

## ONDERNEMERSPRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

# Nieuw: aandacht voor 'opmerkelijk ondernemerschap'



De genomineerden van 2017 (v.l.n.r.): Ramon Janssen (AVG), René van der Vleuten (Globemilk) en Nico van Eeden (Schadenet).

De tweeëntwintigste editie van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg focust, voor het eerst, óók op 'opmerkelijk ondernemerschap'. Sinds vorig jaar kenmerkt het evenement zich door een nieuwe aanpak, waarbij de organisatie zich opnieuw is gaan afvragen wat iemand nu werkelijk een goede ondernemer maakt. Deze vernieuwende blik past in de huidige tijdsgeest. "Het is belangrijk dat we als organisatie goed blijven luisteren naar de geluiden om ons heen."





Martin van Collenburg

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

### Een 'bredere' prijs

Netwerken, zoals banken, accountants en ondernemersverenigingen, houden het hele jaar hun ogen en oren open. Zij dragen kandidaten aan bij de selectiecommissie, die daarvan ongeveer een handvol aan de jury voordraagt. Deze stelt via nader onderzoek en uitgebreide bedrijfsbezoeken de genomineerden vast. En kent vervolgens ook de gouden en de zilveren prijzen toe. Zijn de genomineerden bekend, dan kan daar vervolgens – via de website – op gestemd worden. Deze keuze telt mee voor de Publieksprijs. De aloude Startersprijs is 'breder' geworden en draagt een nieuwe naam: die van 'opmerkelijk ondernemerschap'. De prijs is bedoeld voor hij of zij die iets bijzonders als ondernemer heeft verricht en daarmee is opgevallen. Door passie, moed of overtuiging. Door persoonlijke invloed, visie en strategie, duurzaamheid en creativiteit. Een prijs voor een teamspeler die leiderschap en zichtbaarheid toont buiten zijn of haar onderneming. Dat kan dus ook een starter zijn. Of iemand die sterk maatschappelijk betrokken is. Of mogelijk zelfs tegenslag gehad heeft, in zakelijk opzicht of misschien wel persoonlijk. Er komt ook een oeuvreprijs: een bijzondere onderscheiding, die niet per se elk jaar uitgereikt wordt.

### Veel draagvlak

Met de nieuwe aanpak geeft de organisatie gehoor aan geluiden uit de regio, aldus Martin van Collenburg, die vorig jaar voorzitter Jan

van Raaij opvolgde. "De Ondernemersprijs is een 'instituut' en dat willen we verder uitbouwen. 'Rabobank' is vorig jaar bewust uit de naam verdwenen. Dat heeft sponsortechnisch ook enige gevolgen, maar het doet mij erg goed dat een nieuwe wervingsactie erg mooie respons oplevert. Werkelijk iedere benaderde doet mee. Je mag concluderen dat de regio onze prijs nog altijd een heel warm hart toedraagt. Het is goed te weten dat er zoveel draagvlak is." In de nieuwe opzet zijn genomineerden aan hun voorgangers gekoppeld. De genomineerden van het jaar ervoor zijn een soort buddy waarmee ervaringen kunnen worden uitgewisseld. Wie genomineerd wordt, wordt immers gedwongen na te denken over heel veel dingen. Opeens dienen ondernemers zich af te vragen wie zij zijn, wat zij met hun bedrijf willen bereiken of waar zij voor staan. Ook het zichzelf presenteren is voor velen bepaald geen alledaagse bezigheid. De verworvenheden hiervan zijn onmiskenbaar. Genomineerden zeggen zonder uitzondering 'gegroeid te zijn' gedurende het traject, ook op persoonlijk vlak.

### Erbij zijn

De resultaten meebeleven? Het kan tijdens de prijsuitreiking, op vrijdag 3 november, in Schouwburg Cuijk. Aanmelden?

