

NR. 1 | 2009

het

ONDERNEMERS

DE KEMPEN

B E L A N G

25 jaar communicatie in
beeld en geluid



Van Uijthoven verzet
bergen werk



"Eén plus één plus één
is niet drie maar vier"



De wedergeboorte van
D66 in de oppositie



ONLINE

WWW.ONDERNEMERSBELANG.NL

***KOP en ISK pakken
ondernemersbelangen bij de KOP!***

Het Ondernemersbelang van De Kempen verschijnt vijf keer per jaar

Vijfde jaargang, nummer 1, 2009

OPLAGE
5.000 exemplaren

COVERFOTO
Michel Eugster, voorzitter KOP
(Fotografie: Heidi Wils)

UITGEVER
Novema
Postbus 30
9860 AA Grootegast
Weegbree 1
9861 ES Grootegast
Telefoon: 0594 - 51 03 03
Fax: 0594 - 61 18 63
E-mail: grootegast@novema.nl
www.hetondernemersbelang.nl

BLADMANAGER
Novema Oirschot
Mario Askamp
Telefoon: 0499 - 31 31 13
E-mail: m.askamp@novema.nl

LAY OUT
VDS Vormgeving
Postbus 668
9200 AR Drachten
Telefoon: 0512 - 38 11 14
Fax: 0512 - 38 11 71
E-mail: info@vds-vormgeving.nl

DRUK
Scholma Druk, Bedum

MEDEWERKERS AAN DIT NUMMER
Hans van Asch
Nico de Beer
Hubertine van den Biggelaar
Corry Daalhof
Urs Kluyver/Hamburg
Jacques Kok
Sara de Kort
Jeroen Kuypers
Mathilde Lentjes
Marco Magielse
André Staas
Loes Wijdeveld
Heidi Wils

ADRESWIJZIGINGEN
Adreswijzigingen, veranderingen van contactpersoon of afmeldingen kunt u per mail doorgeven aan Tiny Klunder, t.klunder@novema.nl. Vermeld svp ook de editie er bij, die vindt u bovenaan in het colofon.

Niets uit deze uitgave mag worden veeleenvoudigd en/of overgenomen zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. De uitgever kan niet aansprakelijk worden gesteld voor de inhoud van de advertenties.

ISSN 1873 - 6718

8



KOP en ISK pakken ondernemersbelangen bij de KOP!

Na de eerste successen heeft ISK het goede voornemen om in 2009 de tweede doelstelling van het ISK te verwezenlijken: het vormgeven van een toekomstig parkmanagementmodel in de Kempen. Het KOP (Kempisch Ondernemers Platform), heeft ISK inmiddels omarmd als partner in dit proces.

12



25 jaar communicatie in beeld en geluid

Dierks Mediaproducties te Eersel maakt al 25 jaar videofilms voor het bedrijfsleven. We zijn aan de Oude Postelseweg te Eersel in de studio voor een gesprek met Maarten Dierks.

18



Van Uijthoven verzet bergen werk

J. van Uijthoven & Zn. Bv is een bestratingsbedrijf in de breedste zin van het woord. Het aanleggen van een privé terras tot de bestrating in een complete woonwijk, van Uijthoven doet het even vakkundig als enthousiast.

22



Eén plus één plus één is niet drie maar vier

Stafa Holland in Maarheeze breidde de afgelopen tijd flink uit. In november opende de importeur van bevestigingsmaterialen een nieuw magazijn, zodat een veel grotere voorraad opgeslagen kan worden. Daarnaast zorgt de samenwerking met zusterbedrijven Gopak en Neofast ervoor dat Stafa maatwerk voor iedere klant kan leveren. "Eén plus één plus één is niet drie maar vier."





En verder

- 4 Nieuws
- 7 A&S Express wordt 2CARGO
- 10 Bedrijfskeukens op maat!
- 11 Bevlogen én professioneel
- 13 ProTass onderscheidt zich succesvol in SMD-markt
- 14 Sterk in logistieke dienstverlening
- 15 Mobile marktleider in mobiele surveillance
- 16 Ondernemerspanel
- 20 Juridische dienstverleners pur sang
- 21 Leidende rol voor de logistieke expert
- 23 Wij maken ons druk over onze toekomst
- 24 NieuwsSprinter, de snelste weg naar succes!
- 25 Ondernemerstestrit
- 26 Oirschot veilig voor iedereen
- 27 Hoe vrij zijn de vrije beroepen nog?
- 28 Uw bouwproject, onze uitdaging!

In het hartkatern

De wedergeboorte van D66 in de oppositie

Nog maar enkele jaren terug werd er openlijk gesproken over opheffing en verschrompelde de D66 fractie in de Tweede Kamer, nu staat de vrijzinnig-liberale partij constant tussen de tien en vijftien zetels in de peilingen. Alexander Pechtold werd niet de doodgraver maar de redder van D66. Toch laat de partij volgens hem al sinds jaren hetzelfde genuanceerde maar ook duidelijke geluid horen.

- *Het gaat goed met GIBO Groep. Heel goed zelfs*
- *GIBO Groep en Jan van Halst: kuitenbijters in verschillende werelden*



Gerlinde Fenske: Nederlandse Duitse of Duitse Nederlandse?

Over de verhoudingen met onze oosterburen zijn stapels boeken geschreven. Gelukkig zijn oude beelden en sentimenten stoffige rariteiten aan het worden. Nederlandse ondernemers worden niet moe om de toch al behoorlijke export naar Duitsland verder op te voeren. Gerlinde Fenske van connect+match richt zich op versterking van zakelijke contacten tussen ondernemers in beide landen.



In alle nuchterheid

Twee keer in mijn leven ben ik echt dronken geweest. Niet zomaar een beetje lollig aangeschoten maar straalbezopen. Twee keer maar. Dat valt dus reuze mee. Of tegen, want het is niet erg stoer. Er zit een soort natuurlijke rem op mijn drankgebruik; zodra ik de controle over mezelf dreig te verliezen, smaakt het me niet meer. Om te voorkomen dat ik nu een al te braaf imago krijg: ook zonder drank kan ik (veel te) ongeremd zijn.

De laatste keer dat ik dronken was, ging dat per ongeluk. Iets met sangria en weinig eten. Het gevolg was dat ik een goede kennis van me in een opwelling mijn liefde verklaarde, niet omdat ik opeens verliefd was geworden, maar omdat ik overspoeld werd door romantische gevoelens en hij toevallig in de buurt was. Naderhand nog een heel gedoe geweest om dat weer recht te breien.

De keer ervoor dat de drank me in zijn greep had, was een jaar of zeventien geleden, toen ik met een vriendin in de kroeg zat om te vieren dat wij voor de kunstacademie waren geslaagd. Naarmate de avond vorderde wisten we het steeds zekerder: wij gingen samen het grafische ontwerp bureau beginnen dat alle andere ontwerp bureaus overbodig zou maken. Op een reeks bierviltjes componeerden wij een ondernemersplan, we verzonnen een naam en dachten alvast na over een geschikte locatie.

Barstend van de arbeidsvreugde waggelden we na de laatste ronde naar huis. Dorien nam de viltjes mee. De volgende ochtend wist ik eindelijk ook wat een kater was en met bonkend hoofd belde ik Dorien: 'We moeten onze plannen verder uitwerken. Kom jij hier of fiets ik naar jou?'

Dorien kreunde: 'Doe normaal, het waren slechts wilde plannen uit drank geboren, dat neem je toch niet serieus? Doe, tot later.'

Het eerstvolgende wat ik van haar hoorde was de aankondiging dat ze samen met Marieke een grafisch ontwerp bureau was begonnen. De naam kwam me bekend voor.

Ik nam mijn verlies, begon ook voor mezelf en haalde binnen een jaar in mijn eentje vier keer zoveel omzet als zij met hun tweeën. Lekker was dat. Nu sta ik op het punt alsnog met een zakelijke partner in zee te gaan. We zijn niet dronken geweest, hebben het allebei nooit eerder met een ander gedaan en zien het helemaal zitten. Wij worden het creatieve team dat alle andere creatieve teams overbodig zal maken. Daar moet op gedronken worden!

Pam van Vliet
www.pamvanvliet.nl

Nieuws

Gerrit Zalm dagvoorzitter tijdens uitreiking BOV-trofee

Het nieuwe Eindhovense BOV-jaar is officieel van start gegaan met de BOVisionairs. Ruim zestig belangstellenden, onder wie leden van Junior Kamer De Kempen, sponsors, juryleden en voormalig BOV-winnaars, waren present bij deze aftrap richting 23 maart 2009. Dan zal de Beste Ondernemers Visie Trofee 2009 in het Evoluon worden uitgereikt. Onder leiding van Martijne Janssen-van Dijk, voorzitter van de BOV-commissie 2009 is de organisatie weer in volle

gang. Inmiddels zijn al vele aanmeldingen binnengekomen. De jury van de Beste Ondernemers Visie Trofee bepaalt welke drie ondernemers genomineerd worden voor de BOV-trofee 2009. Ook is de jury uiteindelijk verantwoordelijk voor de keuze van de winnaar. Trots is de organisatie ook dit jaar op de samenstelling van de deskundige jury, bestaande uit: voorzitter Ben Pollmann, algemeen directeur Kamer van Koophandel Brabant, Harry van Raaij, voormalig voorzitter van PSV,

Cees Welten, CEO Welten, Toine van Bree, partner RSM Wehrens, Mennen & de Vries en Ferry van de Pasch, winnaar BOV 2008. Na vele jaren is er dit jaar afscheid genomen van Jan van Hout RA bij Ernst & Young en voor Ben Pollmann zal de verkiezing in 2009 ook zijn laatste als juryvoorzitter zijn. Hij neemt in januari 2010 immers afscheid als directeur van de KvK. Op 23 maart zal niemand minder dan voormalig minister van Financiën Gerrit Zalm de avond leiden. Als spreker zal de heer Mathieu Weggeman, hoogleraar Organisatiekunde aan de TU Eindhoven optreden. Een van zijn centrale thema's is kennismanagement: het managen van de productiefactor kennis. Een 'gereedschap' dat, volgens hem, in ieder geval bedoeld is om meer rendement en plezier van de factor kennis te hebben. Veel MKB'ers denken dat dit 'gereedschap' alleen zinvol is voor grotere bedrijven. Volgens Mathieu Weggeman is dat zeker niet het geval. Wanneer u de uitreiking van de BOV-trofee 2009 wilt bijwonen, dan kunt u kaarten bestellen via www.boveindhoven.nl.



Ferry van de Pasch van Hoogerdijk, de winnaar van 2008



Uit de hand gelopen hobby

Wat medio 2006 voor Monique Donders als een hobby begon, mondde uit tot de opening van een professionele nagelstudio in maart van 2008. Monique Donders vertelt over haar uit de hand gelopen hobby. "Ik begon met een basisopleiding tot nagelstyliste acrylnagels. Deze opleiding smaakte naar meer en dus volgde ik vele aanvullende specialisatietrainingen. De afloop is bekend." In haar nagelstudio verzorgt Monique onder andere acryl- en gelnagels, nailart en design, diverse manicure-behandelingen en gel op teennagels. "Nieuw zijn de behandelingen met ManiQ. Dit is een flexibele gelversteving voor de natuurlijke nagel. Ook heel geschikt voor mannen en nagelbijters." Nieuwsgierig? Neem voor meer informatie of voor het vrijblijvend plaatsen van een proefnagel gerust contact op met Nagelstudio Monique.

Nagelstudio Monique

Oude Trambaan 17A | 5085 EN Esbeek
T 013 - 57 13 558 | T 06 - 23 259 204
Geopend op afspraak

Veel mkb'ers in zwaar weer door crisis

Ondernemers vrezen geen krediet te krijgen door strengere eisen. Ondernemers in het MKB staat het water aan de lippen, nu banken de kredietkraan hebben dichtgedraaid. Een op de tien ondernemers vreest dit jaar failliet te gaan. Dat blijkt uit de Financieringsmonitor MKB, een onderzoek onder 733 mkb-bedrijven, uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken. Hoewel de banken zeggen dat ze over

heel 2008 een recordbedrag aan kredieten hebben verschaft, blijkt eind oktober de geldstroom grotendeels hebben afgeknepen. Een kwart van de ondernemers die recent krediet hebben gekregen, moest instemmen met strengere voorwaarden. Het duurt ook langer voordat een besluit valt over een kredietaanvraag. Vooral kleine ondernemers moeten lang wachten. Bedrijven (21 procent) die geen of minder krediet kregen, komen

snel in de problemen. De helft van die ondernemers zegt door kredietgebrek nu al te kampen met een forse omzetzdaling en vreest later dit jaar failliet te gaan. Werkgeversorganisatie MKB-Nederland is al geruime tijd boos op de banken vanwege de gebrekkige kredietverlening. In december sprak de organisatie met de bankvertegenwoordigers, die toen belofte deden dat iedereen met een goed bedrijf wordt gefinancierd.

Aandelen GiDesign in andere, maar even vertrouwde handen

"Ieder bedrijf wordt beter van nieuw elan. Het is goed op tijd het stokje over te geven." Met die woorden deed Gidi van der Wiel op 1 januari 2009 zijn aandelen in GiDesign Creative Communications BV en Not on Paper BV over aan Chantal Aarts. Van der Wiel blijft als creatief directeur overigens nauw betrokken bij beide bureaus in Waalre. Creatief ontwerper Gidi van der Wiel richtte GiDesign in 1989 op. Een paar jaar later voegde de studio marketing-

communicatie aan de dienstverlening toe. Sindsdien maakte zowel het bureau als het aantal opdrachtgevers een gestage groei door met een (inter)nationale klantenkring. Chantal Aarts is sinds 1999 bij GiDesign betrokken. Als commercieel directeur is zij al een aantal jaar verantwoordelijk voor de dagelijkse bureauleiding. Daarnaast worden key accounts en new businessprojecten door haar begeleid en ontwikkeld ze communicatie strategieën en concepten.



