

Waardevolle oplossingen



Advies veel belangrijker dan prijs



Uw ICT de deur uit



Landelijk: Jan Kamminga op de bres voor kennis en duurzaamheid





Gesprek op hoog niveau

Op een miezerige zondagmorgen hadden we deze keer om 07.00 uur afgesproken ons te verzamelen op het voetbalveld aan de Maas in Grave. De weersvoorspellingen waren niet zo geweldig, maar in overleg met Harrie de Greeff kon de ballonvaart toch doorgang vinden. Na wat miezerige regen begon het uiteindelijk open te trekken en werd het schitterend weer. Deze keer gingen we de lucht in met Jos Piepenbrock van NMA-Ict Solutions, Marc van de Mosselaar van Vandemoss assurantiën, Marcel Kleisterlee van Bema voordelig wonen, Serge van Emmerik van Safe2Lock en Peter Grotens van de firma Elektra Plus.

De eerste ballonvaart kon niet plaatsvinden vanwege het weer en toen ik de ondernemers sprak en hen een voorstel deed om op zondagmorgen te vertrekken zeiden allen verrassend ja. Dit had namelijk ook vele voordelen. Er was geen verkeer op de weg en daardoor konden we alles luid en duidelijk volgen wat er beneden gebeurde.

De luchtballon bracht ons tevens over een behoorlijk bebost gebied. De ondernemers onderling konden zo ook een hoop bespreken. De wind was erg gunstig en dat bracht ons vanuit Grave over een afstand van 26,4 kilometer naar Stevensbeek. We hadden een hoogte bereikt van 1850 feet, maar door de trucs van Harrie, die ons ook even heeft laten zien hoe het wedstrijdballonvaren ongeveer gaat, zijn we van hoog naar zeer laag gevaren. Het was prachtig dit mee te maken, om net over de boomtoppen heen te gaan. Toen we uiteindelijk in Stevensbeek geland waren, midden in een weiland, moesten we wachten op de chauffeurs. Harrie had al gewaarschuwd dat we daar ongeveer terecht kwamen. De ballon moest nu

wat langer vol blijven zodat ze ons konden vinden. Dit was een mooi moment om nog even wat foto's te maken. Toen de chauffeurs er waren, zijn we begonnen om de ballon weer in zijn verpakking te krijgen. Dit is een klus die je toch wel met een paar man moet doen. Het is een mooi moment om tussendoor nog een beetje te netwerken. Vervolgens kwam de traditionele ballonvaartdoop, waarbij we allen een titel kregen van graaf tot baron... Het was inmiddels tijd geworden voor een bakje koffie. Na overleg zijn we naar het centrum van Grave gebracht waar we bij De Gouden Leeuw een bakje koffie dronken en nog wat na gekletst hebben. Na het eerste bakje koffie kwam ook het eerste pilsje op tafel. Het is begrijpelijk dat er toen wat langer na gekletst werd en het netwerken anders verliep dan normaal. Het was deze keer een zeer innoverende ballonvaart. Ik ben zeer benieuwd naar de volgende vaart!

Iwan in den Bosch



DE GREEFF
CARAVAN-RECREATIE

De Greeff Caravan-Recreatie

Arnoud van Gelderweg 97

5361 CV Grave

telefoon +31 (0486) 476000

fax +31 (0486) 471094

e-mail info@degreeff.nl

website www.degreeff.nl

Het Ondernemersbelang van Land van Cuijk verschijnt vier keer per jaar.

Eerste jaargang, nummer 4, 2009

OPLAGE
4.000 exemplaren

COVERFOTO
Huub Linders (links) en Noël Jilissen (rechts)
Fotografie Kees van Welzenis

UITGEVER
Jelte Hut
Novema Uitgevers bv
Postbus 30
9860 AA Grootegast
Weegbree 1
9861 ES Grootegast
Telefoon: 0594 - 51 03 03
Fax: 0594 - 61 18 63
info@novema.nl
www.ondernemersbelang.nl

EINDREDACTIE
Telefoon 0594 - 51 03 03
b.bosma@novema.nl

BLADMANAGEMENT
Novema Nijmegen
Iwan In den Bosch/Mark van Deursen
i.indenbosch@novema.nl
m.vandeursen@novema.nl
Telefoon 024 - 355 22 92

VORMGEVING
vandermeerwaarde.nl

DRUK
Scholma Druk Bedum

REDACTIE
Crossings.nU, Huub van Dongen,
Jozua Douglas, Toon van Driel (strip),
Sandra Kagie, Hans Keesmaat,
Jeroen Kuypers, Huub Luijten,
Jelmer van Nimwegen, Hieke Stek,
Pam van Vliet (columniste),
Van Zandvoort Media, René Zoetemelk

FOTOGRAFIE
Bob Bakker, Charles Borsboom,
Huub van Dongen, Jo Goossens,
Huub Luijten, Marco Magielse,
John Peters, Hieke Stek,
Mark Verweij, Kees van Welzenis

Adreswijzigingen, verandering van contactpersoon of afmeldingen kunt u per mail doorgeven aan Tiny Klunder, t.klunder@novema.nl.

Vermeld s.v.p. ook de editie er bij, die vindt u bovenaan in het colofon.

ISSN 1877 - 9867

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

7



Safe2Lock heeft waardevolle oplossingen

Het is zondagmiddag en de beveiligingsdienst van het winkelcentrum belt over een inbraak. De verankerde brandkluis is geforceerd en gaat niet meer open. Morgenvroeg staan de klanten weer op de stoep. Help, hoe krijgen we de kassalades voor die tijd uit de kluis? Dit is één van de situaties waar Serge van Emmerik, eigenaar van Safe2Lock, in actie komt. Een kluisenaar kun je hem niet bepaald noemen.

8



Ondernemers strategisch gehuisvest

Als de zaken goed gaan, barsten bedrijven uit hun voegen. Automatiseren en afslanken kan marktstrategisch heel verstandig zijn. Bedrijfshuisvesting is een belangrijke, zo niet doorslaggevende succesfactor in iedere onderneming. En wie daar zelf geen expert in is handelt verstandig door bij huisvestingszaken een zeer ervaren partner te kiezen. In de driehoek Nijmegen-Den Bosch-Venlo is dat zonder enige twijfel Van der Horst Ontwikkelingsgroep.

11



Advies veel belangrijker dan prijs

Bart Hellings en Hein van de Westelaken hebben in de afgelopen 25 jaar een enorme ervaring opgebouwd in beveiligingstechniek en telecommunicatiesystemen. Ze werkten allebei als projectmanager bij verschillende elektrotechnische installatiebedrijven. Hun kennis strekt zich dan ook uit tot praktisch systemen die op de markt zijn. Dat bracht hen op het idee om hun krachten te bundelen en Secomtel op te richten: een installatiebedrijf dat zich volledig toelegt op beveiliging en telecommunicatie.

28



Uw ICT de deur uit

U bent geen IT'er en uw bedrijf heeft er geen nodig. Tenminste: niet in eigen huis. Een stand-alone IT'er loopt altijd achter de feiten aan. De ontwikkelingen gaan snel en trainingen kosten tijd en geld. Met de huidige stand van technische zaken is 'alle ICT de deur uit' een blijk van inzicht en goed beleid. NMA regelt al 12 jaar alle ICT-zaken voor bedrijven.





En verder

- 1 Gesprek op hoog niveau
- 4 Nieuws
- 13 Flexibel en betrouwbaar in tijdelijk werk
- 15 Technische bedrijven verspillen veel geld
- 16 Zijn ondernemers ook praatjesmakers?
- 18 Wordt 2010 een beter jaar? De mening van ons panel
- 21 LMT thuis in techniek
- 22 Stichting Heartbeat
- 23 Waar zit het regelwerk van gipsplafonds?
- 25 Mastermate Boxmeer: sterk in vakwerk
- 27 Een zaak winnen doe je samen

In het hartkatern

Jan Kamminga op de bres voor kennis en duurzaamheid

De Grote Recessie mag dan niet zijn ontaard in de Grote Depressie en in Azië mag het herstel alweer zijn ingezet, dat wil niet zeggen dat het leed al geleden is. Volgens Jan Kamminga, voorzitter van de vereniging van ondernemers in de technologisch-industriële sector FME-CWM, zijn grootschalige investeringen in kennis en duurzaamheid nodig om de Nederlandse industrie uit het slop te trekken en competitief te houden.



- **Green Meadows: 'Voortgang van uw business is onze zorg'**
- **Veldhuis Media: Duurzaam omgaan met mensen en middelen**



Ondernemer in dynamisch China

China staat in het middelpunt van de belangstelling. Niet alleen omdat China in 2008 de Olympische Spelen heeft verzorgd maar vooral omdat China 'booming business' is. Het land ontwikkelt zich op alle fronten en wordt, of beter gezegd is, een belangrijke internationale (handels)partner. Een van die ondernemers die zich in China heeft gevestigd is Monique Groeneveld. Met haar bedrijf 'China-Inside' helpt zij andere ondernemers en geïnteresseerden in de Chinese taal en cultuur.

De schoorsteen

Gevleugelde uitdrukking van alle tijden: er is genoeg werk, als je maar wilt. Meestal wordt daarmee bedoeld: als je maar alles wilt aanpakken wat voorhanden is. Zwaar werk, smerig werk, gevaarlijk werk, belachelijk werk, je moet nergens te beroerd voor zijn.

In mijn branche gaat iets vergelijkbaars op. Er is genoeg werk, als ik het maar gratis wil doen. Ik zou ze de kost moeten geven, al die mensen die mij vragen om even gratis een tekstje te schrijven, voor niks een logootje te ontwerpen of als ik 'even niks te doen heb' een naam voor hun nieuwe bedrijf te verzinnen. En indirect geef ik ze ook de kost, als ik daadwerkelijk gratis voor hen aan de slag ga.

Je hebt verschillende categorieën niet betalende klanten. Om te beginnen heb je de profiteurs (dit zeg ik met een milde glimlach) uit familie- en vriendenkring. Natuurlijk vraag ik mijn vrienden geen geld voor een geboortekaartje, het schrijven van een sollicitatiebrief of het bedenken van een pay off. Vriendendienst. Maar waar houdt de vriendendienst op en wordt het een vage kennisdienst? Bovendien kan van vriendendiensten alleen mijn schoorsteen niet roken.

