

MEER KENNIS, MEER ZAKEN

BrabantBreed



PROF. DR. IR.
MAARTEN STEINBUCH

JANUARI 2015 01

MAARTEN STEINBUCH: INNOVATIE SYNONIEM VOOR VERNIEUWEN NIEUWE STEK EXPAT CENTER SOUTH
OVER DE VLOER MET DESSO BRABANT ONDERNEEMT GROEIT GESTAAG



INNOVATIE SYNONIEM

“De kracht van Brabant en in het bijzonder de Brainport waar het gaat om innovatie? Allereerst heeft het alles te maken met mentaliteit. In het zuiden van Nederland kijken we niet naar bedreigingen, maar naar kansen. We durven aan iets te beginnen zonder dat we er zeker van zijn dat we ook het beoogde resultaat zullen behalen. En toch doen we het. Met als gevolg dat er gaandeweg natuurlijk heel veel innovatieve ideeën sneuvelen, maar dat er ook een aantal zijn die glansrijk slagen. En met die innovatieve ideeën kunnen we ons onderscheiden.”



Brabants gevoel

Prof. Dr. Ir Maarten Steinbuch woont en werkt inmiddels ruim vijftientig jaar in de regio Eindhoven (zie ook kader, red). In die afgelopen jaren is hij de no-nonsense-mentaliteit die zo kenmerkend is voor Brabant gaan begrijpen en waarderen. Niet in de laatste plaats omdat hij vanuit zijn diversiteit aan functies bijna dagelijks ervaart dat de drang om te kunnen en durven vernieuwen tot tastbare resultaten leidt. Steinbuch: “Philips is daar natuurlijk nog altijd een van de beste voorbeelden van. Dankzij de innovatiedrift van Philips heeft de wereld kennism gemaakt met revolutionaire nieuwe producten. Tegelijkertijd is het ook een publiek geheim dat heel veel innovaties het uiteindelijk niet hebben gehaald. En toch heeft dat Philips er nooit van weerhouden innovatief te zijn. Ook heden ten dagen niet. Tegelijkertijd is deze regio rijkelijk bedeed met

VOOR VERNIEUWEN

technische innovators die direct of indirect hun wortels hebben in wat eens een onderdeel van Philips was. Ook in dat opzicht heeft dat bedrijf ons een mooie erfenis nagelaten."

Proces belangrijker dan profit

Op de vraag of het niet pijnlijk is dat veel innovaties (ook van Philips) vaak niet of lastig te vermarkten zijn, is het antwoord van Steinbuch helder. "Dat is voor mij geen graadmeter of een innovatie succesvol is of niet. Als een innovatie bijdraagt aan het efficiënter en effectiever maken van producten of processen is dat al de grote winst. Als je er vervolgens in slaagt het eindproduct succesvol te vermarkten, is er natuurlijk sprake van een win-win die ik vanzelfsprekend wel toejuich. En we doen het ook steeds beter. Ingenieurs hebben van oudsher de drive om voor 100% te gaan. Maar vanuit commercieel oogpunt kan 80% of 90% ook voldoende zijn. Bijvoorbeeld omdat een innovatie dan al prima aansluit op de behoefte van de gebruiker. En of die laatste 20% dan ooit bereikt zal worden, is sterk de vraag. Misschien is het wel niet wenselijk cq. noodzakelijk. Of het wordt ingehaald door nieuwe innovaties.



TU/e, Bart van Overbeeke

Dat is toch zonde van de inspanningen die je je hebt getroost."

Samenwerking

Is het durven out of the box te denken een van de pijlers onder succesvol innoveren? De bereidheid tot samenwerking is volgen Steinbuch een andere belangrijk ingrediënt om tot een succesvolle innovatie te komen. "Het besef dat je zelf

wellicht niet alle puzzelstukjes hebt en dat samenwerking er voor kan zorgen dat de puzzel toch compleet wordt, is in deze regio groot. In ieder geval groter dan in veel andere regio's. Motivatie en inspiratie zijn in dit kader heel belangrijk. Innoveren is namelijk niet alleen een kwestie van kunnen, maar ook van willen. En dat kan alleen als je de drive hebt om dat stapje verder te gaan. Als je kennis en

TU/e, Bart van Overbeeke



kunde koppelt aan de wil om hard te werken kom je echt een heel eind. Daarnaast moet je durven delen. In dat kader haal ik vaak het robotvoetbalteam TechUnited van de TU/e aan. Op dit moment zijn we opnieuw regerend wereldkampioen. Mede dankzij de innovatieve manier waarop we ons team hadden

geprepareerd. De technische innovaties hebben we ook gedeeld met onze tegenstanders zodat ook zij hun robots steeds een stukje beter kunnen maken en op deze wijze de robotica die hier achter zit steeds verder kunnen innoveren. Om daar uiteindelijk natuurlijk voordeel mee te kunnen doen op allerlei werkgebie-

den, denk daarbij aan productie, maar ook aan de robotica voor de zorg." "Een ander goed voorbeeld is Tesla. De producent van elektrische auto's geeft zijn patenten weg in de hoop en verwachting dat het aandeel elektrische auto's in de huidige automotive-markt zal groeien. Dan wordt namelijk zijn afzetmarkt ook

groter. Vanzelfsprekend is het dan wel van belang dat je, net als Tesla, marktleider bent en blijft. En daarin speelt innovatie weer een cruciale rol."

Voorsprong behouden

Want een voorsprong hebben is mooi, de voorsprong behouden is zeker zo belangrijk. En dat vraagt een visie op de (nabije) toekomst. Een visie gedragen door zowel bedrijfsleven, overheid als kennisinstellingen. Steinbuch: "En dat hebben we in deze Brainport Regio heel goed begrepen. Niet voor niets staan we als TU/e op nummer 1 in een wereldwijde ranking waar het gaat om de mate van samenwerking tussen kennisinstellingen en het bedrijfsleven. Dat zegt iets over de slagkracht in deze regio. Daarnaast ben ik er trots op dat we onlangs het High Tech Systems Center (HTSC) hebben geopend. Met de oprichting van dit nieuwe onderzoekscentrum, waar ik me persoonlijk ook hard voor heb gemaakt, wil de TU/e voorop lopen in het onderzoek naar en ontwikkeling van de machines van de toekomst. Je ziet dat de universiteiten binnen het huidige topsectorenbeleid de regie

moeten nemen om samen met de industrie roadmaps te maken. Wij voelden die verantwoordelijkheid ook voor de topsector High Tech Systemen en Materialen. Een gesprek met mensen van o.a. ASML was vervolgens voldoende om het proces op gang te brengen. Met het HTSC als resultaat."

