ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

DEC 2024



MooiMaasvallei
FLINKE INVESTERING IN GEZONDE REGIO

Het Talent Atelier
ONDERWIJS EN WERKVELD KOMEN BIJ ELKAAR

Het Parkethuis Gennep
TWINTIG JAAR ONVERMINDERDE DRIVE

39


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


AL 10 JAAR DE SPECIALIST VOOR O.A.
SMART HOME
10 jaar
Van Bon
elektro
VEELZIJDIG
OPLOSSINGEN
SERVICE
KWALITEIT
Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl


Wij ontwikkelen duurzame kunststofoplossingen
Spuitgieten
CNC-frezen
Kunststof lassen
Kunststof zagen
3D-printen
Assemblage (half)fabrikaten
KUNSTSTOFTECHNIEK NL
POWERED BY SCAN-AIR
Bekijk onze projecten
Kokerbijl 21 5443 PV Haps
www.kunststoftechnieknl.com



Voorwoord

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

In 2025 ga ik buiten mijn boekje!

Al 23 jaar ren ik rond in de regio Land van Cuijk. Ooit, tijdens het inrichten van mijn LinkedIn-profiel, tikte ik de volgende omschrijving van mijn werk: 'Verbinden van overheid, ondernemers en onderwijs in de regio Land van Cuijk wat bijdraagt aan een beter woon-werkklimaat.' Een omschrijving waar ik nog altijd achter sta. Met InZaken leggen we verbindingen die bijdragen aan een beter economisch klimaat. Daarvoor hebben we het magazine, het online platform inzaken.nl en de socials. Een MEGA-netwerk! Precies dat waarbij ik al mijn persoonlijke vaardigheden in kan zetten. Zitten we hiermee nog op koers? Nee…
23 jaar ervaring met het bedrijfsleven geeft kennis. Heel veel kennis over de WAARDE van ondernemers. Misschien wel het belangrijkste! 2025, een WAARDEvol gesprek is mijn belofte! Ik kan relaties verbinden die echt WAARDE toevoegen. Dat zijn zeker niet altijd de ondernemers waarmee je koffie of een biertje drinkt… InZaken verbindt waarde. We voorzien in jouw netwerkbehoefte, online en offline zichtbaarheid en delen onze kennis! Ik duik graag mee in jouw vraagstukken! En als ik het echt niet weet… Dan doe ik een boekje open…. wat ik achterlaat! Een cadeautje, omdat ik onze relatie waardeer... en… omdat InZaken 10 jaar bestaat! Wanneer gaan we buiten ons boekje?

Robert Hermens

In deze uitgave

DECEMBER 2024

10



MOOIMAASVALLEI
MooiMaasvallei krijgt tot 2028 64 miljoen euro IZA-gelden voor het versterken van de gezondheid van 130.000 inwoners. Een landelijke primeur voor de Land van Cuijkse/Noord-Limburgse samen met daarin ook ondernemers.

19



INFRASTRUCTUUR & RUIMTE
Om ook in de toekomst regionale ondernemers goed te kunnen ondersteunen en hun belangen te behartigen, sloegen in 2021 de Industriële Kring en de BTV's de handen ineen. Maak kennis met themagroep Infrastructuur & Ruimte.

42



HET TALENT ATELIER
Met Het Talent Atelier heeft het Koning Willem I College een uniek concept gelanceerd. Studenten van verschillende (mbo-)opleidingen vormen samen een team waarin zij interdisciplinair samenwerken aan vragen van échte opdrachtgevers.

56



BBS ADVOCATEN
Het kantoor is amper een jaar aan de slag, en de start overtreft alle verwachtingen. Joost van den Bogart en Berend van Buul, 'meesters in verzekeringsrecht', staan onder de naam BBS Advocaten hun cliënten bij in zaken rond verzekering, contracten en aansprakelijkheid.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6 |** Kort Nieuws **8 |** Column Eugène van Kempen
9 | Column Randy van Tienen **12 |** Column Pierre Hermans
22 | Column Jacqueline van Kuijk **25 |** Column Daadkracht **35 |** Inzichten

Colofon
Ondernemersmagazine InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg is een productie van het ondernemersplatform InZaken 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.

©2024 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

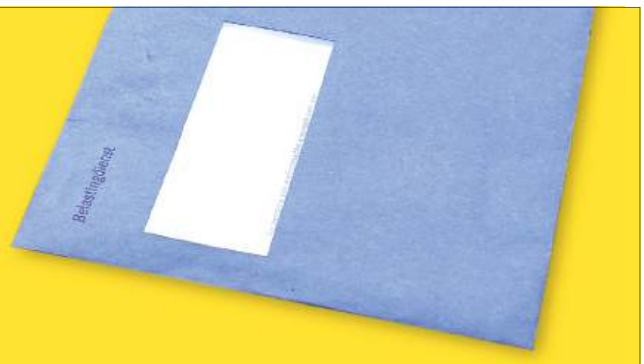
CONTAINERVERHUUR TRANSPORT AFVAL INZAMELING ZAND / GRIND

Voor bedrijf en particulier



Kokerbijl 14 | 5443PV Haps
T 0485 - 31 20 89
E info@v-elst.nl | **www.v-elst.nl**

V.ELST



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

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer en investeerder in AI en Web3-technologie

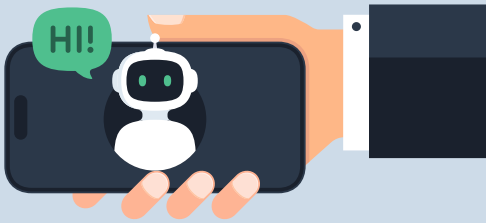
anton@pettonewventures.com
T +31 6 58 99 71 71

AGENTEN, AGENTEN OVERAL

Ben je net gewend aan ChatGPT, is het alweer achterhaald. Agents zijn de toekomst. Niet die in een auto met zwaailicht, maar je persoonlijke kunstmatig intelligente hulpje. Stel je voor, jij zit lekker aan de koffie terwijl je Agent je mail doet, je agenda beheert en je werk voorbereidt. Agents doen het repetitieve werk, zodat jij je kunt richten op het creatieve en strategische deel. Klinkt ideaal toch?

Het is dichterbij dan je denkt. Ik zag tal van voorbeelden tijdens een dikke week AI-bedrijven bezoeken in Silicon Valley. Zoals AI-sales-Agents die echte mensen bellen en verkoopgesprekken voeren of advies over medicijnen geven. Of nog sterker, persoonlijke AI-Agents die, zonder menselijke tussenkomst, met elkaar overleggen over afspraken en planning.
Het is alsof je de toekomst van werk in sneltreinvaart beleeft. Maar er schuilt een addertje onder het gras. Want hoe knap ook dat 'Agentic AI', je persoonlijke Agent is natuurlijk niet echt intelligent. Hij begrijpt niet écht wat hij doet. Of het nu gaat om tekst, plaatjes of geluiden, Agents voorspellen feitelijk patronen. Daar zijn ze wonderbaarlijk goed in, beter dan mensen.

Maar als ze geen patroon herkennen, dan 'hallucineren' ze een oplossing. Er loopt al een rechtszaak tegen een luchtvaartmaatschappij omdat hun Agent aan een klant een korting had beloofd. Die korting bleek compleet verzonnen. Dus samenwerken met je persoonlijke Agent maakt je werk zeker een stuk leuker. Zolang je blijft vertrouwen op je eigen intelligentie.





‘EEN BEETJE GEDOE HOORT ERBIJ, TOT HET ABNORMAAL GEDOE WORDT’

Zomaar een quote uit het nieuwe boek van Marlies Bosker, van Movaeres. Dit boek, ‘Tijd voor Koffie’, is speciaal geschreven voor familiebedrijven. Want samen ondernemen in een familiebedrijf is prachtig, maar soms ook een hele klus. Iedere levensfase vraagt wat nieuws van een ondernemer en zijn ondernemerschap. Als aanstormende twintiger heb je echt iets anders te doen dan als behoedzame vijftiger.



Dat is een uitdagend en soms ook complex proces. Want je bent familie én bent aan het ondernemen met elkaar. Je hebt verschillende petten op en voor je het weet loop je elkaar voor de voeten. Verschillende verwachtingen en oude patronen kunnen ongemerkt voor frictie zorgen. Gedoe is er niet voor niets. Het is ‘Tijd voor koffie’: het gesprek aangaan met elkaar, om het gedonder vóór te zijn.

Marlies Bosker heeft als trainer-coach aan vele keuken- en kantinetafels gezeten. Daardoor staat ze dicht bij de ondernemer binnen het familiebedrijf. ‘We moeten beter communiceren’, hoort ze vaak. Maar als je niet goed weet wat er in de onderstroom gaande is, is het lastig om bij de kern te komen. Marlies geeft tools om elkaars verwachtingen te verkennen. Wat speelt er in de onderstroom? Is er oude ballast die invloed heeft in het nu? Hoe kun je op een dieper level met elkaar in gesprek komen? Dit rijk geïllustreerde boek helpt om dat te ontdekken. Het zit boordevol ervaringen, praktijkvoorbeelden, tips en verdiepende vragen voor iedere ondernemer in een familiebedrijf. ‘Tijd voor Koffie’ is te bestellen via Bol.com.

Meer weten? Kijk op:
www.movaeres.nl.

VIASANA BESLUIT TE BLIJVEN: GEMEENTE LAND VAN CUIJK VERHEUGD

De gemeente Land van Cuijk is verheugd te kunnen laten weten dat zorgspecialist ViaSana haar activiteiten in Mill voortzet. “ViaSana is een belangrijke pijler in onze lokale economie. Het besluit onderstreept de sterke verbinding tussen het bedrijf en de regio, en de samenwerking die met elkaar is opgebouwd”, stelt de gemeente vast. Wethouder Maarten Jilisen: “We zijn ontzettend blij met dit nieuws. ViaSana speelt een belangrijke rol in onze gemeenschap, niet alleen als werkgever, maar ook als partner in de ontwikkeling van onze gemeente. We kijken ernaar uit om samen verder te werken aan een succesvolle toekomst.”

De gemeente Land van Cuijk wil zich blijven inzetten voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor bedrijven. Op die manier kunnen ondernemingen zoals ViaSana hier blijven groeien en bijdragen aan de lokale samenleving.

STATUSHOUDERS IN HET LAND VAN CUIJK STELLEN ZICH VOOR



Ik ben Victoria Lahoni en ben samen met mijn zoon in 2020 vanuit Iran naar Nederland gevlucht. Inmiddels woon ik alweer bijna drie jaar in Mill. Hier voel ik mij echt thuis.

In Iran heb ik een universitaire opleiding als designer gevolgd, aangevuld met een opleiding tot edelsmid. In mijn werkzame leven ontwierp ik daarna patronen ter versiering van wanden of plafonds in woningen, of ter verwerking in producten van textiel zoals tapijten, keramiek of andere materialen. Daarnaast gaf ik cursussen tekenen en schilderen aan kinderen van 8 tot 14 jaar.

Ook was ik bezig met upcyclen door van oude materialen weer kunstzinnige nieuwe voorwerpen te maken en werkte ik als modeontwerpster, waarbij ik zowel de kleding als de bijbehorende sieraden niet alleen ontwierp maar ook vervaardigde. Mensen met een afwijkende lichaamsbouw maakte ik gelukkig met een mooi passend ontwerp.

Nu ik mijn inburgering heb afgerond, hoop ik in het Land van Cuijk werk te vinden waarin ik één of meerdere van mijn vaardigheden kan bewijzen. Graag kom ik daarom met geïnteresseerde lezers in contact. Dit kan op:
v.lahoni@hotmail.com.

Sociom
Altijd in de buurt

JAARPLAN 2025 VISIT LAND VAN CUIJK: SLIMMER, ANDERS, SAMEN

SLIMMER. ANDERS. SAMEN. Deze drie woorden vatten het jaarplan 2025 van Visit Land van Cuijk, dat tijdens de Inspiratiedag, eind november, is gepresenteerd, samen. Wil het Land van Cuijk nog meer impact maken als aantrekkelijke regio voor toeristen, recreanten en eigen inwoners, dan moet het alles wat het, alleen of met haar partners, aan middelen ontwikkelt en inzet, slimmer met elkaar verbinden. "Het betekent ook dat wij bereid moeten zijn om afscheid te nemen van wat bij nader inzien misschien toch niet zo goed bij ons past", aldus Visit Land van Cuijk in haar nieuwsbrief. "We moeten het lef hebben om andere wegen in te slaan – en zo nieuw enthousiasme te laten ontstaan. En we moeten het nog meer samen gaan doen. Wij zien het als dé uitdaging van 2025 om ToerismePartners nog meer in beweging te krijgen en de samenwerking tussen de partners onderling en met Visit Land van Cuijk te versterken. Lukt dat, dan maken we de promotie van toeristisch Land van Cuijk niet alleen krachtiger, maar ook effectiever en eenvoudiger." Voor het jaarplan hebben onder meer de lokale platforms, ToerismePartners en VisitBrabant input kunnen leveren.

KUNST EN KITSCH WEER NAAR OORLOGSMUSEUM OVERLOON

Op 3 februari 2025 maakt het televisieprogramma Tussen Kunst en Kitsch weer opnames in het Oorlogsmuseum in Overloon. Liefhebbers van antiek en curiosa kunnen hun bijzondere objecten, met vaak een eigen verhaal en soms van onverwachte waarde, laten beoordelen door de experts van Tussen Kunst en Kitsch.



TOENAME RECREATIE EN TOERISME LAND VAN CUIJK POSITIEF VOOR LOKALE ECONOMIE

Gemeente Land van Cuijk heeft een tweemeting uitgevoerd naar toerisme en recreatie in het gebied. De resultaten laten een groei zien, waarbij het belang van de sector voor de gemeente steeds verder toeneemt. Hoewel vergelijkingen met eerdere jaren en andere regio's niet altijd gemaakt kunnen worden, zijn de algemene trends positief.

In 2023 is het verblijfstoerisme in het Land van Cuijk duidelijk toegenomen. Het totaal aantal overnachtingen steeg met 52%, meer dan het landelijk gemiddelde. Twee derde van de bezoekers komt uit Nederland, maar we zien ook toename van buitenlandse gasten. Met name uit Duitsland en België.
Het aantal dagtoeristen is ook gestegen, van bijna 3,8 miljoen bezoeken in 2017 naar meer dan 4,7 miljoen in 2023. Dit betekent een groei van 23%, vooral gedreven door de aantrekkingskracht van lokale bezienswaardigheden. De meeste dagtoeristen komen uit onze eigen regio of omliggende gebieden. Ook groeit hier het aandeel bezoekers uit Duitsland.
Toerisme en recreatie hebben in 2023 voor een totale besteding van ongeveer €117 miljoen gezorgd, een stijging van 39% ten opzichte van 2017. Hiervan komt het grootste deel (57%) van het dagtoerisme, terwijl de uitgaven van verblijfstoeristen bijna €50 miljoen bedroegen, een toename van 75%. De sector biedt werkgelegenheid aan 2.690 mensen in de gemeente, goed voor 6,3% van de totale werkgelegenheid.

Uit onderzoek blijkt dat bezoekers de gemeente waarderen om de gastvrijheid, de aantrekkelijke omgeving en de fijne sfeer. De gastwaardering is de hoogste van alle regio's in Noord-Brabant. Wethouder Maarten Jilisen: "We blijven als gemeente werken aan het vergroten van het aantal bezoekers. Vooral met het oog op de minder drukke wintermaanden. Samen met partners, zoals Visit Land van Cuijk, worden mogelijkheden onderzocht om dit te realiseren. Op die manier willen we het toerisme in onze gemeente niet alleen bevorderen, maar ook duurzaam blijven ontwikkelen."

Column



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

VAN KEMPEN ADVOCATEN
Vughterweg 74
5211 CM 's-Hertogenbosch
T 0485-58 11 70
info@vankempenadvocaten.nl
www.vankempenadvocaten.nl

ECHTGENOOT IS OOK VERZEKERD

De wet bepaalt dat een verzekering de belangen dekt van degene die de verzekering heeft afgesloten. In de polis of de bijbehorende voorwaarden is soms bepaald dat de belangen van meerdere mensen, bijvoorbeeld gezinsleden of huisgenoten, zijn meeverzekerd, maar niet altijd is dat het geval.

Indien een zaak door huwelijk of geregistreerd partnerschap in een gemeenschap valt, dan zijn de deelgenoten op grond van de wet voor hun belang meeverzekerd, ook als de polis en de voorwaarden daaromtrent niets bepalen. Dit kan van belang zijn als de verzekeraar dekking weigert voor een schade die is veroorzaakt door opzet of roekeloos handelen van de verzekeringnemer. Op grond van de wet hoeft de verzekeraar de verzekerde die met opzet of door roekeloosheid schade heeft veroorzaakt, niet schadeloos te stellen.

Dat betekent echter ook dat de verzekeraar wel de schade moet vergoeden van de echtgenoot of de geregistreerd partner die geen opzet of schuld had aan het ontstaan van de schade aan een zaak die in de gemeenschap valt. De wetgever heeft daarmee een vangnet gecreëerd voor echtgenoten en geregistreerde partners.

Sommige verzekeraars proberen het hiervoor omschreven vangnet te omzeilen door schade die ontstaat door opzet of roekeloosheid van iedere verzekerde uit te sluiten van dekking. In die gevallen is het van belang welke personen volgens de polis(voorwaarden) als verzekerde moeten worden aangemerkt. Laat u in voorkomend geval adviseren door een in het verzekeringsrecht gespecialiseerde advocaat over de mogelijkheden om de afwijzing van uw claim aan te vechten.



Wil jij jouw bedrijf beschermen tegen onvoorziene gebeurtenissen?

Dagelijks sta je voor verschillende risico's die de stabiliteit van je bedrijf kunnen beïnvloeden. Denk aan een ongeluk met je bedrijfsvoertuig of een inbraak op kantoor.

Wij helpen niet alleen bij het identificeren van risico's en het bieden van passende verzekeringsoplossingen, maar ook bij het analyseren en managen ervan.

Maak een afspraak!

Lietingsestraat 1 • 5441 AR Oeffelt • 0485 361738
info@kerstenfa.nl

www.kerstenfinancieeladvies.nl

Kersten financieel advies

Koffieproraat



ZIJN **ARABICA-BONEN** BETER VAN KWALITEIT DAN **ROBUSTA-BONEN**?

Dat was heel lang wel zo, maar dat had meer te maken met de teelt en de verwerking dan met de intrinsieke waarde van het koffieras. Robusta werd later ontdekt en werd behandeld als toevoeging aan Arabica-koffie. Nog altijd wordt Robusta als inferieur gezien aan de Arabica-bonen en wordt het gebruikt als vulmiddel in blends. Bovendien wordt het gebruikt voor oploskoffie.

Inmiddels zijn er koffieboeren die Robusta op dezelfde manier behandelen als Arabica en daar kwalitatief hoogwaardige koffie mee produceren die niet onderdoet voor een goede Arabica. Dit gebeurt nog wel op kleine schaal, maar het kan de redding betekenen voor koffie: nu Arabica op sommige plekken niet meer kan groeien als gevolg van klimaatverandering, kan kwalitatieve Robusta helpen aan de vraag naar koffie te blijven voldoen.

Hiermee ontkrachten we de fabel dat Robusta altijd minder van kwaliteit is dan Arabica.

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl



SWECO EN ECONSULTANCY BUNDELEN DE KRACHTEN

Een nieuwe fase voor Econsultancy: het treedt toe tot het grootste architecten- en ingenieursadviesbureau van Europa. De specialisten van Econsultancy voegen zich bij de 1900 architecten, ingenieurs en adviseurs van Sweco in Nederland. Deze stap vergroot de impact van Econsultancy voor hun opdrachtgevers en de samenleving. 'Samen maken we Nederland mooier' wordt 'Transforming society together.' Met de toetreding van Econsultancy verstevigt Sweco z'n positie als vooraanstaand, integraal architecten- en ingenieursadviesbureau met toevoeging van nieuwe invalshoeken en persoonlijkheden. Sweco krijgt versterking van ruim 200 experts op het gebied van ecologie, archeologie, water, infra, geluid, omgeving, drone en bodem. Sweco wordt hierdoor een van de grootste aanbieders van ecologische expertise in Nederland.
Het afgelopen jaar werkten beide bureaus al samen om elkaars gemeenschappelijke én aanvullende expertises te verkennen. Dit proces heeft nu al mooie resultaten opgeleverd en laat zien hoe men elkaar versterkt. Mooie voorbeelden hiervan zijn het recente project met drone-inspectie bij station Enschede en de bundeling van ecologische expertise in het Geuldal.

LAND VAN CUIJK BLIJFT GASTVRIENDELIJKSTE REGIO VAN BRABANT

Land van Cuijk is nog steeds de gastvriendelijkste regio van Brabant. Dat blijkt uit de driemaandelijkse rapportage over de waardering die gasten geven aan verblijfsaccommodaties, dagattracties en horecabedrijven in Brabant. Die waardering wordt gemeten aan de hand van reviews op onder meer Google, Booking.com, Tripadvisor en Zoover. Het driemaandelijkse onderzoek wordt verricht in opdracht van VisitBrabant.
Met een 8,9 scoort het Land van Cuijk wederom beter dan de andere regio's in Brabant. Vooral onder attracties (9,5) en accommodaties (8,6) is de gemiddelde reviewscore hoog en ruim boven het Brabantse gemiddelde. Alleen bij restaurants ligt de score met een 7,5 fors onder het Brabants gemiddelde – en is bovendien afgenomen. Ondernemers die meer willen weten over hoe je met reviews moet omgaan en hoe je kunt bevorderen dat gasten online meer reviews over jouw bedrijf achterlaten, worden uitgenodigd om komend jaar deel te nemen aan een (nieuwe) workshop reviewmanagement. De workshop wordt in februari 2025 gegeven en is een gezamenlijk initiatief van Visit Land van Cuijk en VisitBrabant.
Dat meer aandacht voor reviews daadwerkelijk effect sorteert, blijkt uit het feit dat de meeste deelnemers aan eerdere trainingen reviewmanagement het uitstekend doen.