Mooie order VDL

De VDL Groep in Eindhoven heeft onlangs een order van veertig miljoen euro binnengehaald. Het bedrijf dat onder meer bussen en containersystemen maakt, heeft deze bestelling gekregen uit de Russische deelrepubliek Bashkortostan. De order is een mooie opsteker voor VDL, zeker in deze slechte economische tijd. De Russen zijn vooral geïnteresseerd in de containervervoersystemen van VDL.

Ook uw nieuws in het Ondernemersbelang?

Gaat u verhuizen, een nieuwe vestiging openen of fuseren? Of heeft u een nieuw product? Laat het ons weten en mail uw persberichten naar: m.askamp@novema.nl. Dan staat wellicht ook uw nieuws binnenkort in het Ondernemersbelang.

“Werktijdverkorting verlengen”

De Stichting van de Arbeid heeft minister Donner van Sociale Zaken en Werkgelegenheid dringend verzocht de termijn voor het aanvragen van werktijdverkorting te verlengen. Gebeurt dat niet, dan wordt het voor ondernemers moeilijk om vakbekwaam personeel voor langere termijn te behouden. MKB-Nederland wil dat bedrijven die na 15 januari in de financiële problemen komen ook van de regeling gebruik kunnen maken. Dit zegt ook de Stichting van de Arbeid (StAr) in een brief aan de minister. De stichting wil met de verlenging de sociale schade voor de bedrijven en hun werknemers als gevolg van omzetsdaling zoveel mogelijk beperken. Wel merkt zij op dat de werktijdverkorting bestemd moet zijn voor bedrijven die het perspectief hebben dat binnen afzienbare tijd de scherpe dip in de omzetsdaling achter de rug is. “De werktijdverkorting mag geen voorportaal voor een reorganisatie zijn”, aldus de StAr in de brief.

Nieuws



ASML zwaar onderuit

Als eerste van de grote technologiebedrijven heeft de Nederlandse chipmachine-fabrikant ASML onlangs de resultaten over de laatste drie maanden van vorig jaar kunnen melden. Die waren desastreus. Chipfabrikanten lieten massaal weten even geen nieuwe productiemachines te willen ontvangen. Netto werden er dertien machines besteld: vijf nieuwe en acht tweedehands systemen.

In het vierde kwartaal van 2007 werd nog om negen keer zoveel nieuwe (45) apparaten gevraagd. “We hebben in onze historie nog nooit zo’n sterke terugval gezien”, aldus topman Eric Meurice. De economische malaise vertaalde zich voor het bedrijf in Veldhoven in een kwartaalverlies van 88 miljoen euro, waar een jaar eerder nog een winst van 192 miljoen kon worden gemeld.

BrabantStad aan de slag

De vijf grootste Brabantse steden (B5) en de provincie hebben onlangs alle projecten die onderdeel zijn van de investeringsagenda 2008-2012 vastgesteld. De totale investering bedraagt 1,4 miljard euro. De zes partners gaan op korte termijn een veelheid aan projecten in Brabant starten. Deze projecten bestrijken een breed terrein op zowel economisch, ecologisch als sociaal en cultureel gebied. Daarmee willen de partners in Brabant op tal van beleidsterreinen een versnelling aanbrengen in de beleidsuitvoering. De burgers in Brabant gaan merken en gaan zien dat BrabantStad werkt. De projecten van de investeringsagenda zetten het meerjarenprogramma BrabantStad van provincie en steden om in resultaat. De provincie draagt 331 miljoen bij aan de projecten, de steden samen circa 600 miljoen; voor de overige financiering wordt een bijdrage gevraagd van het Rijk, de Europese Gemeenschap en private partijen. De projecten worden vóór 2012 gestart. Wat betekent dat een groot aantal doelen uit het provinciale bestuursakkoord Vertrouwen In Brabant door deze samenwerking worden behaald.



Miljoen valse facturen KvK vernietigd

In december werden bijna 400.000 ondernemers opgeschrikt door valse facturen van een bedrijf dat zich voordeed als de Kamer van Koophandel. Het overgrote deel van de misleidende mailing (1.010.000 facturen) is in beslag genomen en op woensdag 14 januari onder toezicht van een deurwaarder vernietigd. De Kamer van Koophandel is opgelucht. Door snel optreden en gerichte juridische stappen heeft de Kamer van Koophandel weten te voorkomen dat ondernemers hier daadwerkelijk de dupe van werden. In de periode van 20 januari tot en met 6 februari worden zoals gebruikelijk de officiële facturen voor de jaarlijkse bijdrage verstuurd.

BATA Industrials genomineerd voor PRIMA Ondernemen Award

Bata Industrials uit Best is genomineerd voor de PRIMA Ondernemen Award. Dankzij deze nominatie behoort BATA Industrials tot de innovatiekampioenen in de rubber- en kunststofindustrie. In het Philips Stadion in Eindhoven ontving Bata Industrials uit handen van Erik de Ruijter, directeur van belangenvereniging NRK, de nominatie voor de PRIMA Ondernemen Award. De prestigieuze prijs wordt elke twee jaar uitgereikt aan bedrijven die zich onderscheiden op het gebied van innovatief en duurzaam ondernemen. De jury selecteerde uit 27 bedrijven Bata Industrials als een van de negen genomineerden. Algemeen directeur Harm Daems van Bata Industrials is erg vereerd met de voordracht. “Als marktleider op het gebied van beroeps- en veiligheidsschoenen zijn we heel erg trots op deze nominatie. Of het nu gaat om onze strategie, onze manier van leidinggeven, onze producten, het personeelsbeleid of de totale organisatie; we zoeken telkens naar mogelijkheden om maatschappelijk verantwoord te ondernemen. Dat Bata Industrials is genomineerd voor de PRIMA Ondernemen Award bevestigt dat we goed bezig zijn.”

Opdracht voor dochter Docdata

Het technologiebedrijf IAI, een dochter van Docdata, heeft een order in de wacht gesleept voor vier systemen waarmee paspoorten kunnen worden gepersonaliseerd. De opdracht komt van een niet nader genoemd Europees land. Dat maakte IAI onlangs bekend. IAI

maakt machines waarmee beveiligde documenten worden gedrukt, zoals paspoorten en rijbewijzen. Onder meer in Nederland, België, Groot-Brittannië en Canada worden paspoorten gemaakt met systemen van het Veldhovense bedrijf.

Taxibedrijf Botax gewaarschuwd

Taxibedrijf Botax uit Valkenswaard is gewaarschuwd, zo meldde onlangs De Ondernemer. Als het bedrijf nog ooit rondrijdt in onverzekerde en/of onveilige voertuigen, neemt de gemeente Valkenswaard juridische stappen. Volgens wethouder Danny Schuwer betekent dit concreet dat de gemeente haar contract met Botax (dat loopt tot in 2010) verbreekt als het bedrijf nog ooit over de schreef gaat. Schuwer vindt het zeer ernstig dat enkele busjes waarmee Botax leerlingen vervoerde recent van de weg werden gehaald omdat ze niet verzekerd waren. Ook zouden enkele busjes niet gekeurd zijn.



Tekst: Loes Wijdeveld

A&S Express wordt 2CARGO

Na tien jaar vinden Ad en Stein Sengers het tijd voor een nieuwe naam en daaraan gekoppeld een fris logo. A&S Express wordt 2CARGO. "We waren toe aan een meer eigentijdse naam die de lading van ons bedrijf dekt", verzekert het tweetal. "We zijn immers allang geen gewoon koeriersbedrijf meer, maar een logistieke dienstverlener met een sterk Europees netwerk, klantspecifieke distributieoplossingen en geïntegreerde warehousing."

A&S Express gaat in 1999 van start als eenmanszaak met één wagentje onder de naam Express-Koerier Ad Sengers. Vanuit een kantoor in Lommel worden de eerste vrachttjes genoteerd en uitgevoerd. Eerst door hemzelf, maar als snel zijn enkele oproepkrachten niet meer weg te denken. In 2001 neemt Ad een koeriersbedrijf in Bergeijk over. In 2004 komt broer Stein bij het bedrijf en wordt het een vennootschap onder de naam A&S Express BVBA. En nu in 2009 heeft niet alleen de naamsverandering plaatsgevonden, maar ook de overname van een koeriersbedrijf in de regio Eindhoven. "We zijn nóg flexibeler geworden en kunnen nu nóg sneller en efficiënter een oplossing vinden voor alle soorten vervoer, in een nóg grotere regio. Alleen maar pluspunten erbij," aldus Ad Sengers. 2CARGO telt momenteel 26 medewerkers en beschikt over een uitgebreid wagenpark dat varieert van bestelwagens tot kleine en grote vrachtwagens met laadlift, schuifzeil of schuifdak. De klanten van 2CARGO bevinden zich onder meer in de reclamesector, de metaal- en kunststofindustrie, automotive, hightech en medische sector.

"Om als logistieke dienstverlener een rol van betekenis te spelen op de huidige markt, moet je in staat zijn je te onderscheiden", aldus Ad Sengers. "2CARGO verzorgt uiteraard ad-hoc ritten, sneltransport en koeriersopdrachten gedurende 24 uur en 7 dagen in de week. Niet alleen in België en Nederland, maar in heel Europa. We onderscheiden ons van andere transportbedrijven doordat wij transport bieden met meerwaarde (VAL), ofwel transport met bijzondere aanvullende diensten. Denk hierbij aan het uitvoeren van klantritten, warehousing, projectlogistiek,

bijzonder nachttransport en douaneformaliteiten voor niet-EU-landen. Met andere woorden: we zoeken voortdurend naar een transportoplossing die het beste bij een klant past. Transport anno 2009 is immers puur maatwerk."

Transportoplossing op maat

Transport moet just-in-time zijn. Dat spreekt, maar dat alleen is allang niet genoeg meer. Maatoplossingen dus, conform de wens van de klant. "Opslag, handling, het vervoeren en opbouwen van stands waar dan ook in Europa. Assemblage, vervoer en opbouw van displays, al dan niet op locatie. Het installeren of verwisselen van apparatuur op locatie,

en het aanvullen van monstercollecties. Dat is slechts een kleine greep uit de vele diensten die wij kunnen bieden," vult Stein aan. Een andere vorm van dienstverlening die 2CARGO biedt, is het rijden van klantenroutes. "Wij rijden met onze wagen en onze chauffeur een (vaste) route, en leveren op meerdere adressen in één route voor een vast tarief. Ook douaneformaliteiten waaronder het in- en uitklaren van producten nemen we voor onze rekening."

Tot slot vertelt Ad Sengers: "We zijn een middelgrote transportonderneming met korte lijnen, snelle communicatie en een no-nonsense mentaliteit. Dit zullen we blijven bewijzen, keer op keer, opdracht na opdracht".

2Cargo NL
Postbus 18
5550 AA Valkenswaard
T +31 (0)497 55 63 69
info@2cargo.eu
www.2cargo.eu

2CARGO België
Ind. Nolimpark Waterrijt-
straat 5A
3900 Overpelt (B)
T +32 (0)11 40 30 30
F +32 (0)11 40 30 31
info@2cargo.eu
www.2cargo.eu



Tekst: Hubertine van den Biggelaar
Fotografie: Heidi Wils

KOP en ISK pakken belangen

Het Kempisch Ondernemers Platform (KOP) houdt zich beleidsmatig bezig met de sociaal economische ontwikkelingen en de behartiging van bovenlokale belangen van de aangesloten ondernemersverenigingen. In Inkoop Samenwerking de Kempen (ISK) werken dezelfde verenigingen samen, met als doel inkoopvoordelen te verwezenlijken. Het KOP was initiatiefnemer van de aanleg van een glasvezelnetwerk op de bedrijventerreinen in de Kempen. Vraagbundeling en onderhandelingsinspanningen van ISK hebben ertoe geleid dat in 2009 het glasvezelnetwerk daadwerkelijk wordt aangelegd.

De Kempengemeenten hebben bij beide organisaties de wens neergelegd om mee te denken over parkmanagement voor de regio. Inmiddels werken beide organisaties, in overleg met deze gemeenten, SRE en KvK, samen aan de ontwikkeling van een parkmanagementmodel. Intentie is om halverwege 2009 een gezamenlijk conceptvoorstel parkmanagement voor de nieuwe bedrijventerreinen in de Kempen gereed te hebben. In deze unieke en effectieve krachtenbundeling zullen de beleidsmatige zaken weer opgepakt worden door het KOP en zal ISK de praktische en uitvoerende rol op zich nemen. Met de concrete ontwikkeling van dit parkmanagementmodel verwezenlijkt ISK haar tweede doelstelling.



In de Kempen is het bedrijfsklimaat behoorlijk in beweging. Naast de bestaande bedrijventerreinen worden in de nabije toekomst een aantal nieuwe industrieterreinen ontwikkeld, waaronder het Kempisch Bedrijven Park, kortweg KBP, in Hapert, Kleine Hoeven in Reusel en Meerheide III in Eersel. Ad Keeris, voorzitter van ISK: "We kiezen er bewust voor om ondernemers praktisch terzijde te staan. Naast inkoop samenwerking heeft onze vereniging als belangrijkste doelstelling om te komen tot een werkbaar parkmanagementmodel en op een later tijdstip dat model praktisch uit te voeren. Daarbij doen we een beroep op de professionaliteit van onze inkoopmanager Hetty Maas. Zij heeft ervaring met parkmanagementtrajecten en -projecten. Daardoor zijn we een interessante gesprekspartner voor alle andere partijen die betrokken zijn bij de totstandkoming en verbetering van bedrijventerreinen. Onder andere voor het KOP, die in haar beleid eveneens de doelstelling heeft een parkmanagementmodel voor de Kempen te helpen ontwikkelen. Het KOP - waarin de industriële Eerselse, Bladelse, Reuselse en Bergeijkse ondernemers samenwerken en regionaal ondernemersbeleid maken - heeft daarvoor een commissie in het leven geroepen." De 'kersverse' voorzitter van het KOP, Michel Eugster, beaamt dat: "Vanuit de gemeenten is bij het KOP het verzoek binnengekomen om mee te denken

over de ontwikkeling van een parkmanagementmodel, in eerste instantie voor de nieuwe bedrijventerreinen van de Kempen. De KOP-commissie Bedrijventerreinen werd belast met dit verzoek. Wim van Eijk en Ad Keeris zijn leden van de commissie én bestuurders bij ISK. De link naar samenwerking was zo snel gelegd. De KOP-commissie en ISK vergaderen inmiddels gezamenlijk over de ontwikkeling van het parkmanagementmodel. Optimale samenwerking dus, met zeer korte lijnen. Het KOP en ISK hebben ook zitting in de stuur- en begeleidingsgroep die voorstellen doet voor de ontwikkeling van nieuwe én bestaande bedrijventerreinen in de Kempen. In deze groepen zitten onder andere ook vertegenwoordigers van diverse gemeenten, de Kamer van Koophandel, het KBP en SRE. Door de krachten te bundelen kunnen we in een vroeg stadium de wensen en behoeften van alle partijen helder krijgen en daar bij de ontwikkeling van het model rekening mee houden. Dat heeft duidelijke meerwaarde bij het verbeteren van het ondernemersklimaat in de Kempen."