Het HTSC integreert disciplines uit de werktuigbouwkunde, elektrotechniek, fysica, wiskunde en informatica. Het onderzoekscentrum moet niet alleen samenwerking tussen onderzoekers uit verschillende disciplines faciliteren, maar wil ook een handig kennisloket worden voor bedrijven binnen en buiten de Brainportregio. "De 'one-stop-shop' noemt Steinbuch dat. "Bedrijven moeten niet hoeven zoeken naar waar in de organisatie de voor hen relevante expertise zit. Ze stappen naar het HTSC met hun probleem, en wij kunnen vervolgens heel snel bepalen wie ze nodig hebben. De TU/e-fellows krijgen daar ook een rol in. En het kan best zijn dat we dan doorverwijzen naar bijvoorbeeld Twente, omdat ze daar ergens meer verstand van hebben. Ook dat is innoveren."

Wie is.... Maarten Steinbuch

Prof dr.ir. Maarten Steinbuch (54) studeerde cum laude af in Werktuigbouwkunde aan de TU Delft in 1984. Na te hebben gewerkt als onderzoeksassistent aan dezelfde universiteit en bij de KEMA, ontving hij in 1989 zijn Ph.D. graad. Van 1987 tot 1998 werkte hij bij Philips: eerst als onderzoeker bij het Natlab en later als groepsleider bij het CFT. Sinds 1999 is hij fulltime hoogleraar in Systeem- en Regeltechniek en hoofd van de Control Systems Technology group van de Mechanical Engineering Department van de TU Eindhoven. Hij is Editor-in-Chief van IFAC Mechatronics. Steinbuch is ook is de bedenker van de TU Master of Science Automotive Technology, lid van het Formule E team en mede-oprichter van MI-Partners BV. In 2003, 2005 en 2008 ontving hij de 'Best-Teacher' award van de afdeling Mechanical Engineering aan de TU Eindhoven. In 2013 is hij benoemd als Universiteits Hoogleraar aan de TU/e, en in 2014 is hij benoemd als wetenschappelijk directeur van het High Tech Systems Center.





VOORWOORD

HOE DOEDE GIJ DA?

Een nieuwe, frisse start. Menig ondernemer neemt zich aan het begin van het jaar voor dat het dit jaar anders moet. En hij of zij bedoelt dan natuurlijk beter. Voor sommigen betekent dat veel beter, terwijl anderen tevreden zijn als ze een kleine groei kunnen laten zien. maar het is ondernemers eigen dat zelfs in economisch mindere tijden toch kansen zien. En dan helpt het als je innovatief bent. Als je je onderscheidt in de markt door vernieuwend te zijn. Creativiteit is daarbij een belangrijke kwaliteit die je als ondernemer ten toon moet spreiden, maar ook lef is een niet te onderschatten factor. Durven en doen. Dat is de boodschap die als een rode draad door deze editie van Brabant Breed loopt. Hebben we jarenlang op de winkel kunnen passen toen het (te) goed ging en op de winkel moeten passen toen het minder ging, het is tijd om weer ambitie te tonen. Ambitie die je moet tonen om in de

nieuwe economie, die ontegenzeggelijk is ontstaan, succesvol te kunnen zijn en/of te blijven. Succes dat, zo leert ons onze covergast Maarten Steinbuch, nog een belangrijke pijler kent. En dat is samenwerking. Je moet kunnen delen om te kunnen vermenigvuldigen. En laat Brabant, en in het bijzonder, de Brainport Regio nu het voorbeeld zijn van hoe dat moet. 'Hoe doede gij da? Kende mij da ok leren? Dan leer ik jou wa ik wit.' Typisch Brabants en vrij vertaald voor de rest van Nederland: deel kennis, leer van elkaar en wordt er allebei beter van. Die boodschap wil ik u als lezer van Brabant Breed meegeven voor 2015. Dan wordt het vast en zeker een mooi jaar.

Met ondernemende groet,

Edwin van de Ven
Brabant Breed



8 PIGMANS RAS JANSSEN NOTARISSEN EN CLEVERIT BEWIJZEN HET



14 OVER DE VLOER



18 NIEUWE STEK, NIEUWE VERBINDINGEN



20 GRENS DOORBEREKENDE INNOVATIE UIT EINDHOVEN

Pigmans Ras Janssen notarissen en CleverIT bewijzen het	8
Begeleiding bij uw financieringstraject?	10
Bewijs uw License-to-Win	13
Over de vloer	14
Maximize your talent	16
Nieuwe stek, nieuwe verbindingen	18
Grens doorberekende innovatie uit Eindhoven	20
Kredietunie Brabant helpt ondernemers verder	23
Zaaien voor de toekomst	24
Agenda en Uitgelicht	27
Offline vs Online	28
Wim van der Hoek Award voor Marc Damen	30

COLOFON

Brabant Breed is een uitgave van Delta Zuid

Advertentie-exploitatie:

King Of Content
Edwin van de Ven, 06 128 24432

Hoofredactie:

King of Content
redactie@brabantbreed.nl

Redactie:

Cai Vosbeek, Melany Dumay, Edwin van de Ven, Go4Slam, Holla Advocaten, Addfocus, Expat Center South

coverfoto:

Odette Beekmans

Fotografie:

Bart Van Overbeeke, Go4Slam, Odette Beekmans, Expat Center South

Verspreiding:

Brabant Breed wordt verspreid in de gehele Brabantse regio met een bereik van 20.000 bedrijven.

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

Opmaak:

D&B Communicatie

Druk:

Drukkerij Snep



WAARVAN AKTE: CLOUD VOOR DE NOTARIS – VEILIG, VERTROUWD EN FUNCTIONEEL

PIGMANS RAS JANSSEN NOTARISSEN EN CLEVERIT BEWIJZEN HET

Mijn kritische en ietwat sceptische kijk op werken in de cloud wordt met gefundeerde argumenten meteen teniet gedaan door Otto Lodewijk van CleverIT. Otto weet van wanten op zijn vakgebied, zo blijkt. Hij blaast mijn scepticisme genadeloos van tafel. En terecht, zo blijkt in dit interessante gesprek met het bedrijf dat al een fors aantal bedrijven waaronder administratie- en advocatenkantoren en een groot accountantskantoor veilig overzette naar hun Nederlandse cloud. Aan tafel geschoven is één van hun klanten Mr. Astrid Mertens-de Jong van Pigmans Ras Janssen Notarissen uit Eindhoven, die mijn uiterst kritische blik goed kan begrijpen. Ook zij moest - zacht gezegd - 'wennen' aan deze geboden oplossing voor hun kantoor. Nu, na de implementatie, kan zij niet anders concluderen dat werken in de cloud een perfecte oplossing is gebleken.

Beren op de weg

Otto Lodewijk en Zoë Levels van CleverIT realiseren zich als geen ander dat migratie naar een nieuwe online werkplek een drempel is voor hun klanten, maar ook dat zorgen hierover direct verdwijnen na de eerste voorstellen van CleverIT.

En daar ligt hun kracht. Naast klantgerichte factoren, voldoet CleverIT ook aan de 'harde' vereisten

die klanten stellen zoals databescherming en het voldoen aan de Wet bescherming persoonsgegevens zodat notarissen, advocaten, accountants en andere dienstverleners met vol vertrouwen kunnen werken in de private cloud van CleverIT.

