zijn vaak diep geworteld in onze regio zij groeien in en met het bedrijf. Dienen daarmee ook de leefbaarheid van de regio in het algemeen. Die rust op vier pijlers: opleidingsmogelijkheden (ook op latere leeftijd), werkgelegenheid en spin-off, goed leven en wonen en lokaal besteden. We hebben elkaar hard nodig, laten we elkaar dan ook zoveel mogelijk opzoeken, verbinden en het mooie leven vieren in onze prachtige regio."

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

"Het bouwen van woningen in de komende vijf jaren, om zodoende de krimp af te vangen, is binnen onze regio de topprioriteit om de leefbaarheid te versterken. Het gaat de goede kant op. Er zijn al enkele honderden woningen in aanbouw. Doen we vanuit overheid, ondernemers en inwoners er alles aan om die benodigde 4000 woningen te realiseren?"

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



Twaalfenhalf jaar Infrascoop

REGIONALE WEGEN **NAAR SUCCES**

Infrascoop Grond- Weg en Waterbouw heeft afgelopen augustus haar eerste jubileum gevierd. Na twaalfenhalf jaar werken aan regionale riolen, wegen en pleinen is Infrascoop niet meer weg te denken uit het straatbeeld in het Land van Cuijk. Infrascoop heeft de organisatie van een klein bedrijf, maar de expertise en slagkracht waarmee complexe infrastructurele projecten kunnen worden uitgevoerd, legt directeur Ton Derks het geheim achter het succes van Infrascoop uit.



Ton Derks, directeur

"Ons bedrijf staat niet stil en is voortdurend in ontwikkeling om aan de veranderde vraag vanuit de markt te kunnen blijven voldoen. Opdrachtgevers zijn ook aan het veranderen", aldus Derks, "zij kijken niet alleen meer naar de laagste prijs, maar ook naar toegevoegde waarde van een bedrijf."

Korte lijntjes

Infrascoop is actief in een breed scala van werkzaamheden in de civieltechnische sector. Van voorbereiding tot en met de nazorg is het Cuijkse bedrijf van de partij en ondersteunt hierin haar opdrachtgevers. Infrascoop werkt(e) voornamelijk in een straal van ongeveer veertig kilometer rond Cuijk en Nijmegen aan bekende regionale projecten als Centrumplan Cuijk, de Valuwe Cuijk, de ontwikkeling van de nieuwe Cuijkse wijken Cuijkse Tuinen en De Nielt, de Markt in Mill en de complete infra van de nieuwe Danone Nutricia-fabriek in Haps. Naast projecten in het Land van Cuijk is men ook actief in de regio Venray en Nijmegen met bijvoorbeeld de aanleg van de nieuwe Waalkade in Nijmegen, de herinrichting van de Scharenburg in Druten en de infrawerkzaamheden van de nieuwe fietsbrug tussen Mook en Cuijk. Infrascoop werkt veelal voor gemeentelijke overheden, projectontwikkelaars, zorginstellingen en grote bedrijven. "Voordat we echt kunnen gaan bouwen, komt er vandaag de dag heel wat bij kijken", aldus Derks. Naast de civieltechnische werkzaamheden is Infrascoop steeds vaker eer-









der bij de projecten betrokken en verzorgt men de vergunningen, informeert bedrijven en aanwonenden over de werkzaamheden en maakt verkeersplannen. "Als dit alles tot in de puntjes is georganiseerd, kan er pas begonnen worden met de aanleg van weg of parkeerplaats. Opdrachtgevers kiezen steeds vaker voor ons vanwege onze grote regionale bekendheid, betrokkenheid, vakmanschap van onze medewerkers en de korte lijntjes in het bedrijf."

Visie vanaf start in 2007

Begin 2007, toen de crisis nog moest beginnen, startte Toine Cloostermans vanuit het niets met Infrascoop in Cuijk. Mooie stappen heeft het bedrijf de eerste jaren gemaakt tot medio 2013, toen de oud-eigenaar ziek werd en in 2014 veel te vroeg overleed. Het stokje werd overgedragen aan Maldenaar, en goede bekende van Toine, Ton Derks, met het grootste belang: voortzetting van Infrascoop.

"Dit was een lastige start, midden in de crisis, maar gelukkig zijn we hier door hard werken prima uitgekomen en hebben we de basis gelegd voor het huidige Infrascoop", stelt Derks vast. "Het bedrijf is gegroeid, we hebben in 2017 ons nieuwe pand betrokken en hebben inmiddels 45 vakbekwame eigen medewerkers in dienst. De groei is vooral te danken aan ons grote netwerk en aan het meedenken met onze opdrachtgevers. De basis daarbij is en blijft ons eigen materieel en vakmensen. Zonder hen hadden we dit nooit bereikt."

Waarde toevoegen

"Naast het uitvoeren van projecten, wat we nog steeds dagelijks doen, hebben we onze focus proberen te leggen op het toevoegen van waarde aan onze werken. Steeds vaker kregen we andersoortige vragen van onze opdrachtgevers. Denk aan bouwteam- en UAV-Gc-opdrachten. Ik denk dat we deze toevoeging prima hebben ontwikkeld in onze gehele organisatie en hierdoor mede onderscheidend zijn in onze mkb-markt."

Duurzaamheid en sociaal ondernemen

Vorig jaar zomer heeft Infrascoop als een van de eerste bedrijven in de regio het PSO-certificaat Sociaal Ondernemen behaald. Daarmee wil men aangeven dat men niet alleen projectmatig, maar vooral structureel bezig is met opleiden van jonge vakmensen en het inzetten van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Ook is Infrascoop bezig met het CO_2-Bewustwording Certificaat. Hiermee toont men de aandacht voor duurzaamheid, energieverbruik en CO_2-reductie op het kantoor en bij projecten. Dit certificaat hoopt men deze maand definitief te behalen.

Klantensymposium

Op 24 augustus vierde Infrascoop met een groot feest het twaalfenhalf-jarig bestaan met eigen medewerkers en partners. Voor haar opdrachtgevers wilde Derks iets speciaals en zo werd op 5 september een klantensymposium gehouden in het Goffertstadion in Nijmegen.

Men gaf daarbij de ruim honderd opdrachtgevers, naast de toekomstvisie van Infrascoop, een gezellige middag mee, maar ook kennis van aanbestedingen, commercie en samenwerken. Drie topsprekers hebben de opdrachtgevers vermaakt en geïnspireerd tijdens een geslaagd evenement.

IK DAAG DE REGIO UIT!

Ik daag de regio uit ons te helpen met het vinden van jonge medewerkers die binnen ons bedrijf opgeleid willen worden tot vakman.

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

Van der Horst aannemers

SPEERPUNT: VERDUURZAMING VAN BESTAAND VASTGOED



Van der Horst aannemers heeft 'vindingrijk bouwen' tot handelsmerk gemaakt. De Millse bouwer weet zich als geen ander te verplaatsten in de opdrachtgever en onderscheidt zich daarmee ook in complexe situaties. Want toegevoegde waarde uit zich mede in wat er vóór en na de werkelijke productie gebeurt. Dit blijkt opnieuw uit een ander speerpunt van de Millse bouwer: verduurzaming van bestaand vastgoed. Van opnemen, technisch doorbereken tot (slim) uitvoeren, van der Horst aannemers doet het.

Commercieel directeur Ted van Schijndel en Jorn van Bommel, projectleider Service en Onderhoud, wijzen op het belang van het 'gebouw als schil' als het gaat om verduurzaming. De technische installatie komt in principe pas daarná. "Wij tonen de opdrachtgever aan dat dienstbaar zijn aan het milieu één ding is, maar dat zo'n investering vervolgens rendabel dient te zijn. Je kunt je euro maar één keer uitgeven, geef 'm dan uit dáár waar 'ie het meest rendeert. Die rekensommen moeten gemaakt worden. Wij kunnen dat."

Isoleren en slim zijn

Ted van Schijndel doelt op de insteek die veel bedrijven de laatste jaren hanteren: besparen op energielasten. "Wek je je stroom louter op met zonnepanelen, dan is een incidentele 'verspilling' op zich niet zo erg, zeker op dagen dat je panelen toch genoeg energie produceren. Maar de dieperliggende gedachte is natuurlijk dat je (energie)zuiniger wilt werken, met respect voor de generaties die na ons komen. En dat bereik je allereerst door je gebouw te isoleren en slim energie te gebruiken, zoals met bewegingsmelders.

De overheid streeft dat al langer na; de maatschappij verlangt dat ook min of meer. Het bedrijfsleven volgt nu ook."
De terugverdientijd van een investering zit dus niet alleen in het installatiedeel, maar ook in de schil. Jorn van Bommel: "Bij het aanpakken van de schil nemen we eerst de energiebehoefte van de opdrachtgever op, in de regel met een installateur. Dan bekijken we welke isolatiemogelijkheden er zijn en waar. De effecten van de maatregelen moeten ook passen bij de terugverdientijd die de opdrachtgever wenst. Wij rekenen de warmtelast door. Elke energiebesparende maatregel heeft immers weer invloed op de benodigde zwaarte van de installatie."