Hetzelfde geldt voor gratis werken voor Rotary, sportclub of goed doel. Daar zitten immers alleen maar mensen die hun kostbare tijd inzetten voor de goede zaak. Kan ik natuurlijk niet eisen om wél betaald te worden. Maar zou de kapper net zo vaak gevraagd worden om gratis knippen, de bakker om gratis brood en de garage om een gratis beurt, als ik om een gratis tekst? Denk het niet. Ik vrees toch dat mijn soort werk niet echt gezien wordt als werk. Iedereen kan het, maar ik kan het net ietsje beter – en het blijft toch leuk om te doen? Jawel, maar van leuk om te doen kan mijn schoorsteen óók niet roken.

En ten slotte: no cure no pay. Ik word weleens gevraagd om mee te doen aan een creatieve pitch, een competitie tussen meerdere bureaus of teams. Vaak onbetaalde pitches. En dan kan ik geen nee zeggen, want het zijn meestal leuke uitdagende cases, plus dat je het binnenhalen van een opdracht meer in eigen hand hebt dan bij zomaar wat acquisitie plegen. Een pitch verliezen betekent veel vergeefse moeite, maar winnen is een feest. Van een gewonnen pitch kan mijn schoorsteen wél roken en ik word er zo vrolijk van, dat ik met alle plezier weer wat gratis dingetjes doe voor wie mij lief zijn.

Pam van Vliet
www.pamvanvliet.nl

Nieuws

Pensioendesk voor ondernemers

Pensioendesk richt zich vooral op de zakelijke markt. Zij adviseren bedrijven over het opzetten en onderhouden van een collectieve pensioenregeling, maar tellen uiteraard ook directeuren-groottaandeelhouders onder hun klanten. De laatste jaren is het uitvoeren van een pensioen in eigen beheer voor de dga veel lastiger geworden door allerlei fiscale wetswijzigingen. Gespecialiseerd advies in de opbouwfase is onontbeerlijk om fiscale problemen in de uitkeringsfase te voorkomen. Voor de Pensioendeskadviseur is dit dagelijks werk: hij of zij helpt u graag om de juiste beslissingen te nemen in uw situatie. Pensioendesk Duinrand, tel. 070-3246788, Pensioendesk SuperGarant, tel. 070-3204680.



VANGAAL verhuist naar Velp

VANGAAL gaat per 1 januari 2010 haar activiteiten verzorgen vanuit de nieuwe locatie te Velp. Vanaf het nieuwe jaar nemen zij met véél trots de nieuwbouw op

het bedrijventerrein 'de Bons' in gebruik. Vanuit Velp zal de levering van producten en diensten nog efficiënter gaan verlopen, waardoor een verdere gezonde groei weer mogelijk wordt. VANGAAL bestaat uit VANGAAL b.v. en VANGAAL tekenprojecten

SBZ verkoopt woning-complex in Cuijk

De stichting bedrijfstakpensioenfonds zorgverzekeraars SBZ heeft 24 woningen aan het Patrijzenveld te Cuijk verkocht aan een particuliere investeerder. Deze verkoop is onderdeel van de voorgenomen strategie om de vastgoedportefeuille te vervreemden.

b.v. VANGAAL b.v.; voor al uw kopieerwerk, het creatief ontwerp, en opmaken van grafische uitingen zoals huisstijlen, advertenties, folders, flyers en autobeleettering. Voor het opmaken en realiseren van o.a. gevelbelettering, reclameborden of standbouw bent u ook hier aan het juiste adres. VANGAAL tekenprojecten b.v. bevat een bouwkundige en elektrotechnische tak. U kunt terecht voor een aanbouw/nieuwbouw van o.a. woonhuis of bedrijfspand.

Daarnaast ontwerpen zij alle E-installaties. Toekomstig adres: Garnizoenstraat 5, 5363 VX Velp (N.B.) www.vangaalbv.nl

Varkenshouderijen

In het Land van Cuijk gaan varkenshouderijen even vaak in de fout als bedrijven waar controles niet worden aangekondigd. In dit deel van Oost-Brabant is een proef gehouden, waarbij de AID veehouders van tevoren inseynde voordat medewerkers van deze Algemene Inspectie Dienst van het ministerie van Landbouw er gingen inspecteren.

Het enige verschil met onaangekondigde controles is dat de overtredingen in het Land van Cuijk minder ernstig waren. Minister Verburg vindt echter niet dat de varkenssector zich kenmerkt door crimineel gedrag. Ze kondigt echter wel strengere handhavingsacties aan.

Rabobank Cuijk ondersteunt lokale initiatieven

Tijdens de drukbezochte afdelingsvergadering hebben de leden van de afdeling Cuijk van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen een bedrag van totaal € 16.000 beschikbaar gesteld aan lokale initiatieven. De bijdrage komt uit het Fonds Maatschappelijke Betrokkenheid, dat jaarlijks wordt gevoed met een deel van de winst van de bank. De afdelingscommissie Cuijk had zeven initiatieven genomineerd en aan de leden voorgedragen. De woordvoerders van de zeven organisaties, kregen tijdens de afdelingsvergadering op 29 september in de Schouwburg in Cuijk de gelegenheid om in maximaal twee minuten hun project te presenteren. Alle aanwezige leden mochten vervolgens hun persoonlijke topdrie aangeven. Nadat alle stemmen waren geteld, maakte voorzitter Tiny Weemen de uitslag bekend. Prijzen gaan naar de stichting Sint Aeghten (herstel heilig hartbeeld), VC HAVOC (volleybalshirts en ballen), Muziekvereniging Vicina (huur muziekinstrumenten), SV Olympia uit Cuijk (aanschaf van een airtumblingbaan), Beheersstichting Beers-Linden (aanschaf van twee computers), Oudervereniging van SBO de Wingerd (herinrichting van de speelruimte rondom de school) en Carnavalsvereniging De Scheresliepers (aanschaf van nieuwe kledij voor de Raad van Elf).



Nieuw en gratis hulpmiddel: Financieel Dashboard

Ondernemers in het MKB hebben vaak slecht zicht op hun financiële situatie. Hoe hun bedrijf ervoor staat, bepalen ze vooral op basis van banksaldo en gevoel. Begrijpelijk misschien, maar niet de ideale manier van bedrijfsvoering. Problemen worden pas zichtbaar als het te laat is. Om ondernemers snel en goed inzicht te geven en hen de weg te wijzen naar de juiste maatregelen, heeft de KvK een nieuw, gratis hulpmiddel ontwikkeld: het Financieel Dashboard. Aan de hand van dit praktische dashboard kunnen ondernemers in één oogopslag zien hoe de huidige financiële situatie van hun onderneming is. Het hulpmiddel is gratis te downloaden via www.kvk.nl/financieeldashboard en ook te raadplegen via www.kvk.nl/schakelteam.



ADN MOOK

We bewerken alle soorten metaal in ferro en nonferro metaal en ook bewerken wij kunststof.

Hierbij is ons motto dat wij nooit NEE verkopen.

Bovensteweg 95 6585 KB Mook
Postbus 57 6585 ZH Mook
Tel. 024-6962626
Fax 024-6962996
Mob. 06-53350337



Mill Midnightshopping

De Ondernemers Vereniging Mill organiseert op vrijdag 11 december 2009 de zogenaamde Midnightshopping. Tijdens deze bijzondere winkelavond is er veel te beleven. De kerstmarkt, muziek en marktkramen luisteren dit sfeervolle evenement weer op. Tijdens de kerstmarkt zijn er zowel hobbyisten als kooplieden die de meest uiteenlopende zaken met het thema kerst te koop aanbieden. Ook zijn er bedrijven, instellingen en verenigingen die u tijdens deze gezellige koopavond willen wijzen op hun producten en diensten maar ook leuke uittips hebben voor de komende kerst en kerstvakantie.

'Griepschade bedrijfsleven 1,8 miljard euro'

De Mexicaanse griep gaat bedrijven in ons land 1,8 miljard euro kosten, verwachten de directies van grote ondernemingen. Dat blijkt uit onderzoek van accountantskantoor Deloitte. De bedrijven denken bijvoorbeeld dat de omzet daalt als ze door ziekte van personeel niet normaal kunnen draaien. Toch heeft een kwart zich niet op de Mexicaanse griep voorbereid. Deloitte voelde 65 financieel directeurs aan de tand, samen goed voor een omzet van 134 miljard euro. De helft van hen gaat uit van een omzetzaling van 3,5 procent.



Veranderend inkoopbeleid gemeenten voor het MKB

Nagenoeg alle gemeenten hanteren in 2010 nieuwe inkooprichtlijnen gebaseerd op duurzaamheid. Helaas vergeten ze hierbij de lokale en regionale leveranciers te informeren over de komende veranderingen. De Kamer van Koophandel Brabant heeft haar bezorgdheid hierover uitgesproken in een brief gericht aan de colleges van B&W van 52 gemeenten in haar werkgebied. In de brief richting gemeenten biedt KvK Brabant ondersteuning aan in de vorm van de organisatie van regionale bijeenkomsten rond dit thema. Gemeenten kunnen daarin hun beleid neerzetten en (toekomstige) leveranciers op de hoogte brengen van de veranderingen. Tevens kan dat een prima gelegenheid zijn voor leveranciers om in gesprek te komen met de inkoopers van de gemeente.



Nieuws

Medewerker Ondernemersbelang schrijft ultiem eindejaarsgeschenk

Journalist Peter Voskuil -medewerker van het Ondernemersbelang- heeft een boek geschreven over de geschiedenis van de oudejaarsconference. De auteur kreeg daarvoor toegang tot niet of nauwelijks ontsloten bronnen als de persoonlijke archieven van Wim Kan en Freek de Jonge, het Vara-(foto)archief en de archieven van Beeld en Geluid. Ook interviewde hij alle nog levende oudejaarsconferenciers. Youp van 't Hek schreef daarnaast ook nog een voorwoord. De geschiedenis van de oudejaarsconferen-

ce is prima geschikt als origineel eindejaarsgeschenk. Bespaar uzelf een lange zoektocht en geef het boek over de geschiedenis van de oudejaarsconference cadeau aan uw personeel en/of relaties. Bij afname van grotere partijen zijn hoog oplopende kortingen mogelijk. Andere voordelen: korte wachttijden, bezorging aan de deur. Kijk voor meer info over het boek en/of een vrijblijvende prijsopgave op www.oudejaarsconferencetv.nl of bel met tel. nr. 0252-517812 (Uitgeverij Vierkant).



