ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

# InZAKEN VERBINDT

OKT 2023




Qurius
**BIJ EEN NIEUWE FASE HOORT EEN NIEUWE NAAM**

Ondernemersprijs
**GENOMINEERDEN STELLEN ZICH VOOR**

Brienen aan de Maas
**MIJMEREN OVER EEN NIEUWE TOEKOMST**

34


MH
HOVENIERS
Ontwerp & advies
Aanleg & onderhoud
Sierbestratingen & grondwerk
Vijvers & hekwerken
Beregeningstechniek
Wij leveren ook alle beplanting en decoratie voor uw tuin.
www.mhhoveniers.nl
Gespecialiseerd in onderhoud van bedrijfstuinen/ parkeerplaatsen
Molenveldweg 2a - 5835 CM Beugen - 0653841899 - info@mhhoveniers.nl
www.mhhoveniers.nl


SMART HOME
OOK UW PARTNER
VOOR INBRAAK PREVENTIE!
Van Bon
elektro
www.vanbonelektro.nl
Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl


HYTORC
Partner voor uw particulier en zakelijk groen
Ontwerp, aanleg en onderhoud
Wij zorgen voor een resultaat waar u nog jaren van kunt blijven genieten
STAR Landscaping
Lange Oijen 14
5433 NG Katwijk
T 0485-215309
info@starlandscaping.nl
www.starlandscaping.nl



Voorwoord

**ROBERT HERMENS**
**Uitgever**
T 06-55 34 03 24
info@inzaken.nl

# Ben trots!

Heb je je wel eens gerealiseerd van welke betekenis ondernemerschap is? Besef je wel dat je verantwoordelijk bent voor eigenlijk alles? Hoe dat zo? Ik leg het uit…

Een verantwoordelijk minister, bestuurder van de sportvereniging, migratiedienst, een vereniging tegen kanker, stichtingen die honger bestrijden in Afrika… beslissend over centen… allemaal zijn ze afhankelijk van ondernemerschap.

Ondernemerschap zorgt ervoor dat de euro's in beweging blijven. Een middel waarmee de intensiviteit en aandacht voor zorg en welzijn binnen onze samenleving wordt verdeeld. Altijd gefinancierd uit belastingen, inkomsten of winsten van ondernemingen.

Is ondernemerschap dan echt verantwoordelijk voor álles? Als het om de euro's gaat, denk ik dat zeker. Hiervoor mag je met trots de straat op!

Draag het uit of laat anderen er maar wat van vinden. Doe dat maar.

Met vriendelijke groeten,
*Robert Hermens*

# In deze uitgave

OKTOBER 2023

**10**



**QURIUS**
VKPS Studiebegeleiding heeft een nieuwe naam: Qurius. De naam verwijst naar nieuwsgierigheid. Bij Qurius voedt men deze en helpt men jongeren om hun volledige potentieel te ontdekken en bereiken. Jules van Kuijk is de nieuwe directeur.

**23**



**SCHADENET VAN EEDEN**
Nico van Eeden volgt, op zijn 72e, nog altijd alle ontwikkelingen op de voet. Sterker: Schadenet van Eeden loopt in het toepassen van nieuwe systemen en technieken landelijk nog altijd voorop. Zijn bedrijf bestaat inmiddels veertig jaar.

**26**



**MSD ANIMAL HEALTH**
Het is wereldwijd de grootste locatie voor het ontwikkelen en produceren van veterinaire vaccins. Jaarlijks worden hier 55 miljard doseringen geproduceerd. MSD Animal Health in Boxmeer bestaat volgend jaar driekwart eeuw.

**46**



**BRIENEN AAN DE MAAS**
Brienen aan de Maas. Als er niet zo heerlijk gekookt zou worden, zou je het alleen al om zijn ongeëvenaarde ligging aanbevelen. Hier worden de zintuigen op meerdere manieren geprikkeld. De meesterkok mijmert intussen over een nieuwe toekomst…

## En verder…

**5** | Column Eugène van Kempen **6** | Kort Nieuws **8** | Column Anton Loeffen
**9** | Column Randy van Tienen **12** | Column Pierre Hermans **22** | Inzichten

**Colofon**
InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg is een productie van Bureau Spraekwater voor ondernemers en bestuurders uit de regio.

Oplage: 6.000 exemplaren
Uitgever: Robert Hermens
Adres: Udensedijk 35, 5451 PK Mill
E-mail: info@inzaken.nl
Telefoon: 06-55 34 03 24

Ook in dit magazine onder de aandacht komen? Contact opnemen kan gewoon via Robert Hermens: info@inzaken.nl of 06-55 34 03 24.

Deze editie is mede tot stand gekomen door: The Write House tekstproducties, Patrick Bongartz Fotografie, Inpladi – bureau voor idee en creatie en Uitgeverij InZaken.

Adreswijzigingen worden direct doorgevoerd na het doorgeven via e-mail: info@inzaken.nl.

©2023 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Uitgeverij InZaken.

# Vergaderen in rust en comfort...

**Even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!**

Voor een **vergadering, presentatie, teamuitje of een feestelijke gebeurtenis** hebben wij mooie ruimtes en alle benodigde faciliteiten. De landelijke inrichting zorgt meteen voor een gemoedelijke sfeer.




LANDGOED DE BARENDONK

**www.barendonk.nl**

Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436

Milieuregels ingewikkeld?
Geen zorgen.

Wij helpen u met
onderzoek, advies en planning.



Bel 088 - 500 1 600 of kijk op www.econsultancy.nl

**Econsultancy**

patrick bongartz

THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

INFO@PATRICKBONGARTZ.NL | T 06-22502677
WWW.PATRICKBONGARTZ.NL

Column



**MR. E.C.M.J. VAN KEMPEN**
**Advocaat**

**VAN KEMPEN ADVOCATEN**
Bereklauw 1
5831 PE Boxmeer
T 0485-58 11 70
info@vankempenadvocaten.nl
www.vankempenadvocaten.nl

# UITLEG VAN OVEREENKOMSTEN

Iedereen heeft te maken met overeenkomsten. Er bestaan veel verschillende overeenkomsten, denk daarbij onder meer aan de koopovereenkomst, de arbeidsovereenkomst en de verzekeringsovereenkomst. In de overeenkomst worden de bedoelingen van partijen taalkundig vastgelegd.

Wat nu als partijen van mening verschillen over de wijze waarop de overeenkomst moet worden nagekomen? Tot voor kort zou vrijwel iedere advocaat u gewezen hebben op het Haviltex-arrest van 13 maart 1981.

Het Haviltex-criterium komt erop neer dat de uitleg van een overeenkomst niet alleen kan worden opgemaakt uit de zuiver taalkundige uitleg van de bepalingen van de overeenkomst, maar dat de uitleg ook wordt vastgesteld aan de hand van de bedoelingen en verwachtingen van partijen bij het sluiten van de overeenkomst.

Sinds 25 augustus 2023 zal de advocaat u wijzen op het Haviltex-criterium, maar ook moeten onderzoeken of de toepassing van dat criterium niet in de overeenkomst is uitgesloten.

De Hoge Raad heeft op 25 augustus bepaald dat in de overeenkomst mag worden overeengekomen dat de letterlijke tekst van de overeenkomst, in afwijking van het Haviltex-criterium, prevaleert boven eventuele partijbedoelingen en dat bepalingen in de overeenkomst uitsluitend grammaticaal dienen te worden uitgelegd en toegepast.

*Bent u bezig met het onderhandelen over een overeenkomst, denk dan goed na over het al dan niet uitsluiten van het Haviltex-criterium, zodat u niet voor verrassingen komt te staan. Hebt u advies nodig, dan weet u ons te vinden!*



## ZONNEPANELEN ZIJN ENORM POPULAIR, MAAR WELKE GEVOLGEN ZIJN ER NA BRAND?

**Zowel bij particuliere als zakelijke klanten ziet Zeqer Advies een flinke toename in de aanschaf van zonnepanelen. Het zelf opwekken van stroom lijkt goed voor de portemonnee én het milieu.**

Helaas wordt er maar zelden stilgestaan bij de vraag: wat zijn de gevolgen voor het milieu na brand? Deeltjes vliegen omhoog en kunnen zich in de wijde omgeving verspreiden. Is hier sprake van een verontreiniging? Wie is er verantwoordelijk voor de opruiming? Wat vergoedt de verzekeraar? Bij aanwezigheid van asbest zijn deze vragen alom bekend, maar wordt de link met mogelijke milieuschade ook gelegd bij zonnepanelen?
Het toenemend aantal zonnepanelen op bedrijfspanden in Nederland én de brandschades die inmiddels beoordeeld zijn, heeft verzekeraars aan het denken gezet. Er wordt in de voorwaarden een verschil gemaakt tussen opruimingskosten, saneringskosten en verontreiniging. Ook de locatie speelt natuurlijk een rol. Is er dekking voor alleen de eigen locatie, directe buren of een bredere omgeving? Er zijn voorbeelden bekend waarbij zonnepanelendeeltjes kilometers verder op het land terecht zijn gekomen. Daarnaast blijft er discussie bestaan over de stelling of deze deeltjes verontreinigend zijn voor de grond. En daarbij de vraag: worden de kosten voor het weghalen vergoed onder de bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering, opruimingskosten bij de opstalverzekering of is een milieuschadeverzekering nodig? Er lijken soms meer vragen dan antwoorden te zijn, omdat veel informatie nog uit toekomstige ervaringen zal moeten blijken. Genoeg redenen voor ondernemers om goed na te denken wat de risico's zijn. Elke situatie is anders én elke verzekeraar heeft andere voorwaarden. Met advies door een zakelijk risicospecialist kan men financiële risico's zoveel mogelijk beperken.



**Neem contact op met Zeqer Advies voor een vrijblijvend en persoonlijk adviesgesprek: 0485-572129.**

## GRONDWATERMEETNET LAND VAN CUIJK

**Het klimaat verandert. We merken dat aan hevige neerslag en aanhoudende droogte. De verandering van het klimaat heeft ook invloed op ons grondwater. Als het grondwater te hoog is, lopen kruipruimtes vol en worden tuinen drassig. Is het te laag dan kunnen houten funderingen gaan rotten.**

Door het aanleggen van een grondwatermeetnet zijn invloeden vanuit het grondwater meetbaar en kan de grondwaterfluctuatie in beeld worden gebracht. Econsultancy heeft voor de gemeente Land van Cuijk in totaal 67 peilbuizen geplaatst op strategische punten om de grondwaterstanden op verschillende locaties te monitoren. Het meetnet biedt real-time gegevens over de grondwaterstanden, waardoor veranderingen vroeg te zien zijn. Hiermee kan inzicht worden gekregen in de meerjarige grondwaterstandvariaties en ziet men hoe het grondwater reageert op extreme neerslag of juist een neerslagtekort.
Het grondwatermeetnet is een handig hulpmiddel om fluctuaties in de grondwaterstand binnen de gemeente waar te nemen en hiermee worden eventuele kwetsbare locaties voor droge of natte omstandigheden inzichtelijk gemaakt. De steeds extremer wordende neerslag of juist de aanhoudende droogte zorgt ervoor dat deze informatie steeds belangrijker wordt.






# 18E LIONS GOLFDAG LAND VAN CUIJK EN NOORD-LIMBURG: € 20.000 VOOR GOEDE DOELEN

**Vrijdag 8 september is een zonovergoten en tropische warme dag in Afferden, als 28 flight deelnemers (112 golfers) hun golftoernooi starten voor het goede doel. Deze jaarlijkse Lions Golfdag werd dit jaar voor de 18e keer georganiseerd door de Lionsclub Land van Cuijk en Noord-Limburg op de door de Golfbaan Landgoed Bleijenbeek beschikbaar gestelde golfbaan. Deze zeer gewaardeerde golfdag met als thema: 'golfen voor het goede doel' was wederom 'uitverkocht'. Dit jaar organiseerde de Lionsclub hun 18e Lions Golfdag om twee goede doelen financieel te ondersteunen.**

Het eerste goede doel: Fight for Sight/ Layak. Oogzorg voor kinderen en jongvolwassenen. Verbetering van de vroege detectie van slechtziendheid en het voorkomen van maatschappelijke achterstand als gevolg van slechtziendheid op jonge leeftijd, Jakarta, Indonesië. Het tweede goede doel: 3D-Sierra Leone/ Materiaal voor Merel. Productie van arm/ beenprotheses met en door de lokale bevolking in het Masanga Hospital, Sierra Leone. Middels 3-D scan/print-apparatuur en eigen ontwikkelde AI-software. Als nevenprogramma waren dit jaar de vrijwilligers uitgenodigd van het Maasziekenhuis in Boxmeer. Zij mochten rekenen op een gastvrij ontvangst van de Lions-leden in het clubhuis van de golfbaan met een afwisselend programma.

Door de vele flight-deelnemers, de (regionale) sponsors (veelal in natura) en onder meer de kosteloze medewerking van trouwe deelnemers zoals Mascotte RR- en Bentley-eigenaren en de Menvereniging Maasduinen kunnen de Lions terugkijken op een geslaagde golfdag. De aanwezige afgevaardigde van het project Fight for Sight, Layak Indonesië, Maus Westerbaan en van 3-D protheseprinten in Sierra Leone, Merel van der Stelt, mochten elk een cheque in ontvangst nemen van € 10.000 uit handen van de Lions-president Tom Wienhofen. Een 19e Lions Golfdag, vrijdag 13 september 2024, staat nu al in de agenda genoteerd.

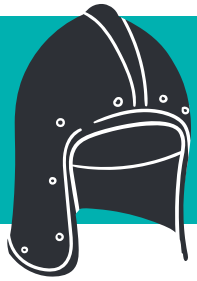
## REVIEWS: LAND VAN CUIJK TWEEDE VAN BRABANT

De verblijfsaccommodaties, restaurants en attracties in het Land van Cuijk worden gemiddeld genomen uitstekend gewaardeerd door de gasten die onze regio bezoeken. Het Land van Cuijk scoort met 8,9 hoger dan de meeste andere regio's en steden in Brabant. Alleen Land van de Peel heeft in het tweede kwartaal een nog beter cijfer (9,1) behaald.

Dat blijkt uit een door VisitBrabant gepubliceerde rapportage over de beoordelingen (reviews) die gasten in de maanden april, mei en juni hebben achtergelaten. De reviews zijn gegeven via vooral Google, maar ook via Booking.com, TripAdvisor, Bungalow-Specials en Hotels.com. De gemiddelde score van 8,9 is een-tiende punt hoger dan een jaar geleden.

De meningen die gasten online over een bedrijf of attractie achterlaten worden steeds belangrijker. Negen van de tien kijken eerst wat anderen over jouw bedrijf of attractie zeggen voordat ze besluiten een bezoek te brengen. Liefst 95% leest minimaal zeven reviews voor zij daadwerkelijk boeken. Heb je minder dan vier sterren of een gemiddelde van 8, dan word je vaak niet eens in overweging genomen. Krijg je online hogere waarderingen, dan leidt dat meestal ook tot omzetstijging: die neemt met 11% toe als jouw rapportcijfer van een 7 naar een 9 gaat.





## HISTORISCH SPEKTAKEL GRAVE OP 6 EN 7 APRIL 2024

In het weekeinde van 6 en 7 april wordt in Grave de vierde editie van het Historisch Spektakel georganiseerd. Bezoekers van het evenement mogen wederom een overweldigende dosis actie, het kletteren van wapens en spectaculaire demonstraties verwachten. Veel Gravenaren gaan die dagen gekleed in historische kleding. Het Historisch Spektakel van komend jaar valt samen met de 350e herdenking van de tragische veldslag van 1674.

Column



**ANTON LOEFFEN**
**Ondernemer**

**ESHGRO**
T 0485-47 61 93
anton@antonloeffen.nl
www.eshgro.nl

# ROBBIE

Met al die ontwikkelingen rond AI ga je hopen op een kunstmatig intelligente assistent. Wat zou die allemaal wel niet kunnen doen? Logischerwijs moet die assistent een naam hebben zodat ik het gevoel heb er menselijk mee te kunnen communiceren. Mijn AI-assistent heet Robbie. Zoals de Robot van Bassie en Adriaan :-) Het eerste wat ik van Robbie verwacht is dat 'ie mijn mail kan beantwoorden. Of tenminste een conceptantwoord opstellen. Maar wellicht ook reageren op alle andere communicatie, van voicemails tot WhatsApp, en natuurlijk de prioriteiten bepalen.
Terwijl ik aan mijn cappuccino nip, vertelt Robbie me hoe mijn agenda voor die dag eruit ziet, wat belangrijk is en op wie ik even moet reageren. Hij heeft wat conceptantwoorden opgesteld voor mijn mail en WhatsApp en een checklistje met prio's gemaakt. Ook heeft Robbie wat artikelen klaargezet uit het FD en de Economist. Plus een tip voor een interessante podcast en online learning. Robbie zorgt ervoor dat ik up-to-date blijf en wat leer.

Vanzelfsprekend verwijdert Robbie alle SPAM- en phising-mails en verijdelt hij alle pogingen om me informatie of geld afhandig te maken. Robbie kan ook helpen bij complexe taken. Hij leest alle stukken, maakt een korte samenvatting met aanbevelingen. Robbie kan heel snel grote hoeveelheden informatie verwerken en blijft scherp op dingen die je als eenvoudige sterveling misschien over het hoofd ziet. Bedrijf of vakantie, Robbie helpt me goede beslissingen nemen. Niet onbelangrijk: hij let ook op mijn gezondheid. Hij ziet aan mijn hartslag in mijn smartwatch dat ik wat stress heb of te weinig slaap. Hij plant daarom wat rust en sport in mijn planning. Dit is dichterbij dan je denkt. Er zijn twee grote nadelen. Één: Robbie heeft geen idee wat 'ie doet. Alles wat 'ie doet is gebaseerd op het herkennen van patronen zonder de inhoud te begrijpen. Twee: al die persoonlijke assistenten hebben veel invloed en hun output vormt de basis van de toekomstige patroonherkenning. Denk daar nog eens over na.



Koffiepraat



# DE SUP-WETGEVING TEGEN PLASTICVERVUILING

*Als onderdeel van de SUP-wetgeving koffiebekers mogen vanaf 2024 geen wegwerpbekers meer gebruikt worden. De regels hiervoor verschillen echter, als je het hebt over deze bekers ter plaatse gebruiken of bij afhaalmaaltijden. Wanneer je ter plaatse, zoals op werk, koffie wilt drinken, moet je vanaf januari 2024 een herbruikbare koffiemok gebruiken. Een uitzondering geldt voor zorginstellingen, aangezien hier vaak te weinig tijd is en kartonnen koffiebekers hier praktischer zijn.*
*Wat zijn de alternatieven? Hoewel kartonnen koffiebekers vanaf 2024 niet meer zijn toegestaan in de meeste gevallen, zijn er toch nog voldoende mogelijkheden om een kopje koffie te kunnen drinken op werk. De eerste mogelijkheid is om koffiebekers van hardplastic, ofwel kunststof, te gebruiken. Deze moeten dan wel minimaal 500 keer gebruikt kunnen worden. Een andere mogelijkheid zijn keramieken mokken. Hierbij is het gemiddelde gebruik ongeveer 5.000 keer. Een stuk beter dan kartonnen koffiebekers dus! Meer info over onze bekeralternatieven, reinigings- en retourservicedienst en producten? Neem contact op met ons.*

**RANDY VAN TIENEN** **www.nicikoffie.nl**

## SAMEN KOKEN IN LANGENBOOM

**Bij het Mo'Ment in Langenboom is men zich ervan bewust dat 'samen koken en eten verbindt.' Bij de kookworkshops die Monique Nelson aanbiedt staan passie, plezier en gezelligheid voorop.**

Alles wat je in de kookstudio maakt, moet ook thuis te doen zijn. Dus geen liflafjes, schuimpjes, krokantjes en een schilderijtje op het bord, maar pure gerechten die iedereen kan maken. Hier is Het Mo'Ment ook op ingericht: ruim van opzet, maar het voelt als thuis.