Astrid Mertens, als notaris verbonden aan Pigmans Ras Janssen Notarissen zag de ommezwaai naar de nieuwe

ICT voorziening ook als een enorme uitdaging. Zij formuleert positief. 'Het behelst toch heel wat, ons hele kantoor is ervan afhankelijk: werkt het systeem niet, dan ligt het hele werkproces stil. De migratie vond dan ook in een weekend plaats zodat we er geen last van hadden. Toen ik op een zondagmiddag het sein 'operatie geslaagd' van CleverIT kreeg, de implementatie en omzetting is



gerealiseerd en alles werkt, ben ik dit onmiddellijk gaan controleren, zo geef ik eerlijk toe. Het proces voorafgaand aan de migratie gaf mij alle vertrouwen, maar dat heeft wel even tijd gekost, zowel bij mij als binnen ons kantoor. Met alle onzekerheden en vragen kon ik bij CleverIT terecht; dat is fijn en stelt gerust. Op het moment van de migratie was ik niet in Nederland, maar zelfs buiten de grenzen werkte het feilloos. En nóg!' antwoordt zij met een tevreden blik naar Otto en Zoë. 'Een tevreden klant', zoals je dan zegt. Otto vindt dat natuurlijk prettig om te horen, maar verbaast zich daar niet over. 'We plaatsen de volledige werkplek van bedrijven -dat wil zeggen al hun applicaties én alle data volledig en veilig in onze Nederlandse cloud. Dit bieden we bedrijven met 30-400 werkplekken waarvoor kantoorautomatisering essentieel is.

Onze ICT oplossing is solide en wordt gebouwd in een gedegen en vlekkeloos functionerend landschap. Wij verrassen de klant met onze aanpak; we bouwen het geheel op

in fases, niet alleen functioneel maar ook qua communicatie naar en met de klant'. Hier neemt collega en verantwoordelijke voor de marketing Zoë het over van hem. 'De communicatie naar de klant is heel belangrijk. Wat gaan we doen, hoe doen we dat en binnen welke tijdsspanne en met welk resultaat. Wij leiden de klanten door het proces'

Bevestiging

Astrid Mertens knikt instemmend toe. 'Om mij als notaris – van nature behept met een gezonde dosis nuchterheid- te overtuigen van het werken in de cloud is een knap staaltje werk. Het team van CleverIT heeft ervoor gezorgd dat ik mijn weerstand overwon en inmiddels helemaal pro ben. Het werkt perfect. Geen storingen, geen klachten, overal en altijd kunnen werken. En dat gecombineerd met een zeer beveiligd systeem dat voor ons kantoor natuurlijk van het grootste belang is. Ik ben óm, zegt de goedlachse notaris. Wat het team en de aanpak van CleverIT bijzonder maakt, is hun aanpak. In begrijpelijke jip-en-janne-

ketaal leggen zij exact uit wat er gaat gebeuren en hoe wij ermee kunnen werken. Bovendien kunnen we ons nu richten op dingen die écht belangrijk zijn voor onze bedrijfsvoering' Otto valt haar bij: 'Technische structuren vol bits en bytes zetten wij om in een klare taal. Taal die onze opdrachtgevers begrijpen en taal waaruit duidelijk blijkt wat onze oplossing hen biedt. Natuurlijk werken wij daarbij vanuit vertrouwen gegeven door de klant. Maar wij weten ook dat wat wij ontwikkelen en implementeren de beste oplossing is voor die relatie. Bij Pigman Ras Janssen Notarissen is de vertaalslag prima gegaan. CleverIT is als deskundig team gegaan voor het hoogst haalbare. ' Astrid Mertens roemt CleverIT om haar eigengereidheid, tezamen met een dosis boerenverstand en heldere communicatie. CleverIT is een uiterst professionele club van deskundige mensen, die klaar staan om IT problematiek volledig uit handen te nemen!

CleverIT
Raiffeisenstraat 32
5611 CH Eindhoven
www.cleverit.nl

Pigman Ras Janssen Notarissen
Parklaan 64
5613 BH Eindhoven
www.pigmanrasjanssen.nl

BEGELEIDING BIJ UW FINANCIERINGSTRAJECT?

'Meer bedrijven kiezen alternatieve financiering', kopte het Financiële Dagblad begin november van dit jaar, waarmee de krant een belangrijke ontwikkeling op de financiële markt omschrijft. Herkenbaar? Welke rol speelt een advocaat op die markt? Wij vroegen het mr. Monieke Linck, die ruim een half jaar geleden de Amsterdamse Zuidas heeft verlaten om met Holla Advocaten de expertise 'Banking & Finance' in Zuid Nederland op de kaart te zetten.

Het woord uitdaging 'jeukt' een beetje, vindt Monieke Linck. "Maar dat is wel precies wat het is, een uitdaging," vertelt Linck wanneer we haar vragen naar haar carrièreswitch. In juni startte ze bij Holla Advocaten om daar de expertise Banking & Finance op te starten, na zeven jaar werkzaam te zijn geweest bij het Amsterdamse kantoor NautaDutilh.

"Het is een gat in de Brabantse markt: ondernemers of financiers die begeleiding zoeken bij een financieringstraject zijn momenteel nog aangewezen op kantoren in Amsterdam", meent Linck. Bij Holla Advocaten krijgt de van oorsprong Oisterwijkse de kans om deze tak voor Zuid-Nederland uit te bouwen en verder te ontwikkelen. De perspectieven voor deze markt in Zuid-Nederland, de reputatie van Holla Advocaten en de Brabantse roots van Linck gaven de doorslag

voor haar carrièreswitch. Samen zijn ze aan het ondernemen. "En **pionieren!**"

Monieke richt zich op financierings-transacties, waaronder het begeleiden van reguliere werkkapitaal financieringen, acquisitie-, project-, en bouw- en vastgoedfinancieringen. "Ik begeleid financieringstrajecten, bijvoorbeeld voor de bouw van een nieuw ziekenhuis of aankoop van een onderneming, vanaf het moment van het opstellen van de 'term sheet' (puntsgewijs overzicht van de voorwaarden van de financiering) tot het moment van 'closing' (het uitboeken van de gelden)."

"Namens de financier of ondernemer voer ik de onderhandelingen en neem ik de leiding in het **documentatietraject**. Ik bekijk een financieringscontract en signaleer verbeterpunten vanuit commercieel en juridisch perspectief", vat ze haar werkzaam-

heden samen. "Ik ben een vraagbaak voor ondernemer of bankier." Want wat betekenen de voorwaarden die zijn opgenomen in de documentatie eigenlijk praktisch voor de bedrijfsvoering? En hoe worden de belangen van de financier tegenover de belangen van andere crediteuren van de onderneming gewaarborgd? Het zijn vragen waar Linck in het documentatietraject mee te maken krijgt.

