

NR. 2 | 2009

het

ONDERNEMERS

TILBURG

B E L A N G

De kracht van een etiket



**Zakelijke aanpak met
een hart voor mensen**



**Showroom met maatwerk
keukens en kasten**



**Harry Mens wacht niet
op Haagse lokroep**



ONLINE

WWW.ONDERNEMERSBELANG.NL

***Voor elke toepassing een
bijzondere oplossing***

Colofon

het **ONDERNEMERS**
BELANG

Het Ondernemersbelang van
Tilburg verschijnt vijf keer per jaar.

Tweede jaargang, nummer 2, 2009

OPLAGE

5.000 exemplaren

COVERFOTO

Kooy Project

Fotografie: Marco Magielse

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

e-mail info@novema.nl

WEBSITE

www.hetondernemersbelang.nl

BLADMANAGER

Ronnie van Heertum

Telefoon 0499 - 31 31 13

e-mail r.vanheertum@novema.nl

VORMGEVING & LAYOUT

VDS VormgevingI, Drachten

DRUK

Drukkerij Veldhuis, Raalte

MEDEWERKERS AAN DEZE UITGAVE

Hans van Asch

Nico de Beer

Toon van Driel (strip)

Koen Graat

Wies van Kats

Sara de Kort

Jeroen Kuypers

Marco Magielse

Andre Staas

Hanneke Verhoeven

Pam van Vliet (columniste)

ADRESWIJZIGINGEN

Adreswijzigingen, veranderingen
van contactpersoon of afmeldingen
kunt u per mail doorgeven aan Tiny
Klunder, t.klunder@novema.nl.
Onder vermelding van de editie.

ISSN 1877 - 2838

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.

Inhoud

8



Voor elke toepassing een bijzondere oplossing

Van gigantische industriële installaties tot kleine verbouwingen aan huis. Kooy Project maakt iedere opdracht tot een groot succes. Het bedrijf is in ruim veertig jaar uitgegroeid van pionier naar specialist als het gaat om thermische en akoestische isolatie. Maar de kennis reikt nog verder. Ook voor kunststof dakbedekkingen en de paneelbouw voor ondermeer koel- en vrieshuizen kan de klant bij Kooy Project terecht. En dat alles tegen een zeer aantrekkelijke prijs- kwaliteitverhouding.

11



De kracht van een etiket

Wat bepaalt de aantrekkingskracht van een product in het schap? De inhoud kunnen we thuis pas beoordelen, dus het enige juiste antwoord is: het etiket. Een verpakking moet dusdanig sterk zijn dat de consument naar het product grijpt. Bij W & R Etiketten in Tilburg hebben ze er hun beroep van gemaakt. "De verpakking geeft karakter aan het product", zegt Jack Willemsz, samen met Leo van Rooij verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding. "W & R realiseert die toegevoegde waarde."

14



Zakelijke aanpak met een hart voor mensen

Ziekte en verzuim zijn van grote invloed op organisaties. Maar omgekeerd geldt hetzelfde, want organisaties zijn absoluut in staat om verzuim positief te beïnvloeden door de regie zelf ter hand te nemen. "Duidelijk communiceren en elkaar respecteren zijn hierbij belangrijke voorwaarden om tot goede oplossingen te komen" vindt Karin Raaijmakers van Raaijmakers Procesadvies.

21



Showroom met maatwerk keukens en kasten

In een markt die wordt overspoeld met seriematige producten, onderscheidt keukenproducent BouwToe uit Goirle zich met maatwerk dat ook nog eens supersnel wordt geleverd. Met de opening van de nieuwe showroom Misura, waar ook zelf vervaardigde kasten en badkamermeubilair wordt getoond, kan het plaatverwerkend bedrijf klanten nog beter van dienst zijn en proeven wat de vragen vanuit de markt zijn. "Steeds meer mensen willen op maat gemaakte producten in hun woning."





En verder

- 4 Nieuws
- 6 Wie zijn budget versnippert, verspilt zijn marketingeuro's
- 7 Ondernemerstestrit
- 13 Kuijpers Installaties heeft het ook in 2013 Voorelkaar
- 15 Van hobby tot werk
- 16 Opleidingen en certificeringen van Petersen verhogen rendement
- 17 Ceelen Dak en Gevel
- 18 Bent u getrouwd met uw bank en accountant?
- 20 Logistieke mankracht op alle niveaus
- 22 Ontmoetingsplaats voor jonge ondernemingen

In het hartkatern

Harry Mens wacht niet op Haagse lokroep

De stroom aan negatieve berichten en vooral aan commentaren in de media over de huidige recessie, geven de indruk alsof de bodem van de financiële crisis nooit bereikt zal worden. Volgens Harry Mens is hij in een aantal opzichten echter al in zicht. De bedenker en presentator van het televisieprogramma Business-Class pleit voor minder zwartkijkerij.



- RVS-producten van Noxon kom je overal tegen



Ruud Pater makelt als god in Frankrijk

De Zuid-Franse departementen Aveyron, Cantal en Tarn vormen het werkgebied van Ruud Pater. Hij verkoopt er onroerend goed, huizen vooral, en begeleidt de verbouwingen waarmee het opkalefateren van de boerderijtjes en huizen vaak gepaard gaat. Pater houdt van het Franse leven. De heerlijke zomers, croissants, vin rouge, fromage. En bovenal: de rust en de ruimte.

Carrièreswitch

In tv-programma's en glossy magazines doen ze het goed: verhalen over mensen die rigoureuus hun leven omgooien. Komt er weer zo'n rijke zakenman aan het woord die van de een op de andere dag besluit alles anders te gaan doen. Hij is het zat om geleefd te worden door zijn succes, hij wordt schaapherder! Eindelijk volgt hij zijn hart en is hij gelukkig. (En arm.)

Een carrièreswitch komt niet altijd uit vrije wil. Zelf maakte ik er noodgedwongen één, een jaar of acht geleden. Door rsi was ik genoodzaakt mijn grafisch ontwerp bureau op te geven en koos ik voor een minder computermuisintensief beroep: tekstschrijver. (Hoewel ik mezelf liever copywriter noem, dat betaalt beter.) Een echte switch is dat niet, de beroepen liggen in elkaars verlengde en de branche waarin ik werk is hetzelfde. Het is meer een carrièrebijsturing.

Ik denk dat iedereen er weleens over fantaseert iets totaal anders te gaan doen. Zo sprak ik op een familie-feestje met mijn zwager, die officier van justitie is. Vol vuur vertelde hij over allerlei spraakmakende zaken die hij had behandeld. Fraudezaken, zedendelicten, moordzaken, ik hing aan zijn lippen. Maar na het zoveelste intrigerende verhaal verzuchtte hij: 'Ja het is bijzonder werk, maar ik zie me dit niet tot mijn zestigste doen...'. Verbaasd vroeg ik hem wat dan wél. 'Gewoon, iets heel anders. Iets leuks en simpels tussen gewone mensen. Ik durf mijn zoontje niet eens naar de scouting te laten gaan omdat ik denk dat daar alleen maar pedofielen rondlopen', antwoordde hij.

Mijn nicht (beroepsmusicus) had de gouden oplossing voor hem: omscholen tot tubaspeler! Er is binnen orkesten groot tekort aan tuba spelers. Meestal worden daar freelancers voor ingeschakeld en omdat er daar zo weinig van zijn, verdienen die lui veel meer dan andere musici. Terwijl ze veel minder hoeven te presteren. Tachtig maten rust, dan één keer heel hard 'Pwooooâââ!' en dan weer honderd maten rust. Omdat de tubapartij meestal simpel is, hoeven ze niet op repetities te komen en volstaat aanwezigheid bij generale repetitie en concert.

Mijn zwager dacht er even over na en besloot toen dat een leven als tubist niks voor hem was. Mij lijkt het wel wat. Ik vind een carrièreswitch op zijn tijd wel leuk, maar wil er financieel niet slechter van worden. Marktplaats - Muziek en Instrumenten - Blaasinstrumenten - Tuba - € 1700,-. Heb ik er zo uit. 'Pwooooâââ!' En nu weer lekker honderd maten rust.

Pam van Vliet
www.pamvanvliet.nl

Nieuws

Tilburg presenteert promotieteam

De gemeente heeft een eigen promotieteam. Het team bestaat uit eerstejaars studenten MBO Toerisme en Recreatie van de Rooi Pannen. Zij treden op als gastheren en gastvrouwen van de stad. Zo zullen ze Tilburg onder de aandacht brengen in de regio en de rest van Nederland. Verder gaan ze arrangementen samenstellen voor de VVV Tilburg. De beste arrangementen worden opgenomen in een folder die bij de VVV Tilburg komt te liggen. "De bedoeling is mensen te enthousiasmeren en te informeren. Het zijn de gastheren en gastvrouwen van onze stad maar zullen ook buiten de stad worden ingezet. Bijvoorbeeld op het Centraal Station Utrecht om reizigers te informeren over de Tilburgse Kermis", aldus wethouder Joost Möller. Zowel de gemeente als de Rooi Pannen begeleiden de leerlingen bij hun promotiewerkzaamheden. Dit jaar nemen alleen eerstejaars studenten deel aan het promotieteam, maar vanaf 2010 komen ook andere schooljaargangen in aanmerking. De deelnemende studenten ontvangen een onkostenvergoeding en studiepunten.

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 acrylnagels, nailart en design, diverse manicure-

behandelingen, gel op teennagels en cosmetische pedicure. "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 - 571 35 58, M. 06 - 23 25 92 04, Geopend op afspraak.



Nieuwe projectmanager bij Vertaalbureau Boot

Wegens groei heeft Vertaalbureau Boot een nieuwe projectmanager in dienst genomen. Antoaneta Baltadzhieva, geboren en getogen in Bulgarije, studeerde af in de richting Nederlandse filologie aan de Universiteit van Münster te Duitsland. Ze bracht tijdens haar studie een jaar door aan de

Universiteit van Groningen. Dankzij haar bijzondere achtergrond vormt Antoaneta een ideale aanvulling op het team. De komst van Antoaneta als specialist in Oost-Europese talen is een belangrijke stap in de ontwikkeling van Boot als internationaal opererend vertaalbureau.



easyFairs® HORECA: de meest rendabele strategie van 2009

De gebeurtenissen van de laatste maanden hebben iedereen onder druk gezet. Als de omzet daalt, krimpen de budgetten en stijgt de onrust. Om deze marktsituatie beter in te schatten is een intensiever contact met uw doelgroep onontbeerlijk. Een beursdeelname is ook nu de juiste strategie. easyFairs® HORECA, op 16 & 17 november 2009 in het Autotron in Rosmalen, biedt u een probleemloze deelname voor een vast bedrag. Alles is inclusief: geen opties, geen verrassingen. Uw stand staat voor u klaar, zodat u direct kunt beginnen met zaken doen. In tijden van economische tegenslag is innovatie een belangrijk speerpunt. Voor de zorgvuldig uitgenodigde bezoeker zal dit een van de redenen zijn om de beurs te bezoeken. Juist in deze tijd zijn bezoekers op zoek naar gericht advies en creatieve ideeën. Denk dan bijvoorbeeld aan vernieuwingen op het gebied van interieur, kostenbesparende oplossingen, energie-besparende maatregelen en het aanpakken van de buitenruimte als reactie op het rookverbod. Meer informatie over de vakbeurs easyFairs® HORECA is beschikbaar op de website: easyFairs.com/HORECA-NL of bel naar +31 (0)162 408 996.

