



**Maurice Nouwens**  
Fleetsales

**Bernd van Vroenhoven**  
Lease

Van den Udenhout is een begrip in 's-Hertogenbosch en omstreken. Het bedrijf werd in 1957 opgericht door Jan van den Udenhout. Het eerste autobedrijf met een koffiebar voor de klanten! De verkoop van de Kever groeide eind jaren vijftig en begin zestiger jaren spectaculair. Het pand werd dan ook al snel te klein, waardoor uitbreiding niet uit kon blijven. Daarna heeft het bedrijf via de Jacob van Maerlandstraat en de Oude Vlijmenseweg haar huidige plek op industrieterrein De Herven gevonden.

Het bedrijf valt nu onder de paraplu van de landelijke importeur Pon met als DGA Kurt Verhees al 5 jaar aan het roer. Inmiddels handelt Van den Udenhout in de merken Volkswagen, Audi, Volkswagen Bedrijfswagens, SEAT en

SKODA. Na de afgelopen jaren flink te zijn gegroeid werken er in totaal nu een kleine 550 medewerkers, verdeeld over 8 vestigingen in regio Noord-Oost Brabant. De vestigingen zijn in Eindhoven, Son, Helmond, Oss, Veghel, Veldhoven en 's-Hertogenbosch. Daarnaast bevinden zich in Best, 's-Hertogenbosch en Oss ook nog drie schadevestigingen en in Boxtel een universele garage. Zo zorgt Van den Udenhout voor een optimaal pakket!

### De perfecte partner voor de zakelijke markt

Woordvoerders Maurice Nouwens en Bernd van Vroenhoven zijn verantwoordelijk voor de zakelijke markt bij Van den Udenhout. Zij zijn het adres voor alle vragen over mobiliteit, aanbiedingen op maat en specifieke oplossingen. Deze zijn precies afgestemd op uw actuele situatie. Of het nu leasing, wagenparkbeheer, aankoop van auto's, verzorging van kortstondige uitbreiding of inkrimping of afhandeling van eventuele schades met schadeherstelbedrijven betreft, zij kunnen iets voor u betekenen. Kortom, Van den Udenhout organiseert uw mobiliteitsbehoefte in de breedste zin van het woord.

### Klaar voor vernieuwing

Op De Herven heeft Van den Udenhout grote plannen: ze gaan flink bouwen. De huidige vestiging is inmiddels gesloopt en er komt een compleet nieuw gebouw met als belangrijke peiler het kijken naar de toekomst. Wat zijn de ontwikkelingen in de autobranche? Wat wenst de klant? En hoe moet de ideale showroom er in de toekomst uit zien? Daarnaast wordt er natuurlijk gekeken naar praktische zaken zoals voldoende parkeergelegenheid en logica van de indeling en route. De klanten zullen verstandig staan over de grote veranderingen die er plaats gaan vinden.

## NIEUWS VANUIT DE GEMEENTE

Nieuwe toegangsweg Brabantpoort / Empel-Zuid



Toegangsweg

Om het nieuwe bedrijventerrein Empel-Zuid beter te ontsluiten is er een nieuwe toegangsweg aangelegd op het bedrijventerrein Brabantpoort te Rosmalen.

Deze nieuwe weg ligt vanaf de scherpe bocht in de Burgemeester Burgerslaan tot en met het nieuwe gebouw van Appèl. De toegangsweg loopt grotendeels parallel met de A2 en bestaat uit een rijbaan en een vrijliggend fietspad.

De aanleg van de openbare verlichting langs de weg en het nieuwe fietspad wordt gedurende de werkzaamheden meegenomen. De aanplant van bomen vindt op een later tijdstip plaats. In het ontwerp is een bomenrij tussen het vrijliggende fietspad en rijbaan voorzien.

### Carpoolplaats

Om de parkeerdruk op het bedrijventerrein Brabantpoort te verminderen is de bestaande carpoolplaats inmiddels verplaatst. Deze parkeervoorziening met ongeveer 100 plaatsen is nu gelegen nabij de brug over het Maximakanaal en wordt al volop gebruikt.