MooiMaasvallei werkt aan een gezamenlijk en groter belang

FLINKE **INVESTERING** IN **GEZONDE REGIO**

MooiMaasvallei krijgt tot 2028 64 miljoen euro IZA-gelden voor het versterken en ondersteunen van de gezondheid van 130.000 inwoners. Een landelijke primeur voor het Land van Cuijkse/Noord-Limburgse samenwerkingsverband. Daarin zitten zorgorganisaties, gemeenten en welzijn, en ook onderwijs en bedrijfsleven. Pauline Terwijn, bestuursvoorzitter van Pantein en tevens voorzitter van MooiMaasvallei, vertelt wat ondernemers hiervan merken en of dit voor hen voordelen heeft.

Regio MooiMaasvallei* werkt al ruim acht jaar intensief samen met inwoners, gemeenten, welzijn, zorg, bedrijfsleven en het onderwijs aan een vitale regio Noordoost-Brabant/Noord-Limburg. Aangenaam wonen, werken en leven zijn daarbij het doel. Aanleiding is een grote maatschappelijke uitdaging: omstreeks 2030 zal de zorgvraag zijn verdubbeld, terwijl het aantal zorgmedewerkers niet mee stijgt. Met de IZA-gelden kan MooiMaasvallei haar strategie, gericht op een preventieve aanpak en de juiste zorg op de juiste plek, versnellen.

Capaciteit benutten

Pauline Terwijn: "Door de groeiende vraag naar zorg en het tekort aan zorgmedewerkers staat de toegankelijkheid van zorg onder druk. Onze aanpak: de capaciteit van zorgverleners optimaal benutten door zoveel mogelijk zorg thuis te bieden in de vertrouwde omgeving van de inwoner. Zo houden we ziekenhuiszorg, verpleeghuiszorg en GGZ-zorg beschikbaar voor degene die dat nodig hebben."
Ze is blij met het geld, dat afkomstig is van het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. "VWS onderschrijft onze aanpak van de afgelopen jaren en ziet MooiMaasvallei als een voorbeeld zoals in het Integraal Zorg Akkoord (IZA) is bedoeld. Zorgverzekeraars VGZ en CZ hebben ons plan uitgebreid beoordeeld en goedgekeurd waardoor er nu daadwerkelijk geld vrijkomt uit het IZA. We zijn landelijk het eerste integraal plan (met zorg en welzijn) dat geld krijgt voor een hele regio."

Unieke aanpak

De brede aanpak, die inwoners, gemeenten en zorg – in al zijn facetten – herbergt, is uniek in ons land, aldus Pauline Terwijn. "Ook werkgevers en onderwijs zitten erin. Samen kijken we naar wat we hebben te doen om ervoor te zorgen dat mensen gezonder leven, zich vitaler blijven voelen. Daar heb je werkgevers en onderwijs hard bij nodig. Zij hebben een belangrijke inbreng en expertise. Onze ervaring leert dat we samen meer voor elkaar krijgen." Eens in de zes weken komen vertegenwoordigers van inwoners, gemeenten en van welzijn en zorg bijeen. Vier keer per jaar haken ook onderwijs en werkgevers aan. Maar wat vooral ook belangrijk is dat professionals elkaar treffen.
"Van die 130.000 inwoners in de regio waar we het voor doen, zijn er velen werkzaam bij bedrijven in deze regio. Voor hen en hun werkgevers is het belangrijk dat medewerkers gezond blijven. En helemaal nu de arbeidsmarkt de komende jaren krapper en krapper wordt. Uitval van mensen door ziekte heeft effect op iedereen, de persoon in kwestie, zijn of haar omgeving, de zorg en het bedrijfsleven. Belangrijk is dat we ons realiseren dat investeren in de gezondheid en vitaliteit van medewerkers zichzelf terugverdient."

Vroeg stadium

"Via MooiMaasvallei kunnen we door samenwerking inwoners beter ondersteunen. Om een voorbeeld te noemen: eenderde van de vragen bij de huisarts betreft geen medische zorg, maar gaat over levensvragen: bijvoorbeeld stress door eenzaamheid, echtscheiding of bijvoorbeeld financiële problemen. In onze regio bieden huisartsen de mogelijkheid van Welzijn op Recept; de welzijnsorganisatie kan dan support bieden. Als je als werkgever weet wáár je in een vroeg stadium ondersteuning aan je werknemer kunt bieden, dan kun je wellicht veel klachten vóór zijn. Dat scheelt uiteindelijk in ziekteverzuim en dus in de kosten. Gemeenten, welzijns- en zorgorganisaties in de regio hebben allemaal een zelfde manier om problematiek aan te vliegen. Samen kunnen we bijdragen aan een meer vitale regio."
Pauline Terwijn ziet nog een andere insteek: "Ondernemingen en opleidingen zijn aan elkaar gekoppeld in deze regio. Via goede scholing en stageplaatsen (ook voor leerlingen die buiten de regio studeren) kun je medewerkers-van-de-toekomst laten doorstromen naar banen in de regio. Het gaat dus om veel



Pauline Terwijn

meer dan alleen maar kijken naar 'hoe krijg ik mijn ziekteverzuim naar beneden'; het hele speelveld in de regio moet op elkaar afgestemd zijn. Ook daarom is deelname van bedrijfsleven en onderwijs aan dit initiatief belangrijk."

Verschil maken

Hoe wordt het geld (voor de jaren 2025, 2026 en 2027) besteed? "Alles wat we tot nu toe deden, gebeurde met eigen mensen. Het was 'erbij', en met de krapte in de zorg was dat dus bescheiden. Nu is er geld om initiatieven op te schalen. We kunnen extra medewerkers aanstellen. Een ander deel van het geld besteden we bijvoorbeeld aan het uitvinden hoe we zorg verder kunnen digitaliseren, nog dichter bij de inwoner kunnen brengen. Denk aan afspraken inplannen en data-uitwisseling, daar waar dat mogelijk is. Met deze investering en alle initiatieven die opgeschaald worden kunnen we echt het verschil maken in het leven van onze inwoners."

*** MooiMaasvallei (www.mooimaasvallei.nl) omvat de gemeente Land van Cuijk (Noordoost-Brabant) en de gemeenten Gennep en Bergen (in de kop van Noord-Limburg). In deze regio is sprake van netwerksamenwerking tussen GGZ Oost Brabant, Pantein (Maasziekenhuis, thuiszorg, zorgcentra), Dichterbij, Sociom, Syntein (regionale huisartsenorganisatie), Synthese, GGD Hart voor Brabant, Burgerkracht Limburg, Gemeente Land van Cuijk, Gemeente Gennep, Gemeente Bergen en vele collega-organisaties in zorg en welzijn. Zij trekken samen op met inwoners en partners uit het bedrijfsleven en het onderwijs.**

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

CONCENTREREN...

Concentreren op waar je passie voor hebt. Dat doe ik al mijn hele leven, maar sinds ik voor mezelf begonnen ben valt dat niet altijd mee. Door de jaren heen is mijn kostbare tijd vaak opgeslokt door in mijn ogen onbenullige dingen, zoals eindeloze overleggen.

Achteraf gezien had ik mijn goede mensen eerder meer verantwoordelijkheden mogen geven. Nu ik de zestig gepasseerd ben – en het bijna een jaar geleden is dat zoon Nino en dochter Bo een aantal activiteiten hebben overgenomen – is het tijd om de dingen te doen die ik het liefste doe. Handelen hoort daar absoluut bij. Het is voor mij als ademen; ik móet het gewoon doen.

Als ik zo op mijn ouwe dag de mensen opzoek die – ook nog steeds – diezelfde passie hebben, dan is dat hartstikke leuk. We kunnen er geen genoeg krijgen. Sterker nog, het is een verslaving. Acquisitie doen, sympathie winnen en dan uiteindelijk – naar tevredenheid van beide partijen – tot een deal komen, is het mooiste wat er is.

En mijn belofte aan mijn vrouw Henriëtte? Ik heb haar tenslotte vorig jaar gezegd dat ik nu meer tijd voor haar, de kinderen en mijn drie kleinzonen heb… Dat gaat zeker gebeuren… Beloofd! Zij zullen ongetwijfeld denken: eerst zien, dan geloven.
Wordt vervolgd…

Rest mij iedereen fijne feestdagen en een veelbelovend, passievol 2025 toe te wensen.



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

1924 100 JAAR 2024
Countus
daar reken je op

PREMIUM ONLINE

WEBSITE EN MARKETING MET MEETBAAR RESULTAAT



PREMIUMONLINE.NL

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



GREEN WORLD

De kunstplanten specialist

T 085 - 400 99 23 • Showroom in Venray
www.greenworld-kunstplanten.nl

Adecco

Op zoek naar de perfecte match in het Land van Cuijk?

Met ruim 145 jaar ervaring en een groot lokaal netwerk zijn wij dé specialist in het verbinden van opdrachtgevers en kandidaten. Wij zorgen voor de beste match op basis van werving & selectie, training & opleiden en uitzenden. Wij kennen de regio en de mensen als geen ander, en dat maakt ons de ideale partner voor jouw vraagstukken.

Ontdek wat wij voor jou kunnen betekenen!
Scan de QR-code en stuur een mail met daarin jouw verzoek. Je kunt ons natuurlijk ook bellen voor een afspraak om kennis te maken.

Met vriendelijke groet,
Kim, Kitty, Mariëlle, Irma, Désirée en Monika
088-3746350



Verkoop en verhuur van hedendaagse kunst
4000+ schilderijen en objecten



Laat zien wie je bent en wat je voelt...!



ART PARTNER
Kunst die bij je past

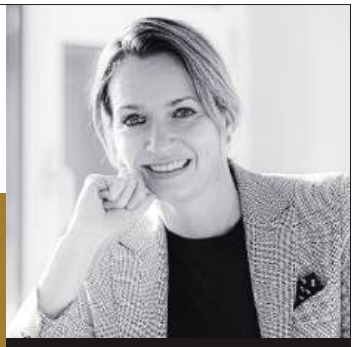
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



ARTZ / *financieel advies*

voor overzicht, zekerheid en rust

Artz financieel advies geeft u een integraal advies voor uw financiële planning. Als onafhankelijk financieel planner en adviseur, brengen we rust en begeleiden u in het nemen van financieel bewuste keuzes. Niet alleen voor nu, maar juist ook voor de toekomst. Ons advies gaat verder dan alleen de financiële strategie. Wij ontzorgen u ook met de juiste financiële producten.



Dorpsstraat 18, 5441 AC Oeffelt
+31 6 3032 4403
artz@artzfinancieeladvies.nl
www.artzfinancieeladvies.nl



OMMNIA SYSTEMS

Dankzij het Ommnia-platform houd je het energieverbruik van je kantoor, je bedrijfspand of je winkel altijd optimaal en onder controle.

Ommnia Systems zet regeltechniek in om installaties met elkaar te verbinden, inzichten op te halen en te vertalen in objectieve data om zo tot energie besparende maatregelen te komen. Bij een gelijkblijvend of zelfs verhoogd gebruikscomfort.

- Controle over al jouw installaties
- Kostenbesparing tot wel dertig procent
- Allesomvattende oplossing voor optimale verduurzaming
- Je voldoet aan de wet- en regelgeving rond prestatieborging
- Monitoren en managen in één

Weten wat we voor jou kunnen betekenen?
Maak een afspraak voor een gratis quickscan.

Beugen, 085 - 1052574
ommnia-systems.nl

dé expert in uitzenden en premium payrolling

indivinu *hoogstpersoonlijk*

Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.indivinu.nl

Slooten van den Bogaart

VANAF 2025 **ZZP'ER** OF ***ZZW'ER***?

Met een staat van dienst van een kleine twee decennia mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond fiscaal jurist Remco van Slooten en accountant Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Daarbij blikt het kantoor voortdurend vóóruit en blijft het meedenken met zijn klanten. Dit keer: over de nieuwe status van menig zzp'er in Nederland vanaf 1 januari 2025. Blijf je 'gewoon' ondernemer of ben je na het ontkurken van de champagne ineens een Zelfstandige Zonder Werk? Geen gangbare afkorting, maar voor een grote groep ondernemers over een paar weken wel een harde realiteit.

De Belastingdienst heeft een decennium lang ondernemers die feitelijk werknemers waren met rust gelaten in de handhaving over hun rechtspositie op grond van de wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelatie (DBA). Eric van den Bogaart: "Een periode die de schatkist vele miljoenen gekost heeft. Met aantrekkelijke fiscale faciliteiten werd een grote groep onder het mom van vrijheid ondernemer. Feitelijk was er echter sprake van schijnzelfstandigheid. Voor de opdrachtgevers was dit prettig omdat zij in veel gevallen goedkoper uit waren. Bovendien was een flexibele schil om hun personeelsbestand ook handig. Voor de persoon in kwestie was dit prettig omdat hij/zij netto meer geld over hield. Maar ja, en dit kwam in een eerder artikel in dit magazine ook al ter sprake, als iets te mooi is om waar te zijn, wordt daar vroeg of laat een streep doorheen gezet."

Wat gaat er gebeuren?

"Het kabinet heeft aangekondigd om vanaf 1 januari aanstaande echt te gaan handhaven. Voldoe je als ondernemer niet aan de voorwaarden die de wet DBA aan jouw relatie met de opdrachtgever stelt, dan ben je werknemer met alle gevolgen van dien. Opdrachtgever/werkgever, u bent gewaarschuwd. Als de conclusie is dat de persoon werknemer is, dan krijgt u te maken met naheffingen en boetes. Om de handhaving gestalte te geven is het team Controle ZZP van de Belastingdienst uitgebreid met zo'n honderd personen. Bedrijven worden bezocht om in kaart te brengen of de zzp'ers daadwerkelijk ondernemers zijn of dat er sprake is van schijnzelfstandigheid. En dat dit geen loze beloftes zijn, heeft ons kantoor inmiddels ervaren. De Belastingdienst is bij ons al geweest."

Wat te doen?

"In de sectoren Bouw, Beveiliging en Zorg zijn de meeste zzp'ers feitelijk werknemers. Het is logisch dat deze sectoren als eerste aan de beurt zijn. Dat betekent niet dat andere sectoren met rust gelaten worden. Opdrachtgevers worden bezocht voor een kritisch gesprek. De Belastingdienst gaat gebruik maken van een tien-punten-scorelijst. Deze lijst is te vinden op **https:/beoordelingarbeidsrelatie.nl/**. Na vraag tien weet je hoe de vlag er voor jou bij hangt. De praktijk wijst uit dat opdrachtgevers zich al voorsorteren op de nieuwe situatie. Wij hebben relaties die al te horen hebben gekregen dat zij vanaf 1 januari aanstaande de keus hebben: in loondienst komen of een andere opdrachtgever zoeken."



RegioBank

Ondernemer, let op uw ~~zaak~~ pensioen!



In het Land van Cuijk en Noord-Limburg zorgen negen assurantiekantoren als *zelfstandig adviseur* voor een gezamenlijke en krachtige uitstraling van de RegioBank. Daarmee blijft zakelijk betalen en sparen dichtbij. Dankzij de RegioBank, die daarmee daadwerkelijk 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: Carin Coppis, mede-eigenaar bij Coppis & Cruijsen Assurantie Adviseurs in Overloon, en Gert-Jan Weijers van Van Lunen Adviesgroep Boxmeer en van Klomp Assurantiën in Mill. Zij wijzen op een aandachtsgebied dat voor veel ondernemers nog altijd onontgonnen lijkt… hun eigen pensioen.

Aansporing

Hier liever geen verhaal over welke (pensioen)producten er zijn voor de ondernemer, de website van RegioBank is in dat opzicht volledig genoeg. Maar wél 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! Want vaak is het helemaal niet 'nog zo ver weg.'

Carin Coppis: "De pensioenleeftijd zal in 2028 waarschijnlijk op de al eerder gestelde 67,3 jaar blijven. Dat is voor veel mensen lang werken. Wil je eerder stoppen, dan zal je dat zelf moeten regelen. Een ondernemer zal voor zichzelf een buffer moeten aanleggen. Je kunt daarvoor bij je zelfstandige tussenpersoon terecht. Wij regelen dat graag. Wie vóór 31 december nog stort, kan dat nog over 2024 aftrekken."

Bedrijf = pensioen?

Een extra tip: "Veel ondernemers denken dat hun bedrijf hun pensioen is. Dat is het heel vaak helaas niet. Denk aan sterk persoonsgebonden beroepen of aan branches in zwaar weer. Wie wil bijvoorbeeld nog een bakkerij of slagerij overnemen? Vraag je dus op tijd af of je bedrijf voldoende of überhaupt wat oplevert. En reserveer, het is bovendien fiscaal aftrekbaar."

"Oriënteer je breed, maar begin vooral op tijd."



Gert-Jan Weijers vervolgt: "Pro-actief advies is een onderdeel van onze algemene advisering. Maar het is altijd wijs als je zelf aanklopt. RegioBank heeft zelf heel mooie producten, maar al onze tussenpersonen werken ook – onafhankelijk – samen met andere lijfrente-aanbieders. Onze eigen producten zijn bijvoorbeeld banksparen of beleggen. Een jonge ondernemer met een scope van dertig of veertig jaar, zou serieus beleggen moeten overwegen. Over zo'n tijdsbestek spreidt je keurig je risico. Haal een paar jaar vóór je met pensioen gaat, je centen uit de beleggingen en zet het dan risicoloos weg. Plus: vraag je jezelf – met name als jonge ondernemer – af: hoe bestendig is de AOW? Dus, oriënteer je breed, maar begin vooral op tijd. Dat laatste is wel het allerbelangrijkste."

RegioBank
zelfstandig adviseur

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.

www.regiobank.nl



Mark Fransman
VELDSINK LAND VAN CUIJK
Spoorstraat 75, 5831 CK Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
lvc@veldsink.nl
www.veldsink.nl



Robert Kersten
KERSTEN FINANCIEEL ADVIES
Lietingsestraat 1, 5441 AR Oeffelt
T 0485 - 361738
info@kerstenfa.nl
www.kerstenfinancieeladvies.nl



Josée Jenneskens
JENNESKENS ADVIES EN MAKELAARDIJ
Grotestraat 47, 5431 DH Cuijk
T 0485 - 31 36 93
info@jenneskensmakelaardij.nl
www.jenneskensmakelaardij.nl



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



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



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



William Jans
ASSURANTIEKANTOOR W. VERHEIJEN
Raamweg 4, 5446 BE Wanroij
T 0485 - 45 10 40
info@verheijen-wanroij.nl
www.verheijen-wanroij.nl



Ed Peters
LEEF VRIJ AFFERDEN
Dorpsstraat 78a, 5855AL Afferden
T 0485 - 53 15 77
info@leefvrij.nu
www.leefvrij.nu



Bert Alberts
HYFASS ADVIESGROEP
Jeroen Boschstraat 2, 5854 CZ
Bergen L, T 0485 - 34 37 00
info@hyfass.nl
www.hyfass.nl

Geen overbodige poespas, maar recht toe recht aan ICT-oplossingen die werken

Met expertise diep geworteld in de wereld van ICT, bieden wij een veelzijdig aanbod van diensten en creëren we geavanceerde oplossingen die feilloos aansluiten op jouw bedrijfsbehoeften, wensen en ambities.

- Slimme cloud-oplossingen
- efficiënte bedrijfsautomatisering
- VoIP-telefonie

Tijd investeren in technische chaos?

Tijd investeren in jouw core business, ambities en groei!



Wij zorgen ervoor dat jij snel en veilig kunt (samen)werken.

van der Hoff ICT

vanderhoffict.nl

0485–520324

LEASE-A-BIKE DEAL VOOR MEDEWERKERS!
PAK DE DEAL

JOUW VOORDEEL
- Een gloednieuwe fiets
- Fiscaal voordeel van tot wel 35%
- 24/7 pechhulp
- Uitzicht op overname van fiets

PAK DE FIETS
PAK DE DEAL
PAK JE FITHEID



FIETSEN HOUDT JE WERKNEMERS GEZOND

BEL NU EN SLUIT DE DEAL
0485-312 716

HansLemmens tweewielers.nl

Gildekamp 17, 5431 SP Cuijk
Het Zand 14, 5431 EE Cuijk
Tel: 0485 - 312 716
info@hanslemmenstweewielers.nl
hanslemmenstweewielers.nl
lease-a-bike.nl

De Industriële Kring presenteert: themagroep Infrastructuur & Ruimte

'STERK MAKEN VOOR REGIONALE AFTAKKING WATERSTOFLEIDING'

Om ook in de toekomst de ondernemers in het Land van Cuijk en Noord-Limburg goed te kunnen ondersteunen en hun belangen te behartigen, sloegen in 2021 de Industriële Kring (IK) en de Bedrijventerrein-verenigingen (BTV's) de handen ineen. Doel: optimaal gebruikmaken van elkaars kennis, kunde en activiteiten. De samenwerking heeft geleid tot een krachtig verbond van inmiddels 500 bedrijven in deze regio.

De samenwerking stuurt op deskundigheid aan de hand van vier inhoudelijke thema's. De deskundigheid wordt bijeengebracht in themawerkgroepen, met daarin vooral vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven: Identiteit & Communicatie, Milieu & Duurzaamheid, Arbeidsmarkt & Onderwijs en Infrastructuur & Ruimte. In dit artikel aandacht voor deze laatste themagroep.



Wiljan Laarakkers.

Volgens de voorzitter van de zevenkoppige werkgroep, Wiljan Laarakkers, zijn er genoeg ijzers in het vuur: "We zijn bezig met de havenontwikkeling in Cuijk. Hebben meegepraat over de Omgevingsvisie en Mobilitieitsvisie. We willen een energiehub in combinatie met truckparking op Laarakker en gaan verder werken aan de zichtbaarheid van bedrijventerreinen in onze regio."

Waterstofleiding

De werkgroep maakt zich sterk voor een aftakking van de toekomstige waterstofleiding in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. "Daarvoor hebben we een inventarisatie gemaakt van alle ondernemingen in onze regio. Via een letter of intent aan de Gasunie zou het mogelijk moeten worden zo'n aftakking hier te krijgen. Dit project gaat spelen binnen grofweg vijf tot tien jaar, maar je moet nu al de intentie uitspreken om hierin te willen participeren. De bouw van de hoofdleiding is al begonnen, zo'n aftakking (vanaf het Gasunie-compressorstation in Ravenstein) wordt dan in de planning meegenomen. De backbone ligt van Rotterdam Haven naar Chemelot."

