ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

JUNI 2025



Goei Gerei
DUURZAAM EN COÖPERATIEF MAATWERK

Smart energie hub
STORT HAPS IN BEELD ALS LOCATIE

Van der Horst 95 jaar
VINDINGRIJK BOUWEN ALS HANDELSMERK

41





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**



Voorwoord

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

Tis nix onder de 18...

De Neije Krant in Mill, zomaar in de struiken gepleurd. Rabarber kappen was ook geen succes en de Appie kreeg meer afmeldingen dan werkuren… Op het Merlet ook maar een tandje minder en niet het gewenste niveau van paps. Discipline, doorzettingsvermogen en wilskracht had Tijn niet van mij… want ik heb het nog!
Nix onder de 18 is op dat vlak toevallig wel letterlijk opgepakt… Liever tien magazines tegelijk maken dan moeten dealen met de streken van pubers. Maar wat als je ze in hun kracht zet en de volle verantwoordelijkheid geeft? Afgelopen najaar startten we samen een schoonmaakbedrijf: De Schoonmakkers, goed voor een frisse start! We poetsen bij bedrijven de kantooromgeving en zorgen voor een frisse start. Een mooie kans voor de jeugd van 15 tot 18 jaar op een eerste baantje, tegen goede verdiensten! Inmiddels zijn we al met z'n zessen en wordt er elke avond gewerkt, het is een succes! Het eerste salaris is binnen en wordt uitgegeven. Er wordt gespaard en de vakantie naar Lorett is geboekt. Ik gun het hem, en hij mij. Gisteren nog: 'Hier pap. Proost, deze is van mij!' Niet alles is nix, onder de 18. Samen zijn we trots! En ik nog een beetje meer! Het Merlet mag Tijn achter zich laten met alleen maar topcijfers! Goed gewerkt kerel, jij komt er wel!

En anders kun je nog altijd ondernemer worden… da's een vak apart!

Robert Hermens

In deze uitgave

JUNI 2025

10



GOEI GEREI

Het was even wat stiller rond de streekproducten van Goei Gerei. Maar het initiatief maakt een frisse doorstart. Hiervoor wordt een distributieketen opgezet waaraan alle lokale foodproducenten en boeren deel kunnen nemen.

19



DUURZAAMHEID & ENERGIE

Sinds 2021 maken de Industriële Kring en de Bedrijventerreinverenigingen optimaal gebruik van elkaars kennis, kunde en activiteiten. De samenwerking stuurt op vier thema's. In dit magazine aandacht voor de themagroep Duurzaamheid & Energie.

26



SMART ENERGY HUB

De Stortlocatie Haps is bij de gemeente Land van Cuijk nadrukkelijk in beeld als dé plek voor een smart energy hub. Het biedt ruimte voor E-laden van vrachtwagens, in combinatie met een batterij waarin duurzame opgewekte energie kan worden opgeslagen.

42



VAN DER HORST 95 JAAR

Een kleine timmerwerkplaats, daar begint het allemaal mee in Langenboom. In 1930, onder de naam Van Bommel & Van der Horst. Ondanks de crisis groeit men al snel uit tot een echt aannemersbedrijf. De onderneming heeft 'vindingrijk bouwen' tot handelsmerk gemaakt.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6 |** Kort Nieuws **6 |** Column Dennis Barten
8 | Column Eugène van Kempen **9 |** Column Randy van Tienen
12 | Column Pierre Hermans **18 |** Column Jacqueline van Kuijk **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.

©2025 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!

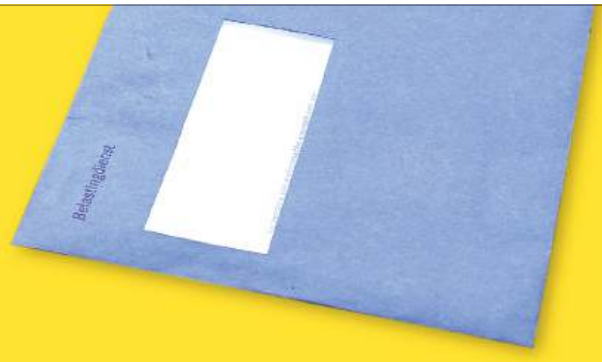
Voor een **vergadering, presentatie, teamuitje of een feestelijke gebeurtenis** hebben wij mooie ruimtes en alle benodigde faciliteiten. De landelijke inrichting zorgt meteen voor een gemoedelijke sfeer.