Het KOP: platform voor overkoepelend ondernemersbeleid.

KOP-voorzitter Michel Eugster: "Net als ISK kiest het KOP er bewust voor ondernemers praktisch terzijde te staan. Dat was tevens de basis voor mijn keuze om de hamer op te pakken als voorzitter. Zo kan ik een sociaal-maatschappelijke bijdrage leveren aan deze prachtige regio, die de laatste jaren steeds veelzijdiger is geworden. Het is voor mij een unieke kans om iets te kunnen betekenen



ondernemers- bij de KOP!



voor werkgevers en werknemers in de Kempen. Het KOP-bestuur bestaat uit afgevaardigde ondernemers van alle belangrijke regionale ondernemersverenigingen, namelijk - IGE, OBGB, OVBRM, OVW en BOC - en laat zich structureel adviseren door afgevaardigden van gemeentes, Kamer van Koophandel en het SRE. Daardoor zijn we een belangrijke gesprekspartner voor alle partijen die betrokken zijn bij de oplossing van sociale en maatschappelijke knelpunten hier in de Kempen. Het KOP benadert veel zaken vanuit een praktisch oogpunt om zo het ondernemersklimaat in de regio te verbeteren. Dat draagt op lange termijn wezenlijk bij aan de werkgelegenheid in de regio. We profileren ons daarbij als een platform dat verantwoording neemt voor het overkoepelende ondernemersbeleid in de Kempen."

Verglazing en energie-inkoop

Krachtenbundeling is hét sterke punt van ISK. Het stelt de organisatie in staat inkoopvoordelen en diensten aan te bieden aan leden. Wim van Eijk, vice-voorzitter van ISK: "Door onze krachtenbundeling behaal je een schaalgrootte waarmee je een interessante gesprekspartner bent. Dat blijkt overduidelijk uit het feit dat KPN versneld glasvezel aan gaat leggen op de Kempische bedrijventerreinen. Veel ondernemers gaven via ISK aan dat

zij interesse hebben in een breedbandverbinding. Daarop gingen we in onderhandeling met KPN. Onze regio stond pas in 2013 op de rol voor de aanleg van het glasvezelnet. Door onze krachtenbundeling is KPN zich ervan bewust geworden dat de Kempen een belangrijk industrieel gebied is en dus een interessante locatie voor glasvezel. Dankzij de inspanningen van de projectgroep worden in 2009 de bedrijventerreinen 'verglasd'. Dat is dus vier jaar eerder dan gepland. Een mooi voorbeeld hoe gezamenlijke ondernemers vanuit één organisatie meer kunnen bereiken!" Dat blijkt ook uit het meest recente raamcontract dat ISK op verzoek van haar leden afsloot. Hetty Maas, inkoopmanager bij ISK, licht toe: "Ook dit project wordt, zoals alle andere ISK-projecten, begeleid door een werkgroep bestaande uit ondernemers. Bedrijven kunnen advies inwinnen over hun energie-inkoop bij Dave Lusthof van adviesbureau C.I.N. Dit gespecialiseerde bedrijf geeft gedegen advies, maar verzorgt ook de professionele ondersteuning voor de inkoop van gas en elektriciteit voor leden op basis van (dag)aanbestedingen. Daarnaast controleert C.I.N. de facturen voor energielevering. Een service waarvan al ruim 60 bedrijven gebruikmaken. De verwachting is dat dit aantal in 2009 zal stijgen. Eerdere succesvolle raamcontracten telden namelijk tot 150 deelnemers. Dat illustreert duidelijk het succes van ISK."

Voor en door ondernemers

Zowel KOP als ISK sluiten aan bij ondernemende geesten. Michel Eugster: "Het KOP is er voor en door ondernemers. Dat is het groeiende succes dat we dit jaar verder willen uitbouwen. Het KOP wil een bijdrage leveren aan een goed ondernemersklimaat ook op de lange termijn, in de Kempen." Ad Keeris vult aan: "ISK wil het gereedschap bieden om het ondernemersklimaat in de Kempen te verbeteren. Of een gereedschap bij een bepaald

bedrijf past, bepaalt de ondernemer zelf. Via de aangesloten ondernemersverenigingen houden zowel KOP als ISK de leden op de hoogte van de activiteiten. Om de behoeften bij de leden te peilen houden we regelmatig enquêtes en vergaderen we enkele keren per jaar. Daarbij bepalen ondernemers zelf hoe een project eruit ziet, wat het doel is en welke concrete afspraken gemaakt gaan worden. We gaan dus niet op de stoel van de ondernemer zitten, maar sluiten aan bij zijn wensen en behoeften en ontzorgen hem. Dat is het geheim van ons groeiende succes!"



ISK

INKOOP
SAMENWERKING
DE KEMPEN

werkt samen met:



ISK biedt ondernemers via de verschillende Kempische ondernemersverenigingen momenteel voordelige raamcontracten aan op het gebied van:

BHV- en VCA-cursussen
Arbozorg
Controle brandblusmiddelen
Heftruckcursussen
Kantoorartikelen
Afvalverwerking
Haal- en brengservice post
Energieadvies en -inkoop
Kantinebehoeften
Glasvezel



Tekst: Corry Daalhof
Fotografie: Heidi Wils

Bedrijfskeukens op maat!

Het Reuselse bedrijf Cefra horeca-apparatuur heeft een oplossing voor elke professionele keuken. Cees van Rijzingen begon zijn zaak twintig jaar geleden in een hoekje van de garage. Na twee jaar werd verhuizing naar een echt bedrijfspand echter noodzakelijk en zo belandde Cefra in Bladel. Hier groeide het bedrijf rustig maar gestaag verder tot ook hier uiteindelijk ruimtegebrek ontstond. Cees pakte het direct goed aan en verhuisde in 1998 naar de Wilhelminalaan waar voorlopig meer dan ruimte genoeg is voor het huidige assortiment en de te verwachten groei.

Cefra levert 'alles' voor een bedrijfskeuken: van complete keukens tot vaatwas- en reinigingsmiddelen, van complexe kookunits tot koffie en automaatproducten. Dat doet het bedrijf niet alleen aan horecabedrijven, maar bijvoorbeeld ook aan bedrijfs- en/of sportkantines.

"Ik begon twintig jaar geleden met alleen vaatwassers en koffiezetapparaten, maar dat liep steeds meer 'uit de hand'. Mensen willen tegenwoordig graag één bedrijf waar ze voor alles terecht kunnen en Cefra komt tegemoet aan die wens. Zo leveren we niet alleen de apparatuur, maar zorgen we ook voor de montage, het nodige onderhoud, de eventuele

reparaties. We hebben een 24-uurs service en onze storingsdienst draait ook 'gewoon' in de weekenden. Verder kan men terecht voor alle accessoires zoals: frietmanden, bestek, porselein enz." Cees merkt steeds meer dat de vraag naar een 'one stop' plek toeneemt. "We kunnen complete keukens inrichten, alles monteren en het onderhouden, maar ook de verkoop van losse apparatuur is mogelijk. Het onderhoud kan via een onderhoudscontract of incidenteel. Daarnaast geven we graag advies over de inrichting en de beste keuze van apparatuur voor het beoogde doel. "Cees stelt dat zijn hart bij de technische kant ligt: combisteamers, vaatwassers, bak en braadapparatuur, het is zijn passie om het in de keuken van een klant te passen. Daarbij gaat de voorkeur uit naar het optimaal gebruiksgemak in combinatie met kwaliteitsapparatuur. Cees doet dat niet alleen, maar samen met zijn team.

Bekendheid

De klanten weten het bedrijf in Reusel allemaal te vinden. "Dat gaat over het algemeen via mond tot mond reclame," vertelt Cees. "Als men goede ervaringen heeft, wordt daar over gepraat. Daar zijn we natuurlijk erg trots op. We besteden veel aandacht aan het leveren van kwaliteit en service." Hoewel de klanten kunnen kiezen uit een uitgebreid productengamma, gaan Cees of zijn medewerkers toch liever altijd zelf even langs. "Dan kunnen we meteen de situatie opnemen en een goed advies geven", stelt Cees. Meestal weet de klant heel goed wat hij of zij wil maar met een goede begeleiding van Cefra haalt de klant er iets extra's uit.

Cefra heeft ruimte genoeg om nog flink uit te groeien, met name in de koffieautomaten. De laatste tijd zijn steeds meer bedrijven geïnteresseerd in lekkere koffie voor hun personeel. "Daarbij hebben we een complete productrange van koffieautomaten met toebehoren. Denk hierbij aan waterbehandeling, onderhoud, koffie, cacaofantasie en soepen."



Cefra Horeca-Apparatuur en Bedrijfskeukens
Wilhelminalaan 97 B
5541 CV Reusel
T 0497 - 64 10 88
info@cefra.nl

Bevlogen én professioneel

Marc Verweij startte zes jaar geleden zijn bedrijf Meducare en in de naam is precies gevangen wat het is: een combinatie van medische educatie op het gebied van zorg (care).

Marc wilde zes jaar geleden zijn onderwijservaring graag combineren met zijn achtergrond als hulpverlener. Zowel als fulltime onderwijzer én als parttime ambulancechauffeur werkte Marc het liefst met mensen. Dat moest dus in zijn bedrijf ook de hoofdmoot worden. "Goed luisteren is heel belangrijk", stelt hij. Meducare werkt voornamelijk voor scholen (het bloed kruipt waar het niet gaan kan) maar ook voor bedrijven. Omdat Marc gecertificeerd is voor alle hulpverleningscursussen is het mogelijk om een 'totaalpakket' af te nemen bij Meducare. "Van eenvoudige EHBO cursus en bedrijfshulpverlening tot het maken van complete veiligheidsplannen en advisering op dit gebied. Ik maak adviezen 'op maat' omdat elke situatie anders is en er in noodgevallen dus ook een andere aanpak nodig is."

Bewust

Marc geniet enorm van zijn werk en zegt: "Ik zie in elke cursist een uitdaging om hem of haar zo enthousiast te maken dat ze met een positieve ervaring naar huis gaan. Eén van de grootste complimenten kreeg ik laatst van een nieuwe cursist die vertelde dat hij in zes jaar BHV cursussen nog nooit zoveel had geleerd als

op deze dag bij mij." Marc wil met zijn bedrijf Meducare méér dan alleen een cursus 'verkoppen'. "Ik wil vooral werken aan bewustwording van de situatie op een school of bedrijf. Er zijn vaak te weinig mensen met voldoende kennis van Eerste Hulp bij Ongelukken of ze zijn er wel, maar net niet beschikbaar als men ze nodig heeft. Wat kan dat voor gevolgen hebben op grote scholen met honderden leerlingen of binnen bedrijven? Als men zich daar bewust van wordt, is er al veel gewonnen."

Rampenfilms

Meducare verzorgt allerlei lessen en cursussen op zowel basis- als middelbare scholen. "Voor de leerlingen, maar zeker ook voor de leerkrachten en andere mensen die op scholen werken." Marc gebruikt tijdens zijn lessen ook graag 'videomateriaal' om duidelijk te maken wat er in verschillende situaties kan gebeuren. "Een klein voorbeeld: veel mensen hebben wel rookmelders in huis, maar geen kleine brandblusser. Veel mensen oefenen ook nooit hoe ze het best hun eigen huis kunnen verlaten als er brand uitbreekt. Ook die bewustwording is heel belangrijk, beter voorkomen dan genezen."

Trailer

Tachtig procent van de cursussen geeft Meducare op

locatie: op scholen of bij bedrijven. De instructeurs maken daarbij geregeld gebruik van Lotus slachtoffers om het allemaal 'echt' te laten lijken. "Hoe echter het lijkt, hoe beter mensen nadenken over bepaalde situaties", legt Marc uit. Het pand van Meducare beschikt echter zelf ook over een uitstekend geoutilleerde oefenruimte waar cursisten van harte welkom zijn. Voor een herhalingsles EHBO of voor een uitgebreide BedrijfsHulpVerlenings cursus; Meducare biedt het allemaal. Het bedrijf is zelfs bezig met de laatste hand aan een echte 'Hulpverleningstruck'. Een trailer, compleet ingericht als Mobiele Eerste Hulp post en bedoeld om bij grotere evenementen adequate hulpverlening te kunnen bieden. "De trailer is begin 2009 klaar voor gebruik en is dan inzetbaar op evenementen", vertelt Marc trots. Meducare beschikte al over een jeep, quad, motor en een ambulance voor inzet tijdens evenementen. Deze trailer is een welkome aanvulling.