De – algemene – veronderstelling dat waterstof ook een oplossing zou zijn voor de transportsector/mobiliteit, gaat voorlopig niet op. Wiljan Laarakkers: "De aanschaf van zowel de vervoermiddelen als de brandstof zelf is nog te duur. Die toekomst is toch vooral elektrisch. Waterstof wordt de toekomstige brandstof voor de industrie. Denk aan grote energieverbruikers, die we in het Land van Cuijk ook hebben."

"Optimaal gebruikmaken van elkaars kennis, kunde en activiteiten."

Beter geïnformeerd

Drie tot vier keer per jaar komt de werkgroep bij elkaar. Zij is structureel in gesprek met onder meer de gemeente. De voorzitter hierover: "Aangesloten bij de Industriële Kring word je als ondernemer beter op de hoogte gehouden dan wanneer je niet verenigd bent. We hebben inmiddels een paar succesvolle kennissessies gehouden. Onder meer over waterstof en de Omgevingsvisie. Volgend jaar komt er eentje over water en waterbeheer."

Meer weten over de IK?
Bel: 085-0640645 of e-mail naar: info@industriele-kring.nl.

EEN **NIEUW HOOFDSTUK** VOOR **'T WAPEN VAN BEERS**

Toen Roy (32) en Joyce (31) Toonders de kans kregen om het iconische pand 't Wapen van Beers in het gelijknamige dorp te kopen, grepen ze die met beide handen aan. Met de steun van Rabobank kunnen zij hun nieuwe parel tot bloei laten komen: een sfeervol restaurant met een ijssalon waar betaalbaar, goed eten en een gezellige ambiance vooropstaan.

Roy heeft horecabloed door zijn aderen lopen. Zo is hij al jarenlang eigenaar van café, zaal en cafetaria De Spijker, een paar honderd meter verderop. 'Toen 't Wapen in Beers vrijkwam, zag ik een kans. Deze plek is een ideaal knooppunt voor fietsers, waar verschillende fietsroutes samenkomen,' vertelt Roy. 'Iedereen die van Cuijk naar Grave of van Linden naar Mill fietst, komt hier voorbij.' Samen met zijn vrouw Joyce, die altijd in de zorg werkte, schreef hij een gedegen ondernemersplan. Hun doel? Een toegankelijk en laagdrempelig restaurant uitbaten met daarnaast een ijssalon voor de warme maanden. 'Geen chic gedoe, maar lekker en betaalbaar eten voor iedereen,' zegt Joyce.

"Ik hoef de parasol maar uit te klappen en het zit hier vol."

Keukenbrand gooide roet in het eten

'Zo'n drie jaar geleden kregen we – midden in de coronaperiode – in De Spijker plotseling te maken met een keukenbrand die flinke schade aanrichtte. Het was een zware tijd,' blikt Roy terug. 'Het voelde alsof alles op zijn kop stond. We waren gelukkig goed verzekerd, maar op zo'n moment staat je wereld op z'n kop. Rabobank heeft daar ons toen heel netjes bij geholpen.' Rabobank stond ook dit keer klaar als sparringpartner om mee te denken over de plannen en de financiering.

Het ondernemersplan

Met duidelijke prognoses en haalbare doelen kreeg het ondernemersplan groen licht. Nick Jansen, adviseur MKB bij Rabobank: 'Roy en Joyce vormen samen een sterke combinatie. Het zijn geen stilzitters,' terwijl op de achtergrond instemmend gelach klinkt. 'Hun ondernemersplan viel meteen op door de grondige voorbereiding en het realisme dat eruit sprak. In het plan zaten duidelijke doelen, een heldere visie en haalbare stappen. Dat zorgde ervoor dat het spreekwoordelijke onderbuikgevoel direct goed was. Roy en Joyce kijken niet alleen vooruit, maar denken ook aan hun rol binnen de gemeenschap. Zij geven ons het vertrouwen dat dit project impact gaat maken en dat vinden we bij Rabobank belangrijk, omdat we graag bijdragen aan het versterken van de lokale gemeenschap.'



Het pand van 't Wapen van Beers, dat jarenlang bekendstond als ontmoetingsplek, stond sinds kort leeg. Roy en Joyce hebben het nieuw leven ingeblazen. De menukaart is eenvoudig maar smaakvol, met gerechten zoals schnitzel, zalm en vegetarische opties. Daarnaast zorgen de ijssalon en een gezellige sfeer ervoor dat ook dagjesmensen hun weg naar 't Wapen weer weten te vinden. 'Ik hoef de parasol maar uit te klappen en het zit hier vol.



Nick Jansen (l.), Roy en Joyce Toonders.

We hebben hier iets neergezet waar mensen graag komen, of het nu voor een diner is of een ijsje op een zomerdag,' zegt Roy tevreden.

De toekomst van 't Wapen van Beers

Wat de toekomst gaat brengen? Roy en Joyce hebben zo hun dromen. 'De zaal bij 't Wapen willen we vaker inzetten voor bedrijven, bijeenkomsten en feestjes, net zoals bij De Spijker', zegt Roy. En voor de ijssalon ligt de focus op groei. 'We begonnen met een basisassortiment, maar we willen dit uitbreiden. Volgend seizoen pakken we écht uit.' Voor andere ondernemers heeft hij wijze raad: 'Zorg dat je een goed ondernemersplan hebt en blijf realistisch. Denk niet alleen aan je eigen wensen, maar ook aan wat de gemeenschap nodig heeft.'

Wil jij weten hoe Rabobank kan helpen om jouw ondernemers-dromen te realiseren?
Ondernemers op een verantwoorde manier helpen bij het realiseren van hun dromen, dat is onze ambitie. Heb jij een mooi plan of wil je vrijblijvend sparren? Neem dan contact op met Nick Jansen, adviseur MKB in de regio Land van Cuijk en Maasduinen, via nick.jansen@rabobank.nl of T 06 – 12 17 16 09.

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

T 0485-52 00 54
M 06-17 37 57 15
jacqueline.vankuijk@
wijzijnqurius.nl
www.wijzijnqurius.nl

KERSTMIS 2024: DROMEN VAN ECHT CONTACT

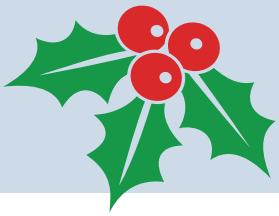
"I am dreaming of a social communicative christmas for everyone," zong Bing Crosby vast niet, maar ik wel. Stel je voor: een kerst zonder de constante trillingen en meldingen van mobiele telefoons. Geen selfies aan tafel, geen scrollende vingers. Alleen mensen, gezichten, stemmen.

In mijn droom kijken we elkaar aan. Echte oogcontactmomenten, waarin woorden niet verloren gaan tussen WhatsApp-berichten, Tik Tok en Instagram-stories. We luisteren naar elkaar, écht luisteren. Niet met één oor omdat we ondertussen een bericht beantwoorden, maar met volle aandacht. We stellen vragen, delen verhalen, lachen samen.

De mobiele telefoons? Die blijven in een mand bij de voordeur. Een tijdelijke ballingschap, zodat we weer leren hoe het voelt om urenlang met elkaar te tafelen zonder afleiding. De geur van heerlijk eten vult de kamer, maar het zijn de gesprekken die de avond verrijken.

Dit jaar droom ik van een kerst vol warmte en menselijke verbinding. Want de mooiste cadeaus zitten niet in een doos onder de boom, maar aan tafel: een glimlach, een schaterlach, een hand op je schouder. Dat is de magie van mijn kerst.

Dus laten we samen proosten op minder schermen en meer contact. Op luisteren, praten en vooral op elkaar. *I am dreaming of a wonderful christmas for everyone.*







ONTDEK DE **PERFECTE VERGADERLOCATIE** OF **WERKPLEK** BIJ **CASTRA AD HOC!**

Bent u op zoek naar een unieke plek om te vergaderen of te werken? Dan is Castra Ad Hoc dé locatie voor u! Hier kunt u in alle rust en comfort uw ideeën tot leven brengen. Waarom kiezen voor Castra Ad Hoc?

Warmte, Ruimte, Rust en Betrokkenheid zijn de keywoorden van Castra Ad Hoc. Bij Castra Ad Hoc staat een warme en uitnodigende sfeer centraal. Onze ruime zalen zijn perfect ingericht om in alle rust te kunnen werken of vergaderen.
U hoeft zich geen zorgen te maken over afleidingen; hier kunt u zich volledig concentreren op uw doelen.

Ervaren gastvrouw

Petra van Geemert, onze gastvrouw, heeft jarenlange ervaring in het faciliteren van vergaderingen en werkplekken. Zij zorgt ervoor dat alles vlekkeloos verloopt, zodat u zich alleen maar hoeft bezig te houden met uw bijeenkomst of werk.
Your wish is her command.

Faciliteiten die het verschil maken

In onze goed ingerichte keuken kunt u genieten van versgezette koffie of thee. Bovendien is er de mogelijkheid om een sapje te pakken of iets op te warmen in de magnetron of oven. Dit maakt uw vergadering niet alleen productief, maar ook aangenaam. Liever niet een eigen lunchpakketje maken? Ook daar is aan gedacht. Castra Ad Hoc werkt samen met lokale ondernemers zodat wij (indien gewenst)u van een heerlijke lunch kunnen voorzien.
Daarnaast is er uitstekend internet, een goede printer, een groot presentatiescherm en een flip over beschikbaar.
Wil je je hoofd even leegmaken tijdens of na je werk? Dat is hier natuurlijk mogelijk. Castra Ad Hoc ligt achter de winterdijk van de Maas. Het kantoor uit, het pad op en je kunt hier eindeloos wandelen en weer opladen of goede ideeën opdoen.
Nieuwsgierig geworden om uw volgende vergadering of werkdag naar een hoger niveau te tillen? Neem vandaag nog contact met ons op om de mogelijkheden bij Castra Ad Hoc te bespreken.
In overleg is alles mogelijk.

Castra AD HOC

InZAKEN VERBINDT ONDERNEMERS

Udensedijk 35, 5451 PK Mill
info@inzaken.nl ▪ T 06-55 34 03 24

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

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

de Lange
Arbo en Advies

Levert maatwerk
in arbodienstverlening

Flexibiliteit staat bij ons voorop. Daarom kunt u bij ons zelf de regie houden over het ziekteverzuim met de juiste ondersteuning.

Spreekuren in overleg en alleen uitgevoerd door de bedrijfsarts.

Bedrijven die zich bij ons aansluiten kunnen direct contact hebben met de bedrijfsarts, wat de communicatie sterk vereenvoudigt en de dienstverlening ten goede komt.

Bij ons kunt u terecht voor:

- **Ziekteverzuimbegeleiding**
- **Health check**
- **Preventieve Spreekuren**
- **Advies over preventie**
- **Coaching leidinggevende**
- **Verzuimtrainingen**
- **Advisering bij het opstellen van uw verzuimbeleid**

Lactariaweg 32 / 5844 AJ Stevensbeek / 0485 - 33 11 21 / 06 - 53 130 911
info@delangearboadvies.nl **www.delangearboadvies.nl**

Alles onder één dak, volledig afgestemd op jouw succes

Fullservice dienstverlening met focus op resultaat

Bij ons draait alles om jouw doelen, jouw uitdagingen en jouw succes. Met ons complete dienstenpakket en persoonlijke aanpak maken we communicatie simpel, effectief en krachtig. Geen gedoe met losse schakels of ingewikkelde processen. Wij stemmen alles op elkaar af – van strategie tot uitvoering – zodat jij tijd bespaart, resultaten boekt en altijd consistent zichtbaar bent. Maak vrijblijvend kennis met ons team!

ISO-gecertificeerd, dus gegarandeerde kwaliteit en informatiebeveiliging

Inpladi
bureau voor idee en creatie

Inpladi bv is gevestigd op Korte Molenstraat 28 in Cuijk. Bel ons 0485-351040 **www.inpladi.nl**

Column



PEGGY HENDRIKS
Toegepast psycholoog

DAADKRACHT VENRAY
Benoitlaan 30A
5804 CZ Venray
T 06-34620733
www.daadkracht-venray.nl

DAADKRACHT VENRAY
DENKEN EN DOEN

DAADKRACHT VENRAY IS EEN PRAKTIJK DIE ZICH RICHT OP GEDRAGSVERANDERING

Mijn naam is Peggy Hendriks, en ik ben toegepast psycholoog. Naast mijn expertise in de toegepaste psychologie ben ik opgeleid als loopbaancoach en ACT-therapeut. Deze begeleidingsmethode, voortkomend uit de positieve psychologie, is voornamelijk toekomstgericht. Hoewel we het verleden niet kunnen veranderen, hebben we wel de mogelijkheid om onze ervaringen uit het verleden invloed te laten uitoefenen op onze toekomst. Als je klaar bent voor gedragsverandering en wilt leren om vanuit verschillende perspectieven naar je leven te kijken, zodat je de regie weer in eigen handen kunt nemen, dan ben je bij mij aan het juiste adres. In de huidige, snelle maatschappij is het essentieel om goed voor jezelf te zorgen, je grenzen te kennen en deze effectief te communiceren en te bewaken, zonder schuldgevoelens te ervaren.
Gun jezelf de ruimte om helder na te denken en te handelen, zodat je dicht bij jezelf kunt blijven. Uiteindelijk ben jij het belangrijkste; wanneer je je goed voelt, ben je beter voorbereid op wat het leven je biedt, in plaats van dat je het over je heen laat komen.
Deze coaching- en begeleidingsaanpak is niet alleen geschikt voor individuen, maar ook voor teams en hun onderlinge samenwerking. Voor teamontwikkeling maak ik gebruik van de Deep Democracy-theorie, die zich richt op het geheel van een team. Hierbij worden niet alleen de stemmen van de meest zichtbare leden gehoord, maar ook die van de stille krachten binnen het team.

Neem gerust contact met mij op voor een gesprek over jouw doelen en hoe we deze gezamenlijk kunnen bereiken!

Met hartelijke groet,
Peggy Hendriks

BRIGIT RAAFS
INTERIM HR-ADVIES & COACHING



Mijn kracht is mijn uitgebreide kennis van HRM-processen, het arbeidsrecht en de toepassing in de praktijk.

info@brigitraafs.nl
T 06 55878670

www.brigitraafs.nl

Welkom bij
CASTRA AD HOC



Wij bieden vergaderfaciliteiten en werkplekken in een huiselijke sfeer.

Wil je dit zelf komen ervaren? Bel of mail voor een afspraak.

Castra AD HOC

Kasteelstraat 16, 06 23690525
www.castra-ad-hoc.nl
petra@ castra-ad-hoc.nl

Van Rens IT Consultancy
ICT partner voor het midden- en kleinbedrijf

Een frisse kijk op uw Digitalisering

Ontzorgen met een eigen visie op ICT voor het MKB, zonder toeters en bellen.
U heeft het al druk genoeg met uw eigen onderneming.

Kloosterweg 3 • NL-5853 EE Siebengewald
+31-(0)24-3975869 • Info@vanrens.nl

www.vanrens.nl

[info voor ondernemers }

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



Economische Visie Land van Cuijk 2040 vastgesteld

Focus op topsectoren, vestigingsklimaat en duurzame werklocaties

De Economische Visie Land van Cuijk 2040 is vastgesteld. Medio oktober keurde de Land van Cuijkse gemeenteraad deze visie, waarin 'voeding & gezondheid voor mens en dier' centraal staat, goed. De leidraad biedt een ambitieuze koers voor een toekomstbestendige en vitale economie in het Land van Cuijk. In de visie staan drie strategielijnen en negen kernopgaven centraal. Lokale en regionaal opererende ondernemers en onderwijsinstellingen speelden een wezenlijke rol bij de opstelling van de visie. Wethouder Economie Maarten Jilisen hoopt opnieuw op een vruchtbare samenwerking, nu de gemeente met de uitwerking van de hoofdlijnen aan de slag gaat.

In de visie richt de gemeente zich op de topsectoren Agri, Food, Tech en Health. Ze vertegenwoordigen niet alleen maar liefst 39 procent van de totale werkgelegenheid in de gemeente, maar zijn ook een belangrijke basis in het lokale en regionale ecosysteem van bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden. En dus juist ook voor de economische veerkracht en innovatie. De Economische Visie richt zich op de versterking van dit ecosysteem en wil daarnaast zorgen voor toekomstbestendige centrumgebieden in de grotere kernen, bijvoorbeeld door actualisering van de detailhandelsvisie.
"Die focus is heel bewust", aldus de wethouder. "We lopen voor iedereen hard, maar hebben daarbij speciale aandachtsgebieden. Aan Agri-Food-Tech hangt in onze regio heel veel vast, denk ook aan de techniek die daar ondersteunend aan is. En we zijn goed in de Health-sector. Dus kunnen we nog beter van een 7 een 8 maken, dan van een 5 een 6."

Aantrekkelijk vestigingsklimaat

Maatregelen en acties gericht op een betere aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt moeten een wapen worden in het streven naar een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor bedrijven en instellingen in de gemeente. De wethouder: "We gaan extra inzetten op aansluiting van onderwijs en bedrijfsleven. We hebben in onze regio vooral veel tech-mensen nodig. Hoe kunnen we met name die kandidaten interesseren voor onze regio?" Het verbeteren van bereikbaarheid van werklocaties, het creëren van een aantrekkelijke woon- en leefomgeving en het verbeteren van de gemeentelijke dienstverlening aan bedrijfsleven, kunnen hier niet los van gezien worden. "Werknemers



Wethouder Maarten Jilisen.

moeten ergens wonen en recreëren, willen voorzieningen, bereikbaarheid en mobiliteit. Daar hebben wij een belangrijke rol in." Verder gaat de gemeente bekijken of zij de regeldruk richting bedrijfsleven kan verminderen. "Dus onze houding richting ondernemers dient zoveel mogelijk te zijn: 'Ja, mits'."

Toekomstbestendige en duurzame werklocaties

Toekomstbestendige economische groei moet ruimte krijgen door het opknappen en omvormen van bestaande werklocaties, het inventariseren van mogelijkheden om bestaande bedrijventerreinen uit te breiden en door in te zetten op uitbreiding van het huidige planaanbod. "Bedrijventerreinen, we hebben ze allemaal: van klein tot groot, via Laarakker en Health Campus naar havenfaciliteiten. Hoe gaan we die verduurzamen? Het is ook belangrijk om goede bereikbaarheid te waarborgen en om na te denken over hoe bedrijven zelf in hun energie kunnen voorzien."
Door nieuwe regelgeving en een transparant toetsingskader wil men ruimte creëren voor nieuwe economische dragers in het landelijk gebied. Daarnaast ondersteunt de Economische Visie de vorming van campussen. "Drie gebieden zijn in beeld voor een campus. De eerste is nabij het station van Cuijk. Daar denken we aan tech, de 'harde' kant. Zoals de Vakopleiding Techniek. De labschool zit er al in de buurt. Naast Pantein zijn we bezig met het ontwikkelen van een Health Campus. En in Beers is er de eiwitcampus. We richten ons daar op de doorontwikkeling en efficiëntere productie van dierlijke eiwitten en op de vraag hoe kunnen we inzetten op ontwikkeling van plantaardige eiwitten."

Continue inzet

De wethouder besluit: "Deze visie is het resultaat van een intensieve samenwerking en weerspiegelt de kracht van onze regio. Het is niet alleen de economische visie van ons als gemeente, maar juist van alle betrokkenen samen. Door te focussen op een aantal topsectoren maken we het voor onszelf uitdagend. Nu gaan we aan de slag met het uitvoeringsplan. Ook daarbij hebben we de ondernemers weer nodig. Hen zou ik willen uitnodigen om vanaf nu ook vooral weer mee te doen. Want niks is morgen klaar, het gaat om continue inzet. En die zal niet alleen economische groei stimuleren, maar vooral bijdragen aan de brede welvaart en een gezonde leefomgeving in het Land van Cuijk."

[Door te focussen op een aantal topsectoren, maken we het voor onszelf uitdagend]



Tonnie (l.) en Niek van der Ven.

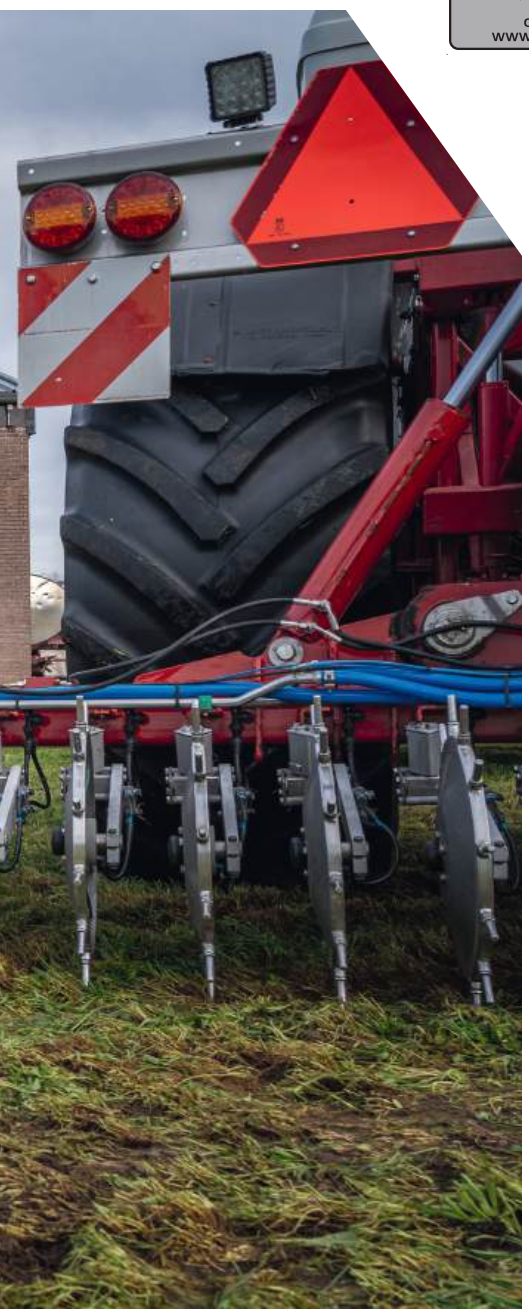
PRECISIEBEMESTING GOED VOOR GEWAS EN MILIEU

Niek van der Ven, oprichter van loonbedrijf Ven Agra Service, begon in 2014 als pionier in spaakwielbemesting in Land van Cuijk. "Gewassen krijgen precies de hoeveelheid voedingsstoffen die ze nodig hebben, op het juiste moment en op de juiste plaats, zonder verspilling of overbemesting. Duurzaam en efficiënt", zegt Niek.