LANDGOED DE BARENDONK

www.barendonk.nl

Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436



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

patrick bongartz

THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

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

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer en investeerder in AI en Web3-technologie

anton@smarterventures.nl
T +31 6 58 99 71 71

CHATGPT EN DE TORTELLINI-BREINSPIER

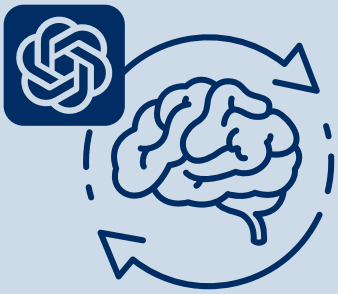
Even ChatGPT vragen om een voorstel, mail of verslag te schrijven, het is verleidelijk. Het voelt slim, snel en efficiënt. Maar heb je je ooit afgevraagd wat het met je brein doet als je AI steeds vaker het denkwerk laat doen?

MIT onderzocht het. 54 mensen schreven maandenlang essays. Sommigen met ChatGPT, anderen met Google, en een derde groep deed het helemaal zelf. De uitkomst? De ChatGPT-gebruikers bleken minder hersenactiviteit te vertonen én konden nauwelijks nog één zin onthouden uit hun eigen teksten. Je schreef het zelf, dacht je, maar je brein was kennelijk amper betrokken.

Het effect wordt 'cognitieve schuld' genoemd. Je leent denkcapaciteit van morgen voor gemak vandaag. Zoals een gewichtsgordel in de sportschool: handig bij zware lifts, maar als je 'm altijd gebruikt, worden je buikspieren zacht. Of, zoals een van de onderzoekers het noemde: "Je core verandert in tortellini."

De oplossing? Gebruik AI slim. Doe eerst zelf het denkwerk en laat ChatGPT daarna je tekst aanscherpen of meerdere varianten aanleveren. Dan versterk je juist je cognitieve spieren in plaats van ze af te laten takelen. En terwijl je bezig bent, denk ook aan je privacy. AI kan je helpen, maar wat je erin stopt, blijft zelden alleen van jou.

Kortom je hoeft AI niet uit te zetten, maar je moet het wel bewust inzetten. Slim uitbesteden: gebruik ChatGPT niet om minder te denken maar om beter te denken. Denk daar maar eens over na!





Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl

Column

BEN JIJ KLANTGERICHT... OF KLANTGEZWICHT?

"Ik ben een echte ondernemer. Ik zie nieuwe kansen en maak daar een succes van," zegt hij vol trots. "Oké, fijn," zeg ik, "maar waarom zitten wij nu hier met elkaar te praten?" "Het gaat té goed. Iedere maand komen er klanten bij, en die willen allemaal net wat anders. En dat is niet per se wat ík wil."

Bepalen je klanten jouw agenda? Zo ja: wat betekent dat dan voor de koers van je bedrijf? Laat je jezelf leiden door de klant in je inbox, of durf je ook nee te zeggen als die niet matcht met jouw visie? Met andere woorden: ben jij klantgericht of klantgezwicht? Je laten leiden door klanten overkomt veel ondernemers. Mijn mening hierover? Die doet er niet toe. Het gaat om jouw ondernemersdroom – en de keuzes die jij maakt om die uit te laten komen. Je klant is belangrijk, maar jíj bent de ondernemer. Ik gun je de vrijheid om je eigen koers te bepalen. Zodat je de klanten aantrekt die jouw visie omarmen.