Meducare
Breestraat 21A
5528 AA Hoogeloon
T 0497 - 54 06 38
www.meducare.nl

Fotografie: archief Dierks Mediaproductions

Dierks Mediaproductions Eersel

25 jaar communicatie in beeld en geluid

Dierks Mediaproductions te Eersel maakt al 25 jaar videofilms voor het bedrijfsleven. We zijn aan de Oude Postelseweg te Eersel in de studio voor een gesprek met Maarten Dierks.



Hoe is het allemaal begonnen ?

"In de jaren 80 maakte ik met mijn vrouw een Dorpsjournaal in Eersel, zeg maar een jaaroverzicht van evenementen. Het is het begin geweest van Kempens TV, waar ik nu trouwens niets meer mee van doen heb. Een startende Eerselse ondernemer vroeg mij destijds een filmpje te maken. Dat werd een groot succes. Die startende ondernemer heeft nu een wereldconcern, waar we nog steeds regelmatig voor werken: Vencomatic. Zijn toeleveranciers kwamen vervolgens ook naar mij toe. Wij krijgen klanten door onze klanten".

Wat voor opleiding heb je gedaan ?

"Op de eerste plaats lees ik veel vakliteratuur in vier talen, en heb een opleiding in Amerika gedaan bij Pinnacle en AVID. In ons werk verandert alles razendsnel. Technologisch op de hoogte blijven en je creatief blijven ontwikkelen hoort bij dit werk."

Met hoeveel mensen zijn jullie ?

"We zijn met zijn drieën, en dat gaat prima. Zo nodig huren we per productie freelancers in. De klant krijgt zo hoogwaardige kwaliteit, en het geeft ons flexibiliteit."

Waarom ben je dit werk gaan doen?

"Ja zeg maar van mijn hobby mijn werk gemaakt. Prima toch? Mijn drijfveer is de waardering van mijn klanten. Als zij prima zaken doen met behulp van "onze" videofilm, ben ik daar mede trots op. We hebben in de Kempen fantastische bedrijven. Ik heb er destijds veel energie in gestoken om b.v. de Eerselse sigarenindustrie tot mijn klanten te mogen rekenen. Eersel is sigarenstad nummer één van de wereld. Nu werk ik ook voor buitenlandse sigarenorganisaties."

Nu we het over ambities hebben, hoe zit dat bij jou?

"Ik merk dat ik mijn ambities steeds bijstel. Ik wil iets betekenen voor de toonaangevende bedrijven in de Kempen, en de vele kleinere fantastische bedrijven, die dat kunnen worden. In mooi camerawerk vind ik veel voldoening, maar het bedenken van een film, de montage en afwerking maken ons werk afwisselend."

Hoe afwisselend is het eigenlijk zo'n videofilm maken?

"Een film is maatwerk. De juiste boodschap moet worden gecommuniceerd. Wat me daarom aantrekt in Kempische bedrijven, is dat het vooral "doeners" zijn en geen opscheppers. Ja, voor onze klanten, bedrijven, organisaties en omroepen gaan we de hele wereld over, en die afwisseling maakt ons werk zo leuk. Bij een presentatie hoor ik vaak: "Ik wist niet dat we zo'n mooi product/bedrijf hebben". Wanneer het vervolgens ook nog een commercieel succes is, hebben we ons doel bereikt. Het commerciële succes van je film is nu eenmaal je bestaansrecht. We zijn nog nooit een klant kwijtgeraakt omdat die ontevreden wast"

Hoe zie je de toekomst voor bedrijfsvideo ?

"In de nabije toekomst zal internet nog belangrijker worden. High Definition films streaming op internet is binnenkort realiteit. Met bedrijfstelevisie op internet heb je een uitstekende mogelijkheid tot communiceren met je klanten, maar ook naar je eigen organisatie. We ontwikkelen dat nu voor een paar bedrijven. Al ruim drie jaar is High Definition onze opnamennorm. In 2009 gaan we zelfs nog verder en in Ultra HD en zelfs 3D werken. Videoband? Nee... we hebben het nog wel, maar in de kast, als getuige voor bewezen diensten."

Wij zijn gespecialiseerd in bedrijfs promotie films zoals voor Starline met Olympisch Kampioen Pieter van den Hoogeband, en documentaires voor goede doelen...

Dierks Mediaproductions
goed in beeld

Dierks Mediaproductions Eersel
Oude Postelseweg 28, Eersel
T 0497 - 51 76 77
F 0497 - 51 80 76
M 06 - 306 449 16
maarten@dierks.nl
www.dierks.nl

Tekst: Hubertine van den Biggelaar

Fotografie: Heidi Wils

ProTass onderscheidt zich succesvol in SMD-markt

In Zuidoost-Brabant concentreert zich de ontwikkeling en productie van hoogwaardige technologie. Logisch dat ProTass vanuit deze regio opereert. Het bedrijf levert bestückte printplaten in kleine én grote series. Vanwege de vakkennis en mentaliteit van eigenaren én medewerkers schakelen veel bedrijven ProTass in voor het maken van prototype of het verzorgen van een compleet levertraject: van ontwerp tot levering.

ProTass ontstond in 2005 toen Jos Kivits en Frank Ramaekers het SMD-bedrijf overnamen. Vanaf dat moment is ProTass snel, maar beheerst gegroeid. De motor achter deze ontwikkeling is de duidelijke meerwaarde van ProTass voor afnemers. "We kunnen heel snel en flexibel plannen en produceren en daarbij de kwaliteit borgen. Daarmee onderscheiden we ons in de markt. We kunnen deze belofte waarmaken door dat onze SMD-machines in één lijn produceren en omdat ons hooggekwalificeerde personeel in ploegendiensten werkt," legt technisch directeur Kivits uit. "Daarnaast zijn we door onze kennis een goede gesprekspartner voor afnemers. We weten wat ze bedoelen en wat ze willen. De rest regelen wij. Dat betekent dat we naast productie van printplaten ook andere services aanbieden, zoals inkoop, opbouw, assemblage, programmeren en testen," vult managing partner Ramaekers aan. Een andere belangrijke succesfactor is de no-nonsense aanpak zegt Rogier Steerneman, commercieel directeur: "Afspraak is bij ons afspraak. We doen wat we beloven en wat we doen heeft hoge kwaliteit."

Kwaliteit als rode draad

Kwaliteit is de rode draad in alle activiteiten van ProTass. Dat betekent dat alle medewerkers kennis van zaken hebben. Het bedrijf werkt volgens de IPC klasse 2 én klasse 3. Dat betekent dat er volgens belangrijke kwaliteitsnormen gewerkt wordt én dat medewerkers kwalitatief hooggeschoold zijn. Maar het betekent ook dat alle ProTassers de juiste mentaliteit hebben. Ze willen graag op tijd het beste werk leveren. Dat maakt ProTass bij uitstek geschikt voor de

productie van prototypes of kleine, relatief ingewikkelde producten.

Ramaekers: "Communicatie is belangrijk bij onze afnemers. Wij hebben vakkennis en spreken dus dezelfde taal. In combinatie met onze verregaande flexibiliteit is dat vaak de reden om voor ons bedrijf te kiezen.

Eenvoudig gezegd kan een klant altijd bij ons terecht. We hebben verstand van zaken én zorgen

Steerneman: "Hoe dat partnership vorm krijgt, is afhankelijk van de wensen van de klant. Zo kunnen we full service - van inkoop tot aflevering- bieden en daarmee de klant totaal 'ontzorgen'. We kunnen desgewenst meedenken in de ontwikkeling van een product of zelfs de complete ontwikkeling uit handen nemen. We zijn dan ook nadrukkelijk geen producent maar een dienstverlenend bedrijf. Juist die instelling is onze kracht. Niet alleen in onze hoogwaardige output, maar ook in de communicatie. Afnemers hebben bij ons één aanspreekpunt die vanwege zijn vakkennis goed kan communiceren. Dankzij onze korte lijnen kunnen we snel reageren op veranderende vragen van de klant. En omdat we in de regio zitten, zijn we letterlijk en figuurlijk goed bereikbaar." Opvallend is dat ProTass in drie jaar tijd een behoorlijk grote en gerenommeerde vaste klantenkring heeft opgebouwd. Kivits: "Veel klanten kiezen voor ons vanwege onze betrouwbaarheid en bereikbaarheid. En ook voor onze laagdrempeligheid. Onze deur staat altijd open. Ook voor bedrijven die graag kennis willen maken met onze dienstverlening!"



Jos Kivits, Frank Ramaekers en Rogier Steerneman bij hun SMD-productielijn

dat we altijd productiecapaciteit hebben. En ook belangrijk: we testen alle producten voordat ze ons pand verlaten."

Dienstverlener

ProTass is meer dan producent. Het bedrijf maakt naam als partner van de afnemer.

ProTass B.V.
De Donge 10
5684 PX Best
T 0499 - 33 09 50
F 0499 - 33 09 51
info@protass.nl
www.protass.nl

Tekst: Corry Daalhof
Fotografie: Heidi Wils

Sterk in logistieke dienstverlening

C.H. Robinson Europe BV is een logistieke dienstverlener die bemiddelt tussen opdrachtgevers en vervoerders over de weg, het water en in de lucht.

C.H. Robinson heeft een jaarmzet van ruim zeven miljard dollar en staat daarmee zesde op de logistieke wereldranglijst.

Jan Huisman is business development director en vertelt dat C.H. staat voor Charles Henry: de oprichter van het bedrijf in 1905. Het hoofdkantoor van de wereldwijd opererende logistieke reus staat in Minneapolis. In Nederland heeft Robinson twee kantoren: één in Valkenswaard en één in Amsterdam op Schiphol.

“Robinson bestaat in feite uit vier divisies waarvan er twee in Europa actief zijn.”
Divisie 1 koopt en verkoopt groente en fruit,

vaak in de originele vorm, soms ook als kant en klaar product zoals het bekende Tropicana vruchtensap. Divisie 2 houdt zich bezig met creditcards voor truckers. Op deze card wordt hun salaris gestort en truckers gebruiken de card om onderweg alles af te rekenen wat er afgerekend moet worden. Divisie 3 behelst het wegtransport in Noord Amerika, Azië en Europa. “Robinson is intermediair tussen het bedrijf dat lading aanbiedt en de vervoerder die lading zoekt. Omdat ons bedrijf zoveel contacten heeft aan beide zijden is dat vervoer door ons altijd snel en vooral goed geregeld.” Huisman stelt dat veel kleine

transportondernemingen en eigen rijders gebruik maken van het netwerk van Robinson. “De vervoerders die door ons ingeschakeld worden, moeten wel iets waarmaken. De vergunningen moeten in orde zijn, het materieel in goede conditie en ze moeten zich aan de afspraken houden. Gebeurt dat niet, dan worden wij er door de opdrachtgever op aangekeken.”

Lucht en Zeevracht

Divisie 4 is de lucht- en zeevracht wereldwijd. “Robinson kan zorgen voor het vervoer van één klein pakketje tot een vliegtuiglading vol en alles wat daar tussenin zit. Het gaat daarbij zowel om im- als export”, vertelt Jan Huisman vol enthousiasme. “Door de kredietcrisis is het Zeevracht vervoer aanmerkelijk goedkoper. Een scheepsvracht kostte een jaar geleden nog 1000 dollar, nu is dat 150 dollar. Je ziet dan ook direct dat er meer vraag komt naar schepen en dat men luchtvracht probeert te voorkomen. Dat laatste is wel veel sneller, maar dus ook veel duurder. Verder merken wij tot nu toe weinig van de crisis. Omdat we een heel groot klantenbestand hebben, blijven we toch wel druk bezig om ervoor te zorgen dat alle goederen op tijd op de juiste plaats van bestemming komen, op welke manier dan ook.”

Groei

C.H. Robinson heeft wereldwijd 218 kantoren en 7300 personeelsleden. Het bedrijf groeit gemiddeld 20% per jaar. “Die groei komt omdat bestaande opdrachtgevers groeien en wij dus meegroeien en door het werven van nieuwe opdrachtgevers. Binnen ons bedrijf zijn er korte lijnen, onze medewerkers worden speciaal getraind om zowel de relatie naar de opdrachtgever als de vervoerder op te bouwen, te onderhouden en uit te bouwen.” C.H. Robinson is geen bekende naam en adverteert nooit, maar door het grote netwerk en de mond tot mond reclame komen er dagelijks nieuwe opdrachtgevers bij. Het is de bedoeling dat Robinson de komende jaren flink uitbreidt in Europa. “We willen meer opdrachtgevers in Frankrijk, centraal Europa, Nederland en Italië. Om die groei ook aan te kunnen, wordt het talent van ‘zittende’ personeelsleden gebruikt om hen verder te laten groeien binnen het bedrijf. “Onze mensen moeten vóór alles klantgericht zijn”, merkt Huisman ten slotte op.



Jan Huisman:
“Door de kredietcrisis
is het Zeevracht
vervoer aanmerkelijk
goedkoper”.

C.H. Robinson Europe BV
Kerkhofstraat 21
5554 HG Valkenswaard
T 040 - 208 92 31
www.chrobinson.com

Mobile marktleider in mobiele surveillance

Diefstal, inbraken, vandalisme ... Het zijn torenhoge kostenposten voor ondernemers, om over de hoofdbreken die een ondernemer van deze nare zaken heeft nog maar te zwijgen. Steeds meer ondernemers kiezen voor rust op dit vlak en huren bij een gespecialiseerd bedrijf mobiele surveillance in. Securitas is wereldwijd marktleider op dit terrein en biedt diensten op maat bij het open en sluiten van bedrijfspanden, visitatie op de werkvloer, surveillance op bedrijventerreinen en alarmopvolging. Een veilig gevoel dat ook nog goed is voor uw portemonnee!