Evenwicht

"Er moet een evenwicht komen tussen het bouwkundige deel en het installatiedeel. Is de schil goed geïsoleerd, dan zal de warmtevraag bovendien veel stabieler worden; verschillen tussen warm en kou worden immers kleiner. Dat betekent dat men met een (fors) kleinere installatie uit de voeten kan omdat er minder of geen piekbelastingen meer zijn. Ook die voortdurende bijstellingen kunnen wij in onze berekeningen meenemen, werk dat doorgaans louter aan installateurs besteed is."
Het betekent dat ook wordt meegedacht over oplossingen die eerdere generaties ook al toepasten. Jorn van Bommel: "Wat te denken van leibomen vóór een gevel waar veel zon op staat? In de zomer hou je warmte tegen, in de winter valt het zonlicht (en dus warmte) er mooi doorheen. Dergelijke resultaten bereik je bijvoorbeeld ook door zonwerende folie toe te passen, die met name in de zomermaanden zijn werk doet."



Zelf ook energieneutraal

Extra meerwaarde biedt van der Horst aannemers op het organisatorische vlak. "Bij bestaand vastgoed moet je 'om het gebruik heen' organiseren. Vaak blijft 'de winkel open tijdens de verbouwing.' Wij hebben daar jarenlange ervaring mee. Kunnen ook bepaalde ingrepen anders uitvoeren. Zo hebben we bij school isolatieplaten op de daken verlijmd, in plaats van geschroefd of geboord. Dat werkt stukken stiller."

Waarmee de commercieel directeur aangeeft dat zijn onderneming het hele traject voor de opdrachtgever kan verzorgen: "Wij kunnen opnemen, doorberekenen én vervolgens (slim) uitvoeren." Een voorbeeld is een project in Echt-Susteren, nieuwbouw en verbouw van een zwembad naast een bestaande sporthal. Daar is zware isolatie toegepast, ook op het dak van de sporthal. Bovendien wordt de warmte van het zwembadwater tegenwoordig gebruikt voor andere warmtevragen in het complex. We zijn bezig met een verduurzamingstraject van honderd panden Den Bosch, in een samenwerkingsverband van vijf aannemers en vier installateurs, de komende twee jaar. En dan is er nog ons eigen bedrijfspand: we verwarmen met een warmtepomp en medio oktober zijn we volledig energieneutraal door het plaatsen van een kleine duizend zonnepanelen". Goed voorbeeld doet volgen...

Het projectteam 'Verduurzaming gebouwen Den Bosch' buigt zich over de planning: projectleider Jorn van Bommel (l.) en Ariën Auwens, werkvoorbereider/ uitvoerder.

"Er moet evenwicht komen tussen het bouwkundig deel en de installatie"



Horecabedrijven en Rabobank gaan samen de strijd aan met voedselverspilling

Met Rabo Food Forward stimuleert Rabobank consumenten en voedselproducenten om duurzamere keuzes te maken in hoe we met ons eten omgaan. Rabo Food Forward draait om samenwerking en verbinding. Samen met food- en agri-ondernemers, consumenten en medewerkers van de Rabobank zoeken we naar duurzame oplossingen en innovaties voor het voedselvraagstuk van morgen.

Nederland is toonaangevend in de landbouw- en voedselsector. De Rabobank heeft vanuit haar agrarische oorsprong aan deze positie bijgedragen en wil ook in de toekomst een relevante en duurzame bijdrage leveren aan de wereldwijde food- en agrisector. Het doel is de beschikbaarheid van voedsel te vergroten, de toegang tot voedsel te verbeteren, gezonde voeding te stimuleren en de stabiliteit van de voedselindustrie te vergroten.

De noodzaak is er. Zo verdwijnt wereldwijd ongeveer een derde van al het voedsel in de vuilnisbak. Alleen al in Nederland gooien horecabedrijven jaarlijks zo'n 51.000.000 kilo voedsel weg. En dat is zonde natuurlijk. Zowel voor het milieu als voor de portemonnee. Binnen de horeca heeft de Rabobank een marktaandeel van zo'n 45% en kan dus echt het verschil maken. Reden genoeg voor de Rabobank om het initiatief te nemen en als onderdeel van Rabo Food Forward de Food Waste Challenge te organiseren.

Food Waste Challenge

De Food Waste Challenge maakt het voor horecabedrijven gemakkelijker én aantrekkelijker om voedselverspilling te verminderen. Een overweldigend aantal horecaondernemers heeft deze kans gegrepen en zich aangemeld voor de challenge. Zij gaan komende weken ontdekken hoeveel het terugdringen van voedselverspilling in kilo's, CO2-uitstoot én in euro's oplevert.

Tijdens de Food Waste Challenge werkt Rabobank samen met diverse koplopers en impactmakers uit de horeca. De challenge begint met een intake. Experts bezoeken het horecabedrijf, geven uitleg en installeren meetapparatuur voor de 0-meting: de ondernemer meet gedurende 1 week zijn verspilling.

'De Food Waste Challenge maakt het gemakkelijker én aantrekkelijker om voedselverspilling te verminderen.'

Na die week ontvangt de ondernemer een rapport waarin zijn besparingspotentieel wordt bepaald. Dan volgen 4 weken van toewijding. In die periode gaat het bedrijf actief aan de slag met tips en tools om voedselverspilling te verminderen. Tot slot volgt de 1-meting, waarbij de ondernemer wederom een week lang bijhoudt wat de verspilling is.

Horecava 2020

Uiteindelijk ontvangen alle deelnemers een rapport met resultaten. Daaruit wordt duidelijk of de nieuwe methoden effectief zijn en of de ondernemer zijn doelstellingen heeft behaald. De (collectieve) uitkomsten en inzichten van de totale Food Waste Challenge worden gepresenteerd tijdens de Horecava, van 13 tot en met 16 januari in Amsterdam.

'Samen zoeken we naar duurzame oplossingen en innovaties voor het voedselvraagstuk van morgen.'

Duurzame ontwikkeling sinds de 19e eeuw

Als coöperatieve bank met een missie zet Rabobank zich in voor een sterkere leefomgeving en voor de grote maatschappelijke uitdagingen van nu. Met als uitgangspunt dat je samen meer bereikt dan alleen. Met financiële oplossingen, inzichten, kennis en de toegang tot netwerken, ondersteunt de Rabobank haar klanten bij duurzame ontwikkeling. Dat doet Rabobank al sinds het einde van de 19e eeuw.

Om ook in onze eigen regio meer bewustwording te creëren voor voedselverspilling, trekt Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen rond met een foodtrailer. Je vindt ons op diverse evenementen, waaronder het Pluk en Oogstfeest op 13 oktober van 11.00-18.00 uur bij kasteel Tongelaar in Mill.



Mintres

‘WERKEN MET OPEN VIZIER, TOEKOMSTGERICHT’

Je vermoedt het niet als je het pand aan De Nieuwe Erven passeert. Hier gebeuren dingen die zelfs op wereldschaal behoorlijk uniek zijn. Hier huist Mintres, dat sinds 2008 hoogwaardige keramische halffabrikaten maakt voor de telecombranche, industrie en medische sector wereldwijd. De onderneming maakte een opmerkelijke groei door, maar toch vindt Linda Heutinck, P&O-manager bij Mintres, dat eigenlijk een logische zaak: “Het heeft alles te maken met het vertrouwen dat onze beide eigenaren hebben in hun product, hun personeel én in de toekomst.”



De activiteiten van Mintres zijn uniek in de wereld.

'Werken met open vizier, toekomstgericht zijn en vertrouwen hebben in de mens' Het is het motto voor Mintres, dat meer dan een eeuw ervaring opgedaan heeft op het gebied van keramische verwerking. Terwijl het personeelsbestand vele geavanceerde verwerkingstechnieken ontwikkelde en patenten scheef. Mintres kan haar klanten een breed scala aan producten en diensten aanbieden op basis van diamant en andere hoogwaardige keramische producten. Specialiteit is het samen met de opdrachtgever ontwikkelen van een product en het vervolgens naar een hoogvolume productie brengen.

Enorme groei

De eigenaren van Mintres, Xiao Tang en Clive Hall, namen het bedrijf zo'n elf jaar geleden over. In enkele jaren tijd realiseerden ze een enorme groei; na twee jaar draaiden ze al break-even. Begonnen met acht medewerkers groeide het bedrijf in acht jaar tijd naar een personeelsbestand van zo'n 25 medewerkers, onder wie zelfstandige professionals. Sinds 2016 is dat aantal verder doorgegroeid naar zo'n 45.
Mintres werkt momenteel met zwart synthetisch diamant, aluminiumnitride en aluminiumoxide en levert aan de elektronica- en opto-elektronica-industrie en onderzoeksinstellingen, de hoge-energiefysica en andere wetenschappelijke gemeenschappen, producenten van flatpanelschermen en chirurgische instrumenten. Er is een grote verscheidenheid aan processen in huis die worden gebruikt om keramiek te verwerken: YAG- en UV-laseren, metaal- en diëlektrische dunne laag sputterafzetting, fotolithografie, waferzagen, RIE (reactief ionenetsen) en ionenstraalverwerking, metaalplaten samen met de relevante metrologiesystemen voor procesmonitoring en producttests.