Het aantal nieuwe bancaire kredietaanvragen dat wordt goedgekeurd, is de afgelopen jaren dus afgenomen en partijen moeten soms uitwijken naar alternatieve vormen voor bancaire financiering. Linck ziet er brood in: "Financiering is van alle tijden en bovendien vaak nodig voor economische groei. Maar inderdaad, het is nu moeilijker geworden om een bancaire financiering te verkrijgen. Daarom is het juist van belang dat de



onderneming of bankier een goed inzicht heeft in de risico's én mogelijkheden zodat er een gedegen financieringsaanvraag ligt. Het is belangrijk dat een ondernemer een **partnerschap** met zijn financier aangaat. "Ik constateer regelmatig dat er wantrouwen is. De ondernemer houdt hierdoor vis-à-vis de bank de kaarten op de borst, waardoor de bank op haar beurt vis-à-vis de ondernemer het gevoel krijgt niet volledige inzage te krijgen. Daar is geen van beide vanuit risico-, maar bovenal commercieel perspectief bij gebaat. En dat is geen partnerschap." Bovendien is de markt volop in beweging en zijn er alternatieven voor bancaire financiering: asset based financieringen zoals leasing en factoring, ketenfinanciering, kredietunies, microfinanciering, obligatie uitgiftes, crowdfunding en subsidies. "Veel ondernemers weten niet dat die alternatieven bestaan."

Een mooi vak, noemt de advocate haar beroep. "Ik streef naar een evenwichtig contract, waar beide partijen gelukkig mee zijn. Dat betekent puzzelen en zoeken naar mogelijkheden. Mijn doel is om uiteindelijk de verwachtingen van mijn klant te overtreffen, maar het grootste compliment is als óók diens contractspartij achteraf nog een biertje met me wil drinken", lacht ze. "Ik stap er aan het einde van het documentatietraject vaak uit, zij moeten met elkaar verder in een goede werksfeer. Advocaten moeten toegevoegde waarde leveren en geen stoorzender zijn voor de onderliggende commerciële relatie tussen hun klanten", vindt Linck. Zo ook ten aanzien van de **derivatendismissie (renteswaps)**; Linck streeft er bij haar advisering over rentederivaten naar het conflict te de-escaleren zodat er een eerlijke discussie gevoerd kan worden tussen (veelal) bank en ondernemer. "Dat klinkt misschien

minder spannend dan de krantenkoppen soms doen vermoeden, maar is wel in het belang van mijn cliënt."

In Holla Advocaten heeft Monieke Linck een partij gevonden waar ze haar expertise verder kan uitbouwen. "We zien kansen om Holla te positioneren ten opzichte van de spelers in Amsterdam. Het kantoor heeft een goede reputatie en naam, is een grote speler met een goed netwerk, waar ik de ruimte krijg om serieus te bouwen aan een team dat bestaande en nieuwe klanten van gedegen juridisch advies kan voorzien." Dat Holla een serieuze speler is, blijkt ook uit de verkiezing tot nummer 1 advocatenkantoor van Nederland door Management Team (de zogenaamde 'MT100'). "Het is een fantastische bekroning en het geeft een enorm gevoel van trots om deel uit te maken van een organisatie die zo **positief in beweging** is" concludeert Linck.

Ook u kunt contact opnemen met mr. Monieke Linck
m.linck@holla.nl
Tel: 073 61 61 124

- ✓ 3.000 ENTHOUSIASTE BEZOEKERS
- ✓ 2 UUR SPETTERENDE OPTREDENS
- ✓ **1 KANS**

TIJDELIJKE
VERHUIZING
VELDHOVEN

Vanaf 7 april 2014 is ons adres:
De Run 4545
5503 LT Veldhoven

LAAT NIETS AAN HET TOEVAL OVER.

Een spetterende indruk maken tijdens een meerdaagse beurs of tentoonstelling? Bedrijfsfeest of muziekconcert organiseren waarbij het dak eraf gaat? Hoe u zich ook wilt presenteren: u krijgt maar één kans voor een onuitwisbare indruk. Laat Bazelmans AVR ook uw presentatie tot in de puntjes verzorgen. U concentreert zich op uw verhaal, producten of relaties. Wij zorgen als totaalleverancier voor professioneel licht, beeld, geluid en ... vooral spektakel.

VERKOOP EN VERHUUR | BEELD EN GELUID | LICHT EN SPEKTAKEL



www.bazelmans.com

BEWIJS UW LICENSE-TO-WIN

James Bond weet met zijn 'License-to-Kill' elke crisis te bezweren.
U kunt dit met uw 'License-to-Win' ook.

Waarom zet M toch steeds weer die eigenwijze 007 in? Hij negeert consequent haar bevelen, werkt zich steeds weer in de nesten en lijdt ook nog eens aan een ernstige seks-, drank en gokverslaving...

Omdat hij levert. Waar andere agenten het loodje leggen of overlopen naar de vijand lost Bond het probleem op. Op geheel eigen wijze en altijd met veel explosief geweld, maar hij levert. Hij doet zijn 'License-to-kill' eer aan. Altijd.

In mijn vorige columns spraken we over uw 'License-to-Win'; de reden waarom uw klanten voor u kiezen in plaats van uw concurrent. Om die te vinden reikte ik u de 3B-formule aan: Behoefte-Belofte-Bewijs.

Daarbij begint u met de Behoefte van de klant. Wat wil die nou echt? Ik gebruikte het voorbeeld van Becel Pro-activ, waarvoor mensen bereid zijn €5,25 te betalen als aflat voor hun schuldgevoel dat ze te weinig bewegen.

Als u de belangrijkste behoefte van uw klanten hebt gedetecteerd (bijvoorbeeld met een klantenpanel), gaat u op zoek naar datgene wat uw bedrijf of product sterk en uniek maakt: uw (merk)Belofte. Deze wordt vaak vertaald in een 'pay-off' of slagzin.

Nu is het tijd om aandacht te geven aan de derde 'B', die van Bewijs. Want u kunt beloven wat u wilt; uw klanten kopen het pas als ze het ook geloven. Waarom kopen we Becel Pro-activ? Omdat we (graag willen) geloven dat het helpt. Dat de belofte van Becel

'Goed voor je hart' waar is. En dat geloven we omdat Becel in haar commercial en op haar verpakkingen vijf relevante bewijzen levert:

1. Er zit plantensterol in en dat werkt cholesterolverlagend (volgens meer dan 45 wetenschappelijke studies),
2. Becel Pro-Activ wordt (werd) vergoed door ziektekosten-verzekeraar VGZ,
3. De Nederlandse Hartstichting leent zijn logo aan Becel; dan zal het wel goed zijn,
4. Er staat een 'kies bewust' vinkje op,
5. Karin Bloemen (onze nationale knuffeldikkerd) gebruikt het ook.

En welke bewijzen laat u zien? Zijn die voldoende overtuigend om (potentiele) klanten uw belofte te laten geloven? Zijn het er niet teveel, zodat klanten door de bomen het bos niet meer zien? En niet te weinig waardoor u uw klanten niet over de streep trekt?

De vorige keer vertelde ik over onze klant, het accountantskantoor. Hun belofte is 'Aandacht voor morgen' Omdat ze ook vooruit kijken in plaats van alleen maar achteruit. Op hun website staan hiervoor 5 relevante bewijzen benoemd, kijk maar: <http://www.retera-accountants.nl/nl/Profiel>

James Bond mag zijn waarde weer in de nieuw 007 film 'Spectre' bewijzen. Wat doet u?