Meer informatie? Kijk op:

🌐 [www.deondernemersprijs.nl](http://www.deondernemersprijs.nl)



## RENÉ VAN DER VLEUTEN - GLOBEMILK

# ‘Boerenslimheid gepaard aan een visie’



**René van der Vleuten is een aanpakker en een doorzetter, die op zijn boerenslimheid vertrouwt. Zo typeert de jury van de Ondernemersprijs deze genomineerde. Hij heeft een visie en zoekt de samenwerking. Hierin gunt hij ook zijn partners een goed resultaat. Met zijn kennis van de markt zoekt hij naar toegevoegde waarde. Duurzaamheid en lange termijn zijn voor hem belangrijk. Hij wil geen concessies doen aan de kwaliteit van zijn producten en het proces. Bij ontwikkelingen staat ‘waarom’ centraal.**



René van der Vleuten  
Globemilk

**“Tot nu toe heb ik publiciteit jarenlang afgehouden. Hier in de regio had dat voor onze onderneming immers weinig meerwaarde. Bovendien hebben ook wij moeilijke perioden gekend, waarin ik het beter vond om eerst maar eens gewoon sterker te worden en te groeien. Maar nu dat op orde is en de nominatie er ligt, moet ik zeggen dat het toch wel een hele eer is! Bovendien komt ze ons nu wél goed uit, want we zijn op zoek naar gepassioneerde medewerkers. Ik hoop door positief in de picture te komen, mensen die onze kernwaarden delen, te kunnen triggeren om naar een vacature te informeren. Daarom zeg ik: “Ik heb nú al gewonnen!””**

Gevoel is voor de man achter het Boxmeerse Globemilk heel belangrijk en dat heeft hij ook doorgevoerd in zijn manier van ondernemen. Hij gaat bewust niet overal mee naar toe en speelt goed in op de gebruiken in de cultuur van de klant. “Hoe minder je je laat zien, hoe belangrijker je in de ogen van veel buitenlandse klanten bent.” René van der Vleuten koopt melk van diverse melkveehouders in de regio die een keurig nette boerderij hebben. Deze boerderijen laat hij klanten zien. Zo ontstaat beleving. Voorheen kon dat op de eigen boerderij, maar eind 2008 is hij met zijn melkveehouderij gestopt.

### Betrouwbaarheid en kwaliteit

René van der Vleuten is opgegroeid in Sint-Oedenrode op een gemengd veebedrijf met drie broers en een zus. Hij was dertien jaar toen zijn vader overleed en hij wilde van jongs af aan boer worden. In 1986 is hij thuis met een kleine melkveehouderij begonnen. In 1989 trouwde hij José, die ook een kleine boerderij had in Son. De twee boerderijen werden samengevoegd en in 1995 verkocht, waarna het stel verhuisde naar het huidige adres in Overloon. In 1999 is Zuivelboerderij de Romkan opgericht voor de productie van boerderij-ijs. Aanvankelijk bleek het moeilijk om het product te verkopen in een markt waar softijs al dominant aanwezig is. Nadat een samenwerking met Interfastfood tot stand kwam, is de verkoop hard toegenomen. Deze evenwichtige samenwerking is mede gebaseerd op wederzijdse exclusiviteit. In 2007 is Globemilk opgericht en vanaf dat moment worden naast ijs en room ook houdbare melkproducten geproduceerd. Omdat de groep, medewerkers, klanten en leveranciers steeds groter wordt, zijn missie en kernwaarden geformuleerd. Globemilk wil met kwalitatief hoogwaardige producten en diensten op duurzame en professionele wijze een bijdrage leveren aan de wereldvoedselvoorziening. De kernwaarden kwaliteit, betrouwbaarheid, verantwoordelijkheid en flexibiliteit dragen bij aan de verwezenlijking van deze missie.

### Samenwerking in China

In 2011 is gestart met een samenwerking in China. De Chinese partner levert de producten aan een inkooporganisatie. Globemilk heeft als doelstelling om de omzet te verhogen in Azië, Afrika en het Midden-Oosten. Door vorig jaar als winnaar van het Oranje Handelsmissie Fonds te zijn gekozen komt de export naar het Midden Oosten in een stroomversnelling.

Toen René van der Vleuten in 2012 door de crisis een moeilijke periode doormaakte, heeft zijn vertrouwen in banken een flinke deuk opgelopen. Hij heeft in deze periode veel geleerd en is tot de ontdekking gekomen dat hij vooral ook op zijn eigen gevoel af moet blijven gaan als het gaat om het nemen van besluiten. Voor hem is het heel belangrijk dat een partnership goed is doorgerekend en dat hij er vooral een goed gevoel bij heeft; zonder dat goede gevoel gaat de samenwerking niet door.