Alleen al de locatie maakt Het Mo'Ment bijzonder: een prachtige langgevelboerderij in een natuurlijke omgeving. De kookworkshops zijn allesbehalve standaard, maar altijd leuk en lekker. Dus kom ook genieten, samen met jouw team of klanten.
**www.hetmoment.info**



## IMPULSBUDGET VOOR UITVOERING TOERISMEPARTNERS

Het Nederlands Bureau voor Toerisme en Congressen (NBTC) heeft een bedrag van bijna 15.000 euro beschikbaar gesteld aan Visit Land van Cuijk voor de verdere uitwerking van het concept ToerismePartners Land van Cuijk. Visit Land van Cuijk is eind vorig jaar een community gestart met ondernemers en organisaties die belang hebben bij toerisme in het Land van Cuijk. Omstreeks juli hadden zich 127 partners aangesloten bij ToerismePartners Land van Cuijk.
Het NBTC heeft de bijdrage toegekend omdat zij het 'interessant vindt om te denken vanuit een 'community' als lokale toeristische organisatie.' Het impulsbudget is bedoeld om het idee van ToerismePartners verder te brengen. "NBTC wil met het impulsbudget regio's en steden helpen om nieuwe of volgende stappen te zetten en ervaringen op te doen, die met andere steden en regio's kunnen worden gedeeld." In de nieuwsbrief van Visit Land van Cuijk of als ToerismePartner kan worden gevolgd waar de € 15.000 voor worden ingezet.

Qurius

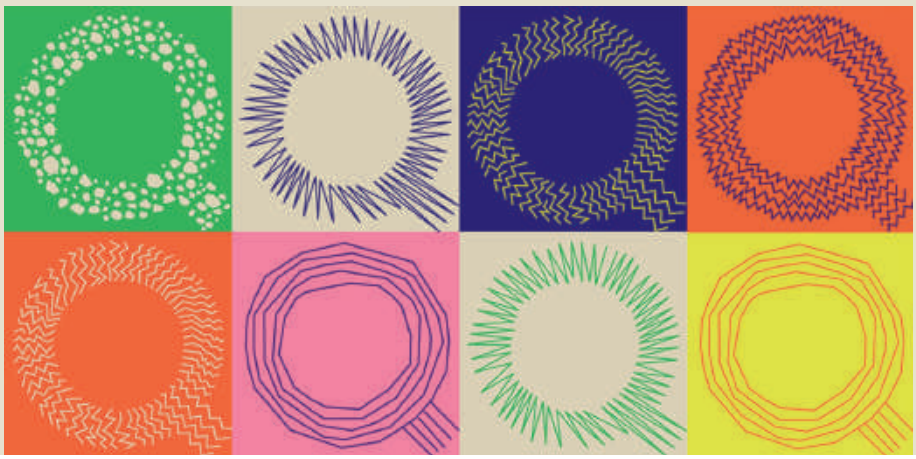
# ‘NIEUWE FASE, NIEUWE NAAM’

**“Bij een nieuwe fase hoort een nieuwe naam. De naam Qurius verwijst naar nieuwsgierigheid, alles start bij nieuwsgierigheid. Bij Qurius voeden we deze nieuwsgierigheid en helpen we jongeren om hun volledige potentieel te ontdekken en bereiken. De visie waar Jacqueline ooit mee gestart is, blijft. Met de nieuwe naam richten we ons op de combinatie van onderwijsondersteuning en jeugdhulp. Wij zijn ervan overtuigd dat ze onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden. Als het op school minder goed gaat heeft dat vaak zijn weerslag thuis en vice versa. Met Qurius zetten we in op deze verwevenheid en kunnen we helpen op het gebied van onderwijs en jeugdhulp.”**

Jules van Kuijk startte meer dan drie jaar geleden bij Qurius, dat toen nog VKPS Studiebegeleiding heette. Afgelopen maart werd hij algemeen directeur. Jacqueline van Kuijk blijft de komende jaren als adviseur en gesprekspartner betrokken. Zij vindt het werk voor de jongeren te leuk om het nu al helemaal los te laten. Jacqueline won in 2014 voor haar werk de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg.
“Jeugdhulp en onderwijsondersteuning op maat, dat is kort gezegd wat we doen”, aldus Jules van Kuijk. Daaronder vallen: onderzoek naar leer- en gedragsproblematiek met daarbij behandeling en begeleiding; studiebegeleiding in de vorm van bijles en huiswerkbegeleiding; orthopedagogische studiebegeleiding, projecten voor hoogbegaafden; begeleiding van thuiszitters in een traject terug naar school. Verder voert men onder meer veel onderwijs- en jeugdhulpprojecten voor scholen uit.

## Maatschappelijke relevantie

In 2007 startte Jacqueline van Kuijk met VKPS (Van Kuijk Personal Support). “Ik was docent, vertrouwenspersoon, remedial teacher, dus wist wat er speelde.” Hoewel ze ervan overtuigd was dat er heel veel goed werk gebeurt op de scholen, bleef het onderwijs in haar ogen toch min of meer afgestemd op de ‘gemiddelde’ leerling. Dat inspireerde haar om op zoek te gaan naar het talent en de kracht van een kind en eraan bij te mogen dragen om dit talent verder te ontwikkelen. “Een jongere zien opbloeien; daar kan weinig tegenop.”



VKPS groeide enorm, tot zo’n zestig medewerkers tegenwoordig en zelfs tegen de tachtig in examentijd. Jules was altijd al betrokken bij de organisatie. Hij was in 2008 al leerlingbegeleider en verrichte daarnaast de nodige hand- en spandiensten. Jules kwam als vanzelf weer in beeld bij het bureau, na het bedrijfsleven verkend te hebben. Zijn achtergrond is financiële consultancy voor banken, en fusies en overnames van mkb-bedrijven, ook op internationaal niveau. “Ik kreeg een inkijk in hoe bedrijven werken. Toen ik de kans kreeg om hier te starten, heb ik deze kans gegrepen. Qurius geeft mij de mogelijkheid om een maatschappelijk verschil te maken.”

## De dag van de lockdown…

En zo startte Jules van Kuijk op 16 maart 2020 voor VKPS. Het was de dag dat Nederland in lockdown ging… “Niks gaat zoals je gepland hebt”, lacht de algemeen directeur. “Jongeren konden ineens niet meer komen; wij konden niet naar de jongeren. Het was opeens alle hens aan dek. Daarop zijn we razendsnel gaan switchen naar een online omgeving. Daar had ik in mijn vorige baan, met alle internationale contacten, al veel ervaring mee.”
“Ondanks de beperkingen en vele aanpassingen bleef de ambitie om te groeien in de driehoek Den Bosch-Venlo-Nijmegen overeind. Veel (basis)scholen begonnen ons in die periode te benaderen voor ondersteuning. Naast onze regio doen we werk voor middelbare scholen in onder meer Venray, Venlo, Veghel, Deurne, Helmond, Horst en Den Bosch. Ons scholennetwerk is daardoor structureel uitgebreid en men weet ons te vinden.”
“We hebben flinke stappen gezet in digitalisering”, aldus Jules van Kuijk. “We hebben



Jules van Kuijk, de nieuwe algemeen directeur van Qurius.



ervaren dat online methodieken voor sommige kinderen met angstproblematiek beter aanslaan dan offline methodieken omdat online begeleiden in vertrouwde omgeving drempelverlagend werkt. Ook wordt voor sommige thuiszitters de drempel om terug te keren naar school lager als er een digitale tussenstap is in de vorm van online lessen. Uiteindelijk willen we ze natuurlijk graag face to face zien, maar deze technologische mogelijkheden willen we graag ten volle benutten. We zijn ook begonnen met E-Health: dat willen we naast de persoonlijke begeleiding inzetten, zodat de jongeren gericht en zelfstandig thuis kunnen verder werken aan hun persoonlijke doelen."

## Passende tools

Alle ontwikkeling begint bij oprechte interesse, willen weten, willen doen. Bij nieuwsgierig zijn. Qurius biedt jongeren van vier tot 25 jaar passende tools om te kunnen ontwikkelen naar een gelukkig en zinvol leven. Door de jeugd, ouders, scholen en gemeenten te verbinden, te ondersteunen en samen op zoek te gaan naar de nieuwsgierigheid van het individu, biedt Qurius maatwerk waarbij de wil en het talent van de jongeren centraal staan. Met een bevlogen team en Jules van Kuijk als algemeen directeur is Qurius klaar voor de toekomst.

Column



**PIERRE HERMANS**
**Ondernemer**

# WIE DE JEUGD HEEFT, HEEFT DE TOEKOMST...

Al 42 jaar ben ik actief als zelfstandig ondernemer. Eigenwijs als ik was, was ik in de stellige overtuiging dat ik na het behalen van mijn havo-diploma geen verdere opleiding meer nodig had om een eigen bedrijf op te starten en hiervan een succes te maken. Als ik nu de balans opmaak is het me toch gelukt. Ik ben trots op wat ik bereikt heb en uiteindelijk heb ik een andere opleiding gehad die in de volksmond heet: 'door schade en schande wijs worden'.

Maar als ik nu kijk naar alle jongeren die ik om me heen verzameld heb, inclusief zoon Nino en dochter Bo, kan ik niet anders zeggen dan dat zij – omdat ze ook nog eens specialistisch opgeleid zijn – veel meer kunde in huis hebben en sneller kunnen schakelen dan toen ik hun leeftijd had. Mijn advies aan alle senioren: 'maak plaats voor de volgende generatie', want ze kunnen veel meer en veel beter dan wij.

En voor degenen die dan niet weten wat ze moeten doen in hun vrije tijd, heb ik nog wel een tip. Ga scholieren en je eventuele kleinkinderen verleiden om voor een vak te kiezen omdat ze vaak veel meer met hun handen kunnen dan ze zelf denken en hun ouders willen. Kans is groot dat als ze loodgieter worden ze veel gelukkiger zijn dan wanneer ze manager moeten zijn. En dat dit net zo goed beloond gaat worden, garandeer ik.





**Je deelt meer dan je denkt. Woorden. Gesprekken. Beelden. Zonder dat je het door hebt deel je van alles. Bij Countus doen we dat ook. We verbinden cijfers aan mensen en mensen aan cijfers. Ons doel? Succesvol en volledig ontzorgde ondernemers. Succes maken we samen. En delen we samen. Countus. Daar reken je op.**

**Countus Mill**
Markt 29
0485 45 45 96 / mill@countus.nl

**COUNTUS.NL**

Countus
daar reken je op

Verweijen ICT

Met ons klikt 't!

Netwerk- en systeembeheer
Vaste en mobiele telefonie
Cloud
Office 365
Connectiviteit
Overige diensten



**Verweijen ICT**
Wanroijseweg 40, 5451 HA Mill
+31(0)485-748080
info@verweijenict.com
www.verweijenict.com

Eerstmediation.nl

*Arbeidszaken en echtscheidingen*

Mediation is dé manier om conflicten aan te pakken en juridische kosten te voorkomen.



Mr. Rianne Hillenaar-Cöp
riannehillenaar@eerstmediation.nl
Grotestraat 4 Beers, tel. 06-14 06 55 30



bedrijfskleding
veiligheidskleding
veiligheidsschoenen
veiligheidsmiddelen

van ysselt BEDRIJFSKLEDING

www.vanysseltbedrijfskleding.nl

Adviseerd.
Produceerd.
Monteerd.

Aben RECLAME

abenreclame.nl

MARCEL FLEUREN TRAINING EN SERVICES

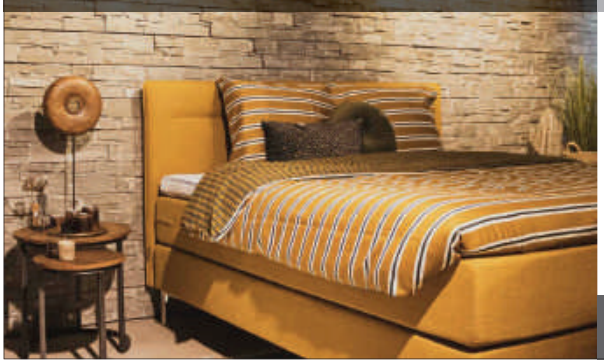
BHV, EHBO, AED trainingen en materialen




**Marcel Fleuren**
Wethouder Lindersstraat 53
5455 GJ Wilbertoord
T 06-83948878
info@trainingenservices.nl

www.trainingenservices.nl

SLAAPSFEER



En.. morgen gezond weer op!

**Beers**
Gildeweg 17

**Beuningen**
Hadrianussingel 34

**Groesbeek**
Ambachtsweg 13

www.slaapsfeer.nl



# Schrikt u hiervan?

**Wilt u met een gerust hart deze envelop kunnen openen, nadat u uw onderneming heeft verkocht of ingebracht in een BV?**

Laat u dan adviseren door SCH€€RS belastingadvies & financiële planning. Ik heb vakkennis en aandacht voor u en uw wensen. Ook voor een second opinion.

Bel **06 - 543 530 28** voor een kennismakingsgesprek of kijk op **www.scheersbelastingadvies.nl**

**SCH€€RS**

**belastingadvies & financiële planning**

**MAAKT VAN GELD MEER GELD**

MARC PETERS
BEDRIJFSTAXATEUR

*Dé specialist in de regio*



*"Taxeren is niet iets wat ik erbij doe, het is het énige wat ik doe."*

Al ruim 35 jaar dé specialist in taxaties van bedrijfsonroerendgoed in de regio Land van Cuijk en Maasduinen. Als expert én betrokken partner ga ik graag aan de slag voor je!



0485-563170
info@marcpeters.nl
www.marcpeters.nl

# dé specialist in civiel-technisch personeel

**werknu** *hoogstpersoonlijk* **www.werknu.eu**

Uden • Boxmeer • Eindhoven

## Slooten van den Bogaart

# 'WIJ WILLEN IN **2023** NAAR DE **CHAMPIONS LEAGUE**'

**Met een staat van dienst van zeventien jaar mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart gevoeglijk tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond Remco van Slooten en Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Het zijn de twee unieke karakters van de fiscaal jurist en van de accountant die het plaatje vormen. Daarbij denkt het kantoor voortdurend vóóruit: "Wij willen in 2023 naar de Champions League."**




**Het team dat graag Champions League speelt. Kortgeleden werd het versterkt met twee nieuwe medewerkers.**

Vorig jaar sprak Remco van Slooten met Harry van Heemskerk, managementcoach in Cuijk. Het gesprek ging over de Exact Online Award (EOL), die het Cuijkse accountantskantoor voor de tweede keer wist te winnen. Maar vooral ook over hoe (soms kleine) dingen nog beter kunnen. Het bracht het kantoor op het idee dat men, na twee EOL Awards, in 2023 naar de Champions League wil. "Met een echt SloBo-team. Want als wij weten hoe dat moet, dan kunnen we wellicht ook onze klanten naar de Champions League helpen."

### Wat gaat al goed?

"Ons SloBo-team draait al geruime tijd erg goed. Maar om futureproof te zijn willen we nog beter", aldus Remco. "Het winnen van de EOL Award was zo'n zaak die ons een 'Champions Leaguegevoel' gaf. Meer concreet voor onze klanten was het halen van de deadline van 31 december voor het publiceren van jaarrekeningen. En dan zijn er nog dingen die 'klein' lijken, zoals het zorgen dat er op tijd broodjes worden besteld, gehaald en er op tijd een bakkie koffie 'gedaan' wordt. Of het schema wat ervoor zorgt dat iedereen een keer de telefoon opneemt. Ogenschijnlijk geen wezenlijke zaken, maar ze maken juist dat een team tot een hechte eenheid wordt. En kennelijk zijn we dat ook, want klanten geven ons voor persoonlijke benadering een 9! Kijk, dat is Champions Leagueniveau!"

### Wat kan beter?

Eric vervolgt: "Er zijn nog genoeg zaken waarvan we graag de puntjes op de i zetten om zodoende daadwerkelijk Champions League te spelen. Denk aan een klant die vraagt naar een medewerker die in bespreking zit. Zo'n klant kan wellicht ook door iemand anders worden geholpen. Want wat als het alleen maar ging om een kopie van de jaarrekening? Dat is eigenlijk een gemiste kans."

"We willen ook scherper pro-actief informeren en attenderen. Een klant kocht een auto. Natuurlijk kijken we graag of deze op de zaak moet komen. Maar we kunnen ook uitleggen dat de klant dit voortaan beter vooraf met ons kan afstemmen omdat er nog wat fiscale en financiële haken en ogen aan zitten."
Een voor nu laatste voorbeeld: "Het bewaken en beheersen van de vragen die bij klanten liggen. Een klant heeft niks aan het antwoord dat jij hem drie weken geleden hebt gemaild. De meeste klanten zitten niet de hele dag achter hun pc en lezen daarbij ook niet dagelijks hun mail. De klant wil dat wij aan het stuur zitten en hem aan de jas trekken als het mis gaat. Het gaat er niet om wie gelijk heeft..." In een volgende editie nog meer over wat al goed gaat en wat nog beter kan.

## Van der Horst aannemers

# MET NIEUWBOUW GEMEENTEHUIS WORDT EEN TRADITIE HOOG-GEHOUDEN



**Van der Horst aannemers heeft 'vindingrijk bouwen' tot handelsmerk gemaakt. De Millse bouwer weet zich als geen ander te verplaatsten in de opdrachtgever en onderscheidt zich daarmee ook in complexe situaties. Van der Horst mag een mooie traditie gaan hooghouden: bouwen aan het nieuwe gemeentehuis voor het Land van Cuijk. "Het geeft een extra mooi gevoel als je aan mooie projecten in je eigen regio kunt en mag werken. Aan ons de taak om partners uit de regio waar het project wordt gerealiseerd te betrekken bij deze projecten."**

Het Land van Cuijk is voor van der Horst aannemers een speciale plek en bekend terrein. In de ruim negentig jaar dat het bedrijf nu bestaat was het altijd gevestigd in de voormalige gemeente Mill & Sint Hubert. Algemeen directeur Antoon van der Horst: "Mijn opa bouwde in 1956/1957 het eerste gedeelte van het toen nieuwe gemeentehuis in Cuijk, compleet met carillontoren. Mijn vader deed de uitbreiding aan de Molenstraat en de interne verbouwing. Ikzelf was betrokken bij de laatste grote uitbreiding en renovatie van het bestaande gebouw, in 2004. Dat project telde dus drie generaties bouwers, iets om trots op te zijn."
Ook de gemeentehuizen in Wanroij (1966) en van Mill (1969) werden door Van der Horst gebouwd. Als laatste werd in 2011 het voormalig gemeentehuis in Mill uitgebouwd met het Cultureel Centrum Myllesweerd.



Kraaijvanger Architects, render: Plotvis

## Aanpassing en uitbreiding

Na de herindeling op 1 januari 2022 telt de nieuwe gemeente Land van Cuijk zo'n 700 medewerkers. Het huidige gemeentehuis van Boxmeer, in gebruik genomen in 2010, is te klein om de nieuwe organisatie te huisvesten, maar bij de bouw ervan is rekening gehouden met een mogelijke uitbreiding. En dus wordt het bestaande gebouw aangepast en uitgebreid om te kunnen voldoen aan de ruimtevraag.
De fundering voor deze uitbreiding is al aanwezig: de aannemer gaat kolommen plaatsen op de betonmuren van de bestaande parkeergarage.
Het nieuwe gebouw moet één 'look and feel' krijgen. Dat betekent dat oud- en nieuwbouw goed in elkaar moeten overlopen en er ook qua inrichting geen verschil zichtbaar mag zijn tussen het voormalige en nieuwe gedeelte. Ook is er een grote samenhang zowel in constructie als ook in de W- en E-installaties tussen beide delen. Het bestaande gebouw heeft 6200 m² vloeroppervlakte, verdeeld over drie bouwlagen, inclusief een parkeer-



Ted van Schijndel (l.) en Antoon van der Horst op de aanstaande projectlocatie.

kelder van 2.250m². De uitbreiding betreft zo'n 2.400m².

## Lokale en regionale inkoop gegarandeerd

Antoon van der Horst is blij met de opdracht. "Blij voor onze mensen, blij voor onze naam in de regio. Dit is een heel mooie opdracht om aan 'eigen publiek' weer eens te laten zien wat we kunnen. Want daar is men hier vaak enorm verrast over."

"De Open Bedrijven Route, met ruim 1.000 bezoekers eerder dit jaar, heeft wat dat betreft wederom veel ogen geopend. Wat kennelijk bij de opdrachtgever óók voor ons pleitte, was onze duidelijke omschrijving van hoe we omgaan met het bouwen midden in de kern van Boxmeer. We hebben aangegeven hoe we denken de logistieke overlast zoveel mogelijk te beperken: we richten de bouwplaats slim in en kiezen de juiste aanrijdroutes."

Commercieel directeur Ted van Schijndel vervolgt: "Er werd ons gevraagd een plan van aanpak te schrijven hoe we het regionale karakter tijdens het traject willen borgen door zoveel mogelijk lokale en regionale partners erbij te betrekken. Onder 'regionaal' verstaat men de gemeente zélf plus alle aangrenzende gemeenten. Wij garanderen om minimaal zestig procent van de directe bouwkosten voor onderaannemers tijdens de uitvoering lokaal of regionaal in te kopen."