Goede beveiliging loont voor elke ondernemer. Op meerdere terreinen valt er namelijk winst te behalen. Bert den Hartog, Branch Manager bij Securitas Mobile in Best, legt dat uit. "Ten eerste gaat er van goede beveiliging een preventieve werking uit. Dat blijkt glashard uit de cijfers voor en na beveiligingsmaatregelen. Inbrekers zullen minder snel een pand met een goed alarmsysteem en snelle opvolging uitkiezen. Maar het merendeel van de diefstal vindt intern bij bedrijven plaats. Door goede maatregelen, zoals visitatie, daalt het aantal diefstallen spectaculair. Vooral bij logistieke bedrijven valt op dat vlak veel winst te halen. Daarnaast kunnen ondernemers met goede beveiligingsmaatregelen gemakkelijker en voordeliger verzekeringen afsluiten. Dat telt ook mee in het financiële plaatje. De kosten voor beveiligingsmaatregelen, die overigens vaak goed te overzien zijn, wegen ruimschoots op tegen de besparingen die door preventie behaald worden. Dat is iets waar ondernemers zich steeds meer bewust van worden."

Snel, betrouwbaar en betaalbaar
Dát is Securitas in een notendop. Vooral voor het MKB is dat belangrijk.

Den Hartog: "Voor enkele honderden euro's per jaar sluit een bedrijf een abonnement bij ons af. Daarnaast betalen bedrijven bij alarmopvolging per keer dat we moeten 'uitrukken'. Daarvoor hanteren we heel aantrekkelijke tarieven. Als bedrijven zich collectief bij ons aansluiten, bijvoorbeeld voor surveillance op een bedrijventerrein, zijn de tarieven nóg interessanter. In ruil daarvoor werken wij snel en betrouwbaar. We reageren snel in onveilige situaties en ondernemen de juiste acties. Dat kan variëren van het bellen van de glaszetters tot onmiddellijke inschakeling van de politie. In alle gevallen, dus ook bij vals alarm, krijgt de opdrachtgever digitaal een meldingsrapport. Deze rapporten geven niet alleen inzicht in het incident, maar zijn ook waardevolle management-informatie, bijvoorbeeld over aantal incidenten, opvolgingstijden en aantal keren vals alarm. Met deze informatie kan een bedrijf zijn beveiligingsbeleid optimaal sturen."

Veilig personeel

Bij mobiele beveiliging staat of valt alles met de reactiesnelheid en oplettendheid van de beveiligingsmedewerker. Juist daarin zijn de medewerkers van Securitas getraind. Alle personeelsleden hebben een speciale opleiding gevolgd, beheersen de Nederlandse taal uitstekend en hebben goede communica-

Bert den Hartog adviseert u graag hoe Securitas Mobile uw bedrijf veiliger maakt.

tieve vaardigheden. Basisvoorwaarden voor de kwaliteit die Securitas op de eerste plaats stelt. Den Hartog: "Naast deze opleidingseisen is het natuurlijk een vereiste dat ons personeel betrouwbaar is. Voordat onze medewerkers in dienst komen vindt er een wettelijk voorgeschreven screening door justitie plaats. Door dit antecedentenonderzoek zijn we verzekerd van 'veilig' personeel. Daarnaast trainen we onze mensen op het goed kunnen inschatten en een juiste benadering van diverse situaties. Zo kunnen ze goed voorbereid en veilig aan de slag."

Altijd bereikbaar

Securitas is zowel landelijk als in de regio Eindhoven/de Kempen de grootste speler op het gebied van mobiele beveiliging. Den Hartog: "We zijn blij dat de klanten tevreden zijn over onze dienstverlening. Gebleken is dat niet iedereen weet dat we 24 uur per dag bereikbaar zijn. Maar we zijn dag en nacht beschikbaar voor dringende vragen en oproepen. Daarnaast geven we tijdens kantooruren graag advies over de beveiligingsmogelijkheden in uw specifieke situatie. Onze medewerkers staan u graag te woord!"

Securitas Mobile
De Rijn 7c
5684 PJ Best
T 06 - 239 166 20
F 06 - 239 166 21
eindhoven@securitas.nl
www.securitasmobile.nl

ONDERNEMERSPANEL

Wat verwacht u van 2009?

Het jaar 2008 kende een turbulent slot met de eerste tekenen van een economische teruggang. Hoe zullen de economische ontwikkelingen voor 2009 verlopen? Minister Bos waarschuwt voor een stagnerende economie. Grote delen van de wereld verkeren al in een recessie.. Diverse bedrijven leggen voor een aantal maanden hun productie stil of vragen werktijdverkorting aan. Hoe zal het met ons land gaan? Is onze economische positie zo sterk, dat massaontslagen buiten de deur kunnen worden gehouden? Behoudt u het vertrouwen in de economische ontwikkelingen en gaat u in 2009 investeren, of maakt ons land in 2009 een pas op de plaats? De mening van ons panel.

■ Rob Bongaerts

Rob Bongaerts, CH Robinson

Het ziet er naar uit dat 2009 geen gemakkelijk jaar zal worden. Maar door de globalisering, open en snelle communicatie kan er direct op geanticipeerd worden. Voor flexibele ondernemingen zoals de onze, die geen

assets hebben, en hoog gemotiveerde jonge ondernemers geeft het echter ook mogelijkheden zich te onderscheiden onder moeilijke marktomstandigheden. Innovatie en customer care zijn onze slogans, die we al meer dan 105 jaar waarmaken.



■ Martin van den Berg



Martin van den Berg, Quodata

Wereldwijd zat er enorm veel (gebakken) lucht in aandelenkoersen en onverantwoorde leningen. Het blijkt dat in navolging van accountants en boekhouders (Enron in 2001, Parmalat in 2003) ook kredietbeoordelaars en bankiers het niet zo nauw namen met regels. Provisies en bonussen waren een belangrijker leidraad. Een houding die ook bestuurders van diverse grote bedrijven parten speelt. Voor een deel hoort de huidige kettingreactie bij de golfbewegingen van de economie. Vraag en aanbod zogezegd. Het probleem is natuurlijk

dat de vraag op een aantal plekken niet is afgenomen maar volledig is gestopt. Een herstel van de vraag en het vertrouwen is daarom cruciaal. Pijnlijk genoeg is wat er nu gebeurt voor een deel self-fulfilling prophecy. We zijn bang dat het minder gaat en minderen daarom zelf ook maar. Het zou helpen als de pers niet zo gretig zou schrijven over alles wat met ontslagen of recessie te maken heeft. Positief nieuws over nieuwe ideeën of bedrijven die juist groeien kan de neerwaartse stemming ombuigen. En voor ondernemers geldt vooral: schouders eronder!

■ Patrick Tol

Patrick Tol, 3D-Solutions

Alles verandert, dat is zeker. Wat ook zeker is, is dat 2009 voor veel mensen (bedrijven) een spannend jaar zal worden. Hoe diep is het dal? vraagt men zich af. Mensen hebben de neiging om eerder negatief dan positief te denken. Ik ben ook van mening dat mensen elkaar snel iets aan- en napraten. Zoals nu ook (gedeeltelijk) met deze crisis gebeurt. Hier bestaat tegenwoordig een uitdrukking voor: Het Nationale Doemdenken. Hierdoor bestaat de kans dat we in een vicieuze cirkel terecht komen en

paniekvoetbal gaan spelen. Goed, er is zeker sprake van een wereldwijde teruggang. Maar onze economische uitgangspositie is lang niet slecht. Wellicht maakt Nederland een pas op de plaats om vervolgens het jaar daarna weer vooruit te gaan. Je kunt ook uit de grijze massa stappen en bedenken hoe je de huidige situatie een, voor jou positieve, wending kunt geven zodat je in 2009 toch een groei kunt maken. Oké, misschien makkelijker gezegd dan gedaan. Het ene bedrijf is het andere niet. Maar je bent wel (in grote mate) de regisseur...



■ Kees Vermeulen

Kees Vermeulen, Vermeulen van Aken Architectuur

Zeker tot de tweede helft van 2009 zullen we in mijn sector zwaar weer hebben. Initiatieven tot ontwikkeling van bouwprojecten zijn het laatste half jaar opgeschort of zelfs ingetrokken. Deze stagnatie zal een aantal correcties tot gevolg hebben die al lang te voorzien waren. Grondprijzen zullen dalen, gemeentes zullen de gronduitgifte niet meer ongebreideld kunnen

gebruiken om hun begroting sluitend te maken. Bouwprijzen zullen dalen door een toenemende gretigheid van de markt. Het verwachte rendement bij beleggers zal iets dalen maar in vergelijking met rente of het rendement op aandelen zal een bescheiden maar gegarandeerd rendement op vastgoed toch voor beleggers aantrekkelijk worden. De vraag blijft bestaan dus zal de ontwikkeling weer op gang komen.



■ Marc Verweij

Marc Verweij, Evenementhulpverlening & Trainingsinstituut Meducare

"Maak eerst even een pas op de plaats bij een calamiteit ! Observeer wat er gebeurt en onderneem dan actie!".

Dit leren de cursisten hier al bij hun eerste les eerste hulpverlening. Als geen ander zijn wij gewend om snel en adequaat in te spelen op (nood)situaties. Deze technieken kun je ook toepassen in het dagelijkse leven.

In mijn beleving zijn Nederlanders vooral een nuchter volk. Ze laten zich niet zomaar de kaas van het brood eten en

kijken gewoon eerst de kat uit de boom. Ik merk dat vaak ook zakelijk. Daarom maak ik mij ook niet zo druk om 2009. Mijn klanten zijn zich altijd al héél bewust van datgene wat ze uitgeven en daar zal naar mijn idee weinig in veranderen in 2009. Misschien dat de evenementenbusiness, waar wij de eerste hulpverlening voor regelen, wat terug zal lopen maar ik denk zelf dat de klappen het hardste zullen vallen in de detaillistenhoek. Mensen zullen bijvoorbeeld langer wachten bij de aankoop van luxeartikelen. Ik ben benieuwd !



■ Ad Sengers

Ad Sengers, 2Cargo NL

Dit is uiteraard iets wat voor de meeste ondernemers een raadsel is. De positie van de Nederlandse economie is niet optimaal. Ook wij zijn afhankelijk van de wereldeconomie. Alles hangt aan elkaar. Als er een fabriek haar deuren (tijdelijk) sluit, worden ook de toeleveranciers stopgezet. Deze toeleveranciers zijn veelal afhankelijk van een enkele afnemer. Voor deze bedrijven zal het een moeilijke periode worden. Wat dat betreft merken wij, als transporteur, dit als

eerste, want minder productie, van welke aard dan ook, betekent direct minder transport. Maar als elk bedrijf stopt met investeren, is er geen afzetmarkt voor de producenten. Als dit voor lange duur is, zullen deze bedrijven moeten herorganiseren wat de werkloosheid percentages ook niet ten goede komt. Wijzelf zijn van mening dat we niet mogen gaan stilstaan. Stilstand is achteruitgang. Onze klanten rekenen op ons, met hetzelfde materiaal en dezelfde kwaliteit. Blijven investeren = blijven leven, voor klant én leverancier!



■ Guido van der Velden

Guido van der Velden, Aircobrabant

Het turbulente slot van 2008 met de eerste tekenen van een economische teruggang zal zich in 2009 zeker gaan voortzetten. Ook wij Nederlanders zullen er aan moeten geloven. De recessie is niet buiten de deur te houden. De eerste tekenen zijn al te signaleren. Bedrijven vragen werktijdverkorting aan of moeten banen schrappen omdat ze door de economische omstandigheden

gedwongen worden kostenbewuster te zijn. Ikzelf ben werkzaam in de airconditioningbranche en verwacht dat particulieren en klein zakelijke klanten als eerste gaan bezuinigen op een luxeartikel als een airconditioninginstallatie. Wat dat betreft is er zwaar weer op komst maar ondanks dat heb ik er vertrouwen in dat het tij zich in de loop van 2009 zal gaan keren en we in een gunstiger ondernemingsklimaat terecht gaan komen.



Tekst Corry Daalhof
Fotografie: Hans van Asch

Van Uijthoven verzet bergen werk

J. van Uijthoven & Zn. Bv is een bestratingsbedrijf in de breedste zin van het woord. Het aanleggen van een privé terras tot de bestrating in een complete woonwijk, van Uijthoven doet het even vakkundig als enthousiast.

J. Van Uijthoven & Zn. Bv is een echt familiebedrijf dat opgericht werd door opa van Uijthoven. Hij begon een sloopbedrijf waar de zonen Gustaaf en Jan in meewerkten. Nadat opa van Uijthoven ermee stopte, namen Jan en Gustaaf het bedrijf over. Gustaaf hield het echter na enige tijd voor gezien en ging weer bij een baas werken. Jan werkte alleen verder als een eenmansbedrijf. In die tijd kocht hij ook zijn eerste machine: een loader. Deze was nodig

omdat Jan zijn eerste grote klus had aangenomen bij Fixet in Bladel. Het zwaartepunt van de werkzaamheden lag in die tijd vooral op grondwerken.

In 1997 kwam zoon Jurgen bij zijn vader in het bedrijf dat toen een VOF werd. Jurgen had

de jaren daarvoor benut om ervaring op te doen bij verschillende wegebouwbedrijven, ervaring die hij goed kon inzetten binnen het eigen bedrijf. De werkzaamheden werden langzaam uitgebreid met een accent op wegebouw. In 2005 wilde vader Jan het wat rustiger aan gaan doen en Jurgen nam het bedrijf over dat nu een Bv is.

Makkelijker en vooral sneller

J. van Uijthoven & Zn. Bv legt zich voornamelijk toe op bestratingen en laser egalisatie, een techniek waarbij met een laser aan de machine de grond wordt geëgaliseerd.