Groei Brabantse bevolking in jaren niet zo hoog

Op 1 januari 2009 telde Brabant 2.434.700 inwoners. Dit is een toename van 10.000 mensen in vergelijking met dezelfde datum in 2008. Hiermee valt de bevolkingsgroei hoger uit dan in voorgaande jaren. Dit kan vooral worden toegeschreven aan de toename van het aantal immigranten. Het is voor het eerst sinds 2001 dat Brabant weer een positief buitenlands migratiesaldo kent. Het binnenlandse migratiesaldo bleef overigens licht negatief. Vergeleken met eerdere jaren zijn in 2008 meer mensen vanuit het buitenland in Brabant komen wonen. Het aantal immigranten is 25% hoger dan in 2007. De hogere instroom hangt vooral samen met de tot voor kort heersende economische hoogconjunctuur. In 2008 komt het grootste gedeelte van de bevolkingsgroei voor rekening van de stedelijke regio's. De bevolking groeide hier met 9.000 personen. Bijna 68% van de Brabanders woont overigens in stedelijke regio's. In de landelijke regio's is het aantal inwoners nauwelijks gegroeid.



Reorganisatie bij postorderbedrijf Otto

Bij postorderbedrijf Otto in Tilburg verdwijnen in totaal 81 banen. Het gaat om 28 staffuncties en 53 banen bij het callcenter. Door de recessie draait Otto verlies en moet het snijden in de organisatie. Op de stafafdeling vallen vijftien gedwongen ontslagen. De andere dertien medewerkers krijgen een andere baan in het bedrijf. De 53 banen bij het callcenter verdwijnen door contracten die niet worden verlengd. Bij Otto werken nu zo'n 350 mensen. De reorganisatie bij Otto moet in 2012 zijn afgerond. Het Tilburgs postorderbedrijf gaat zich meer richten op bestellingen via internet.

Nieuws

Ondernemer werkt 55 uur per week

Ondernemers werken per week gemiddeld 55 uur, dertien uur meer dan personen met een voltijd baan in loondienst. Ze werken vaker 's avonds en in het weekend en hebben minder vakantie. Ook ervaren ze vrijwel altijd een overlap tussen werk en privé. Dat blijkt uit een maandag gepubliceerd onderzoek onder bijna negenhonderd ondernemers door ING. Van de ondervraagden zegt een op de vijf moeite te hebben met het scheiden van werk en privé. Degenen die altijd overlap tussen werk en privé ervaren, zijn de ondernemers die gemiddeld zestig uur per week werken, niet meer dan drie weken op vakantie gaan en 's nachts vaak wakker liggen van zorgen over hun bedrijf.

Shopping maal 'meer van hetzelfde'

De Kamer van Koophandel Zuidwest-Nederland verzoekt de Tilburgse gemeenteraad nogmaals met klem af te zien van de bouw van de shopping mall avenTura. Dat staat in een brief aan de Tilburgse gemeenteraad. De KvK reageert daarmee op de Tilburgse structuurvisie detailhandel en economie 2009-2020. Volgens de kamer komt er in de mall straks weinig vernieuwends en vooral 'meer van hetzelfde'. De Tilburgse structuurvisie is een lokale aangelegenheid, maar de KvK reageerde er toch op, omdat de effecten van de mall niet op zouden houden bij de gemeentegrenzen.

Ook uw nieuws in het Ondernemersbelang Tilburg?

Gaat u verhuizen, een nieuwe vestiging openen of fuseren? Of heeft u een nieuw product?

Laat het ons weten en mail uw persberichten naar:

r.vanheertum@novema.nl.

Dan staat wellicht ook uw nieuws binnenkort in het Ondernemersbelang.



Groels geeft in 2009 vijf tieners weg

Een tien voor de stad Tilburg waar het bedrijf groot is geworden. Een tien voor duurzaamheid en een voor de toekomst. En natuurlijk een tien voor het vakgebied en een voor de klanten. Onder het mom 'vijf maal tien is ook vijftig' viert Drukkerij Groels in 2009 zijn gouden jubileum en spreekt daarmee zijn waardering uit voor verschillende mensen en groepen in de

samenleving. Drukkerij Groels staat bekend om zijn innovaties op het gebied van grafimedia. Het was een van de eerste drukkers in Nederland met een digitale drukpers waarvan de kwaliteit heel dicht bij offset kwam. Sinds kort kunnen klanten door middel van een speciale webapplicatie online hun drukwerkbestanden bewerken, controleren en bestellen.



GolffittingEuropa sinds april gevestigd in Belfeld

In de uitgebreide showroom van GolffittingEuropa vindt u alle bekende merken. "Wij willen ons onderscheiden van de bestaande golfshops door te werken met een Golfsimulator en een GolfFootScan", legt Ruud Berden van GolffittingEuropa uit. "Met de Golfsimulator maken wij eerst een analyse van de golfswing en bepalen aan de hand van de swingsnelheid welke clubs geschikt zijn en horen bij uw golfswing. Wij beschikken hiervoor over fitting-systemen van alle topmerken zoals: Callaway, TaylorMade, Cleveland, Titleist, Cobra en Mizuno. Met onze Tommy Putting Simulator kunnen wij de optimale putter bepalen, ook hier de

keuze uit de merken: Odyssey, Yes en Cleveland. Golfschoenen vragen eveneens om maatwerk. Met behulp van de GolfFootScan geven wij onze klanten een professioneel golfschoenadvies. Aan de hand van een gemaakte voetscan wordt een persoonlijk schoenadvies gegeven, daarnaast kan de schoen voorzien worden van een individueel gemaakte inlay. Ons golfschoen assortiment bestaat uit de merken: FootJoy, Adidas, Ecco en Callaway. Tevens beschikken wij over een eigen werkplaats voor clubreparaties, verlengen van shafts en het vervangen van grips." Meer informatie www.golffittingeuropa.nl



Martin ten Donkelaar, directeur MtD Solutions en bedenker van CYP

CYP biedt perfect alternatief voor de traditionele consultancy

Met de online business tool CYP (CheckYourProcess - ontwikkeld door MtD Solutions) krijgt een organisatie direct inzicht in haar kritische succesfactoren en commerciële knelpunten. CYP maakt het bedrijven op een eenvoudige manier mogelijk om het eigen bedrijfsproces door te meten, te analyseren en te verbeteren. En dat binnen slechts 4 weken. Met behulp van een aangeleverde set vragen wordt per onderwerp een vragenlijst samengesteld. Sterke en zwakte punten van de organisatie worden automatisch verwerkt en gerapporteerd in overzichtelijke tabellen en grafieken. De einduitkomst biedt praktische handvatten voor optimalisatie van onder andere de interne & externe klantgerichtheid, wat weer resulteert in een hogere klantloyaliteit. Kortom: CYP maakt inzichtelijk waar winst kan worden behaald in het bedrijfsproces! Check it out op www.checkyourprocess.com

Uitbreiding activiteiten Rhenus Logistics

Het logistieke bedrijf Rhenus betreft een nieuw bedrijfspand op industrieterrein Kraaiven. Met het nieuwe pand kan het bedrijf haar activiteiten uitbreiden. Daardoor ontstaat werkgelegenheid voor 250 mensen. Rhenus Contract Logistics neemt het pand naar verwachting in juni in gebruik. Het bedrijf heeft al een vestiging op industrieterrein Loven. Daar werken 100 mensen. Het pand krijgt een oppervlakte van 35.000 vierkante meter. Duizend vierkante meter daarvan is bestemd voor kantoren. Het komt aan de Ledeboerstraat 46-48. In het nieuwe gebouw gaat Rhenus de distributie verzorgen van een bedrijf dat dieren-benodigdheden aanbiedt via het internet. Het nieuwe bedrijfspand op Kraaiven wordt gebouwd door vastgoedontwikkelaar Somerset Real Estate B.V. Rhenus huurt het pand van de vastgoedontwikkelaar.



Ingrid van Ierland en Marco Tramonte

Campagne tegen de crisis

Wie zijn budget versnippert, verspilt zijn marketingeuro's

Er is een Amerikaans gezegde dat luidt: 'Adverteer als het goed gaat en adverteer nog méér als het slecht gaat'. Een goed advies in tijden van crisis of een onvervalst staaltje opportunisme uit het land van de - niet meer zo - onbegrensde mogelijkheden? "Een beetje van allebei", zeggen Marco Tramonte en Ingrid van Ierland van het twaalf koppen tellende Bureau & zo Marketing Communicatie uit Eindhoven. "Het slechtste wat je kunt doen als het even wat minder gaat, is stoppen met investeren in je merk." Maar zuurverdiend geld in een bodemloze reclameput gooien, daar zien ze helemaal niets in. Ook niet als de economie wél meezit. "Wat dat betreft zijn we zelf natuurlijk ook ondernemers."

Campagnemakers noemen ze zichzelf en voor degenen die zich nu spontaan verslikken bij de gedachte aan monsterlijk hoge media-budgetten: dat betekent niet dat u direct de portefeuille hoeft te trekken.

Volgens de Dikke Van Dale is een campagne niets meer of minder dan een plan van handelen. Campagnematig werken heeft dus in de eerste plaats te maken met het vóóraf bepalen van doelstellingen, doelgroepen, boodschap en planning. "Wat heb je aan een brochure of een website als je niet weet wat je ermee gaat doen?" vraagt Ingrid zich hardop af. "Met ons bureau helpen we opdrachtgevers om planmatig te communiceren en dat is niet voor de vuist weg leuke ideeën bedenken." Dat je daarbij niet hoeft te verzanden in oeverloze rapporten is voor Ingrid een uitgemakte zaak. "Als de kern van het plan niet op een A4-tje past, is het geen goed plan."

Meer rendement uit reclamebudget

"Een campagne kost niet noodzakelijkerwijs méér geld, maar je moet wel anders naar je budget kijken", vertelt Marco. Neem het voorbeeld van een grote leverancier in de bouw wiens marketingeuro's tot een jaar of twee geleden bijna uitsluitend werden besteed aan het 'sponsoren' van activiteiten van dealers in het land. "Het kostte veel geld, resultaten waren niet te meten en uiteindelijk was niemand echt tevreden." Nu wordt het budget verdeeld over twee of drie kortere campagneperiodes in het jaar. "Dan trekken we alles uit de kast: direct mail, online én offline advertising, showroomacties, de website. Door activiteiten te bundelen in plaats van te versnipperen haalt dit bedrijf nu meer rendement uit hetzelfde reclamebudget en dat is ook nog eens meetbaar via de concrete leads die iedere campagne oplevert."