Regionale Wabo-bijeenkomsten voor het bedrijfsleven

De overheid (Rijk en gemeenten) zet zich in om te snoeien in het oerwoud van vergunningen. De Vereniging Nederlandse Gemeenten (VNG) en het ministerie van VROM maken daar nu werk van. VNO-NCW kwam met deze partijen en de provincies overeen om via nieuwe wetgeving te komen tot eenvoudige en transparante wetgeving. Daarmee kunnen kosten en tijd worden bespaard en wordt de dienstverlening beter. Het is logisch dat deze modernisering van het vergunningstelsel ook ten goede komt aan de burger die een verbouwing aan zijn huis wil uitvoeren. Alle partijen zijn het eens over de bedoeling en het middel is de Wabo, de Wet algemene bepalingen omgevingsrecht met als nieuw

instrument de omgevingsvergunning. Dit najaar organiseren Stadswerk en SBR in het hele land regionale bijeenkomsten voor het bedrijfsleven. Deze bijeenkomsten hebben als thema 'Winst met de Wabo'. Gemeenten en provincies gaan de bedrijven in hun regio voorlichten over de Wabo. Er is al veel informatie over de Wabo beschikbaar, maar mensen uit het bedrijfsleven zijn vaak erg druk en hebben daardoor geen tijd om de beschikbare Wabo-informatie door te spitten. Tijdens een regionale bijeenkomst worden zij in één middag op de hoogte gebracht van de Wabo en de gevolgen van de Wabo voor het bedrijfsleven. Ook is er tijdens zo'n middag gelegenheid tot dis-

cussie, het stellen van vragen en het deelnemen aan workshops. De organisatie hoopt met deze bijeenkomsten bij te dragen aan wederzijds begrip tussen overheden en bedrijfsleven. Bij de organisatie zijn ook Bouwend Nederland, Aedes, BNA, SBR en VROM betrokken. De zaal zal tijdens de bijeenkomsten gevuld zijn met ambtenaren en toekomstige aanvragers van de omgevingsvergunning. Hierdoor kunnen zij profiteren van elkaars aanwezigheid. Omdat de bijeenkomsten regionaal worden georganiseerd, wordt ingespeeld op het soort bedrijven dat zich in de regio gevestigd heeft. Bedrijven worden via hun koepelorganisaties uitgenodigd.



De ToekomstBedrijven trakteert 500°

Het bedrijf Glynwed in Willemstad werd door innovatieadviseur Boudewijn Lambeck getrakteerd op taart. Glynwed is het 500° bedrijf dat binnen de campagne De ToekomstBedrijven is voorgelicht. De eerste ervaringen binnen de campagne zijn veelbelovend. De ondernemers blijken concrete wensen te hebben om te innoveren. Zo wil de helft een nieuwe markt veroveren. De ToekomstBedrijven is een campagne op initiatief van Syntens in samenwerking met de Kamers van Koophandel in Zuid-Nederland om meer MKB bedrijven te betrekken bij het bestaande innovatienetwerk voor een betere toekomst. Vanaf medio 2008 tot 2012 bezoeken Syntensadviseurs in Zuid-Nederland 2000 bedrijven die onbekend zijn met het innovatienetwerk. In een persoonlijk gesprek te luisteren naar wat hen drijft en te helpen kansen te realiseren. Het project wordt uitgevoerd met financiële steun van de Provincie Noord-Brabant, Limburg, Zeeland en de Europese gemeenschap. Zie voor meer informatie www.toekomstbedrijven.nl.

Cuijk heeft een eigen biertje

Twee jaar is er aan gewerkt aan het 'Jan van Kuyc-bier'. Donker van kleur, goed gekruid, redelijk goed doordrinkbaar met een alcoholpercentage van 6 procent, en ambachtelijk gebrouwen met louter natuurproducten als water, mout en hop. Toen in 2008 '700 jaar Jan van Cuijk' werd gevierd ontstonden de stoute plannen om een regiobier te lanceren. PietKees Roeland van de Speciaalbierbrouwerij uit Oijen is de brouwer van het Jan van Kuyc-bier. Het Jan van Kuyc-bier is een speciaal bier, puur van natuurlijke ingrediënten volgens een oud recept. Het smaakt volop naar kruiden. Koriander is duidelijk proefbaar. Het bier is duidelijk minder zoet dan de gebruikelijke grootschalig geproduceerde 'industriebieren'. Burgemeester Leo Schoots van gemeente Cuijk, ontving (symbolisch) de eerste fles tijdens het Festival Levende Geschiedenis in Beers.

Serge van Emmerik:
"Ons vak draait natuur-
lijk om integriteit"

Meer dan degelijke brandkluizen en veilige sloten

Safe2Lock heeft waardevolle oplossingen

Het is zondagmiddag en de beveiligingsdienst van het winkelcentrum belt over een inbraak. De verankerde brandkluis is geforceerd en gaat niet meer open. Morgenvroeg staan de klanten weer op de stoep. Help, hoe krijgen we de kassalades voor die tijd uit de kluis? Dit is één van de situaties waar Serge van Emmerik, eigenaar van Safe2Lock, in actie komt. Een kluisenaar kun je hem niet bepaald noemen, eerder de held uit een spannende jongensroman. Hij is goed in zijn vak en bovenal eerlijk en betrouwbaar.

Waar een dief tenminste twee tot vier uur over doet, heb ik minder dan een uur nodig." Kluisenkraker Serge van Emmerik heeft al menig penibele situatie weten op te lossen. Zelfs zijn concurrenten huren hem in voor klantondersteuning bij vooral elektronische sloten. En leveranciers uit heel Europa maken gebruik van zijn expertise. Van Emmerik: "Ik heb een werktuigbouwkundige achtergrond maar elektronische sloten zijn mijn specialiteit." Voor de tv oefent hij uren op elk slot dat hij tegenkomt. Hij heeft ook leren luisteren naar wat de kluisen hem 'vertellen', en weet zo keer op keer de juiste diagnose te stellen.

Totaalpakket aan waardebeveiliging
Inmiddels heeft hij zich gespecialiseerd in de verkoop en installatie van beveiligde opbergsystemen voor waardevolle voorwerpen. Te denken valt aan geld, databestanden, sleutels, documenten, bedrijfsinformatie, etc. Zowel het MKB als de multinational zijn bij Safe2Lock aan het goede adres. Maar ook particulieren, want maatwerk is zijn specialiteit.
Van Emmerik: "Er zijn drie productlijnen.

We hebben brandwerende kasten, inbraakwerende kluisen en verder verkopen we brandkluizen, een combinatie van beide. We leveren ze in alle soorten en maten, met een brede keuze aan sloten." Aan dat laatste besteedt hij veel aandacht. Het is namelijk de 'zwakste schakel' als het om beveiliging gaat.
Verder vindt hij het belangrijk dat klanten de juiste kluis kopen. Van Emmerik adviseert daarin persoonlijk. Als kluisenexpert kan hij dat natuurlijk als geen ander. "Geen enkele kluis is 100% veilig. Klanten krijgen bij ons wel altijd wat ze nodig hebben: namelijk een kluis die hun doel dient."

Totaalconcept aan betrouwbaarheid
Naast een totaalpakket aan waardebeveiliging levert Safe2Lock ook een totaalconcept aan betrouwbaarheid. "Zo leveren we de kluis met een eigen bezorgdienst af, om de discretie en anonimiteit te waarborgen. Verder plaatsen en verankeren we hem vakkundig. En natuurlijk geven we uitgebreid uitleg over het slot. Soms vraagt een klant zelfs of ik zijn code in wil programmeren. Ach, het is hetzelfde als het kraken van een kluis: je opent de deur maar kijkt er niet in. Ons vak draait natuurlijk om integriteit."

Het werkterrein van Safe2Lock bestrijkt behalve Nederland ook België en Duitsland. Ook voor onderhoud en support. En dat laatste, daar draait Van Emmerik echt warm voor. Hij helpt graag mensen in nood. "Klanten bellen mij soms totaal in paniek. Laatst nog een taxibedrijf. De kluis waar alle taxisleutels in lagen was defect. Ik kan ze dan een totaaloplossing bieden: in korte tijd kraak en verwijder ik de oude kluis, maar plaats ook ter plekke vanuit onze voorraad een nieuwe. Voor een eerlijke transparante totaalprijs. Blij dat ze dan zijn! Dat vind ik nu zo mooi aan dit vak."

Safe2Lock
De Kaar 23
6595 CD Ottersum
T 0485 - 32 48 79
info@safe2lock.eu
www.safe2lock.eu



Tekst: Jelmer van Nimwegen
Fotografie: Kees van Welzenis

Links Huub Linders en rechts Noël Jilissen

Van der Horst Ontwikkelingsgroep

Ondernemers strategisch gehuisvest door Van der Horst Ontwikkelingsgroep

Als de zaken goed gaan, barsten bedrijven uit hun voegen. Automatiseren en afslanken kan marktstrategisch heel verstandig zijn, maar dan vormt het huidige onderdak al gauw een te hoge overhead. Of is het juist een slimme investering? Uit welke hoek de micro- en macro-economische winden ook waaien: bedrijfshuisvesting is een belangrijke, zo niet doorslaggevende succesfactor in iedere onderneming. En wie daar zelf geen expert in is - en welke ondernemer is dat? - handelt verstandig door bij huisvestingszaken een zeer ervaren partner te kiezen. In de driehoek Nijmegen-Den Bosch-Venlo is dat zonder enige twijfel Van der Horst Ontwikkelingsgroep.

De oorsprong van onze groep dateert van ruim 100 jaar geleden”, vertelt Huub Linders, commercieel directeur van de Van der Horst Ontwikkelingsgroep. “En hoewel in het verleden behaalde resultaten geen garantie zijn voor de toekomst, zegt het toch wel iets. We hebben wortels diep in de regio en we hebben ons vakmanschap bewezen. En dat doen we nog elke dag.” Naast de Ontwikkelingsgroep zijn ook de Bouwgroep en de Vastgoedgroep onderdeel van Van der Horst Investeringsgroep. De groepen - die elk weer uit twee of drie bedrijven bestaan - beheersen alle disciplines binnen het jarenlange traject van idee tot en met realisatie. “Het ontwikkelingsproces is

soms echt een complex traject,” licht Linders toe, “En de fijne kneepjes leer je alleen maar al doende. Omdat wij het al zo lang doen zijn we er heel goed in geworden. Wij profiteren van de gezamenlijk opgebouwde ervaringen en onze opdrachtgevers profiteren mee.”