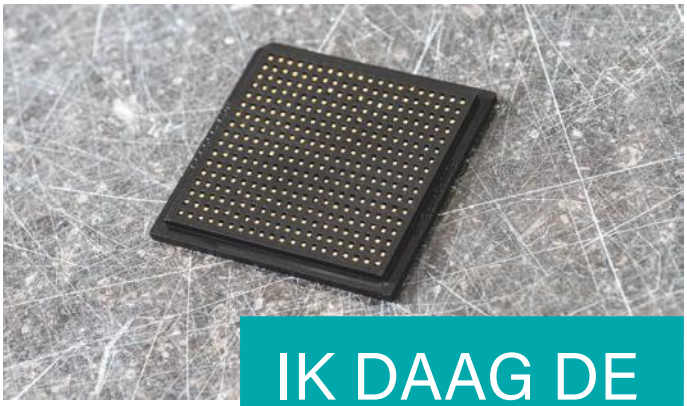
Productontwikkeling is essentieel

Bent u er nog? We gaan niet in op de details van het productieproces. Maar feit is dat in het maken van complexe producten de kracht schuilt van Mintres. Om aan zet te blijven in een zichzelf voortdurend ontwikkelende branche, is productontwikkeling essentieel. Xiao Tang: "Dus moeten we continu vernieuwen en verbeteren. Een ontwikkelfase kan tot wel drie jaar duren; eenderde van onze fabricage bestaat uit producten die de jaren ervóór zijn ontwikkeld." Veel ervan is amper met het blote oog te onderscheiden. Het werk vereist dus verdergaande precisie en geavanceerde apparatuur. "Dat kost uiteraard veel geld, maar we kunnen niet zonder die investeringen. Onlangs hebben we nieuwe laserapparatuur met 3D-meetapparatuur aangeschaft. Daarmee kunnen we tot voor kort onmogelijke bewerkingen uitvoeren waarmee we weer nieuwe producten kunnen lanceren."
Clive Hall vervolgt: 'Aan repeterende werkzaamheden valt natuurlijk nooit helemaal te ontkomen. Dat neemt niet weg dat wij onze medewerkers zoveel mogelijk willen prikkelen en blijven uitdagen. Mensen zijn altijd welkom om zich op bepaalde plekken in de organisatie door te ontwikkelen. Wij juichen dat toe. De organisatie is natuurlijk nog altijd relatief klein en we denken allemaal in mogelijkheden. Heb je een idee waarmee je andere afdeling denkt te kunnen helpen? Kom er maar eens bij zitten! Wij zijn voortdurend geneigd te denken in kansen: niet hoe je dingen verkeerd doet, maar juist hoe dingen ook ánders kunnen."

Uniek in de wereld

"We zijn een uniek bedrijf, ik kan er wereldwijd geen één noemen die hetzelfde doen als wij", stelt Xiao Tang vast. Dat maakt ons uniek in de wereld. Alles is maatwerk. Een enkele keer is er een repeterende opdracht. We zijn enorm klantgericht. Opdrachtgevers komen van over de hele wereld, het merendeel huist in de Verenigde Staten en China."
Elke zes weken komen alle medewerkers bij elkaar. Dan wordt er gepraat over nieuwe producten en plannen. Mintres realiseert vervolgens elk bedrijfsonderdeel op de Cuijkse locatie: ontwikkeling en engineering, maar ook de productie. Mintres exploiteert uitgebreide, klasse-100-compatibele cleanrooms en productverpakkingen.





IK DAAG DE
REGIO UIT!
Hoe vinden we een ERP-systeem dat eenvoudig in gebruik en effectief is?
Reacties naar: **info@inzaken.nl**

Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen

'JONGEREN FACILITEREN, EN ZE BEHOUDEN VOOR DE REGIO'



Overal zijn ze: verbindende elementen in het Land van Cuijk. Je moet ze vooral willen zién. Fred van der Valk, directeur-eigenaar van Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen, en Twan Hofmans, directeur van Hofmans at Home, zijn er gevoelig voor. Volgens hen zijn verbindingen zelfs overál. Aan het Land van Cuijk de taak om dat aan een nieuwe generatie werknemers duidelijk te maken. "We hebben massa's goeie dingen te bieden."

Fred van der Valk schetst het beeld van de student. "Ze trekken naar de stad, de universiteit staat daar immers, blijven er hangen, vinden er een huis, maar komen na een aantal jaren, als er een kinderwens is of er kinderen zijn, soms weer terug. Dan beseffen ze kennelijk welke voordelen er zijn aan het opgroeien op het 'platteland.' En wil men hier verder een toekomst opbouwen. Dat moeten we faciliteren, liefst door jongeren bij voorbaat voor de regio te behouden. Met een uitdagende baan, bijvoorbeeld."

Baan 'achter een beeldscherm'

Twan Hofmans, directeur van Hofmans at Home, herkent het. "Veel jonge werknemers willen een baan 'achter een beeldscherm.' Die vind je in de stad méér. Dus hoe maak je het weer sexy om te werken met je handen? Wij hebben alles geautomatiseerd. Ook de stoffeerder gaat tegenwoordig met een tablet de weg op. Daar zit de hele werkomgeving in. We communiceren ermee, daar waar mijn eigen computer voorheen vol hing met Post-it memo's. Het is verbazend wat iedere jongere kan met een smartphone. Door zulke nieuwe devices krijgen medewerkers extra positieve prikkels en energie in hun werk. En de aloude communicatieve vaardigheden? Oudere werknemers leren het je graag. Je loopt mee in een team. Zo kun je zélf ontdekken wat je leuk vindt."

Het vakonderwijs ziet die mogelijkheden ook. Het stuurt studenten de regio in, waardoor ze al tijdens hun opleiding met beide benen 'in het vak' staan. Daarnaast haalt men met gastdocenten de praktijk naar binnen. Bedrijven zélf kunnen bovendien – veel sneller dan een onderwijsinstelling – inspelen op specifieke wensen van studenten. Hotel Cuijk-Nijmegen bood op die manier een student een barista-opleiding aan. Door een – gediplomeerd – medewerker. "Het verrijkt de belevingswereld van de student enorm", heeft Fred van der Valk ervaren. De regio als klaslokaal.

Een nieuwe generatie

Er zijn veel bedrijven in de regio die studenten aan het werk hebben via een bbl- of bol-leerweg. Voor hen is het een uitgelezen mogelijkheid om in contact te komen en te blijven



Twan Hofmans en Fred van der Valk willen uitdagend werk voor een nieuwe generatie werknemers.

met een nieuwe generatie werknemers. “Dankzij enkele jaren praktijkleren hebben beide partijen tijd om elkaar beter te leren kennen. Wij krijgen een prima beeld van de capaciteiten en interesses van de studenten”, aldus Fred van der Valk. “Het moet zó zijn, dat ze straks ook tegenover oom en tante, ergens op een feestje, enthousiast vertellen over hun baan in het Land van Cuijk.”

“Het Land van Cuijk heeft genoeg te bieden. Een prachtig werkklimaat. Geweldige bedrijven. En de stad is altijd dichtbij, mocht je daar een keertje vertier willen zoeken. Wij ondernemers kunnen de trend van het wegtrekken van de jeugd beïnvloeden, maar dat moeten we dan wél samen doen, en dat begint óók bij ouders, bij scholen.”

Samenwerking, dus?

Twan Hofmans: “Wij willen graag iedereen prikkelen hierover na te denken. Van de fietsenmaker op de hoek tot de industriële bedrijven. En niet alleen ondernemers, maar iedereen die begaan is met onze streek. De regio zit vol gezonde ondernemingen en in de huidige markt is er veel mogelijk. Maar dan moeten we dat wél uitdragen! We zouden met z’n allen – structureel? – bij elkaar moeten gaan zitten brainstormen over hoe we onze regio in de toekomst nog verder op de kaart kunnen zetten.”

Wat is de meerwaarde?

“Dat uiteindelijk de regio als geheel profiteert van een gezond ondernemersklimaat”, aldus Fred van der Valk. “Met een nieuwe generatie die hier zijn draai vindt. Dat biedt weer allerlei andere perspectieven op het gebied van leefbaarheid. Wij als ondernemers hebben daar een aanjagersrol in.”