Spaakwielbemesting is precisiebemesting waarbij vloeibare meststof direct bij de wortels van het gewas wordt geïnjecteerd. Als 24-jarige begon Niek met spaakwielbemesting. Nu bemest Ven Agra Service 3.000 tot 4.500 hectare per jaar in het gebied tussen Eindhoven en Nijmegen. "Bemesting zonder vervluchtiging en uitspoeling. Goed voor milieu en gewas", lacht Niek.

Na zijn mbo opleiding werktuigbouwkunde ging Niek agrotechniek en bedrijfskunde studeren in Dronten en leerde via een collega-student uit Drenthe spaakwielbemesting kennen. Niek: "In Brabant werden nog voornamelijk kunstmestkorrels gestrooid of vloeibare kunstmest gespoten. Voor mijn afstudeerminor maakte ik een bedrijfsplan om een onderneming te starten met een spaakwielbemester." Met steun van de Rabobank en de aanschaf van een Güstrower spaakwielbemester en een Case-tractor begon hij zijn bedrijf. Via mond-tot-mondreclame breidde het klantenbestand zich snel uit. In 2017 sloot zijn vader Tonnie zich bij het bedrijf aan en hebben ze hun diensten uitgebreid met dierlijke mest uitrijden, zaaien van maïs, gras en graan en oogsten van gras en maïs.

Nu staan er op het erf twee spaakwielbemesters van elk 200.000 euro. "Twee jaar geleden was het areaal zo gegroeid dat we in het voorjaar 24/7 aan het rijden



waren met de spaakwielbemester. Dat hou je niet vol. Nu zijn we flexibeler en efficiënter", legt Niek uit.

Spaakwiel

"Zeker in het begin vroegen veel boeren wat ik voor machine ik had ", lacht Niek. Het oogt futuristisch: 48 grote roestvrijstalen spaakwielen met injectiepennen aan zes secties. De werkbreedte is 12 meter. Via de holle pennen wordt de vloeibare kunstmest op de juiste diepte in een depot in de bodem gebracht. De plant gebruikt vervolgens wat die nodig heeft en het restant blijft beschikbaar voor hergroei.

"De spaakwielbemester is geschikt voor het bemesten van gras-, graan- en aardappels- of bietenland. Niek: "Het biedt veel voordelen: vloeibare kunstmest is goedkoper; het kost veel minder energie dan het maken van kunstmestkorrels. Spaakwielbemesting is veel nauwkeuriger en kan met elk weertype. Regen of niet: de meststof komt toch direct bij de wortels en spoelt niet weg."
Via gps-besturing wordt de meststof toegediend zodat overlap wordt voorkomen en tot de perceelsgrens wordt toegediend. De machine weet door de gps-aansturing dus zelf wanneer hij vloeistof mag geven. "Het werkt gemakkelijk en precies. De gps zorgt ook voor de besturing van de tractor zodat deze recht over het land rijdt. Tijdens het tractorrijden kan ik de mail en app bijwerken of bellen", lacht de jonge loonwerker.

Duurzame landbouw

Ven Agra Service heeft de vloeibare stikstof opgeslagen op hun terrein in Langenboom. "Geen opslag en financiering voor de boeren en wij kunnen eventuele mineralen toevoegen voor optimale bemesting", legt Niek uit. Veehouders en akkerbouwers bemesten steeds nauwkeuriger. Aan de hand van grond- en kuilmonsters bekijken ze wat het gewas nodig heeft. Zeker bij grasland is het belangrijk hoeveel je bemest voor de eerste keer maaien. Dat bepaalt de opbrengst voor het hele seizoen. De precisiebemesting zorgt voor betere grasontwikkeling en structuur van het gewas. Koeien genieten van het kwalitatief betere rantsoen wat zorgt voor een duurzamere melkproductie.
"Wij zijn afhankelijk van het weer: voorjaar 2024 was nat en konden we laat het land op. De wielen van de tractor en bemester hebben een luchtdruksysteem voor minimale bodemverdichting zodat we eerder het land kunnen bewerken", zegt Niek. Zowel vader als zoon genieten van de hectiek van het loonwerkersvak met de pieken en dalen: in het voorjaar bemesten en zaaien, in het najaar de oogst en in de minder drukke periodes tijd voor onderhoud, schoonmaak en het maken van nieuwe plannen.

Burgerverbinding

In 2014 startte Niek met vloeibare kunstmest, oorspronkelijk een bijproduct van de korrelkunstmestproductie. Nu bestaat 65 procent van de toediening uit spuiwater; een restproduct van luchtwassers. Nieuwe reststromen zijn renure, de officiële term voor kunstmestvervangers: REcovered Nitrogen from manURE. Dat zijn stikstofhoudende meststoffen die gewonnen worden uit dierlijke mest, of digistaat waar dierlijke mest voor is gebruikt. Ook dat kan met de spaakwielbemester; duurzaam en circulair.

"De beste benutting van de stikstof door toediening in de wortelzone."

Ven Agra Service is partner van Land van Cuijk Boert Bewust. "We vinden het belangrijk dat burgers weten waar hun dagelijks eten vandaan komt. Daarom zijn we pauzeplek bij de Verlichte boerderijenroute op 28 december. Iedereen kan dan van dichtbij onze machines zien."

Aanmelden voor de route kan op
www.boerenentuinderspakkenuit.nl



UNIEK PROJECT IN SAMBEEK



Waarom verplaatsen we het buurthuis niet naar de kerk? Deze vraag deed heel wat stof opwaaien in 2020. Vier jaar later is de voormalige kerk omgedoopt tot Duvelshof en het paradepaardje van Sambeek geworden.

Aannemersbedrijf Martens

Duurzaamheid was een belangrijk thema bij de verbouwing van de voormalige kerk naar een gemeenschapshuis. Aannemersbedrijf Martens uit Ysselsteyn, gespecialiseerd in nieuwbouw, verbouw en renovatie, speelde hier fantastisch op in. "Zoveel mogelijk hebben we in het bouwproces oude materialen hergebruikt", zegt Sraar Hendriks, inmiddels gepensioneerd bouwleider bij Martens, "omdat het beter is voor het milieu en om kosten te besparen. Ook hebben we ervoor gezorgd dat oude elementen van de kerk zichtbaar blijven. We hielden tijdens het bouwproces rekening met de wensen van de Sambekenaren, terwijl we steeds afwogen of die bouwkundig haalbaar waren. Dat heeft veel flexibiliteit en momenten van improvisatie gevraagd. Een kerk verbouwen is een bijzondere en omvangrijke klus, zo bleek. Een goede samenwerking met de vele vrijwilligers was essentieel. Hiervoor was het belangrijk om de lijnen kort te houden en te blijven overleggen. Elke maandag hadden we bouwvergaderingen, begin oktober hielden we de vijftigste. Na twee jaar werken we nog steeds met dezelfde enthousiaste groep verder, en gelukkig zijn de vrijwilligers blijven komen. Waar we ons eerder op het grote geheel richtten, lag de focus in de laatste vijftien weken vanwege de deadline op elke specifieke ruimte. Zeer tevreden kijk ik terug op het hele proces."

Van Gemert Installatiegroep BV

"De verbouwing van de Sambeekse kerk heeft een mooi en duurzaam gebouw opgeleverd met veel functies", zegt Waldi Weerepas, commercieel directeur van de Van Gemert Installatiegroep. Het Van Gemert-team heeft de kerk bijvoorbeeld voorzien van drie krachtige luchtwarmtepompen, welke warmte uit de buitenlucht halen. In combinatie met het vloerverwarmingssysteem kan elke ruimte naar wens worden verwarmd en gekoeld. Op de eerste verdieping zijn airco-cassette-units geïnstalleerd, hiermee kan de gewenste temperatuur in deze ruimtes worden geregeld. Om een gezonde en frisse binnenlucht te garanderen, is er een geavanceerd ventilatiesysteem geïnstalleerd. CO_2-sensoren monitoren de luchtkwaliteit continu. Zijn er veel mensen in het gebouw, dan schakelt de ventilatie automatisch naar een hoger toerental. Zo blijft de luchtkwaliteit altijd optimaal. "De samenwerking met diverse partijen, zowel professionals als vrijwilligers, maakte het tot een bijzonder, uitdagend project. We hebben vaste monteurs op dit project gezet en ervoor gezorgd dat zij op de hoogte waren van alle afspraken. Dit resulteerde in heldere onderlinge communicatie, zodat samen met de vele vrijwilligers de installatiewerkzaamheden naar beider tevredenheid konden worden uitgevoerd. Wederzijdse flexibiliteit en regelmatig overleg met



De verbouwing leverde een duurzaam gebouw op, met veel functies.

"Ik ben trots op wat we met z'n allen hebben neergezet."

betrokken partijen waren gedurende het bouwproces van groot belang."

Van Bon Elektro

"Met trots kijk ik terug op onze bijdrage aan dit fantastisch mooie project in eigen dorp", begint Eddy van Bon, directeur van Van Bon Elektro. "We hebben er onze ziel en zaligheid in gelegd. Onze elektromonteur Frank Aben heeft doorlopend op dit project gestaan, wat perfect heeft gewerkt. Hij kent alle ins en outs en in de samenwerking met de vrijwilligers is dit ideaal. Een vast aanspreekpunt en korte lijntjes zorgen ervoor dat je flexibel en snel kunt handelen." Van Bon Elektro is dit project gestart met het ontwerpen van een compleet lichtplan. Daarnaast hebben ze alles geïnstalleerd wat met elektra te maken heeft, zoals de camera-, bar-, disco- en geluidsinstallatie. In samenwerking met Soltecs heeft Van Bon de zonnepanelen geplaatst. Maar ook de noodverlichting, de elektrische installatie in de keuken en de bar, de brandmeldinstallatie en het wifinetwerk komen van hun hand.

"Werken in een monumentaal pand zoals deze voormalige kerk, brengt uitdagingen met zich mee. De wandlampjes zijn bijvoorbeeld allemaal bevestigd zonder dat je een kabel ziet; hiervoor hebben we door een muur van zo'n zeventig centimeter moeten boren. Daarnaast hebben we pech gehad met de stroomlevering: de aansluiting zit er, maar het contract is niet passend. Uiteraard zijn we ook deze uitdaging niet uit de weg gegaan. Het is fantastisch dat wij met ons bedrijf het vertrouwen hebben gekregen en van begin tot het eind mee hebben mogen werken aan dit prachtige project."

Bouwploeg vrijwilligers

Een mooi voorbeeld van hoe je jouw expertise kunt inzetten als vrijwilliger voor het dorp, laat Wiljan Laarakkers, eigenaar van de Laarakkers Groep, zien. "In de bouwcommissie was iemand nodig die kennis heeft van vergunningen, projectmanagement en financiering", vertelt Wiljan, "en die buiten de gebaande paden kan denken om projecten te laten slagen. Dit sluit nauw aan bij het ondernemerschap. Vanaf de allereerste plannen voor de verbouwing van de kerk naar een gemeenschapshuis vier jaar geleden ben ik als vrijwilliger betrokken. Het samenstellen van een goed team bij aanvang was voor mij belangrijk. Gedurende het hele proces heb je elk radartje, groot en klein, hard nodig. De professionals hebben samen met de vrijwilligers iets blijvends neergezet op een unieke plek in het dorp. Dit gebouw kan er over honderd jaar nog staan. Wat me opviel tijdens het proces, was dat iedereen met het hart op de juiste plek werkte. De samenwerking tussen de professionals en vrijwilligers verliep soepel. Ook al liep niet iedereen in hetzelfde tempo, de visie was hetzelfde. Martens, Van Bon en Van Gemert zijn makers en bouwers die meedenken. Ik ben trots op wat we met z'n allen hebben neergezet."

De opening van Duvelshof is op 22 december om 11.00 uur

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

Hofmans at Work en NeD Finance

'ACHTER IEDER CIJFER ZIT EEN VERHAAL'

NeD Finance is NeD even anders. Of zoals directeur Dennis Peters het stelt: "Ik zeg altijd dat iedereen die tevreden is met zijn boekhouder, daar mooi moet blijven zitten. Het gaat immers om een vertrouwensrelatie. Bij ons geen 'uurtje factuurtje'. Wie ons belt, heeft heus niet meteen een kwartier aan z'n broek hangen. We werken met vaste tarieven op een soort abonnementsbasis. Afhankelijk van de dienstverlening die een klant op jaarbasis verwacht af te nemen, stellen we een scherp bedrag vast. Zo weet je wat je maandelijks aan ons kwijt bent en is er geen drempel als je ons eens ergens voor wilt bellen."

Volgens Dennis Peters zit NeD Finance 'veel meer op de mens dan op de cijfers.' "Dat maakt ons werk ook veel leuker. Ik ben begonnen bij de Big Four. Stapte daarna over naar lokale kantoren. In 2014 besefte ik 'ik kan dit zelf ook, en misschien nog wel beter.' Zo ben ik in Arnhem en later Wijchen begonnen. Zeven jaar geleden verhuisde ons kantoor naar Kerkenbos in Nijmegen. Sinds begin november, zitten we aan de Wijchenseweg 122."

'Huiskamer' en 'industrieel'

Over het contact met Hofmans at Work: "Ik zocht inrichting: tapijt en pvc. Mijn verhuurder adviseerde Twan te bellen. Dus op een goede dag zaten we met Twan en zijn verkoopadviseur/projectleider Sjoerd een aantal van hun projecten te bekijken. Daar kwam uiteindelijk een zeer geslaagde combinatie uit voort."



Dennis Peters richt zich eerst op de mens, dan op de cijfers.

"Onze inrichting is een mix van 'huiskamer' en 'industrieel.' Het pand heeft aan beide zijden veel lichtinval en ook binnen zijn veel glazen wanden. Bij onze groene planten paste een 'houten' pvc-vloer perfect. En gemêleerd tapijt van grijs-, taupe- en bruinachtige kleuren." Detail: de bureaubladen liet NeD Finance maken door de in Nijmegen gevestigde sociale werkplaats De Stadsboom. "Houtbewerking door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Met onze natuurlijke bureaubladen en spreekkamertafels gemaakt van Nijmeegse bomen, dragen we maatschappelijk ons steentje bij."

De groeiende rol van advies

Het Nijmeegse NeD Finance is een vijfkoppig administratiekantoor, dat de complete financiële dienstverlening van en voor organisaties verzorgt: van administratie en aangiftes tot jaarrekeningen. Daarnaast begeleidt NeD Finance fusies en bedrijfsovernames, en verzorgt men bedrijfswaarderingen. NeD Finance houdt sinds begin dit jaar ook kantoor in Eindhoven, waar vier mensen werken. De klanten zitten door heel Nederland, van zzp'er tot middelgroot mkb-bedrijf. Na de start, vooral dienstverlenend aan kleine zelfstandigen, ligt het zwaartepunt van de klantenportefeuille inmiddels op het middelgrote mkb. Maar nog altijd zijn alle klanten welkom.

Wij wensen u fijne feestdagen.



DE WITTE OSS

Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Nieuwbouw appartementen Steenstraat te Boxmeer



Rioolechniek | Ontstoppen | Rioolinspectie | Hemelwater-infiltratie | Relinging | Reiniging | Bestrating | Beheer & advies

Jonkers Rioolechniek

Jonkers Riooltechniek is een dienstverlenend bedrijf wat zich met name richt op gezondheidszorg, industrie, gemeenten, particulieren en woningcorporaties.

Onze activiteiten bestaan uit:
- Riooltechniek
- Rioolinspectie
- Relining
- Reinigingen
- Bestratingen

SERVICE 24 UUR SERVICE

Enkele kenmerken welke bij ons hoog in het vaandel staan zijn:
Kwaliteit, veiligheid en het milieu
Stiptheid en zorgvuldigheid
Flexibiliteit en bereikbaarheid
Goede en efficiënte samenwerking

Jonkers Riooltechniek B.V.
www.jonkersriooltechniek.nl
T: 0485-372544



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

KWALITEITSEISEN AAN AANDEELHOUDERS, NUTTIG MAAR SOMS LASTIG

In statuten kan worden geregeld dat aan aandeelhouders bepaalde kwaliteitseisen worden gesteld. De handhaving hiervan kan echter problemen geven. Bij een bv met meerdere aandeelhouders wilde men graag dat alle aandeelhouders toetraden tot een aandeelhoudersovereenkomst.
Men wilde hiervoor de statuten wijzigen en bepalen dat iemand alleen aandeelhouder van de bv zou kunnen zijn als die aandeelhouder ook partij was bij de gewenste aandeelhoudersovereenkomst. Hoewel er één aandeelhouder (de heer X) tegenstemde bij het voorstel was er toch een voldoende meerderheid en werden de statuten gewijzigd. Later werden er nieuwe aandelen uitgegeven in de bv, maar niet aan de heer X omdat hij de aandeelhoudersovereenkomst niet had getekend en dus niet voldeed aan de kwaliteitseis.
De heer X ging naar de rechter om de kwaliteitseis aan te vechten en kreeg daar gelijk.

Volgens de rechter kan een kwaliteitseis niet tegen de wil van een aandeelhouder worden opgelegd. De heer X stemde tegen de statutenwijziging waaruit blijkt dat de kwaliteitseis tegen zijn wil is opgenomen in de statuten zodat deze niet aan hem mag worden opgelegd. De andere partij verweerde zich nog door te stellen dat er nu een andere soort aandelen werd uitgegeven dan de aandelen die de heer X had, maar ook daar ging de rechter niet in mee. Volgens de rechter wordt de persoon van de aandeelhouder beschermd en is het dus niet relevant welke soort aandelen een aandeelhouder heeft.

Het blijft dus oppassen bij aandeelhoudersovereenkomsten of inderdaad iedereen het er mee eens is.

Wilt u hier meer over weten? Kijk voor ons spreekuur op onze website.

SCHIJNZELFSTANDIGHEID: EEN RISICO DAT U NIET KUNT NEGEREN

Vanaf 1 januari 2025 scherpt de Belastingdienst haar toezicht op schijnzelfstandigheid onder de wet DBA flink aan. Dit is voor veel ondernemers een waarschuwing dat de flexibele schil waarmee uw bedrijf al jaren soepel draait, binnenkort flinke juridische en financiële risico's met zich kan meebrengen.
Schijnzelfstandigheid houdt in dat een zzp'er in de praktijk functioneert als werknemer, zonder dat er sprake is van een formeel dienstverband. Denk aan langdurige opdrachten, vaste werktijden en een opdrachtgever die bepaalt hoe het werk wordt uitgevoerd.
Als ondernemer ligt de verantwoordelijkheid bij u om dit te voorkomen. Een goed contract alleen is niet voldoende. De Belastingdienst kijkt naar de feitelijke situatie. Hoe werkt de zzp'er in uw organisatie? Is er sprake van gezag, of gebruikt de zzp'er uw middelen en tools? Deze signalen kunnen wijzen op een dienstverband.

Wat ooit een praktische samenwerking leek, kan bij controle worden aangemerkt als een verkapt dienstverband. En de gevolgen? Premies en loonheffingen met terugwerkende kracht, boetes en mogelijk zelfs imagoschade. Ook kan de zzp'er nu ineens een beroep doen op ontslagbescherming.
De oplossing? Begin nu met het analyseren van uw samenwerkingen. Zorg dat u kunt aantonen dat uw zzp'ers echt zelfstandig opereren. Maak duidelijke afspraken, hanteer een projectmatige aanpak en vermijdt te veel sturing. Laat uw bedrijfsvoering toetsen door een arbeidsrechtadvocaat!
Het vermijden van schijnzelfstandigheid is niet alleen een juridische verplichting, maar ook een investering in de toekomst van uw onderneming.

Heeft u vragen over arbeidsrecht? Wij zijn bereikbaar voor een goed advies.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

Wux en Europe Diamond

‘METEEN **ERVAN OVERTUIGD** DAT DIT **EEN SUCCES** ZOU WORDEN’



Bjorn en Jan Verweij, en Yannick Vendelmans (v.l.n.r.): een nieuwe uitstraling dankzij Wux.

Wux, het Cuijkse full service-internetbureau, verzorgt projecten van a tot z: van advies tot zoekmachine-optimalisatie. Wux maakt avonturen in het digitale landschap beter en mooier, maar vooral: rendabeler en economischer. Een door Wux gemaakte website of webshop is nooit 'zomaar' een site. Er zit een doordacht traject achter. Een volgend voorbeeld uit Wux' rugzak is de nieuwe website met webshop van het Cuijkse Europe Diamond, een begrip in de wereld van vloerverwarming, door de hoogwaarde freesschijven, die voldoen aan de hoogste normen in precisie en duurzaamheid.



Achter Europe Diamond schuilt het samenwerkingsverband van Jan en Bjorn Verweij, vader en zoon. Nu Bjorn de afgelopen jaren de onderneming heeft uitgebouwd in het professionele circuit, is Europe Diamond uitgegroeid tot de nummer één leverancier van diamantfrezen in Europa. De juiste frees, ontwikkeld voor het juiste type vloer. Afnemers komen louter uit de zakelijke markt. Daarbij kent Europe Diamond naast de vloerfreesschijven, waarin het leading is, nog twee hoofdproductgroepen: diamantboren en diamantzaagbladen.