Dit zorgt voor een zeer grote precisie en het kost aanmerkelijk minder tijd. Het machinaal





*J. Van Uijthoven & Zn. Bv
is een echt familiebedrijf*

bestraten heeft voor van Uijthoven ook geen geheimen. Met de bestratingmachine wordt een vierkante meter bestrating tegelijk neergelegd. “We werken natuurlijk anders dan vroeger, het is veel minder handwerk en daarom ook veel beter voor de mensen die het uit moeten voeren. Daarnaast gaat het stukken sneller. Aan de ene kant kost het werken met machines wel arbeidsplaatsen, maar aan de andere kant zijn die weer hard nodig omdat het allemaal sneller moet en kan. Het werk is in feite nog hetzelfde, het is alleen niet zo belastend meer en daarom hebben we ook nauwelijks ziekteverzuim. Het verloop hier is trouwens toch heel



erg laag. “Jurgen vertelt dat hij zeven mensen in vaste dienst heeft, en dagelijks een ploeg van 20 tot 25 mensen aan het werk heeft. “Die anderen zijn zzp’ers en uitzendkrachten waar ik overigens ook al jaren mee samenwerk. Het zijn steeds dezelfde, want ik moet op ze kunnen rekenen.”

Hechte ploeg

Wat dat laatste betreft, heeft Jurgen nu een ‘gouden’ ploeg zoals hij zelf stelt. “Je stuurt je mensen naar een klus toe en zij zijn dan het visitekaartje van je bedrijf. Ze hebben een grote mate van zelfstandigheid, en niet iedereen kan daar goed mee omgaan. Ik heb echter mensen om me heen die dat prima kunnen, het zijn allemaal toppers die zich voor 110 procent inzetten.”

Zoals gezegd is geen klus te groot of te klein voor van Uijthoven. “We hebben opdrachten van het leggen van een terras bij een particulier tot al het grond- en bestratingwerk van een complete woonwijk voor een gemeente. We doen het allebei met evenveel plezier.” Het werkgebied van van Uijthoven loopt globaal van Amsterdam tot Brussel. “Mijn vader is elke dag nog aan het werk, hij bemant de lasergestuurde machine en daar zijn er niet veel van in Nederland. Het is ook een flinke investering en niet elk grondbedrijf kan zich dat permitteren.” Toch is het niet alleen die machine die steeds ‘verder van huis’ aan het werk is. Jurgen: “Bouwbedrijven expanderen hun werkgebieden, ze blijven niet

in deze regio. En dan blijkt toch vaak dat als er grondwerk nodig is, ze daar een bekende naam voor vragen. Dat zijn wij in veel gevallen. Men weet wat ze aan ons hebben en hoe we werken. Dat bevalt blijkbaar.” De moeder van Jurgen is ook nog actief in het bedrijf; zij verzorgt de administratie. “Ik doe zelf de offertes en werk graag zoveel mogelijk mee met de jongens. Jammer genoeg krijg ik daar steeds minder tijd voor.”

Uitbreiding

De kredietcrisis gaat tot nu toe ongemerkt aan van Uijthoven voorbij. “Ik ben er niet bang voor. Hoewel de verwachting is, dat er binnen nu en een half jaar veel bouwprojecten stil komen te liggen, denk ik toch dat er voor ons voldoende werk blijft. Ik heb tot nu toe geen signalen opgevangen dat het anders zou zijn.” De groei van het bedrijf en de optimistische kijk van Jurgen op de toekomst, ingegeven door de dagelijkse praktijk, zorgt ervoor dat hij inmiddels op zoek is naar een grotere bedrijfsruimte. “Het wordt hier echt te klein, en enige uitbreiding is zeker gewenst en nodig. Ik heb nog niets gevonden tot nu toe, want het moet wel in deze regio liggen.”

J. van Uijthoven & Zn. Bv
Ganzestraat 32
5527 JA Hapert
T 06 - 539 564 83
T 06 - 533 400 46
F 0497 - 36 05 25
Cat928h@hetnet.nl

Tekst: Corry Daalhof
Fotografie: Heidi Wils

Juridische dienstverleners pur sang

DijkmansBergJeths Advocaten, opgericht door mr. Peter Dijkmans als Dijkmans & Partners Advocaten, startte in 1982 met een eerste vestiging in Tilburg. In 1984 volgde Antwerpen, in 1986 Bladel en in 1996 Eindhoven. In december 2006 werd de naam gewijzigd in DijkmansBergJeths.

De advocaten van DijkmansBergJeths zijn juridische dienstverleners pur sang, die altijd klaar staan voor hun cliënten. Ze werken snel, efficiënt, doortastend en gedreven aan praktische oplossingen waar de cliënt ook echt iets aan heeft. Het kantoor is volledig gespecialiseerd in het ondernemingsrecht in de meest brede zin van het woord. Het advocatenkantoor werkt voornamelijk voor het MKB, maar ook voor grotere bedrijven zowel regionaal, landelijk als internationaal. Mr. Peter Dijkmans: "We houden ons bezig met alle juridische aspecten die met het ondernemerschap te maken hebben. Een groot deel van dat werk bestaat uit het maken, beoordelen, aanpassen of ontbinden van contracten. Die kunnen gaan over intellectueel eigendom, arbeidsrelaties, samenwerking tussen bedrijven, over bedrijfs- of aandelenoverdracht of over leverings- en handelsvoorwaarden. Kortom alles waaraan het bedrijfsleven op juridisch terrein behoefte heeft." Er is zelden of nooit sprake van standaardoplossingen en dat maakt het voor Dijkmans juist zo boeiend. "Het leuke van dit vak is dat je steeds opnieuw in de huid van de ondernemer kruipt, zo naar de risico's kijkt en daar op voorhand over nadenkt. Door die werkwijze kunnen we de ondernemer wijzen op wat er geregeld en vastgelegd moet worden en hoe we kunnen voorkomen dat er iets mis gaat."

Maakindustrie

De advocaten van DijkmansBergJeths hebben

veel expertise op het terrein van het intellectueel eigendomsrecht. Peter Dijkmans vertelt dat dit een complexe materie is die niet bij alle advocaten even bekend is. Het advocatenkantoor krijgt er vaak mee te maken, omdat er in Zuid-Oost-Brabant veel 'maakindustrie' gevestigd is. "Bedrijven investeren vaak enorme bedragen om een nieuw product te maken. Het is dan wel belangrijk om het heel goed te beschermen. Voor een ondernemer is het erg zuur als er veel geld en energie in een nieuw product is gestoken en een ander gaat ermee aan de haal. Ons kantoor werkt bijvoorbeeld samen met de High Tech Campus en de Universiteit om uitvinders en starters van goede adviezen te voorzien over dit eigendomsrecht."

Bedrijfsstructuur

Samen met de Rabobank verzorgt DijkmansBergJeths al enkele jaren informatiemiddagen voor startende ondernemers. Daaruit blijkt wel de betrokkenheid bij het ondernemerschap. "Starters hebben altijd veel vragen en als we op voorhand wat vragen kunnen beantwoorden, is dat mooi meegenomen." Naast de informatiemiddagen voor starters werkt het advocatenkantoor ook voor diverse banken die ondernemers wijzen op onvolkomenheden in hun bedrijfsstructuur die nadelige juridische consequenties kunnen hebben. Dijkmans legt het uit: "De bank heeft een financieel belang, de ondernemer een privébelang. Als een BV bijvoorbeeld heel snel groeit, is er vaak weinig tijd om de juridische structuur goed op poten te zetten. Komt er dan eens tegenwind of gaan de zaken

wat minder, dan blijkt pas of de bedrijfsstructuur voldoende veilig is om wat opgebouwd is te beschermen. Wij adviseren bedrijven veel liever vóór de tijd dat het moeilijk gaat, maar juist in de huidige economische situatie nemen vragen over dit onderwerp hand over hand toe." Soms is de bank degene met een signaalfunctie voor Dijkmans, een andere keer een investeerder, maar even vaak is het de accountant die advies inwint. Een bank kan bijvoorbeeld bij de aanvraag van een lening het bedrijf adviseren om eens advies in te winnen over de bedrijfsstructuur. "Ons werk bestaat voor 70 procent uit advisering en begeleiding en voor 30 procent uit procederen. Je moet weten waar je het over hebt, maar als het erop aan komt, moet je slagvaardig zijn en kunnen en durven doorpakken", besluit Peter Dijkmans.

DijkmansBergJeths Advocaten

Sniederslaan 14
5531 EL BLADEL
T 0497 - 36 04 60
F 0497 - 38 63 95
info@dijkmansbergjeths.eu
www.dijkmansbergjeths.eu

Beemdstraat 52
5652 AB EINDHOVEN
T 040 - 291 06 91
F 040 - 255 24 44
info@dijkmansbergjeths.eu
www.dijkmansbergjeths.eu

Tekst en fotografie: KLG Europe

KUIJKEN LOGISTICS GROUP

Leidende rol voor de logistieke expert

"We zorgen voor stabiliteit en continuïteit. Klanten kunnen op ons bouwen", zegt Ad Kuijken. Hij vormt samen met broer Kees de directie van het familiebedrijf KLG Europe. Ad is verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van de vestigingen in Eersel en Rotterdam en voor financiën en techniek. Kees heeft de leiding van Venlo en het Engelse Bradford in handen en doet de commerciële zaken. Samen ondersteunen ze het management in Roemenië.

In de logistieke sector is de laatste vijftien jaar veel veranderd. Dat onderkent ook Kees Kuijken. "Tot die tijd werd de logistiek door velen gezien als noodzakelijk kwaad, maar gelukkig wordt daar door velen nu anders tegen aan gekeken. Dat heeft de sector ook deel aan zichzelf te danken, omdat bedrijven zich bijvoorbeeld meer op efficiency zijn gaan richten en daar flinke slagen in hebben gemaakt. Logistieke dienstverleners worden nu gezien als de bedenkers van oplossingen. Dat is een goede zaak, want ik vind ook dat als je een leidende rol wilt spelen, je door anderen gezien moet worden als logistiek expert, die tot meer in staat is dan pakketten van a naar b te brengen."

Pro-actief meedenken

"Je maakt bij veel klanten deel uit van de supply chain", vult Ad Kuijken aan. "Het is onze taak de klanten erop te wijzen waar ze in de keten eventueel kosten kunnen besparen. Daarin zit onze meerwaarde. Als je alleen vervoerder bent, valt er geen droog brood te verdienen." KLG Europe is gespecialiseerd in Europese distributie, vooral in pakketten, groupage en deelladingen. Op het gebied van transporten naar Frankrijk is KLG Europe zelfs marktleider met ongeveer 350 vertrekken per week. Ook rijdt het logistieke concern veelvuldig op de Duitstalige en Engelstalige landen. De laatste jaren heeft het transporten van met name groupage naar Oost-Europa een enorme ontwikkeling doorgemaakt. "We bieden een totaalpakket aan logistieke activiteiten, waarbij we kiezen voor een klantspecifieke oplossing voor elk logistiek probleem. We gaan niet zitten wachten tot iets misschien wordt opgelost, maar denken op een proactieve manier met onze klanten mee. We onderscheiden ons niet voor niets met

het motto 'Teamwork in customer focussed concepts'."

Toename Value Added Logistics

"We zien dat activiteiten als Value Added Logistics alleen maar toenemen", aldus Kees Kuijken. "Klanten willen zich bezighouden met hun core business en laten de logistiek en distributie over aan specialisten in wie ze vertrouwen hebben. Dat vertrouwen is heel belangrijk. Zo controleren we voor een elektronicabedrijf bijvoorbeeld alle Europese retourzendingen en keuren of iets gemaakt kan worden of dat het onbruikbaar is. Ook voegen we brochures bij producten die we uitleveren."

Negentig jaar

Het bedrijf is in 1918 opgericht door de grootvader van Ad en Kees en bestaat dit jaar één en negentig jaar. In 1964 nam hun vader de leiding van het bedrijf over. In 2005 werden de namen van Kuijken

Internationaal Transport en VTE in Venlo en Bradford omgedoopt in KLG Europe. Met name de laatste jaren zijn er diverse overnames geweest, zoals in 2007 toen Zwitserland-specialist Martens Logistics uit Venlo werd overgenomen. Hierdoor behoort KLG Europe tot de marktleiders in groupage vervoer tussen deze beiden landen. "Dit is een duidelijk voorbeeld van versterking van onze activiteiten. Daar richten we ons ook op bij eventuele overnames. Bovendien moet zo'n bedrijf passen bij onze bedrijfscultuur", vertelt Ad Kuijken.

Zeshonderd medewerkers

Vijf jaar geleden had de logistieke dienstverlener nog zo'n 180 medewerkers in dienst. Op dit moment zijn er zeshonderd medewerkers aan de slag. Een derde deel daarvan is chauffeur, de rest werkt op kantoor of in de warehouses. Kees Kuijken: "We hebben bovendien een modern wagenpark. Maar liefst 85 procent van onze vrachtwagens voldoet aan de hoge Euro-5 norm. Het is alleen jammer dat dat maatschappelijk zo weinig waardering krijgt. Bij vrachtvervoer gelden hele strenge normen, terwijl in Duitsland zonder enige beperking vervuilende locomotieven kunnen worden aangeschaft. Als je kijkt naar de verschillende modaliteiten, moet je ook gelijke maatstaven hanteren. Zelf maken we veelvuldig gebruik van andere modaliteiten. Dat zien we als een must, gezien onder meer de congestie en de prima mogelijkheden van andere vervoersstromen. Ook is er een maatschappelijke noodzaak."

KLG Europe Eersel BV
Meerheide 15 / postbus 106
5520 AC Eersel
T 0497 - 58 44 00
F 0497 - 58 44 01
eersel@eersel.klgeurope.com
www.klgeurope.com



Tekst: Frank Benneker (Van Zandvoort Media)
Foto: Liane Manders

Stafa biedt totaalconcept door samenwerking met zusterbedrijven

“Eén plus één plus één is niet drie maar vier”

Stafa Holland in Maarheeze breidde de afgelopen tijd flink uit. In november opende de importeur van bevestigingsmaterialen een nieuw magazijn, zodat een veel grotere voorraad opgeslagen kan worden. Daarnaast zorgt de samenwerking met zusterbedrijven Gopak en Neofast ervoor dat Stafa maatwerk voor iedere klant kan leveren. “Eén plus één plus één is niet drie maar vier.”