## Kien op circulariteit

"Het pand is al geruime tijd leeg. Deze maand gaan we beginnen met de sloop. We gaan de binnenwanden en (systeem) plafonds eruit halen. Laarakkers Sambeek verzorgt de sloop. Verder hebben we aan de voorkant nog meer lokale partijen aan ons gebonden. Er komt bij de nieuwbouw een gevel uit keramiek tegen een wand van houtskeletbouw-elementen. Die gevel verzorgt specialist Blitta uit Venray. De staalconstructie van de nieuwbouw wordt gemaakt door Metaalbouw Vloet uit Mill. De E-installaties komen van Elektro Technisch Buro Nabuurs uit Boxmeer, de W-installaties doet Van Haren uit Cuijk. Die laatste twee partijen zijn via de gemeente zélf aanbesteed. Daar zijn we heel blij mee, want het toont nogmaals aan dat er gewoon goede partijen in de regio zijn te vinden."

Om overlast te voorkomen verzorgt de bouwer de omgevingscommunicatie met de Van der Horst-bouwapp, die iedereen kan downloaden. "Zo nemen we iedereen met vragen en interesses mee in waar we staan. Het is immers een traject dat toch de nodige tijd gaat duren. En dat midden in een dorpscentrum." Over circulariteit tenslotte wil hij nog kwijt: "We gaan systeemplafonds hergebruiken om tussenwanden mee te isoleren. Je bespaart én op materiaal én op vervoer. Lattenplafonds worden vullatten. Circulariteit is waar we kien op zijn. De architect heeft in het ontwerp al op een aantal circulaire onderdelen gewezen, maar wij gaan als aannemer nog een stapje verder, want we zien nog meer kansen om circulariteit uit te nutten. Dat is onze mentaliteit, we vinden het belangrijk om het in te passen in onze bedrijfsvoering."

Maek
creative
team

“de juiste boodschap,
op het juiste moment,
op de juiste plek”

*een campagne... het lijkt zo simpel*

trust our creative team
**www.maek.nl**

Efficiënt, veilig en
productief (samen)werken
met De Werkplek van Nu

+ **Één online werkplek, altijd en overal beschikbaar.**

+ **Veilig en snel toegang tot data, informatie en applicaties.**

+ **Efficiënt samenwerken met Sharepoint.**



van der Hoff
ICT

Ga naar **vanderhoffict.nl**

# Industriële Kring ontmoet Jong Ondernemend Platform

**Je bent jong en je onderneemt. En je vraagt je af wat er in die wereld allemaal te ontdekken valt. Een ondernemer die op een eilandje wil zitten, zul je met een lampje moeten zoeken. Iedereen wil immers reuring om zich heen, intensieve contacten. Jonge ondernemers willen bovendien antwoorden op prangende vragen, of ze nu starter zijn of opvolger, of een managementfunctie hebben. Het Jong Ondernemend Platform (JOP) is er voor deze durfals.**



Martin van Collenburg, Ted Langen, Randy van Tienen en Bo Pennings (v.l.n.r.)

# JE BENT **JONG** EN JE **ONDERNEEMT**, DAN IS ER **JOP!**

"Waarom zouden jonge ondernemers zich willen verenigen?" Martin van Collenburg, voorzitter van Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg (IK), heeft het antwoord op zijn eigen vraag: "Er zijn drie redenen. Allereerst vanwege je eigen ontwikkeling en het opbouwen van een netwerk. Ten tweede kun je samen dingen bereiken die je in je eentje niet kunt realiseren. Denk aan een gezamenlijk energiecontract, afvalinzameling of cameratoezicht. Samenwerken is bovendien essentieel in de energietransitie. En ten derde: samen sta je sterker richting bijvoorbeeld overheden of andere instanties."

## Elkaar – toegankelijk – versterken

Randy van Tienen, vennoot bij Nici Koffie en Automaten, is, samen met Marloes Kepser en Boyk Martens, initiatiefnemer van JOP. "Het doel is dat jongeren op een toegankelijke manier elkaar versterken. We hebben zo'n 200 jonge ondernemers op de lijst, maar in onze regio zijn het er zo al 800 en mogelijk meer. We hebben ze gewoon nog niet allemaal bereikt. Andersom zijn veel van deze jongeren zich er niet van bewust wat er mogelijk is in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. JOP begon een jaar of drie geleden, aangemoedigd door de IK. Sinds een jaar organiseren wij bijeenkomsten."
Ted Langen is blij met het initiatief. Hij is voorzitter van de themagroep Identiteit en Communicatie, een van de vier themagroepen waarop sinds 2021 de samenwerking tussen de Industriële Kring (IK) en de Bedrijventerreinverenigingen (BTV's) stoelt. "Zonder JOP kan de IK op de lange duur niet verder, wij vergrijzen immers. En JOP heeft ons op zijn beurt nodig: wij hebben kennis en onze organisatie heeft een infrastructuur van bijna zeven decennia."

## 'Groot' en 'klein' wordt relatief

Bo Pennings is oprichter en mede-eigenaar van Wux Internetbureau. Medeorganisator van JOP. "Ik wilde erbij om andere jonge ondernemers te leren kennen, want je kunt veel van elkaar leren. Met medeondernemers heb je andere gesprekken dan met je vrienden." Martin van Collenburg vindt daarbij dat 'grote' en 'kleine' ondernemers relatieve begrippen aan het worden zijn. "Want de onmisbare innovatiekracht zit juist bij de kleinere ondernemingen. Zeker op social media- of IT-gebied. Ook dáárom zien we graag dat juist ook kleine ondernemers zich aansluiten."
Wat mogen we van JOP verwachten? Randy van Tienen: "We willen snel in kaart brengen wat er is aan ondernemers. WhatsApp is een hulpmiddel daarbij: de 'jongste' jongeren communiceren zowat uitsluitend via de app. En als we elkaar dan gevonden hebben, mogen ze van ons interactieve sessies verwachten, er zijn er al enkele geweest. Maar het mag ook gewoon een keer een borrel zijn.
Als je elkaar maar ontmóet!"

Voor de IK, bel: 085 -0640645. Kijk op: **www.jongondernemendplatform.nl**



# CREATIEF ONDERNEMEN: BIJ **DE VIER LINDEN DOEN ZE HET**!

**Het zijn horecaondernemers in hart en nieren: Yvonne en Wouter Leurs van restaurant en B&B De Vier Linden in Vlieringsbeek. Dat bleek wel toen ze tijdens de coronapandemie álles uit de kast trokken om gasten te verblijden. Het stel verkocht hun woonhuis om kosten te besparen en startten een succesvolle afhaal- en bezorgservice, autodiners en een bierbrouwerij. Rabobank hielp hen daarbij.**

Bij Wouter zat het ondernemende er altijd al in. 'Hij moet bezig blijven', zegt Yvonne. 'Ik was 19 toen we het restaurant kochten in 2008, hij 26. De ambitie om te ondernemen, had ik toen nog niet. Dat is echt zo gegroeid.' Vijftien jaar geleden kocht het stel De Vier Linden, toen nog een luxe restaurant. 'Dat was net voor de economische crisis. We hoorden al snel geluiden uit het dorp: zoveel geld voor eten, dat kunnen we niet betalen. We besloten daarom óók een grand café te openen. Eén keuken, twee formules dus.' Daarna volgden meerdere concepten: zo organiseerden ze thema-avonden en tapasavonden én startten ze met catering. 'Dat liep allemaal super goed.'

## Woonhuis te koop

En toen was daar de coronapandemie. 'Opeens moesten we dicht', vertelt Wouter. 'Verschrikkelijk. Ik heb wel even zitten janken.' Toch kwam hij meteen in actie. 'Doordat we veel annuleringen kregen, voelde ik de horecasluiting wel aankomen. Het weekend voordat we sloten, hebben we overal geflyerd. Bij ons konden gasten voortaan tapas afhalen, én we bezorgden





**Wouter Leurs, Nick Jansen en Yvonne Leurs**

het.' Er volgde nog een ingrijpende beslissing: het stel zette hun woonhuis te koop en verhuisden met hun vier kinderen naar de bovenverdieping van het restaurant. 'Dat hadden we net tot B&B-kamers verbouwd. Daar zat dan ook al ons spaargeld in. Ik zei direct: zet het huis maar te koop. Want ik wilde aan deze pandemie niet kapotgaan.'

## Tweede lockdown

Intussen liep hun afhaal- en bezorgservice als een trein. 'We hadden zo'n 120 gasten per dag en met kerst zelfs 3000.' Tijdens de tweede lockdown werden Wouter en Yvonne nóg creatiever: ze kochten een steenoven voor afhaalpizza's, lieten mensen picknicken rondom het restaurant, serveerden vijfgangendiners in auto's en begonnen een bierbrouwerij. Ook bouwden ze samen met het personeel verder aan een nieuwe B&B-kamer. Wouter: 'Naast dat het een hele spannende tijd was, hebben we ook veel leuke momenten gehad.' Yvonne: 'Ik ben trots op hoe we het gedaan hebben, en dat we van geen één vaste medewerker afscheid hoefden te nemen.'

## Creatief ondernemen

Waar Wouter en Yvonne het hoofd boven water konden houden. Hun geheim? 'Vooruit blijven denken en meteen schakelen', zegt Wouter. 'Ik wilde niet achteraf hoeven zeggen: had ik maar eerder actie ondernomen.' Die mentaliteit herkent Nick Jansen, Adviseur MKB van Rabobank. 'Deze ondernemers hebben áltijd plannen. Ze zijn super creatief, durven keuzes te maken en zitten niet stil. Ook tijdens de coronapandemie durfden ze te investeren, bijvoorbeeld in een bierbrouwerij en in B&B-kamers. Daar heeft Rabobank bij geholpen. Er zijn meer mogelijkheden voor horecaondernemers dan sommigen denken.' Nick adviseerde ook om alle financieringen bij één partij onder te brengen. 'Voorheen was dat versnipperd. Maar door alleen voor Rabobank te kiezen, creëer je meer overzicht en heb je één vast aanspreekpunt. En het is financieel voordeliger.' Wouter is blij met die hulp. 'Nick denkt goed mee: hoe gaat het? Waarmee kunnen we helpen? Dat geeft vertrouwen. Bovendien zijn de lijntjes kort.'

## Toekomstdroom

Ook na de coronapandemie bleven Wouter en Yvonne niet stilzitten. Yvonne: 'Een paar maanden geleden besloten we het roer opnieuw om te gooien. Eén weekend in de maand houden we tapasavonden – onder de naam 'proeverij' – en de andere weken bestel je à la carte. Wouter kan zo zijn passie in de keuken weer kwijt.' Het stel heeft ook al toekomstplannen. 'Over vijf jaar hopen we tien B&B-kamers te verhuren', vertelt Wouter. 'In de tussentijd blijven we staan voor kwaliteit. We zetten álles in gang om onze gasten tevreden de deur uit te laten lopen.'

**Wil je ook weten wat Rabobank voor jouw bedrijf kan betekenen?**
Neem dan contact met Nick Jansen (**nick.jansen@rabobank.nl** / 06-1217 1609) of met François Rutten (**francois.rutten@rabobank.nl** / 06-1345 0435)



**MR. RAMON VAN SCHIJNDEL**
**Notaris**

**NOTARISKANTOOR TEEUWEN BOXMEER**
T 0485-57 34 72
notaris@notaristeeuwen.nl
www.notaristeeuwen.nl

# VAN EEN KOUDE KERMIS THUIS

In deze artikelen heb ik al vaker geschreven over de bedrijfsopvolgingsregeling (ook wel de BOR genoemd) die ervoor zorgt dat ondernemingsvermogen nagelaten of geschonken kan worden onder gunstiger fiscale tarieven. Deze regeling zal ongetwijfeld in de toekomst soberder worden, maar tot nu toe zijn daar geen verdere stappen voor gezet.

Wel heeft de fiscus laatst laten zien dat die bedrijfsopvolgingsregeling hun aandacht heeft. Wat speelde er? Een overleden ondernemer had in zijn testament bepaald dat zijn drie kinderen (A, B en C) zijn erfgenamen zijn. Aan twee van de drie kinderen (zeg maar A en B) had hij via een zogeheten legaat de onderneming nagelaten. Wel moesten zij de waarde van de onderneming vergoeden aan de nalatenschap, zodat ook C mee profiteerde van de waarde van de onderneming.

Zowel A als B als C wilden eigenlijk liever met zijn drieën het bedrijf voortzetten. Een fiscalist opperde dat A en B het legaat niet zouden aanvaarden. Dan zou de onderneming bij A, B en C terecht komen en konden zij alle drie de bedrijfsopvolgingsregeling inroepen. Dit zou erfbelasting schelen.

De fiscus steekt hier echter een stokje voor en beroept zich op een bepaling in de successiewet die voorschrijft dat het afstand doen van iets nooit tot lagere erfbelasting mag leiden. Die bepaling is eigenlijk niet één op één van toepassing op deze situatie, maar de fiscus rekt de werking van de bepaling op. Pech dus voor A, B en C! Maar ook een aanwijzing dat de fiscus de bedrijfsopvolgingsregeling nog steeds 'in het vizier' heeft.

*Wilt u hier meer over weten? Neem gerust contact met ons op.*

# GEDONDER IN DE DIRECTIEKAMER

De start van een onderneming is eigenlijk net als het aangaan van een relatie. De toekomst ziet er rooskleurig uit, de aandeelhouders zijn tevreden en de samenwerking loopt optimaal. Zoals iedere relatie kan ook een zakelijke relatie op enig moment stuk gaan. Er kan bijvoorbeeld onenigheid ontstaan over de toekomst van de onderneming of over de verhoudingen tussen partijen.

In die gevallen kunnen betrokkenen in de statuten lezen wat ieders rechten en plichten zijn. De onderlinge verhoudingen tussen de leden van het bestuur, de aandeelhouders of vennoten en eventuele toezichthoudende organen (zoals de Raad van Commissarissen) staan hierin beschreven. De statuten regelen vaak ook wat er moet gebeuren om het bedrijf te beëindigen, een functionaris te ontslaan of een ondernemingsorgaan af te stoten.

Naast de statuten bevat ook het Burgerlijk Wetboek regelingen waarmee partijen het geschil kunnen beslechten. Een definitief oordeel kunnen partijen halen bij de normale rechter of bij de Ondernemingskamer van het Gerechtshof te Amsterdam. Wij zien echter dat goed en constructief overleg vooraf vaak beter is dan ellenlange kostbare procedures achteraf. Een gezamenlijke oplossing buiten de rechtszaal is vaak beter te accepteren dan een opgedrongen beslissing van de rechter. De rol van een ondernemingsadvocaat verschuift daardoor steeds meer van procederen naar regelen.

*Een goed advies op voorhand kan veel problemen voorkomen. Dreigen er conflicten binnen uw bedrijf? Schroom dan niet om tijdig contact met ons op te nemen.*



**MR. M.G. SPIJKER**
**Advocaat**

**GH ADVOCATEN**
T 0485-56 16 46
mspijker@ghadvocaten.nl
www.ghadvocaten.nl




**Het gezin Van Eeden (v.l.n.r.): Nicky, Bianca, Ellie en Nico.**

## Schadenet Van Eeden

# ‘KLANTEN VOOR WIE HET ‘NIET ZO NAUW’ KOMT, WIL IK NIET’

**“Onze doelgroep? Iedereen die een auto of bus rijdt. Wij zijn een schade-herstelbedrijf voor personenauto’s en kleine bedrijfswagens. Als mensen schade hebben aan hun auto of bedrijfsbus, dan zorgen wij ervoor dat de auto in weer originele staat en volgens de fabrieksnormen wordt hersteld”, legt Nico van Eeden het in buitengewoon begrijpelijke taal uit. Zo basic als de directeur van het gelijknamige Schadenet van Eeden het stelt, zo bevlogen kan hij over zijn vak vertellen. Nico van Eeden volgt, op zijn 72e, nog altijd alle ontwikkelingen op de voet. Sterker: Schadenet van Eeden loopt in het toepassen van nieuwe systemen en technieken landelijk nog altijd voorop.**

Na een (bijna) fatale brand op 13 augustus 2013 leek de Cuijkse onderneming een zware tijd tegemoet te gaan. Alleen het kantoorgedeelte bleef gespaard. Onder-nemend als Nico van Eeden is, wist hij zijn bedrijf draaiende te houden, gebruik-makend van maar liefst drie collega-schadebedrijven waar zijn mensen hun werk konden uitvoeren en klanten bediend bleven worden. Een zware tijd van touw-



Na de brand van 13 augustus 2013 toonde Nico van Eeden zijn veerkracht.

trekkerij met de verzekeraar volgde, die met name echtgenote Ellie niet in de kouwe kleren ging zitten. "Ze zit weliswaar niet in de onderneming, maar is natuurlijk mijn steun en toeverlaat in de thuissituatie", legt Nico uit.

Pas in mei 2016 keerde de verzekeraar uit. Daarna werd de wederopbouw van het pand aan De Hork voortvarend opgepakt. Wat heet: Schadenet Van Eeden stond direct weer in de frontlinie. Op 2 januari 2017 was het bedrijf weer back in business op de vertouwde locatie, waar het in 2003 was neergestreken. Twintig jaar eerder begon Nico van Eeden een eenmansbedrijf op de Lange Beijerd in Cuijk, voornamelijk in schadeherstel en het spuiten van auto's: 'Strak en Stralend', nu vier decennia geleden.

## Niet de eerste de beste

Met een combinatie van kwaliteit, efficiëntie, maar ook compleetheid onderscheidt Schadenet van Eeden zich. Van de maar liefst 21 werkplekken zijn er zeventien uitgerust met een hefbrug. Nico van Eeden: "Wij mogen onszelf een gerenommeerd schadeherstelbedrijf noemen en kunnen zonder overdrijving stellen dat we bij de top horen. Klanten die zeggen dat het 'niet zo nauw komt', wil ik niet bedienen. Want ooit gaat die auto naar een andere eigenaar en dan komt de onvermijdelijke opmerking 'wie dat nu wel weer niet gerepareerd heeft?' En dan ben je alsnog onderwerp van discussie. Die ruimte bied ik niet: het moet perfect gerepareerd worden, punt. Klanten hebben een probleem en dat kun je óf verplaatsen óf oplossen. Wij doen dat laatste."

De aansluiting bij Schadenet, een keten van zo'n honderd bedrijven, zorgt voor een vlotte afwerking, met zo weinig mogelijk aanspreekpunten. "We werken voor tachtig procent met gestuurde schadestroom vanuit de verzekeringsmaatschappijen. Ons lidmaatschap van Schadenet garandeert een hoog kwaliteitsniveau. De klant heeft er geen omkijken naar en geld voorschieten voor de reparatie hoeft niet. Ook leasemaatschappijen verwijzen schadeauto's naar ons door. Naast gestuurde schadestroom weten veel andere opdrachtgevers ons te vinden. Die kloppen uiteraard niet bij de eerste de beste aan."