SMARTZONE 1

# ‘Een vasthouder en doorzetter’

“Ik vind de nominatie een heel grote waardering voor alles wat ik meegemaakt heb en hoe ik daarop heb gereageerd. We zijn als onderneming niet teruggevallen, maar recht overeind gebleven. En dat heb ik óók voor mijn mensen gedaan, want strikt genomen had ik na die brand ook kunnen besluiten om dan maar te stoppen. We zijn nu vier jaar verder, we zijn hét gerenommeerde schadeherstelbedrijf in de regio en nemen mensen aan om aan de groeiende vraag te voldoen. Schadenet van Eeden kan nog niet gemist worden.”

## SMARTZONE 2

**Een vasthouder en een doorzetter, zo typeert de jury van de Ondernemersprijs genomineerde Nico van Eeden, de man achter Schadenet van Eeden in Cuijk. Hij geeft niet snel op en is steeds op zoek naar verbeteringen. De manier waarop hij zijn eerste bedrijfspand verwierf en later het juridische gevecht met de verzekeringsmaatschappij aanging, zijn duidelijke bewijzen, aldus de jury.**

Nico van Eeden heeft hart voor zijn bedrijf en zijn medewerkers en hij kent de markt. Na de brand in 2013 besloot hij om de zaak opnieuw op te bouwen. Hij vond dat hij dit aan zijn medewerkers verplicht was. Zijn ervaringen met verzekeringen en juridische procedures deelt hij nu met andere ondernemers. Nico van Eeden loopt volgens de jury voorop in de markt van schadeherstel. Hij is continu op zoek naar nieuwe ontwikkelingen en technieken, die hij in zijn bedrijf kan toepassen. Daardoor blijft hij de concurrentie voor en wordt hij ook door vakscholen gevraagd als examinator op te treden. Hij wil een stabiel en gezond bedrijf achterlaten en overdragen aan zijn zoon, die in het bedrijf werkt.

### Interesse in ontwikkelingen

In 1983 besloot Nico van Eeden, toen 33, de stap naar het eigen ondernemerschap te zetten. Schadenet van Eeden is een schadeherstel bedrijf voor personenauto's en kleine bedrijfswagens. Het bedrijf is aangesloten bij Schadenet en werkt hoofdzakelijk voor verzekeringsmaatschappijen, die voor een belangrijk deel de tarieven bepalen. De uitrusting is niet alleen modern, maar ook compleet. Schadeherstel kan daardoor ook efficiënt worden

uitgevoerd. Met deze combinatie van kwaliteit en efficiëntie onderscheidt Schadenet van Eeden zich van andere schadeherstelbedrijven in de regio.

Nico van Eeden heeft interesse in techniek en nieuwe ontwikkelingen. Door bezoeken aan vakbeurzen komt hij op ideeën waarmee hij zijn bedrijf modern en efficiënt kan houden en daarmee het werk binnen de door verzekering vergoede tijd met de beste kwaliteit kan volbrengen. Bij de uitvoering van de ideeën betreft hij zijn medewerkers.

### Moderne apparatuur

De eerste van die medewerkers werd een half jaar na de start in dienst genomen. Het bedrijf bleef daarna gestaag groeien. Nadat het bedrijfspand te klein werd, is een nieuw pand gebouwd, dat in 2003 in gebruik is genomen. Omstreeks 2008 waren er veertien medewerkers. In 2013 was er die brand, waarbij de complete werkplaats in de as werd gelegd. In de eerste twee maanden na de brand werd gebruik gemaakt van de faciliteiten bij collega-bedrijven, waar de eigen monteurs de aangenomen opdrachten uitvoerden. Nog eens twee maanden later werd een gehuurde hal in gebruik genomen.

In januari 2017 werd de nieuwe werkplaats, op de plek waar de afgebrande werkplaats stond, in gebruik genomen. Inmiddels werken bij Schadenet van Eeden weer tien krachten, die gebruik kunnen maken van de meest moderne apparatuur. Volgens de jury is Nico van Eeden een spaarzaam type. Daardoor kon hij reserves opbouwen. Deze hebben hem in staat gesteld om na de brand in 2013 zijn bedrijf weer opnieuw op te bouwen en een periode van drie jaar te overbruggen voordat de verzekering uiteindelijk uitkeerde. Het streven is om binnen een jaar het oude (omzet)niveau te halen.