Ik wens u veel succes!

Adriaan Oomen



COLUMN

Adriaan Oomen

Directeur ADDFOCUS

Auteur van het boek HEBBES!

adriaan@addfocus.nl

[in linkedin.com/in/adriaanoomen](https://www.linkedin.com/in/adriaanoomen)

twitter.com/adriaanoomen

OVER DE VLOER

De entree van het Centraal Kantoor van Stichting Prisma (organisatie voor zorg aan mensen met een beperking) aan de Taxandriaweg in Waalwijk, lijkt bijna op een museum. Zo mooi en kleurrijk. Overal staan zelfgemaakte vazen en beelden, aan de muren hangen prachtige schilderijen. Ingrid Harmeling, facilitair coördinator bij Prisma neemt me mee naar het kantoorgedeelte van het Centraal Kantoor. "Luister", zegt ze. "Hoor je het verschil tussen het geluid in de ontvangsthal waar PVC op de vloer ligt en hier op kantoor? Ja, hè. Dat komt door het tapijt: de DESSO AirMaster met SoundMaster-rug."



Karel Wickering, Account Manager bij DESSO zit samen met Ingrid aan de koffie. Hij is zichtbaar blij met het enthousiasme van Ingrid. "Desso ontwerpt vloerbedekking en tapijt om de gezondheid van mensen te verbeteren. Daar zijn we goed in. Fijnstof is volksvijand nummer één", aldus Karel. "Onderzoek heeft aangetoond dat de schadelijke werking van fijnstof aanzienlijk minder wordt als er in plaats van een harde vloer, tapijt wordt gelegd. In de nieuwe DESSO AirMaster is deze eigenschap nog verder ontwikkeld. De AirMaster is acht keer effectiever in het opnemen en vasthouden van fijnstof dan harde vloeren en haalt vier maal zoveel fijnstof uit de lucht dan standaard tapijten. Door de unieke structuur van de vloerbedekking worden fijne stofdeeltjes opgevangen en vastgehouden, en het voorkomt dat stof weer in de lucht terechtkomt. We leggen deze vloerbedekking veel op scholen. Het scheelt een stofdoek per week zeg ik wel eens."

DESSO® is een internationaal bedrijf van tapijten, tapijttegels en sportvelden en is actief in meer dan 100 landen. Desso ontwikkelt unieke producten voor een goed binnenklimaat waarin optimale gezondheid en het welzijn van mensen centraal staat. Dit wordt geleid door een innovatieprogramma op basis van drie pijlers, Creativiteit, Functionaliteit en Cradle to Cradle®. Desso kwam ook over en op de vloer bij de burens: Stichting Prisma uit Waalwijk.



Geluidsdemping

Ingrid: "Ken je die reclame van de basketballer die met zijn bal op de vloerbedekking stuitert? Dat is de reclame voor de AirMaster. Uit hoofde van mijn functie weet ik natuurlijk veel van schoonmaken en het is helemaal waar: er komt veel minder stof vanaf. Dat is een hele mooie bijkomstigheid maar dat was niet de

énige reden waarom we voor deze vloer hebben gekozen. Het uitgangspunt bij onze keuze toen we dit pand twee jaar geleden betrokken, was de akoestiek. Het is een pand met veel glas, veel metaal, alles is hard en absorbeert geen geluid. Het was ook de tijd waarin we overgingen naar flexwerken. 'Van werkplek naar werkplek', noemden we het.

Er kwamen hier 155 mensen te werken en we waren beducht op geluidsoverlast als mensen samen in een grote ruimte zitten. Met de SoundMaster wordt het geluid aanzienlijk gedempt, en ja het tapijt ziet er ook nog eens mooi uit." Lacht: "Ik weet dat het klinkt als een verkooppraatje. Dat hoef ik helemaal niet te houden want het is gewoon zo."

Hoofdkantoor DESSO®
Taxandriaweg 15
5142 PA Waalwijk
Tel: +31 (0)416 684 100



GO4SLAM TOPPROGRAMMA VAN TENNIS ACADEMY HENK VAN HULST

MAXIMIZE YOUR TALENT

Wist u dat op Tennis Academy Henk van Hulst in Valkenswaard toptennistalenten iedere dag van de week fulltime bezig zijn met hun tennissport? Dat zij per jaar 20 keer afreizen naar toernooien in binnen- en buitenland? Dat zij tussendoor altijd te vinden zijn in Health & Sports Club Valkencourt om te trainen en hun tennisdroom te volgen?

Extra faciliteiten

Tennis Academy Henk van Hulst biedt alle extra professionele faciliteiten die tennistalenten hard nodig hebben om stappen te kunnen zetten in hun tenniscarrière en hun droom te bereiken: het spelen van de Grand Slam! (Australian Open – Roland Garros – Wimbledon – US Open) Dit wordt mogelijk gemaakt met

financiële steun vanuit GO4SLAM, een aantal jaren geleden opgericht met hulp van een aantal betrokken ondernemers. Inmiddels is het aantal bedrijven, dat GO4SLAM ondersteunt, uitgegroeid tot 35. Nieuwe bedrijven zijn altijd welkom, omdat daarmee het programma voor de tennistalenten steeds intensiever, individueler en succesvoller gemaakt kan worden.

Aanbod voor bedrijven

Ondernemen en Topsport hebben veel gemeen. Het is niet zo gek dat veel topsporters goede leidinggevende posities bekleden in het bedrijfsleven en instellingen. Organisaties/bedrijven vinden een topsportmentaliteit belangrijk: doorzettingsvermogen, incasseren, weerbaarheid, schakelen bij

GO4SLAM : TENNISTALENT NAAR DE WERELDTOP!



tegenslag, weerbaarheid ontwikkelen, plannen en organiseren, resultaat-gerichtheid. Het 'spiegelen' aan topsporters en topsportorganisaties is daarom zo interessant en leerzaam.

Via Events, Trainingen & Workshops voor bedrijven en instellingen delen wij onze kennis en ervaring. In een opzet, waarin het sportieve met het zakelijke wordt gecombineerd. Met hulp van onze oud-leerlingen als Sjeng Schalken en Paul Haarhuis.

Waardoor uw organisatie én uw leidinggevenden hiervan kunnen leren en professionaliseren. Samen op weg naar succes!

Businessstoernooi

In aansluiting op de succesvolle ontvangst van Brabant Onderneemt in 2014 organiseren wij jaarlijks een GO4SLAM Business Tennistoernooi. Ondernemende tennisliefhebbers, die het sportieve met het zakelijke willen combineren, zijn van harte welkom om deel te nemen.