Overdekte activiteiten

Die opdrachtgevers zijn van een net zo grote verscheidenheid als de Van der Horst Groepen: van machinebouwers tot schoolbesturen, van gemeenten tot logistieke bedrijven - enfin: iedereen die overdekte activiteiten ontplooit klopt aan bij Van der Horst. En dat kan in elke fase van de ontwikkeling, voor een klein stukje of de hele rit. Commercieel adjunct-directeur Noël Jilissen zegt: “Sommige bedrijven hebben

al grond, zijn al bij een architect geweest en zoeken nu een bouwbedrijf die het kan neerzetten. Dat kan. Doen we. Andere bedrijven zitten nog in de probleemstellingsfase: We moeten weg waar we nu zitten, maar waar gaan we naar toe? En we gaan zeker groeien, maar we kunnen nu nog niet kopen wat we over 5 jaar nodig denken te hebben, omdat we willen investeren in directe bedrijfsmiddelen en niet in een berg stenen. Maar we willen niet over vijf jaar weer verhuizen... Dan gaan we eerst het proces van de ‘strategische huisvesting’ in.” Bij verhuizing is vaak de grote vraag: ‘Wat doen we met ons oude gebouw?’ Het is vaak gedateerd en een ander bedrijf zal er niet zo snel intrekken. Van der Horst kan dan bijvoorbeeld het pand kopen en in ontwikke-

ling brengen, bijvoorbeeld door het grondig te renoveren en als bedrijfsverzamelgebouw in de markt terug te zetten. Maar ook het herontwikkelen tot bijvoorbeeld appartementen is denkbaar.

Ondenkbaar mogelijk maken

Er zijn tegenwoordig zoveel creatieve oplossingen voorhanden die twintig jaar geleden nog niet gedroomd werden. Het bedrijf met de groeipotentie waar Jilissen naar verwijst kreeg uiteindelijk een groot pand, op maat ontwikkeld, waarvan het in de eerste vijf jaar maar de helft in gebruik had - en dan ook nog gehuurd. De andere helft werd door Van der Horst verhuurd aan derden. Toen het bedrijf inderdaad de voorziene groei doormaakte, nam het een groter deel in gebruik en uiteindelijk zal het bedrijf het pand kopen. Voor dit soort grote projecten is een aantal eigenschappen onmisbaar: visie, marktkennis, deskundigheid, eigenzinnigheid en durf. Dat laatste onderscheidt Van der Horst Ontwikkelingsgroep van de gemiddelde ontwikkelaar.

Ciao!

Bewijs daarvan is de ambitieuze woonboulevard 'Ciao'. Linders: "Er lagen verschillende opties voor. We konden een gebouw neerzetten dat met wat kleine ingrepen om te bouwen was tot een bouwmarkt of een kantoorpand of een bedrijfsverzamelgebouw. Dat is een relatief veilige weg, met vangrails én vangnetten. Maar al in het ontwerp uit gaan van de veiligheid van confectie leidt onvermijdelijk tot een ongedifferentieerd, saai pand, waar van alles mee kan omdat het weinig 'eigen smoel' heeft. In deze tijd kiezen veel ontwikkelaars voor die optie. Wij niet. We willen ons juist onderscheiden. En dan gaan we op volle kracht vooruit, vanaf de tekentafel." Dat het geen loze woorden zijn kan Linders bewijzen, want het ontwerp van 'Ciao' kreeg van welstandscommissie Mooi Brabant de prijs voor beste ontwerp in industriële bedrijfshuisvesting. Gedurfde vormen, sprekende kleuren. Jilissen: "Onze algemeen directeur Bas van der Horst gaf eerlijk toe dat hij er een nachtje van wakker had gelegen, maar nu is iedereen natuurlijk blij en trots. En dat is eigenlijk ook waarvoor we werken. Voor de voldoening als een project aan alle kanten geslaagd is. Dat merk je het best als de mensen de sleutel krijgen, of dat nu ondernemers zijn of burgers die voor het eerst hun woning in kunnen. Dáár doen we het voor."

Arrogantie

Die oriëntatie op de toekomstige gebruikers van een bouwwerk is momenteel bij veel ontwikkelaars zichtbaar, maar bij Van der Horst was de klant vanaf het begin koning. "Lange tijd kon het aanbod de vraag bepalen: men kocht toch wel. Dat leidde hier en daar tot uitwassen van schaamteloze arrogantie: de ontwikkelaar bepaalde vanuit zijn ivoren toren wel even wat goed was voor de onmondige opdrachtgever. Die tijd is voorbij. Bij ons is die nooit geweest, omdat wij van origine bouwers zijn. De klant stond letterlijk op onze vingers te kijken als we aan het metselen waren! Geen luchtfietsrij,

maar efficiëntie en schoonheid integreren tot een representatief én productief geheel." Door de brede kennis van zaken sturen de afzonderlijke disciplines binnen onze groep elkaar tijdig bij, waardoor uiteindelijk een uitgebalanceerd totaal ontstaat, dat naast mooi en praktisch ook financieel rendabel is. Nog steeds is het bedrijfspand in veel gevallen de pensioenvoorziening van de ondernemer! In deze extra onvoorspelbare tijden is goed advies goud waard en ook daarvoor heeft Van der Horst de nodige specialisten in huis.

Fraai, doelmatig, rendabel

Linders: "Het is letterlijk waar: voor álles wat met bedrijfshuisvesting te maken heeft, kunnen ondernemers bij ons terecht. Waar wij tegen de grenzen van onze kennis aanlopen, bijvoorbeeld in juridische of belastingtechnische

zaken, hebben wij een uitstekend netwerk van onafhankelijke experts om ons heen." Linders besluit: "Om kort te gaan: wij grossieren in fraaie, doelmatige en rendabele oplossingen voor huisvestingsvraagstukken, in alle fasen van het traject, van advies tot oplevering. En dat doen we met hart en ziel!"

Voor meer informatie:
www.vdh-ontwikkelingsgroep.nl



Advies veel belangrijker dan prijs

Bart Hellings en Hein van de Westelaken hebben in de afgelopen 25 jaar een enorme ervaring opgebouwd in beveiligingstechniek en telecommunicatiesystemen. Ze werkten allebei als projectmanager bij verschillende elektrotechnische installatiebedrijven. Hun kennis strekt zich dan ook uit tot praktisch alle systemen die op de markt zijn. Dat bracht hen op het idee om hun krachten te bundelen en Secomtel BV op te richten: een installatiebedrijf dat zich volledig toelegt op beveiliging en telecommunicatie.



Iedereen probeert altijd weer te concurreren op prijs”, verklaart Hein van de Westelaken. “In de beveiligingstechniek is een goed advies echter veel belangrijker. Het begint allemaal met de inschatting van de risico’s. Op grond daarvan geven wij niet alleen technische advies, maar adviseren ook in te nemen organisatorische maatregelen. Pas als dit in orde is, kun je zinvol nadenken over beveiligingsapparatuur. Na het bepalen van de risico’s wordt er een compleet beveiligingsadvies met een bijbehorende offerte uitgebracht.”

Lid van het VEB

Alles draait in de beveiligingstechniek vol-

gens Bart Hellings om kwaliteit: “Wij werken conform de door het C.C.V. gestelde voorschriften. Als lid van het VEB, de vereniging van Europese beveiligingsbedrijven, worden wij regelmatig getoetst op deze voorschriften. Een betere garantie kan niemand geven.”

Beveiligingstechniek, maar ook telecommunicatie

Secomtel werkt zowel rechtstreeks voor opdrachtgevers als via onderaanneming. “Waarbij we voor nieuwbouw van bedrijfspanden hoofdzakelijk in onderaanneming werken”, zegt Bart Hellings. “We werken door heel Nederland. Vaak betreft het logistieke gebouwen, maar we werken ook veel in de retail. Zo zijn we bijvoorbeeld ook betrokken bij de complete bouw van diverse HEMA-

winkels en de renovatie van enkele panden van boekhandel De Slegte. Ook in de apotheekbranche krijgen we veel opdrachten. Ons sterke punt in de retail is dat wij het complete pakket van beveiligingstechniek en telecommunicatie realiseren. De klant heeft geen andere partij nodig voor bijvoorbeeld zijn data-, telefoon-, of geluidsinstallatie.

Mensen uit de praktijk

Bart Hellings en Hein van de Westelaken hebben het vak in de praktijk geleerd. Van de Westelaken: “Natuurlijk hebben we allerlei opleidingen gevolgd om ons verder te bekwamen, maar we zijn allebei begonnen als monteur. Daarna zijn we opgeklimmen tot projectmanager en nu hebben we een eigen bedrijf. We weten precies wat er op de werkvloer gebeurt. Kennis en ervaring vertaald in professionaliteit, dat onderscheidt ons van de concurrenten.”

Grote en kleine projecten

Secomtel is niet alleen geïnteresseerd in grote projecten. “Integendeel”, zegt Bart Hellings. “Wij kunnen vooral veel betekenen voor het Midden- en Kleinbedrijf. Wat te denken van bedrijven met maar enkele medewerkers. Bij hen is de schade na een inbraak of een andere calamiteit vaak niet te overzien. Juist voor dit soort ondernemers is ons specialisme van groot belang.”

Secomtel BV
Postbus 177
5480 AD Schijndel
T 073 75 13 222
F 084 71 02 670
info@secomtel.nl
www.secomtel.nl

Tekst en fotografie:
Luub Luijten

Wim Zegers:
"We zijn altijd bereikbaar"

Tri-Flex Uitzendorganisatie:

Flexibel en betrouwbaar in tijdelijk werk

Hoe kom ik als (onder)aannemer aan goede metselaars, timmerlieden en installateurs? Via het uitzendbureau? Maar die papieren rompslomp dan? En bij welk bureau moet ik zijn? En is dat betrouwbaar? Het zijn vragen waar elke inlener op zoek naar tijdelijke vakkrachten mee worstelt. Tri-Flex Uitzendorganisatie schrijft betrouwbaarheid met hoofdletters en neemt het papierwerk uit handen. Tri-Flex is bovendien thuis in de bouwsector.