“Het verrijkt de belevingswereld van de student enorm”

De rubriek ‘Hofmans at work’ is een initiatief van

SINDS 1964
Hofmans
AT HOME
binnen en buiten gewoon

www.hofmansathome.nl

Maatschappelijk verantwoord ondernemen:

HOE DOE **IK DAT?**



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

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

REGIO BANK

Een gesprek met een adviseur van de RegioBank kan zomaar een spontane wending krijgen. We spreken met Pedro Klomp van Klomp Advies en Huub Derksen van Lambert Blonk Assurantiën over actuele ontwikkelingen in de financiële wereld. En daarbij komt het onderwerp maatschappelijk verantwoord ondernemen plots naar boven.
Huub Derksen: "Steeds meer ondernemers en bedrijven zijn bezig met hoe zij maatschappelijk verantwoord ondernemen écht vorm kunnen geven. In iets dat de wereld echt verandert. Een groeiend aantal bedrijven wil een bijdrage leveren aan een betere wereld. Denk aan Tony Chocolonely of aan The Bakery, die zijn koekjes alleen door daklozen laat bakken; een initiatief dat is opgepikt door ijsfabrikant Ben & Jerry's, die deze koekjes in zijn ijs gebruikt." De consument waardeert zulke 'hippe' initiatieven.

Vertalen

Maar hoe vertaal je dergelijke goede bedoelingen naar je eigen bedrijf, dat misschien een eenmanszaak is? Of dat slechts een paar mensen in dienst heeft? "Het zit 'm in verrassende dingen. Zomaar een voorbeeld: het blijkt dat bij werktijdverkorting van tien procent de productiviteit gelijk blijft. En dat terwijl die tien procent extra vrije tijd enorm veel voldoening geeft."
Ook winstmaximalisatie is een item. "Meer en meer ondernemers gaan doelen stellen aan hun winst. Ze geven aan voortaan een bepaald maximum na te streven. Méér verdienen is niet nodig. Dat gaat misschien in tegen het principe van ondernemen, maar het zorgt ook voor rust en waarschijnlijk zelfs voldoening", stelt Pedro Klomp.
Huub Derksen vult aan: "Bij maatschappelijk verantwoord ondernemen denk je ook aan sponsoring. Maar simpelweg geldelijk sponsoren, hoe welkom ook, is misschien in sommige gevallen wel een te 'makkelijke' oplossing. Het zou goed zijn eens na te denken over andere manieren van bijdragen. Wij denken daarover graag mee met onze klanten."

Uniek convenant

Vorig jaar ondertekenden de verzekeringssector, maatschappelijke organisaties, vakbeweging en overheid het IMVO Convenant Verzekeringssector. Dit convenant helpt om meer inzicht te krijgen in de internationale keten en zo misstanden als mensenrechtenschendingen, milieuschade en dierenleed te beteugelen. De Nederlandse verzekeringssector investeert zo'n 500 miljard euro in bedrijven en overheden, en kan dus invloed uitoefenen op beleid en praktijkuitvoering.

Verzekeraars opereren sinds 2012 al volgens de Code Duurzaam Beleggen van het Verbond. Met het convenant uit 2018 sloot de Nederlandse verzekeringssector als eerste ter wereld binnen deze sector, een bredere en ambitieuzere overeenkomst die zich inzet voor thema's op het gebied van zowel milieu en sociale omstandigheden als ondernemingsbestuur. Van verzekeraars wordt verwacht dat zij een goede inschatting maken van de risico's en waar nodig hun beleid hierop aanpassen.

"Binnen de financiële dienstverlening werken we aan een beter imago. Wij zijn daarbij binnen de RegioBank-organisatie goed bezig: onze mensen zijn goed opgeleid, integer, nota's zijn transparant en er zijn geen slechte producten meer.
De maatschappelijke betrokkenheid van onze assurantiekantoren en de RegioBank is groot."

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

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

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

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

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

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

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



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

WAAR ZIT EEN **ONDERNEMING?**

Ik heb al eerder verteld over de vaak gespannen relatie tussen de fiscus en ondernemers. Iedere ondernemer probeert natuurlijk de fiscus een stap voor te zijn, maar soms grijpt de fiscus daarbij in. Zo waren er laatst vennoten uit een vennootschap onder firma die stuk voor stuk in het buitenland woonden. Zij waren een Nederlandse vof aangegaan die onroerend goed exploiteerde.

Deze vof was bij haar oprichting aangemeld als ondernemer voor de omzetbelasting. De vof kocht onroerende zaken aan en bracht de verschuldigde omzetbelasting in aftrek. Deze onroerende zaken werden enkele jaren later weer doorverkocht aan anderen die zelf ook voor de omzetbelasting als ondernemer werden aangemerkt. De hierbij verschuldigde omzetbelasting werd echter niet afgedragen. Het argument van de vennootschap onder firma om dit niet te doen lag in het feit dat de vof niet in Nederland gevestigd zou zijn, omdat de vennoten in het buitenland woonachtig waren.

De belastinginspecteur start een procedure en stelt dat uit het handelsregister naar voren kwam dat de vennootschap onder firma tijdens de diverse transacties in Nederland gevestigd was en dat daar ook de plek was waar de vennoten vergaderden. Dat deze vennoten in het buitenland woonden wil nog niet zeggen dat de vof zelf ook in het buitenland gevestigd moet zijn.

Na enkele jaren juridisch getouwtrek schaart de Hoge Raad zich aan de zijde van de fiscus. De buitenlandse vennoten moeten betalen, de (statutaire) zetel van een onderneming is bepalend voor de belastingheffing. Bij de oprichting van een onderneming kan dit dus belangrijk zijn.

Wilt u hier meer over weten? Bel ons voor een afspraak of kijk voor ons gratis spreekuur op: www.notaristeeuwen.nl.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

VERANDERING IN DE **JURIDISCHE STRUCTUUR** VAN UW ONDERNEMING

Het merendeel van de midden- en kleinbedrijven in Nederland is vormgegeven in een personenvennootschap. Hieronder vallen de maatschap, een commanditaire vennootschap (cv) of een vennootschap onder firma (vof). Het kabinet heeft plannen om de regelingen omtrent de personenvennootschappen op de schop te nemen. De Wet modernisering personenvennootschappen moet daar in de toekomst voor gaan zorgen.

Het meest in het oog springende plan is het toekennen van rechtspersoonlijkheid aan uw personenvennootschap. Dit zal gevolgen hebben voor de aansprakelijkheid van u als maat of vennoot van de personenvennootschap. In het huidige recht kunnen schuldeisers zich rechtstreeks verhalen op het privé-vermogen van alle maten of vennoten. Door de rechtspersoonlijkheid moet de schuldeiser in beginsel eerst de vennootschap aanspreken en kan nadien pas de vennoot (in privé) worden aangesproken. Dat is iets wat op dit moment alleen aan de bv of de nv is voorbehouden. Indien een opdracht is verstrekt aan één specifieke vennoot, zal straks ook slechts die vennoot kunnen worden aangesproken en niet meer alle vennoten van de onderneming zoals nu het geval is. In het handelsverkeer is het van groot belang om uw rechtspositie scherp te hebben. Het aankloppen bij de juiste persoon of entiteit is essentieel om uw vordering te verhalen. Stelt iemand een aanspraak op u te hebben? Dan is het eveneens van groot belang dat u uw eigen rechtspositie scherp heeft. GH advocaten staat u graag bij in dit soort aansprakelijkheidskwesties.

Bent u verwikkeld in een aansprakelijkheidskwestie, neem contact met ons op via info@ghadvocaten.nl of tel: 0485-561646. Ook kunt u kijken op onze website: www.ghadvocaten.nl.

accountants + adviseurs

WAT GA JE VANDAAG DOEN, PRUTSEN OF PLUSSEN?

Countus
plus de dag

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

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

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

Staffing Solutions



Wij staan **voor u klaar**

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

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

sdworx

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

ONDERNEMERSRUST

Echt tot rust kom ik nooit tijdens vakantie. Er gaat, meestal al vanaf het vertrek, van alles door mijn hoofd. Als ik dan in mijn eentje zit te turen naar een zee, meer of berg, wel of niet met een prachtige boot of kasteel in de verte, betrap ik er mezelf op dat ik zoals altijd in gedachten bezig ben met onze business. Soms ben ik genegen om dan meteen naar m'n iPhone te grijpen om te overleggen. Naarmate ik ouder ben geworden kan ik me wat het laatste betreft ietsje beter beheersen, maar toch.

Anderzijds vind ik het ook niet echt erg om gebeld te worden. Ik heb dan toch het gevoel dat ik mijn zakelijke thuisblijvers het gevoel geef hen niet in de steek te hebben gelaten én zelf toch nog een beetje nuttig te zijn.

Ik bedrijf zakelijk geen hoge wiskunde, maar in onze genen zit het benutten van eenvoudige kansen die voorbij komen. En, geloof me, die zijn er echt nog steeds legio. Ook in de vakantie. Ik omschrijf het als dagelijks voorbij zien komen van gebraden hanen. Je hoeft ze alleen maar uit de lucht te grijpen.