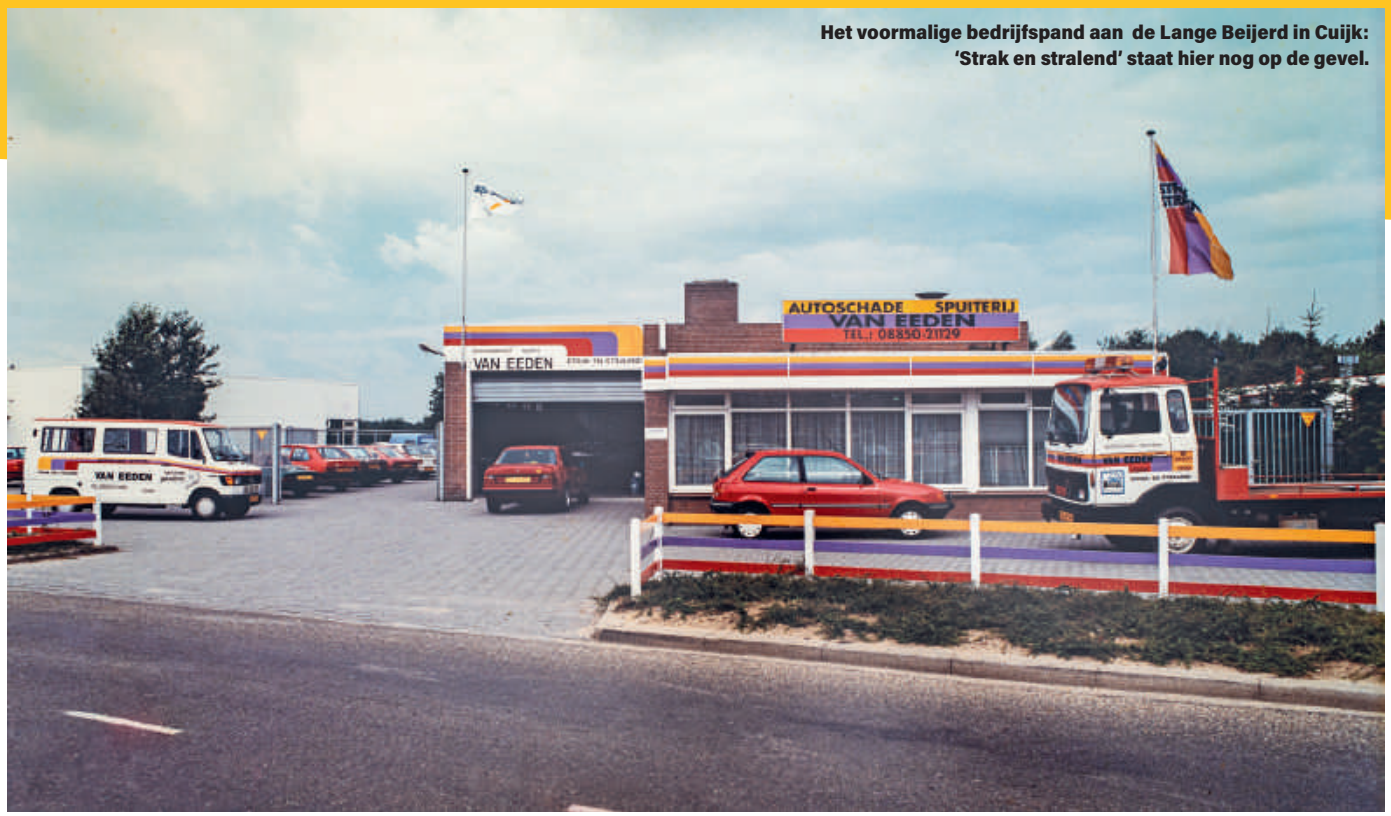
## Nog niet stoppen

Even terug naar het begin. De eerste stappen in zijn carrière zette Nico van Eeden als vakantiewerker bij garagebedrijf Nabuurs in Haps, een steenworp vanaf Nico's ouderlijk huis. "Ik heb nooit hoeven solliciteren. 'Als je vrij bent, kom je maar', zeiden ze. Welnu, ik lag er dag en nacht. Na de opleiding voor automonteur kwam ik er in dienst. Van lieverlee ging ik er het schadeherstel doen." Toen Nabuurs in 1976 verhuisde naar Grave, werd Nico verantwoordelijk voor de volwaardige schadewerkplaats. Maar hij kon zich er onvoldoende verder ontwikkelen en zette in 1983, hij was 33, de stap naar het eigen ondernemerschap.

Door goed onderhandelen kon hij zijn eerste bedrijfspand relatief goedkoop aankopen en daardoor een goede start maken. Na de opening, op tweede kerstdag 1983, werd na een half jaar de eerste monteur aangenomen. "Hij werkt hier nog altijd. En er zijn meerdere jongens die intussen al dertig jaar voor me werken. Sommigen gingen, een aantal kwam ook weer terug." Eind vorig jaar nam Nico het



De start op tweede kerstdag 1983: Nicky en Bianca knippen het lint door.



**Het voormalige bedrijfspand aan de Lange Beijerd in Cuijk: 'Strak en stralend' staat hier nog op de gevel.**

schadeherstelbedrijf van zijn broer, in Heijen, over. Zo heeft hij momenteel weer veertien mensen in dienst. Zoon Nicky is de beoogd opvolger. Maar zelf denkt Nico (72) nog niet aan stoppen.

## Duurzaamheid en tijdwinst

Nico van Eeden is nog altijd in zijn nopjes met de nieuwe hal. "De efficiëntie is hoger dan voorheen. We passen nieuwe reparatietechnieken toe, zoals het werken in smartcabines, waarvan we er vier hebben. Dat scheelt veel – logistieke – tijd en dus geld. Zeventig procent van de schades is cosmetisch. In een smartcabine zijn alle gereedschappen en materialen aanwezig om zo'n schade te kunnen herstellen. Er kan zelfs in gespoten worden. Het voertuig hoeft dus niet langer verplaatst te worden. Laksoorten met versnelde uitharding zorgen voor veel minder stookkosten. Dankzij het hogere vaststofgehalte in de lakken is het verbruik van vluchtige stoffen bovendien verder teruggedrongen."
Ook op het herstellen van meer dan uiterlijke schades is Van Eeden ingericht. Zo is er een hypermoderne 3D-uitlijnbank waar menig garagebedrijf jaloers op zou zijn. Ook het kalibreren van camera's, zoals voor lane assist, wordt uitgevoerd. En belangrijk voor de ondernemer: er zijn minimaal vijftien vervangende auto's beschikbaar. Een ondernemer is bij schade dus meteen weer op weg. Nico van Eeden weet als geen ander hoe belangrijk het is om 'back in business'te zijn...
De duurzame insteek is geborgd via de certificaten: ISO 9001, ISO 14001, Erkend Duurzaam en Duurzaam Repareren.

## 'Iets nieuws? Wij hebben het'

Nico is een spaarzaam type. Opgebouwde reserves maakten dat hij na de brand in 2013 zijn bedrijf opnieuw kon opbouwen en een periode van drie jaar kon overbruggen voordat de verzekering uiteindelijk uitkeerde. En hij zweert bij moderne technieken. Door bezoeken aan vakbeurzen komt hij op ideeën waarmee hij zijn bedrijf efficiënt kan houden en daarmee het werk binnen de door verzekering vergoede tijd met de beste kwaliteit kan volbrengen.
Bij de uitvoering van die ideeën betrekt hij zijn medewerkers. Zo blijft hij de concurrentie voor en wordt hij ook door vakscholen gevraagd als examinator op te treden. Hij is ook nog altijd betrokken bij de vaststelling van examenvragen. In 2017 werd hij genomineerd voor de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. De jury wees daarbij op zijn vasthoudend. De wijze waarop hij zijn eerste bedrijfspand verwierf en later het juridisch gevecht met de verzekeringsmaatschappij aanging, zijn duidelijke bewijzen. Na de brand in 2013 besloot hij 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.
"We werken in een dynamische sector, waar in korte tijd veel verandert en de voertuigen steeds complexer worden. Het is voor ons een uitdaging mee te gaan in deze ontwikkelingen. Neem gerust aan: als er iets nieuws is, hebben wij het."

**Het veertigjarig jubileum wordt gevierd met alle (oud-)werknemers op zaterdag 18 november. Op zondag 19 november is het Open Dag voor alle belangstellenden. Er zijn die dag onder meer demonstraties en alle bedrijfsonderdelen kunnen bezocht worden.**

[ info voor ondernemers }

LAND VAN CUIJK

Ondernemersnieuws, verzorgd door de gemeente Land van Cuijk.
Met interviews, tips, wetenswaardigheden en contactgegevens.



## MSD Animal Health aan vooravond van 75-jarig bestaan

# De wereldwijd grootste producent van veterinaire vaccins zetelt in... Boxmeer

**Het is wereldwijd de grootste locatie voor het ontwikkelen en produceren van veterinaire vaccins. Jaarlijks worden hier 55 miljard doseringen geproduceerd en geleverd. Een bijna onwaarschijnlijk aantal, zeker als je weet dat je met een paar flesjes een hele kippenstal kunt vaccineren... De onderneming zetelt er volgend jaar driekwart eeuw. En toch rijd je zomaar aan MSD Animal Health in Boxmeer voorbij. "Ja echt, we zitten hier al bijna 75 jaar en toch zijn we in veel opzichten voor het grote publiek redelijk onbekend. We zijn nu eenmaal geen business-to-consumer bedrijf. Maar we zijn wél een bedrijf met een rijke, grote geschiedenis en een grote toekomst. We are here to stay!"**

MSD wil het meest vooraanstaande onderzoeksintensieve biofarmaceutische bedrijf ter wereld zijn. De onderneming loopt voorop in onderzoek naar innovatieve gezondheidsoplossingen om ziekten bij mens en dier te voorkomen en te genezen. En dus produceert men zowel vaccins als geneesmiddelen. Wat doet MSD, wat zijn actuele ontwikkelingen en waar gaat de innovator de komende 75 jaar naartoe?

### Wereldwijde impact

Het verhaal in Boxmeer begint in 1949, als Wim Hendrix, alias Wimke de Körver, zijn

Laboratoria Nobilis opricht. De producent van mengvoeders start met de productie van diergeneesmiddelen en vaccins. In 1961 is er de overname door KZO, het latere AKZO. Nadat in 1964 de overname van Verapharm een feit is, verschijnt in 1969 de bedrijfsnaam 'Intervet'. In 1999 neemt Intervet Hoechst Roussel Vet over. In 2007 volgt de overname door Schering-Plough, twee jaar later door MSD. Sinds 2011 is de bedrijfsnaam MSD Animal Health in gebruik.
MSD, dat naast Boxmeer ook locaties heeft in Haarlem, Oss (beide Human Health) en De Bilt, is het grootste en meest veelzijdige geneesmiddelenbedrijf van Nederland. De locaties in Boxmeer en De Bilt richten zich op gezelschapsdieren, herkauwers, pluimvee, varkens en de aquacultuur. De impact is wereldwijd: vanuit deze vier locaties in Nederland ontwikkelt, produceert en verpakt men geneesmiddelen en vaccins voor mensen en dieren en distribueren deze naar 140 landen in de wereld. Meer dan 5000 mensen werken bij MSD Nederland, van wie 2000 (plus zo'n 500 flexibel) in Boxmeer en De Bilt. De totale exportwaarde in Nederland was in 2020 16,3 miljard euro.

## Fitbit voor dieren

Er is wereldwijd een groeiende vraag naar hoogwaardige medicijnen, behandelingen en vaccins. MSD investeert daarom in state-of-the-art productiefaciliteiten voor productie, onderzoek en verpakking. Bijzonder: over het algemeen is een bepaalde locatie van MSD gericht op één discipline, maar in Boxmeer zetelt álles: R&D, productie, marketing & sales en global-supportfuncties. Dat maakt Boxmeer tot een unieke site, actief vanaf de vroegste technologie tot het daadwerkelijk ontwikkelen van vaccins, van het opschalen van nieuwe vaccins tot het produceren, verpakken en het distribueren ervan.
In januari 2023 werd in Boxmeer de nieuwe steriele vul- en vriesdroogfaciliteit voor vaccins geopend door Micky Adriaansens, minister van Economische Zaken en Klimaat. En dan is er nog de uitbreiding met een virologisch laboratorium en nieuwe locatie voor het Center for Diagnostic Services. De goedkeuring voor een quality lab is ook binnen, volgend jaar gaat de eerste schop in de grond. Los van nieuwbouw investeert MSD jaarlijks voor 'enorme bedragen' in onderhoud en upgrade van de bestaande panden.
Een veilige voedselvoorziening wereldwijd en de gezondheid van mens en dier zijn met elkaar verbonden. Corona heeft dat nog eens laten zien. MSD Animal Health wil voorkomen dat dieren ziek worden.
Een nieuwe businesstak binnen het bedrijf houdt zich bezig met monitoring van zowel landbouwhuisdieren als gezelschapsdieren via digitaal verbonden identificatie-, traceerbaarheids- en monitoringproducten. Zoals oormerken voor varkens en koeien, of een soort fitbit voor honden. Door data te verzamelen kunnen diereigenaren de gezondheid van hun dieren nog beter monitoren. MSD staat wereldwijd midden in de ontwikkelingen en voelt dat aan zichzelf verplicht.



**[ MSD Animal Health in Boxmeer viert in 2024 haar 75-jarig bestaan. }**

## Lokale roots erkennen

Dichter bij huis erkent MSD Animal Health ook haar lokale roots. Directeur Operational Services Martin van Collenburg, over het belang van de samenwerking tussen de gemeente en bedrijven: "Gemeente en bedrijven hebben er allebei een groot belang bij om de economie in de regio te stimuleren. Daarbij staat het vestigingsklimaat onder druk door onder meer stikstofbeleid, netcongestie en het personeelstekort. Wij zoeken operators; er staan honderd vacatures open! De lokale gemeenschap is gebaat bij een goed duurzaam economisch klimaat: als bedrijven kunnen groeien, verdienen medewerkers geld dat ze weer besteden in de regio. In dat opzicht is de samenwerking tussen gemeente en MSD Animal Health van cruciaal belang. We zijn de grootste industriële werkgever in de regio."
Daarnaast wil MSD Animal Health volgens Martin van Collenburg een maatschappelijk verantwoorde partner zijn in de regio. "Dat kunnen we niet alleen. Daar hebben we de gemeente, de bedrijventerreinvereniging en de Industriële Kring voor nodig. We zitten hier in een gezamenlijk ecosysteem waarin je elkaar kunt versterken. We doen aan sponsoring, zoals Daags na de Tour. Al jarenlang steken honderden collega's onder werktijd hun handen uit de mouwen voor een vrijwilligersproject in de directe omgeving van onze locatie. Denk aan scholen, staatsbosbeheer, IVN het Maasheggenvlechten. MSD Animal Health is erbij in de hele breedte."

**www.msd-animal-health.nl**

## Pataad Haps

# 'S MORGENS **AARDAPPELS GEROOID**, 'S AVONDS **OP HET BORD**

**Verse boerderijfriet rechtstreeks van de boer. Gepoot, geteeld, gerooid en verwerkt door twee jonge ondernemers uit Haps, de broers Willem en Arjan Ardts. "Lekker, puur zonder toevoegmiddelen, een superkorte keten met een goed verhaal", zegt Arjan Ardts. De verkoop verloopt super en de broers zijn druk met uitbreidingsplannen.**

Maandagochtend aardappels rooien, op de boerderij verwerken en 's avonds liggen ze al op het bord. Dat is de snelste korte keten van Pataad. "Zo gaat het vanaf juli als we met de nieuwe oogst van de Frieslander aardappel starten. Daarna rooien we de Fontana aardappel, die we in de bewaring opslaan en het hele jaar verwerken", legt Willem Ardts uit.

In januari 2022 zijn de broers gestart met de verkoop van boerderijfriet. Arjan (24) is de commerciële man, Willem (27) zorgt voor de aanvoer van de aardappels. Een mooie combinatie. Twee broers met heel verschillende interesses en capaciteiten. Samen runnen ze het succesvolle Pataad: de beste aardappels van eigen Hapse bodem.

"Alles in eigen hand: van telen tot bezorgen bij de klant. Het klantencontact is super. Je krijgt feedback en bouwt een band op. Dat is zeker in de opstartfase belangrijk", zegt Arjan Ardts. Dit jaar hoopt hij af te studeren aan de HAN, commerciële economie. Tijdens zijn studie schreef hij het ondernemersplan en liep stage bij een groot cateringbedrijf. Ervaringen die goed van pas komen bij Pataad.

### Zelf snijden

Najaar 2021 stond Arjan op de aardappelrooier, aardappels te sorteren. "Ik hielp mee omdat ons pap in het ziekenhuis lag en Willem handen tekort kwam. Ik werkte nooit mee op de boerderij", blikt Arjan Ardts terug. Op de aardappelrooier zag hij die mooie grote aardappels voorbij komen. "Wat doen we eigenlijk met al deze aardappels", vroeg Arjan aan zijn broer. "Gewoon naar de fabriek", zei Willem die samen met zijn vader Cas




**Arjan (l.) en Willem Ardts met de beste aardappels én friet van eigen bodem.**


Vader Cas Ardts bij de frietsnijder.

de boerderij met varkens en akkerbouw runt. En snel ontstond in het brein van Arjan een idee: "We kunnen deze aardappels toch gewoon doormidden snijden en er friet van maken?"
De broers kochten een frietsnijder en startten met friet snijden. De lokale cafetaria, waar Arjan van zijn veertiende tot zijn negentiende werkte, was testlocatie. Arjan: "Het voor- en afbakken werkte. De friet was lekkerder dan de koelverse friet. Dus ik ging op pad met een koelbox met friet naar restaurants, hotels en cafetaria's." De verkoop verliep als een olievlek. Al snel was het met de handsnijder niet bij te houden en kochten ze een automatische frietsnijder. De naam Pataad was snel gevonden. "Mijn vrienden noemden mij als frietbakker altijd Pataad", lacht Arjan.

## Voorgebakken friet

In de horeca is kwaliteit en gemak belangrijk. Tijd, ruimte en personeel zijn schaars. Het nadeel van rauwe friet is het voorbakproces. Bakken, terugkoelen en weer bakken. "Een proces dat goed moet gebeuren en tijd vraagt. Een aantal potentiële klanten vroeg naar voorgebakken friet", zegt Arjan. De broers bouwden een bakruimte in de loods. "Alles is gescheiden: het snijden, voorbakken en de koelcel. Bovenin een kantine, want we werken nu met personeel", legt Willem uit. Hij is de boer. Na de middelbare agrarische school ging hij thuis meewerken in het varkens- en akkerbouwbedrijf en verhuurde zich als agrarisch zzp'er. Willem zorgt ervoor dat Pataad de juiste aardappels op tijd in de schuur heeft.

## Van grond tot mond

Het proces begint met het klaarmaken van het land. Ardts verbouwt op 22 hectare aardappels. Voor de gezondheid van de bodem wisselen ze elk jaar van perceel. In totaal bewerken ze 70 hectare akkerbouw met bonen, erwten, wortelen, maïs en suikerbieten. "We poten de aardappels zelf. Na ongeveer 100 dagen zijn ze klaar om te oogsten", legt Willem uit. Na de oogst volgt het sorteren. Aardappels groter dan 45 mm zijn geschikt voor friet. Na het snijden wordt de friet in de bakruimte voorgebakken in plantaardige olie. Na twee uur koelen volgt het inpakken in statiegeld kratjes. "Voor elke kilo friet zijn ongeveer 2 kilo aardappels nodig. Elke week haalt een melkveehouder uit de buurt het snijafval op en voert het aan de koeien. Echt een lokale kringloop met een lage voetafdruk", zegt Arjan. De friet, 11 en 13 mm met en zonder schil, en hele geschilde aardappelen vinden hun weg in heel Nederland. Pataad brengt de verse friet zelf rond in gekoelde bussen. "We leveren aan een groothandel in Barneveld en voornamelijk in het zuiden. Mooi om te doen en onderweg vertellen we ons verhaal. Daarom doen we ook mee met Land van Cuijk Boert Bewust. Laten zien waar het dagelijks eten vandaan komt. We zien nog volop kansen. Ons doel is dat iedereen Pataad friet eet", besluit Arjan enthousiast.



N2 Facility

# ‘GOEDE HUISVESTING VERHOOGT VERBLIJFSDUUR INTERNATIONALE VAKKRACHTEN’




**Met zo’n dertien jaar ervaring in de uitzendbranche en de inzet van internationale vakkrachten, beschikt N2 People over een groot Europees netwerk met eigen kantoren in meerdere EU-landen. Diversiteit zit het kantoor in het DNA. Niet alleen op de werkvloer, maar ook op het hoofdkantoor werkt men samen met meerdere nationaliteiten. In de recruitering, ‘aan de voorkant’, steekt N2 People traditiegetrouw bovengemiddeld veel tijd. Maar er is méér te doen. En ook dat is niet direct zichtbaar. Zo verzorgt men huisvesting voor internationale medewerkers, inclusief onderhoud en schoonmaak. N2 People vindt dit dermate belangrijk voor zichzelf als voor derden dat men dit bedrijfsonderdeel heeft ondergebracht in een zelfstandige bv: N2 Facility.**

N2 People streeft duurzame groei na, waarbij de mens – en vooral de ontwikkeling ervan – centraal staat. Men wil niet alleen de vakkrachten op de werkvloer, maar ook de eigen organisatie zo happy mogelijk maken. De menselijke maat is belangrijk, zo niet leidend, voor N2 People, dat momenteel zo’n zeshonderd vakkrachten aan het werk heeft, ondergebracht in drie disciplines: Logistiek-Productie, Automotive en Techniek.

## Positieve bijdrage

Zo’n 95 procent van hen wordt door N2 People zelf gehuisvest. Door N2 Facility wel te verstaan, waarvan Martin van den Munckhof directeur is. Daarbij hoort ook het directeurschap van de onlangs geïntroduceerde Training Academy Uden, de interne opleidingsfaciliteit. Deze verzorgt overigens ook opleidingen op locatie in het Land van Cuijk. Training Academy Uden zet zich in om een positieve bijdrage te leveren aan de lokale gemeenschap en arbeidsmarkt. Door te investeren in opleiding, huisvesting en begeleiding van hun medewerkers, creëert N2 People een omgeving waarin mensen kunnen groeien en excelleren.