Bij de doelgroep op het netvlies

Ingrid geeft een ander voorbeeld, dit keer een

evenement. "Wij organiseren veel congressen, jubileumfeesten, beurzen en wat zie je vaak: als het evenement erop zit, is er geen budget meer over voor follow-up. Wij zeggen: verdeel het geld anders, zorg ervoor dat je in de aanloop naar het evenement én daarna communicatiemomenten inbouwt om je relatie met de doelgroep warm te houden. Dan wint je marketing aan effectiviteit." Het is een aanpak die ook werkt als de economie tegenzit, want juist nú is het belangrijk om met je klanten en prospects in contact te blijven. En waar kan dat beter dan 'live' op je eigen event? "Voor alle duidelijkheid: met reclame alleen trek je een kwakkelend bedrijf niet uit het slop. Maar wie voor de crisis al campagnematig te werk ging, plukt daar nu wel de vruchten van", stelt Ingrid. "Dát zijn namelijk de bedrijven en merken die bij hun doelgroepen op het netvlies gebrand staan."

www.bureauenzo.nl



Kozijnen, zonweringen, garagedeuren, rolluiken en raamdecoratie... dan bent u bij A5 Deco Middelbeers B.V. aan het juiste adres. Joris Aerts is franchisenemer geworden van A5 Deco en heeft zijn eigen bedrijf zes jaar geleden opgericht. Hij is dagelijks werkzaam vanuit de vestiging in Middelbeers waar tevens hun ruim opgezette showroom staat.

Hier krijgt de klant de mogelijkheid om verschillende mogelijkheden van renovatie, verbouw of nieuwbouw mogelijkheden te zien. Voor de montage van hun producten rijdt het team van A5 Deco in een Ford Transit.

Ford Transit:

Professioneel en comfortabel

In de zakenwereld krijgt u zelden een tweede kans om een eerste indruk te maken. En dat kunt u niet beter doen dan door aan te komen rijden in de vele malen onderscheiden Transit. Zijn naam is zelfs zo bekend geworden dat Transit in veel talen de naam voor bestelauto is geworden.

Het ontwerp, de stijl, de eigenschappen en de algemene rij-ervaring, de combinatie van dat alles maakt de Transit tot een uitmuntende auto. De dynamische, hedendaagse lijnen geven de bestelauto aan de buitenkant een professionele uitstraling. Binnenin bevindt zich een ruime en comfortabele cabine, vol met de nieuwste techniek; hét bewijs dat werk en plezier goed samen kunnen gaan. De hele reeks motoren en transmissies is speciaal ontworpen om de ontberingen van het dagelijkse werk te trotseren. Kijk voor meer informatie op www.ford.nl/Bedrijfsautos/TransitBestelauto

*Joris Aerts
over de Ford Transit*

“Wij hebben gekozen voor een Ford Transit omdat dit een goede en betrouwbare bedrijfswagen is. Aangezien wij voornamelijk bij particulieren werken is uitstraling zeer belangrijk en onze bedrijfswagen is dan ook ons visitekaartje.

Onze ervaring is dat de Ford Transit betrouwbaar is en een goede uitstraling heeft. Prettig is ook de goede service bij P. van de Ven. Ons eindoordeel is dat dit een perfecte bus is voor onze onderneming.”



Voor meer informatie:

Automobielbedrijf
P. van de Ven Oirschot
Industrieweg 28b
5688 DP Oirschot
T. 0499 - 57 13 50
www.pvdven.nl

Automobielbedrijf
P. van de Ven Vessem
Wilhelminalaan 3
5512 BJ Vessem
T. 0497 - 59 17 66
www.pvdven.nl

Van De Ven Zakelijk
Kraaivenstraat 20
5048 AB Tilburg
T. 013 - 594 39 42
www.vandevenzakelijk.nl

Tekst: Sara de Kort
Fotografie: Marco Magielse

Alle ervaring in huis op het gebied van isolatie en dakbedekking

Kooy Project: voor elke toepassing een bijzondere oplossing

Van gigantische industriële installaties

tot kleine verbouwingen aan huis.

Kooy Project maakt iedere opdracht tot

een groot succes. Het bedrijf is in ruim

veertig jaar uitgegroeid van pionier

naar specialist als het gaat om

thermische en akoestische isolatie.

Maar de kennis reikt nog verder.

Ook voor kunststof dakbedekkingen

en de paneelbouw voor ondermeer koel-

en vrieshuizen kan de klant bij

Kooy Project terecht. En dat alles

tegen een zeer aantrekkelijke

prijs- kwaliteitverhouding.

Wij denken graag met onze opdrachtgever mee naar de perfecte oplossing, vertelt Thom Roovers, directeur Kooy Project. "Het creëren van een win-winsituatie, daar streven we dagelijks naar. Een goedlopend project levert niet alleen een mooi eindproduct op, het zorgt er ook voor dat de klant en eindgebruiker tevreden zijn en onze medewerkers er een eergevoel aan overhouden. Beter kun je het niet hebben."

Toewijding

Deze insteek heeft Kooy Project de afgelopen jaren grote naamsbekendheid opgeleverd in Nederland en België. "Wij bouwen graag een duurzame relatie op met onze klanten. Een persoonlijk en informeel contact draagt hier aan bij. Door verdieping in het bedrijf van de opdrachtgever, kunnen we een geschikte oplossing bieden en weet de klant wat hij aan ons heeft. Onze jarenlange ervaring stelt ons in staat om een brede klantenkring te bedienen. We ondersteunen onder andere bij nieuwbouw- en renovatieprojecten, zijn werkzaam in de voedingsmiddelenindustrie en komen regelmatig bij particulieren over de vloer. Op dakgebied ligt onze kracht in het renoveren van daken, gezien de ruimschootse

ervaring op dit vlak van ons personeel." Het werkgebied van Kooy reikt ongeveer tot midden Nederland. "Maar als de opdrachtgever van ons verlangt dat we verder weg een project realiseren, doen we dat natuurlijk ook. Toch werken we graag in de omgeving van Tilburg, omdat dat vanwege onze locatie tijd- en kostenbesparend is voor de klant. Voor onze Belgische opdrachtgevers zijn we daarom ook gevestigd in België met het zusterbedrijf Kooy Project BVBA. Ons team bestaat uit 25 medewerkers, van wie er 19 in Nederland en 6 in België werkzaam zijn. De enorme toewijding die onze mensen tonen, is waardevol. Iedereen heeft veel voor elkaar over. Sommigen werken al sinds de oprichting bij ons bedrijf."

Design

Deze trouwe medewerkers weten nog precies hoe het in 1967 allemaal begon. "Kooy heeft zich toen in Tilburg gevestigd. De focus lag destijds vooral op isolatie, maar vandaag de dag hebben we een multifunctioneel karakter. Bij de introductie van de kunststof dakbedekking, zo'n dertig jaar geleden, vervulden wij een pioniersrol. Op daken zonder pannen, zoals platte en bijzonder gevormde daken, is het nodig om een laag waterdicht materiaal aan te brengen. PVC dakfolie leent zich hier uitstekend voor. De hele groeifase van PVC



hebben wij van dichtbij gevolgd. Na jaren van ontwikkeling en verfijning is dit materiaal tegenwoordig als hoogwaardig duurzaam product op de markt. Door de flexibiliteit van de folie is kunststof dakbedekking op elk daktype aan te brengen en esthetisch zeer fraai te verwerken. Met Alkorplan Design, een van de merken die wij verwerken, kunnen wij perfect inspelen op de laatste trends. Wanneer het dak op een pand zichtbaar is (zichtdak), is het uiterst belangrijk hoe het dak eruit ziet. Steeds vaker vragen opdrachtgevers dan om een designdak. Met PVC is het bijvoorbeeld mogelijk om een zinken dak na te bootsen. Ook neemt de belangstelling voor leefdaken toe. Denk aan een balkon, waarbij het dak beloopbaar wordt gemaakt met tegels of antislipfolie op de dakbedekking. Een ander mooi voorbeeld is de daktuin, waarbij we een voedingsbodem aanbrengen op de wortelvaste dakbedekking." Naast PVC zijn er ook andere kunststoffen ontwikkeld voor dakbedekking, zoals EPDM. "Omdat dit type dakbedekking steeds vaker voorkomt, passen wij het ook frequenter toe." Kooy houdt alle ontwikkelingen nauwlettend in de gaten om op iedere vraag een passend antwoord te kunnen geven.

Meedenken

Roovers: "Wij willen iedere klant een oplossing op maat bieden. Doordat we veel specialismen

in huis hebben, zijn we daartoe in staat. Van het opmeten tot de oplevering, wij doen alles zelf. Voor onze opdrachtgever is dat voordelig, want het bespaart tijd en kosten en de kans dat er iets fout gaat, is minimaal. Bovendien kunnen wij op deze manier ver met de klant meedenken. Voor elke toepassing is een bijzondere oplossing mogelijk. Als het nodig is om een centimeter dikker te isoleren, dan doen we dat. We nemen liever het zekere voor het onzekere. Dan sluit je alle risico's uit." Vooral bij industriële isolatie is deze aanpak noodzakelijk. "Wij gaan heel nauwkeurig te werk als het gaat om het isoleren en afwerken van leidingen, tanks, ketels en appendages. We brengen materialen als steenwol, PIR of Armaflex aan rondom de te isoleren delen. Vervolgens werken we het geheel op een nette manier af met rvs- of aluminiumbeplating. Momenteel werken we met onze eigen ploeg aan de isolatie van ruim tien kilometer leidingwerk in een appartementengebouw in Rotterdam. Wij gaan het liefst met onze eigen mensen aan de slag, omdat zij de verantwoordelijkheden aankunnen en extra kwaliteit bieden. Samen brengen we het product naar het hoogste niveau."