Interesse om GO4SLAM te steunen? Laat het ons weten via info@go4slam.nl of neem direct contact op met mij, Willem Jan van Hulst (06-14893684). Ik bespreek graag met u de mogelijkheden. Meer informatie op www.go4slam.nl



Willem Jan van Hulst
Eigenaar/hoofdtrainer
M 06-14893684
E info@go4slam.nl
I www.go4slam.nl

GO4SLAM

TOPPROGRAMMA VAN



HOLLAND EXPAT CENTER SOUTH

NIEUWE STEK, NIEUWE VERBINDINGEN

Holland Expat Center South is afgelopen 3 september verhuisd van het Kennedyplein naar de Vestdijk 27A. Gelegen tussen het Pullman hotel en The Hub Eindhoven heeft het haar plek gevonden. 'We krijgen steeds meer natuurlijke aanloop, naast de afspraken die we hebben met internationals, en dat heeft zeker te maken met de locatie', zegt Kris De Prins, directeur bij het expat center.



Het expat center is een 100% overheidssamenwerking tussen 35 gemeenten in Noord-Brabant en Limburg, beide provincies, de Immigratie-en Naturalisatiedienst en Brainport Development. Het verzorgt de snelle en efficiënte afhandeling van formaliteiten die geregeld moeten worden als internationals door bedrijven of instellingen naar Nederland worden gehaald om hier te komen werken. Als werkgever kunt u met vragen daaromtrent bij het expat center terecht. Holland Expat Center South heeft

daarnaast een Official Partnership Program waarbij het een samenwerking heeft met een aantal professionele dienstverleners zoals advocaten, belastingadviseurs, hotels, banken, makelaars, verzekeraars, etc... Indien expats vragen hebben over deze thema's, dan verwijst het expat center betrouwbaar door.

Op de nieuwe stek voelt het expat center zich helemaal thuis: de burens op de Vestdijk hebben veelal iets met producten voor of diensten aan

internationals te maken. Op de hoogte gebracht worden van het aanbod van woonruimte, shortstay danwel voor langere tijd, het openen van een bankrekening, het ondergepompeld raken in de internationale community en nog veel meer, het kan allemaal in een straal van nog geen 100 meter. Niet voor niets is de Vestdijk al meerdere malen betiteld als 'Expat Boulevard' of 'The International Mile'. Het expat center is een trotse nieuwe bewoner van deze boulevard en gaat graag de verbinding aan met haar burens!



Maar wat heeft u eraan? U bent een MKB-bedrijf, u levert toe aan grote en kleine bedrijven, u bent constant op zoek naar goede mensen, maar u loopt tegen de beperkingen aan van ons eigen Nederlandse aanbod, maar ook tegen de rompslomp die international werven in uw beleving met zich meebrengt. 'Ik daag de MKB'er die dit leest uit om niet in oude oplossingen te denken, maar te gaan voor 'het beste wat er te krijgen is''. Aan het woord is opnieuw Kris De Prins. 'En dat kan betekenen dat u over de grenzen heen moet kijken. Maak gebruik van het expat center en haar partners! Eenmaal een keuze gemaakt, is het proces om mensen op een efficiënte manier in Nederland te laten landen, onze core-business. Dat regelen we graag samen met en voor u, en onze dienstverlening wordt u gratis aangeboden!'



'Holland Expat Center South staat u en uw internationale medewerkers graag bij. U bent van harte welkom op onze nieuwe locatie voor een kennismaking,

of op een van onze events (houd de agenda en Facebook in de gaten!), maar we komen net zo lief een keer naar u toe om een en ander toe te lichten.'

www.hollandexpatcenter.com
(ook deze website is recent opnieuw vormgegeven!)

Facebook: Holland Expat Center
Twitter: @holexpatcenter

Adres:
Vestdijk 27A, 5611 CA Eindhoven

GRENS DOORBEREKENDE INNOVATIE UIT EINDHOVEN

Afgelopen maand won het Eindhovense Flowid de Herman Wijffelsprijs in de categorie circulaire economie. De bedrijf zet daarmee een grote stap vooruit in het verder vervolmaken van de spinning disc reactor, een machine die het mogelijk maakt grote, vaak energievretende en onveilige processen in de chemische sector samen te voegen en op miniatuur-niveau uit te voeren. "Om onze innovatie te kunnen vervolmaken hebben we echter de spelers in het werkveld heel hard nodig. Zij leveren de input die wij nodig hebben. Dankzij deze prijs staan we in één klap op de kaart. We merken dat de impact enorm is. Bedrijven benaderen ons om in gesprek te gaan. Willen weten wat we aan het doen zijn. Willen met ons samenwerken. Dit is voor ons de omgekeerde wereld. Maar wel een draai ten goede en we zullen er dan ook alles aan doen om deze erkenning, want dat is het natuurlijk, zo goed mogelijk te benutten. Flowid is er in ieder geval klaar voor."

Doorbraak

Wouter Stam, managing director van Flowid, steekt zijn ambitie niet onder stoelen of banken. Na zeven jaar keihard werken is het voor zijn bedrijf tijd om te gaan oogsten. En het winnen van de prestigieuze prijs met bijbehorend geldbedrag is wat Stam en zijn compagnons Jeoffrey van den Berg en Wessel Hengelveld betreft het startpunt om door te groeien naar een belangrijke partner voor tal van bedrijven in de chemische en farmaceutische industrie. Daarnaast is het de bedoeling dat ook de agro-en foodindustrie zal gaan profiteren van de kennis en kunde van het Eindhovense bedrijf. Van de Berg: "Ik durf rustig te stellen dat wij met onze innovatie voor een doorbraak kunnen zorgen in een van oudsher conservatieve sector en dat we met de spinning disc reactor een

bijdrage kunnen leveren aan een gezonde concurrentiepositie van de Nederlandse bedrijven op wereldniveau."

Grensoverbrekende innovatie

Maar wat is nu precies de spinning disc reactor? Van den Berg gaat ons voor in de opstellingsruimte, ondergebracht in het Matrix-gebouw op de TU/e en geeft een heldere uiteenzetting. "De spinning disc reactor is eigenlijk een kleine chemische installatie die chemische vloeistoffen met elkaar vermengt. Een installatie niet groter en hoger als een kratpalet. Met dit verschil dat hij net zoveel produceert als zijn grote conventionele broer. En met het grote verschil dat hij produceert op maat. Daar waar in de huidige situatie bedrijven vaak meer moeten produceren dan ze nodig hebben,

kan het proces nu exact af worden gestemd op de vraag. Daarnaast is het proces door de geringe omvang beter beheersbaar (lees: veiliger). Ook is er op het gebied van energie een enorme slag te maken. Tevens kunnen afvalstoffen worden gereduceerd en wordt de energie die tijdens het proces vrijkomt omgezet worden voor andere doeleinden. Tot slot kan er decentraal geproduceerd worden met als gevolg dat vervoer van stoffen beperkt kan worden. En dat alles op een locatie die qua omvang nog geen fractie is van de huidige productieruimtes."