Wim Zegers is directeur/eigenaar van Tri-Flex. Hij kent de bouwwereld als zijn broekzak. Zijn motto voor succes is even simpel als doeltreffend: "Wees betrouwbaar." "Tri-Flex gaat over werken met mensen. Behalve kennis van de sector waarin wij opereren, zijn goede contacten belangrijk. Mensen kennen. Mensen kunnen waarderen. Doen wat je zegt. Geen gouden bergen beloven en niet met mensen in zee gaan die dat wel doen", zegt hij met nadruk.

Bouw als zwaartepunt

Zegers startte met Tri-Flex in Grave als uitzendbureau voor de bouw. Aanvankelijk voor timmerlieden en metselaars in Nederland, maar al snel ook voor vaklieden uit Duitsland. Tri-Flex doet dat, als zelfstandig bureau, onder de koepel van de Job Company Groep. Het bemiddelingswerk verbreedde zich gaandeweg tot techniek en grondwerk. Inmiddels kan iedereen die via het uitzend-bureau aan de slag wil zich inschrijven bij Tri-Flex. Zwaartepunt blijft echter de bouw in al zijn facetten; metselaars, timmerlieden, lassers, installateurs en grondwerkers. Het aantal Tri-Flex vestigingen is gegroeid tot vijf. Zegers: "Grave is onze hoofdvestiging. Daarnaast hebben we kantoren

in Venray, Cuijk, Schagen en Leeuwarden. De bulk van de bemiddeling vindt momenteel nog plaats in de regio Venray, Cuijk en Grave."

Kracht

"Onze kracht is dat we voor onze inleners én onze uitzendkrachten maatwerk en service leveren. Werving en selectie bijvoorbeeld, dat doen wij. Daar hoeft de inlener en de uitzendkracht zich geen zorgen over te maken. We houden bij het maken van een 'match' altijd een straal van 30 kilometer aan als uiterste reisafstand tussen inlener en uitzendkracht. Bij internationale bemiddeling zorgen we voor goede huisvesting en vervoer."

"Ook over de administratie hoeft de inlener zich geen zorgen te maken. Tri-Flex regelt de urenadministratie, de ziekmelding, de loonadministratie de verzekeringen en de premies. Valt een kracht uit wegens ziekte, dan zorgen wij voor vervanging door een gemotiveerde vakkracht. En we zijn altijd bereikbaar."

Betrouwbaar

Behalve door service en maatwerk onderscheidt Tri-Flex zich door te voldoen aan alle kwaliteitscriteria die van toepassing zijn op de uitzendbranche. "We zijn lid van de Algemene Bond Uitzendondernemingen en bezitten het Nederlandse Norm certificaat (NEN) en de VCU

(Veiligheids Checklist Uitzendorganisaties). Dat betekent dat we onze zaken op papier én in de praktijk op orde hebben. We tonen ermee aan dat we een betrouwbare organisatie zijn voor inleners én uitzendkrachten."

Wim Zegers zegt het niet om reclame te maken voor Tri-Flex, maar vanuit zijn betrokkenheid: "Die certificaten moeten voor elke inlener en elke uitzendkracht een beoordelingscriterium zijn. Controleer met wie je in zee gaat. Dat doe ik zelf ook als ik ga bemiddelen voor een inlener. Alles staat of valt met betrouwbaarheid. Dat Tri-Flex voldoet aan die criteria is voor mij een vanzelfsprekendheid."

Contact

Wilt u meer weten over Tri-Flex Uitzendorganisatie? Kijk dan op www.tri-flex.nl of neem contact op via telefoonnummer 0900 - 874 35 39.

Tri-Flex Uitzendorganisatie BV maakt deel uit van de Job Company Group, een samenwerkingsverband van zelfstandige bedrijven in Nederland, Duitsland en Oostenrijk. Belangrijkste activiteit is het bieden van gekwalificeerd personeel voor de bouw, productie en metaal.

D&TS B.V. begon tien jaar geleden met het schrijven van technische documentatie voor machines en het maken van technische vertalingen. De firma uit Belfeld maakt nu ook furore met kostenbesparingen voor machinefabrieken en installatiebedrijven, dankzij een uniek concept: PARTgateway.

Kosten besparen met uniek concept D&TS

“Technische bedrijven verspillen veel geld”

Een machinefabriek verwerkt voor het bouwen van honderd machines al gauw een miljoen onderdelen per jaar.

Door het slim herstructureren van de onderdelendatabase kan gemiddeld één euro per onderdeel worden bespaard.

Ofwel één miljoen euro per jaar!

Directeur Huub Simmelink van Documentation & Translation Services B.V. komt met een praktijkvoorbeeld van wat in vakkringen Product Lifecycle Management (PLM) heet. PLM is een managementmodel dat uitgaat van de complete levenscyclus van een product, van de uitvinding en de 2D/3D-engineering, via productie en gebruik tot en met recycling. Dat klinkt ingewikkelder dan het is. De klanten van D&TS - machinefabrieken, installatiebedrijven, de vliegtuig-industrie en scheepswerven - ontwikkelen complexe, technische producten. Toeleveranciers leveren de onderdelen. Binnen dit proces wordt enorm veel technische informatie over en weer gestuurd. Hier komt D&TS, met een tweede vestiging in Wuppertal en nog eens vijf partnerbedrijven in Duitsland, ofwel 500 specialisten, om de hoek kijken. D&TS registreert de belangrijkste gegevens van alle machineonderdelen, zowel koop- als maakdelen, nauwgezet in de nieuw ontwikkelde PARTgateway database. Het grote voordeel voor de fabrikant is dat hij bij de ontwikkeling van een nieuwe machine kan putten uit de door D&TS aangemaakte database.

Kostprijs

Het wiel hoeft dus niet opnieuw te worden uitgevonden. Gemak en tijdswinst leveren een fikse besparing op, oplopend tot wel vijftien



Huub Simmelink: "In de wereld van de techniek wordt nog ontzettend veel geld verspild"

procent van de kostprijs! Op dit moment loopt een aantal projecten bij gerenommeerde, multinationale bedrijven als Stork, Siemens en Atlas Copco en een aantal middelgrote machinefabrikanten. "Binnen een half jaar is de investering terugverdiend", benadrukt Huub Simmelink. "In de wereld van de techniek wordt nog ontzettend veel geld verspild, alleen weten bedrijven dat vaak nog niet. Als ik me bij een klant meld als IT-bedrijf dan kan ik het op dit moment meestal wel vergeten. 'Kom volgend jaar nog maar eens terug'. Maar als ik vertel dat PARTgateway aantoonbaar en snel veel geld kan besparen, dan reageert die klant meteen enthousiast, zeker in deze tijd."

Vindsysteem

De huidige databasesystemen zijn meestal zeer slecht gestructureerd en bevatten doorgaans kwalitatief slechte informatie, weet Huub Simmelink. D&TS heeft voor de PARTgateway database een uniek geometrisch vindstelsel ontwikkeld. "Wij spreken niet van zoekstelsel, omdat het doel niet zoeken maar vinden is. Het hoge vindpercentage en de hoge kwaliteit van de data zorgen voor een enorme kostenbesparing in de hele levenscyclus van de technische producten."

De directeur sluit af met een tweede voorbeeld. Enkele technische bedrijven gaan samenwerken onder het mom van 'samen sterker'. Het ligt voor de hand om de inkoop te combineren en een groter volume te genereren bij de toeleveranciers met bijbehorende betere inkoopcondities. Dat valt in de praktijk vaak tegen. Huub Simmelink: "Met PARTgateway gaat dat veel gemakkelijker. De bestaande databases worden gescand, gereinigd en vervolgens gecombineerd. Daarna heeft het bedrijf een unieke database voor alle partijen in de keten. En daarmee een uitstekende basis voor continue kostenreductie!"



D&TS B.V.
Kerkstraat 33
5951 EC Venlo-Belfeld
T 077 - 474 01 74
F 077 - 474 01 79
info@docts.com
www.docts.com

Wat maakt kinderen zo leuk en aandoenlijk? Waarom kunnen ze alles zeggen? En wat kunnen ondernemers leren van kinderen? Televisiepresentator Jochem van Gelder over onbevangen communiceren en spelend ondernemen. 'Soms is geestelijk dotteren noodzakelijk.'



Zijn ondernemers ook

praatjesmakers?

Het is altijd een grote chaos in zijn hoofd, zegt Jochem van Gelder. We zitten in zijn ordelijke werkkamer. Er staat een drumstel en er hangen foto's van een indrukwekkende televisiecarrière. Jochem wordt dit jaar 46, maar heeft nog altijd een speelse en flexibele geest. Telkens borrelen er nieuwe ideeën in hem op die hij meteen uitvoert. Of het nu gaat om het format voor een nieuw televisieprogramma, de voetbalshirtjes voor het elftal van zijn zoons of een liedje op de radio waar hij persé even op mee moet drummen.

'Ik doe niet aan carrièreplanning en heb ook nooit het idee gehad dat ergens uit moest komen,' zegt Van Gelder. 'Ideeën ontstaan natuurlijk. Ik wil vooral grenzen verleggen. Als je kinderen tegenwoordig vraagt wat ze willen worden is het antwoord vaak: "Beroemd." Waarmee, daar hebben ze nog geen flauw idee van. Uit onderzoek blijkt dat 94 procent van de Nederlanders weet wie Jochem van Gelder is, maar dat is voor mij nooit een doel op zich geweest. Ik wilde gewoon mijn geld verdienen met wat ik leuk vind en daar heb ik voor mijn gevoel nog nooit hard voor hoeven werken. Het is één grote hobby voor mij. Ik ben nog elke dag aan het spelen.'

Bandparodist

'Als ik niet zo bang was, was ik profvoetballer geworden,' vertelt Van Gelder. 'Als linksbuiten wist ik de rechtsback van de tegenstander vaak op weergaloze wijze te passeren. Daarna sloeg de angst meteen toe. Je wist:

hij is nijdig en hij komt achter me aan. Die agressie in mijn rug en de dreiging van een snoeiharde vliegende teckel vond ik vreselijk. Toch zou ik, als ik 25 jaar terug in de tijd kon gaan, misschien wel wat meer mijn best doen om prof te worden bij NEC of Ajax.'