Passie

Ook bij het onderdeel panelenbouw van zowel utiliteitsbouw, interne verbouwingen bij voedingsmiddelenbedrijven, waar de HACCP-

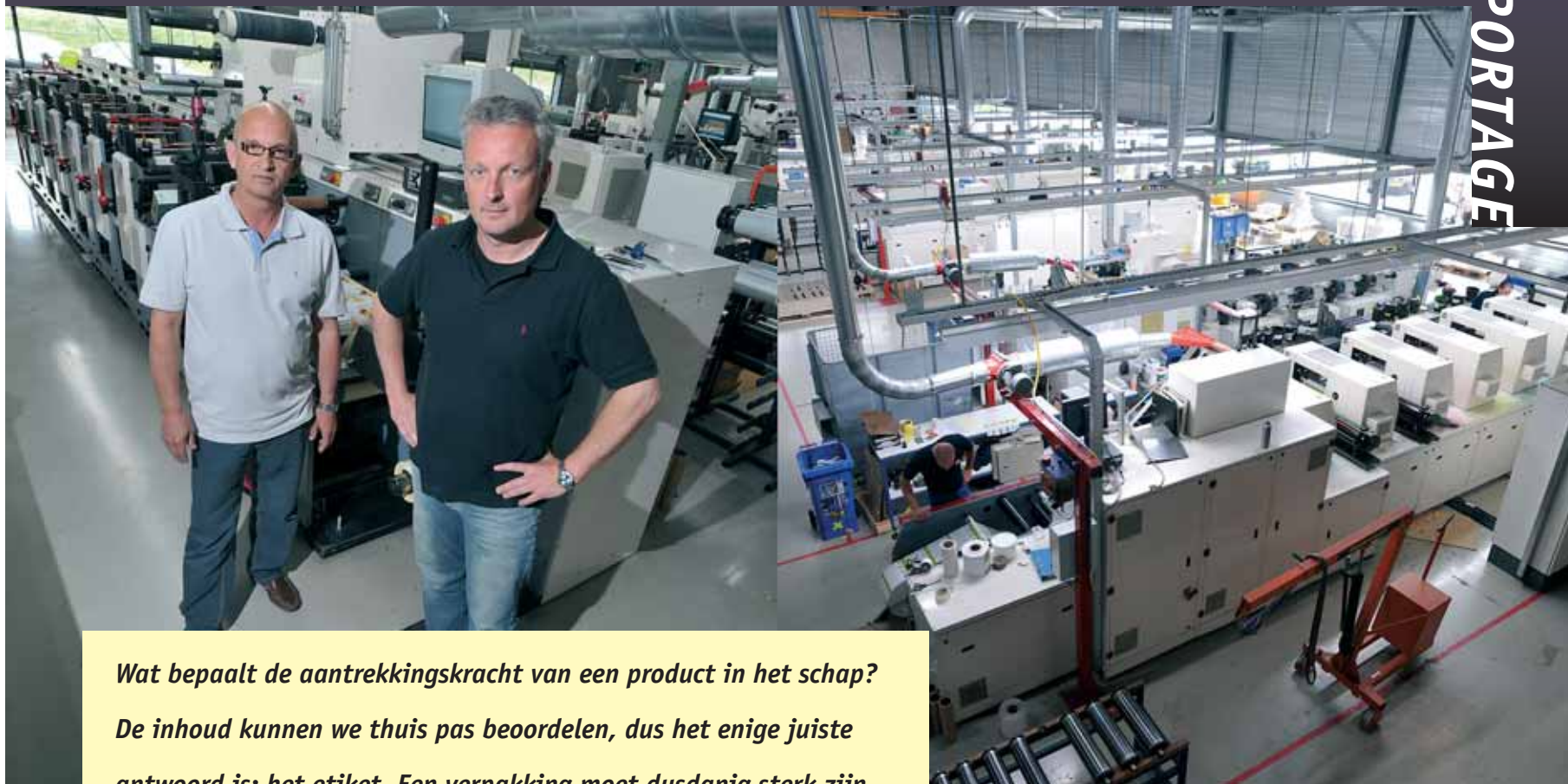
normen gelden, en koel- en vrieshuizen gaat Kooy voor het optimale resultaat. En daar is soms behoorlijk wat creativiteit voor nodig. "Voor een klant in Brussel hebben we het plafond moeten repareren van een vrieshuis dat in bedrijf was. Dit was een uitdaging, aangezien het er -25 graden Celsius was. We hebben toen een geïsoleerde ruimte ontworpen waarin we konden werken." Kooy bouwt koel- en vrieshuizen met sandwichpanelen. De bouwtijd is met deze kant-en-klare panelen aanzienlijk verkort en de warmteweerstand is door het gebruik van moderne isolatieschuimen enorm toegenomen. Hierbij houden we de dampdichtheid van de cel ook nauwlettend in de gaten." Kooy probeert de opdrachtgever altijd van de beste adviezen te voorzien, op locatie en vanuit de eigen groothandel. "Iedereen die op zoek is naar goede tips of materialen en benodigdheden op het gebied van isolatie en kunststof dakbedekking, kan bij ons magazijn terecht. Op deze manier komt onze passie voor techniek nog beter tot uiting."

Kooy Project Nederland
Jellinghausstraat 25
5048 AZ Tilburg
T. 013 - 595 47 47
F. 013 - 463 95 80
info@kooytilburg.nl
www.kooytilburg.nl

Tekst: Hanneke Verhoeven
Fotografie: Marco Magielse

W & R Etiketten levert labels in alle soorten en maten

De kracht van een etiket



Wat bepaalt de aantrekkingskracht van een product in het schap? De inhoud kunnen we thuis pas beoordelen, dus het enige juiste antwoord is: het etiket. Een verpakking moet dusdanig sterk zijn dat de consument naar het product grijpt. Bij W & R Etiketten in Tilburg hebben ze er hun beroep van gemaakt. “De verpakking geeft karakter aan het product”, zegt Jack Willemsz, samen met Leo van Rooij verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding. “W & R realiseert die toegevoegde waarde.”

Van Rooij en Willemsz werkten jaren samen als collega's in de grafische sector. Toen zich de kans voordeed een kleine drukkerij over te nemen, waagden ze de stap naar het ondernemerschap. “Dat is nu 17 jaar geleden”, vertelt Willemsz. “Sinds die tijd zijn we ieder jaar stabiel gegroeid.” W & R specialiseert zich zowel in logistieke etiketten (gebruikt om een verzending te identificeren) als in productetiketten. “We leveren alle soorten en maten, van een eenvoudige blanco sticker tot een complex label met een hoge diversiteit aan kleuren en materiaal.”

Betrokken

In de afgelopen jaren heeft W & R een loyale klantenkring opgebouwd, zowel uit binnen- als

buitenland. Willemsz: “We leren de markt en onze opdrachtgevers steeds beter kennen en zijn daardoor in staat in te spelen op behoeftes. Een goed voorbeeld hiervan is dat we alles in eigen huis doen. Een aantal jaar geleden hebben we een bedrijf gekocht dat gespecialiseerd is in ontwerp en DTP. Dat bedrijf is nu in ons eigen pand gehuisvest. Dat schakelt gewoon snel. Daarnaast kunnen we voorzien in opslag, belangrijk voor bedrijven met ruimtegebrek.” Dat de mensen van W & R betrokken zijn bij hun klanten, blijkt ook uit het feit dat er regelmatig bezoekers van uit de hele wereld over de vloer komen. “Zij komen dan een dagje meekijken tijdens het productieproces. Ik merk dat mensen zich thuis voelen bij ons, vooral omdat ze met eigen ogen kunnen zien dat hun product in

goede handen is. Zorgeloos zakendoen, dat vinden wij belangrijk.”

Onderscheidend

Willemsz realiseert zich dat het etiket niet het eerste aspect is waar producenten aan denken als ze een nieuw product ontwikkelen. “Uiteraard staat inhoud op de eerste plaats. Maar door het etiket krijgt het pas een eigen identiteit. Net als een reclamecampagne is een label een communicatiemiddel, iets waar consumenten een goed gevoel over moeten hebben.” Dat bewustzijn is exact hetgeen wat W & R Etiketten onderscheidt van de rest. “We zijn graag van toegevoegde waarde. Op het gebied van nieuwe technieken en machines, maar zeker ook door mee te denken. Voor iedere klant halen we het onderste uit de kan. We kennen de kracht van een goed etiket en delen die kennis graag met onze (toekomstige) opdrachtgevers.”

W & R Etiketten
Polluxstraat 15
5047 RA Nederland
T. 013 - 571 23 45
F. 013 - 571 17 77
wr@wr-etiketten.nl
www.wr-etiketten.nl

Tekst: Loes Wijdeveld
Fotografie: Heidi Wils

Kuijpers Installaties heeft het ook in 2013 Voorelkaar

Kuijpers Installaties Helmond: "Specialist om door een ringetje te halen!"

Blijven investeren, maar dan wel doordacht en verantwoord. Dat is het antwoord van Kuijpers Installaties in Helmond op de economische recessie. "We hebben onlangs ons nieuwe vijfjarenplan opgesteld. Hierin is vastgelegd hoe Kuijpers Installaties er in 2013 uit moet zien", vertelt directeur Tiny Vesters. "Over vijf jaar willen wij als allround system integrater de beste op de bouwplaats zijn van Nederland. Dat klinkt niet alleen ambitieus. Dat is het ook."

Kuijpers Installaties is een zelfstandig familiebedrijf dat ruim 80 jaar bestaat. Het bedrijf ontwerpt, installeert, onderhoudt en beheert klimaat-, elektrotechnische- en sprinklerinstallaties voor zowel de utiliteitsbouw als industrie. Daarnaast is Kuijpers Installaties een gespecialiseerde partner bij industriële piping en procestechniek, elektronische beveiligings-systemen, brandbeveiliging, maintenance, en revisie van elektromotoren. Kuijpers Installaties was installatiepartner bij onder meer de bouw van ROC Ter AA en Hogeschool Helicon in Helmond, de Kennedy Business Toren in Eindhoven, de ontvangsthal van Eindhoven Airport in Eindhoven en de nieuwbouw van VDL Groep in Helmond. In 2008 realiseerde het bedrijf met ruim 750 medewerkers vanuit vestigingen in Arnhem, Den Haag, Helmond, 's-Hertogenbosch, Roosendaal, Tilburg en Utrecht een omzet van 120 miljoen euro.

Hoe word je de beste system integrater? "Door te blijven investeren, ook als het wat minder gaat. En als je investeert moet de investering zorgvuldig aan de markt getoetst zijn. Dat hebben we dus gedaan. De uitkomst is meerledig. Natuurlijk moeten we geld blijven steken in innovatie en in de ontwikkeling van duurzame, milieuvriendelijke installaties. De markt vraagt immers steeds

vaker om energiezuinige installaties die gebruik maken van alternatieve energiebronnen als wind, grondwater en zon. De nieuwbouwplannen voor uitbreiding van Kuijpers Installaties Helmond voorzien dan ook in een gebouw dat op het gebied van energie volledig selfsupporting is, ofwel een zogenaamd nulenergie-gebouw. De plannen zijn in een vergevorderd stadium."