**Rogier Westerink**  
astronaut/online strateeg

Een enthousiaste Rogier vertelt over Brand New Journey – hét frisse marketing bureau van van Den Bosch. Het team van 8 marketeers staat voor vier ijzersterke pijlers: concept, copy en storytelling, art direction en design, content strategie én een integrale webbenadering. Inmiddels is dit 'brand' op De Herven neergestreken – in Het Nieuwe Kantoor (HNK) – en is de slagkracht uitgebreid & uitgediept met drie medewerkers.

### Aquisitie door kennis en enthousiasme

De markt voor BNJ kent geen grenzen, maar de business komt op dit moment voor 70% uit de regio Noord-Brabant. Hoe zij aan de opdrachten en klanten komen? Door de juiste contentmarketing in te zetten op de door hen zelf ontwikkelde website – toch ook hun expertise - en door hun enthousiaste netwerk van relaties en klanten die trouw zijn aan BNJ en ook als ambassadeur dienen. Hierdoor wordt er niet aan koude acquisitie gedaan.

### Strategie

"Met Brand New Journey pakken we het als marketingbureau anders aan" zegt Rogier. Breder, frisser, beter. Vanuit een sterk creatief concept en een doordachte content strategie trekken ze er opuit. "We zorgen zo voor een frisse aanpak en een unieke combinatie van new media storytelling en positionering. Dit geeft merken richting en de juiste brandstof om te kunnen versnellen." "We bereizen het complete landschap van de customer journey. Met onze inzet pakken organisaties de klanten (in) waar ze ze pakken kunnen. In elke fase." Vertelt Rogier.

De juiste communicatiemiddelen die gebundeld zijn in een communicatietool zorgen ervoor dat de relatieinfo zelfs direct binnenkomt op de telefoon bij BNJ.

De relatie kan op verschillende manieren samenwerken met BNJ en een afspraak maken om bijvoorbeeld de facturen voor een project gedurende een maandabonnement te laten factureren.

### De Herven

Waarom Brand New Journey vorig jaar naar De Herven kwam? Dat was niet heel bewust, maar toevallig vonden ze hier het beste brand new stekkie. Van het toenmalige pand op de Vutter zochten ze een goed bereikbaar pand met een goede uitstraling. Dat hebben zij hier in het HNK-gebouw wel gevonden. En inderdaad: het ziet er fris en sprankelend, maar vooral heel inspirerend uit.

## NIEUWS VANUIT DE GEMEENTE

nieuwe accountmanager voor Ondernemersvereniging De Herven

Door het vertrek van Frank Remmen en de pensionering van Berry Bruekers hebben we binnen EZ gekozen voor een herverdeling van het 'accountmanagement ondernemersverenigingen' onder de EZ-collega's. Vanaf 1 april ben ik voor de ondernemersvereniging De Herven vanuit de gemeente het vaste aanspreekpunt voor bedrijven. Die rol vervul ik ook voor de RiVu.

### Kennis en ervaring

Ik ben geboren en getogen in Delft en als ruimtelijk econoom afgestudeerd aan de Erasmus universiteit Rotterdam. Bij een eerdere carrière bij een particulier adviesbureau adviseerde ik gemeenten, provincies en het Rijk over vraagstukken op het gebied van ondermeer bedrijventerreinprogrammering, regionaal economische ontwikkeling, grensoverschrijdende samenwerking, economische structuurversterking van bedrijfssectoren en herstructurering van bedrijventerreinen.

### 's-Hertogenbosch

Inmiddels ben ik al weer ruim 27 jaar werkzaam bij de gemeente 's-Hertogenbosch op de afdeling Economische zaken, waar ik diverse functies heb bekleed. Dus spreekwoordelijk weet ik in Den Bosch waar Abraham de mosterd haalt.

Ik hoop u spoedig te ontmoeten op een van de bijeenkomsten van ondernemersvereniging De Herven.