“Hierdoor kunnen we klanten voorzien van goed opgeleide, gemotiveerde en tevreden werknemers”, aldus Martin van den Munckhof. “In dat opzicht zien wij ons werk als ondersteuning bij een loopbaancyclus. Iemand komt binnen bij ons, ontwikkelt zich en na enkele jaren gaat hij of zij zich hier vestigen en doorstromen. En mocht deze persoon besluiten terug te keren naar het thuisland, dan heeft zo iemand daar ook veel meer kansen.”

## Respect voor de woonomgeving

Over de huisvesting: “We zijn een flexibele uitzender. Vandaag hebben we zeshonderd mensen aan het werk; morgen misschien vijftig meer of minder. Dus moeten we met het aantal ‘bedden’ mee laveren. Elk leegstaand bed kost immers geld. Via forecasting (wat doet de klant, wanneer is het vakantieseizoen, wanneer juist de piek?) proberen we de vraag zo goed mogelijk te voorspellen. Dat gaat niet alleen over de inhuur van huizen; wij verhuren inmiddels ook huizen aan collega-partijen.”

“We hebben twee huismeesters die elke week onze huizen bezoeken. Ze bekijken of afval netjes wordt weggezet, of er geen lampen kapot zijn en of alles in het gareel loopt. En dan is er nog de Technische Dienst, voor het grotere onderhoud en reparaties. Zodra onze werknemers arriveren, leggen we uit wat we van hen verwachten bij het gebruik van de woning. Denk aan afval scheiden, de tuin netjes houden. We maken duidelijk dat deze krachten als medewerkers méér dan een




**Martin van den Munckhof en Cristina Alcaraz Román: faciliteren van medewerkers is een belangrijk aandachtspunt .**

gast zijn. Er zijn cultuurverschillen, dus we verwachten niet dat ze exact zo zullen handelen als wij, maar we vragen wel respect voor de woonomgeving die we bieden. Training Academy Uden gaat daarvoor een introductietraining aanbieden."

## Op één lijn

Martin van den Munckhof vervolgt: "We willen graag dat internationale vakkrachten zich hier thuis voelen. Als ze op één lijn zitten met hun medebewoners, leven ze veel comfortabeler. En daar gaat het om: want hun onderkomen is voor vaak langere tijd hun thuisbasis. Daarom wil N2 People louter huisvesting waarin jij en ik ook zouden kunnen en willen wonen. We voldoen niet voor niets aan de SNF-normering van de Stichting Normering Flexwonen rond de huisvesting van arbeidsmigranten."
Ook dát hoort bij het goed voorbereid zijn op het werk dat ze gaan doen, stelt de directeur vast. "Dat is uiteindelijk het beste voor alle betrokken partijen. Ondernemers die met ons samenwerken, hebben er immers ook geen baat bij dat hun internationale medewerkers niet lekker in hun vel zitten of snel vervangen moeten worden. Wij zijn trots op de juiste begeleiding en goede huisvesting voor onze medewerkers. Als we huizen huren, brengen we deze doorgaans eerst naar een hoger niveau, zodat mensen er prettig kunnen wonen. Huisvesting bevindt zich in de regel in het centrum van een plaats, zodat medewerkers makkelijker kunnen integreren."

## Medewerker faciliteren

Naast deze begeleiding is een ander aandachtspunt het faciliteren van de medewerker. Ook daarmee werkt de organisatie aan de zo gewenste langere 'gemiddelde verblijfsduur.' "Met N2 Facility regelen we ook professioneel vervoer. We huisvesten graag zo dicht mogelijk bij het werk. Tot acht kilometer woon-werkverkeer krijgen onze medewerkers een fiets, van acht tot vijftien kilometer een e-bike. Of we brengen ze met busjes of ze krijgen een personenauto tot hun beschikking. Inmiddels rijden bij ons zo'n honderd auto's, acht taxibussen, zo'n honderd e-bikes en nog eens honderd fietsen. De vakkrachten werven is één ding, maar je ziet dat wat erachter zit, ook veel werk vergt. Goed om te melden: in de markt voor huisvesting zit weer beweging. Dat biedt ons weer werkruimte."
N2 People beschikt over het ABU-certificaat (grootste brancheverenging voor uitzendorganisaties in Nederland) en over het NEN-certificaat. De NEN 4400-1-norm stelt eisen aan in Nederland gevestigde uitleners en onderaannemers van werk en het gerechtigd zijn tot het verrichten van arbeid in Nederland. Verder is alle huisvesting SNF-gecertificeerd.

Hofmans SINDS 1964
AT WORK

De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

Hofmans SINDS 1964
AT HOME
binnen en buiten gewoon
www.hofmansathome.nl







# 'PARTNERSCHAP MET N.E.C. IS EEN *TWO-WAY STREET*'

**N.E.C. en Hofmans at Home hebben aan het begin van het nieuwe Eredivisie-voetbalseizoen hun partnerschap met drie seizoenen verlengd. De verlenging met het grootste bedrijf van Nederland in vloeren en raamdecoratie betekent voor beide partijen een voortzetting van een succesvolle samenwerking, die begon in 2017 en tenminste zal duren tot de zomer van 2026. Hofmans at Home is dé official welkomstpartner van N.E.C.**

Als langdurige partner van N.E.C. speelde Hofmans at Home een wezenlijke rol in het ondersteunen van N.E.C. Zo werd onder andere meegeholpen aan de renovatie van de kantoren, loges en het spelershome van het Goffertstadion. Momenteel loopt een opdracht voor nieuwe vloeren in het ontvangstgedeelte: businesslounge, trappenhalen en logegangen. Daarnaast blijven beide partijen zich ontwikkelen en daarbij wordt voor Hofmans at Home als welkomstpartner de zichtbaarheid opnieuw groter. Bij binnenkomst in het stadion worden relaties ontvangen in het 'N.E.C. at Home' en gedurende thuiswedstrijden maken supporters kans op prijzen via acties tijdens de rust. Robin Faber, commercieel manager bij N.E.C. is blij met de verbintenis.

## Uniek partnerschap

Voor N.E.C. tilt Robin Faber het commerciële beleid naar een hoger niveau. "Een van de dingen die ik heb geïnitieerd is het 'partnerhuis.' We hebben één hoofdpartner,




**Robin Faber, commercieel manager bij N.E.C.**

vijf strategisch partners en twaalf official partners. Hofmans at Home was shirtsponsor, maar had andere behoeften en kijkend naar hun dienstverlening en product zijn we gekomen tot 'official welkomstpartner', een uniek partnerschap. Dat is een op maat gemaakte afspraak, die past bij Hofmans at Home."
Volgens Robin Faber wil N.E.C. op een 'natuurlijke manier' de dienstverlening en producten van Hofmans onder de aandacht brengen bij zakelijke relaties, partners én supporters. "We willen heel gericht de beleving verhogen. En zo heeft Hofmans at Work een mooie transitie doorgemaakt sinds men in 2017 is ingestapt. Met een nog hogere zichtbaarheid, gekoppeld aan hun producten en dienstverlening. Een partnerschap op maat gemaakt, betekent een wederzijdse samenwerking, een two-way street. Want voor onze partners willen we ons graag inzetten. Met de werkzaamheden die eraan zitten te komen, blikken we alvast vooruit op een mooie toekomst samen."

## Nijmegen Eendracht Combinatie

Nijmegen Eendracht Combinatie (N.E.C.) is een Nijmeegse profvoetbalclub, opgericht in 1900. De thuisbasis is het Gofferstadion, dat 12.500 plaatsen biedt. De clubkleuren zijn rood, groen en zwart. Het logo verwijst met de tweekoppige adelaar naar het wapen van Nijmegen. N.E.C. werd twee keer kampioen in de eerste divisie (1975 en 2015) en behaalde vier keer de finale van de KNVB-Beker, maar won deze nooit. De club speelde driemaal Europees voetbal. Legendarisch is de thuiswedstrijd tegen F.C. Barcelona in 1983, in de tweede ronde van de Europacup II. De toenmalige eerstedivisionist verraste door met 2-0 de leiding te nemen. Barcelona, zonder de geblesseerde Diego Maradona, won echter met 2-3.

OMMNIA SYSTEMS

Kijk voor meer info

# ENERGIE BESPAREND OPTIMALISEREN




Haart 5 5835 CS Beugen  +31 (0)85 1052574  info@ommnia-systems.nl

## Slimme inbreiding in historisch centrum Boxmeer.



DE WITTE OSS

Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Nieuwbouw appartementen Steenstraat te Boxmeer




Carola Linders-van Elst en haar broer Ronald bij een begrip in de regio: de blauwe rolcontainer.

## Van Elst Containerverhuur

# TOTAALCONCEPT: MEER DAN (BLAUWE) CONTAINERS ALLÉÉN

**Van Elst Containerverhuur is nu ruim vier jaar werkzaam op Laarakker. In een pand waar de spantconstructie aan de buitenzijde is aangebracht. Deze tilt het gebouw naar een hoogte van ruim negentien meter en dat maakt het mogelijk inpandig vrachtwagens met kranen te beladen en te lossen. Particulieren en ondernemers kunnen er terecht met hun restproducten. In de eigen milieustraat van Van Elst kan het, al dan niet gescheiden, worden gestort. Zij zorgen er vervolgens voor dat dit afval in monostromen wordt afgevoerd.**

Ronald van Elst nam zo'n twaalf jaar geleden het familiebedrijf over. Sinds begin 2019 maakt ook zijn zus Carola deel uit van de onderneming, die door de ouders in 1989 in Sint-Agatha werd gestart. 2019 was ook het jaar waarin het bedrijf zich vestigde op Laarakker in Haps. "We verhuurden natuurlijk al allerlei soorten containers aan bedrijven en particulieren. Nieuw is dat we hier in Haps het afval dat particulieren en ondernemers aanleveren, zelf kunnen scheiden en vervolgens voor hergebruik doorsturen."

### Ruimere openingstijden

Dat afval kan dus afkomstig zijn van containers die Van Elst aan klanten verhuurt, maar het kan ook zelf worden gebracht, een totaalconcept dus. Dankzij de weeg brug betaalt iedereen enkel de kilo's die worden gestort. Het gaat om bouw- en sloopafval, snoeiafval, A- en B-hout, kunststoffen en puin. Metalen en karton en papier kunnen zelfs gratis worden aangeleverd. Uitzonderingen zijn gevaarlijk en chemisch afval.

"De particulier of ondernemer die restafval hier brengt, bieden we het voordeel van ruimere openingstijden dan in de gemeentelijke milieustraat. Je kunt bij ons zes dagen per week terecht, van acht tot vijf. Plus: je staat hier altijd droog", glimlacht Ronald van Elst. Hij kan zijn klanten bovendien ook bedienen met producten, zoals zand en grind. "De hovenier die hier zijn groenafval aanbiedt, kan meteen tuinzand meenemen. De kleine aannemer lost bouwafval en laadt metselzand of grind en kan meteen weer aan de slag."

### Verhuur van (rol)containers

Het dienstenaanbod van Van Elst Containerverhuur is divers. "Onze flexibele instelling en het meedenken naar passende oplossingen is uniek in de branche", aldus Carola van Elst. "We springen echt ad hoc voor klanten in de bres. Dat wordt breed gewaardeerd."

Van Elst verhuurt afval-, pers- en opslagcontainers. Verder zijn er vlakke containers voor transport, en asbestcontainers. Maar ook de blauwe rolcontainers zijn intussen een begrip in de wijde omtrek. Ze zijn er van 240 tot 2500 liter en men kan ze binnen 24 uur plaatsen. "We worden niet voor niets *De Containergigant van Brabant* genoemd", stelt Carola vast. Ze benadrukt: "We zetten klanten niet vast met langdurige contracten, die vaak tot ergernis leiden. Wij doen liever zaken op een manier waarbij beide partijen zich goed voelen. Wie restproducten heeft en hierover advies wil, kan vrijblijvend contact met ons opnemen."

Never a dull moment bij Wux

# ‘GOED PRESTERENDE SITES DANKZIJ OPTIMALISEREN EN AUTOMATISEREN’



Yannick Vendelmans (l.) en Dave Vlaar.

**Wux beleefde in de ruim veertien jaar van zijn bestaan nog nooit een 'dull moment'. Het Cuijkse full service internetbureau verzorgt projecten van a tot z: van advies tot zoekmachine-optimalisatie. Wux weet: een avontuur in het digitale landschap is chaotisch, zwaar en enorm uitdagend. Met de juiste mensen aan boord wordt dat avontuur alleen maar beter en mooier. Een nieuw voorbeeld uit Wux' rugzak zijn de websites Boekskes.nl en Kinderboekjes.nl. Beide sites zijn door Wux ontwikkeld in opdracht van Dave Vlaar. Wux voert er ook de marketingactiviteiten voor uit. Denk aan SEO en beheer van social media.**



Bij Wux begint elk traject met advies. Daarna volgen de vormgeving, het bouwen en vullen van de website en het zorgen voor marketing en betere vindbaarheid met zoekmachine-optimalisatie. Wux past dit toe op websites, e-commerce/webshops en op maatwerk software voor automatisering. Met een team van inmiddels ruim twintig specialisten, ieder met een eigen taak en daardoor een enorme onderlinge samenwerking. Dat maakt de club alleen maar hechter.

## De klant profiteert

Wux steekt veel tijd in het ontdekken en implementeren van de nieuwste technieken om zo bij de tijd te blijven. Men zoekt voor klanten uit hoe men AI, zoals ChatGPT en Machine Learning, het beste kan inzetten en wat dit betekent voor de toekomst van het internet. Door bijvoorbeeld gebruik van AI in de ontwikkelprogramma's kan Wux sneller maatwerkwebsites en -applicaties bouwen. Daarnaast kan men het inzetten voor automatische generatie van content en beeldmateriaal, zoals het uitwerken van marketingcampagnes.
Yannick Vendelmans benadrukt dat Wux goed is in het bedenken, uitwerken, opzetten en laten groeien van websites. Wux maakt enkel websites die toegevoegde waarde hebben voor het internet. "Waarom doen websites van onze klanten en partners het zo goed online? Door de juiste combinatie tussen zoekmachine-optimalisatie, technische hoogstandjes en gebruiksvriendelijkheid. Als klein team kunnen we dit omdat we alles maximaal optimaliseren en automatiseren." Van die innovatieve kennis profiteert elk van onze klanten.

## Nieuwe impuls

Ondernemer Dave Vlaar klopte zo'n twee jaar geleden aan bij Wux. Zijn site Boekskes.nl, waarop abonnementen voor kinderboeken worden verkocht, was toe aan een nieuwe impuls. "De samenwerking is heel breed: Wux biedt een totaalpakket met veel mogelijkheden waarbij mijn wensen goed zijn vertaald in het ontwerp van de website", vertelt de ondernemer, die de passie voor kinderboeken van zijn vader kreeg doorgegeven. Deze verkocht abonnementen voor een boekenclub. Op de traditionele manier, via persoonlijk contact. Dave Vlaar ging een stapje verder: "Wat als ik het concept dat mijn vader ooit had, online ga uitrollen?"

> "We ontwerpen, bouwen en optimaliseren"

"Concurrenten doen dit nog steeds via callcenters, dus mijn aanpak was nieuw. "Velen dachten dat verkoop van abonnementen online niet zou werken; het fysieke gevoel erbij zou te belangrijk zijn. Niemand zou op die manier een abonnement willen waar hij of zij aan vastzit. Welnu, het tegendeel blijkt inmiddels. We versturen volop pakketten en dat triggert mensen tot meer. We zorgen ervoor dat we altijd verrassen. Ik moet zeggen: een absoluut USP van ons is het feit dat abonnementen online kunnen worden opgezegd zonder opzegtermijn. Bovendien zorgen we er zelf voor dat abonnementen qua samenstelling meegroeien met de leeftijd van het kind."

## De belevingswereld in…

Wux bouwde voor Boekskes.nl een compleet nieuwe site. Daar bleef het niet bij, want inmiddels is er ook Kinderboekjes.nl, waarmee losse kinderboeken verkocht worden. "Wux regelt voor beide sites alle techniek erachter, van koppeling met het CRM tot bol.com-integratie", vertelt Yannick Vendelmans. "En we spelen ook sterk in op de beleving. De site moet overtuigen. Een abonnement is online inderdaad lastiger te verkopen dan in een persoonlijk contact. Dus leggen we met onder meer een speciaal gemaakte video precies uit hoe alles werkt. Op een speelse manier, want dat hoort bij deze doelgroep. Over dat direct opzeggen: dat kan met één druk op de knop, ook dat was een belangrijke voorwaarde van Dave."
"We hebben ontworpen, gebouwd en zijn voortdurend aan het optimaliseren om zoveel mogelijk verkeer via Google binnen te halen. We houden de social media bij: we creëren posts en elke maand schrijven en plaatsen we de artikelen voor de nieuwssecties en blogs. Ook de productteksten worden door ons geschreven. Daarbij is onderhoud belangrijk, want Kinderboekjes.nl bijvoorbeeld is themagevoelig: zo is er een kerstthema dat automatisch geactiveerd kan worden tijdens de feestdagen. Wij mogen hier heel creatief in zijn. We trekken de ouders de belevingswereld van het kind in."
"Dave draait vertrouwt op onze denkwijze en expertise. We kunnen hier bij Wux echt doen zoals we vinden dat het het beste werkt." Inderdaad, never al dull moment…



1973 • 2023

# bijzonder goeie koffie

Begin 1963 vertrok een avontuurlijke twintiger uit het Brabantse Zeeland naar het verre Amsterdam, met de intentie om alle kneepjes van het koffie-ambacht onder de knie te krijgen. Tien van Tienens passie voor koffie was toen al aangewakkerd.

In de hoofdstad wilde hij in de leer gaan bij Wilhelmus Lévelt, samen met broer Jacobus eigenaar van de gerenommeerde koffiebranderij Simon Lévelt. Bij Simon Lévelt legde Tien de basis voor het latere vantienen wat hij in 1973 start.



vantienen

1973 • 2023

Landweer 2a
5411 LV Zeeland (NB)
T 085 20 20 720
www.vantienen.nl

Nijverheidsweg 25
6171 AZ Stein
T 046 433 93 83
www.limcaf.nl




Marcel Ermers (l.) en Maurice van Neerven.

# 'PLEASERS' DIE STAAN VOOR PROFESSIONALITEIT, UNIFORMITEIT EN VEILIGHEID

**Een leverancier van bedrijfskleding, werkschoenen en persoonlijke veiligheidsmiddelen van alle gerenommeerde merken. Die ook het bedrukken en borduren van werkkleding verzorgt. Die het 'koop lokaal' tot een belangrijk streven heeft gemaakt. Dat is Van Ysselt Bedrijfskleding. Maar bovenal is de Cuijkse onderneming een samenwerking van twee zelfbenoemde 'pleasers' voor wie het plezier in het ondernemen absoluut bovenaan staat.**

"Jazeker, wij zijn pleasers. We willen afspraken nakomen, ruime keuze bieden en zo snel mogelijk leveren. En alles in eigen hand houden. Daarbij vullen we elkaar aan op een ongelooflijke manier. Klanten waarderen onze instelling." Maurice van Neerven en Marcel Ermers zijn de compagnons achter Van Ysselt Bedrijfskleding. Beiden al vele jaren vertrouwd met respectievelijk sport- en bedrijfskleding. In juli 2019 startte het tweetal zijn gezamenlijk avontuur. De naam is een eerbetoon aan het oude ondernemersgeslacht Van Sasse van Ysselt. Ondernemen met een knipoog, daar houdt het duo van.

## Zo makkelijk mogelijk

Bijzonder: naast werkkleding, werkschoenen en persoonlijke beschermingsmiddelen heeft men ook zeefdruk in eigen huis. Bovendien is veel kleding direct op voorraad. Maurice van Neerven: "Ons merkenpakket groeit bovendien: leveranciers die ons aanvankelijk over het hoofd zagen, doen inmiddels graag zaken. Gevolg is dat we een uitstekende kwaliteit kunnen bieden. Boomkwekerij Ebben, Autohulpdienst Ben Heiltjes en Laarakkers Sambeek zijn enkele van onze klanten."
"Onze basis is sterk", vervolgt Marcel Ermers. "Met ons Kleding Management Systeem vergemakkelijken we de bestelprocedure en de registratie van de bestelde en uitgegeven kleding voor onze klanten. Het online bestelsysteem is gekoppeld aan onze interne administratie waardoor een bestelling direct bij ons binnenkomt. Da's niet uniek, maar de crux zit 'm in een goede follow-up. Je moet snel kunnen leveren en dat vraagt om discipline. Die hebben wij."
Maurice van Neerven: "Daarmee ontzorgen we onze klanten optimaal. Bedrijven hebben immers wel wat beters te doen dan te veel tijd steken in het verwerven van bedrijfskleding, toch?"