Managementteam van de Stafa-Groep:

In de heftruck v.l.n.r.: Joep van Gool bedrijfsmanager Gopak, Ivo van Gool export account manager

Staannd v.l.n.r.: Dick Koopmans manager industrie, Pim van Leeuwen commercieel manager, Martien Neeskens logistiek manager, George van Gool directeur

In het nieuwe magazijn van Stafa, dat al vanaf 1977 topkwaliteit bevestigingsmaterialen in heel Europa levert, is een geavanceerd pallettransportsysteem geïnstalleerd, waardoor de logistiek flink verbeterd is en minder heftruckbewegingen nodig zijn. In een ruimte van in totaal meer dan 8.000 vierkante meter kan een voorraad van 15.000 pallets en 15.000 boxlocaties worden aangehouden, waardoor Stafa nagenoeg alles direct uit eigen voorraad kan leveren. “Daar kunnen we de komende jaren wel mee vooruit,” constateert export account manager Ivo van Gool.

Kwaliteitsdienst

“Alle goederen die binnenkomen, worden in onze eigen testruimte gecheckt,” vertelt bedrijfsmanager Gopak Joep van Gool. “Zo kunnen we de kwaliteit van onze producten garanderen en dat is voor ons van groot belang. We leveren materialen waarmee windmolens in elkaar gezet worden, om een voorbeeld te noemen. Onze klanten moeten er van op aan kunnen dat onze producten van topkwaliteit zijn.”

Ruimere dienstverlening

De dienstverlening van Stafa wordt aanzienlijk uitgebreid en verbeterd door de zusterbedrijven Gopak en Neofast. “Gopak is een verpakkingsbedrijf dat klantspecifieke verpakkingsoplossingen biedt,” vertelt Joep. “Het bedrijf is ontstaan toen een klant ons benaderde met een probleem. Bij elk eindproduct moest een zakje met bevestigingsmateriaal geleverd worden en het samenstellen hiervan was nogal moeilijk. Hij vroeg of wij hier iets in konden betekenen. Daarop hebben we een verpakkingsmachine aangeschaft die de setjes netjes geseald aflevert.”

Zusteronderneming

Wat begon als een extra dienst voor een klant is uitgegroeid tot een volwaardige zusteronderneming. Gopak kan de producten van Stafa netjes gesorteerd aanbieden in de hoeveelheden die de klant wil. “We kopen vaak verpakkingen van duizenden bouten in,” vertelt Ivo. “We hebben maar weinig klanten die zulke hoeveelheden in één keer van ons kopen, dus vinden we het belangrijk om maatwerk te leveren. Zo is het ook mogelijk om tekst of een logo op de verpakking te printen of deze te bestickeren. Inmiddels hebben wij vijf volautomatische verpakkingsmachines.”

Hulp bij import

Het andere zusterbedrijf is Neofast, dat bedrijven helpt bevestigingsmaterialen uit het verre oosten te importeren. “Meestal kennen zij de kanalen niet,” vertelt Ivo van Gool. “Wij hebben tientallen jaren ervaring met import uit landen als China, Maleisië, India, Taiwan en Thailand. We hebben daar medewerkers die de situatie ter plekke op hun duimpje kennen. Van die expertise laten wij onze klanten graag gebruikmaken.”

Stafa Holland
Den Engelsman 18
Postbus 2670
6026 ZH Maarheeze
T 0495 - 59 98 88
F 0495 - 59 98 76
info@stafa.nl
www.stafa.nl
www.gopak.nl
www.neofast.nl

Tekst & fotografie: Hieke Stek

Wij maken ons druk over onze toekomst

Om de toekomst van de grafische industrie te waarborgen investeert Verbakel Grafische Service in jongeren door hen een opleidings- en werktraject aan te bieden in samenwerking met het Kenniscentrum GOC en met u misschien? Het kenniscentrum GOC is verantwoordelijk voor de theoretische overdracht van de technische kennis en Verbakel Grafische Service neemt de jongeren mee naar de werkvloer om de praktijk te leren. "Een goede combinatie, want werken is ook leren, maar dan niet uit een boekje. Jongeren worden opgeleid tot zelfstandige offsetdrukkers die aan elke pers kunnen werken. En ze verdienen meteen geld. Dat is voor deze doelgroep ook zeker niet onbelangrijk, het zal hen juist stimuleren! Het drukkersvak is interessant en biedt volop variatie. Zeker binnen ons bedrijf, want wij zetten onze drukkers uit bij onze klanten. Ze leren dus meer dan alleen vakbeheersing. Ze gaan van de ene locatie naar de andere en leren hierdoor met alle mogelijke persen te werken, maar ze

Wij zien in de technisch grafische branche dat echte vakmensen schaars zijn en voor in de toekomst nog schaarser worden. Daarom gaat Verbakel Grafische Service middels een campagne jongeren aanspreken die achttien jaar of ouder zijn en die in hun huidige opleiding hun draai niet kunnen vinden. Of nog geen geschikte werkplek hebben gevonden? Die willen ze een kans bieden en hen opleiden tot een volleerde offset drukker. En daar zijn ook collega drukkers voor nodig!

leren ook op sociaal en maatschappelijk gebied. Ons doel is om de jongeren op te leiden tot vakmensen, met de branche erkende certificaten. Met dit initiatief waarborgen wij de kwaliteit van het drukwerk, de kennis van het vak en de toekomst van de branche. Jongeren zijn immers de toekomst," aldus Paul en Cindy Verbakel.

Wij zijn gebaad bij goed personeel

"Ook wij zien dat het aantal vakdrukkers tanende is en hier willen wij in investeren.

Wij zien toekomst in de jongeren, maar willen wel kwaliteit hoog in het vaandel houden. Het is ons vakgebied en wij zijn gebaad bij goed gekwalificeerd personeel," stelt Paul Verbakel. Paul en Cindy hebben zelf het idee bedacht en zetten zich enthousiast in voor de uitvoering. Ze hebben contact gezocht met scholen en instellingen om hun doelgroep jongeren te bereiken. Er is een serieuze campagne opgezet met de slogan: Jij maakt het! Verbakel Grafische Service is er klaar voor. U ook?

Samen met u?

Draagt u dit initiatief een warm hart toe en heeft u interesse om ook uw werkvloer beschikbaar te stellen? "Neem dan met ons contact op. Met elkaar de vakkennis overdragen op de volgende generatie is toch geweldig om te doen? Daar hebben we immers allemaal profijt van! Door uiteindelijk onze drukkers bij uw drukkerij in te zetten bespaart u op personeelskosten en verlichten we bij u de druk, we helpen jongeren meebouwen aan hun toekomst en we leveren samen vakmensen af, om de toekomst van de grafische industrie te waarborgen," besluit Paul Verbakel.



Verbakel Grafische Service b.v.
Trentstraat 12
5741 ST Beek en Donk
T 0492 - 46 43 05
F 0492 - 46 81 01
M 06 - 29 573 775
info@vgsverbakel.nl
www.vgsverbakel.nl

NieuwsSprinter, de snelste weg naar succes!

Het is vele malen moeilijker om nieuwe klanten binnen te halen dan om bestaande relaties te onderhouden. Toch focussen we ons vaak op prospects en nieuwe klanten. Het bellen naar alle bestaande relaties of het sturen van een brief is een kostbare zaak. Het moderne alternatief is een elektronische mailing, oftewel een nieuwsbrief. NieuwsSprinter is een professioneel programma om nieuwsbrieven te versturen.



Martin van den Berg van Quodata vertelt enthousiast over de vele mogelijkheden van NieuwsSprinter

De kosten per nieuwsbrief liggen bij gebruik van NieuwsSprinter ruim onder één cent. Bij grote aantallen kan dat zelfs minder dan 0,1 cent worden. Als u zelf zorgt voor de tekst en opmaak dan blijft het hierbij. Of u laat eenmalig een template in uw huisstijl ontwerpen. Uiteraard kunt u zelf nieuwe layouts toevoegen.

Wettelijke regels

Het was al langer verboden om consumenten ongevraagd e-mails te sturen. Vanaf 1 juli 2009 is het in Nederland ook niet meer toegestaan om bedrijven ongevraagd te faxen en te mailen. Vervallen dan de voordelen van nieuwsbrieven? Zeker niet, het betekent juist dat de 'cowboys' en echte spammers het moeilijk krijgen. Het blijft natuurlijk toegestaan om naar uw bestaande relaties te mailen.

Mailen via Outlook?

Met Outlook of een ander e-mailprogramma kunt u een nieuwsbrief verzenden. Dat gaat prima zolang het om een beperkt aantal adressen gaat. Bij grotere aantallen verloopt het verzenden langzaam omdat de meeste providers maar 50 of 100 mailtjes in één keer versturen. Bij een storing weet u niet waar u bent gebleven en foutmeldingen (bounces) worden niet automatisch verwerkt. Wanneer de mailserver -van uw provider- onverhoopt op een zwarte lijst komt dan heeft dit ernstige gevolgen voor uw bereikbaarheid via e-mail.

Meetbaar

Een nieuwsbrief moet er aantrekkelijk uitzien. Via links wordt een lezer naar uw website geleid waar u meer kunt laten zien. Er wordt daarbij gemeten hoeveel lezers doorklikken. Dat is een ideale manier om inzicht te krijgen in de onderwerpen die uw abonnees interesseren. De gegevens

worden direct bijgewerkt, dus u heeft live inzicht in het klikgedrag. Dat zijn relevante marketinggegevens.

E-mailadressen

Wijs uw websitebezoekers op uw nieuwsbrief. Probeer uw lezers te overtuigen van uw kennis, unieke producten, diensten of spectaculaire prijzen. Het versturen van een nieuwsbrief kost bijna niets, uw investering bestaat grotendeels uit enige moeite en tijd om de nieuwsbrief samen te stellen. Om te kunnen mailen heeft u een e-mailadres nodig (en toestemming van de ontvanger). Heeft u geen website, vraag dan om een e-mailadres, bijvoorbeeld bij het afrekenen in uw winkel of restaurant. Vermeld de nieuwsbrief op uw huidige papieren folder, of uw visitekaartje. De wetenschap dat een eerste nieuwsbrief een kortingscoupon bevat kan mensen over de streep trekken. Meer tips om uw adressenbestand uit te breiden: www.nieuwssprinter.nl/adressen.html

NieuwsSprinter

Quodata heeft haar ervaring op internet- en marketinggebied omgezet in een complete oplossing om nieuwsbrieven te versturen: NieuwsSprinter.

NieuwsSprinter is opgebouwd vanuit praktijkervaring en wensen van klanten. Bij de afsluiting van een abonnement hoort een instructie van een dagdeel bij u op locatie. U ontvangt tips en trucs toegespitst op uw situatie. Een Nederlandstalige Helpfunctie plus een gratis helpdesk staan u terzijde als er onverhoopt vragen zijn. Het programma is web-based zodat het via uw browser altijd en overal beschikbaar is. Op de website van NieuwsSprinter vindt u veel informatie over het product, maar ook aandachtspunten om een goede nieuwsbrief te schrijven, suggesties voor onderwerpen en tips om te voorkomen dat uw nieuwsbrief als spam wordt gezien. U kunt op de website een gratis testaccount aanvragen. Leg uw vraag of business case voor en ervaar dat NieuwsSprinter ook uw boodschap succesvol kan overbrengen!

Quodata
Krijgertje 2
5683 LD Best
T 0499 - 37 88 70
info@quodata.nl
www.quodata.nl
www.nieuwssprinter.nl



Nadat hij diverse jaren werkzaam was geweest als financieel adviseur bij de Rabobank en VSB Bank, startte Pieter van der Steen in 1995 met een bank en verzekeringskantoor. Hij zag dat de dienstverlening en vooral de service aan klanten steeds zakelijker werd. Dit stuitte hem tegen de borst en zijn uitdaging was om te laten zien dat het op een andere – persoonlijke- manier mogelijk moest zijn. Inmiddels is zijn kantoor met zeven medewerkers, dat bekend is onder de naam SNS Regio Bank en Handass Verzekeringen, met in met name Vesseem en omliggende dorpen een gevestigde en betrouwbare

naam. "Uiteraard moeten wij als professioneel kantoor een scherpe prijsstelling hanteren en meegaan in alle –internet- ontwikkelingen. We hebben ook een eigen site www.handass.nl. Onze klanten laten hun keuze sterk afhangen van de eerlijke en persoonlijke manier van bediend en herkend worden!", aldus van der Steen.

Een radicaal nieuw uitgangspunt

De originele Ka zorgde voor sensatie toen hij voor het eerst op de weg verscheen - en de nieuwe Ka is geen uitzondering. De kinetic Design-filosofie heeft nu al lovende kritieken ontvangen van de vakpers. De nieuwe Ka is eigenwijs, opvallend en fantastisch om in te rijden, wat hem tot een trendsetter maakt op het gebied van compacte auto's.

Exterieur

Toen het uiterlijk van de Ka volledig vernieuwd werd, is zijn eigenzinnige stijl onaangestast gelaten. De kinetic Design-benadering heeft bijgedragen tot een stoere, moderne auto met een dynamische, expressieve stijl, en met behoud van zijn oorspronkelijke brutale uitstraling. Grote, achterwaarts gebogen koplampen gaan samen met een prominente nieuwe grille die naar je lijkt te glimlachen, terwijl de geprononceerde wielkasten, stevige schouderpartij en snelle lijnen de Ka een krachtige, zelfverzekerde uitstraling geven.

Interieur

En ook van binnen is de Ka opvallend. De vloeiende bovenkant van het dashboard, tweekleurige stoelen en opvallende middenconsole zijn alle afgewerkt met gedurfde contrasten en sprekende kleuren. Hij is bedrieglijk ruim, biedt gemakkelijk plaats aan vier volwassenen en beschikt over voldoende handige opbergruimte. Elk onderdeel, van de stoelen tot en met de bedieningselementen, toont een vakmanschap en afwerking van een niveau zoals u zelden ziet bij een auto van dit formaat. Het resultaat is een plezierige en modieuze omgeving waarvan u bij het instappen keer op keer zult genieten.