Voor vragen of voor een afspraak:

l.sedee@s-hertogenbosch.nl / 06 – 2292 9421



Ondernemend 's-Hertogenbosch is het erover eens: er liggen grote kansen op het gebied van data science, maar het ontbreekt veel MKB'ers nog wel aan de benodigde kennis en vaardigheden. Het JADS MKB Datalab biedt daarom raad en daad. Ruud Sneep: "We willen de data-geletterdheid op een laagdrempelige manier verhogen door ondernemers te ondersteunen bij concrete data-vraagstukken."

*Stroom aan data science hulpvragen*

"Het idee van het JADS MKB Datalab komt voort uit onderzoek en is gedreven door de stroom aan datascience hulpvragen die JADS dagelijks ontvangt. Als we ergens een presentatie houden, dan stromen de aanvragen letterlijk binnen. Het leeft echt onder ondernemers. Data-specialisten zijn enorm gewild; het is hét beroep van de toekomst. Aan de andere kant roept iedereen tegenwoordig maar dat hij of zij big data-specialist is. Bij JADS kunnen we ook echt voor de kwaliteit staan en dat geldt ook voor de verrichtingen van het Datalab."

"Het lab wordt bemenst door studenten van JADS, die zo ervaring opdoen met het uitvoeren van toegepaste data science projecten. Deze groep studenten staat onder begeleiding van onder meer mijzelf en Daan Kolkman. Zo waarborgen we de kwaliteit van de dienstverlening en kunnen we projecten uitvoeren die van meerwaarde zijn voor het MKB."

*Van verzamelen tot voorspellen*

"MKB'ers kunnen bij het JADS MKB Datalab terecht met verschillende vragen rond data en hoe data science hun bedrijfsvoering kan ondersteunen. We maken het voor ondernemers heel laagdrempelig om een eerste project te starten. Hoe we dit project insteken, hangt af van waar de ondernemer staat op het gebied van data wetenschap. Wordt de data op een gedegen manier verzameld en beheerd? Wordt de data al gecombineerd met relevan-



te externe data? Weet de onderneming er al waardevolle analyses op los te laten? En tot slot: kunnen we de stap zetten naar voorspellende analyses?"

"In een specifiek afgebakend project richten we ons - afhankelijk van de startpositie - op de vraag 'Wat hebben we eigenlijk in huis?', 'Wat moeten we nog meer weten?', 'Wat gebeurt er in onze organisatie?' of 'Waar moeten we op gaan sturen?'. De studenten die het project uitvoeren zorgen dan in veertig tot tachtig uur of voor het verzamelen en inzichtelijk ontsluiten van data of het bieden van handvatten hierbij, het combineren en integreren van relevante externe data met interne data, het uitvoeren van analyses om inzicht te verkrijgen in de processen van de organisatie of het uitvoeren van voorspellende analyses om de bedrijfsvoering te optimaliseren. In totaal is de doorlooptijd zo'n ongeveer zes tot acht weken."

*De eerste projecten gaan van start*

"Ik heb er alle vertrouwen in dat de studenten samen met de ondernemingen tot interessante resultaten gaan komen. De verhalen en ervaringen van de eerste projecten delen we binnenkort graag met de rest van ondernemend Den Bosch."

Meer weten over de mogelijkheden van het JADS MKB Datalab? Stuur dan een e-mail naar Ruud Sneep of Daan Kolkman: [info@jadsmkbdatalab.nl](mailto:info@jadsmkbdatalab.nl).

**Agenda 2018**

- 12 april ALV & bezoek JADS (i.s.m. OV De Pettelaar)
- 21 juni Midsummernight BBQ
- 11 oktober Cultureel uitje, ntb
- 13 december Kerstlunch, ntb
- 8 januari 2019 Nieuwjaarsreceptie, Avans Hogeschool

Bestuursvergaderingen op 7-6, 13-9, 8-11

Wij geven u graag een podium om uw bedrijf te presenteren. Wilt u bij een van de volgende bijeenkomsten als gastheer/-vrouw optreden laat het ons weten.