## Alles in eigen huis

Nette bedrijfskleding is een visitekaartje voor je onderneming. "Je straalt uniformiteit uit en ziet er verzorgd uit. Bovendien voldoe je, indien nodig, aan veiligheidsnormen. We bieden het totaalpakket, van werkjas tot overall en van werkbroek tot werkklomp. Ook in grote aantallen. "Ons team is recent uitgebreid, zeer toegewijd en uiteraard toegerust op alle klantvragen. We beheersen alle disciplines zelf, dus zowel het zeefdrukken en borduren van logo's, als het onder hoge temperatuur aanbrengen ervan via transfers. We doen alles in eigen beheer en kunnen de klant dus in één keer bedienen."
Tal van voorbeelden zijn te zien in de showroom, die werd vergroot door de uitbreiding van het pand (450 m$^2$). Deze is ook op zaterdagen open, een uitkomst voor met name zzp'ers.

Cequra neemt Elpress werk uit handen, want:

# ENERGIE-BESPARING EN VERDUURZAMING IS MÉÉR DAN REGELTJES

**Met Cequra heeft Megens Elektrotechniek goed anderhalf jaar geleden een nieuw bedrijf in de markt gezet: specialist in duurzaam energie-advies en Scope-veiligheidsinspecties. Opdrachtgevers kunnen er terecht voor onder meer de energie-audit EED en het Energielabel, maar ook de inspecties van elektrische installaties Scope 8, 10 en 12. Veiligheid en energiebesparing staan bij overheden en bedrijven op de radar. Met ruim veertig jaar kennis in huis wil Cequra verbeterstappen delen met opdrachtgevers. Bij Elpress heeft Cequra alle diensten uitgevoerd die het bureau in het pakket heeft.**




Het is in ieders belang om de veiligheid in een werkomgeving te garanderen. Niet alleen voor medewerkers en ondernemers, maar ook voor opdrachtgevers die je bedrijf bezoeken. Cequra zorgt voor een omgeving waar iedereen zich veilig voelt en prettig werkt. Dit doen zij door de veiligheidsinspecties Scope 8 (NEN 3140, Arbo-wetgeving), Scope 10 (brandgevaar elektrische installaties vanuit verzekeraars) en Scope 12 (zonnepanelen) uit te voeren. De inspecties worden afgemeld bij SCIOS, de garantie voor veiligheid.

## Totaalleverancier in industriële hygiëne

Elpress bevordert industriële hygiëne, met als hoger doel de voedselveiligheid verhogen. Wereldwijd. Daarvoor is de Boxmeerse onderneming al een kleine vijftig jaar innovatief. Men is de markt-ontwikkeling vóór, door een vindingrijke en succesvolle benadering van de meest uiteenlopende hygiënevraagstukken.

De relatie tussen Elpress en Cequra voert ver terug. Elpress was ooit gevestigd in het pand waar Megens nu huist. Jannes Voss, directeur van Elpress: "Megens heeft, voor zover ik weet, voor ons altijd de elektrische installaties verzorgd. Later kwam daar Seef Beveiliging bij voor brandveiligheid, security en toegangs-controle. En nog meer recent maken we ook gebruik van de diensten van Cequra rond bepaalde wet- en regelgeving. Feitelijk zijn dat drie bedrijven, en dat is begrijpelijk, maar het voelt voor ons als één contact. En dat is positief."

## Energie besparen en verduurzamen

"Als ondernemer heb je te maken met een enorme regeldruk en moet je aan steeds meer veiligheidseisen voldoen. Je moet laten zien dat je het goed voor elkaar hebt, ook vanuit de verzekeringswereld. Dat is op zichzelf goed en sterker nog: ik ben trots op hoe goed wij zaken voor elkaar hebben, maar het kan voor een ondernemer ook heel lastig zijn. Rond de Energiebesparingsplicht heb ik Cequra ingeschakeld, omdat je detailvragen krijgt over materie waar je weinig tot op zulk detailniveau mee bezig bent en waar ik dus ook geen antwoord op kon geven." Edwin Oudshoorn, businessmanager van Cequra. "Cequra is ontstaan vanuit de behoefte om onze opdrachtgevers nog beter van dienst te zijn. Zij worden immers belast met dat soort verplichte formulieren en vragen. En je kunt wel mopperen, maar het moet toch gebeuren. Het geeft uiteindelijk een goed gevoel als je weet dat alles goed geregeld is." Jannes Voss vult aan: "Dat is ook hoe



**Jannes Voss (l.) en Edwin Oudshoorn hebben de zaken goed voor elkaar.**

ik erover denk. Als je hier rondloopt, zul je zien dat alles netjes voor elkaar is, ook facilitair gezien. Het is netjes opgeruimd hier en we hebben geen halfslachtige installaties. We zijn ook echt bezig met besparen: zelfs in onze weinig gebruikte opslagruimte is inmiddels ledverlichting gekomen, we zijn onze aardwarmte-installatie voor de derde keer aan het upgraden; dat soort dingen. Nu staat ook de Energiebesparingsplicht op het programma. Dat hebben we in 2019 al in moeten dienen, maar moet nu weer, vóór 1 januari 2024."

## Inzicht in besparingsmogelijkheden

"Dat is een soort belastingaangifte over je energie", legt Edwin Oudshoorn uit. "De overheid wil inzicht krijgen in de status van de BV Nederland qua energieverbruik en –besparing. Ook richting Europa. Iets anders is het energiebesparingsadvies. Dat hebben we voor Elpress ook al eens gemaakt. Voor de energie-audit EED gaan we eens in de vier jaar langs bij onze opdrachtgever. We verzamelen dan alle informatie over het actuele energieverbruik en het wagenpark. Ook nemen we de besparingsmogelijkheden hierin mee. Het samengestelde energie-auditverslag geeft inzicht in alle besparingsmogelijkheden en de te verwachten effecten daarvan."

"We hebben sinds kort een nieuwe dienst: het monitoren van de energiehuishouding. We meten 24/7 het verbruik en kijken waar hiaten zitten in de installatie. Je ziet dat klanten zonnepanelen willen, maar niet mogen terugleveren. Dus meten wij voor hen een week lang het constante verbruik, een belastingsmeting. Iedereen moet zijn eigen energieverbruik monitoren, bij wijze van bewustwording."

Jannes Voss herkent het: "Ik vind het fijn dat er een partij is die dit van me overneemt. We hebben het allemaal druk en dit soort dingen blijf je anders toch maar uitstellen. Cequra begrijpt dit en reageert snel."

## Hurkmans Financieel Advies en Bindels Administraties & Advies onder één dak

# 'BOXMEER WORDT NÓG BRUISENDER DAN HET AL IS'

**Er was welgeteld één lunch voor nodig. "Maurice was al langer op zoek naar een tweede vestiging, aan deze kant van de Maas en had het pand 'van de notaris' al langer op het oog. Het pand was echter te groot voor zijn bedrijf als tweede vestiging. Tijdens een lunch met Maurice vertelde ik dat ik uit mijn jasje aan het groeien was en daar sprong Maurice op in en vertelde over de Steenstraat 152 in Boxmeer. Zo zou één plus één opeens drie kunnen worden." Na een eerste bezichtiging werden plannen gemaakt en besloot het tweetal samen hun kantoren in één pand onder te brengen.**




**Maurice Hurkmans (l.) en Dennis Bindels vieren de toekomst op 'een van de mooiste locaties in hartje Boxmeer'.**

Inmiddels zijn Bindels Administraties & Advies en Hurkmans Financieel Advies samen te vinden in het voormalige onderkomen van het Boxmeerse notariskantoor. In het pand zijn twee nieuwe kantoren gerealiseerd. Aan de voorzijde is Hurkmans Financieel Advies gehuisvest en Bindels Administraties & Advies heeft zich gesetteld aan de achterzijde met ontvangst via een eigen ingang aan de zijkant van het pand. Na veelvuldig overleg is het pand van top tot teen aangepakt en klaar voor de toekomst. Zowel Dennis Bindels als Maurice Hurkmans is het erover eens: het voormalige notariskantoor is een van de mooiste locaties in het hart van het Boxmeerse centrum.

### De regio kennen als geen ander

Eigenaar Maurice Hurkmans van Hurkmans Financieel Advies heeft sinds 2012 een zelfstandig kantoor in Gennep. Hij is Erkend Hypotheekadviseur, Erkend Financieel Adviseur en bedrijfsadviseur. Als geboren en getogen Boxmerenaar is hij ervan overtuigd dat Boxmeer gebaat is met een regionaal hypotheek- en verzeke-




ringskantoor. "Een kantoor waar je, net als vroeger bij Assurantiekantoor Marius Klomp, waar ik ooit de kneepjes van het vak heb geleerd, gewoon binnen kan lopen met al je vragen. Dat mis ik in Boxmeer. Steeds meer kantoren worden opgeslokt door grote landelijke ketens, die weinig binding met de regio hebben. En steeds meer moet alles maar digitaal. Daarom nam ik de stap om een tweede vestiging te openen in Boxmeer. Bovendien ken ik deze regio als geen ander. Het voelt daarom heel vertrouwd om ook hier een kantoor te hebben."

Met een eigen verzekeringsadviseur voor alle particulieren en zelfstandig ondernemers binnen de gelederen is de Boxmeerse hypotheekadviseur van mening: het juiste advies is advies waarbij daadwerkelijk naar je wordt geluisterd en waar rekening wordt gehouden met jouw wensen, levensstijl en plannen voor nu en in de toekomst. "Ook de nazorg en onderhoud van verzekeringen en hypotheek nemen wij heel serieus. Wij nemen dan ook op gerichte tijden contact op om te kijken of er wijzigingen zijn geweest in de (persoonlijke) situatie en om alles onder de loep te leggen."

## Klankbord en sparringpartner

Dennis Bindels, ook gestart in 2012, is ruim tien jaar de trotse eigenaar van Bindels Administraties & Advies. Hij ondersteunt klanten door periodiek de administratie bij te werken, jaarrekeningen op te stellen en de fiscale aangiften te verzorgen. Maar ook om als klankbord te fungeren en als sparringpartner actief te zijn in elk (ondernemend) vraagstuk. De kracht van Bindels Administraties & Advies zit in de betrokkenheid bij de klant, zowel voor de ondernemer als de particulier.

Dennis zoekt, als specialist zelf op het gebied van fiscaliteit, op andere vlakken voor zijn klanten de specialisten op en zo heeft hij regelmatig contact met Maurice Hurkmans over verzekeringskwesties of vraagstukken omtrent hypothecaire of bedrijfsfinancieringen. "We gaan ver terug als het gaat om de klanten van Hurkmans Financieel Advies goed te ondersteunen met de aangiften inkomstenbelasting. Andersom maken we ook graag gebruik van Maurice' expertise." Voor zijn kantoor zocht Dennis Bindels, voorheen gehuisvest in Beugen, al enige tijd naar een andere locatie; het was te klein geworden. Door te verhuizen naar Boxmeer staat Dennis met zijn team nog dichter bij zijn klanten. Dat sluit weer naadloos aan op het sociale aspect en de filosofie achter zijn onderneming.

## Samenwerking in advies

Bij zijn tienjarig bestaan, vorig jaar, stelde hij: "Ik zou nog meer willen samenwerken bij het geven van adviezen. Dit doe ik al veelvuldig met mijn collega's, maar wens dat nog meer met partners te mogen doen. Door namelijk te schakelen met de juiste naaste professionals en externe partijen kan ik nog meer verantwoorde keuzes maken. Zo kunnen we onze klanten nóg beter bedienen en ontzorgen. Precies zoals ons credo luidt: 'Omdat vertrouwen telt."

Dát is nu dus gerealiseerd, zelfs op fysiek vlak. Maurice Hurkmans: "We lopen spontaan bij elkaar binnen. Bij vragen over hypotheken loopt Dennis naar voren, naar mij. Bij fiscale vraagstukken ga ik naar achteren. En klanten kunnen dat in principe ook." Dennis Bindels vult aan: "Ik heb mijn portefeuille meegenomen, zit nu fysiek op een andere plek. Voor Maurice geldt nog veel sterker dat hij hier gaat bouwen aan zijn portefeuille. Er komen nog genoeg projecten in Boxmeer waarbij men Maurice – en ons – zal weten te vinden. Met de komst van het vergrote gemeentehuis zal Boxmeer bovendien nog bruisender worden dan het al is."



Primetime

# KLAAR VOOR EEN **SCHITTERENDE** EN **ZORGELOZE KERST**?

**Primetime is dé full-service partner voor het creëren van sfeer en beleving. Door audiovisuele techniek, interieur en styling perfect op elkaar af te stemmen, toveren zij iedere ruimte om tot een sfeervolle ambiance. In combinatie met hun oog voor detail weet je bij Primetime zeker dat er een ambiance wordt gecreëerd waar bezoekers graag komen en gebruikers graag zijn. "Wij willen jou dit jaar een unieke, zorgeloze en onvergetelijke kerstbeleving bezorgen."**

Ben je het zat om elk jaar weer dezelfde kerstversiering van stal te halen en zoek je naar een manier om je volledig te concentreren op je bedrijfsactiviteiten tijdens de feestdagen? Primetime is er om je te ontzorgen en je een onvergetelijke kerstervaring te bieden. Met het nieuwe partnerschap verzorgt Primetime de complete kerstinrichting voor jouw bedrijf, volledig in jouw eigen stijl. "Ons team neemt de volledige verantwoordelijkheid voor de kerstinrichting op zich, zodat jij je kunt focussen op waar je goed in bent: je bedrijf runnen."

## Ontstaan van sfeervolle ambiance

Primetime werkt vanuit de visie dat ieder element op de juiste manier moet samenkomen om zo een aantrekkelijke ambiance te creëren. "Alleen dan kun je een maximale sfeer en beleving creëren," aldus eigenaar Patrick Michiels. Inmiddels, 30+ jaar later, heeft Primetime zich ontwikkeld tot een professionele full-service partner voor eventprofessionals en beheerders van vaste ruimtes. Primetime helpt hen door elke ruimte met behulp van audiovisuele techniek, interieur en styling te voorzien van een sfeervolle ambiance. Denk hierbij aan tijdelijke ambiances zoals voor evenementen, bijeenkomsten, personeelsfeesten, jubileumfeesten, bruiloften en andere aangelegenheden, maar ook aan permanente ambiances zoals de inrichting en styling van dorpshuizen, MFA's, winkels, restaurants en school-



lokalen. Dit doen zij door heel Nederland in uiteenlopende sectoren.

## Steeds weer verrassen

Femke Roefs is manager evenement- en interieurstyling bij Primetime. Van oorsprong is zij bloemiste en is afgestudeerd aan de Design Academy. Na haar studie werkte Femke als concept ontwerper van interieur en evenementen. “Sinds een aantal jaren richten wij ons op het verzorgen van de kerstaankleding tijdens de feestdagen. Bedrijven hebben het dan al druk genoeg en graag ontzorgen wij hen een beetje. Het decoreren voor de feestdagen wordt vaak vergeten of intern bij iemand neergelegd die er eigenlijk geen tijd voor heeft.” Wanneer je een partnerschap afsluit, neemt Primetime kerstdecoratie uit handen. Primetime komt op de afgesproken dag om alles op te zetten, en na de kerst halen ze alles weer netjes weg. Zo kun jij optimaal genieten van de feestdagen zonder gedoe. Wil je elk jaar weer relaties verrassen met een andere sfeer of kleurenpalet? Geen probleem, Primetime regelt het! “Jouw relaties die elk jaar weer benieuwd zijn naar de kerstdecoraties en steeds weer verrast worden, is toch het mooiste compliment dat je kunt krijgen?”

## Showroom kerst

Na de zomervakantie bouwt Primetime haar showroom altijd om voor de kerst waarbij je alvast in de stemming kunt komen voor de feestdagen. In de showroom heb je de mogelijkheid om een greep uit het uitgebreide kerstassortiment te zien. Hoe groot of klein de ruimte ook is, de stylisten van Primetime toveren hem om tot iets wat bij de opdrachtgever past. Lezers die al overtuigd zijn en willen kijken naar wat de mogelijkheden zijn, kunnen contact opnemen met Primetime. “Dan plannen we graag een afspraak in voor een betaalbaar maatwerk plan. De stylisten van Primetime staan klaar om al je vragen te beantwoorden en je te laten zien hoe ze jouw kerstwensen werkelijkheid kunnen maken.”







## Brienen aan de Maas mijmert over de toekomst

# ‘ER GAAN WAT **LUIKJES OPEN** DIE **ALTIJD DICHT ZIJN** GEBLEVEN...’

**Een ferme septemberzon, voorbode van een heerlijke Indian Summer, strooit haar licht over de Maas, die schittert in duizend tinten goud en grijs. Terwijl we uitkijken over het schouwspel zegt René Brienen: “Tja, het is hier zó *godvernakend* mooi.” We zijn in restaurant Brienen aan de Maas. Als er niet zo heerlijk gekookt zou worden, zou je het alleen al om zijn ongeëvenaarde ligging bij iedereen aanbevelen. Hier worden de zintuigen op meerdere manieren geprikkeld. De meesterkok mijmert intussen over een nieuwe toekomst...**

Dat René Brienen zijn sporen als meesterkok heeft verdiend, is een understatement. Net zoals hij daarbij een jongen van de streek is gebleven. Doet graag inspiratie op in zuidelijker oorden, maar komt altijd weer naar huis. Bijna was de SVH meesterkok (‘Sint Tunnis, bouwjaar 1963’) een ander soort restaurateur geworden, van oude gebouwen namelijk. Maar hij koos gelukkig voor de keuken. De kneepjes van het vak werden hem bijgebracht op het met een Michelinster bekroonde Château Neercanne in Maastricht.

### Drie keer een ster

René Brienen, begonnen als keukenhulpje in het oude Maasziekenhuis, tankte er genoeg vertrouwen om in 1990 zijn eigen restaurant, Onder de Boompjes in Overloon, te starten. Daarna volgde het nieuwe Onder de Boompjes in Kasteeltje Hattem in Roermond. Sinds 2005 is hij de patron cuisinier van Brienen aan de Maas, een uitspanning aan de rivier in Well, waar hij al eerder z’n zinnen op had gezet...
Een bevestiging van zijn absolute vakmanschap: hij wist met elk van zijn drie eigen restaurants een Michelinster te behalen.

Die van Brienen aan de Maas straalt er sinds 2007. Dat het in 2009 tot beste aspergerestaurant in de Benelux werd verkozen, kan nauwelijks toeval zijn. De uitverkiezing leverde veel aandacht op, dus is René Brienen op z’n tijd ook als ‘ambassadeur’ onderweg. Streekproducten promoten, zoals het Limburgs Livar-varken, de blauwbessen en natuurlijk de asperges.

### ‘Culinaire Efteling’

Het gesprek kent een verrassende opening. “Ik had me altijd voorgenomen tot mijn vijftigste heel veel plezier in dit vak te hebben. Dan zouden we wel verder zien. Het plezier is er nog altijd, maar nu zijn we dus al bijna tien jaar verder en mijn echtgenote (maître-sommelier Marja, red.) heeft wat gezondheidsklachten. Dat kan mij ook zomaar treffen. Zelf sta ik sinds mijn veertiende in de keuken, waarvan vele jaren in een sterrenkeuken. Ik vraag me af of het niet tijd wordt een ‘culinaire



René en Marja Brienen, culinaire geweldenaars tegen het decor van Moeder Maas.

Efteling' te beginnen... Wat dat is? Dat is een wijsheid van de toenmalige directeur van Château Neercanne, waarvoor ik in 1986 heb mogen meehelpen een ster terug te koken. Hij wilde er toen al een 'culinaire Efteling' van maken. Zo van: hier mag voortaan alles."

"We hebben dat hier in Well eigenlijk al gedaan in coronatijd, door nood ingegeven", bekent de meesterkok. "En het wás me toch leuk! Moet je niet op het hoogtepunt zeggen 'en nu het roer om' en 'we gaan een keer echt aan iets nieuws beginnen'? Dat maakt het mogelijk makkelijker om het restaurant door te stoten naar de nieuwe tijd en een jeugdigere opvolger. En dat betekent niet dat ik de ster aan de wilgen hang hoor..."