Alleen investeren in milieuvriendelijke innovaties maakt Kuijpers Installaties volgens Tiny Vesters echter niet tot de beste allround system integrater. "Uit het onderzoek bleek, dat we vooral moeten investeren in onze mensen. Als familiebedrijf hechten wij bijzonder aan onze mensen. Korte lijnen, persoonlijke binding met medewerkers en klanten en een hoge mate van verantwoordelijkheid zijn de basis waarop onze organisatie stoelt. De groei van afgelopen jaren heeft hieraan niet afgedaan. Onze medewerkers zijn trots op hun bedrijf en wij zijn trots op onze medewerkers. Onze slogan luidt niet voor niets: Kuijpers Installaties, Voorelkaar! Prima, maar om de beste te worden is niet goed genoeg en dus hebben wij een extern bureau in de arm genomen om de interne kwaliteit van onze organisatie tegen het licht te houden en waar mogelijk op een nog hoger plan te brengen. Kwalitatief groeien als organisatie kan echter alleen als iedere medewerker het plan draagt. Iedereen binnen Kuijpers Installaties moet zijn

werk het beste willen doen, niet alleen individueel maar ook als team. Daaraan werken we en in kader zien we ook onze investeringen in opleidingsmogelijkheden en loopbaanplanning. Hierbij is juist onze grootte een voordeel. Wie bijvoorbeeld op de vestiging Helmond is uitgegroeid of zich verder door wil ontwikkelen kan zijn ambities wellicht waarmaken bij een van de andere Kuijpers-vestigingen."

Doordacht investeren. Dat is het antwoord van Kuijpers Installaties op de recessie. "De markt wil in 2013 niet alleen een uitstekend, milieuvriendelijk, product, maar ook één aanspreekpunt voor alle installatiewerkzaamheden, inclusief onderhoud en beheer. Dat kan bij Kuijpers. Want wij beschikken over de kennis, kunde, ervaring en vooral over mensen die voor hem het beste willen. Interne kwaliteit is immers onlosmakelijk verbonden met externe kwaliteit."

Kuijpers Installaties Helmond BV
Panovenweg 18
Postbus 212
5700 AC Helmond
T. 0492 - 57 86 00
F. 0492 - 57 86 92
www.kuijpers.com

**Kuijpers installaties heeft ook een
E-vestiging in Tilburg**

Tekst: Hanneke Verhoeven
Fotografie: Marco Magielse

Zakelijke aanpak van verzuim- en re-integratie met een hart voor mensen



Ziekte en verzuim zijn van grote invloed op organisaties. Maar omgekeerd geldt hetzelfde, want organisaties zijn absoluut in staat om verzuim positief te beïnvloeden door de regie zelf ter hand te nemen. "Duidelijk communiceren en elkaar respecteren zijn hierbij belangrijke voorwaarden om tot goede oplossingen te komen" vindt Karin Raaijmakers van Raaijmakers Procesadvies. Dagelijks adviseert en ondersteunt zij werknemers en werkgevers bij het oplossen van vraagstukken op het gebied van ziekte, verzuimmanagement en re-integratie.

zwaar? Of heeft hij teveel stress door een hoge werkdruk? De ene keer adviseren we de inschakeling van een fysiotherapeut, de andere keer gaan we met de werkgever om tafel om te bekijken of het werk op een bepaalde manier verlicht kan worden. Bij het kiezen van een oplossing is het van belang dat het niet uitsluitend symptoombestrijding is, maar dat er wordt gewerkt aan een duurzame oplossing. En lukt het niet meer bij de eigen werkgever, dan is het zaak om de weg naar een andere werkgever zo snel mogelijk in te slaan.

"Er is redelijk wat concurrentie in de markt van verzuimbegeleiding en re-integratie, maar door mijn persoonlijke en doelgerichte aanpak bereik ik grote tevredenheid bij mijn klanten", vertelt Karin. "Die tevredenheid zorgt ervoor dat mijn klantennetwerk zich steeds verder uitbreidt. Het hanteren van herkenbare waarden in het werk hebben daar zonder twijfel ook mee te maken. Respect, open communiceren, vertrouwen en samenwerken vind ik bijvoorbeeld ontzettend belangrijk."

Duurzaam re-integreren

Naast verzuimbegeleiding biedt Raaijmakers Procesadvies ook re-integratietrajecten op maat aan. Wij ondersteunen de werknemer bij het vinden van werk bij een andere werkgever. Karin is duidelijk over hoe haar aanpak verschilt van die van grote outplacement- en re-integratiebureaus. "Ik ga uit van de kracht van het individu. Zijn of haar

sterke punten vormen het uitgangspunt bij elk traject. Standaardoplossingen of groepswork kent Raaijmakers Procesadvies niet, want ieder mens is uniek. Door een vertrouwensband op te bouwen kom je tot de beste resultaten. We blijven kritisch bij het zoeken naar de best passende, structurele, oplossing, zodat hernieuwde uitval wordt voorkomen."

Effectief werken

De doelen van trajecten die Raaijmakers Procesadvies verzorgt zijn helder. Karin: "Onze inspanningen zijn erop gericht om het verzuim zo kort mogelijk te houden, de kosten te beperken en sancties van het UWV te voorkomen. Wij zorgen dat een betrouwbaar re-integratiedossier wordt opgebouwd; door de werkgever hierbij te begeleiden, of als dit beter past, door dit gedeeltelijk of geheel voor hem te verzorgen. We bieden een werkgever ondersteuning op maat zodat deze zijn verzuimbeleid zo effectief mogelijk kan uitvoeren. We nemen dus echt een zorg uit handen."

Uitgangspunt van Raaijmakers Procesadvies bij alle trajecten is dat er niet onnodig wordt afgewacht, maar dat er actief wordt gewerkt aan het vinden van een oplossing. De weg vanuit ziekte of conflict terug naar de werkplek moet zo kort mogelijk zijn. Dat kan al beginnen op de eerste dag dat iemand zich ziek meldt. Ik probeer meteen de vinger op de zere plek te leggen. Heeft iemand bijvoorbeeld rugklachten omdat hij een verkeerde werkhouding heeft? Is het werk te

Raaijmakers Procesadvies
Prof. Kranenburgstraat 18
5142 CN Waalwijk
T. 06 - 38 32 17 38
info@raaijmakers-procesadvies.nl
www.raaijmakers-procesadvies.nl

Tekst: Miriam Swaans
Fotografie: Nico de Beer



Van hobby tot werk

Phitron, het klein transportbedrijf van de Tilburgse ondernemer Philip van Rooij, bestaat vijf jaar.

"We zijn een klein transportbedrijf omdat we ons op die manier onderscheiden van overige koeriersbedrijven". Hoe een sabbatical een succesvol bedrijf opleverde.

Na dertien jaar als hefttruckchauffeur bij Schuitema te hebben gewerkt was Philip van Rooij toe aan een nieuwe uitdaging. Van Rooij: "Na wat omzwervingen besloot ik om een jaar een sabbatical te nemen. In dat jaar heb ik bij een manege gewerkt als technische man." Van Rooij is kunstliefhebber en kwam bij veel kunstenaars over de vloer. Zo begon het balletje te rollen. Tijdens zijn sabbatical kreeg hij het verzoek van een bevriende kunstenares om een schilderij naar Amsterdam te vervoeren. "Toen heb ik eens goed nagedacht wat ik eigenlijk wilde en daar kwam het idee van Phitron uit."

Phitron (phit: een verbastering van de naam Philip, 'vite', het Franse woord voor 'snel' en tron, een samentrekking van transport onderneming) werd de zelfverzonnen naam van zijn koeriersbedrijf. Een bedrijf dat Van Rooij helemaal zelf heeft opgebouwd. "Ik heb vanaf dag één gezegd dat ik het helemaal zelf wilde doen. Op eigen kosten en zonder hulp van de bank of andere partijen. Ik wilde het zo dicht mogelijk bij mezelf houden."

Philip bouwde een vaste klantenkring op, zoals een samenwerking met TNT en internetwinkel Bol.com. "Want voor jezelf werken is leuk, maar je moet wel een bepaalde vastigheid hebben." Daarom rijdt Phitron dagelijks voor TNT in Tilburg Zuid en een vaste route voor Bol.com.

Inmiddels heeft Phitron vier auto's rondrijden. "Soms schakel ik zelfs een ander koeriersbedrijf in en ik werk tegenwoordig met oproepkrachten, omdat ik de vraag anders niet aan kan."

Mond tot mondreclame

Van Rooij heeft een belangrijke regel in zijn zakenleven: "Altijd 'Jip en Janneke denken'. Je kunt het jezelf zo moeilijk maken als je wil, maar een bedrijf, hoe groot of klein het ook is, kijkt uiteindelijk naar de kosten. Daarom probeer ik zo goedkoop mogelijk te blijven."

Het zijn echter niet enkel grote bedrijven waar Phitron voor bezorgt. Ook particulieren weten de weg naar Philip van Rooij te vinden: "Soms bellen mensen me als ze een bankstel

vervoerd moeten hebben, of een kostbare lamp. Het is natuurlijk belangrijk dat je een goede naam opbouwt. Mond tot mondreclame is erg belangrijk in dit wereldje. Zo horen ook grotere bedrijven hoe je werkt. Daarom verkiezen veel bedrijven mij boven andere (grotere) koeriersdiensten: ze weten dat ik op tijd ben en altijd alles netjes aflever bij de klant."

Phitron. Het is voor van Rooij eigenlijk een droombaan. Hij heeft een fascinatie voor voertuigen. "Elk voertuig met wielen. Een auto, hefttruck of brommer, zodra het rolt vind ik het interessant. Het is altijd een hobby van me geweest. Koerieren brengt logischerwijs veel autorijden met zich mee. Je kunt dus wel zeggen dat ik van mijn hobby mijn werk heb gemaakt."

Phitron
Cannabichstraat 62
5011 VC Tilburg
T. 06 - 29 50 12 75
www.phitron.nl
www.scoorier.nl

Tekst: Koen Graat
Fotografie: Nico de Beer



Veiligheid op de werkvloer is niet alleen van belang omdat het wettelijk is vastgelegd in de Arbowet. Goede veiligheidsmaatregelen kunnen namelijk ook kostenbesparend werken en de kwaliteit van de productie ten goede komen. Petersen Arbozorg & Veiligheid uit Hilvarenbeek voorziet bedrijven van de veiligheidscertificaten VCA en VCU en verzorgt bijbehorende opleidingen voor operationele medewerkers en leidinggevenden. "We hebben ook een VCA-opleiding in het Pools ontwikkeld."

Opleidingen en certificeringen van Petersen Arbozorg & Veiligheid verhogen rendement

Ongevallen op de werkvloer kunnen vaak worden voorkomen door een goede risicoanalyse en bijbehorende preventieve maatregelen. Petersen Arbozorg & Veiligheid is gespecialiseerd in het beheersen van de arbeidsomstandigheden waardoor risico's op de werkplek afnemen. Het bedrijf uit Hilvarenbeek werkt daarvoor met VCA-certificeringen, ofwel de Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers. "Dit is een veiligheidssysteem dat oorspronkelijk uit de petrochemie afkomstig is", legt directeur / adviseur Edwin Petersen uit.