Eigen recept

Voor echte professionals is de kwaliteit van hun gereedschap van het allergrootste belang. Voor hen biedt Europe Diamond hoogwaardige freesschijven, die zijn ontworpen om aan de meest veeleisende normen te voldoen en tegelijkertijd ongeëvenaarde prestaties te leveren. Elk detail, van materiaalkeuze tot productieprecisie, wordt zorgvuldig overwogen. "De bindingen op de schijf, het materiaal dat in feite het freeswerk doet, zijn volgens eigen recept door ons ontwikkeld. We laten ze in opdracht produceren. Er staan dus geen handelaren aan de bron, we kopen direct bij de fabriek in", legt Bjorn Verweij uit. "We bieden daarnaast exclusieve private label mogelijkheden aan, waarmee andere partijen hoogwaardige diamantgereedschappen kunnen verkopen onder eigen merknaam."
Het is duidelijk: de liefde voor het product maakt dat Europe Diamond geen 'dozenschuiver' is of enkel voor de hoogste marges zou gaan. "We zijn sterk in het bedienen van de renovatiemarkt", verduidelijkt de Cuijkse ondernemer. "Denk met name aan het aanbrengen van vloerverwarming in bestaande cementdek en betonvloeren. Die markt is heel groot qua omzet, maar er zijn weinig spelers. Wij bedienen in Nederland tachtig procent ervan. Die markt groeit voorlopig alleen nog maar, en is bovendien in feite never ending. Je kunt met een vloerverwarmingssysteem namelijk ook koelen. Dat is weer een compleet nieuwe markt. Maar het is en blijft bijzonder dat wij in een 'niche-van-een-nichemarkt' zo groot zijn geworden."

Juiste moment

Vader Jan vult aan: "We zijn op precies het juiste moment ingestapt. En het blijft niet bij Nederland, want Duitsland zit eraan te komen, en daar richten we ons actief op. Maar ook vanuit Oostenrijk, Polen en Zwitserland komen hier al meer en meer vragen binnen."
Ondernemen zit de twee generaties Verweij in het bloed. Vader Jan startte in 1994 zijn eigen onderneming, gericht op de vakhandel. Zoon Bjorn richt zich sinds 2018 met Europe Diamond rechtstreeks op de eindgebruiker. "Bjorn was altijd al geïnteresseerd in wat ik deed, hoe mooi is dat? Als jong manneke wilde hij al mee de baan op. Hij is een geboren ondernemer, maar denkt niet enkel in euro's. Bjorn is er beslist niet alleen ingestapt om geld te verdienen, maar geniet ook van de reacties van de klanten. Op WhatsApp bijvoorbeeld."

Professionaliseringsslag

Dat brengt het gesprek op Wux. "We hadden al een website, maar groeiden zo hard dat we enerzijds een professionaliseringsslag wilden maken, terwijl aan de andere kant de vraag uit onze exportlanden groeide. En daarmede hun behoefte aan onze zichtbaarheid", aldus Bjorn Verweij. "Er moest online iets echt representatiefs komen. We kozen begin dit jaar voor Wux en zij zorgden voor een compleet nieuwe uitstraling van de hele huisstijl, te vinden in onder meer het wagenpark, logo, labels, boekjes en een nieuw ontwerp voor de bussen. De klasse straalt ervan af."
Wux bouwde ook een nieuwe website. Deze richt zich vooralsnog op de vloerfreesschijven, de andere twee hoofdproductgroepen volgen mogelijk nog. Yannick Vendelmans, mede-eigenaar van Wux: "Voor Bjorn was het nog even zoeken naar wat hij wilde. Daar zijn wij bij aangehaakt. Wij wisten wél al meteen dat we een webwinkel wilden maken, met goede fotografie. En er werd een koppeling opgezet met het boekhoudprogramma Exact. Dus het voorraadbeheer is direct eraan gekoppeld en wordt meteen bijgewerkt. Dat is iets waar beslist niet elke webshop over beschikt."

Begrip

De afnemer gaat nergens ter wereld een bedrijf vinden dat zo'n collectie freesschijven heeft als Europe Diamond. De naam is inmiddels een begrip en Wux laat dat zien middels de nieuwe uitstraling. "Yannick heeft veel met ons meegedacht", stelt Bjorn Verweij vast. "Hij liet opties zien, schetste alles voor, en zo gingen we steeds door die trechter naar beneden tot de beste ideeën overbleven. Ik was onder de indruk en – al besefte ik dat toen nog niet – ook direct ervan overtuigd dat dit een succes zou worden."



Veldsink – Land van Cuijk

SAMEN STERK MET DE BEURSMAKELAAR

De groeiambitie van Veldsink Land van Cuijk laat zich niet onbetuigd. Het kantoor maakte de afgelopen jaren een sterke groei door binnen de zakelijke markt op gebied van verzekeren en advisering in risicobeheer. De gedeelde toekomstvisie met het al bestaande Veldsink Gennep, per 1 januari van dit jaar, maakt het werkgebied niet alleen geografisch groter; de samenwerking betekent ook een belangrijke opschaling in kritische grootte van het kantoor. Een goed team van adviseurs waarbij uiteindelijk de klant de vruchten plukt van een grotere organisatie. De samenwerking met een toonaangevende beursmakelaar maakt het nu ook mogelijk complexere grootzakelijke relaties te adviseren en uiteindelijk te bemiddelen voor een passend verzekeringsproduct.



Bart Siroen, vestigingsmanager en zakelijk adviseur van Veldsink Land van Cuijk: "We hebben als kantoor een sterke inkooppositie bij verzekeraars. Gevolg daarvan is dat we goed in staat zijn om ook complexere zakelijke risico's voor relaties af te dekken. Specifiek geldt voor complexere risico's dat we de samenwerking hebben opgezocht met de Rotterdamse beursmakelaar Ecclesia."

Kennisbibliotheek

Wanneer schakel je een beursmakelaar in voor een relatie? "Voor grotere bedrijven, met complexe risico's of omvangrijke financiële belangen kun je niet altijd bij één verzekeraar terecht. Deze verzekeraar wil of kan slechts tot een bepaalde hoogte een risico accepteren. Komen we boven de acceptatiegrens van één verzekeraar, dan zoeken we de samenwerking op met Ecclesia. Die gaat kijken of het aangeboden risico bij hen past en gaat het vervolgens – in delen – bij verschillende verzekeraars aanbieden. Zo kan een complex risico toch worden afgedekt. Het contact met het bedrijf loopt altijd via ons kantoor, Ecclesia helpt ons bij de inkoop van een passend product", volgens Bart Siroen.

Stefan Lurling, accountmanager van Ecclesia Risk & Benefits: "Er zijn meerdere vergelijkbare partijen als Ecclesia, al is de markt klein. Uiteindelijk komen we allemaal op dezelfde assurantiebeurs terecht. Onnodig om te zeggen dat dit tegenwoordig grotendeels online gebeurt, waar dat vroeger juist 'fysiek' was. Het gaat er om dat wij weten waar je de mosterd haalt. De beurs is redelijk beperkt qua verzekeraars. Belangrijk is dat je zowel contacten hebt met Nederlandse als buitenlandse verzekeraars. Ecclesia heeft hier een goed netwerk in opgebouwd. Over het algemeen worden specifieke risico's binnen bepaalde sectoren via de beurs verzekerd. Denk aan binnenvaart, industrie, transport, recycling, food en houtverwerkende industrie. Reguliere verzekeraars laten deze risico's meer aan zich voorbijgaan, dan kom je al snel op de beurs. Wij zijn een kennisbibliotheek voor intermediairs, we denken mee, zeg ik altijd."

Maatwerk leveren

Collega Simon Bezemer is manager Land-based Equipment bij Ecclesia: "Wij zijn er natuurlijk in hoofdzaak voor de grotere financiële risico's van bedrijven, maar we nemen ook wel eens kleinere, heel specifieke risico's op ons. Wij kunnen maatwerk leveren door zaken aan te passen binnen onze eigen voorwaarden. Het is dan aan verzekeraars om daar al of niet mee in zee te gaan. "Wij werken in de regel juist samen met dié intermediairs die al behoorlijk kennis en kunde in eigen huis hebben", vult Stefan Lurling aan. "Het geeft de klant absoluut een voorsprong wanneer zijn intermediair kan adviseren in de grotere complexere risico's, ongeacht of



Staand: Simon Bezemer en Mark Fransman. Zittend: Stefan Lurling en Bart Siroen.

wij uiteindelijk worden ingeschakeld. We verwachten van het intermediair dat zij in de (groot)zakelijke markt thuis zijn. Veldsink Land van Cuijk is zo'n kantoor."

Kiezen voor de beurs

Mark Fransman, Risicospecialist Zakelijk bij Veldsink - Land van Cuijk: "De acceptatie-limieten voor te verzekeren belangen zijn de afgelopen jaren naar beneden bijgesteld bij verzekeraars. Ook dat heeft ervoor gezorgd dat we nóg eerder kijken of we gebruik kunnen maken van de diensten van Ecclesia. Daar komt nog wat bij: kijkend naar de voorwaarden bij beursrisico's, kan het uiteindelijk nog wel eens passender voor een grootzakelijke relatie zijn om voor de beurs te kiezen. Bepaalde clausules zijn er nu eenmaal 'zachtaardiger' van karakter."

Zorg en advies

Bart Siroen vervolgt: "De zorgplicht en de adviesrol blijven bij Veldsink Land van Cuijk. Gelukkig merken wij dat over het algemeen de gesignaleerde risico's verzekerbaar zijn. Is het niet rechtstreeks bij een verzekeraar dan wel via de assurantiebeurs. De samenwerking met Ecclesia beperkt zich overigens niet alleen tot de bestaande relaties van ons kantoor. Goed om te benoemen dat de samenwerking ook geldt voor het bezoeken van een prospect binnen de grootzakelijke markt. Een gezonde basis om verder te kunnen groeien in de regio Land van Cuijk en Noord-Limburg."

Megens Elektrotechniek uit Milsbeek is meer dan een specialist in elektrotechnische installaties. Het bedrijf staat bekend om zijn inzet voor het opleiden en ontwikkelen van technisch talent. Tijdens de Ondernemersprijs 2024 werd eigenaar Tom Wienhofen bekroond met de Publieksprijs. Volgens deze is de erkenning niet alleen voor hem: "De toekomst van techniek ligt in de handen van onze mensen. Deze prijs is een eerbetoon aan het hele team dat elke dag het verschil maakt."

Megens Elektrotechniek

DE HELDEN VAN DE TECHNIEK

Het thema van de Ondernemersprijs, 'Helden van hier', sluit perfect aan bij de visie van Megens. Tom Wienhofen stond die avond als winnaar op het podium, maar voor hem zijn de échte helden de vakmensen binnen zijn team. "Het belang van technici wordt vaak onderschat. Stel je een avond in de Schouwburg voor zonder licht en geluid. Het zou stil en donker zijn. Dankzij onze vakmensen komt een ervaring tot leven."

Neem Rick, een oud-stagiair die dankzij kansen binnen Megens is doorgegroeid tot technicus. "Rick laat zien wat er mogelijk is als je de juiste begeleiding en ruimte krijgt," zegt Tom Wienhofen. "Zijn inzet bewijst dat hard werken en ontwikkeling hand in hand gaan." Maar bij Megens draait het niet alleen om het opleiden van talent. Het gaat ook om het creëren van een werkomgeving waarin mensen met plezier werken en zichzelf blijven ontwikkelen."

Waarom werken bij Megens?

Werken bij Megens betekent werken aan uitdagende projecten in de regio, zonder lange reistijden. Het contact met diverse opdrachtgevers zorgt voor afwisselende dagen. Tegelijkertijd bieden ze flexibiliteit, medewerkers krijgen de ruimte om parttime te werken als dat beter bij hun persoonlijke situatie past.
De sfeer binnen het bedrijf is hecht en gemoedelijk. Collega's staan voor



Rick, oud-stagiair (l.) en Tom Wienhofen.

elkaar klaar, en dat wordt versterkt door gezamenlijke activiteiten zoals een kerstborrel, een casinoavond, een barbecue of zelfs een weekendje weg. Of je nu een ervaren technicus bent, een zij-instromer, of net begint als leerling, er zijn altijd mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen. Daarbij is het ook mogelijk om door te stromen naar andere bedrijven binnen de groep, wat extra perspectief biedt. "Bij ons draait het om meer dan werk alleen," zegt Tom Wienhofen. "We willen dat onze mensen zich thuis voelen, met plezier naar hun werk gaan en zich gewaardeerd voelen."

De helden van de toekomst

Megens is altijd op zoek naar nieuw technisch talent. Van monteurs en servicetechnici tot leidinggevenden: er liggen volop kansen voor mensen met een hart voor techniek. Ben jij of ken jij iemand die techniek in het bloed heeft? Of misschien een zoon of dochter die droomt van een carrière in de techniek? Bij Megens krijg je de kans om mee te werken aan de projecten van morgen.

Ontdek de vacatures via **www.megensbv.nl/vacatures**.

Het Talent Atelier, onderwijs met het werkveld

KONING WILLEM I COLLEGE LANCEERT UNIEK ONDERWIJS-CONCEPT IN CUIJK



Met Het Talent Atelier heeft het Koning Willem I College een uniek concept gelanceerd. Een plek waar onderwijs en werkveld op een innovatieve manier samenkomen. Studenten van verschillende (mbo-)opleidingen vormen samen een team waarin zij (creatief) en interdisciplinair samenwerken aan vraagstukken van échte opdrachtgevers. Het initiatief is beloond met de hoogste onderscheiding en een prestigieuze onderwijspremie van 1,2 miljoen euro, toegekend door het Nationaal Regieorgaan Onderwijsonderzoek, vanwege de impact die het maakt en de nauwe verbinding die met het werkveld wordt gelegd. Op de locatie van het Koning Willem I College in Cuijk gaat het Atelier in het voorjaar fysiek van start, samen met de nieuwe opleiding Industrieel Product Ontwerpen.

In Het Talent Atelier (HTA) maken studenten kennis met diverse leerervaringen. Bert Verhoeven is projectmanager en coach binnen HTA. "Ik zeg altijd: onze studenten gaan geen huizen bouwen, maar ze maken een plan voor een nieuw huis. De basis is leren samenwerken, met name buiten hun vakgebied. Zo werken we bij voorkeur met opdrachten die juist niet aansluiten bij hun opleiding, maar wel bij de jonge mensen die we aan tafel hebben zitten. Me de vier verschillende opleidingen die we hier aanbieden, ontstaat dus een groep van vier mensen, met, in theorie, vier verschillende achtergronden. Daar maken we een 'adviesbureau' van, met een echte taakverdeling."

"Het bedrijf dat de opdracht bij ons neerlegt, is de spil. Onze studenten gaan op bedrijfsbezoek en horen wat het bedrijf wil bereiken. Volgens onze onderwijsmethode, het ICE-model (Innovation, Creativity & Entrepreneurship), leren we onze studenten vervolgens stappen te zetten om te komen tot een oplossing. Op dat proces beoordelen wij, en het opdrachtgevende bedrijf krijgt er een product/dienst voor terug. Voor bedrijven is dat een prachtige kans, want deze helpt enorm in hun zoektocht naar jonge mensen, die belangrijker is dan ooit. In HTA komen ze samen."

Een voorbeeld van verbindingen binnen het Land van Cuijk en HTA is de samenwerking met internetbureau WUX. Eigenaar Bo Pennings is oud-student en won kortgeleden de Ondernemersprijs. Zijn bedrijf heeft de eerste opdracht bij HTA neergelegd, inmiddels gevolgd door een tweede onderneming: Imagro. Verder heeft Worldskills-student Justin Lama Perez stage gelopen bij WUX en daar inmiddels een bijbaan.

Global Goals

De opdrachten zijn altijd gekoppeld aan de Global Goals, die de Verenigde Naties in 2015 hebben vastgelegd om samen tot een betere wereld te komen op sociaal, ecologisch en economisch gebied voor 2030. "Het doel is dus altijd om de wereld een stukje beter te maken. Wij willen ook graag dat bepaalde Global Goals passen bij het vraagstuk van de ondernemer. Vervolgens hopen we dat onze studenten, het spel spelende, ook meteen interesse krijgen in die bewuste doelen en die bijdrage leveren die wij verwachten."

Het aanbod is er inmiddels op alle vier regionale communities van het Koning Willem I College: in het Land van Cuijk, Oss, Meierijstad en 's-Hertogenbosch, waar in totaal drie- tot vierduizend studenten samenkomen. Voor iedere student is het mogelijk dat een project bij HTA een onderdeel is van de opleiding. Daarbij stimuleert het opleidingsinstituut het gebruik van moderne technieken: 3D-printers, foodprinters, lasermachines en VR-technologie.



Marc Raaijmakers (l.) en Bert Verhoeven.

Niet onopgemerkt gebleven

Het initiatief is niet onder de radar gebleven. Elk jaar reikt het Nationaal Regieorgaan Onderwijsonderzoek (NRO) de Nederlandse Onderwijspremie uit aan onderwijsteams die een concept hebben ontwikkeld dat het onderwijs verbetert. Voor het eerst dit jaar kwamen ook mbo-instellingen in aanmerking voor deze hoogste onderscheiding. HTA kreeg de prestigieuze prijs. Het orgaan ziet potentie in het concept voor andere onderwijsinstellingen in het land in vmbo, mbo en hbo.

Bert Verhoeven: "We waren één van 27 nominaties en hebben kennelijk met vlag en wimpel gewonnen. Natuurlijk zijn we daar trots op. Met het geld bouwen we onder andere een website voor andere roc's, vmbo's en zelfs hbo's om ook hun leerlingen en studenten de kans te geven om ook interdisciplinair te leren en hun creativiteit te ontwikkelen, volgens de methode van HTA."

Ambitie gaat verder

De ambitie gaat verder, ook binnen de eigen instelling: "Naast het HTA starten we ook met de nieuwe opleiding Industrieel Product Ontwerpen (IPO). In deze opleiding gaat het juist over bedenken en maken van technische en creatieve oplossingen. Hier leert men alles over (het gebruik van) verschillende materialen en visuele mogelijkheden. En niet te vergeten: met behulp van nieuwste technologieën als extended reality (VR, AR, MR), 3D-printen en lasersnijden leert de student nieuwe ideeën tot leven brengen."

Marc Raaijmakers, community directeur van de locaties Land van Cuijk en Meierijstad, stelt: "Je wilt jongeren niet meer enkel 'opsluiten' in een klaslokaal met een docent en twintig tafeltjes. Wij brengen met de nieuwe opleiding IPO en HTA verschillende 'bloedgroepen' bij elkaar. Daar komen de meest fantastische ideeën uit voort."

"Het HTA is niet alleen voor binnen het mbo; we proberen ook koppelingen te leggen naar het onderwijs van het vmbo en het hbo, en deze interdisciplinair te laten samenwerken. De maatschappij vraagt om intermenselijke vaardigheden. Daarom is dit een plus op ons aanbod."

Opdracht indienen?

Bedrijven in de regio die opdrachten in willen dienen bij HTA, kunnen dat hier doen:
www.kw1c.nl/het-talent-atelier/contactformulier.

ING in gesprek met TracTive Suspension

'BINNEN ELKE DISCIPLINE EEN SPECIALIST IN HUIS'

TracTive Suspension ontwikkelt en produceert hoogwaardige veringsystemen voor de high-end markt. Absolute topmerken passen producten van deze Cuijkse firma toe in hun voertuigen. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en Rob Jacobs en Erik Rijpma, twee generaties ondernemers bij TracTive Suspension. Rob en Martijn kennen elkaar af vanaf de start van de onderneming in 2010. Enkele jaren later sleepte het bedrijf de Startersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg in de wacht. Het was een voorbode van veel mooie dingen die zouden volgen.



Als Adviseur Zakelijk helpt Martijn Leurs relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun onderneming. Met zijn netwerk maakt hij nieuwe verbindingen. In 2010 maakte hij (toen nog als accountmanager bij een andere bank) de opstart van TracTive Suspension mede mogelijk. Nu helpt hij bij het realiseren van de expansiefase in de vorm van financiering van de nieuwbouw in Cuijk.

Vooraanstaand

Rob Jacobs begon TracTive Suspension in dat jaar samen met enkele vennoten. Drie vennoten uit het eerste jaar zijn nog altijd samen en zijn qua ervaring complementair aan elkaar. Elk heeft zijn eigen specifieke taak in de organisatie. Het drietal deelt bovendien een gezamenlijke voorgeschiedenis. Zo had Nederland voorheen twee vooraanstaande veringproducenten: Koni voor auto's en WP Suspension (Malden) voor motorfietsen. Na een overname van WP Suspension door het Oostenrijkse KTM werd WP geleidelijk overgeplaatst naar Oostenrijk.



Hierdoor dreigde unieke technologische kennis voor Nederland verloren te gaan. De vennoten waren werkzaam bij WP, zagen deze situatie als een kans en richtten TracTive Suspension op. Inmiddels is Erik, zoon van vennoot Jochum Rijpma ook aan boord, als manager operations.

Hoogwaardige systemen

TracTive Suspension ontwikkelt en produceert hoogwaardige veringsystemen (hoofdzakelijk schokdempers) voor nichemarkten, met name voor motorfietsen, sneeuwmobielen en auto's. Het bedrijf heeft sinds 2012 patent op hun elektronisch verstelbare schokdempers, als een van de weinige bedrijven in de wereld. In milliseconden wordt het gedrag van de schokdempers aangepast. Bij plug-and-play sets voor bijvoorbeeld sportieve BMW's en Porsche's en bij BMW-motorfietsen worden de TracTive-producten moeiteloos aangesloten als een upgrade zonder systeemfouten. Daarbij worden de controle-units, veiligheidssystemen en ook sensoren gebruikt die al in de auto (of motorfiets) zitten.

TracTive Suspension heeft ook stand-alone sets met eigen elektronica waardoor je ook de vering van jouw auto elektronisch aangestuurd kunt maken. Rob Jacobs: "Meer comfort? Dan zet je je vering zachter. Meer sportief? Dan harder. Met onze innovaties en kwaliteit op gebied van elektronische controle van demping en rijhoogte in auto's en motoren, spelen we wereldwijd en zeker in Europa een vooraanstaande rol."

"In ons segment hebben we eigenlijk geen concurrentie op ons niveau. Al die kennis in huis, maakt ons ook wel een beetje topzwaar: er zitten tien mensen op engineering, op een totaal van een vijftigtal medewerkers."