Daarna ontstaat het idee iets met kinderen te gaan doen. Van Gelder begint aan een studie pedagogiek. Ondertussen ontwikkelt hij zich als bandparodist, een haast vergeten humoristisch genre, waarbij de artiest een bonte collage van geluidsfragmenten mixt, en deze playbackt met bijpassende mimiek en lichaamsbewegingen. 'Mijn ouders hadden in de tuin een schuurtje dat ik had ingericht als studio. Hierin stond mijn drumstel en een grote spiegel om de acts te oefenen.

Ik monteerde van alles achter elkaar tot een absurd komisch geheel, vaak eindigend in complete chaos. Mr. Zipper – scratchen met je gulp – Freek de Jonge, Boney M., Nana Mouskouri, André van Duin.'

Tussen 1975 en 1986 treedt Jochem met zijn acts op in verschillende televisieprogramma's, zoals André van Duins 'Sambaballensamba' en het populaire tv-programma 'Stuif-Es-In'. In 1988 wordt hij eerste in een aflevering van het NCRV-programma 'Showmasters', een talentenquiz, waarin verschillende jonge entertainers het tegen elkaar opnemen. De studie raakt in het slop en Van Gelder besluit dat hij televisiepresentator wil worden. Vanaf 1989 tot nu presenteert hij voor de NCRV succesvolle programma's en shows zoals de 'Disney Club', 'Willem Wever' en 'Praatjesmakers', waarin hij 9 seizoenen lang ontroerende, grappige, serieuze en gekke gesprekken voert met praatjesmakers van 4 tot 7 jaar.



Zijn ondernemers ook praatjesmakers?

'Als je een kind een praatjesmaker noemt, is dat positief. Dan heb je het over een onderhoudende verteller, een fantasierijke en onbevangen kletskampioen. Noem je een volwassene een praatjesmaker, dan doemt een beeld op van schimmige blabla-types: veel zeggen, weinig waarmaken. Als ondernemer moet je een praatjesmaker zijn. Joop van de Ende zei al eens: "Met valse bescheidenheid kom je niet ver," je moet jezelf immers verkopen. Maar je moet ook een waarmaker zijn, doen wat je belooft.'

Heb je reclame voor jezelf moeten maken?

'Toen ik "Showmasters" won, dacht ik: Nu stromen de aanbiedingen binnen, de wereld ligt aan mijn voeten. De realiteit was anders. Ik heb heel wat reclame voor mezelf moeten maken om als presentator aan de slag te kunnen. Ik maakte een poster die ik naar verschillende tv-redacties stuurde. Er stond een foto van mezelf op met daarbij de slogan: "Nieuwe programma's? Neem een nieuw gezicht!" Daarna stuurde ik kaarten rond met de zelfde boodschap en wat vergeet-mij-nietjes. Het heeft gewerkt. Na een jaar had ik een contract bij de NCRV.'

Wat kunnen ondernemers leren van kinderen?

'Ik zou wel een workshop "Onbevangen communiceren" willen geven voor bedrijven. Er zijn zo veel dingen die je als volwassene niet mag zeggen, of die je beter niet kunt zeggen. En allerlei dingen die je juist moet zeggen. Tactisch communiceren, zou je het kunnen noemen. Dat kan heel ingewikkeld worden, want er zijn vaak allerlei verborgen agenda's waar je alleen maar naar kunt raden.'

'Een kind daarentegen is heel puur. Het communiceert onbevangen en direct, zonder bijbedoelingen. Een kind zegt rustig tegen me dat ik stomme schoenen aan heb (wijst naar zijn cowboylaarzen) "Meneer, dat zijn mevrouwschoenen!" Als een volwassene zoiets zegt weet je nooit precies wat erachter zit. Wil iemand me belachelijk maken? Zitten ze me te dissen. Word ik gediskwalificeerd?'

'Ik begrijp heel goed dat onderhandelen en zaken doen altijd een spel blijft, waarbij je nooit het achterste van je tong laat zien, maar voor je interne communicatie zou het heel verfrissend zijn om eens stil te staan bij manier waarop kinderen communiceren. Als er een vertrouwde omgeving ontstaat, waarin mensen weten: we zijn open en eerlijk naar elkaar, kun je de samenwerking enorm bevorderen. Geestelijk dotteren, zou ik het willen noemen.'

'Een andere kracht van kinderen is dat ze nog niet gehinderd worden door realiteitszin. Een kind is vindingrijk en optimistisch. Creatieve brainstorm is gebaseerd op die instelling: niets is te gek, te duur, onhaalbaar of onlogisch. Voor een klein moment zijn er geen grenzen aan het denken. Dit stimuleert de geest en prikkelt de fantasie. Associërend kom je op de mooiste ideeën. Daarna land je met beide benen op de grond en ga je kijken hoe je je ideeën kunt waarmaken.'

Een kind is vindingrijk en optimistisch

'Mijn broer is kunstschilder. Ik zou met hem ook wel eens een workshop willen maken. We nemen een woord en gaan met de cursisten dat woord associatief verbeelden op het doek. Vervolgens doen we een aantal creatieve losmaak oefeningen. We leren kinderlijk associëren, fantaseren en verbeelden. Daarna gaan we dat woord nog een keer "schilderen". Ik denk dat dat tweede beeld heel anders is. Krachtiger, eenvoudiger en kleurrijker.' Een laatste tip: 'Heb lef, blijf jezelf, durf je te onderscheiden. Veel ondernemers zijn bang dat ze het niet goed doen. Dat ze iets doen wat niet hoort. Dat resulteert in eenheidsworst. Ik geloof dat hoe dichter je bij jezelf blijft, hoe groter de kans op langdurig succes.'



Ondernemerspanel

Wordt 2010 een beter jaar?

Nog even en een turbulent jaar ligt achter ons. De kredietcrisis heeft een onuitwisbare stempel op het jaar 2009 gedrukt. Hoe gaat het verder in 2010? Zal de economische situatie zich herstellen en bieden de vooruitzichten u voldoende vertrouwen om het komend jaar te investeren in uw onderneming? De mening van ons panel.

■ Els Berhitu

Els Berhitu, Feroce Sport BV

2009 is inderdaad een erg moeilijk en turbulent jaar. Dat geldt ook voor ons. Wij zijn voornamelijk voor wat onze teamsportproductie betreft hoofdzakelijk afhankelijk van sponsors van verenigingen. En daarbij is duidelijk merkbaar dat die even hun hand op de knip houden in deze roerige tijden. Overigens is dit

natuurlijk erg begrijpelijk. Sponsoring is meestal een kostenpost en zeker waar het de amateursportwereld betreft gaat het vaak meer om goodwill richting verenigingen dan om het daadwerkelijke rendement van eventuele reclame-uitingen. Maar ook uit onze markten komen alweer voorzichtige positieve geluiden. Wij gaan dan ook 2010 met vertrouwen tegemoet.



■ Theo Peters

Theo Peters, S.K.T. Cuijk

De kredietcrisis heeft voor ons geen negatieve effecten gehad in 2009: dit i.v.m. genoeg aanvragen en opdrachten. Als dit in stijgende lijn doorzet zien wij 2010 positief tegemoet. Daarom geven wij nu de gelegenheid om gebruik te maken van onze kortingsbon; (elders terug te vinden in deze oplage). Maar als de vooruitzichten van de economische situatie niet al te snel zullen

herstellen, kan dit wel eens een negatieve invloed hebben op de bouwsector en alle betrokken bedrijven.

Voornamelijk in onze branche is het moeilijk wat betreft 2010 in te schatten; dit door de particuliere markt, waar onze werkzaamheden een deel van uit maken.

Er is wel een positieve keerzijde, dat nu de woningen vanaf 2 jaar en ouder geen 19 maar 6% BTW moeten betalen. Wij wensen eenieder een werkijverig 2010 toe.



■ John van der Meer

John van der Meer, directeur/eigenaar, Vandermeer visuele communicatie

De onuitwisbaarheid van het crisis-stempel valt bij ons wel mee. We hebben in 2009 iets minder omzet gedraaid dan het jaar ervoor, maar dit is slechts een klein percentage. Als ik dat afzet tegen de branchecijfers, doen wij het eigenlijk heel goed. Dan is Vandermeer visuele communicatie zelfs aan het groeien, alleen jammer dat je dit niet in de cijfers terugvindt. Ik hoor collega's klagen dat ze (te) weinig werk hebben, dat is bij ons niet het geval. Nog steeds weten nieuwe relaties ons te vinden, waardoor een omzetvermindering bij een deel van onze bestaande klanten zo goed als opgevangen wordt. Mijn verwachting voor

2010 is dat de economie zich beperkt zal herstellen, in sommige markten. Andere markten zullen nog wat achterblijven in 2010. Ik verwacht wel dat tegen het einde van 2010 de tekenen van herstel zich over de hele linie zullen aandienen, maar dat deze pas in 2011 terug te vinden zijn in de cijfers. En pas als het in de cijfers van de grotere bedrijven zichtbaar is, zal de pers dit oppikken. Zodra deze positieve berichten in de media verschijnen, zal het herstel zich versnellen. Net zoals de media de crisis versneld hebben, alleen jammer dat ze het goede nieuws minder ruimte/tijd geven dan het slechte nieuws. Dan wordt 2010 absoluut een beter jaar.



■ Pierre Peeters



Pierre Peeters, Pevaro

Als het vertrouwen in het algemeen terugkeert 'kan 2010 het jaar zijn van een bescheiden herstel van de groei'. Dit vertrouwen hangt af van de manier waarop de overheid, maar ook de burgers en de bedrijven, hiermee omgaan. De overheid stimuleert de Nederlandse economie met een aantal maatregelen. Hierbij geldt als uitgangspunt dat de ondernemers direct een impuls krijgen. Eén van deze maatregelen

is de kennis van de werknemers te versterken (denk hierbij aan werktijdverkortingsregeling met opleidingsverplichting). Door deze stimuleringen is het economisch verval in 2009 voor de opleidingsbranche beperkt gebleven. Gezien het feit dat deze maatregelen ook in 2010 doorlopen, verwacht ik voor het komende jaar weer een voorzichtig positief resultaat waarmee we weer de stijgende lijn kunnen oppakken.