De proefrit werd gemaakt door Leonne van der Steen, zij rijdt zelf momenteel een Ford Ka uit 2005 model Des Bouvriër.



Voor meer informatie:
Automobilbedrijf P. van de Ven Oirschot BV
Industrieweg 28b
5688 DP Oirschot
T 0499 - 57 13 50
www.ford.pvdven.nl

Oordeel over de nieuwe Ford Ka:

Positief

- + Hogere instap.
- + (Been)ruimte voorin.
- + Handschoenvakje is veel ruimer.
- + Dashboard naar raam toe oogt heel ruim en riant.
- + Moderne look met hogere achterkant geeft de Ka sportieve moderne uitstraling.
- + Gevoel dat je in een bijzondere auto rijdt.
- + Pittig rijgedrag.

Minder

- Uitzicht door te kleine achterrauitraam door grotere zijstijlen en deels geblindeerde ruit minder goed.
- Bagageruimte en zitruimte achter, wat aan de kleine kant.
- Oogt als een tweezitter (misschien ook wel positief!)

Eindoordeel

Een mooie stoere, blitse auto. Het is echt een blikvanger. De charme van het oude model is de ronde vormgeving, de nieuwe Ka oogt sneller en hipper met zijn hoge instap en hoge achterkant. Het ziet er aerodynamisch uit.

Tekst: Hubertine van den Biggelaar
Fotografie: Jacques Worms

Uniek beveiligingsconcept voor industrieterrein, centrum én buitengebied

Oirschot veilig voor iedereen

Menigeen kent Oirschot als een rustige, landelijke gemeente nabij belangrijke uitvalswegen. En juist die nabijheid van 'vluchtroutes' maakt de gemeente tot een aantrekkelijke prooi voor criminelen die snel hun slag willen slaan. De stichting Oirschot Veilig, een krachtenbundeling van ondernemersverenigingen, parkmanagement en de gemeente, wil Oirschot veiliger maken voor iedereen. Onder andere met een uniek, aantrekkelijk beveiligingsaanbod van Trigion Beveiligingstechniek voor ondernemers, agrariërs en recreatie-exploitanten in Oirschot, Spoordonk en Oost-, West- en Middelbeers.

Het beveiligingsconcept dat de grootste Nederlandse beveiligingsmaatschappij via Oirschot Veilig aanbiedt is in meerdere opzichten uniek. Regionaal Salesmanager Leo Muytjens legt uit: "Door de krachtenbundeling in Oirschot Veilig bieden we ondernemers in de hele gemeente een aantrekkelijk, betaalbaar beveiligingsconcept aan. We beperken ons dus niet tot de bebouwde kom en de industrieterreinen, maar bieden nadrukkelijk onze diensten ook aan in het buitengebied. Dat is een landelijke primeur. Dat past overigens prima in ons streven om toonaangevend in beveiliging te zijn. We introduceren hierbij op de Nederlandse markt de mogelijkheid om bewakingsbeelden, zowel live als opgenomen, op elk gewenst

tijdstip en op elke plek te bekijken via een persoonlijke, goed beveiligde internetverbinding. Een andere vooruitstrevende toepassing is de plaatsing van twee zenders in de dorpscentra van Middelbeers en Oirschot. Bij evenementen kunnen eenvoudig tijdelijke camera's in het centrum geplaatst worden, waardoor de veiligheid enorm toeneemt."

Keuzemenu

Goede beveiliging is voor elke ondernemer anders. Daarom kunnen deelnemers aan Oirschot Veilig kiezen uit een aantal beveiligingsmaatregelen. De industrieterreinen investeren gezamenlijk in camera's met kentekenherkenning en mobiele surveillance. Daarnaast kunnen ondernemers binnencamera's installeren, waarmee ze bewakingsbeelden altijd en overal kunnen bekijken. Deze camera's zijn desgewenst verbonden met de Alarm Service Centrale van Trigion, die bij onraad verifieert of er actie nodig is en direct alarm slaat.

Daardoor is de mobiele surveillance of politie sneller ter plaatse en kan men beter ingrijpen. Tot slot kunnen ondernemers ook zogenoemde 'intelligente', bestuurbare camera's plaatsen, die het buitenterrein in de gaten houden zonderodeloos alarm te slaan. Zo 'negeert' de camera bijvoorbeeld lostopende huisdieren. Ook dit systeem is altijd en overal live via een beveiligde site te raadplegen door de ondernemer. De camerabeelden worden opgeslagen en kunnen op elk gewenst tijdstip bekeken worden. Vanzelfsprekend is ook hier een koppeling naar de Alarm Service Centrale van Trigion. "Door ons 'keuzemenu' kunnen we elke ondernemer een afdoend beveiligingspakket bieden tegen een aantrekkelijke prijs," vat Leo Muytjens het samen.

Kostenbesparend

Deelname via Oirschot Veilig is kostentechnisch bijzonder aantrekkelijk. Leo Muytjens: "Krachtenbundeling betekent dat de investering in apparatuur en personeel door meer mensen gedragen wordt. Daardoor bespaart een ondernemer flink op zijn beveiligingspakket. De intelligente camera's controleren alleen het terrein van betalende participanten. Daardoor is 'gratis' meeliften op de camera's van de buurman niet langer mogelijk. Het is dus raadzaam om zelf goede maatregelen te treffen. Niet alleen omdat het voorkomen van criminaliteit een ondernemer veel tijd, ellende en kosten bespaart. Maar ook omdat via Oirschot Veilig tot 15 procent korting verkregen kan worden op verzekeringspremies. De prijs van ons beveiligingspakket kan nooit een struikelblok zijn. Afhankelijk van de terreingrootte, bedrijfsgrootte, de risicofactoren van een bedrijf én het gewenste pakket, krijgen ondernemers een offerte op maat. De aangename prijs verklaart voor een belangrijk deel de grote animo bij Oirschotse ondernemers. Vanaf de introductie in januari was er dan ook grote belangstelling voor ons product. Dat hoort ook zo, want alleen door samenwerking en krachtenbundeling kunnen we Oirschot voor iedereen veilig maken!"



Trigion Beveiligingstechniek
Van Leeuwenhoekweg 1
5482 TK Schijndel
T 073 - 544 10 60
F 073 - 544 10 61
info@trigion.nl
www.trigion.nl

Advies



mr. Peter Dijkmans

Hoe vrij zijn de vrije beroepen nog?

Sinds de Enron- en Aholdschandalen worden de zogenaamde “vrije beroepers” steeds minder vrij. Er komen in hoog tempo steeds meer regels waar accountants, belastingadviseurs, advocaten en notarissen zich aan moeten houden, en ze worden daarnaast ook nog veel strenger. Binnenkort wordt zelfs een speciale accountantskamer bij de rechtbank in Zwolle geïnstalleerd, die centraal alle tuchtzaken tegen accountants gaat behandelen.

Dat is de tol die wordt betaald voor een steeds complexere samenleving en voor ondernemers en burgers die steeds mondiger worden. Voor de adviseur op zijn beurt is het bovendien niet altijd even duidelijk wat hij nu wel en niet mag. Een claim zit dus in een klein hoekje. Een op het eerste oog eenvoudig advies kan – als het mis gaat – grote gevolgen hebben.

Wat moet een accountant bijvoorbeeld doen als hij door de rechtbank wordt opgeroepen als getuige en hem wordt gevraagd om te verklaren over iets waarop een professionele geheimhoudingsplicht rust? Op grond van het tuchtrecht dient hij die informatie geheim te houden, maar het burgerlijke recht verplicht hem daarentegen om naar waarheid te antwoorden. Hoe moet je dan als accountant handelen zonder in de zo onaangename spagaat te komen? En wat kun je als ondernemer doen als jouw accountant onder ede iets verklaart, terwijl hij dat op grond van het tuchtrecht geheim had moeten houden?

Ook voor de ondernemer is het niet altijd even duidelijk wat hij precies van zijn adviseur mag verwachten. Natuurlijk weten we allemaal dat

hij als een kundig adviseur moet optreden en zorgvuldig en proactief te werk moet gaan. En natuurlijk voelen we meestal wel aan waar hij over de schreef gaat. Maar zoals overal, ook in accountantsland, blijven er grijze gebieden bestaan. De gedrags- en beroepsregels zijn weliswaar gepubliceerd, maar ze blijven helaas het antwoord op veel concrete vragen schuldig.

Belangrijk is om je te realiseren dat in de praktijk blijkt dat een klachtprocedure vaak wordt gebruikt als een opstapje voor een aansprakelijkheidsprocedure bij de rechter. De gedachte is dan dat de burgerlijke rechter zich vaak laat leiden door het oordeel van de tuchtrechter. In de laatste jaren heeft dit geleid tot een zeer sterke toename van klachten bij de tuchtrechter.

Ik zou iedere adviseur daarom dringend willen adviseren om het verweer in een tuchtzaak met veel kennis en beleid te voeren. Dat kan nog wel eens van pas komen in de civielrechtelijke procedure die in de lucht hangt en vaak daarna volgt. Eenmaal een standpunt ingenomen in de tuchtzaak, kan u die nog aardig voor de voeten lopen bij de burgerlijke rechter. Bezint dus voor ge u in een tuchtzaak laat provoceren om uw uitspraken later tegen u te laten gebruiken.

DijkmansBergleths Advocaten
Sniederslaan 14
Postbus 110
5530 AC Bladel
T +31 (0)497 - 36 04 60
F +31 (0)497 - 38 63 95

Beemdstraat 52
Postbus 8821
5605 LV Eindhoven
T +31 (0)40 - 291 06 91
F +31 (0)40 - 255 24 44

info@dijkmansbergleths.eu
www.dijkmansbergleths.eu



Het cultureel centrum in Moergestel



Pand Schelp Bouw & Interieur BV

Schelp bouw & interieur BV

Uw bouwproject, onze uitdaging!

Schelp is een bouwbedrijf met bijzondere specialismen: geluidwering, geluidabsorptie, thermische isolatie, brandwerende isolatie, interieur- en exterieur betimmeringen, Metal stud scheidingswanden, gips- en systeemplafonds.

Schelp bouw & interieur is Gyproc professional, waarmee Schelp behoort tot een selecte groep van professionele verwerkingsbedrijven van Gyproc metal stud wanden en plafondsysteemen.

Schelp bouw en interieur BV wordt geleid door Joost Schellens en Pieter Antonis. "Onze misse is onze klanten tevreden te stellen met technisch en esthetisch hoogstaande oplossingen voor hun specifieke behoeften". Dit kan bijvoorbeeld een plafondoplossing voor een bepaalde ruimte zijn waarbij de aspecten geluidwering naar de omliggende ruimten, de geluidabsorptie in de ruimte zelf, de brandveiligheid en de thermische isolatiewaarde binnen een esthetisch verantwoorde of zelfs hoogstaande oplossing worden gerealiseerd. Daarnaast worden ook de klimatologische omstandigheden onder de loep genomen en worden de technische elementen die hierbij horen op een verantwoorde wijze in het ontwerp "weggewerkt". Dit aspect vergt veel creativiteit en inventiviteit, 2 kernwoorden die bij Schelp hoog in het vaandel staan.

Sinds de oprichting van Schelp, nu 3 en een half jaar geleden, heeft Schelp een stormachtige ontwikkeling doorgemaakt. Vorig jaar werd een eigen pand gebouwd geheel volgens de visie van Schelp. Het kantoor is ingericht als werkplek, maar doet tevens dienst als showroom. Het interieur van het pand is trendsettend, de geluidwering en akoestiek zijn in overeenstemming met de functie van de betreffende ruimten. De kantine is ingericht als een Belgische kroeg anno 1925...

Doelgroepen.

Bij Schelp richten de activiteiten zich zowel op de zakelijke als particuliere markt. Zo werden diverse multifunctionele accommodaties in de Kempen voorzien van geluidwerende en absorberende plafonds (De Poel in Netersel, den Aord in Casteren, den Anloop in Hoogeloon)

Het cultureel centrum in Moergestel werd voorzien van een hoogstaand akoestisch absorberend plafond met geïntegreerde gekleurde verlichting.

In de industriële sector werd voor de nieuwe productieruimte van Henri Wintermans een akoestisch absorberend wand- en plafondsysteem ontwikkeld en gemonteerd. Daarnaast werden er geluidwerende wanden geplaatst tussen productieruimte en kantoren

en werden er kantoorcheidende wanden en systeemplafonds aangebracht.

Voor Vitae werden 10 vestigingen door heel Nederland verbouwd met nieuwe glazen systeemwanden en plafonds.

Diverse scholen werden door ons voorzien van plafonds en wanden.

In de particuliere sector werden diverse woningen geheel gestyled met nieuwe plafonds en wanden, interieurbetimmeringen en meubilair. Hier werd veelal het ontwerp alsmede de uitvoering compleet door Schelp verzorgd.

Op dit moment zijn we bezig met de complete binnenafwerking van een woonzorgcomplex in Drunen.

Innovatie en ontwikkeling.

Schelp blijft constant werken aan project-specifieke oplossingen in samenspraak met de klant, de architect, de aannemer en eventuele adviseurs. Dit leidt tot de ultieme oplossing voor het geconstateerde probleem of voor de specifieke wens.

Bij Schelp wordt aan dit aspect van het bouwtraject in het beginstadium bijzonder veel aandacht geschonken, waardoor innovatie en ontwikkeling dusdanig snel plaatsvinden dat bij implementatie van het product op de bouwplaats alle mogelijke problemen ondervangen zijn!

Toekomstvisie.

Door klantgericht te blijven denken en aan projectmatige of producttechnische oplossingen te blijven werken verwacht Schelp ook in de komende jaren op dezelfde creatieve en inventieve manier haar organisatie verder te kunnen ontplooiën.

Want uw bouwproject is onze uitdaging!!!

Schelpbouw & interieur BV
Meerheide122
5521 DX Eersel
T 0497 - 51 38 75
F 0497 - 51 43 06
info@schelpbouw.nl
www.schelpbouw.nl