Dennis Barten
BEDRIJFSKUNDIG ADVISEUR EN PARTNER HKB
www.hkb-advies.nl



Column

Jacintha van den Hoek
Directeur Rabobank
Land van Cuijk en Maasduinen



Vriendengroepen, zakelijke netwerken en ecosystemen

De meesten van ons kennen het al van jongs af aan: vriendengroepen. Op de basisschool ontstaan ze vanzelf – kinderen die samen spelen, verjaardagen vieren en later als volwassenen nog steeds leuke dingen doen. In landelijke gebieden zijn deze groepen extra belangrijk; we wonen verder van elkaar en zoeken daarom actief verbinding. De basis: elkaar helpen, gezelligheid en samen mooie momenten beleven.

Als ondernemer in het Land van Cuijk kun je ook deelnemen aan zakelijke netwerken. Hier deel je kennis en bouw je waardevolle contacten op. Zo was ik onlangs bij de Industriële Kring over het thema personeel. Ondernemers, gemeente, onderwijs en experts spraken openhartig over het opleiden en behouden van vaktechnisch personeel. Er waren zorgen, zoals het tekort aan praktijklokalen en de kloof tussen onderwijsvisie en ondernemersbehoeften. Toch bood het gesprek kansen. Enkele weken later stelde de gemeenteraad een groot bedrag beschikbaar voor verbetering van schoolgebouwen – een krachtig resultaat van samenwerking.
Naast vriendengroepen en netwerken is er het ecosysteem rondom je onderneming: medewerkers, klanten, leveranciers, maar ook gemeente en burgers. Vergeet ook je notaris en financieel adviseur niet. De notaris helpt je bij juridische structuren, samenwerkingen en innovaties. En je financieel adviseur denkt mee over passende financieringsmodellen, sectorinzichten, subsidies en risicobeheersing.
We maken allemaal deel uit van verschillende netwerken. Ik gun iedereen een actieve, betekenisvolle rol daarin. En laat ons als bank vooral weten waar we kunnen ondersteunen.
Tot slot: het belangrijkste netwerk is en blijft je familie. Geniet van een prachtige zomer – geniet van en met elkaar!

VERWACHTINGEN TOERISME VOOR 2025: VROEGER BOEKEN EN REVIEWS NOG BELANGRIJKER

Ruim de helft van alle Nederlanders gaat in 2025 net zo vaak op vakantie als in andere jaren en is bereid om dan ook net zoveel of zelfs meer uit te geven. Daar staat tegenover dat een op de acht Nederlanders aangeeft dit jaar minder op vakantie te gaan en minder te willen besteden. Dat laatste lijkt een gevolg van de gestegen prijzen van vooral vliegtickets en accommodaties.
Dat blijkt uit een onderzoek van Zoover, gebaseerd op een analyse van het zoek- en boekgedrag van de dertig miljoen jaarlijkse bezoekers en de ruim 3,9 miljoen reviews op de website **www.zoover.nl**. De review- en boekingssite meldt ook dat degenen die wél op vakantie gaan, weer vroeger boeken. Zo werden in december al 24 procent meer mei- en zomervakanties geboekt dan in dezelfde periode vorig jaar.
Uit de enquête van Zoover komt verder naar voren dat Nederlanders niet onvoorbereid een vakantie boeken. Driekwart van de respondenten bekijkt altijd reviews voordat ze boeken, en een op de vijf soms. De helft van de respondenten bekijkt minstens tien reviews. Het bewijst opnieuw hoe belangrijk het voor toeristische bedrijven is om hun reviews op orde te hebben.

CAMPAGNE 'NU JE HÍER BENT...' GESTART

Begin juni is de campagne 'Nu je híer bent...' van start gegaan. Met deze campagne wil Visit Land van Cuijk zowel inwoners van het Land van Cuijk als gasten die hier voor langere tijd verblijven verleiden om, mogelijk nog onbekende, bezienswaardigheden in het Land van Cuijk te bezoeken – en zo de regio nog beter te leren kennen. De campagne is een vervolg op 'Waarom ver weg als het ook dichtbij is.' Voor meer informatie over de campagne én over wat er in het Land van Cuijk te beleven valt, zie ook de vernieuwde, zowel in inhoud als in vorm, campagnewebsite: **www.vakantieineigenlandvancuijk.nl**

GOUDEN ZOOVER AWARD VOOR BOSZICHT

Camping Boszicht in Wilbertoord heeft voor het achtste achtereenvolgende jaar de Gouden Zoover Award ontvangen. "Wij behoren hiermee tot de beste kleinere accommodaties van het land. Keimooi toch", aldus de verheugde eigenaren Riet en John van Grinsven. Zoover kent de award jaarlijks toe aan toeristische bedrijven die een gemiddelde reviewscore van 9 of hoger hebben behaald, op basis van minstens twintig reviews. Boszicht kreeg een gemiddelde score van zelfs 9,3.