■ Cora Leonard

Cora Leonard, Leonard Nijmegen bv

Wie zal het zeggen? Invloeden van buitenaf kunnen vooraf niet worden benoemd en kunnen dus voor onverwachte wendingen in zowel positieve als negatieve zin zorgen.

Het gaat echter om ondernemerschap; ben je in staat om vanuit creativiteit te reageren op wat er op je af komt en op de juiste manier hiermee om te gaan.

Als je in je Flow kunt blijven blijf je vanzelf in je kracht en worden negatieve invloeden van buitenaf minder ingrijpend; ze nemen de aandacht niet over omdat ze gewoon niet alle aandacht krijgen.

Focus dus blijvend op je doel en neem af en toe de rust en ruimte om hierbij te blijven.

Dan wordt 2010 absoluut een beter jaar.



■ Willem Vaneker



Willem Vaneker, Van Ede & Partners

Morgen wordt alles beter, maar de morgen dat alles beter wordt, ligt verder weg dan 2010. Pas in 2011 trekt de economie weer aan, zo luiden de prognoses. Het is een defaitistische gedachte op de keper beschouwd: of we weer gaan investeren en daarmee het vertrouwen uitspreken in de economie. Het impliceert dat we zo snel mogelijk het nu moeten uitpoetsen, wegmaken,

beter maken. Laten we hopen dat dit niet gebeurt. Laten we hopen dat we van het nu leren dat het niet beter, maar anders moet. Dat heeft nodig dat we investeren in anders: in anders denken, anders vorm geven, anders ondernemen, andere keuzes maken. Daar investeren wij als bureau voor outplacement al 30 jaar in. En al 30 jaar zien we dat het werkt.

■ Dave Aben

Dave Aben, AutoRent Gommans en Jansen

Naar mijn idee wel, tenminste als we elkaar daar de ruimte voor geven om dat te denken. Ik denk dat de negativiteit van de media er ook aan heeft bijgedragen, dat de consument en het bedrijfsleven de hand op de knip hebben gehouden afgelopen jaar. We praten het elkaar aan, zal ik maar

zeggen. Dus voor komend jaar geldt voor ons gewoon weer volle kracht vooruit. Gewoon doen waar je goed in bent, in ons geval auto's verhuren en de daarbijbehorende service verlenen, want daarmee maak je nog steeds het verschil ten opzichte van je concurrenten. Voor eenieder: alvast succes met de aanloop naar een succesvol 2010!



■ Allard van Leur



Allard van Leur, VWGNIJHOF accountants en belastingadviseurs B.V.

Je bent haast geneigd te reageren met "Kan het slechter, dan?" Op de stelling is geen eenduidig antwoord te geven. In de ene branche zijn de effecten van de schommelingen in de economie eerder en sterker voelbaar dan in andere branches. In deze branches zullen vervolgens ook sneller tekenen van herstel merkbaar zijn. In 2009 is er nauwelijks een branche aan te wij-

zen die er niet door geraakt is.

Persoonlijk heb ik vertrouwen in het nieuwe jaar, en zal er ook in 2010 geïnvesteerd worden op verschillend gebied. Denk hierbij aan investeringen in kennis en personeel, maar ook aan automatisering ter vergroting van de efficiency. Hierbij helpt de overheid direct een handje mee door diverse fiscale stimuleringsmaatregelen. Hierover treft u elders in deze uitgave meer informatie.

Tekst: Van Zandvoort Media
Fotografie: John Peters

Een oplossing op maat voor elke opdrachtgever

Thuis in techniek

Als je door de werkplaats van Lucht, Milieu & Techniek (LMT) bv in Tegelen loopt, wordt meteen duidelijk hoe breed de expertise van het bedrijf is. Ventilatoren, cyclonen, filters en verlopen worden hier op maat gefabriceerd, maar ook een serie minigoaltjes voor de lokale voetbalclub en een nieuwe benzinetank voor de oldtimer van een klant. "We hebben hier nog nooit iemand weggestuurd met de opmerking 'Dat kunnen we niet', aldus ing. Jan Breuer, directeur-eigenaar van LMT.



LM T is expert op het gebied van constructiewerk; het bedenken en bouwen van maatwerk technische installaties naar behoefte van de klant. Dat kan variëren van één simpel technisch onderdeel tot complete ventilator-, filter-, koel- en afzuigsystemen voor industriële toepassingen. "Met meer dan dertig jaar kennis en ervaring in huis en een volledig geoutilleerde werkplaats ter beschikking leveren wij voor elk technisch vraagstuk een oplossing," aldus Jan Breuer.

Megastofzuigers

Installaties die speciale expertise vergen op

het gebied van lucht- en milieutechniek zijn de laatste jaren steeds vaker aan de orde. "Vaak gaat het daarbij om schadelijke stoffen die uit processen moeten worden gehaald," legt Jan Breuer uit. "Stoorelementen als (fijn)stof, geur, hete lucht, gasdampen of stofwolken, die geëlimineerd moeten worden om productieprocessen optimaal te laten draaien en de werkomgeving veilig en gezond te houden. Denk bijvoorbeeld aan fabrieken of werkplaatsen waar stofwolken van cement, soldeer of houtsnippers moeten worden weggezogen. Daarvoor bouwen we installaties die naadloos aansluiten op het bestaande systeem van de klant. Vaak zijn die multifunctioneel: ze zuigen de ongewenste

stof af, maar kunnen ook als transportmiddel worden ingezet door een uitzuigfunctie in te bouwen. Qua techniek zijn afzuiginstallaties in grote lijnen vergelijkbaar met de stofzuiger die we thuis gebruiken, alleen worden hierbij stofzuigerzakken van gigantische afmetingen, soms wel 10 x 2 meter, gebruikt. Ook passen we (hydro)cycloontechniek toe om materialen te scheiden, een techniek die de meeste mensen wel kennen van de Dyson-stofzuiger. Naast afzuiging kan het ook gaan om koeling-, ventilatie- of filtering-functies of combinaties daarvan. Milieu- of luchttechnische systemen, of onderdelen ervan, bouwen we voor opdrachtgevers over de hele wereld. Onze installaties staan van Australië tot Canada."

Technisch gevoel

LMT heeft multinationals als klant, maar bouwt ook met alle plezier een haard voor een particulier of een kunstwerk voor een kunstenaar. De scope moet breed blijven, vindt Jan Breuer, het gevoel voor techniek is waar het om gaat. "We bouwen installaties volgens de technische instructies van de opdrachtgever, maar kunnen die op verzoek ook (mee) ontwerpen." Hij wijst op een trapauto voor kinderen in de vorm van een mini-jeep: "Kijk, dit is een voorbeeld van een eigen project. Een tekening? Die hebben we niet nodig. Die bouwen we gewoon na van het grote model hierbuiten op de parkeerplaats. Het leuke aan dit vak is dat geen project hetzelfde is. Je leert elke dag weer bij."

Lucht, Milieu & Techniek bv
Erkenkamp 3
5931 BR Tegelen
T 077 - 373 12 28

Advies

Belangrijk: waar zit het regelwerk van gipsplafonds?

In onze winkel treffen wij vaak klanten aan, die na de verbouwing van hun huis, de finishing touch door Hofmans Tapijten willen laten realiseren.

Alles prachtig afgewerkt, nieuwe gipsplafonds, wanden opnieuw gestuukt, et cetera.

Samen met de klant zoeken wij naar de juiste keuze stoffen die in harmonie met het interieur een mooi geheel vormen en aan al hun wensen voldoen.

Adviseur

Als onze adviseur ter plaatse komt om alles in te meten, komen we al snel tot de conclusie dat het een en ander veel beter en praktischer had gekund.

Foto's

Bijvoorbeeld als er in de beginfase van de verbouwing foto's genomen waren van het regelwerk in het plafond, (achteraf weet men vaak niet meer waar het regelwerk zit waaraan de gipsplaten zijn bevestigd) dan is de montage vaak eenvoudiger en mooier te realiseren. Nu zijn wij vaak genoodzaakt hiervoor pluggen in de gipsplaten te maken waardoor er een zwakkere constructie ontstaat.

Schroeven

Het is immers logisch dat de schroeven gemakkelijker en steviger in de latten van het regelwerk bevestigd kunnen worden dan in de gipsplaten zelf.

Het zou nog beter zijn om in plaats van latten een brede houten plaat te bevestigen op de plaats waar de gordijnrails en of zonwering komt te hangen.

Plezier

Vaak is dit vooraf een kleine moeite en geeft achteraf een groot plezier met het ophangen van de decoraties.



Iwan Hofmans: Samen met de klant naar de juiste keuze stoffen zoeken

Hofmans Tapijten Cuijk
Beerseweg 10A
5430 AG CUIJK
0485-315516
www.hofmanstapijten.nl

Mastermate Boxmeer: sterk in vakwerk

Lokale toeleverancier voor bouw- en bouwgerelateerde bedrijven, een prima gesprekspartner die u alles kan vertellen over de toe te passen artikelen en diensten. De enige technische groothandel met vestigingen door heel Nederland. Een sterke combinatie van regionale familiebedrijven en een daadkrachtige landelijke organisatie. Sinds de laatste fusie in 2004 vormen Voskamp van Blijswijk en Tackenberg de Mastermate VBT Groep, waarvan Mastermate Boxmeer één vestiging is.

Snel bestellen via telefoon, webshop, mail? Of kiest u juist voor persoonlijk advies op de vestiging bij u in de buurt? Bij Mastermate kan het allemaal. Bijvoorbeeld in Boxmeer, waar een betrokken en gedreven team van medewerkers voor u klaar staat.

“Ons bedrijf kent allerlei specialismen waarvan alle vestigingen eenvoudig gebruik kunnen maken. Een bijzonder specialisme is: Building Control waar elektromechanische oplossingen rondom veiligheid, beveiliging en comfort centraal staan. Om klanten de innovatie te laten ervaren zijn er in Delfgauw en Apeldoorn Building Control Experience Centers opgezet en volgend jaar openen we er een in Gemert.