**RAMON JANSSEN – AVG BEHEER**

‘Geleerd om los te laten en te **vertrouwen op anderen**’

“Ik was verrast en ook heel ver-eerd; je doet je werk en bent druk bezig met het runnen van het bedrijf, en plotseling krijg je de nominatie! Die voordracht ervaar is als een extra waardering die op mijn pad is gekomen nadat ik AVG van mijn ouders heb overgenomen. De nominatie is bovendien een erkenning dat ons concept van ont-zorgen en onze grensoverschrij-dende activiteiten succesvol zijn.”



**Ramon Janssen heeft het aangedurfd om met een personal coach kritisch naar zichzelf en zijn eigen functioneren te kijken. Hij heeft geleerd om 'los te laten' en te vertrouwen op anderen. Dit heeft geresulteerd in een bredere scope, betere samenwerking tussen de verschillende bedrijfsonderdelen en een betere risicobeheersing. Hierdoor worden betere resultaten geboekt en staat het bedrijf er sterker voor. Reden voor de jury om de directeur van AVG voor te dragen voor de Ondernemersprijs 2017.**

Diezelfde jury noemt Ramon Janssen realistisch: hoewel zijn bedrijf een flinke stap in de goede richting heeft gemaakt, maakt hij nog steeds gebruik van de personal coach om niet terug te vallen en nog verder te verbeteren. Ramon Janssen heeft de ambitie om te groeien door vooral het marktaandeel in Duitsland en Nederland te vergroten. Hij wil klanten nog meer ontzorgen. Ook het ontwikkelen van nieuwe mortels behoort tot zijn ambitie.

#### **Infrastructurele werken**

AVG is een bedrijvengroep die onder meer actief is in infrastructurale werken, zoals het leveren van betonmortel en recyclingproducten aan (wegen)bouwbedrijven. Daarnaast worden landelijk OCE-opdrachten uitgevoerd. Dit betreft vooronderzoek, risicoanalyse en opsporing van niet gesprongen explosieven. De diensten worden zoveel mogelijk in combinatie en van begin tot einde aangeboden. De organisatie doet alleen mee met openbare aanbestedingen als deze binnen de filosofie van de AVG Groep vallen. Er wordt vooral gewerkt voor grote bouwbedrijven (hallenbouwers) en met vaste onderaannemers. Door goede afspraken te maken en de risico's voor zowel opdrachtgever en opdrachtnemer te minimaliseren, ontstaat er een vertrouwensrelatie die wederzijds vruchten afwerpt.

Ramon Janssen startte na zijn mts-opleiding in 1995 in Duitsland met een bedrijf in recycling, beton en infrastructuur. In 2004 is hij naar Nederland gekomen om als directielid aan de slag te gaan in het bedrijf van zijn vader vanwege een onverwachte uitval wegens ziekte, om samen met zijn moeder de directie van AVG te vormen. In 2008 deed de crisis zijn intrede en daarna stonden omzet en marge van de onderneming jaren onder druk. Saneringen in mensen en materieel konden niet uitblijven.

#### **Gestaag bergop**

In 2015 is de aansturing van de organisatie rigoureuus gewijzigd, waarna het gestaag bergop ging. De verschillende bedrijfsonderdelen gingen veel beter samenwerken, wat leidde tot synergie van de complete AVG-activiteiten. Mede hierdoor, en door de juiste risicobeheersing, zijn resultaten beter voorspelbaar en kunnen eventuele tegenslagen beter worden opgevangen. Het uitvoeren van grotere projecten is door deze integrale aanpak een gezonde business geworden. De turn-around van AVG is geheel te danken aan de ondernemer.

In 2011 verwierf Ramon Janssen honderd procent van de aandelen in AVG. In 2015 is bij hem het besef gekomen dat het allemaal anders moest. Onder begeleiding van een personal coach kwam hij tot de conclusie dat hij zelf als eerste moest veranderen als hij zijn onderneming anders wilde laten functioneren. Structuur, communicatie en gedeelde verantwoordelijkheid hebben gezorgd voor een verschuiving van 'ik' naar 'wij'. Met goede informatie over de resultaten en key performance indicators stuurt nu het hele managementteam de activiteiten aan en nemen de verschillende afdelingsleiders verantwoordelijkheid voor het bereiken van de gestelde doelen.