## Waanzinnig mooi

René Brienen kijkt daarbij met een zakelijke blik om zich heen: "Het wordt waanzinnig mooi hier aan de Maas, met een bijzonder fraaie waterkering, in het kader van Ruimte voor de Rivier en de Maaswerken. Er komt een glaswand van een meter tachtig hoog. Er kan hier een tweede terras bij. We wonen hierboven; daar zou je een private dining kunnen maken, of een skybar-achtig iets. Het is het mooiste punt van Noord-Limburg. Ja, dat terras hierboven... we hebben zelf nog nooit tijd gehad om daar te gaan zitten..."

"Er gaan wat luikjes open die altijd dicht gebleven zijn. Denk aan een compagnonschap. Of een investeerder die nog wat extra potentieel in het pand ziet. Dit restaurant is toch ons pensioen natuurlijk. Ik moet opletten dat ik dat niet, mede door wat door corona is gebeurd, laat wegglippen. Economisch is het nooit saai aan de Maas, om het zo maar te zeggen", waarmee René Brienen de malaise in de horeca met zuidelijke humor benadert. En allerminst probeert weg te lachen, want dat de zaken gaan zoals ze gaan, weet hij, met eveneens Brabantse nuchterheid, natuurlijk ook wel.

## Overdragen: net zo logisch als starten

"Ik ben er sinds een half jaar over aan het mijmeren. Want je tent overdragen is tenslotte net zo logisch als starten, toch? Met heel gewaardeerde collega's (René Brienen is sinds 1999 lid van Les Patrons Cuisiniers, een 'familie' van Nederlandse topchefs met één passie: perfectie, red.) spar ik daar wel eens over. Ik ben intussen een van de oudsten. We gaan als vrienden op een culinaire bedevaart en leren dan ook als mens dingen van elkaar. Die verbroedering is goud."

En dan komt die 'culinaire Efteling' ook weer voorbij? "Ja, want het staat of valt met beleving. De mensen zitten eigenlijk nog het liefst bij je in de keuken. En verder moet het gewoon smerig lekker zijn. Of je nu kaviaar serveert of een frietje bakt."

Ictoria.nl

# Look at us!

Sinds 2019 is Ictoria de sociale partner op het gebied van websites, webshops, grafische vormgeving en marketing & communicatie ondersteuning. Nadia weet uit eigen ervaring dat inhoudelijke kennis elke afstand kan overbruggen.



Met haar Maatschappelijk Verantwoorde Onderneming (MVO) geeft ze een nieuwe invulling aan digitale zichtbaarheid en vindbaarheid. Dit doet ze samen met een team van medewerkers voor wie geen uitdaging te groot is.



**Wil jij meer online zichtbaarheid voor jou onderneming en daarmee iemand een mooie kans geven?**

**Laten we dan snel een kop koffie drinken!**

*Koorstraat 53 | 5831 GH Boxmeer*
*+ 31 (0)85 876 9214 | info@ictoria.nl | Ictoria.nl*



# ‘VERHALEN DIE RAKEN’

ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

**Piet Schrijen van Schrijen Afscheid en Herinnering, Martien Rongen van Vecunda en Vitalvé en Antoon van der Horst van Van der Horst aannemers zijn dit jaar de kanshebbers op de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. De jury maakte de genomineerden eerder dit jaar tijdens het sponsordiner bekend. Op woensdag 8 november wordt de Ondernemersprijs, die inmiddels toe is aan de zevenentwintigste editie, uitgereikt in de Schouwburg Cuijk. Het thema dit jaar is ‘Verhalen die raken’, dat mooi samenvalt met de verhuizing van de Bibliotheek Cuijk naar de Schouwburg.**

“Inspirerende ondernemers verdienen een plek in de spotlights”, stelde voorzitter Martin van Collenburg al eerder. Die insteek – de ondernemer in de schijnwerpers zetten – is sinds het in het leven roepen van de prijs, in 1996, nooit veranderd, maar door de jaren heeft de Ondernemersprijs zich natuurlijk wel ontwikkeld. Bij het aantreden van Van Collenburg, in 2016, is de organisatie zich opnieuw gaan afvragen wat iemand nu werkelijk een goede ondernemer maakt. Er kwam voortaan ook een prijs voor ‘Opmerkelijk Ondernemerschap.’
Weer wat later werd de tijdelijke luwte, veroorzaakt door de coronacrisis, benut voor een verjongingsslag van het ‘instituut’ Ondernemersprijs. Jongeren kijken immers vaak heel anders naar ondernemen. Diverse jonge ondernemers draaien intussen mee in de organisatie. Waardoor nieuwe ideeën op tafel komen. Een nieuwe programmering helpt ook om meer zichtbaar te worden voor een nieuwe generatie ondernemers in de regio, die zelf anders ook onzichtbaar blijven…

## Brug slaan

Daarom wil de Ondernemersprijs bezoekers van het evenement inspireren en daarbij een brug slaan tussen starters en gevestigde namen. Dat komt het ondernemersklimaat in de regio ten goede. Het ondernemerschap en de connectie tussen ondernemers in de regio wordt in de huidige tijd, met zijn uitdagingen, voortdurend belangrijker. Denk aan de stikstofcrisis, stijgende energieprijzen, ruimtegebrek en personeelsgebrek. Het vraagt om samenwerken en verbinding, van oudsher sterke eigenschappen van onze regio. Ook dat is een belangrijk thema van de Ondernemersprijs.
Op woensdag 8 november maakt de jury tijdens het hoofdprogramma de winnaar bekend in de Schouwburg Cuijk. Ook dit jaar wordt er die dag vanaf 17.00 uur een kennisfestival georganiseerd. Tijdens dit voorprogramma strijden drie jonge ondernemers voor de Jong Talent Award 2023.

### Publieksprijs: breng je stem uit

De jury van de Ondernemersprijs heeft alle drie de ondernemers uitvoerig beoordeeld. Dat kan het publiek ook doen. Er wordt dit jaar namelijk ook weer een publieksprijs uitgereikt. Stemmen kan via: **www.deondernemersprijs.nl**.
Wie erbij wil zijn, kan daar ook kaarten voor de uitreiking van De Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg bestellen. Vragen of meer weten? Stuur een e-mail naar: **info@deondernemersprijs.nl**.

GENOMINEERD:
**ANTOON VAN DER HORST**

# 'GEEF JE **MENSEN DE RUIMTE**, EN ZE **EXCELLEREN**'



**Antoon van der Horst, bouwer-van-de-derde-generatie. Nuchter, denkend in oplossingen. Sinds 1993 staat hij aan het roer van Van der Horst aannemers, voorheen bekend als Van Bommel & Van der Horst, in 1930 opgericht door zijn opa en een compagnon. Het bedrijf floreert vandaag de dag, vooral bij complexe uitdagingen in de sectoren sportaccommodaties, onderwijs, zorg, publieke gebouwen en bedrijfshuisvesting. Met een sterke affiniteit voor de regio, is ongeveer 85 procent van de medewerkers afkomstig uit de lokale gemeenschap.**




Antoon van der Horst zet zich in om die medewerkers voor de regio te behouden door te werken aan de leefbaarheid in de dorpen. Bijvoorbeeld met het Dorpsplan in zijn geboortedorp Langenboom, de realisatie van de Brinkiosk in Sint Anthonis en door de oprichting van Region Vastgoedontwikkeling, dat projecten voor en door de regio ontwikkelt en realiseert. Daarnaast is hij actief betrokken bij verschillende regionale scholingsinitiatieven, waaronder TechnoPromo en Sterk Techniek Onderwijs om de jeugd te enthousiasmeren voor het technische vak.

*"We denken in generaties"*

## Wat doet een nominatie met je?

"Ik was blij verrast, maar zelfs ook ontroerd dat al dat harde werk kennelijk is opgevallen bij mensen van wie je het niet per se meteen verwacht. Ik ben inmiddels al dertig jaar in het bedrijf en dat leidt je met vallen en opstaan; het is mooi dat daar nu aandacht voor is. Want je hebt een boodschap die je wilt uitdragen: we gaan als team voor complexe uitdagingen omdat onze meerwaarde dan pas echt tot zijn recht komt. Juist dan moet je vindingrijk zijn om samen met je opdrachtgever, architect en bouwpartners tot de best mogelijke oplossing te komen. Daarbij vind ik de nominatie voor onze mensen zélf zeker zo belangrijk: zij maken het mogelijk. En het werkt nu al: na de bouwvak zijn hier maar liefst elf nieuwe mensen aan de slag gegaan. Uit eigen regio hè? Daar zijn we enorm blij mee."

## Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Nee hoor, en we zijn natuurlijk ook niet anders gaan werken. Onze strategie zal heus niet veranderen. Het is uiteraard wel een forse schouderklop die je krijgt voor waar je mee bezig bent. Als je als bouwer al meer dan negentig jaar bestaat, dan doe je iets goed. We denken niet in kwartalen, maar in generaties. Dat zit in onze kernwaarden, die diep in ons bedrijf verankerd liggen en die ook niet zullen wijzigen, maar het is wel een enorm compliment voor iedereen binnen onze organisatie."

## Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Vroeger deed ik heel veel zelf: van acquisitie, calculatie, projectleiding, werkvoorbereiding tot en met uitvoering. Toen ik verantwoordelijkheden lager in de organisatie ging leggen, zette een nieuwe groei in. Ik heb mijn mensen de ruimte gegeven om veel dingen écht zelf te doen. Diezelfde ruimte heeft mensen uiteindelijk de kans gegeven te excelleren. En daardoor excelleert het bedrijf! Door dingen aan anderen over te laten, kreeg ik bovendien meer ruimte om over de toekomst na te denken; ik ben dan ook veel meer strategisch gaan werken. Voor mezelf denk ik dat ik nog steeds erg goed ben in dingen 'plat slaan', in oplossingen bedenken. Dáár zit mijn kracht als ondernemer. Daarbij heb ik nog altijd een zwak voor echte vakmensen. Ik kan er oprecht van genieten om met een timmerman of metselaar over zijn werk te praten en zijn passie te voelen voor wat hij maakt. Da's ook filosofie, toch?"

GENOMINEERD:
**MARTIEN RONGEN**

# 'JE WILT **EEN BEDRIJF** DAT **BETER** IS **DAN DE REST'**



**'Een teken van een goede leider is niet hoeveel volgelingen je hebt, maar hoeveel leiders je creëert.' Deze uitspraak van Mahatma Gandhi hangt in de vergaderruimte van het kantoor waar Martien Rongen dagelijks aanwezig is. Ze is tekenend voor de wijze waarop hij met succes een aantal landbouwbedrijven aanstuurt onder de vlag van Vecunda en mengvoerbedrijf Vitalvé (opgericht in 2016 als producent van voer voor koeien en geiten). Zijn trots? De toewijding en passie van zijn compagnons en medewerkers.**

Martien Rongen voegde met succes het koeienbedrijf van zijn schoonouders en ouders samen tot Vecunda, met 1000 melkkoeien en 8000 melkgeiten en een vleeskuikenbedrijf. "We zijn met vier compagnons: mijn vrouw, mijn twee broers en ikzelf. Met een andere compagnon run ik Vitalvé. Dat is een producent van veevoer met een gegarandeerd vaste samenstelling.

*"In een goede wisselwerking til je elkaar op"*

Dat bestond niet, dus zijn we het zelf gaan maken, want ik wil weten wat er in mijn voer zit." Net zoals de samenstelling van zijn mengvoer, zélf wil Martien Rongen van zijn mensen dat er constant, transparant en met rendement geopereerd wordt. "Ik zorg ervoor dat mijn klant zó tevreden is over ons product, dat hij niet eens aan een andere leverancier dénkt."

## Wat doet een nominatie met je?

"Ik zag 'm niet aankomen, wist wel dat de Ondernemersprijs bestaat, maar het stond ver van me af. Twee mensen van de ZLTO vertelden me dat ik genomineerd was. Ik dacht: verdraaid, da's mooi. Maar andersom wilde ik niet per se mijn kop boven het maaiveld uitsteken. Toch ben ik erin gestapt, want ik vind het mooi dat de landbouwsector een podium krijgt via de Ondernemersprijs. Er zitten heel veel mooie bedrijven in deze regio. Maar besef wel dat ik dit doe samen met compagnons en nog eens vijfenzestig medewerkers. Samen sta je sterk."

## Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Je gaat voor jezelf weer eens na wat er allemaal gebeurd is in de voorbije jaren. En je vraagt je natuurlijk af waaróm je genomineerd bent. Ik zie het als erkenning voor wat je doet in de samenleving. Want eten maken, dat doet er toe, toch? Een liter koeienmelk produceren, kost zo'n veertig cent. Een liter geitenmelk kost zo'n zeventig cent. Waarom maak ik dan toch geitenmelk? Omdat het relevant is voor ons voedselpakket; het lijkt méér op moedermelk dan de melk die een koe geeft. Er is vraag naar. Ik produceer het




dus heel bewust voor een specifieke doelgroep. En als dat opgemerkt wordt door een jury, dat vind ik mooi. Voor de sector en voor mij persoonlijk."

## Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Je bent dienstbaar aan je bedrijf; het is meer dan ik alléén. Als ik morgen op zou stappen en het bedrijf kukelt drie dagen later om; dan heb ik het toch lelijk verkeerd gedaan, niet? Ik heb een hekel aan autocratisch leiderschap. Dat tegeltje met die uitspraak van Gandhi hangt niet voor niets in onze vergaderruimte. Daar hangt óók: 'Het is niet de sterkste van een soort die overleeft, maar degene die het meest ontvankelijk is voor verandering.' Die komt van Charles Darwin. Als je goede mensen om je heen verzamelt, dan is er wisselwerking, dan til je elkaar op en kun je een bedrijf ontwikkelen dat beter is dan de rest."

GENOMINEERD:
**PIET SCHRIJEN**

# ‘JA, WE HEBBEN **ONZE EIGEN BELEVING** GECREËERD’



**Al op zeventienjarige leeftijd neemt Piet Schrijen de Boxmeerse uitvaartonderneming van zijn vader over. Het is dan 1976. Zijn vrouw Bianca sluit zich in 1996 aan bij wat de wijde omtrek nu kent als Schrijen Afscheid en Herinnering. Ook dochter Liz maakt inmiddels deel uit van de onafhankelijke onderneming, die, met een team van ruim dertig medewerkers, al driekwart eeuw afscheidsdiensten in de regio Land van Cuijk en Maasduinen (en eventueel daarbuiten) verzorgt. Alle facetten rondom zo'n dienst heeft Schrijen in eigen beheer. In 2018 kwam daar zelfs een eigen crematorium bij: Buitenplaats Zevenhutten in Cuijk.**



Dit familiebedrijf werkt vanuit passie en met liefde voor het vak. Door een sterke visie op innovatie en veranderende beleving bij het publiek worden diensten continu verbeterd en uitgebreid. Buitenplaats Zevenhutten is ontstaan uit de wens om niet afhankelijk te zijn van (de kwaliteit van) andere partijen als het gaat om een zo waardig mogelijk afscheid voor iemand te organiseren. "Ja, we hebben onze eigen beleving gecreëerd", beaamt Piet Schrijen. Door die innovatiedrang werd de impact in de regio groter. En dit blijft niet binnen de muren van zijn onderneming. Zo is Piet Schrijen ook actief binnen verschillende netwerken, stichtingen en andere regionale initiatieven.

*"Zeg tegen mij nooit dat iets niet kan"*

## Wat doet een nominatie met je?

"Ik wilde eerst goede argumenten horen voor mijn voordracht. Ik sta zelf niet graag in de belangstelling, ben dienstbaar aan de mensen voor wie ik dit werk doe. Toen het me duidelijk werd dat het écht gaat om de persoon áchter de onderneming, heb ik toch 'ja' gezegd. En dus gaan we nu ook vlammen! Zonder ooit koninklijk onderscheiden te zijn, vermoed ik dat zo'n nominatie vergelijkbaar voelt. Ik bedoel: van de honderd mensen die een lintje krijgen, zeggen er misschien wel tachtig dat ze het onzin vinden, dat ze het altijd uit passie gedaan hebben. Maar stiekem vinden ze het tóch mooi. Die bescheidenheid die ons typeert, die moet ik dus maar voor een paar maanden opzij zetten. 'Trots' is het juiste woord."

## Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Je wordt gekozen uit zo'n twintig genomineerden, dus je hebt al een bepaalde selectie overleefd. Daardoor ben ik trots op mijn werknemers, want wij hebben het samen bereikt. We zijn in de afgelopen decennia natuurlijk fors gegroeid, en rond de komst van Zevenhutten zijn er in dezelfde tijdsspanne nóg eens twee locaties bijgekomen: Gennep en Binnenplaats Hanshof, onze tweede locatie in Cuijk. We kunnen nu met meer ease of mind werken. Het is een bevestiging van de visie die we van ons werk hebben. Én ik kan mijn enthousiasme nu nog makkelijker met anderen delen."

## Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Zolang je ergens in gelooft, is er niks onmogelijk. Zeg nooit tegen mij dat iets niet kan, want dan ga ik er vijf keer harder tegenaan en gebeurt het alsnog. Maar dat is niet uniek voor mij, het is een goeie eigenschap van heel veel ondernemers: áltijd je doel willen bereiken. Er zit nog iets meer achter die filosofie: onze slogan luidt 'alle tijd voor jou.' De mens staat bij ons centraal. In een wereld die steeds verder gedigitaliseerd wordt, hebben wij nog altijd aandacht voor de mens. De nabestaanden zijn het allerbelangrijkst, een afscheid is eenmalig. Alles moet kloppen, daar is onze hele organisatie op ingericht."

## ING in gesprek met Huijs Zonwering

# 'TOEN WE **IN DE REGEN** STONDEN, **GAF ING** ONS **EEN PARAPLU**'

**Meedenken op alle fronten. Technische vraagstukken pragmatisch benaderen. Technische uitvoerbaarheid koppelen aan betaalbaarheid. Goede levertermijnen hanteren... Huijs Zonwering is ontstaan uit enthousiasme en passie voor zonwering. Met een 'oude rot' en een 'jonge hond' in de basis heeft Huijs Zonwering al meer dan 35 jaar ervaring in zonwering. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en de twee ondernemers achter Huijs Zonwering: Mark Huijs en Arjan Oosterlaak.**




Als Adviseur Zakelijk helpt Martijn Leurs relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun bedrijf. Met zijn netwerk maakt hij nieuwe verbindingen. Eigenaren Mark Huijs en Arjan Oosterlaak vertrouwen sinds dag één op zijn steun en adviezen.

### In de bres

Mark Huijs en Arjan Oosterlaak startten Huijs Zonwering in oktober 2018 in Heumen. Vanaf het begin was het een business-to-business onderneming.
In januari 2019 sloot Arjan Oosterlaak, afgestudeerd jurist, zich daadwerkelijk bij de onderneming aan. Hij kwam over van een Bossche collega-onderneming, waar hij in de binnendienst werkte.

"Ikzelf zat al op de weg", vertelt Mark Huijs. "Sinds 2019 bedienen we een hecht dealernetwerk met de beste rolluiken, zonweringen en terrasoverkappingen. Met eigen montageteams, die ook beschikbaar zijn voor serviceopdrachten. Zij behandelen onze klanten zoals we zelf ook behandeld willen worden."
Al snel werd het Sambeekse Uyen Zonwering & Kozijnen overgenomen, dat juist een business-to-consumer bedrijf is. Daarop vestigde de onderneming, met twee bedrijven onder één dak, zich in Boxmeer, in het voormalige bedrijfspand van Pelzer. "Dat was een heikel punt, want we hadden een zeer beperkte historie, dus geen enkele bank wilde het pand voor ons financieren, aanvankelijk ook niet de ING, vanaf het begin mijn huisbank. Dat was op zichzelf begrijpelijk. We kregen hulp van de vader van onze belastingfiscalist en van mijn beste vriend, een ondernemer die net als ik helemaal gek is van Formule 1 en die zelf in de racerij zit. Zij sprongen voor ons in de bres en kochten het pand aan. Uiteindelijk hebben we het later nog met de ING kunnen optuigen."