Niets overtuigt immers meer dan wat men zelf gezien en beleefd heeft. Zo werkt het ook bij onze specialismen persoonlijke veiligheid en bedrijfskleding, bevestigingstechniek en ventilatietechniek. Elke vestiging heeft het assortiment staan, maar een advies op maat van de specialist voor uw project of organisatie is soms nog beter. Het betrokken team van Boxmeer denkt actief met u mee, heeft een hoog kennisniveau en ontzorgt. Dat doen zij door u met producten te ondersteunen en vooral door met oplossingen te komen die er toe doen,” aldus Wim Voskamp, directeur van Mastermate VBT-groep.

Denken in oplossingen

Marcel de Bruijn is de vestigingsmanager in Boxmeer. “Ons vierkoppig team heeft een technische achtergrond. Wij denken niet in problemen maar zien een uitdaging in het vinden van een oplossing. Persoonlijk contact en het nakomen van afspraken staat bij ons hoog op de agenda. Alle Mastermate vestigingen hebben dezelfde kwaliteitsmerken en -producten in hun assortiment, waarbij het juist ook wordt toegepast op de regionale vraag uit de markt. Wij willen een betrouwbare en flexibele organisatie zijn waar klanten, medewerkers en leveranciers zich thuis voelen. Niet alleen vandaag, maar ook op de lange termijn en daarvoor gebruiken we onze eigen gereedschappen: kennis, logistiek, toegepaste ICT en vernieuwende concepten.”

Producten & Dienstverlening

Heeft u een eigen voorraad op de bouw of bouwt u op de voorraad bij Mastermate, en laat u het bezorgen op het moment dat u iets nodig heeft? “Dat noemen we binnen onze dienstverleningen: projectservice.

Zo hebben we ook Service en Onderhoud aan woningen voor woningbouwverenigingen, waarbij we het beheer van de magazijn voorraad én van de verschillende service- en onderhoudswagens voor onze rekening nemen. Kostenbesparing en een sluitend beheer zijn de eerste winstpunten. Bij ons servicecenter kunt u terecht voor keuringen, reparaties en onderhoud aan machines, (klim) materieel, verbandtrommels enz. Daarnaast bieden wij ook nog slimme softwarematige geldbesparende oplossingen.

Bij Mastermate vindt u wat u zoekt en zijn de producten die u nodig heeft gewoon op voorraad én worden ze op tijd afgeleverd. Kortom: wij voorzien graag in uw materieel- en materiaalbehoefte en denken graag verder met u mee.”

Mastermate Boxmeer
Heistraat 3c
5831 AR Boxmeer
T 0485 - 57 67 67
F 0485 - 52 04 68
boxmeer@mastermate.nl



Team Mastermate Boxmeer

Tekst en fotografie: Hieke Stek

Advocatenpraktijk Theunen

Een zaak winnen doe je samen

Juridische dossiers zijn niet alleen een opsomming van feiten, maar de mens erachter speelt ook een rol. "Het is interessant om je te verplaatsen in de standpunten van partijen en deze dan juridisch te vertalen om de beste oplossing voor de cliënt te vinden. Een zaak winnen doe je samen: door strijdlust, doorzettingsvermogen, kennis, strategisch denken en betrokkenheid te combineren met de feiten van een cliënt. Dat samen maakt dat je sterk staat."



Advocatenpraktijk Theunen opende drie jaar geleden in Veghel de deuren van zijn eigen praktijk. Mr. Drs. Theunen werkte, voordat hij in 2002 advocaat werd, twaalf jaar bij diverse gemeenten. Vanaf 1999 is Albert Theunen gastdocent aan de Bestuursacademie Zuid-Nederland: "En vanuit die kennis kan ik optimaal ondernemersbelangen behartigen. Ik ken de klappen van de overheidszweep na zeven jaar (proces)-ervaring in de advocatuur".

Mijn aandachtgebieden zijn bestuursrecht en privaatrecht. Met name bij bestuursrecht, waar het vaak gaat om conflicten tussen overheid en ondernemers, gaat het om het afwegen van algemene tegen individuele belangen. Ik wil het individuele belang van de ondernemer zwaarder laten wegen, zodat er beter naar de cliënt wordt geluisterd. Uiteindelijk wil ik het maximaal haalbare voor mijn cliënt. Bij privaatrecht spelen zaken als contracten, toeleveranciers die afspraken niet nagekomen zijn of een slecht product hebben geleverd en aansprakelijkheid een rol. Het mooie van de advocatuur is dat je problemen of conflicten tot een oplossing kan proberen te brengen. Het liefst zonder rechter, maar als het nodig is met."

Een schaakwedstrijd

"Ik vergelijk mijn werk wel eens met een schaakspel, waar je met stukken die op het

bord staan de wedstrijd moet winnen. Ik moet strategisch vele stappen vooruit denken in het belang van mijn cliënt. De goede move op het juiste moment maken met als resultaat het schaakmat van de tegenstander. Met de juiste informatie van mijn cliënt als achtergrond, kan ik doelgericht zijn.

Van nature rechtvaardig

Advocatuur heeft misschien een wat stoffig imago. Onterecht, vindt Mr. Theunen. "De juridische taal is wel degelijk mee gegaan met de tijd. Taal is ons instrument, maar daar moeten we wel heel zorgvuldig mee omgaan. Zeker in de processtukken en correspondentie met cliënt en wederpartij. Daarom zijn dossiers zo uitgebreid, maar wel altijd met inhoud die er toe doet. Nederland is een vrij land. Maar tegenover rechten staan ook plichten en als deze in strijd zijn met elkaar, of bij verschil van inzicht daarover, ontstaan conflicten. Ik ben ervan overtuigd dat de mens van nature rechtvaardig is en geneigd is tot het goede. Het zijn vaak de omgeving en bepaalde situaties die mensen verleiden verkeerde keuzes te maken. Bij elk conflict is het van belang dat mensen mij vroegtijdig benaderen: voordat er al onomkeerbare gevolgen liggen. Ik tracht praktisch en doortastend te werken. Geen dure presentaties, onnodige procedures of stapels papier met advies. Maar deskundigheid en flexibiliteit tegen scherpe tarieven," besluit hij.



Advocatenpraktijk Theunen
Kantooradres:
Sluisstraat 30, 5462 CB Veghel
Postadres:
Postbus 540, 5460 AM Veghel
T 0413 - 35 20 30
F 0413 - 36 83 70

Vlnr: Jos Piepenbrock & Martin Buitinck

NMA ICT Solutions

Uw **ICT** de deur uit

U bent geen IT'er en uw bedrijf heeft er geen nodig. Tenminste: niet in eigen huis. Een stand-alone IT'er loopt altijd achter de feiten aan. De ontwikkelingen gaan snel en trainingen kosten tijd en geld. Met de huidige stand van technische zaken is 'alle ICT de deur uit' een blijk van inzicht en goed beleid. NMA regelt al 12 jaar alle ICT-zaken voor bedrijven. Vroeger door nijver van storing naar storing te rijden, nu wordt 98% van het beheer op afstand of vanuit het datacenter gedaan. ICT'er in huis? Niet nodig en regelrecht overbodig!

'De eigen ICT-afdeling is een rudimentair bedrijfsorgaan dat nog stamt uit de embryonale fase van het computerwezen. Dat was toen heel nuttig, want alles stoorde continu, programma's liepen om de haverklap vast en voor de mensen die met de nieuwe machines moesten werken was alles nieuw en onbekend en eng. Dat is voorbij. ICT is volwassen geworden. Servers doen het 99.99% van de tijd uitstekend, programma's werken zonder haperen en de mensen hebben meer ervaring met computers. Alles is anders, dus is het tijd om de organisatorische bakens te verzetten.

Datafileleed

Aan het woord is Jos Piepenbrock, een van de twee directeur-eigenaar-oprichters van NMA ICT Solutions. Zijn compagnon, Martin Buitinck, verantwoordelijk voor financiële zaken, valt hem bij: 'Automatisering is in 80% van de bedrijven een van de drie belangrijkste

kritische succesfactoren. Daar mag je geen risico's mee nemen: continuïteit is op die onderdelen essentieel. Die last kun je niet op de schouders van een of twee medewerkers leggen.'

NMA is een kenniscentrum met 70 mensen die weten waar Abraham de digitale mosterd haalt. Een aantal van hen is gespecialiseerd in de eerste fase van automatisering: nadenken over de digitale infrastructuur, over de planologische organisatie van het dataverkeer. Piepenbrock: 'Als dat niet goed gebeurt, zijn de gevolgen dezelfde als op de Nederlandse snelwegen: file en oponthoud. En crashes. Wij kunnen veel datafileleed voorkomen.'

People skills

Daarna volgt de uitvoering en de implementatie: de inrichting van de serverruimte en het wegwijs maken van de medewerkers. Buitinck: 'Implementeren is niet 'de servers en de PC's werken', maar: 'De

mensen kunnen er mee werken'. En als het eenmaal draait, is er meestal niet veel meer te doen: er gebeurt niet veel raars in een stabiele omgeving. Uiteraard zijn updates nodig, er is altijd falende randapparatuur en er komen nieuwe mensen bij die moeten leren hoe het systeem optimaal werkt. Piepenbrock: 'Voor een groot bedrijf kan het handig zijn om voor de laatste twee zaken een applicatiebeheerder in dienst te hebben. Meer iemand met people skills dan met IT-kennis.'

3-sterren ICT

De beide mannen hebben ook een uitgesproken mening over 'software uit de muur'. 'Heel mooi, prachtig voor kleine bedrijven met standaard software-eisen, die zich kunnen plooiën naar het aanbod van hun provider. Maar zodra een bedrijf groter en meer bijzonder wordt, veranderen de voordelen in nadelen. Fastfood uit de muur is snel, maar vraag niets buiten het menu om: kan niet, kost te veel tijd, hebben we niet, kunnen we niet, doen we niet. Er ligt een kroket achter het glazen deurtje: take it or leave it.' NMA is in deze metafoor meer als het driesterrenrestaurant. Entrecote doorbakken of rosé? U bent vegetarisch? Wilt u de wijn zoet of sec? Buitinck: 'Succesvolle ICT is maatwerk. Op afstand. Door professionals. Door NMA.'

NMA ICT Solutions
Bijsterhuizen 30-13
6604 LP Wijchen
024 - 374 32 74
www.nma-ict.nl