"VCA is een goed veiligheidsbeleid waar ook allerlei technische bedrijven gebruik van kunnen maken. Wij hebben intussen voor tal van ondernemingen de VCA-certificering verzorgd. Daarbij kijken we onder meer naar beschikbare arbeidsmiddelen, het opleiding- en ervaringsniveau dat een bedrijf in huis heeft, informatievoorziening richting betrokkenen en de mate van overleg tussen leidinggevenden en operationele medewerkers. Vervolgens kijken we samen met het bedrijf waar de verbeterpunten liggen."

Opleidingen

Petersen Arbozorg & Veiligheid is gespecialiseerd in drie branches: installatiebedrijven (elektrotechnische installateurs, loodgieters, koeltechnische installateurs, dakdekkers, etc.), metaalbewerkingsbedrijven die staalconstructies op de bouw monteren en uitzendbureaus. Die laatste branche lijkt een vreemde eend in de bijt, maar is dat allerm minst. Petersen: "Wanneer VCA-gecertificeerde bedrijven tijdelijk personeel inhuren, moeten ze dat doen bij zogenaamde VCU-gecertificeerde uitzendbureaus. Deze tijdelijke werknemers moeten eveneens een VCA-opleiding hebben afgerond. Wij bieden deze opleiding aan in het Nederlands en in het Pools, omdat veel tijdelijke werkplaatsen worden ingevuld door arbeidsmigranten. Samen met een Poolse docent hebben we deze cursus ontwikkeld." De opleidingen in het Nederlands en in het Pools worden niet alleen op locatie bij bedrijven of uitzendbureaus gegeven. Elke maand vinden er in Tilburg ook nog diverse één- of tweedaagse opleidingen plaats op basis van open inschrijving. "Er is ontzettend veel vraag naar. Daarbij is het voor medewerkers prettig om te weten dat wij een slagerspercentage hebben van boven de 90%", aldus Petersen.

Rendement

Sinds Petersen zo'n vijf jaar geleden zijn officiële papieren behaalde als veiligheidsdeskundige en een hele nieuwe KAM-afdeling (Kwaliteit, Arbo en Milieu) opzette bij zijn toenmalige werkgever, is zijn eigen onderneming alleen maar verder gegroeid. "Steeds meer bedrijven krijgen in de gaten dat een goed veiligheidsbeleid op de werkvloer rendabel is op langere termijn. Vaak zie je dat het veiligheidsbeleid bij ondernemingen als los zand aan elkaar hangt. Wij inventariseren alles, komen met preventieve maatregelen en kunnen er een samenhangend systeem van maken. Dat betekent dat de kwaliteit van de werkplek en dus ook van de productie toeneemt. Daarnaast vinden er minder ongevallen plaats waardoor het verzuim afneemt. Met onze ervaring weten we precies waar voor bedrijven de winst te behalen valt."

Petersen Arbozorg & Veiligheid
Het Lopertje 11
5081 PN Hilvarenbeek
T. 06 - 21 44 80 93
info@epetersen.nl
www.epetersen.nl

Ceelen Dak en Gevel



Kantoorpand met grijs gepatineerde zinken felsgevel en -daken



Woonhuis met zinken felsgevel in gepatineerd zink met rode gloed



Monumentaal pand met roeven dak in blank zink

Ceelen Dak en Gevel is een ambachtelijk bedrijf dat gespecialiseerd is in het uitvoeren van zink-, koper- en aluminium werken. Hieronder wordt verstaan het bekleden van daken en gevels met zink, koper of aluminium.

Steeds meer architecten hebben de charme en strakheid van een met metaal beklede gevel ontdekt en passen dit dan ook toe bij allerhande projecten. Of het nu gaat om een kleine op-, of aanbouw aan uw woonhuis, een compleet nieuw woonhuis, een restauratieproject of een kantoorpand, Ceelen Dak en Gevel kan deze werkzaamheden voor u uitvoeren.

Wat veel mensen niet weten, is dat het traditionele blanke zink niet meer het enige gebruikte zink is. Wij gebruiken zogenaamde geprepatineerde zinksoorten, zo zijn er een donkergrijze en een antraciet variant, maar ook zink met een rode, groene of blauwe gloed is mogelijk. Dit zijn maar enkele van de vele mogelijkheden. Het grote voordeel van zink ten opzichte van meer traditionele bouwmaterialen is het lage gewicht, waardoor er bij een opbouw niets

tot zeer weinig aan de fundering zal moeten worden veranderd. Om een gevel of een dak te bekleden kan gebruikt worden gemaakt van zogenaamde felstechnieken of roeftechniek. Ook kan een gevel of dak bekleed worden met zogenaamde losanges, en ruitvorm waarbij de ruiten in elkaar haken om e.e.a waterdichtheid te geven. Deze vorm van gevel en dakbekleding ziet men veel in o.a België en Frankrijk. Koper is een materiaal met een rustieke uitstraling en zeer hoge duurzaamheid, waarbij de kosten opwegen tegen de zeer lage onderhoudskosten.

Aluminium is een voor veel mensen wat onbekender materiaal in de dak en gevel bekleding, maar wordt veelvuldig toegepast omdat het materiaal zeer licht van gewicht is en vele kleur varianten te verkrijgen is. Indien er overwogen wordt om een bestaande gevel, dakkapel of bijv een golfplaten dak wat meer allure te geven door deze met zink, koper of aluminium te bekleden, dan geven wij graag

een vrijblijvend advies en prijsopgave. Door onze persoonlijke benadering van opdrachtgever naar uitvoerder zijn wij in staat om aan de individuele wensen van onze klanten gehoor te geven, voorzover de techniek dit toelaat. De mogelijkheden met metalen zoals zink, koper en aluminium zijn legio en kennen vele toepassingen. Zo hebben wij reeds projecten als: tuinhuisjes, dakkapellen, appartementen gebouwen, woonhuizen, kantoor-, en bedrijfspanden ter plaatse bekleed.

In onze ruime werkplaats hebben wij ook zaken als bloembakken, tuintafels, spiegellijsten en vele andere zaken voorzien van een zinken, koperen of aluminium bekleding.

Ceelen Dak en Gevel

Postadres:

Nispenstraat 5

5045 MR Tilburg

T. 06 - 53 10 33 57

F. 013 - 572 00 74

ceelendakengevel@planet.nl

www.ceelendakengevel.eu

Werkplaats:

Kempenbaan 16 te Rijen

T. 06 - 53 10 33 57

bezoek na afspraak



Een gevel in groen gepatineerd koperen losanges



Dak met aluminium dakpannen in antraciet kleur



Dakopbouw in gepatineerd zink

ONDERNEMERSPANEL

Bent u getrouwd met uw bank en accountant?

De meeste ondernemers gaan een levenslange relatie aan met hun bank en accountant. Nadat eenmaal de keuze is bepaald, zijn er maar weinig ondernemers die de moed hebben van bank of accountant te wisselen. Door de toenemende concurrentie bij banken en accountants, kan het interessant zijn een overstap te maken. Is het verstandig om bijvoorbeeld iedere drie jaar uw relatie met de bank en accountant eens serieus onder de loep te nemen en uw keuze te heroverwegen?

■ Hennie Weeda

Hennie Weeda, WDAadvising

De vraag of je getrouwd bent met een bank of een accountant laat zich het best beantwoorden door de ervaring die je met een bank of accountant hebt. Voor beide geldt dat er sprake dient te zijn van een zekere vertrouwensrelatie. Daarnaast is ook kennis van het bedrijf een argument om niet te vaak te switchen van bank of accountant. Ten aanzien van een bank is van belang dat er een goede relatie is tussen account manager van de bank en de directie van het bedrijf. Men moet elkaar kennen. Immers, in voorkomende gevallen

is een bedrijf toch afhankelijk van de positieve advisering van de 'eigen' accountmanager bij de bank. Voor de accountant geldt dat feitelijk in nog heviger mate. De accountant heeft inzage in alle transacties binnen de boekhouding van een bedrijf. Maar ook heeft de accountant inzage in de relatie zakelijke – particuliere uitgaven. Met name bij kleinere bedrijven zal al snel sprake kunnen zijn van een mix van uitgaven. Uit dien hoofde is het verstandig niet al te veel te wisselen van bank of accountant, mits uiteraard de dienstverlening verantwoord is.



■ Meindert Leutscher



Meindert Leutscher, Leutscher PZ-Advies

"Banken en accountants; allemaal boeven, maar dan legale boeven!" Dat was de boze uitroep van een goede klant van me, die net kritisch naar de laatste factuur van zijn accountant had gekeken. Twee e-mails waren á € 16,50 per stuk opgenomen in de factuur. De eerste betrof een oproep om de administratie te komen brengen, de tweede was een vraag hoe lang de vakantie zou duren. Tot overmaat van ramp zag hij die zelfde dag op zijn bankrekening ook nog eens een foutieve afschrijving en een fors lagere waarde van zijn aandelen in die

zelfde bank. Ik had hem zelden zo overstuur gezien en het duurde even tot hij kalm werd. Op mijn suggestie om maar eens een andere accountant en bank te zoeken, keek hij zoals een koe kijkt naar een nieuw hek! "Dat geeft toch veel te veel rompslomp", was zijn reactie. De mogelijkheid van een frisse blik van een andere accountant/bankier woog niet op tegen 'het gedoe' dat hij verwachtte. Het vertrouwen in solide geachte instituten wordt er in deze crisistijd niet beter op, maar we doen er als ondernemende klanten ook niet al te veel mee. Dat kunnen we alleen ons zelf kwalijk nemen.

■ Kees Vermeulen

Kees Vermeulen, Architect Vermeulen van Aken Architectuur

Levenslange relatie klinkt als een huwelijk en ik denk dat dat een goede vergelijking is. Vergelijken en heroverwegen van de keuze in een relatie, of het nu een levenspartner, een bank of een accountant betreft is altijd goed. Dat wil echter niet zeggend dat je bij de eerste beste verleiding vreemd moet gaan. Een eenmalige gunstige projectfinanciering of een gunstige offerte lijken me geen verstandige argumenten om een overstap te

maken. De opgebouwde vertrouwensrelatie heeft een behoorlijke waarde voor een onderneming. Aan de andere kant kun je rustig stellen als je echt niet meer gelukkig bent je niet kunstmatig de relatie moet voortzetten. De relatie met een financieel adviseur kan net als een huwelijk veranderen. Fusies, groei of krimp van het bedrijf of een crisis kunnen de verhoudingen op scherp zetten en als blijkt dat de liefde nog maar van één kant komt, dan is zoeken naar een alternatief zeker niet opportuun. Kortom, kijk rond, beoordeel maar overweeg alles goed.