### Keihard doorgroeien

Hoe kwam ik bij de ING? Ik had al een andere bank benaderd, maar kreeg eerst een hoop formulieren in te vullen. Maar met de ING had ik binnen een half uur een afspraak. En binnen een week een reke-



Arjan Oosterlaak (l.) en Martijn Leurs. Samen met Mark Huijs vormen ze een samenwerking waarin veel gespard wordt.

ningnummer. En het mooie is: met Martijn kan ik geweldig sparren. Samen met hem kunnen we keihard doorgroeien. Daarbij probeer ik principieel zo weinig mogelijk via de bank te financieren. Alles wat je hier ziet, behalve het pand zelf, is van ons. We willen een financieel gezond bedrijf, dat een stootje kan hebben. We zitten in de top tien van de zonweringbedrijven in Nederland. Daar zijn we, met zestien vaste medewerkers, oprecht trots op."
Arjan Oosterlaak over de drive van zijn compagnon: "Ik zeg weleens dat Mark de jonge hond is en ikzelf de oude rot. Succes vindt Mark nog belangrijker dan de centjes. Daarom is het fijn dat hij met Martijn óók kan sparren over de doorgroei die eraan zit te komen." Mark Huijs vervolgt: "Natuurlijk wil ik genieten van mijn succes, dan zal ik op termijn na gaan denken over de toekomst."

## Weloverwogen beslissingen

"Een overname is altijd heel complex, ING zal ook daarbij weer een belangrijke schakel zijn. Want als je financiële steun krijgt, dan voelt dat als vertrouwen. Daardoor kun je ook je groei waarborgen. Als iemand wat voor me doet, en het gevoel is goed, dan ga ik er niet meer weg. Al komen andere banken alsnog met betere voorstellen. En als ik toch even wat meer cashflow nodig heb, dan kunnen we daar met Martijn ook oplossingen voor vinden."
Martijn Leurs: "Er is wat voor te zeggen om dingen zoveel mogelijk zelf te willen bekostigen, maar soms kun je beter groei financieren via de bank, zeker als je snel groeit, en daarbij geld voor bijvoorbeeld je voorraden vrij houden. Zolang je in ieder geval maar weloverwogen beslissingen neemt. Daarom leggen wij regelmatig de opties naast elkaar. We hebben Huijs Zonwering op basis van potentie gefinancierd in plaats van op historie. Daarbij was Uyen Zonwering & Kozijnen natuurlijk al wel een sterke naam."
Het laatste woord is aan Mark Huijs: "Elk goed draaiend bedrijf moet een betrouwbare partner naast zich hebben staan. Toen we in de regen stonden, gaf ING ons een paraplu. Dat ben ik nooit vergeten, ook niet nu de zon schijnt."

# Aanvullend pensioen? Tijd is vaak je grootste vijand



**In het Land van Cuijk zorgen zeven assurantiekantoren als *zelfstandig adviseur* voor een gezamenlijke en krachtige uitstraling van de RegioBank. Daarnaast adviseren deze kantoren in hypotheken en hebben zij een bankfunctie. In een tijd dat de bankwereld zich verder en verder terugtrekt in grote bankkantoren, blijft zakelijk betalen en sparen dichtbij. Dankzij de RegioBank, die daarmee een daadwerkelijke invulling geeft aan het behoud van leefbaarheid, ook in kleinere kernen. Bij elk van de afzonderlijke kantoren kan een ondernemer terecht voor een compleet financieel advies.**

Deze keer schuiven aan: Janneke Verhoeven van Assurantiekantoor W. Verheijen en Huub Derksen van Zeqer Advies. Zij richten zich op advies rond lijfrenten en aanvullend pensioen. Liever geen verhaal over welke producten er zijn voor de ondernemer, de website van RegioBank is in dat opzicht volledig genoeg, aldus het tweetal. Wat volgt dan wél? Welnu, een aansporing voor degenen die nog geen of weinig actie hebben ondernomen. Want bij het opbouwen van aanvullend pensioen is tijd in de regel je grootste vijand. Begin dus tijdig!

## Pijlers onder een pensioen

"Pensioen is niet meer zoals het vroeger was: toen was het iets dat tussen werknemer en werkgever geregeld was. Voor de ondernemer gold in de regel dat deze een spaarpotje had" begint Huub Derksen.

"Nu kunnen we het uiteraard over onze producten hebben, maar liever willen we het breder trekken. Pensioen is niet meer enkel een lijfrentespaar- of beleggingsrekening, maar kan ook bestaan uit een zelf opgebouwd spaar- of beleggingspotje, uit rendement van investeringen, uit een erfenis, of uit een uitkering van een verzekering. Daarover willen we met onze klanten aan tafel, opdat we een overall advies kunnen geven, rekening houdend met de wensen van de ondernemer. Want die wensen zijn natuurlijk overal verschillend."

## Pensioenleeftijd nog 'ver weg'

Janneke Verhoeven: "Maar wat wél iedereen wil, is een appeltje voor de dorst. Velen denken er alleen niet (tijdig) aan, terwijl we het diep in ons hart natuurlijk toch wel geregeld willen



**Huub Derksen**
**ZEQER ADVIES**
Spoorstraat 75
5831CK Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
info@zeqeradvies.nl
www.zeqeradvies.nl



**Robert Kersten**
**KERSTEN ASSURANTIËN**
Lietingsestraat 1
5441AR Oeffelt
T 0485 - 36 17 38
info@kerstenassurantien.nl
www.kerstenassurantien.nl



**Josée Jenneskens**
**JENNESKENS ASSURANTIËN & MAKELAARDIJ**
Grotestraat 47
5431DH Cuijk
T 0485 - 31 36 93
info@jenneskensmakelaardij.nl
www.jenneskensmakelaardij.nl



**Mark Coppis**
**COPPIS & CRUIJSEN ASSURANTIE ADVISEURS V.O.F.**
Stevensbeekseweg 2
5825JC Overloon
T 0478 - 64 13 01
info@coppis-cruijsen.nl
www.coppis-cruijsen.nl



hebben. Of het nu voor onszelf is of voor eventuele nabestaanden. Dus willen we er ondernemers op alert maken dat zoiets op enig moment toch geregeld moet worden. Een ander argument is dat mensen het 'duur' vinden, terwijl als je het goed regelt, het helemaal niet zo duur hoeft te zijn."

"Veel vaker nog merk je dat mensen het nog 'ver weg' vinden. Veel veertigers leven in het nu. Dat is op zichzelf begrijpelijk. Zij zijn overwegend opgegroeid in economische goede tijden. De jeugd van nu daarentegen, heeft het een stuk lastiger, die zullen harder moeten knokken door de economische en wereldcrisis van de afgelopen jaren."

Huub Derksen vult aan: "Pro-actief advies hierin is beslist een onderdeel van onze algemene advisering. Maar het is altijd wijs en welkom als mensen zelf aanklop-pen. Goed om te vermelden: onze kantoren hebben de mogelijkheid een pensioen-adviseur in te schakelen, speciaal voor bedrijven die voor hun medewerkers een pensioen willen regelen en niet deel-nemen in een cao. Dat geldt voor behoor-lijk veel bedrijven in onze regio."

*"Vaak merk je dat mensen pensioen nog 'ver weg vinden"*

## Begin op tijd!

Het tweetal is het erover eens dat er bijna nergens zo'n goed pensioenstelsel is als in Nederland. Huub Derksen: "Het is de conclusie van onderzoeksbureau Mercer na pensioenonderzoek in westerse landen. De uitkering van de AOW bijvoorbeeld, gebeurt in Nederland niet op basis van inkomen. Iedereen die recht heeft op AOW, krijgt evenveel. Ongeacht je inko-men en dat zie je niet veel in de wereld. Het nieuwe pensioenstelsel in Nederland is aangepast om de kosten voor onder-nemers/bedrijven niet uit de hand te laten lopen."

Janneke Verhoeven: "Voor degenen die een aanvullend pensioen willen regelen, zouden we willen zeggen dat het belang-rijk is om op tijd te gaan reserveren. Immers: hoe eerder je begint, des te minder je in hoeft te leggen om een leuk bedrag op te bouwen." Een afsluitend advies van beide adviseurs: wie dóór wil werken, mag dat natuurlijk te allen tijde. Ook dát is immers inkomen. Voor het overige: oriënteer je breed, maar begin vooral op tijd. Dat laatste is wel het aller-belangrijkste.



**Jasper Lenkens**
**KLOMP ADVIES**
Stationsstraat 1c
5451AM Mill
T 0485 - 45 59 59
info@klomp-advies.nl
www.klomp-advies.nl



**Gert-Jan Weijers**
**VAN LUNEN ADVIESGROEP**
Veerstraat 15
5831JL Boxmeer
T 0485 - 57 34 39
info@vanlunenadvies.nl
www.vanlunenadvies.nl



**Janneke Verhoeven**
**ASSURANTIEKANTOOR W. VERHEIJEN**
Raamweg 4
5446BE Wanroij
T 0485 - 45 10 40
info@verheijen-wanroij.nl
www.verheijen-wanroij.nl

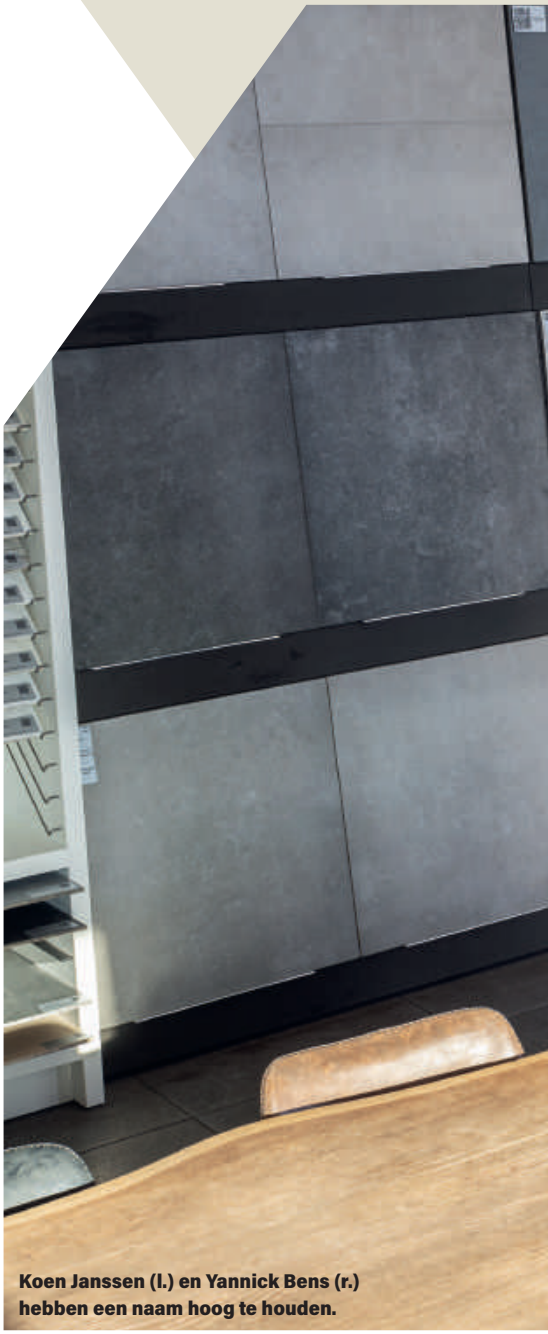
**RegioBank is al 100 jaar de bank in de buurt. Bij ons krijgt u het beste van twee werelden: een zelfstandig adviseur in de buurt en alle gemakken van online bankieren.**

RegioBank
**www.regiobank.nl**

## Overname bij Groot in Tegels

# NIEUW DUO ZET FERME STIPPEN OP DE HORIZON

**Wie 'Groot in Tegels' is, heeft een naam hoog te houden. De Cuijkse onderneming, toonaangevend leverancier op het gebied van binnen- en buitentegels voor zowel vakman als particulier, is in dat opzicht klaar voor hernieuwde toekomst. Eigenaar Gijs van Gemert droeg vorige maand de resterende aandelen over aan Yannick Bens en Koen Janssen. Het jonge duo heeft al krachtige stippen op de horizon gezet: een pro-actieve klantenbenadering en een nog hoger serviceniveau zijn enkele van de doelen.**



Koen Janssen (l.) en Yannick Bens (r.) hebben een naam hoog te houden.

Het assortiment van Groot in Tegels bestaat uit een groot aantal binnen- en buitentegels voor alle ruimtes in en rondom kantoorpand of woning. Doordat af-fabriek wordt ingekocht, kunnen producten tegen een zeer scherpe prijs worden aangeboden. Daarnaast kan men bij Groot in Tegels ook terecht voor de bijbehorende materialen om tegels te verwerken.

### Groothandel overslaan

Groot in Tegels is dé specialist in keramische tegels voor toepassingen in bedrijven of projecten. Maar ook voor de woonkamer, badkamer, toilet en overige ruimtes in woningen. Met meer dan 500 soorten eerste keus vloer- en wandtegels biedt men een ruim assortiment tegels, uit voorraad leverbaar. Gijs van Gemert startte in 2012 de onderneming na eerder al vele jaren ervaring opgedaan te hebben in de tegelbranche. Groot in Tegels (die naam kwam overigens pas wat later) vestigde zich aanvankelijk in Uden, later verhuisde de onderneming naar Cuijk.
De groei was gestaag en Gijs van Gemert nam daarbij al snel een bijzondere stap door de groothandel over te slaan en rechtstreeks tegels te importeren uit Italië en Spanje. Yannick Bens was de tweede kracht binnen het bedrijf, aanvankelijk als stagiair. "Dat was in 2013, herinnert hij zich. Nu, tien jaar later, is de overname een feit. "Eigenlijk is die min of meer uit een toevallige situatie ontstaan, maar hij zat er toch al aan te komen: vier jaar geleden heb ik al dertig procent van de aandelen verworven", vertelt hij.

### Goed gevoel

Yannick Bens' compagnon is Koen Janssen, die eerder al bij Groot in Tegels werkte, maar toen nog te weinig groeimogelijkheden ontmoette. "Ik zei gekscherend dat ik ooit best terug wilde komen, maar dan wel als aandeelhouder. Dat is nu dus gebeurd."
Op 6 september werd de overeenkomst getekend bij de notaris. Met terugwerkende kracht tot 1 januari van dit jaar zijn Yannick Bens en Koen Janssen eigenaar van Groot in Tegels. Koen zal vooral het onderhouden van de relaties op zich nemen, Yannick 'bewaakt het fort.' Ook Gijs van Gemert heeft uiteraard een goed gevoel bij de overname. "Hij komt op een goed moment. Ik heb Yannick al in een eerder stadium aan me gebonden. Ik zag het direct met hem zitten. 'Wie goed is voor jou, is ook goed voor een ander,' is mijn motto.  Koen is daar nu bij gekomen. Ondernemen zit er bij hem in. Hij is heel ambitieus en toonde van meet af aan interesse in onze onderneming. De twee vullen elkaar bovendien perfect aan."
Samen met hun huidige collega's Giel Martens, Bart van den Besselaar, Irma van Gemert en de weekendkrachten wil het jonge team er vol voor gaan. "We zijn een dynamisch bedrijf dat een mooie toekomst tegemoet gaat met z'n allen."

### Ook voor projecten

Aanvankelijk gestart met tegels voor binnenwerk, werden zes jaar geleden ook buitentegels in het aanbod opgenomen.




Voor tuin en terras, maar uiteraard ook de buitenaankleding van bedrijfspanden. In de showtuin kan men veel tegels laten zien, maar bijvoorbeeld ook bloembakken en opsluitbanden. Groot in Tegels is ook aangesloten bij de inkooporganisatie Tuin & Terras, die landelijk vijftien franchisenemers telt. Men kan dus ook grind, verhardingsmaterialen, restpartijen en keramiek leveren.

Koen Janssen: "We blijven ons focussen op business-to-business, net als business-to-consumer, en waar mogelijk gaan we dat nog pro-actiever doen. Naast het bedienen van zakelijke en particuliere klanten doen we ook zaken op project-basis, bijvoorbeeld voor pandeigenaren/verhuurders. We ondersteunen en geven een eerlijk advies bij het vinden van de juiste tegel voor een bepaalde toepassing: denk aan het makkelijk schoonhouden of aan een passende tegel voor in een trappenhal of keukenachterwand. We houden ook kosteloos producten op afroep vast voor klanten. Ook gaan we het assortiment verder uitbreiden, waarover later meer."

## Masterbox

Yannick Bens toont intussen de Masterbox. Speciaal ontwikkeld voor onder meer (interieur)architecten en aannemers, die er moodboards mee kunnen samenstellen. De box bevat 24 stalen in uiteenlopende kleuren en structuren, denk aan beton-, hout- of marmerlook. "In de architectenkamer laten we alle tegels levensgroot zien. Daarbij kunnen we een volledig 3D-ontwerp maken, compleet met een legplan." Uiteraard is er ook een ruime opstelling buitentegels op de Cuijkse vestiging, die te vinden is aan De Hork 18. Bovendien is er ook in Oss een showroom; op de Meubelboulevard, aan de Frankenweg 38.




**Arnhe Lowiessen en Dave Aben (links en tweede van links): kennis in eigen huis.**

## Aben Reclame

# SIGNMAKER HEEFT GROTE PLANNEN EN ZET 'N TANDJE BIJ

**Het is 2023. En Aben Reclame bestaat inmiddels 23 jaar. Waar het voor sommige ondernemers wellicht het moment is om eens wat achterover te gaan leunen, zet Dave Aben juist een tandje bij. Hij heeft in de persoon van Arnhe Lowiessen een zakenpartner gevonden, waarmee hij het bedrijf verder gaat uitbouwen. Daarbij horen de nodige investeringen en het aantrekken van mensen. Aben Reclame wil, als voorheen, zoveel mogelijk kennis en kunde in eigen huis hebben.**

Beleving creëren. Verder gaan dan de standaard, is het motto van Aben Reclame. Al sinds 2000. Een eenmanszaak groeide uit tot een onderneming met tien medewerkers. Sinds begin dit jaar zijn daar nog eens vier bijgekomen. Gespecialiseerde zzp'ers springen nog bij als dat nodig is, maar Aben Reclame zet weer in op kennis in eigen huis. De mogelijkheden om een sterke reclameboodschap uit te dragen, nemen daarmee verder toe.

### Enthousiast

Arnhe Lowiessen is een van de nieuwkomers. "Hij werkte twaalf jaar geleden al een tijdlang hier", legt Dave Aben uit. "We verloren elkaar daarna uit het oog, maar ik wist dat hij ooit voor zichzelf wilde beginnen. Omdat we destijds al een goeie klik hadden zijn we weer bij elkaar uitgekomen. Hij is nu officieel mijn zakenpartner, en zo'n beetje op de leeftijd waarop ik destijds voor mezelf begon. Ik moet zeggen dat ik erg enthousiast ben van zijn denkwijze. We hebben tussentijds nog een bedrijf overgenomen, met een goed machinepark en enkele interessante klanten."

"Er is daarnaast in een CNC-snij/freesmachine geïnvesteerd, die veel handwerk wegneemt en dat is in deze tijd van personeelskrapte erg waardevol." Het past in de nog altijd doorzettende verbreding van het takenpakket van de Cuijkse signonderneming, waar reclame, presentatie en vormgeving de kernwoorden zijn, naast totale ontzorging.

### In eigen huis

Nu de stip op de horizon verder weg is gelegd, vond men het waardevol extra productie in eigen huis te halen, stelt Arnhe Lowiessen. "De technieken verbeteren immers voortdurend en daar kunnen wij ook ons voordeel mee doen. Uiteindelijk doe je dat voor je klanten, want de kwaliteit van onze producten wordt er ook iedere keer weer beter van. Dankzij onze nieuwe platenprinter bijvoorbeeld, of de genoemde freesmachine, die automatisch nasnijdt: of je nu één of honderd producten afneemt, ze zijn werkelijk identiek. En dat geldt ook voor de nabestelling van bijvoorbeeld over een half jaar."

"We kunnen nu ongekend veel in eigen huis maken tegen een nog hogere standaard", vervolgt Dave Aben. "En dat is welkom nu we beiden de weg opgaan. Daarbij luisteren we allereerst goed naar de wensen van de klant en van daaruit adviseren we. Onze brede expertise zorgt er vervolgens voor dat we werk realiseren met de hoogste kwaliteit."


HAHEBO
PROJECT & KANTOORINRICHTERS
BEZOEK ONZE SHOWROOM
Wensen en behoeften
Inspiratie en Creatie
Realisatie
www.hahebo.nl - 0485 36 26 26 - Graafseweg 23a, Boxmeer



# PERSOONLIJK ADVIES OP MAAT VOOR JOUW KANTOOR OF BEDRIJFSPAND

KOM LANGS OF MAAK EEN AFSPRAAK





## Jouw zekerheden

- Altijd een luisterend oor
- Verrassend advies
- Alleen de beste merken
- 100% maatwerk voor jou
- Uitgebreide garanties
- Zichtbaar vakmanschap
- Afspraak is afspraak

BOXMEERS TAPIJTHUIS WOONWINKEL

50 JAAR 1972-2022

▸ **www.boxmeerstapijthuis.nl**