MAEK OPENT TWEEDE KANTOOR IN UDEN

Maek creative team breidt uit. Sinds 1 mei 2025 huist het team naast de vertrouwde locatie in Sint Anthonis ook in een tweede kantoor, in Uden. Daarmee versterkt Maek haar positie in de regio's Land van Cuijk en Maashorst en zet het een volgende stap in de groei als creatieve kracht in merkontwikkeling.



Met twee kantoren midden in het Land van Cuijk en Maashorst benadrukt Maek de centrale positie die zij inmiddels inneemt in een gebied grofweg omzoomd door Boxmeer, Nijmegen, Oss, Veghel, Den Bosch en Venlo. Binnen die regio groeit het aantal klanten, zeker ook in het westelijk deel ervan. Een nieuwe vestiging in Uden is dan ook een logische stap 'over de Middenpeelweg,' dichter naar de roots van account director Monique Ebben. Het nieuwe kantoor aan de Loopkantstraat 25 in d'n Office biedt ruimte aan verdere samenwerking, groei en inspiratie. Voor Maek betekent het vooral: dichter bij klanten zijn, sneller schakelen en nog meer focus op het bouwen van sterke merken – samen met opdrachtgevers. Op de kenmerkende nuchtere Maek-manier, nooit hoog van de toren blazend.

"We blijven met beide benen in Sint Anthonis staan; daar ligt onze oorsprong en onze ziel", zegt creative director Anita Kroef, die ruim twee decennia geleden samen met Monique Ebben aan de wieg stond van Maek. De account director vervolgt: "Maar met een tweede kantoor in Uden openen we letterlijk de deuren naar nieuwe ontmoetingen, projecten en kansen. Een plek waar communicatieadvies, creativiteit en vakmanschap samenkomen." Daar komt bij dat Maek in Sint Anthonis simpelweg uit haar jas groeit. Dus naast een tweede kantoor in Uden, heeft Maek in Sint Anthonis, een steenworp verderop, een deel van het voormalige gemeentehuis aangekocht. Maek zal daar vanaf begin 2026 op maar liefst drie verdiepingen creatieve krachten bundelen.

Meer informatie: www.maek.nl



AGRO- EN FOODSECTOR: AL MEER DAN 15 MLN EURO VOOR KWF

Het is dit jaar voor de vijftiende keer dat de agro- en foodsector onder de noemer 'BIG Challenge, farmers against cancer' aan Alpe d' HuZes deelneemt. Er deden 149 deelnemers mee aan de Alpe d'HuZes en 46 aan de Zus op woensdag. Dinsdag 3 juni, tijdens de motivatiebijeenkomst in Alpe d'Huez, maakte BIG Challenge de voorlopige tussenstand van 1.138.025 euro bekend en donderdag 5 juni kwam de lange groene colonne met een bord met daarop 1.193.702 euro over de finish.

BIG Challenge is gestart in 2009 door Herman Houweling en uitgegroeid tot een van de grootste fondsenwervers van Alpe d'HuZes. Een grote groep agrarisch ondernemers, adviseurs, leveranciers en andere betrokkenen zet zich in om een einde te maken aan de ellende en onmacht die de ziekte kanker in onze maatschappij veroorzaakt. Dat doen ze door begin juni zo vaak mogelijk de Alpe d'Huez te beklimmen. Dankzij vele giften van bedrijven en trouwe sponsors, uiteenlopende acties en persoonlijke donaties slagen de deelnemers erin dit mooie resultaat neer te zetten.

In totaal heeft de agro- en foodsector tot nu toe zo'n 15 miljoen euro opgehaald voor onderzoek naar kanker. Dit is volledig gedoneerd aan Alpe d'HuZes/KWF Kankerbestrijding. Tijdens bijeenkomsten van BIG Challenge wordt Herman steevast herdacht en geroemd om wat hij in gang heeft gezet.