High-end markt

Met de zelfontwikkelde veringsystemen (schokdempers en cartridges) begeeft TracTive Suspension zich in de high-end markt. Er wordt altijd in



Martijn Leurs met Jochum Rijpma, Rob Jacobs en Erik Rijpma (v.l.n.r.) bij de nieuwbouw .

exclusiviteitverband samengewerkt met een partner die zijn regionale markt of zijn marktsegment goed kent. Bekende afnemers zijn BMW en Ducati als vooraanstaande motorfietsmerken, Touratech en Wunderlich als leidende motorfietstuners, maar juist ook kleine OEM's als het Italiaanse Dallara met de Dallara Stradale en de race-uitvoering Dallara EXP, de bekende hypercarbouwer Pagani met de Zonda en de Utopia, en het Amerikaanse Hennessy met de Venom. De Nederlandse Donkervoort F22 is ook uitgerust met technologische juweeltjes uit Cuijk.

Martijn Leurs: "Ik heb zelf weinig verstand van vering, maar het feit dat dit bedrijf binnen elke discipline – technisch, financieel, commercieel en qua netwerk – een specialist in huis had, deed mij beseffen dat hier veel kansen lagen. Ik durf te zeggen dat dit een bedrijf is zoals je ze graag in je portefeuille hebt. De *hickups* die er waren, waren er vooral tijdens de groei, 'hoe krijgen we het gemanaged?' en zeker niet als het ging om het aanhaken bij de markt, want die hebben ze zelf gecreëerd!"

Blik op Amerika

Financieel is TracTive Suspension groeiend en gezond. Erik Rijpma: "We hebben miljoenen aan onderdelen en producten op voorraad, maar dat is allemaal gefinancierd met eigen geld uit de operatie. We zijn nu met de ING één lening aangegaan, voor de nieuwbouw met 3000 vierkante meter oppervlakte voor engineering en productie, aan Gildekamp in Cuijk. Deze is klaar in februari." Rob Jacobs vervolgt: "We hadden een andere huisbankier, maar hebben voor de financiering van de nieuwbouw niettemin bij ING aangeklopt. Toen Martijn destijds naar de ING ging, vond ik dat heel jammer. Er was altijd heel goed contact en het advies was uitstekend. Martijn denkt mee met ondernemers en hij is super bereikbaar. Daarnaast is hij beslissingsbevoegd tot aanmerkelijke bedragen; dat maakte dat de financiering zonder omwegen geregeld was."

TracTive Suspension werkt samen met lokale bedrijven als het gaat om de inkoop van onderdelen, die dankzij de high-end afnemers immers niet in China vervaardigd hoeven te worden. Een gedeelte van de assemblage wordt gedaan in samenwerking met IBN Productie uit dezelfde duurzaamheidsgedachte. De medewerkers van IBN werken met veel plezier en trots bij TracTive Suspension. Zeer recent is een eigen bedrijf in de Verenigde Staten gestart, in Knoxville, Tennessee. Rob Jacobs: "Amerikanen doen graag zaken met Amerikanen. Dus hebben we een eigen bedrijf gestart in samenwerking met onze lokale partner Kincer. Deze onderneming bouwt chassis voor Ford Bronco's en andere Amerikaanse voertuigen en die rijden weer met onze elektronische schokdempers uit Cuijk. Dat gaat lopen, zeker weten."



Opti-Cool aircosystemen bestaat tien jaar

'DE AIRCO WORDT OMARMD, OOK ALS VERWARMING'

Al tien jaar lang installeert Opti-Cool aircosystemen. En dat doet het jubilerende Cuijkse bedrijf op een professionele wijze: het legt er inmiddels zo'n 900 per jaar aan. De onderneming heeft een sterke groei doorgemaakt en richt zich daarbij voornamelijk op de particuliere markt. "Mensen gaan op zoek naar nieuwe manieren van koelen, maar ook van verwarmen. Want dat laatste doet een airco systeem erg efficiënt."

Marco Gommers is eigenaar en een van de koeltechnisch adviseurs van Opti-Cool. Het bedrijf werd tien jaar geleden opgestart in Malden en streek later in Cuijk neer. Daarvandaan bedient men een gebied dat grofweg ligt tussen Nijmegen en Venlo. Vanuit de vestiging in Veenendaal is men actief in de regio Veenendaal-Ede.

Gecertificeerd

Marco Gommers' onderneming begon tien jaar geleden. "Vanuit een garage. Nu zijn we uitgegroeid tot een bedrijf met eigen afdelingen, waar iedereen zijn of haar eigen taak heeft en we als team functioneren. Dat team bestaat inmiddels uit vijftien mensen. We hebben zeven bussen op de weg. Onze (storings- en onderhouds)-monteurs zijn allemaal gekwalificeerd. En dan er is nog een vier man sterke backoffice; hiermee kunnen we snel schakelen en hanteren we korte lijntjes. We zijn f-gassen gecertificeerd, ook dat is een garantie voor kwaliteit als je met ons in zee gaat."
Opti-Cool kiest voor van oudsher sterke kwaliteitsmerken uit de aircowereld, zoals Mitsubishi en Daikin. "Dat zijn producten die kwalitatief hoogwaardige systemen bieden, met een laag energieverbruik, weinig geluid produceren en een lange levensduur hebben. We onderscheiden ons doordat we ons puur op airco's richten. Dat vertaalt zich in mooie reviews, waarvoor we onze klanten dankbaar zijn. Het spreekt voor zich dat we iedereen willen bedanken voor het vertrouwen in ons, de afgelopen tien jaar."

Advies is het allerbelangrijkste

Voor Opti-Cool is het geven van een goed advies leidend. "Het is misschien wel het állerbelangrijkste onderdeel in ons werk. Want installeren kunnen we allemaal wel, maar het goed luisteren naar de klant is een ander verhaal. We gaan altijd eerst thuis op gesprek. En dan willen we weten: gaat het om verwarmen, om koelen of om besparen? Of om een combinatie ervan? Pas dán komt voor ons het adviseren. Daarna gaan we over tot het inrichten van een plan, waarvan er altijd een eerste opzet is, die met de klant wordt besproken."
"En ten slotte gaan we echt aan de slag. Bij ons krijg je niet klakkeloos een airco-installatie, bij ons krijg je een product waar je vele, vele jaren gelukkig mee bent. En dan nog is het niet klaar: we communiceren helder, zijn goed bereikbaar, handelen problemen snel en vakkundig af en delen duidelijke informatie op onze website. Mensen kunnen altijd bij ons terecht."

Jubileumjaar

Zie je door de bomen het bos niet meer? "Wij merken dat klanten graag beginnen bij ons. Moet ik een warmtepomp(boiler)? Moet ik zonnepanelen? Moet ik airco? Moet ik elektrische vloerverwarming? Allemaal vragen en wij hebben het antwoord, vrijblijvend."
Nu het jubileumjaar is aangebroken, gaat Opti-Cool een jaar lang een speciaal logo gebruiken waaruit blijkt dat het bedrijf bepaald geen eendagsvlieg is. "Dat logo komt ook op onze bedrijfskleding", verklapt Marco Gommers. Interesse in een airco systeem? Laat het ons weten en we plannen vrijblijvend een adviesgesprek in!

10 JAAR
OPTI COOL
AIRCOSYSTEMEN

Rinico Tentenverhuur bestaat 25 jaar

'ZO'N **OVERNAMEKANS** DOET ZICH **MAAR ÉÉN KEER VOOR**...'

Rinico Tentenverhuur bestaat een kwart eeuw. De Millse onderneming specialiseerde zich in de loop van 25 jaar in de verhuur van pagodetenten, alu-frame partytenten en alu-hallen in alle afmetingen en voor elke gelegenheid. Het bedrijf opereert in eigen land en in Duitsland en België, met zo`n negenduizend vierkante meter tent en vloer. Alle reden voor de twee ondernemers achter Rinico Tentenverhuur, de broers Jaap en Harm van de Vorle, om een mooi feest op touw te zetten. In – jawel – een gloednieuwe eigen Alu-hal.

Het is 1 januari 2000 als Jaap en Harm van de Vorle het Langenboomse Rinico formeel overnemen. De eerste stappen zetten de jonge ondernemers al geruime tijd eerder: Jaap is dan pas net in de twintig, Harm zelfs officieel nog een tiener. "We wisten dat een kans als deze zich maar één keer voordoet, dus besloten we in te stappen. Het bedrijf werd overgenomen, het pand gehuurd. Harm rondde eerst zijn opleiding nog netjes af", aldus Jaap, die intussen met de toenmalige eigenaar aan de slag ging om de overname zo geruisloos mogelijk te maken. "Harm en ik deden er allebei al vakantiewerk, dus hij wist wie hij in huis haalde. Het werd ons echt gegund."



Jaap (l.) en Harm van de Vorle.

'Op de groei'

In 2003 verhuisde Rinico van Langenboom naar de Cuijksedijk in Mill. Daar werkt men inmiddels met een vast team van negen mensen, met daarnaast een vaste ploeg aan oproepkrachten. Of het nu gaat om een tent voor de zakelijke of particuliere markt; Rinico bouwt onder meer voor Paaspop, Intents, Emporium en vele andere evenementen.
Bij de verhuizing werd de locatie duidelijk 'op de groei' gekocht, maar een latere bedrijfsovername stelde de ondernemers in het gelijk. En nu zijn de broers dus een kwart eeuw samen actief in het bedrijf dat al zo'n vier decennia bestaat. Na de coronaperiode floreerde het opnieuw en in mei vorig jaar werd een officemanager aangesteld.

Bij de tijd

Op vrijdag 27 en zaterdag 28 december is het feest bij Rinico. Vrijdags is er in de ochtend een bijeenkomst voor de meest vooraanstaande tentenverhuurders van Nederland, verenigd in de Branchevereniging van Tentenverhuurders, TVD, waarvan Rinico al jaren lid is. Vervolgens is er tussen 14.00 en 21.00 uur een inloopborrel met rondleiding voor genodigden en zakelijke relaties. Zaterdag is de feestavond voor 'onze inner circle', zoals Harm het zo mooi benoemt: medewerkers, familie, vrienden en kennissen. Dat wordt gevierd in de eigen, allernieuwste Alu-hal. "Dan kan iedereen zien hoe we altijd weer bij de tijd blijven, ook na 25 jaar!"

Van der Hoff ICT ontmoet Van Keijsteren

'KLANT MEENEMEN RICHTING DE TOEKOMST'

Van der Hoff ICT is voortdurend bezig om kennis en kunde te ontwikkelen. De kracht van de automatiseerder zit volgens eigenaar Niels van der Hoff in het kunnen bieden van een toekomstgerichte ICT-totaaloplossing voor het midden- en kleinbedrijf. "Het doel is om werkprocessen te verbeteren en klanten meer uit hun werk te laten halen." Dat levert inspirerende samenwerking op met andere regionaal opererende ondernemers. Zoals met Groothandel Van Keijsteren.



De focus van Van der Hoff ICT ligt op het faciliteren en creëren van een volledige werkplek waarmee je als bedrijf grip kunt krijgen op IT, data en omgeving. Anders dan vele aanbieders heeft Van der Hoff ICT de expertise onder één dak om het totale concept te leveren: internet-verbinding, bedrijfsnetwerk, benodigde hardware, zoals laptop's en pc's, en daar bovenop het concept 'De Werkplek van Nu.' Met daarin een complete werkplek inclusief onder meer software, security, back-up en beheer. Denk hierbij ook aan een hybride vergaderoplossing met bijvoorbeeld Teams en – naar behoefte – eventuele telefonie-oplossingen, zoals vaste en mobiele telefonie.

Die moderne werkplek blijft Van der Hoff ICT doorontwikkelen. Eigenaar Niels van der Hoff hierover: "Een sterke pijler vormen de samenwerkingen die we de laatste jaren zijn aangegaan. We creëren een laag over de hele IT-omgeving heen, zodat eindklanten via een online portal zelf op een laagdrempelige manier aan de knoppen kunnen zitten, zonder dat zij telkens ons hoeven in te schakelen voor minimale aanpassingen, zoals het toevoegen van gebruikers en het geven van gebruiksrechten. Zo kan de eindgebruiker snel schakelen en nemen we de klant mee richting de toekomst."

Uniek in Nederland

Een voorbeeld is de samenwerking met de Beugense handelsonderneming Van Keijsteren. Opgericht in 1990 door Henk en Loes van Keijsteren als kleinschalige winkel in producten die veelal gericht waren op de agrarische sector. In 2011 nam Peter van Keijsteren het bedrijf van zijn ouders overgenomen en zette een blijvende groei in. Van Keijsteren telt inmiddels maar liefst 3000 vierkante meter winkeloppervlakte op een terrein van in totaal 10.000 vierkante meter. Van Keijsteren heeft alles op het gebied van doe-het-zelf, dier, tuin en terras en op het vlak van bedrijfskleding. Er zijn 35 mensen in dienst. De combinatie van deze uiteenlopende disciplines maakt het bedrijf uniek in Nederland. Het werkgebied ligt grofweg tussen Nijmegen en Venray. "Ons assortiment is er zowel voor de professional als de doe-het-zelver", stelt Peter van Keijsteren. "Zowel bedrijven als particulieren komen bij ons voor kwalitatief goede producten. We beschikken over eigen transport binnen de regio, daarbuiten verzenden wij met externe transporteurs." Een nog relatief jonge ontwikkeling is de webshop, met meer dan 36.000 verschillende producten.

De juiste partij

Zo'n anderhalf jaar geleden kwamen beide partijen bij elkaar. Peter van Keijsteren: "Er moest wat gebeuren op IT-gebied. We hadden een leverancier voor ons computernetwerk en server, die zowel soft- als hardware leverde, met name het kassasysteem, maar deze leverancier stopte met die laatste tak. Wij wilden dat echter graag bij één partij houden en Van der Hoff ICT was de juiste partij daarvoor. Uiteindelijk hebben we ook de telefonie bij hen neergelegd."

Niels van der Hoff: "Van der Hoff ICT



heeft de IT volledig verzorgd, vanuit één aanspreekpunt, en uiteindelijk één factuur. Dat is een belangrijk deel van onze kracht." Het is een manier van werken die ook Peter van Keijsteren omarmt: "Als het even kan, doen wij zoveel mogelijk zaken met bedrijven uit de regio. Waarom iets van ver halen als je dicht bij huis ook meer dan uitstekende aanbieders hebt? Van der Hoff is betrouwbaar en de lijntjes zijn heerlijk kort."

Groei doorgemaakt

Wat is er precies gebeurd? Via het vraagstuk rond het kassasysteem kwam Van der Hoff ICT bij Van Keijsteren in beeld. Niels van der Hoff: "Dat hebben we opgepakt en vervolgens hebben we de IT compleet herzien en vernieuwd. Dat paste helemaal bij de groei die Van Keijsteren de afgelopen jaren doormaakte, ook gebouwelijk. Daardoor was het netwerk wat versnipperd geraakt en dat wilden we graag opnieuw opbouwen. We hebben het hele IT-landschap op werkplek- en serverniveau bekeken, en vervangen waar nodig. Zijn er nu nog storingen, dan kunnen we daar voortaan makkelijk op anticiperen. Bovendien werkt alles nu weer volgens de laatste technieken, standaarden en beveiligingseisen."
"Komend jaar gaat de NIS 2-wetgeving in, welke een wereldwijde standaard gaat zijn voor de security van ICT-omgevingen. Met onze 'Werkplek van Nu'-oplossing kunnen we de security naar een hoog level tillen, maar vooral ook zo houden. Dit kan doordat we met de oplossingen die ingezet worden continu de ICT blijven monitoren en waar nodig anticiperen."
Nu Van der Hoff ICT vijftien jaar bestaat, vindt Niels van der Hoff het een goed moment nog eens te wijzen op het vertrouwen dat de automatiseerder in de regio heeft. En omdat het bedrijf wil dat medewerkers op locatie een goede, uniforme uitstraling hebben, is er inmiddels ook bedrijfskleding betrokken. Van Van Keijsteren, want wat goed is, hoeft niet per se van goed te komen.



Sharon van der Aa-Gruijters.

Van der Horst aannemers

‘NIEUWE MEDEWERKERS ERVAREN ECHT EEN WARM WELKOM’

Van der Horst aannemers laat nieuwe collega’s niet zomaar aan hun lot over. Integendeel. Met het onboardingsprogramma verwelkomt de bouwer nieuwe medewerkers uitgebreid. Sharon van der Aa-Gruijters, HR-adviseur, wil nieuwkomers ‘een zachte landing’ laten maken. Toen zij zo’n twee jaar geleden bij Van der Horst kwam werken als HR-adviseur, miste ze iets. Natuurlijk werd ze als nieuwe collega hartelijk ontvangen, maar ze zocht wat meer verdieping. Reden voor haar om een uitgebreider onboardingsprogramma te ontwikkelen.

In veel organisaties wordt nieuwe collega’s de werkplek aangewezen en succes gewenst. Dat was bij Van der Horst weliswaar niet het geval, maar toch wilde Sharon van der Aa - Gruijters een stap verder gaan. “Ik wilde nieuwe medewerkers nog zachter en beter laten landen in de organisatie. Het is belangrijk om deze mensen direct op te nemen in je team. Wie zich welkom en veilig voelt, kan met meer plezier aan de slag en presteert ook beter. Bovendien helpt het om ze te laten zien wie waarvoor verantwoordelijk is, wie wat precies doet en waarom we dingen doen zoals we ze doen. Want je krijgt juist in het begin al zoveel nieuwe informatie.” De onboarding bij Van der Horst aannemers bestaat uit vier elementen en momenten. Sharon van der Aa-Gruijters licht ze toe.

De eerste week

“Op de eerste werkdag ontvang ik samen met een directielid de nieuwe collega.

"We willen dat onze medewerkers het goed hebben."

Deze krijgt bij ontvangst een mooie bos bloemen. We zorgen ervoor dat alles klaarstaat of -ligt: de werkplek, computer, auto, werkkleding. Dat geeft al meteen het gevoel van 'je bent welkom.' Natuurlijk lopen we een rondje door het pand en schudden we veel handjes. In de eerste week geven we uitleg over de uren-app, Business Central en andere administratiesystemen."

Introductiebijeenkomst

"Twee keer per jaar organiseren we een introductiebijeenkomst. Ik vind het mooi als er dan meerdere nieuwe medewerkers zijn; zo leren zij elkaar ook meteen kennen. Ze krijgen een presentatie over de kern van het bedrijf. Hoe zijn we in 1930 begonnen, wat hebben we gebouwd en waar staan we nu? Vervolgens deelt algemeen directeur Ted van Schijndel alles over onze missie, visie en strategie. Ook vertelt hij met welke interessante tenders we bezig zijn. Daarna sluit ik af met een stuk over veiligheid: dat vinden we enorm essentieel in de bouw. We willen dat iedereen na een werkdag weer veilig thuiskomt bij hun familie. Deze dag is altijd gezellig, en dat alles onder het genot van Brabantse worstenbroodjes en lekker fruit."

Een 'Horsty'-buddy

"Alle nieuwe medewerkers koppelen we aan een ervaren medewerker, die vrijwel dezelfde functie heeft. Dit noemen we met een knipoog een 'Horsty.' Deze buddy is het eerste aanspreekpunt voor de nieuwe collega, betrekt diegene bij de pauzes en bij leuke activiteiten voor het personeel. Zo zorgen we ervoor dat iemand zich meteen thuis voelt in onze organisatie en overal bij betrokken wordt."

Bezoek bouwplaats

"Alle medewerkers laten we een bouwplaats bezoeken, want daar doen we het voor. Dat is ons bestaansrecht. We dragen allemaal bij aan die vindingrijke bouwwerken voor onze klanten. Nieuwe collega's krijgen dus altijd een uitgebreide rondleiding over een bouw om te zien wat we allemaal doen en hoe we werken."

Positieve reacties

Van der Horst heeft inmiddels twee introductiebijeenkomsten georganiseerd. Bij de eerste bijeenkomst waren twaalf nieuwe collega's aanwezig, bij de tweede waren het er zeven. De reacties? "Die zijn positief. Iedereen geeft aan dat het voelt als een warm welkom", aldus de HR-adviseur. "Mensen vinden het fijn om de achtergrond van het bedrijf te leren kennen en in een informele sfeer met elkaar in gesprek te zijn. Ik hoor alleen maar enthousiaste verhalen. Ook het bezoekje en rondleiding op een bouwplaats, vinden ze erg waardevol."

Familiegevoel

Dit warme welkom past goed bij het familiebedrijf. "Zodra iemand bij ons komt werken, ontvangt diegene ook meteen de HR-activiteitenkalender. Komt iemand vanmiddag zijn contract tekenen? Dan nodig ik die persoon meteen uit voor ons geplande dagje uit met al onze medewerkers en hun partners. Ook de kerst- en bouwvakborrel en andere activiteiten die al gepland zijn, benoemen we altijd met de vraag om deze alvast in de agenda te zetten. De werksfeer is bij ons gemoedelijk. Je stapt makkelijk bij elkaar naar binnen en iedereen staat voor elkaar klaar. Ook als iemand al een tijdje in dienst is, zorgen we goed voor die persoon. Denk aan coaching of opleidingen. We blijven in gesprek om te kijken hoe we kunnen helpen om te ontwikkelen. We willen dat onze medewerkers het goed hebben", sluit Sharon af.

Ook een zachte landing voor leerlingen

Speciaal voor leerlingen heeft Van der Horst aannemers recent een leerlingcoach aangesteld. Deze dient als verbinding tussen leerling en leermeester, en verzorgt ook de afstemming met de school/opleiding. Op deze manier kan de aannemer het werk dat men de leerling aanbiedt nóg beter afstemmen op datgene waar op dat moment binnen het leerprogramma van de opleiding specifiek aandacht aan wordt geschonken.





Sjoerd (l.) en Ton Driessen.