■ Toine van den Oetelaar

Toine van den Oetelaar, Janssen & Janssen c.s. Gerechtsdeurwaarders

Voor een ondernemer zijn zowel een accountant als de bank vaak dé belangrijke vertrouwenspersonen binnen zijn organisatie. Uiteraard moeten zij topprestaties leveren, maar de persoonlijke 'klik' tussen beide partijen is net zo belangrijk. In economisch mindere tijden zullen deze partijen een goed beeld moeten vormen van hetgeen er speelt bij de ondernemer en deze daar naar persoonlijke believen in moeten adviseren. Dit kan een doorslaggevende factor zijn voor de continuïteit van de ondernemer, maar ook voor de kwaliteit van bankier en/of accountant. Wij merken dat voor beide partijen die adviserende rol steeds belangrijker wordt. Zeker met de huidige krediet-

crisis worden wij door accountants en banken steeds vaker ingeschakeld om hen bij te praten over onverantwoord hoge openstaande debiteurensaldo's en professionele oplossingen hiervoor. Ik ben van mening dat banken en accountants zo onder meer een stukje toegevoegde waarde kunnen leveren aan de ondernemer. Naast kwaliteit moet het persoonlijke gevoel goed zijn en moet zowel de accountant als de bank als klankbord kunnen fungeren. Juist dan heb je een sterke match. Ondanks dat het voor een ondernemer soms behoorlijke veranderingen in zijn onderneming teweeg brengt, is het mijns inziens altijd goed om zo de bank of accountant kritisch tegen het licht te houden.



■ Jeroen Verberk



Jeroen Verberk, Patagonia Consultants

Interessante stelling, maar waarom juist deze stelling? Waarom niet de stelling regelmatig uw grondstofleveranciers onder de loep te nemen? Of andere leveranciers, zoals ICT-dienstverleners of uitzendbureaus? Waarom suggereren we hier eigenlijk een aparte status voor uw bank of accountant? Een bank heeft in een aantal gevallen inderdaad een aparte status, omdat deze mogelijk een deel van uw vermogen financiert. Dat maakt de positie ten opzichte van andere leveranciers wel bijzonder, maar verder is het gewoon een dienstverlener. De accountant, op welke wijze heeft deze dan een bijzondere relatie met u? Hij verzorgt

een aantal verplichtingen in relatie tot de overheid, maar als uw zaken op orde zijn, is het toch een kwestie van de prijs en de kwaliteit te vergelijken. Echter, we voelen die afhankelijkheid wel sterker dan ik hier nu relativerend beschrijf. Waarschijnlijk omdat we als ondernemers steun of informatie zoeken. We hebben soms een sparringpartner nodig. Dat heeft allemaal zeker een functie en soms vinden we die bij onze partners. Echter, ondernemen staat niet gelijk aan het ontwijken van valkuilen. Ondernemers zijn niet voor niets ondernemer en beter dan wie ook in staat om te gaan met onzekerheden en beslissingen te nemen in het belang van het eigen bedrijf.

■ Arjan Verhagen

Arjan Verhagen, Verhagen Grafische Media bv

Verhagen Grafische Media bestaat momenteel ruim 70 jaar. Dit komt mede doordat wij langdurige relaties met onze klanten en leveranciers onderhouden. Wij zijn erg trouw aan onze leveranciers en stappen niet snel over. Maar ze moeten natuurlijk wel goed werk leveren en tegen een scherpe prijs. Dit betekent natuurlijk niet dat je niet kritisch moet blijven. Dit geldt dus ook voor een bank en een accountant. Ik vind dat er bij deze

leveranciers zelfs nog iets extra bij komt kijken en dat is de persoonlijke klik. Vertrouw je je contactpersoon? Voelt hij je aan? Heb je het gevoel dat je serieus genomen wordt? Dat vind ik bij deze partijen enorm belangrijk. Zolang deze klik aanwezig is, blijven wij loyaal aan onze bank en accountant. Wanneer wij het gevoel hebben dat dit er niet meer is, dan stappen wij over. Daarnaast kan het natuurlijk nooit kwaad om een keer een andere kijk op je bedrijf en financiën te hebben.



■ Rob Hoeks



mr. Rob P.M. Hoeks, FEROS Accountants & Belastingadviseurs

Bij deze stelling mag de reactie van een accountant / belastingadviseur uiteraard niet ontbreken. Een nieuwe cliënt in mijn praktijk komt veelal van een andere accountant of belastingadviseur. De aangevoerde redenen voor de overstap zijn divers. Een overstap wordt als lastig en tijdrovend ervaren. Toch beweer ik dat het allemaal wel meevalt. Het vergt uiteraard inspanning van de ondernemer (of zijn financiële man), maar het levert bijna altijd wat op. Nieuwe ogen op uw dossier zorgen meestal voor nieuwe inzichten. Mocht de overstap een brug te ver zijn, overweeg dan eens een second opinion. Zoals een second opinion in de medische wereld inmiddels aardig ingeburgerd

is, zou dit in de financiële wereld niet anders moeten zijn. Met enige regelmaat wordt ons gevraagd de werkwijze van de huidige accountant of belastingadviseur te beoordelen. Hierbij nemen wij niet de rol over van de huidige accountant, maar toetsen of de huidige accountant nog scherp en alert is, de tariefstelling marktconform is, kwaliteit aanwezig is, etc. Veelal concluderen wij dat niet alle faciliteiten worden benut. U kunt zich vast nog herinneren of uw accountant een actieve opstelling had toen hij voor u ging werken. Als hij na vele jaren nog met eenzelfde ambitie en voortvarendheid te werk gaat, hoeft u waarschijnlijk niet veel te vrezen. Mocht merkbare sleur in zijn handelswijze zijn geslopen, overweeg dan eens een second opinion of overstap.

Tekst: Hanneke Verhoeven
Fotografie: Marco Magielse

Uitzendbureau E & A levert logistieke mankracht op alle niveaus

'Een betrouwbare partner in de logistiek'

Van orderpikkers tot warehousemanagers, van heftruckchauffeurs tot inkopers. Uitzendbureau E&A Logistiek voorziet dagelijks een groot aantal opdrachtgevers van logistieke mankracht. Vol enthousiasme en met oog voor de klant. De komende periode staat voor E&A in het teken van verbreding. "We blijven ons richten op de voor ons vertrouwde markten", zegt Gilbert Deelen, commercieel directeur van de uitzendorganisatie, "maar focussen op de gecombineerde inzet van reguliere uitzendkrachten en EU-medewerkers.

En dat op alle mogelijke niveaus binnen een organisatie. "



Sinds het openstellen van de grenzen voor EU-werknemers is er veel veranderd in de uitzendbranche. Veel nieuwe bureaus richten zich bijvoorbeeld uitsluitend op de inzet van Poolse uitzendkrachten. "Ook E&A bemiddelt EU-medewerkers", vertelt Martin Hooijschuur, momenteel vestigingsmanager van het kantoor aan de Oude Lind en sinds 1 juni commercieel manager van de tien E&A vestigingen, "maar we hebben een even groot aanbod van reguliere uitzendkrachten." Met dit statement wordt direct de kracht van de uitzendorganisatie duidelijk. Hooijschuur: "De combinatie die we aanbieden is uniek. We houden de behoefte van de opdrachtgever scherp in de gaten en stellen op basis daarvan een team samen van Poolse en/of Nederlandse uitzendkrachten, op alle mogelijke niveaus binnen een organisatie. Dat is one stop shopping voor iedere onderneming met een logistieke personeelsbehoefte."

Tevreden klantenkring

De comfortabele manier van zakendoen die E&A haar relaties biedt, heeft de uitzendorganisatie al veel goeds gebracht. Hooijschuur: "We mogen een aantal van de grootste ondernemingen van Nederland tot onze vaste klantenkring rekenen." Volgens Hooijschuur is deze loyaliteit vooral te danken aan de flexibele dienstverlening en de persoonlijke aandacht voor de opdrachtgever. Dit resulteert in het feit dat 95 procent van het klanten-

bestand al van voor 2006 gebruik maakt van de diensten van E&A. Judith Couwenberg, werkzaam bij sportmerk Björn Borg en klant van E&A, kan dit bevestigen. "Wanneer je goed personeel nodig hebt in de logistieke sector, kom je al snel bij E&A uit. Wij hebben ze leren kennen als een snelle en betrouwbare partner." Ook Patrick Daniëls, sitemanager van het Albert Heijn Distributiecentrum Tilburg, is een tevreden klant van E&A. "Sinds 1995 voorziet E&A ons in de vraag naar logistiek personeel. Een samenwerking naar volle tevredenheid."

Blik naar buiten

Hoewel het goed gaat met E&A, blijft de uitzendorganisatie wel naar de toekomst kijken. In zijn nieuwe functie gaat Hooijschuur zich richten op sales in de breedste zin van het woord. "Ik ga ons succesvolle concept landelijk met veel enthousiasme onder de aandacht brengen bij potentiële opdrachtgevers. Of een organisatie nu gebruik maakt van één of honderd logistieke flexkrachten, E&A heeft hiervoor de op maat gesneden oplossing."

Uw aanspreekpunt

Hooijschuur wordt als vestigingsmanager van het kantoor aan de Oude Lind opgevolgd door collega Daniëlle Vermeer. Op de andere Tilburgse vestiging aan de Ringbaan Noord, die zich richt op de bemiddeling van EU medewerkers, is Bas de Cock uw aanspreekpunt. Voor de inzet van uitzendkrachten, voor lange of korte termijn, bent u bij hen aan het juiste adres.

E&A Logistiek (NL)

Vestigingsmanager: Daniëlle Vermeer
Oude Lind 45
5046 AL Tilburg
T. 013 - 583 57 00
F. 013 - 583 57 09
oudelind@eena.nl

E&A Logistiek B.V. (Bemiddeling EU werknemers)

Vestigingsmanager: Bas de Cock
Ringbaan Noord 3g
5013 EA Tilburg
T. 013 - 581 05 03
F. 013 - 581 05 01
ringbaannoord@eena.nl

Tekst: Koen Graat
Fotografie: Nico de Beer

BouwToe opent showroom met maatwerk keukens en kasten

In een markt die wordt overspoeld met seriematige producten, onderscheidt keukenproducent BouwToe uit Goirle zich met maatwerk dat ook nog eens supersnel wordt geleverd. Met de opening van de nieuwe showroom Misura, waar ook zelf vervaardigde kasten en badkamermeubilair wordt getoond, kan het plaatverwerkend bedrijf klanten nog beter van dienst zijn en proeven wat de vragen vanuit de markt zijn. “Steeds meer mensen willen op maat gemaakte producten in hun woning.”

BouwToe begon 45 jaar geleden onder de naam Bax. Het Goirlese bedrijf was toen nog gespecialiseerd in klein meubilair als tafels en stoelen. Later kwam daar de productie van seriematige keukens bij. Toen Heijmans halverwege de jaren tachtig begon met de ontwikkeling van de Tilburgse wijk De Reeshof, besloot dat bouwbedrijf Bax over te nemen en om te dopen tot BouwToe om op die manier de vele nieuwbouwprojecten van keukens te kunnen voorzien. Eind 2005 nam Ed Dekker samen met zijn compagnon Mark Daems het bedrijf uit Goirle weer over van Heijmans. Sindsdien is de focus vooral komen te liggen op maatwerk in plaats van standaardseries voor winkels als Karwei en Gamma.