Degenen die mij kennen, weten dat ik weinig oor heb voor degenen die altijd een reden weten te bedenken waarom iets niet kan. Toen ik in 1981 begon met mijn business heb ik voortijdig 'kan niet' en 'wil niet' naast elkaar begraven op het kerkhof. Daardoor ben ik misschien niet de sympathieke man zoals sommigen denken, maar kan, ik omringd door degenen die mij wél begrijpen, dagelijks met veel plezier bouwen. En daarom is vakantie voor mij een uitstekend hulpmiddel om er na de vakantie iedere keer weer vol tegen aan te gaan.

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



LANDGOED DE BARENDONK

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



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

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

Graag tot ziens,
Liesbeth en
Jan Hermanussen-Thijssen



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

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







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

www.barendonk.nl

facebook.com/Barendonk







Landgoed De Barendonk

EFFECTIEF EN **INSPIREREND** VERGADEREN

Effectief vergaderen, een inspirerende workshop beleggen. Het kan op Landgoed De Barendonk, met vergaderruimtes en uiteenlopende faciliteiten voor bedrijven en instellingen. Haal alles uit trainingen en mensen in de gemoedelijke rijkdom van het landelijke leven. Nieuw in het aanbod is de Barendonk Experience: dé escapetocht op een historisch landgoed.

Landgoed De Barendonk in Beers is een familiebedrijf dat al meer dan 175 jaar in familiebezit is. Met weids uitzicht in een rustige omgeving en het gebruik van streekeigen producten in de lunches en diners, wordt een sessie op De Barendonk een inspirerende aangelegenheid. Het is dé uitvalsbasis voor een geslaagde groepsactiviteit.

Overnachtingen

"De Barendonk is de manier voor werknemers in een organisatie om beter en anders te leren kennen", zegt gastvrouw Liesbeth Hermanussen-Thijssen. "Bovendien zijn hier mogelijkheden om bijvoorbeeld vergaderen en teambuilding te combineren met overnachten. Die verbinding vind je niet overal. We hebben de beschikking over maar liefst twintig individuele slaapkamers met badkamer. Dus zonder inmenging van andere gasten. Bij dubbel gebruik van de slaapkamer kunnen we groepen tot veertig personen bedienen."
De zakelijke gebruiker kan kiezen uit talloze mogelijkheden voor activiteiten op maat. Zo kent het landgoed diverse ruimtes om rustig te vergaderen of sfeervol te trainen. Er zijn ook meerdere ruimtes beschikbaar voor het opsplitsen in kleinere groepen. Even een frisse neus halen? "We hebben hier de natuurlijke ruimte direct om ons heen. De natuur, wandelpaden en grasvelden zijn ook geschikt voor teambuilding en veldtrainingen, eventueel gecombineerd met een picknick."

Barendonk Experience

Even een time-out bij het vergaderen? Dan zijn de BarendonkUitjes ideale 'vergaderbreaks'. Nieuw daarin is de Barendonk Experience: dé escapetocht op een historisch landgoed waarbij de experience zich niet alleen afspeelt in een afgesloten ruimte, maar ook op het landgoed. De geschiedenis van het landgoed speelt bij de op te lossen opdrachten een rol. Daarbij beleven de deelnemers dus ook de omgeving.
De BarendonkUitjes kunnen worden afgesloten met een Barendonkse barbecue, buffet of picknick, waarbij men onbeperkt kan eten en drinken. De uitjes zijn het hele jaar beschikbaar. Liesbeth Hermanussen-Thijssen: "Onze maaltijden bestaan zoveel mogelijk uit streekproducten. Zo komt vlees van de Maashoeve, brood van de lokale bakker, groente en fruit van Verdaasdonk. Alles wat we in huis maken, bereiden we zelf. De diners maken we samen met Buurvrouw Kookt uit Gassel. Wij staan klaar om te ontzorgen, denken graag mee en zijn enorm flexibel en facilitair."

Green Key

De Barendonk heeft voor het vijfde opeenvolgende jaar de gouden Green Key ontvangen. Dit is hét internationale keurmerk voor duurzame toeristische en zakelijke accommodaties waar men kan genieten in het groen. De Green Key toont aan dat De Barendonk aandacht heeft voor milieu, omgeving, energie-, water- en afvalbesparing, recycling en het stimuleren van de lokale economie.



Megens Elektrotechniek

TROTSE, GOED OPGELEIDE MEDEWERKERS ALS VISITEKAARTJE



Een organisatie die het als een mooie, strategische taak ziet om zich, naast elektrotechniek, beveiliging en domotica, nóg meer te specialiseren in duurzame energie. Waardoor opdrachtgevers een aantrekkelijk en innovatief aanbod krijgen. Megens Elektrotechniek ziet die rol voor zichzelf weggelegd. Maar denkt daarbij ook aan de eigen mensen. Elke medewerker krijgt de kans om zichzelf persoonlijk te ontwikkelen binnen het opleidingsplan van de organisatie. Want zijn goed opgeleide medewerkers, die trots zijn op hun bedrijf, immers niet het visitekaartje voor elke onderneming?





Megens kan medewerkers steeds meer uitdagingen bieden.

Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek, heeft duurzaam ondernemen hoog in het vaandel staan. Voor de directeur betekent dat met een innovatieve blik verder kijken dan de horizon van de eigen achtertuin. Zeker, verstandige keuzes maken, zorgt ervoor dat je vanzelf bezig bent met de dag van morgen. Maar Tom Wienhofen wil die verstandige beslissingen graag doortrekken op het vlak van personeelsbeleid. Dus 'investeert' hij in jonge, enthousiaste toekomstige vakmensen.

Installatiewerk Zuid-Oost

"We hebben sinds dit jaar meerdere bbl'ers aan het werk, samen met Opleidingsbedrijf Installatiewerk Zuid-Oost. Wij leiden hen op tot volslagen vakmensen", aldus Tom Wienhofen. "Wij hebben deze jongeren hard nodig. In de afgelopen jaren hebben wij altijd al veel 'E-vaklui' opgeleid, maar pas vanaf dit jaar doen we dat samen met Opleidingsbedrijf Installatiewerk Zuid-Oost. We wilden de opleiding heel graag naar de regio halen. En dat is gelukt."

"Vorig jaar hebben we samen met het Opleidingsbedrijf Installatiewerk collega-installateurs om de tafel geroepen om te bespreken hoe we dit konden realiseren. Zo hebben we dat vlot kunnen trekken. Er is nu weer een vakopleiding in de regio en daar zijn wij enorm blij mee. Zo'n vijftien, zestien E-leerlingen volgen de opleiding." Wienhofens partner Angelique Thoonen, die binnen het bedrijf Personeelszaken beheert, legt uit: "Het is een bbl-opleiding. Elke week gaan de leerlingen één of twee dagen naar school. Naast hun theoretische studie werken de jongeren dus drie tot vier dagen per week. In drie jaar tijd kunnen zij zich klaarstomen op niveau II of III."

Meer innovatieve opdrachten

Volgens beiden is de nieuwe oplossing een uitstekende en structurele oplossing voor de hele regio. Tom Wienhofen: "Als elektromonteur blijf je altijd leren; het vak verandert immers voortdurend. Denk aan de raakvlakken met automatisering. Leerlingen kunnen bij ons hun hart ophalen: elke werkdag is anders en je kunt hier blijven doorgroeien. Maar geeft een aankomende monteur aan juist wat meer seriematig werk te willen doen, dan kan dat óók bij ons."

Bovendien heeft Megens zijn medewerkers steeds meer uitdagingen te bieden. "We zijn als bedrijf gegroeid, krijgen grotere, meer innovatieve opdrachten en complexere projecten toegewezen. De aankomende verbouwing van het stadhuis in Gennep is een goed voorbeeld. Dat blijft tijdens de verbouwing bovendien open. Voor dit soort opdrachten verwacht je leiderschap en goede klantcontacten. Dus doen we hier in-company ook aan communicatietrainingen en trainingen in klantgerichtheid."

Overigens is de behoefte aan nieuw personeel bij Megens Elektrotechniek niet vervuld met bbl-krachten alléén. Tom Wienhofen: "We zijn doorlopend ook op zoek naar volslagen krachten." Op de website van Megens is het actuele aanbod aan vacatures te zien.



BIJPRATEN

Contactdag Klomp Keukens en Interieurbouw

OVER **NIEUWE** MATERIALEN EN **NOVITEITEN**

In de interieurbouw zijn de technische mogelijkheden en materiaalkeuzes de afgelopen jaren behoorlijk veranderd. Klomp Keukens en Interieurbouw organiseert daarom binnenkort een speciale Contactdag waarbij tal van noviteiten aan bod zullen komen.

Volgens Roland Klomp, directeur van Klomp Keukens en Interieurbouw, is zo'n dag meer dan welkom in het snel wisselende landschap van de interieurbouw. "Bedrijven willen zich presenteren, óók via hun bedrijfspand, denk aan entrees en recepties. Al enkele jaren kiest men daarbij vaak voor een warme uitstraling. Het mag allemaal wat minder zakelijk, en juist wat huiselijker. Aardse tinten, die duurzaamheid uitstralen, zijn erg in trek. Toepassing van beton en (zwart) staal geeft het eigentijdse bedrijfsinterieur daarbij de juiste robuuste feel en look."