Businessmodel

Stam: "En dat alles zoveel mogelijk toegepast op de wensen en eisen van de klant. Want dat is nog een belangrijk verschil met veel van onze collega's. Wij hebben altijd gewerkt



vanuit de overtuiging dat de innovatie productiegericht moet zijn. Ontwikkeling is de basis, maar een productiegerichte oplossing is het doel. En dat hebben we bereikt. Inmiddels is de orderportefeuille goed gevuld en is de verwachting dat

we, als we nog klant specifiekere kunnen bouwen, nog succesvoller zullen worden. Of we dat aankunnen? Natuurlijk, we hebben de afgelopen jaren een schat aan ervaring om ons heen verzameld, zowel binnen als buiten de muren van de TU/e. En met

de aanwezige maakindustrie in deze regio zijn we ook in staat een snelle productie op gang te brengen als de markt klaar is voor ons product. Wij zijn er in ieder geval klaar voor om de markt te gaan veroveren en hopen dat dit wederzijds zal zijn."

Postbus 148
5600 AC Eindhoven
Parklaan 64
5613 BH Eindhoven

Telefoon 040 - 2 649 649
Fax 040 - 2 649 666
notarissen@pigmansrasjanssen.nl
www.pigmansrasjanssen.nl



“Van -1 naar 10 dankzij CleverIT”

*Astrid Mertens - de Jong
Pigmans Ras Janssen Notarissen*



Uw werkplekken vertrouwd in onze Nederlandse cloud

Hier staan al uw bedrijfsapplicaties én data veilig. CleverIT zorgt ervoor dat u altijd en overal kunt werken, zonder problemen. Daardoor kunt u focussen op dingen die écht belangrijk zijn voor uw bedrijfsvoering. Dit bieden we bedrijven met 30-400 werkplekken waarvoor kantoorautomatisering essentieel is. Wij weten dat het slimmer kan. Lees wat onze klanten zeggen op: www.cleverit.nl/klanten/referenties/

Veilig, vertrouwd en functioneel werken

Veel bedrijven gingen u voor.

www.cleverit.nl | 040 2939003

Word deel van ons succes!



KREDIETUNIE BRABANT HELPT ONDERNEMERS VERDER

Een ondernemer, een bankier, een accountant en een organisatieadviseur startten in 2014 een Kredietunie in Brainport Regio Eindhoven. Op die manier wilden zij meer mogelijkheden creëren voor coöperatieve kredietverlening aan het midden- en klein bedrijf in de regio. Inmiddels zijn de initiatiefnemers Jan Fremeijer, Robert Vos, Paul Silvis en Willian Groenen tot de conclusie gekomen dat een Kredietunie in de Brainport Regio een goede kans van slagen heeft. Twee projecten zijn inmiddels succesvol gefinancierd en de verwachting is dat er nog veel zullen volgen.

Gat in markt

Met bedragen van €50.000 tot €250.000 per krediet dichtten Kredietunies een gat in de markt dat banken niet kunnen en willen opvullen. Ondernemers die voor hun beschikbare middelen slechts beperkte beleggingsmogelijkheden hebben, kunnen via een kredietunie middelen beschikbaar stellen en bovendien kennis overdragen. Deze combinatie van kapitaal, kennis en kunde draagt bij aan de verbetering van het ondernemersklimaat in de regio. In het buitenland is dit concept al vele jaren bekend. In Nederland is dit een nieuw fenomeen.

Voor Ondernemers, Door Ondernemers

Het initiatief voor Kredietunie Brabant is ontstaan uit Stichting Innovatie Project Nuenen (STIP). STIP heeft de afgelopen zeven jaar MKB-bedrijven ondersteund bij hun

innovatietrajecten. Het fenomeen Kredietunies is een innovatieve vorm van financiering van bedrijven, daarom besloot het bestuur van STIP de haalbaarheid van een regionale kredietunie te onderzoeken. Inmiddels zijn de initiatiefnemers Jan Fremeijer, Robert Vos, Paul Silvis en Willian Groenen tot de conclusie gekomen dat een Kredietunie in de Brainport Regio ondernemers verder helpt. Ondernemers zijn geïnteresseerd en participeren in dit initiatief, hetzij als kredietgever hetzij als kredietnemer. Het initiatief wordt breed ondersteund, onder andere door de BZW en Brainport Development.

Landelijke samenwerking

Kredietunie Brabant is aangesloten bij de landelijke Vereniging van Samenwerkende Kredietunies. Deze vereniging is, met ondersteuning van het Ministerie van Economische

zaken, op 3 oktober 2013 opgericht door vijf pilot Kredietunies: Kredietunie Zeeland, Kredietunie Midden Nederland, de BOVAG, NBOV (Bakkers), en Kredietunie Brabant. Jan Kamminga is de voorzitter. Kijk voor meer informatie op: www.samenwerkendekredietunies.nl.





ZAAIEN VOOR DE TOEKOMST

Op 10 september waren we te gast bij Boomkwekerij gebr. Van den Berk. Waar we na een presentatie door de ondernemer/eigenaar Pieter van de Berk een rondleiding kregen door zijn boomkwekerij. Het waren met name heel veel bomen. Na een heerlijke maaltijd heeft Jan-Willem Alphenaar een workshop verzorgd over het zakelijk gebruik van LinkedIn.





ADVERTEREN IN BRABANT BREED?

KIJK OP WWW.BRABANTBREED.NL

STUUR EEN MAIL NAAR

REDACTIE@BRABANTBREED.NL

WIJ NEMEN DAN ZO SPOEDIG MOGELIJK CONTACT
MET U OP VOOR EEN PASSEND AANBOD!



de **kleurrijke**
partner



D & B

COMMUNICATIE

Ontwerp
DTP
Drukwerk
Mailingen
Roll-up systemen
Displays
Websites

Dillenburgstraat 53
5652 AM Eindhoven
Tel. 040-293 12 68
info@denb-communicatie.nl
www.denb-communicatie.nl

AGENDA 2015

Brabant Onderneemt heeft binnenkort weer tal van interessante en inspirerende activiteiten op de agenda staan. De genoemde activiteiten zijn onder voorbehoud. Nadere informatie over de verschillende activiteiten, zoals de actuele data en het programma, vindt u tijdig terug via de digitale agenda op de website www.brabantonderneemt.nl.

19 JANUARI,
GELUKKIG IN 2015

11 FEBRUARI
LANDBOUW EN PRODUCTIE

18 MAART
WAAROM?

23 APRIL
STOFFIG

20 MEI
LOXODROME

24 JUNI
INNOVATIE

13 JULI
PICKNICK

16 SEPTEMBER
AUTO'S EN ICT

5 OKTOBER
DIERVOEDERS

26 OKTOBER
FOOD AND DESIGN

18 NOVEMBER
IT'S THE GAME

Wilt u meer weten over Brabant Onderneemt?

Kijk dan snel op www.brabantonderneemt.nl of neem contact met ons op via (040) 266 15 28. Ook kunt u e-mailen naar secretariaat@brabantonderneemt.nl.



UITGELICHT

AOMB Intellectual Property Consultants

AOMB IP Consultants

John F. Kennedylaan 2
5612 AB Eindhoven
T 040-2433715
mail@aomb.nl
www.aomb.nl

Loes Kessels

Van den Berk
Boomwekerijen
Nurseries Baumschulen Pépinières

Boomwekerij Gebr. van den Berk B.V.