“Vooral vanuit Duitsland zijn er ontzettend veel grote keukenproducenten die op enorme

schaal seriematige keukens vervaardigen. Daar kun je als kleiner bedrijf niet tegenop. Het is voor ons dus heel belangrijk om onderscheidend bezig te zijn”, zegt directeur Ed Dekker. Een belangrijk onderscheidend vermogen van BouwToe is de flexibiliteit geworden. Op complete maatwerkkeukens in zowel het lage als het hoge segment zit een levertijd van slechts drie weken. Dekker: “We laten onze leveringsbetrouwbaarheid meten door een extern bedrijf en we zitten op ruim 98%. In de keukenbranche is dat vrij uniek.” De reden voor de snelle leveringstijd en hoge leveringsbetrouwbaarheid is de productie-methode waarvoor BouwToe heeft gekozen. “We werken alles per order af. Klant voor klant en keuken voor keuken dus. Dat betekent dat we minder grote volumes kunnen draaien dan bedrijven die hele series maken, maar wel klantgericht produceren. Op die manier maken we wekelijks zo’n 100 tot 150

complete keukens”, vertelt Dekker.

BouwToe levert vooral veel keukens en schuifdeurkasten aan de woningbouw, keukenspecialzaken, caravan- en chaletbouw en interieurbouw. Sinds enkele jaren is daar ook badkamer-meubilair bijgekomen dat wordt geproduceerd voor een grote landelijke leverancier. Tot slot levert de onderneming uit Goirle ook nog garderobekasten en lockers aan kantoorin-richters. “We kunnen alles van plaatmateriaal bewerken”, aldus Dekker.

Nieuwe showroom

De directeur van BouwToe ziet de laatste jaren een duidelijke verschuiving in de vraag van klanten. “Mensen willen steeds vaker dat alles in huis op maat wordt gemaakt.” De spiksplinternieuwe showroom die BouwToe in september opent naast het huidige pand aan de Tivoortsebaan in Goirle, krijgt dan ook niet zomaar de naam Misura, ofwel ‘maatwerk’ in het Italiaans. “Die showroom is vooral bedoeld om regionaal te laten zien wat we doen en bij klanten te kunnen proeven wat er leeft.” Naast keukens worden bij Misura ook badkamers en kasten getoond. Dekker: “Ook daarvoor geldt dat we kunnen voldoen aan specifieke eisen. Wij kijken niet naar de goedkoopste productiemethode, maar naar de behoeftes van een klant.”

BouwToe BV
Tivoortsebaan 10
5051 HJ Goirle
T. 013 - 534 91 25
F. 013 - 534 73 33
info@bouwtoe.nl
www.bouwtoe.nl

Tekst: Erica Theloosen (tekstbureau Caatjes Pen)
Fotografie: Margot Wijbrans-Roodbergen



Jonge Ondernemingen Sociëteit Tilburg (JOST)

Ontmoetingsplaats voor jonge ondernemingen

Heeft u een grote stap gemaakt om een eigen onderneming te starten? Dan bent u vast bij de KvK langs geweest, heeft u ongetwijfeld een aantrekkelijke website en is alles in kannen kruiken voor de grote stap. Maar dan komt het. Hoe ga ik om met te laat of niet-betalende klanten?

Wel een auto op naam van de zaak zetten of niet? Hoe kom ik aan mijn klanten? Bij welke netwerken sluit ik me aan? Wat hebben ze te bieden? Houden deze vragen u bezig en wilt u over deze items sparren met collega-ondernemers, dan is Jonge Ondernemingen Sociëteit Tilburg (JOST) een prima netwerk om bij aan te sluiten.



Agenda 2009

9 juli	Rally/excursie
8 september	Thema-avond verzorgd door Marc Krone
30 september	Netwerkbijeenkomst Kasteel Maurick te Vught
22 oktober	Thema-avond Fontys
24 november	Netwerkavond KvK

Op 20 oktober 2008 vierde JOST haar twintigjarig bestaan. Op precies dezelfde dag, maar dan twintig jaar eerder werd bij Gastrovino Jean Arnaud aan de Geminiweg te Tilburg de oprichtingsvergadering gehouden. “Al twintig jaar blijven wij jong”, vertelt voorzitter Joris van Boekel. “In 1988 is onze vereniging opgericht door de Kamer van Koophandel (KvK), het Instituut Midden en Kleinbedrijf (IMK) en de gemeente Tilburg. Leuk detail was dan ook dat medeoprichter Cees van Hoorn van het IMK op deze jubileumavond weer bij Gastrovino Jean Arnaud present was.” Vanuit de KvK zit nog steeds een adviseur in het bestuur van JOST. Dat is prettig, omdat hij vanuit zijn functie met startende ondernemers te maken heeft en dus weet wat er speelt. Maar ook bij het bedrijfsleven staat JOST op de kaart. Zo is onlangs Rabobank Tilburg en omstreken hoofdsponsor geworden. “Onze sponsors bezoeken ook de thema-avonden en gaan in gesprek met de leden. Wij hebben een prima

formule”, vervolgt Joris, “Dat is ook de merken aan de grote opkomst tijdens onze avondbijeenkomsten.”

Laagdrempelig

In dit eenentwintigste levensjaar van de vereniging kan niet anders gezegd worden dan dat JOST een zeer actieve club is met zo’n 150 deelnemers. Allemaal behoren ze tot de doelgroep ondernemingen die korter dan vijf jaar bestaan. “De ‘jonge onderneming’ is de verbindende factor. Starters hebben niet alleen dezelfde interesses, maar lopen ook geregeld tegen eenzelfde problematiek aan”, vervolgt Joris. “De laagdrempeligheid van onze vereniging maakt dat de leden gemakkelijk met elkaar hierover aan de praat raken.” Het concept van JOST is prima en doeltreffend. De bijeenkomsten starten allemaal met een korte presentatie die ingaat op de behoeften van de leden. Regelmatig komen onderwerpen zoals verkoop, marketing en het ontmoeten van potentiële klanten aan bod. Na de presentatie volgt een gezellig borreluurtje, waar de leden uitgebreid met elkaar het thema nabespreken of andere onderwerpen aankaarten. Van de acht bijeenkomsten per jaar, worden er zeven op deze manier georganiseerd. Daarnaast is er altijd ook eenmaal een outdoor activiteit. “Soms is dat een bedrijfsbezoek of een excursie. Dit jaar hebben wij een rally op het programma staan. Na de eerste keer waren de reacties zo positief, dat we dit jaarlijks willen doen. Het leuke van zo’n activiteit is dat onze leden in een andere setting gedurende enkele uren met elkaar optrekken.”

Regionale bijeenkomst

Bijzonder is de jaarlijkse bijeenkomst die georganiseerd wordt in samenwerking met andere Brabantse startersverenigingen. In 2009 staat deze gepland op woensdag 30 september in het mooie kasteel Maurick te Vught. Gastspreker is Rob Janszen die een spraakmakende interactieve presentatie houdt over marketingstrategie, imago en identiteit. “Het biedt onze leden een goede gelegenheid om in contact te komen met starters uit andere regio’s. Regelmatig hoor ik dat deze regionale bijeenkomst zeker een toegevoegde waarde heeft”, aldus een tevreden Joris.

Starterstrofee

Nieuw is de jaarlijkse actie Starter van het jaar. Leden kunnen zich aanmelden om mee te dingen naar de starterstrofee. Het bestuur selecteert op voordracht, waarbij aan een aantal criteria moet worden voldaan. Uiteindelijk zijn er vier genomineerden die op de eerste bijeenkomst in het nieuwe jaar hun bedrijf ‘aan de man brengen’ brengen voor zowel een jury als JOST-leden. Als allereerste werd Luke Liplijn (23) in januari aangemerkt als de beste starter van het jaar 2009 in Tilburg. Reden voor Luke om zich voor deze activiteit aan te melden: “Ik was vooral nieuwsgierig of ik als starter in aanmerking zou komen. Bovendien zag ik

deze kans ook een beetje als free consultancy. Zo vond ik het al een hele eer dat ik als genomineerde op die kruk mocht zitten.”

Toen Luke eenmaal de trofee op kantoor op zijn bureau neerzette, drong het pas echt tot hem door dat hij de beste starter van het jaar was. Luke is oprichter van het Nationaal Meldpunt Ongewenst Huurgedrag (NMOH). Een van de activiteiten is het Klachten- & Kansenregister, dat nieuwe huurders screent voor woningcorporaties. Het is te vergelijken met het BKR, dat geldverstrekkers bij leningen raadplegen. Dat hij tot de beste starter is uitgeroepen, heeft hem beslist geen wind-eieren gelegd: “Ik kreeg positieve media-aandacht en dat is natuurlijk altijd goed voor een bedrijf, al was het maar omdat het de naamsbekendheid van NMOH heeft vergroot. Daar kan ik als starter onmogelijk tegenop adverteren. Het leukste vond ik dat ik gewaardeerd werd als ondernemer in plaats van dat het alleen maar over een smeug onderwerp ging. Het ondernemen zit Luke in zijn bloed. Zo gaat hij binnenkort meer woon- en vastgoedgerelateerde diensten lanceren. Ook de andere Brabantse startersverenigingen reiken zo’n trofee uit. In mei is de bekendmaking wie zich regionaal de Brabantse starter mag noemen.

Terugblik

Afgelopen voorjaar heeft JOST diverse boeiende thema-avonden georganiseerd. Reclamespecialist Adriaan Oomen van ADDFOCUS vertelde gepassioneerd hoe je als ondernemer je reclame steeds beter kunt maken. JOST leden maakten kennis met Maarten van der Weijden, Olympisch kampioen 10 km zwemmen. Hij gaf een bijzondere kijk op zijn presentaties, waarbij hij een vertaalslag maakte naar het ondernemerschap. Erno Hannink heeft de leden handvatten aangereikt hoe je als kleine zelfstandige of eigenaar van een klein bedrijf slim internet kunt toepassen om meer klanten te krijgen. “Ik ging geïnspireerd naar huis en ben meteen met de tips aan de slag gegaan”, was van menigeen de reactie op deze presentaties.

Lid worden van JOST

Joris nodigt graag startende ondernemers uit om vrijblijvend kennis te maken met JOST. “Op onze eerstvolgende bijeenkomst op dinsdag 8 september vertelt Marc Krone over zijn veelzijdig werk als zanger, regisseur, acteur, coach etc. Het belooft een boeiende bijeenkomst te worden. Kom gerust langs en ontmoet onze leden. Wie weet besluit u lid te worden en kunnen wij u welkom heten op onze ontmoetingsplaats voor jonge ondernemingen.”

JOST

Secretariaat: Ringbaan West

304

5025 VB Tilburg

info@jost.nl

www.jost.nl