Als gegoten

Natuurlijk vraagt een interieur veelal om ambachtelijk vervaardigd maatwerk. Van vergader- of werkkamers tot ontvangst- en praktijkruimtes, balies en winkelinterieurs. Van speciaal ontworpen (boeken)kasten tot pantry's, maar er is ook vraag naar concentratiemeubels en speciale werkplekmeubels, passend bij de nog altijd groeiende behoefte aan meer 'privacy' op de werkplek. Roland Klomp: "Die ontzorging op het gebied van kantoorinrichting zit ons als gegoten. Daarnaast zijn we traditioneel sterk in de inrichting van medische ruimten, zoals fysiotherapie-, tandarts- en dokterspraktijken. We werken ook steeds vaker voor projectontwikkelaars, waarbij we doorgaans meerdere keukenblokken installeren. Het ontwerp, de vormgeving en productie doen we in onze werkplaats, met (CNC-gestuurde) apparatuur. Desgewenst werken we met de (interieur)architect van de opdrachtgever, maar we kunnen ook onze eigen ontwerper inschakelen."

Doorlopend nieuwe materialen

Aanleiding voor de Contactdag voor relaties is de volgens Roland Klomp de continue stroom van nieuwe materialen, toepassingen en apparatuur. "Eiken is nog steeds 'hot', zeker in combinatie met solid surface materialen. Solid surface, een mineraal composiet, is de afgelopen decennia in snel tempo populair geworden in Nederlandse keukens en kantoorruimten. Je ziet steeds meer producten die zijn gemaakt van dit duurzaam en sterke oppervlaktemateriaal." Het materiaal heeft een aantal zeer bijzondere eigenschappen en voordelen. Door de samenstelling uit twee verschillende stoffen is solid surface een verstandige langetermijnkeuze: het is slijtvast, hygiënisch, vlekwerend en vochtbestendig. Bijtende stoffen tasten de oppervlakte niet aan. Dat scheelt enorm in onderhoud. "Bovendien is het materiaal in ontelbaar veel kleuren verkrijgbaar." Voor de Contactdag worden zakelijke relaties uitgenodigd. "Denk aan (binnenhuis)architecten, vastgoedeigenaren, projectontwikkelaars en bouwbedrijven. Er zullen demonstraties zijn door leveranciers. Alles in onze eigen showroom."

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

"Mogen wij eens met u meedenken over het verduurzamen c.q. vergroenen van uw kantoor- of bedrijfsruimte?"

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



GH Advocaten

JUBILEREND KANTOOR RICHT ZICH OP VERDERE SPECIALISATIE

Samenwerken met cliënten en samenwerken als een hecht team van specialisten. Dat is waar GH Advocaten voor staat. Met een visie die steunt op het bieden van kwaliteit en deskundigheid en de belangen van de cliënt centraal stellen. Na twintig jaar spreekt het Boxmeerse advocatenkantoor inmiddels de taal van de regio. En dat moet ook zo, vindt mr. Maurice Spijker, eigenaar. "We gaan ons nu richten op verdere specialisatie."

"In twintig jaar hebben we naamsbekendheid opgebouwd", begint Maurice Spijker. "We zijn in onze regio veruit het grootste kantoor, met acht advocaten/juristen." Volgens de Boxmeerse advocaat is dat geen luxe, maar een must. "De eenpitter verdwijnt. Door bezuinigingen en regelgeving vanuit de overheid is het simpelweg niet langer mogelijk om aan de gestelde eisen te voldoen. Dat moet je trouwens ook niet meer willen."
Iedere advocaat behandelt bij GH Advocaten daarom een eigen rechtsgebied, complementair aan de andere advocaten en passend binnen het aandachtsgebied van onze regio. Bovendien heeft ieder een secundair rechtsgebied, waardoor er qua kennis altijd overlap is en klanten dus ook doorlopend bediend kunnen worden. "Kwaliteit staat boven alles. Zelf ben ik lid van de Vereniging Arbeidsrecht Advocaten Nederland (VAAN); mijn compagnon mr. Olde Loohuis is aangesloten bij de Vereniging Familierecht Advocaten Scheidingsmediators (vFAS). Van beide genootschappen word je niet zómaar lid. Wij blijven continu investeren in opleidingen en in het verhogen van onze kennis."

Kennis gebundeld

Het wordt ook geïllustreerd door de drie nieuwe krachten die kortgeleden aan het team zijn toegevoegd. "Een rechter en universitair docent, die nu als advocaat werkt. En verder twee aankomende advocaten, een nieuwe lichting van wie de ene ervaring in het notariaat heeft opgedaan en de andere cum laude afstudeerde. We gaan dus écht voor topkwaliteit."
Sinds 2017 is GH Advocaten op één locatie te vinden: Boxmeer. "Voorheen hadden we ook een kantoor in Gennep, maar de meerwaarde van het samenwerken op één plek is onmiskenbaar. Zeker in deze tijd betekent 'dicht bij de cliënt zijn' in onze ogen 'altijd bereikbaar zijn'. Met doeltreffende automatisering op één locatie, en met kennis fysiek gebundeld, kun je je klanten nog beter bedienen." In de advocatuur is 'ontzorgen' een term die je inderdaad letterlijk mag nemen. Maurice Spijker: "We stellen de klant voorop, zorgen ervoor dat we telefonisch goed bereikbaar zijn, dat contactformulieren op de website perfect werken en mails binnen 24 uur beantwoord worden."

Voorkomen is beter…

Natuurlijk, als ondernemer hoop je slechts in het uiterste geval van de diensten van een advocaat gebruik te hoeven maken. Toch noemt Maurice Spijker het opvallend dat veel ondernemers pas een advocaat zoeken als het te laat is. "Als de dagvaarding al op de mat ligt. Sluit je een belangrijke overeenkomst? Een echtscheiding, geldvordering of ontslag, om maar wat te noemen? Laat het contract vooraf controleren. Laat ons kennismaken en alvast meedenken met het probleem. Voorkomen is immers beter dan genezen!"

IK DAAG DE REGIO UIT!

"Om de bedrijven in de regio levend te houden, de werkgelegenheid te ondersteunen en de winkelcentra gevuld te laten is het noodzakelijk dat aankopen in uw woonplaats gebeuren, dat u adviezen aan dorpsgenoten vraagt en werkopdrachten bij bedrijven in de regio uitzet. Koopt u echt lokaal of gaat u via internet toch shoppen voor de goedkoopste aanbieder?"

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

‘ONS DOEL? DE KLANT ZELFREDZAAM MAKEN’

Eshgro lanceert Smarter 365





Noem het Darwinisme in de economie: de winnaars van morgen zijn degenen die het snelst kunnen inspelen op veranderende marktomstandigheden. En die ontwikkelingen verlopen exponentieel, stelt Anton Loeffen, CEO van Eshgro, vast. “Voorheen had je bij wijze van spreken tien jaar de tijd om een nieuw idee te adopteren. Later werd dat vijf jaar; tegenwoordig heb je amper meer een jaar.” Eshgro lanceert dit kwartaal Smarter 365. Met het door de Boxmeerse software-ontwikkelaar gemaakte, op de cloud gebaseerde pakket kunnen klanten zelf hun Modern Workplace inrichten. “Ons doel? De klant zelfredzaam maken.”

Eshgro is een cloud-serviceprovider die bedrijven begeleidt in hun transitie naar de cloud. Zo creëert men voor opdrachtgevers een moderne, digitale werkplek. CEO Anton Loeffen is gefascineerd door de ontwikkelingen in dit, digitale, tijdperk. “We deden er miljoenen jaren over om rechtop te lopen. Daarna nog eens honderdduizend jaar om jager-verzamelaars te worden. Later kwamen de steden. Vervolgens duurde het nog vele eeuwen voordat met de stoommachine de industriele revolutie begon. In een goede honderd jaar wisten we elektriciteit toe te passen. Het uitvinden en gebruiken van computers kostte ons maar enkele decennia. De smartphone was binnen tien jaar een wereldwijd fenomeen.”