Regain Recyclables nieuwe inzamelaar textiel

‘MAATWERK EN BETROKKENHEID MET DE REGIO’

De nieuwe inzamelaar en verwerker van textiel in de gemeente Land van Cuijk heet Regain Recyclables. De Cuijkse onderneming kwam na een Europees aanbestedingstraject als beste partij uit de bus. Directeur-eigenaar Sjoerd Driessen is verheugd met de aanstelling, temeer daar hij graag in de eigen regio wil laten zien hoe zijn onderneming altijd voor de hoogste kwaliteit dienstverlening gaat.

Volgens de gemeente Land van Cuijk had Regain Recyclables van alle inschrijvers het beste plan van aanpak met de hoogste kwaliteit en de beste dienstverlening voor de inwoners. Daarnaast is zij gecharmeerd van het feit dat Regain een lokale ondernemer is, die zorgt voor een directe bijdrage aan de gemeenschap. Het bedrijf creëert (sociale) werkgelegenheid en betrokkenheid; alle medewerkers komen uit het Land van Cuijk.

Familiebedrijf

Ton Driessen is oprichter en mede-eigenaar van Regain Recyclables. Hij startte de onderneming dertig jaar geleden, samen met zijn echtgenote. Sinds 2010 is zoon Sjoerd er volledig werkzaam, sinds 2015 als mede-eigenaar en directeur. Dat het een echt familiebedrijf is, blijkt uit het feit dat ook Sjoerds zus in de onderneming werkt. Sjoerd Driessen: “Wij hebben ons gespecialiseerd in kwalitatieve textielinzameling in Nederland en Duitsland. Wij concentreren ons in Nederland vooral op gemeenten in de eigen regio, om meer betrokkenheid te kunnen tonen.”

De directeur over de kwaliteitsslag die gemaakt is in de dienstverlening: “Nieuwe anti-diefstal inworpopeningen, zelf ontwikkeld en onder meer getest in de gemeente Maashorst, zorgen voor minder overlast. Er is meer transparantie naar de inwoners: zo verwijst de QR-code op de container naar informatie en een video over ons verwerkingsproces. Met onze zelfontwikkelde inzamel-app hebben we alle inzamelgegevens en data tot op locatieniveau real-time inzichtelijk, ook voor de opdrachtgever. Voor inwoners in het Land van Cuijk is er het Click and Collect-systeem, waarbij we op basis van reservering textiel aan huis ophalen. Onze volledig elektrische bus gaat de gehele containerinzameling verzorgen.”

Ook voor bedrijven

Eind november zijn de kledingcontainers vervangen door exemplaren van Regain. In elke kern staat een kledingcontainer; in de grotere plaatsen meerdere. Daar worden containers zelfs meerdere keren per week geleegd. Het sorteren en vermarkten gebeurt met gecertificeerde partners elders in Europa tot wel 350 categorieën. Omdat de inzameling van bedrijfskleding om een ander inzamelingsproces vraagt, is de Cuijkse onderneming de Regain Resourcebox gestart. “Bedrijfskleding wordt altijd gerecycled, alleen al omdat er logo’s op staan. Wij halen de ingekochte boxen op, met een gedeeltelijke inzet van Social Return. We verzorgen dan de retourlogistiek en de duurzame verwerking.”

De regionale inzamelovereenkomst met Regain Recyclables loopt tot en met 31 december 2028. Vervolgens kan deze nog tweemaal een jaar verlengd worden.

ZHV Verhuur

UW **PARTNER** VOOR **FLEXIBELE WOONRUIMTE**

ZHV-verhuur is al ruim 30 jaar actief in de verhuur van flexibele woonruimten voor de zakelijke en particuliere markt. Hiermee is eigen vloot opgebouwd met ruim 250 units beschikbaar voor tijdelijke huisvesting. Veel van de relaties van ZHV Verhuur zijn actief in de agrarische sector voor huisvestiging van arbeidsmigranten. Maar ook voor tijdelijke huisvesting of werkplekken op bouwplaatsen is ZHV Verhuur een goede partner.

Tijdelijke woonunits en zorgverblijf

De woonunits zijn comfortabel en van alle gemakken voorzien.
Ook zijn de units uitermate geschikt als mantelzorg woning bij huis. Door de hoge isolatiewaarde zijn ze energiezuinig en geschikt voor elke seizoen. Specifieke wensen m.b.t. de indeling en voorzieningen zijn bespreekbaar. Door units te koppelen kunnen we een woonruimte creëren van 60-90 m² met voorzieningen zoals douche, toilet en een complete keuken. Tijdens een persoonlijk gesprek kijken we gezamenlijk naar de situatie en geven we advies voor de beste oplossing.

Bedrijfsleider Erik van den Tillaart:

"Omdat we beschikken over eigen vervoer, bouw en onderhoud kunnen we snel schakelen."

Tijdelijke werkplekken

De kantoorunits van ZHV Verhuur bieden een flexibele oplossing voor tijdelijke huisvesting van kantoorpersoneel. Deze moderne units beschikken over alle benodigde veiligheidseisen en kennen een hoge isolatiewaarde. ZHV Verhuur heeft de mogelijkheid kantoorunits gemeubileerd op te leveren. Alles is bespreekbaar tijdens een persoonlijk adviesgesprek.

Sanitair

Ook voor tijdelijke sanitair voorzieningen is ZHV Verhuur een goede partner. Onze units beschikken over toilet-, urinoir- en douchevoorzieningen. Ook hiervoor bieden we maatwerk oplossingen en voorzien we van advies tijdens een persoonlijk gesprek.

Schaftruimten

Voor de bouw en industrie biedt ZHV Verhuur een goede oplossing om werknemers een comfortabel onderkomen te bieden tijdens de pauzemomenten.
De schaftunits zijn naar wens in te delen met toilet en keukenblok. Een eventuele inrichting met meubilair of keukenvoorzieningen is bespreekbaar. Samen bekijken we de mogelijkheden en voorzien we in maatwerk.

ZHV Verhuur bouwt, vervoert en onderhoud alle units in eigen beheer. Met deze ruime ervaring en eigen medewerkers kun je rekenen op de beste oplossing. ZHV Verhuur staat voor persoonlijk contact en komt afspraken na.



Kennis maken?
ZHV Verhuur ▪ Erik van den Tillaart
Simon Homburgstraat 13, 5431 NN Cuijk
T. 06-52853004
info@zhvverhuur.nl ▪ www.zhvverhuur.nl

AV-Install

BELEEF DE **ONGEKENDE MOGELIJKHEDEN** VAN **COMMUNICATIE**

Een geluidsinstallatie voor achtergrondmuziek in een restaurant. De complete advisering en inrichting van een audiovisuele oplossing voor een sportschool, aula of bedrijfshal. Zomaar wat voorbeelden uit het pakket van AV-Install, de Cuijkse adviseur en installateur van audiovisuele projecten in allerlei gradaties.

Jeroen Spithoven is directeur en mede-eigenaar van AV-Install. Vanuit de evenementenbranche sloot hij zich zeven jaar geleden aan bij Fritz Events. Na twee jaar zette hij samen met directeur Fritz Abrahams een eigen installatiebedrijf op. “Fritz Events is een winkel in audiovisuele producten en apparatuur”, legt Jeroen Spithoven uit. “Omdat er ook veel vraag kwam naar specifiek de aanleg van installaties en systemen, ontstond AV-Install. We werken veel voor scholen: denk aan het inrichten van techlabs, en aan het voorzien van bijvoorbeeld aula’s van licht, geluid en video. We richten bedrijfshallen in met systemen voor radio, pauzebellen en deurbellen, eventueel in combinatie met een dashboard. Of we richten een multifunctioneel gemeenschapshuis in.”

Locatiebezoek

Het advies op maat begint vaak met een vrijblijvend locatiebezoek. “Wat zijn de wensen, benodigdheden en hoe is de locatie? Is er nog geen locatie, dan worden we graag betrokken bij de bouw hiervan. De correcte bekabeling komt dan meteen op de juiste plekken.”

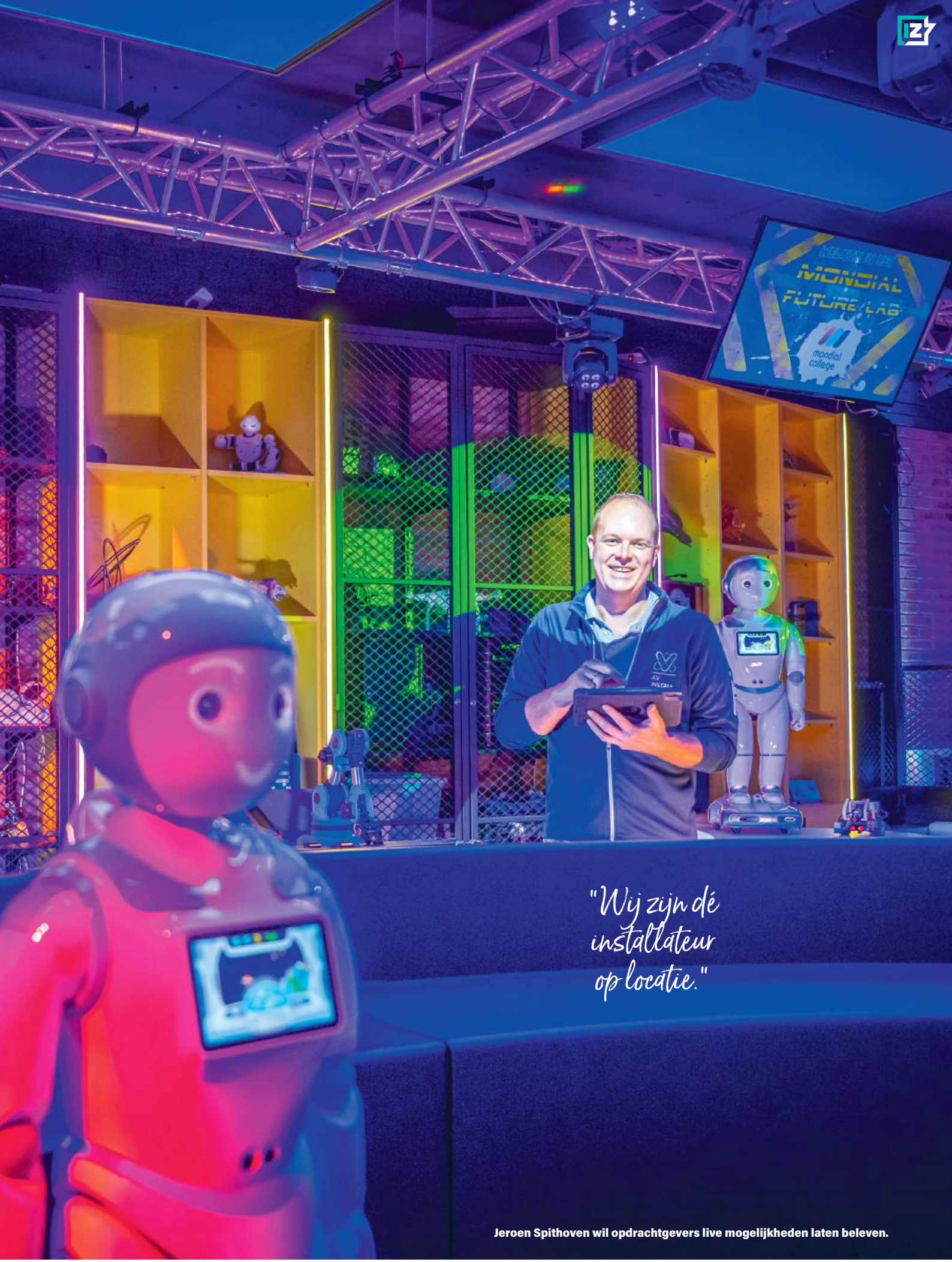
Een aansprekend project werd gedaan bij het Beugense Contiweb. Het bedrijf wil geregeld medewerkers op de hoogte houden van diverse lopende zaken. AV-Install realiseerde in het magazijn een totaaloplossing, zoals gevraagd ‘zonder al te veel poespas.’

Er kwamen twee compacte, maar krachtige luidsprekers, een eenvoudige mengversterker en een draadloze microfoon. Samen met een krachtige projector is het vanaf nu een stuk eenvoudiger een mooie presentatie voor de medewerkers te geven.

Bij de inrichting van de boardroom en trainingsruimte werd met onder meer een 86 inch display ervoor gezorgd dat je eenvoudig kunt deelnemen aan een vergadering, je eigen HDMI-device kunt weergeven op het grote scherm of kunt delen in een online vergadering.

Schouwburg Cuijk

Een vermeldenswaardig recent project is het omroepsysteem met achtergrondmuziek voor Schouwburg Cuijk. Verder werd AV-Install door Golflounge Amsterdam enkele jaren geleden gevraagd verschillende ruimtes te voorzien van licht en geluid. Het werd een wezenlijk en gewaardeerd onderdeel van de totale beleving van de lounge. Jeroen Spithoven: “We opereren intussen van Terneuzen tot Groningen. We zijn uitdrukkelijk geen verhuurbedrijf, maar juist dé installateur op locatie. Gelieerd aan het al genoemde Fritz Events, kunnen we onze opdrachtgevers in onze Cuijkse showroom – met state of the art apparatuur – live laten beleven wat de mogelijkheden zijn voor binnen hun eigen onderneming. En die zijn indrukwekkend.”



"Wij zijn dé installateur op locatie."

Jeroen Spithoven wil opdrachtgevers live mogelijkheden laten beleven.

BBS Advocaten wil 'gewoon een uitstekend kantoor' zijn

'HET **GAAT** UITEINDELIJK **OM DE OPLOSSING**'



Het kantoor is amper een jaar aan de slag, en de start overtreft alle verwachtingen. Joost van den Bogart en Berend van Buul, 'meesters in verzekeringsrecht', staan hun cliënten bij in zaken rond verzekering, contracten en aansprakelijkheid. Zij doen dat met een grote glimlach. "We hebben plezier in ons werk en in de onderlinge samenwerking. Samen met onze kennis en gedrevenheid leidt dat tot succes. Winst voor de cliënt door te onderhandelen of te procederen. Wij zijn van alle markten thuis, want het gaat om de beste oplossing voor de cliënt." Ziehier: een kleurrijk kantoor dat staat voor hoogwaardig juridisch advies en een doelgerichte aanpak.

Mr. Joost van den Bogart startte zijn carrière als advocaat in 2010, bij een klein kantoor. Hij begon in de algemene praktijk en stapte in 2012 over naar een nichekantoor, waar hij zich toelegde op het contractenrecht, meer in het bijzonder het verzekeringsrecht. Daar leerde hij mr. Berend van Buul kennen. In november 2023 startte Joost van den Bogart zijn eigen onderneming. Berend van Buul, advocaat sinds 2007, sloot vier maanden later aan. Inmiddels is er een nieuwe naam: BBS Advocaten, die staat voor de achternamen van de beide vennoten, aangevuld met de 'S' van: samen. De bijbehorende nieuwe huisstijl is eveneens deze maand een feit, net als een nieuwe website.

Elkaar aanvoelen

"We leerden elkaar kennen bij een advocatenkantoor in onze regio. We werken al vanaf 2012 samen", vertelt Joost van den Bogart. "Daar ontstond het idee: 'als we ooit wat voor onszelf gaan doen, dan doen we het samen.' We voelen elkaar uitstekend aan en werken beiden op juridisch hoog niveau. Dat maakt wat we willen zijn: een uitstekend regionaal advocatenkantoor. We hebben ambitie om te groeien, maar dat is geen doel op zich. We willen een grote speler worden op het gebied van contracten in het Land van Cuijk, en op landelijk niveau in het verzekeringsrecht. Vier of vijf advocaten, dat zien we wel voor ons."

"Hét kantoor voor de zakelijke opdrachtgever."

"Wij vullen in deze regio het gat in de markt van de advocatuur. We zijn hét kantoor voor de zakelijke opdrachtgever in de regio Land van Cuijk, met een uitgebreid dienstenaanbod in de rechtsgebieden contractenrecht, algemeen verbintenissenrecht en aansprakelijkheidsrecht. Daarnaast zijn we in het verzekeringsrecht juist landelijk actief, en óók voor de particulier. Cliënten komen uit heel het land voor onze expertise. Voor hen procederen wij tegen de grote verzekeraars. Om een indruk te geven: die laten zich bijstaan door advocatenkantoren van de Zuidas en die strijd gaan wij graag aan."

Tot in de haarvaten

Beiden nemen daarbij hun Brabantse roots 'mee.' Joost van den Bogart komt uit Cuijk, Berend van Buul (geboren in Oosterhout) uit Nijmegen. "Wij zijn tot in de haarvaten thuis in de regels van het verzekeringsrecht", verklaart laatstgenoemde. "Dat geldt voor niet zo heel veel kantoren in ons land. Het verzekeringsrecht omvat veel onderwerpen, zoals de naleving van



Mr. Berend van Buul (l.) en mr. Joost van den Bogart.

clausules, risicowijziging, schade, mededelingsplichten, uitleg van polisvoorwaarden. Het kan ook gaan om onterechte beschuldiging van fraude of brandstichting. Al die onderwerpen zijn met elkaar verbonden en zijn van belang voor de dekking onder de verzekering. De verzekering is een bijzondere overeenkomst, waarop ook de algemene regels van het contractenrecht van toepassing zijn. Vandaar dat we dit breed getrokken hebben en binnen ons kantoor al deze diensten aanbieden."

'Allerbest denkbaar'

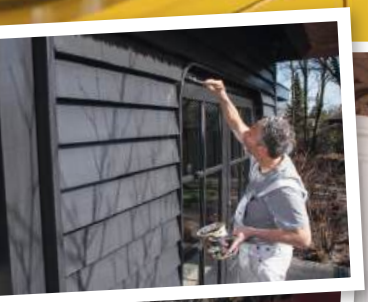
Joost van den Bogart: "Berend is de beste jurist die ik ken. Als het ingewikkeld is, ga naar hem! Hij blijft zoeken naar hoe het tóch kan. Wil weten hoe het nu werkelijk zit, wat er preciés afgesproken is. En dat houdt ook in dat je tegen de klant moet kunnen zeggen wanneer iets niét goed zit."
Berend van Buul vervolgt: "Wij beheersen beiden de materie zó goed dat we deze op een natuurlijke manier op de klant kunnen overbrengen. Waardoor deze je vertrouwt. En hoe mooi is het dat er iemand naast mij staat die daar zelf ook nog eens heel enthousiast over is? Joost kent het procesrecht als geen ander. Hij heeft altijd oog voor de menselijke maat. En met een groot netwerk; dat is ook veel waard. Hij is een sporter, en die willen winnen. Ik ben muzikant: ik wil iets moois maken, wil dat zaken kloppen. Want áls iets klopt, dan win je."
Waar cliënten Joost van de Bogart 'deskundig, vastberaden en prettig in de omgang' noemen, waarderen Berend van Buuls cliënten deze om zijn heldere analyses, deskundigheid daadkracht en nuchtere persoonlijkheid. Berend wordt zelfs met enige regelmaat door andere advocaten gevraagd hen bij te staan in complexe verzekeringsgeschillen. "Als je onze twee eigenschappen combineert, dan krijg je het allerbest denkbare kantoor."




yesterday
NOW.
tomorrow




KLIMOP














MONDIAL MOVERS
VAN DIJK verhuizingen





















EEN **HALVE EEUW** AAN **VAKMANSCHAP**

Schildersbedrijf Willems bestaat 50 jaar. Een halve eeuw aan kennis en kunde op het gebied van schilderwerk en glasrenovatie. Deze bijzondere mijlpaal moet natuurlijk gevierd worden. Marijke Willems: "In september hebben we samen met onze ouders, medewerkers, relaties en bekenden ons prachtige jubileum mogen vieren. We zijn heel blij, trots en dankbaar dat we hier samen bij stil konden staan. Het was een prachtig weekend, met mooie herinneringen en waardevolle momenten. Dat geeft ons nog meer energie voor de toekomst."

Geschiedenis van het schildersbedrijf

Schildersbedrijf Willems is in april 1974 opgericht door Wim en Ilda Willems. In dat jaar bouwen ze in Landhorst een woonhuis met een kleine loods en starten ze samen Glas- Spuit- Schildersbedrijf Willems. In de eerste jaren bestaat het werk vooral uit glas- en schilderwerk in zowel renovatie als nieuwbouwprojecten. Er is ruimte voor groei, want er is voldoende werk in de regio. Ter versterking worden de eerste twee vakmensen aangenomen. In 1977 wordt de werkplaats met winkel en magazijn uitgebreid en groeit het schildersbedrijf gestaag verder.

Van Landhorst naar Rijkevoort

Wegens een gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden in Landhorst, wordt er in de buurt gezocht naar een geschikte bouwlocatie. In 1994 wordt aan de Veldweg 13 in Rijkevoort een nieuwe werkplaats gebouwd, inclusief spuiterij, kantoorruimte en woonhuis. Vanuit hier ontwikkelt schildersbedrijf Willems zich tot een toonaangevend en full-service schildersbedrijf in de regio Land van Cuijk. Er worden steeds meer en grotere schilderprojecten voor zowel de zakelijke als de particuliere markt gerealiseerd. Het aantal klanten blijft groeien en het team groeit mee.

Broer en zus aan het roer

In 2016 nemen zoon Piet en dochter Marijke het stokje over van hun ouders. Een nieuwe en frisse wind waait. Het familiebedrijf groeit verder door tot een team van ruim twintig professionals. Alle disciplines onder een dak, zodat er altijd aan de vraag van de klant kan worden voldaan. Piet vertelt: "We hebben niet alleen vakkundige allround schilders in dienst, ook hebben we een specialist in spuitwerk, een eigen timmerman en ervaren glaszetters in ons team. Dat maakt ons sterk en flexibel, zowel bij grote als kleinere klussen."

Leren, groeien en ontwikkelen

Het schildersvak is een mooi, afwisselend en dankbaar beroep. Piet: "Als schilder werk je in de zomer buiten en geniet je van het mooie weer. In de herfst, wanneer de dagen korter worden, ga je naar binnen en verzorg je het schilderwerk in woonkamers, kantoren en andere ruimten. Iedere dag is weer anders. Een schilder laat altijd een tevreden klant achter. En daar doen we het allemaal voor".