**Colofon**

Tekst: Leo Sedee  
Dolf Wibier (interviews)  
Bart Bulter

Redactie: Dolf Wibier / Bart Bulter

Oplage: 350 (door MultiCopy, 's-Hertogenbosch)  
Contact: Ondernemersvereniging De Herven  
P/A Meester La Grostraat 4  
5324 AK Ammerzoden  
[www.deherven.nl](http://www.deherven.nl)  
[info@deherven.nl](mailto:info@deherven.nl)

Heeft u ideeën voor dit bulletin of wilt u meer informatie over een van de onderwerpen dan kunt u contact opnemen via bovenstaande contactgegevens.



**ONDERNEMERS VERENIGING**

Hoe ziet Tradepark De Herven er uit in 2043? Ondernemers kijken doorgaans liever vooruit dan terug. Hoewel zij vaak vol zitten met 'grote verhalen' over de opbouw van hun bedrijf is altijd de blik op de toekomst.

Ook wij als bestuurders van de Ondernemersvereniging, ook allen ondernemers, hebben ons vizier gericht op vernieuwing, verbetering en kansen voor de toekomst.



Afgezet tegen de lange historie van de stad is 25 jaar nog maar een zeer korte periode. Maar er is in die tijd al veel gebeurd en De Herven is gegroeid van een lokaal bedrijventerrein tot een belangrijke banenmotor voor de stad.

Maar sommige thema's, waar wij ons voor in zetten, zijn nog steeds actueel. Zo is de logistieke situatie rondom De Herven altijd een belangrijk aandachtspunt geweest. In 1993 was de A2 een 4-baans snelweg van Amsterdam naar Maastricht waar veel files stonden. Inmiddels is de snelweg een ruime 8-baans landingsbaan maar de file-druk blijft (te) hoog. Hetzelfde geldt voor de parkeerdruk op ons be-drijventerrein. Al in de jaren '90 werd bedacht dat steeds meer ondernemers, werknemers en consumenten met het openbaar vervoer of per fiets naar De

Maar, als de meeste ondernemers, willen wij soms ook even stil staan bij een bijzonder jubileum om ook te leren van het verleden.

Het is in 2018 precies 25 jaar geleden dat mannen met snorren en vrouwen met kleurrijke bloezen besloten om een Ondernemersvereniging te starten voor de bedrijven op het Tradepark langs de A2. Om ook andere bedrijven de gelegenheid te bieden lid te worden van de vereniging werden de gebieden rond Brabantpoort, Soetelieve Noord en de Rompert toegevoegd aan het aandachtsgebied. Er is inmiddels heel veel veranderd op ons bedrijventerrein. Bij de start van de bouw waren veel bedrijven vooral lokaal gericht en woonde de ondernemer letterlijk naast zijn of haar bedrijf. Inmiddels zijn er op het bedrijventerrein meerdere bedrijven gevestigd met een nationaal en zelfs internationaal bereik.

Was de woonboulevard vroeger met name voor bewoners van de stad een prettige plek om te winkelen, nu bieden de winkels een grote diversiteit aan consumenten uit heel Brabant en zelfs daar buiten.

Herven zouden komen. Nu blijkt die voorspelling nog niet uitgekomen. Hoe inspirerend de visie destijds ook was, de realiteit laat een ander beeld zien. Ondermeer deze onderwerpen, samen met het doel om het gebied ook duurzaam te verbeteren, zorgt voor een heldere agenda de komende jaren.

Hoewel ondernemers in 25 jaar veel hebben bereikt liggen er nog mooie uitdagingen voor de toekomst. Gedurende het komende jaar zullen wij terugkijken op het verleden maar altijd met het perspectief op de toekomst.

Met het verleden als basis gaan wij de uitdagingen aan in de toekomst van ons unieke bedrijventerrein!

Bart Bulter (Bulter architecten / Voorzitter Ondernemersvereniging De Herven)