In een razend tempo

Inmiddels volgen de ontwikkelingen elkaar in een razend tempo op. In nanotechnologie, biotechnologie, quantummechanica of informatietechnologie – dagelijks worden er nieuwe zaken ontdekt en toegepast. “De groei die we als mensheid meemaken verloopt exponentieel, dus met een versnellingsfactor. Net zoals de rekenkracht van een computerprocessor elke twee jaar verdubbelt, zo versnelt ook onze menselijke ontwikkeling. Ons menselijk brein ontwikkelde mee en is bovendien gemaakt voor verandering. Echter, de snelheid en schaal van veranderingen die we nu ervaren, gaan wellicht onze verandercapaciteit te boven. Wij denken nog vooral lineair.”
Anton Loeffen trekt de ontwikkeling door naar het bedrijfsleven. “De gemiddelde levensduur van een onderneming is tegenwoordig twaalf jaar. Natuurlijk heeft de voorbije crisis dat gemiddelde naar beneden bijgesteld, maar ook automatisering speelt daar een rol in. In de komende tien jaar vinden we waarschijnlijk net zoveel nieuws uit als in alle duizenden jaren daarvoor bij elkaar. Met de informatietechnologie bevinden we ons nu in de zogenaamde digitale transformatie. Automatisering behelsde tot voor kort vooral het efficiënter maken van processen. Maar nu gaan we verder: we integreren digitale hulpmiddelen in elk onderdeel van ons leven. Van een



“SNELLER, EENVOUDIGER EN VEILIGER”

slimme thermostaat tot een zelfrijdende auto. Deze digitale transformatie verrast menigeen nu al. De volgende verandering – kunstmatige intelligentie – zal ons overvallen…”

Anticiperen dankzij software

“Als je daar als bedrijf niet op inspeelt, word je ingehaald door andere ondernemingen die dat wél doen of kunnen. Wij helpen ondernemingen daarbij. Hoe? Door software te ontwikkelen die inspelen op deze ontwikkelingen mogelijk maakt. Daarmee kan elk bedrijf, in elke branche, zijn eigen Modern Workplace inrichten. En kun je als ondernemer anticiperen op de genoemde ontwikkelingen.”

“Kijk naar de middelbare scholieren: ze hebben allemaal een mobiel, maar bellen er niet meer mee. Zij benutten ‘m voor totaal andere doeleinden. Dat is een symptoom van grotere ontwikkelingen erachter: Software as a Service, SaaS.” SaaS is een softwaredistributiemodel waarin een externe provider toepassingen host en deze beschikbaar stelt aan klanten via internet. “Deze diensten zie je het eerst opduiken in business waar veel aan te verdienen valt. Kijk naar Airbnb: het is een virtuele dienst, maar ze verhuren méér hotelkamers dan de hotelbranche zelf. Wie heeft er meer foto’s dan de foto-industrie? Instagram. Ook Uber is zo’n dienst die in feite virtueel is.” En over de snelheid van deze ontwikkelingen: “Neem Facebook; het deed er tien jaar over om een miljard gebruikers te krijgen. YouTube deed er vijf jaar over en Instagram lukte dat al na een jaar…”

Smarter 365

Voor haar (potentiële) klanten lanceert Eshgro dit najaar Smarter, volgens SaaS. En met een knipoog naar Microsofts Office 365. “Het is de slimste cloudoplossing in de markt. Je maakt gebruik van je standaard-kantoorapplicaties die je vanuit je eigen cloudplatform kunt beheren en waarvan de veiligheid door Eshgro voor je is geregeld, direct bij het inloggen. Het is net zo makkelijk als Netflix gebruiken: je meldt je aan, voert medewerkers in en iedereen kiest de applicatie waar hij of zij mee wil werken. En je bent aan de slag.”

“Onder Smarter 365 presenteert Eshgro de begrippen Sneller, Eenvoudiger en Veiliger. Bewust in de overtreffende trap, zodat het product altijd ‘beter blijft.’ Met Smarter 365 presenteren we IT zó eenvoudig en inzichtelijk mogelijk aan elke gebruiker/beslisser. Dat maakt ondernemen opnieuw efficiënter!”

IK DAAG DE REGIO UIT!

Wat maakt IT voor jou meetbaar eenvoudiger? Ik hoor het graag van je!

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



Mr. Ramon van Schijndel, kandidaat-notaris

Notariskantoor Teeuwen

‘MENSEN BIJSTAAN OP BELANGRIJKE MOMENTEN IN HUN LEVEN’



“We streven ernaar een praktijk te zijn waarin je iedereen kunt bedienen. Ik zie het zo: je mag mensen bijstaan bij belangrijke momenten in hun leven. Denk aan trouwen, een huis kopen, een onderneming starten... en ook weer verkopen. Dat zijn momenten in een leven die ertoe doen. Dat geeft glans aan ons vak. Wij zijn er ook op heel moeilijke momenten. Maar ook dan zien we dat mensen dankbaar dingen los kunnen laten in de wetenschap dat de zaken goed geregeld zijn.”

Het kantoor staat midden in de samenleving en heeft alle benodigde kwaliteiten voor een doeltreffende dienstverlening in zich verenigd. Het dertienkoppige team van Notariskantoor Teeuwen is pro-actief en gaat ver in het naar buiten treden, bijvoorbeeld door het houden van lezingen. Voor de organisatie voelt het goed dat men daarbij niet alleen tal van zaken weet aan te snijden, maar dat men ook de kwaliteiten heeft om ze vervolgens te regelen.

Elkaar aanvullen

Het team van het Boxmeerse kantoor bestaat uit onder meer notaris Dré Teeuwen en drie kandidaat-notarissen: Ramon van Schijndel, Floris van Hal en Madeleine Maas. Ramon van Schijndel maakt deel uit van de maatschap met Dré Teeuwen en zal over ongeveer anderhalf jaar hem opvolgen. Iedere jurist heeft zijn of haar eigen specialiteit. Op de belangrijkste deelgebieden zijn de (kandidaat-)notarissen allround inzetbaar, op de meer gespecialiseerde delen vullen ze elkaar perfect aan. Overlap in werkzaamheden zorgt ervoor dat elke klant op elk moment bediend kan worden.

Nieuwe ontwikkelingen

Gevraagd naar nieuwe ontwikkelingen antwoordt Ramon van Schijndel: “Prinsjesdag heeft het notariaat niet veel nieuws gebracht. Mogelijk gaat de overdrachtsbelasting voor niet-woonhuizen met een procent omhoog. De wetgeving rond witwassen zal strenger worden. Als notaris moet je vaak genoeg als politieagent optreden. Wanneer wij vermoeden dat (crimineel) geld witgewassen wordt, moeten wij melding doen. Een collega maakte het onlang mee: iemand die in korte tijd diverse keren onroerend goed aankocht en daarbij telkens een deel contant betaalde. Zo’n persoon laadt verdenking op zich.”

Verder ziet Ramon van Schijndel een lichte stijging in de overdracht van ondernemingen. “Dat heeft te maken met de generatie babyboomers die nu gaat stoppen met werk. Helaas zien we nog steeds dat men daar erg laat mee begint. Het is eigenlijk een proces van meerdere jaren; doe je dat goed, dan heb je het onmiskenbaar het voordeel dat de overdrager de tijd krijgt om aan het idee te wennen dat een nieuwe fase in het leven aanbreekt.”

“Sommige zaken zou je gewoon móeten regelen”

Levenstestament

Natuurlijk staat wetgeving nooit stil. En ook de notaris kent al geruime tijd wat marktwerking. Dat leidde enkele jaren geleden tot nieuwe ‘producten’. Het levenstestament is daarvan misschien het beste voorbeeld. “Wanneer iemand, door wat voor oorzaak dan ook, zelf geen beslissingen meer kan nemen, kunnen vervelende situaties ontstaan. Het levenstestament is een akte waarin iemand vastlegt wie er tijdens het leven de belangen kan behartigen in het geval dat men (tijdelijk) niet in staat is om zijn of haar eigen zaken te regelen. Bijvoorbeeld door ziekte of ongeval, door dementie of door een langdurend verblijf in het buitenland.”

“In een levenstestament kun je wensen en regelingen met betrekking tot verschillende persoonlijke en zakelijke belangen juridisch laten vastleggen. Dat kan gaan om financiële zaken, schenkingen, persoonlijke belangen en medische wensen (euthanasie). Ook zakelijke belangen voor ondernemers zijn ermee gediend. Wie een onderneming heeft, moet een regeling treffen voor het geval dat hij of zij voor langere tijd niet bij die onderneming betrokken kan zijn. Dat geldt ook voor bestuurders in een bv. Wie niets regelt, loopt het risico dat straks de naasten worden opgezadeld met een hoop rompslomp en problemen. Met het juiste testament kun je bovendien na overlijden de nodige fiscale voordelen behalen.”

Lastige taal

“Vaak vraagt men waarom die aktes zo lastig te lezen zijn. Dat komt omdat alles goed moet worden vastgelegd zonder dat er een andere uitleg aan kan worden gegeven. En de tekst van de akte nemen we natuurlijk altijd nog door met cliënten in begrijpelijke taal.”

“Een notaris inschakelen kost inderdaad geld, klopt! Maar bedenk ook even wat het kost als je níéts regelt? Dat staat in geen enkele verhouding. Sommige zaken die er echt toe doen zou je gewoon móéten regelen; het hoort er net zo bij als het leven zélf. Stel dat niet uit. Dat besef groeit bij steeds meer mensen, zij het langzaam. Onthoud: wij willen pas dat er getekend wordt als de cliënt zich er goed bij voelt en alles duidelijk is. Het moet zinvol zijn om iets te regelen, anders zullen wij dat zelfs ontraden. Ook dát is onze taak.”