Vakmanschap en kwaliteit

Ruim vijftig jaar vakmanschap gecombineerd met een frisse blik. Een mijlpaal die niet zonder slag of stoot bereikt is. "Wij hebben passie voor ons vak en dat proberen we iedere dag waar te maken. Wij worden blij van precisie, kwaliteit en authentiek vakmanschap", aldus Marijke. "Samen met al onze betrokken collega's maken wij de mooiste schilderprojecten voor de zakelijke en particuliere markt in onze geliefde regio".



Major Garden

‘EEN TUIN KAN LEUKER, HOOGWAARDIGER EN DUURZAMER’



Jordie, Nala (hond), Jur en Niels

Major Garden heeft een visie: het aanleggen van een tuin kan leuker, hoogwaardiger en duurzamer. Bij de start, in oktober 2021, was het Wanroijse Major Garden een regionale dealer van innovatieve merken in de tuinwereld. Inmiddels is er ook een eigen productlijn van met name poorten en schuttingen in talloze combinatiemogelijkheden. De Europese markt lonkt nadrukkelijk.

Het gaat hard met Major Garden. Een jaar en drie maanden geleden deed eigenaar Jordie Jans ‘alles nog alleen.’ Nu zijn er vijf medewerkers. Major Garden richt zich op rechtstreekse verkoop aan afnemers in het midden- en hoogsegment, via hun (vaste) hovenier of tuinspeciaalzaak in de buurt. De collectie bestaat uit een mix van gevestigde merken in de tuinwereld, nieuwe, innovatieve merken en eigen poorten en stalen schuttingpalen. De halffabrikaten, in staal en aluminium, worden geproduceerd in het ouderlijk bedrijf. Assemblage gebeurt in de eigen onderneming, elders in de regio.

Eigen schuttingen en poorten

Die eigen productlijn begon in 2022 met de zelfontwikkelde hout-staal schutting. Deze lijn van stalen schuttingpalen vervangt de traditionele betonnen palen die al decennialang gebruikt worden, maar die met een gewicht van een volwassen man in wezen onhandelbaar zwaar zijn. De stalen schuttingpaal is zo’n vierenhalf keer lichter en kan in de grond geheid worden. Deze zijn prijstechnisch gelijk aan de verkleurende betonpalen.

In 2023 kwamen daar ook eigen ontworpen poorten bij. Door het slimme ontwerp en een mix van standaardisatie en hoogwaardige onderdelen biedt Major Garden inmiddels twee poortlijnen aan waarmee men vrijwel alle vullingen in een standaardpoort kan plaatsen. Jordie Jans: “Poorten en schuttingen vormen intussen onze core. Met onze combinaties tussen staal, hout, aluminium, bamboe en composiet hebben we bijna eindeloze mogelijkheden. Houtcomposiet is een upcoming materiaal: zestig procent hout vermengd met veertig procent kunststof, voorzien van een UV-werende laag. Dat gaat decennialang mee en dat is ook waar mensen naar op zoek zijn, zowel als schutting als poort.”

Een nieuwe loot aan de onderneming wordt Major Furniture: buitenmeubels met een industriële look. Een ‘strak’ ontwerp waarin ook hout terugkomt. Ook deze zal de bouwmarkt-norm ruimschoots overstijgen.

Zelf poort samenstellen

“Bedrijven zoals het onze zijn er in het hele land nauwelijks”, stelt Jordie Jans vast. Uniek is dat we zoveel combinaties kunnen maken. In één frame passen wel twintig ‘vullingen.’ Op die manier proberen we als het ware ‘maatwerk te standaardiseren.’ Onze prijzen liggen dan ook onder die van andere aanbieders: heel het proces is ingericht op het combineren van materialen.” Op de website kunnen klanten met een configurator zelf hun eigen poort – op maat – samenstellen.

In de Wanroijse showroom kun je alles zien, voelen en vergelijken. Particulieren kunnen er elke vrijdagmiddag en zaterdag binnenlopen. Een afspraak maken vooraf kan ook. Inmiddels met recht landelijk opererend, richt hij zijn pijlen ook op de Duitse, Franse, Belgische en Zwitserse markt. “Mogelijk gaan we ook voor andere groothandels produceren, misschien als white-label. De verdriedubbeling van de omzet in het afgelopen jaar smaakt naar meer.”



JS Sustainable Consultancy

'CSRD: EEN KANS VOOR ONDERNEMERS DIE VOORUIT WILLEN'

Al gehoord van de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)? Door deze nieuwe Europese richtlijn dienen steeds meer bedrijven verplicht de impact van hun activiteiten op mens en milieu te rapporteren. Waar dit voor veel ondernemers mogelijk als abracadabra klinkt, is het voor Juul Schelbergen juist gesneden koek. De eigenaar van JS Sustainable Consultancy ziet het niet als het zoveelste 'moetje' in het kader van duurzaamheid, maar juist als 'een kans' voor ondernemers die vooruit willen. In dit artikel praat de jonge ondernemer ons bij.

"De CSRD is een Europese richtlijn die bedrijven verplicht om te rapporteren over hun impact op mens, milieu en maatschappij. Het doel van de CSRD is om transparantie te creëren en bedrijven te helpen bij het integreren van duurzaamheid in hun strategieën", aldus Juul Schelbergen, die met zijn bedrijf JS Sustainable Consultancy ondernemers helpt bij het maken van de verplichte duurzaamheidsrapportage. Dat doet hij op pragmatische wijze. "De bedrijven voldoen zo niet alleen aan de richtlijnen, maar vergroten tegelijk ook hun positieve impact op de samenleving en het milieu."

Stappenplan

Juul Schelbergen studeerde Milieukunde aan de HAS in Den Bosch. Vanuit een passie voor natuur, duurzaamheid en klimaat startte hij het laatste jaar van zijn studie JS Sustainable Consultancy. In korte tijd deed hij ervaring op bij diverse bedrijven, zoals bij Globemilk (Boxmeer), Mola (Beugen) en Royal Eijkelkamp (Giesbeek). De gedreven jonge ondernemer heeft zich zo ontwikkeld tot een ware specialist op het CSRD-vlak.

De methode die JS Sustainable Consultancy gebruikt, zorgt voor een uitstekende basis om bedrijven voor te bereiden op een duurzame toekomst. "We beginnen met het identificeren van de belangrijkste duurzaamheidsthema's binnen het bedrijf. Dat doe ik met de dubbele materialiteitsanalyse. Deze analyse meet zowel de impact van bedrijven op de maatschappij, als de impact van duurzaamheidsfactoren op het bedrijf zelf. Daarnaast betrekken we belangrijke stakeholders van het bedrijf bij dit proces, voeren we een GAP-analyse uit en ontwikkelen we heldere strategieën en doelen. Zo stomen we de bedrijven klaar voor een toekomst waarin ze precies weten wat ze doen op het vlak van verduurzaming en maatschappelijke verantwoordelijkheid."

Visie krijgt vorm

Juul Schelbergen kijkt tevreden terug op de eerste projecten die hij met JS Sustainable Consultancy heeft gedraaid. "Het is mooi om samen te werken met bedrijven die écht vooruit willen. Wil jij dat ook? Wil je jouw bedrijf verduurzamen en tegelijkertijd voldoen aan de nieuwe CSRD of krijg jij vragen met betrekking tot de CSRD vanuit jouw keten? Neem contact op en laten we kijken hoe we jouw organisatie toekomstbestendig kunnen maken."

sustainable consultancy

Slagerij Roelofs start broodjesservice

‘ER IS **VRAAG**, **WIJ LUISTEREN** DAAR NAAR’

Slagerij Roelofs, gevestigd aan De Hork in Cuijk, introduceert begin volgend jaar een nieuwe broodjesservice. Deze service richt zich in eerste instantie op bedrijventerrein De Beijerd en ’t Riet, waar belegde broodjes direct aan bedrijven worden bezorgd. “We merken dat er veel vraag naar is en spelen daar graag op in,” vertelt Ilja Roelofs. De slagerij zet hiermee opnieuw een stap om haar dienstverlening uit te breiden.



Ilja en Linda Roelofs.





HORECA SLAGERIJ ROELOFS sinds 1902







Slagerij Roelofs staat bekend om haar brede aanbod van hoge kwaliteit vleesproducten: varkens, kalfs- en rundvlees, gevogelte, wild, snacks, barbecuevlees, vleeswaren en complete maaltijden. Daarnaast is de slagerij een geliefde plek voor hobbykoks en barbecuechefs, dankzij het uitgebreide assortiment luxe vleesproducten dat ook aan horecazaken wordt geleverd.

Innovatie en kwaliteit centraal

Met de introductie van de broodjesservice voegt Roelofs een nieuw hoofdstuk toe aan haar groeiende aanbod. Naast de bezorging op het bedrijventerrein kunnen particulieren gewoon in de winkel terecht voor belegde broodjes. "We blijven continu nieuwe markten aanboren en investeren in productontwikkeling en kwaliteit," zegt Ilja Roelofs. De broodjesservice wordt als afstudeerproject uitgewerkt door Mike, een student van de HAN Food & Business. "Dit alles doen we met ons fantastische team, dat zich elke dag vol inzet om onze klanten te voorzien van de beste producten en service. Ons team is echt de kracht achter ons succes."

'Blijven doen waar we goed in zijn'

Ook buiten de nieuwe services blijft Slagerij Roelofs actief. Voor het tweede jaar op rij biedt de slagerij luxe kerstpakketten aan, die nu al een groot succes zijn. Daarnaast organiseert de slagerij regelmatig evenementen, zoals de recente 'wild & wijn proeverij.' "Dat was een groot succes en dat gaan we zeker vaker doen," vertelt de Cuijkse ondernemer.

Familiebedrijf met persoonlijke aanpak

Als familiebedrijf staat Roelofs Food Centre voor vakmanschap en maatwerk. Ilja Roelofs runt het bedrijf samen met zijn vrouw Linda en zus Angelique, terwijl zijn kinderen op hun eigen manier bijdragen: zijn dochter Ocean en neef Milan werken in de winkel, en zijn zoon Delta ondersteunt op het gebied van mediavormgeving.

"Ons team is echt de kracht achter ons succes."

Onder de naam Roelofs Food Centre bedient het bedrijf ook de horeca. Restaurants, lunchrooms, hotels en cateraars vertrouwen op het maatwerk van Roelofs. "In tegenstelling tot totaalleveranciers bieden wij echt vakwerk. Alles wordt ambachtelijk bereid door mensen met verstand van vlees. Machines gebruiken we wel, maar ons belangrijkste gereedschap blijft de handen van onze vakmensen," besluit Ilja Roelofs.

Het Parkethuis Gennep

TWINTIG JAAR **JONG** EN MET **ONVERMINDERDE DRIVE**



Het is september 2004, Richard en Edith IJsselmuiden openen in Gennep, aan de Ottersumseweg, Het Parkethuis. Vanaf de eerste dag werkt het tweetal met hetzelfde team, dat gaandeweg is gegroeid. En hoewel het bedrijf voor het overgrote deel werkt voor de particuliere markt, worden ook projectmatige opdrachten uitgevoerd. Met het twintigjarig jubileum is het tijd voor een tussenbalans. Eén ding is op voorhand duidelijk: de drive van Richard en Edith is onverminderd groot.

Edith ontvangt bezoekers in de showroom en begeleidt hen in de aankoop van bijvoorbeeld een pvc-vloer, houten vloer, laminaat- of visgraatvloer. Richard komt daarna persoonlijk langs om alle metingen te verrichten. De uitvoering gebeurt vervolgens ook door Richard en



Richard en Edith IJsselmuiden: "De gunfactor bleek al direct erg hoog te zijn."

zijn eigen mensen: een zelfstandig en gecertificeerd team, dat bestaat uit ervaren en allround parketteurs. Zij worden regelmatig bijgeschoold in de vorm van product- en applicatietrainingen. Zo is de klant verzekerd van het juiste advies en van kennis over de meest actuele producten.

Heel snel

Richard IJsselmuiden blikt terug op de start, nu ruim twee decennia geleden: "Het ging meteen heel snel: binnen drie maanden hadden we het hele eerste jaar volgepland. De gunfactor bleek al direct erg hoog." Al direct na dat eerste jaar werd een rechterhand voor Richard aangetrokken; ook hij werkt nog altijd bij het bedrijf. Inmiddels bestrijkt het werkgebied een straal van zo'n vijftig kilometer rond Gennep, maar er zijn ook tevreden klanten die Het Parkethuis verder mee het land in nemen.

"Sommige klanten kiezen heel bewust voor een bedrijf als het onze", weet Richard IJsselmuiden. "Ze willen de gemoedelijkheid van een familiebedrijf, met korte lijnen. De grootschaligheid van veel aanbieders schrikt hen af. Opdrachten komen ook wel eens uit een onverwacht hoek, zoals die van de aannemers of makelaars, die inmiddels veel goeie dingen over ons gehoord hebben en ons dus bij hun klanten aanbevelen. Je ziet dat netwerken ook in onze wereld belangrijk zijn. We zijn dus ook geen eendagsvlieg."

Advies en kennis

Volgens Edith IJsselmuiden zijn het gedegen advies en de technische kennis van het grootste belang als het gaat om het aantrekken van klanten. "Bij ons gaat die kennis écht diep; heeft ook te maken met de interesse en aandacht die ik zelf voor de materie heb. Je verbaast je erover dat bijvoorbeeld heel veel mensen nog steeds denken dat vloerverwarming niet onder een houten vloer kan, om maar wat te noemen. Nou, wél dus. Maar je moet wel weten waar je over praat."

"Zo is de ondergrond ontzettend belangrijk; daarover willen wij vooraf alle duidelijkheid hebben. Zoals bij nieuwbouw: is de vloer überhaupt al door en door droog? Op die manier kunnen wij bijvoorbeeld ook planningen naadloos laten aansluiten op die van de bouwer. Parket kan vaker dan je denkt en het gaat er dus om dat je óók aan iets anders kan denken dan alleen aan een tegelvloer; wij helpen daar graag bij. Daarbij zijn we ook nog eens servicegericht. We zijn een bedrijf dat klein genoeg is om niet steeds de teller meteen aan te hoeven zetten. Klanten waarderen dat."

Duurzaamheid doet intrede

Nog even over vloeren zélf. Wie overgaat tot het kopen van een houten vloer, dient vooraf enkele keuzes te maken. Een vloer kies je niet bij je interieur, maar bij je huis. Een interieur verandert, maar een huis in jaren '30 stijl blijft een huis in de jaren '30 stijl. Het Parkethuis biedt een brede keuze uit houten vloeren, pvc-vloeren, laminaatvloeren en visgraatvloeren. Een pvc-vloer vergt weinig onderhoud, bij een lange levensduur.

Richard IJsselmuiden: "Wie slijt- of looppaden heeft in de houten vloer, doet er verstandig aan deze opnieuw te behandelen of schuren. Je kunt je houten vloer ook voorzien van een nieuwe kleur. Het afgelopen decennium zijn daar veel ontwikkelingen in geweest. Wij komen gratis bij klanten thuis of aan het bedrijf om de houten vloer te inspecteren en een deskundig advies te geven over de staat ervan en over een eventuele oplossing. We egaliseren overigens ook vloeren. Een enkele keer doet een derde partij dat voor ons, maar altijd lopen het contact en de regie via ons. Voor de opdrachtgevers is er dus één aanspreekpunt.

Ook in parketland doet duurzaamheid haar intrede, getuige het recycle-initiatief 'Vloerretour'. Edith IJsselmuiden: "Zoals pvc-vloeren, waarvan ons snijafval al langere tijd gerecycled wordt, en dat geldt intussen ook voor de vloeren die nu zo'n beetje aan vervanging toe zijn. Ook houten vloeren worden vaak al hergebruikt. Zo wordt ook onze branche duurzamer en duurzamer. Daar draag je graag je steentje aan bij."



Mark van den Bungelaar (l.) en Ronnie van der wijst.

PRINTBEDRIJVEN FESTA EN SMETS SUCCESVOL SAMEN

Het midden- en kleinbedrijf ontzorgen op het gebied van alle denkbare reclame-uitingen. Dat willen de printbedrijven Festa uit Langenboom en Smets uit Gemert, die afgelopen jaar samen zijn verder gegaan. De twee bedrijven zijn begonnen als zeefdrukkerij, en maakten beide een ontwikkeling door tot totaalaanbieder op het gebied van drukwerk en reclame. Door de samenwerking kan de nieuwe onderneming nog beter inspelen op marktontwikkelingen en de toekomst.

"Festa en Smets versterken elkaar en kunnen een totaalpakket leveren op het gebied van drukwerk en reclame", zeggen eigenaren Ronnie van der Wijst en Mark van den Bungelaar. Dat ontzorgen gaat ver, als het aan het tweetal ligt. Voorbeelden te over: bedrijfskleding, gevelreclame, signing, industriële zeefdruk en het wrappen of beletteren van bedrijfswagens. Helemaal trendy: printinterieur en het wrappen van meubels. Maar ook drukwerk en promotionele artikelen ontwerpt en levert Festa-Smets.



Wapenfeiten

Beide ondernemers kennen elkaar vanaf hun schooljeugd. Zakelijk zijn ze beiden in deze branche terecht gekomen via een eerdere werkgever binnen het vak. Vrienden die elkaars compagnons worden? "Geen probleem, wij zijn echt verschillend, dat is onze kracht. Wij vullen elkaar aan, ook omdat wij elkaar juist zo goed kennen." Zeefdruk kent een lange traditie. "Een oude techniek, nog een ambacht, waar kwaliteit en kleurechtheid eruit springen", vertelt Van der Wijst. Het bedrukken gebeurt met de nodige precisie. "We voorzien de markt met alles waar een logo op kan. Op machines, auto's, kleding en op gevels van gebouwen." Beide bedrijven zijn deels overgeschakeld op digitale drukmethoden. "Op dat vlak hebben we samen de betere kwaliteit printers in huis", vult Van den Bungelaar aan.
Wapenfeiten zijn er genoeg. Zo werd via een aanbesteding het wagenpark van de gemeente Land van Cuijk voorzien van nieuwe belettering. Aan grote opdrachtgevers als NS, Hitachi en Philips werd fraai drukwerk geleverd.

Meerwaarde bieden

De nieuwe naam van het bedrijf wordt Festa-Smets. Inmiddels zijn de twee vestigingen samengevoegd op één locatie in Gemert. Voor de relaties in de directe omgeving van de huidige Millse locatie is een servicepunt ingericht. "Met onze fusie kunnen wij een meerwaarde bieden voor onze klanten. Met een aflever- en ophaalpost in Mill willen wij onze vertrouwde service behouden en waar mogelijk verder verbeteren. Wij zijn klaar voor een nieuwe, rooskleurige toekomst op één centrale locatie."

FESTA - SMETS
Weerijs 25, 5422 WV Gemert
T 0492-362047
info@festa-smets.nl

DERDE EDITIE ONDERNEMERSBEURS MEGA EXPO AANSTAANDE

Na twee goedbezochte beurzen in 2023 en 2024 staat nu de Mega Expo voor komend jaar op de planning. De voorbereidingen zijn al in volle gang.

Op 15 mei 2025 zal het Van der Valk in Cuijk voor één dag overgenomen worden door de ondernemers uit het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Dan organiseert het Maasvallei Netwerk weer een bedrijvenbeurs waar ondernemers zich kunnen presenteren aan het grote publiek. Een dag die je niet mag missen!

Na het succes van de vorige edities loopt het storm met de invulling van de stands. Ondernemers die eerder meededen willen opnieuw aan de aankomende editie deelnemen. Er melden zich ook veel nieuwe bedrijven aan die gebruik willen maken van de energie die de Mega Expo veroorzaakt. Om mee te kunnen doen, kun je via megaexpo.nl een factsheet en gratis reserveringsgesprek aanvragen.



IEDERE MAAND JE ZAKELIJKE NETWERK VERGROTEN

Ondernemers in de regio vinden elkaar in een groot en actief zakelijk netwerk. Soms om elkaar beter te leren kennen, soms om samen te werken. Maar vooral om van elkaar te leren en zaken te kunnen doen met andere ondernemers. Het Maasvallei Netwerk vormt een levendige ondernemerscommunity met focus op het MKB. Maandelijks worden er Open Coffees met bedrijfsbezoeken georganiseerd in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Met zo'n 80 tot 100 bezoekers iedere maand is de animo en netwerkwaarde hoog. Ben je ook benieuwd? Kom ook kennismaken.

Open Coffee: De Weijer | Boxmeer
Vrijdag 10 januari - 09:00u tot 11:00u.
In het centrum van Boxmeer, aan het Weijerplein vind je de Weijer met diverse faciliteiten die ondernemers aanspreken!

Open Coffee: Nog bekend te maken
Vrijdag 7 februari - 09:00u tot 11:00u.
Open Coffee met een optionele rondleiding naderhand. Locatie volgt nog.

Open Coffee: Burn Gym | Beugen
Vrijdag 7 maart - 09:00u tot 11:00u.
Op bedrijventerrein Sterckwijck kun je werken aan je gezondheid, alleen en in teamverband bij Burn Gym.

Open Borrel: Aben Reclame | Cuijk
Vrijdag 4 april - 19:30u tot 23:00u.
Netwerkborrelen om het 25-jarig jubileum te vieren en samen het glas te heffen.

Talk & Toast: ieder kwartaal
Op 20 maart kun je deelnemen aan een 'Talk & Toast': zakelijk matchen met diner en netwerkborrel. Het is exclusief netwerken op niveau met introducties en aanbevelingen: je kunt vooraf kenbaar maken met welke ondernemers je aan tafel zou willen om kennis te maken. De avond is specifiek gericht op bedrijfseigenaren zoals DGA's.

Maasvallei Netwerk.

"Een goed netwerk is de meest efficiënte marketingstrategie voor elke ondernemer. Het Maasvallei Netwerk staat voor verbinden, kennisdelen, zichtbaarheid en plezier maken!"

Aanmelden voor de Open Coffee of meer informatie over het lidmaatschap: www.maasvallei-netwerk.nl



“DESIGN WORDT TASTBAAR”

“Oog voor detail met hoogwaardige materialen”



KLOMP
keukens & interieurbouw

Lijsterstraat 33
5451 XJ Mill
0485-452255
info@klompkeukens.nl
www.klompkeukens.nl