Donderdonk 4
5492 VJ Sint-Oedenrode
T 0413 - 480480
info@vdberk.nl
www.vdberk.nl

Pieter van den Berk

haytime

Haytime

De Heijbloem 34
5673PJ Nuenen
T 040-2844008
info@haytime.nl
www.haytime.nl

Hetty Langen

cfo centrum
parttime cfo's voor ambitieuze bedrijven

Het CFO Centrum

Gooimeer 2
1411 DC Naarden
T 035-3333555 en 0654365774
www.cfocentrum.nl

Gerard de Vriend

J&T
AUTOLEASE
MENSEN MET DRIVE

J&T Autolease

Kraaivenstraat 4
048 AB Tilburg
T 06-53364927
d.vissers@jentautolease.nl
www.jentautolease.nl

Dennis Vissers

THEXTON ARMSTRONG
ONDERNEMEN IS PERSOONLIJK

Thexton Armstrong Berghuis

Bergse Heihoek 54
5351SL Berghem
T 06 24552108
koen.berghuis@tamkb.nl
www.berghuis.tamkb.nl

Koen Berghuis

Stichting Brabant Onderneemt is een actief zakelijk platform zonder poespas. We zijn er voor steeds meer Brabantse bedrijven, non-profitorganisaties en (semi)overheidsinstellingen. Hierboven treft u zes laatst aangesloten positieve ondernemers in de categorie uitgelicht.



OFFLINE VS ONLINE

De wereld digitaliseert. Maar zijn de 'offline' media al weg te denken uit het hedendaagse landschap? Op 26 november brachten we een bezoek aan Drukkerij Snep, deze partner van stichting brabant onderneemt is een typisch Brabants familiebedrijf waar ondertussen al de vierde generatie het beleid voert. Tijdens deze 'offline vs online' bijeenkomst gingen we in op deze twee uitersten.



TERUGBLIK



WIM VAN DER HOEK AWARD VOOR MARC DAMEN



DOORDACHT ONTWERPEN EN FRAAI GECONSTRUEERDE ROBOTARM

Tijdens de veertiende editie van de Precisiebeurs is in Veldhoven de Wim van der Hoek Award uitgereikt aan Marc Damen. Dit gebeurde onder auspiciën van de DSPE (Dutch Society for Precision Engineering). Marc Damen kreeg de prijs toegekend voor zijn afstudeerwerk bij Marel Meat Processing in Oss. Daar droeg hij bij aan de automatisering van slachtlijnen met een doordacht ontwerp en een fraai uitgevoerde constructie voor een robotarm.

De Wim van der Hoek Award – ook wel Constructeursprijs genoemd – werd in 2006 ingesteld ter gelegenheid van de tachtigste verjaardag van nescor in de constructieprincipes Wim van der Hoek. De Constructeursprijs wordt jaarlijks uitgereikt voor het beste afstudeerwerk op het gebied van het construeren in de werktuigbouwkunde aan de drie TU's. Aan deze prijs zijn een oorkonde, een trofee gemaakt door de Leidse Instrumentmakersschool (LIS) en een geldbedrag van 1.000 euro (gesponsord door de 3TU.Federatie) verbonden.

Automatisering

De Wim van der Hoek Award 2014 ging naar Marc Damen, die Werktuigbouwkunde studeerde aan de Technische Universiteit Eindhoven. Zijn afstudeeropdracht, getiteld "Design of a Robotic Arm for the Skinning of Pig Legs", voerde hij uit bij Marel Meat Processing in Oss. Hij ontving de prijs in het bijzijn van de naamgever uit handen van juryvoorzitter en DSPE-bestuurslid Jos Gunging, lector Mechatronica aan Avans Hogeschool in Breda en technologie-innovator met Marome-Tech in Nijmegen. Bij Marel was Marc Damen betrokken bij de automatisering van slachtlijnen met behulp van dedicated robots. Dit gebeurde in het kader van het DeboFlex-project, dat mede tot stand kwam met subsidie

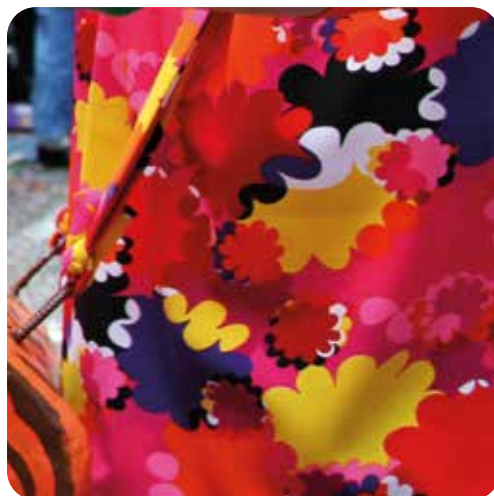
van de provincies Limburg en Noord-Brabant, het Samenwerkingsverband Regio Eindhoven en het ministerie van Economische Zaken.

Verantwoord ontwerpproces

Bij zijn afstudeerwerk onderscheidde Marc Damen zich volgens de jury met een verantwoord ontwerpproces dat DDP-waardig was. DDP staat voor "Des Duivels Prentenboek", het collegedictaat van professor Wim van der Hoek dat naast theorie heel veel voorbeelden van verantwoord, statisch bepaald construeren bevat. Tot op detailniveau onderzocht Marc tal van ontwerpaspecten voor een robotarm en hij voerde een nauwkeurigheidsanalyse uit. Het resulteerde in een fraaie dunwandige buisconstructie die in een beperkte ruimte veel functies kan vervullen; dat was bepaald geen eenvoudige opgave. Marc Damen werkt nu bij Benier Nederland in Den Bosch, fabrikant van deegverwerkingsmachines en onderdeel van de Kaak Groep.

Dutch Society for Precision Engineering

De DSPE is de vereniging vanaf 1954 voor iedereen werkzaam in de Precision Engineering. De DSPE heeft de ambitie de ambitie dé community te zijn voor alle precision engineers in Nederland.



RUIM 1,5 MILJOEN KIJKERS BEREIKEN?

**INFORMEER NU NAAR DE ADVERTENTIEMOGELIJKHEDEN
RONDOM CARNAVAL 2015**

INTERESSE?

NEEM DAN CONTACT OP MET ÉÉN
VAN ONZE ACCOUNTMANAGERS.

T 040 - 29 49 349

E RECLAME@OMROEPBRABANT.NL

DENK JIJ DAT ZE IN EINDHOVEN IETS WETEN VAN ONDERNEMEN?

Drukkerij Snep werkt samen met een groot aantal klanten en relaties die voortdurend bezig zijn met de markt, het ontwikkelen van visie voor de toekomst en het zoeken naar samenwerkingsverbanden. Naast onder andere Brainport, High Tech Campus,

TU/e en Strijp-S is er een groot aantal netwerken. Brabant onderneemt, OK De Hurk, 040, WTC/e, Junior Kamer De Kempen zijn slechts enkele voorbeelden. Wij zijn trots op onze deelname aan deze netwerken om zo een bijdrage te kunnen leveren aan het ondernemen in Eindhoven.



www.snep.nl