Expositie Gerry Jilesen bij Hermans & Hermans Automotive Auctions

KUNST TUSSEN 'BEELDHOUWWERKEN OP WIELEN'



Gerry Jilesen, Pierre Hermans en Nino Hermans (v.l.n.r.) tussen kunst (op wielen).

Kunst die een verbinding aangaat met 'beeldhouwwerken op wielen'. Het gebeurt nog tot eind van dit jaar in de expo-hallen van Hermans & Hermans Automotive Auctions in Boxmeer. De expositie Samten Dzong – wat in het boeddhisme staat voor Meditatieburcht – toont deze herfst werk van de Beugense beeldend kunstenaar Gerry Jilesen in een verrassende setting: een voormalige fietsvelgenfabriek waar tegenwoordig exclusieve old- en youngtimers gestald staan, wachtend om op een veiling aan de man gebracht te worden.



In deze industriële setting worden exclusieve automobielen van merken als Porsche, Rolls Royce, Mercedes, Bentley, Ferrari, Cadillac en Aston Martin gepaard aan het werk van Jilesen. Voor de 56-jarige kunstenaar is het de grootste expositie ooit. De retrospectieve tentoonstelling bevat meer dan honderd olieverfschilderijen, honderden tekeningen en grafiek. Ook zijn er glassculpturen, waaronder een monumentale lamp. En verder mansgrote houten beelden en de eyecatcher 'De conceptie van Boeddha.'

'Partijen bij elkaar brengen'

"Gerry ken ik al wat langer. Hij kwam zo'n half jaar geleden bij ons met de vraag of hij geen expositie bij ons mocht houden. Omdat Hermans & Hermans alleen in kansen denkt hebben we meteen 'ja' gezegd", aldus ondernemer Pierre Hermans, die samen met zijn zoon Nino veilinghuis Hermans & Hermans Automotive Auctions drijft. Het huis is gespecialiseerd in het verhandelen van exclusieve voertuigen in binnen- en buitenland. Het biedt regelmatig wisselende collecties van auto's uit het premium segment van old- tot youngtimers, in speciale (gelimiteerde) uitvoeringen.
"Dit was typisch zo'n gelegenheid die ik graag met gesloten beurzen wilde doen. Gerry kan hier gratis exposeren en zo hoop ik partijen bij elkaar te brengen en daarmee iedereen zijn voordeel te laten doen. Dat is nu al gelukt, eigenlijk al voordat het eerste kunstwerk verkocht werd." De opening, op zondag 22 september, trok zo'n vijfhonderd bezoekers.

Binnen- en buitenland

Gerry Jilesen studeert in 1991 aan de Kunstakademie in Düsseldorf af als Meisterschüler. Daarna reist hij de hele wereld over om indrukken op te doen. Zijn werken kennen allerlei verschijningsvormen: olieverfschilderijen van forse formaten, grafiek, tekeningen, fotografie, porselein en keramiek. En verder sculpturen in hout, glas, gips, marmer en glas. Altijd is duidelijk de hand van Jilesen herkenbaar.
In de loop der jaren volgen exposities in binnen- en buitenland zoals in de KunstRai Amsterdam, Art Multiple Düsseldorf, Georgetown Delaware USA, Arzenal Praag Borek Sipek in Tsjechië en Tocumwall in Australië. Het werk van Jilesen is opgenomen in collecties van onder meer Joop van den Ende Theaterproducties, CapGemini Nederland, Schering-Plough USA en Manchester United en in verschillende particuliere verzamelingen in binnen- en buitenland. Voor deze tentoonstelling hebben particuliere verzamelaars werken in bruikleen afgestaan.

GRATIS TE ZIEN

De gratis expositie is tot eind november te zien. Openingstijden: maandag tot en met vrijdag van 13.00 tot 17.00 uur. Op zaterdag en zondag op afspraak (voor bijvoorbeeld groepen, bedrijven, service- en businessclubs) via e-mail: **gmcmjilesen@icloud.com**. De expo-hallen van Hermans & Hermans Automotive Auctions zijn te vinden aan de Graafseweg 23a in Boxmeer (tegenover het sportpark).

Maek
creative
team

// let's create something today



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

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

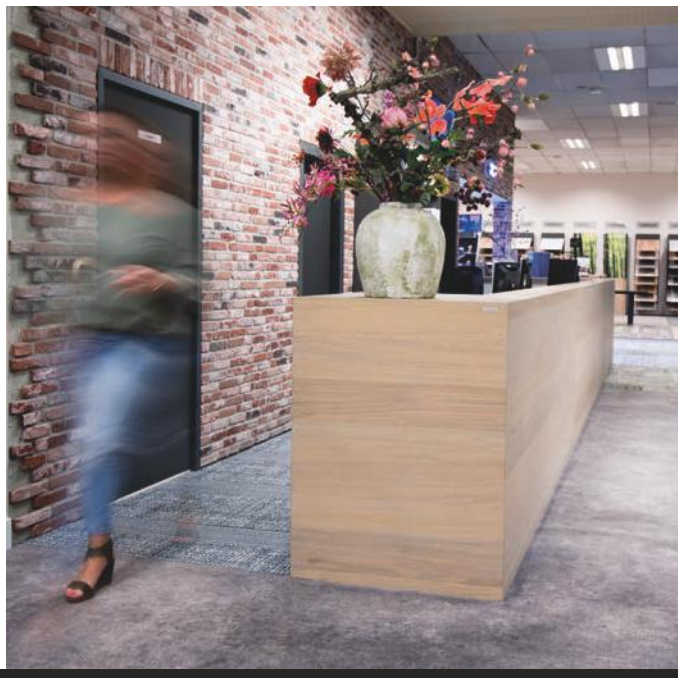


“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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



ONTMOET ELKAAR TIJDENS DE **BUSINESS BEURS BOXMEER**

Bona Pictura | Vantienen koffie uit Zeeland zorgt samen met Adecco dat alle bezoekers en exposanten op de beursvloer kunnen genieten van koffie, thee met een koekje erbij van Bakkerij Eigen Deeg.

Op dinsdag 5 en woensdag 6 november 2019 organiseert Maasvallei.Net voor het tweede jaar op rij, de business beurs in de hallen van het Lion Center Boxmeer op industrieterrein Saxe Gotha.

De beurs staat ook dit jaar weer geheel in het teken van duurzame en regionale samenwerkingen. Wat de beurs speciaal maakt, is de diversiteit aan organisaties, want men kan exposanten uit allerlei verschillende branches, sectoren, werkgebieden en expertises ontmoeten. Denk aan onderwijs, werkgelegenheid, automotive, techniek, tech, bouw, horeca, recreatie, toerisme, transport, logistiek, media, veiligheid, financiële dienstverlening, ICT, health, duurzaamheid, industrie, zakelijke dienstverlening en overige beroepsbeoefenaars.

Je ziet ook steeds meer MKB exposanten op de beursvloer en steeds meer ondernemende bezoekers. Daarbij valt het op, dat steeds meer landelijke partijen van buiten de regio Boxmeer de beurs ook weten te vinden. In die zin groeit de beurs gestaag door met hele interessante bedrijven.

Beursorganisator Michel Hovenkamp zegt hierover. – "Wat ik terug hoor van de exposanten is dat ondernemers het belangrijk vinden om hun gezicht te laten zien en kennis te maken met andere ondernemers. Een business beurs is een uitstekende gelegenheid om je bedrijf te presenteren, producten te promoten en te praten over gemeenschappelijke onderwerpen."

Om de Brabantse gastvrijheid te bekrachtigen is er voor de exposanten en de bezoekers gratis koffie, thee, koekjes en een hapje op de beursvloer. Bezoekers kunnen de beurs gratis bezoeken en er is ruim voldoende gratis parkeergelegenheid in de directe omgeving.

Kijk voor meer informatie over de business beurs Boxmeer op de website: **www.maasvallei.net**



goeie koffie



Vertrouwde kwaliteit in een nieuwe verpakking!

De jarenlange samenwerking met de koffiebranders van Simon Lévelt heeft gezorgd voor twee heerlijke fresh brew koffies. Twee heerlijke melanges die door veel van onze klanten al jaren gewaardeerd worden.

Wij zijn dan ook trots dat we onze fresh brew 'Gold' en 'Dark Roast' in de nieuwe vantienen-stijl aan je mogen laten zien!

vantienen

Voederheil 6A Zeeland | 085 20 20 720 | **vantienen.nl**

ATTRACTIEPARK

TOVERLAND











BUSINESS & EVENTS

Inschrijffeest voor bedrijven

Spetterende muziek, lekker eten en drinken en spectaculaire attracties: dat zijn de ingrediënten van a-MEEZING Toverland! Een volledig verzorgde feestavond voor jou en je collega's voor een all-in prijs! Ga van links naar rechts op de hits van Snollebollekes, maak een ritje in de achtbaan en geniet van heerlijke hapjes uit de Snollebollebak. Het ideale teamuitje voor kleine én grote bedrijven!

MEER INFO:
toverland.com/a-meezing

a-MEEZING Toverland

8 november 2019