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

GARANTIECLAUSULE NEN 1010

Het komt regelmatig voor dat verzekeraars een schade-uitkering weigeren met een beroep op de garantieclausule 'Elektrische Installatie'. Verzekeraars stellen daarin veelal dat de elektrische installatie moet voldoen aan de veiligheidsvoorschriften, norm NEN 1010 en dat de installatie eenmaal per drie jaar door een elektrotechnisch bureau gecontroleerd moet worden.

Een dergelijke clausule is vaak voor meerdere interpretaties vatbaar; niet duidelijk is waaraan de keuring dient te voldoen, op welke wijze getoetst dient te worden, welke eisen worden gesteld aan het elektrotechnisch bureau, welke versie van NEN 1010 wordt bedoeld enzovoort. Ook rechters blijken in de praktijk nog wel eens moeite te hebben met het doorgronden van deze materie.

Van belang is dat de omstandigheden van het specifieke geval goed onderzocht worden.

In veel gevallen blijkt dat verzekeraars ten onrechte een beroep doen op de garantieclausule NEN 1010. Indien er bijvoorbeeld geen sprake is van een causaal verband tussen een eventuele schending van de garantieclausule en de oorzaak van de brand, dan kan de verzekeraar de schade-uitkering normaliter niet weigeren. Voorts is van belang te onderzoeken of de betreffende garantieclausule wel onderdeel uitmaakt van de verzekeringsovereenkomst.

Ik constateer regelmatig dat dit niet het geval is, zodat schade-uitkering alsnog dient plaats te vinden. Laat u zich dus niet om de tuin leiden en wees kritisch als uw verzekeraar onder het mom van 'schending van de garantieclausule NEN 1010' uw schadeclaim afwijst.



Koffieproat



KOFFIEFABEL:
DE BESTE KOFFIE KOMT UIT ITALIË

Het klinkt zo mooi: *"De beste koffie komt uit Italië."* Maar klopt dat eigenlijk wel? Over een predikaat als 'de beste' valt natuurlijk eindeloos te twisten. Bovendien: als je het letterlijk neemt, komt er helemaal geen koffie *uit* Italië – in ieder geval niet qua herkomst van de koffiebonen. Toch heeft Italië een grote rol gespeeld in de koffiecultuur zoals we die nu kennen. Het is immers de bakermat van de espresso, de moka-pot en talloze koffiebars waar de cappuccino bijna heilig is. Italië ademt koffie. Traditioneel worden koffiebonen in Italië relatief donker gebrand, wat leidt tot een bittere smaak. Niet voor niets wordt Italiaanse koffie vaak met suiker gedronken. Die typische Italiaanse branding is een kwestie van smaak Dat betekent natuurlijk niet dat er geen goede koffie uit Italië komt – integendeel. Er zijn ook in Italië uitstekende koffiebranders met aandacht hebben voor herkomst, branding en kwaliteit. Maar het idee dat *alle* Italiaanse koffie goed is, of zelfs de beste, is een fabel. Laat je dus niet misleiden door reputatie alleen – proef en oordeel zelf.

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

LAARAKKERS VIERT TACHTIGJARIG JUBILEUM

Wat begon als een bescheiden loonbedrijf in Sambeek, is uitgegroeid tot een toonaangevende speler in sloopwerk, asbestverwijdering, grondwerk, sanering en recycling. Met vestigingen in Sambeek, Boxmeer en Düsseldorf en meer dan 150 medewerkers, realiseert Laarakkers jaarlijks ongeveer 600 projecten in Duitsland en Nederland.

Dankzij succesvolle samenwerkingen heeft Laarakkers haar diensten kunnen uitbreiden naar gebiedsontwikkeling, handel in (recycling-)bouwmaterialen en logistiek. Duurzaamheid staat hierbij centraal, met een sterke focus op milieuvriendelijke machines, circulaire processen en maatschappelijke verantwoordelijkheid. Om deze bijzondere mijlpaal te vieren, werd een jubileumreis gemaakt naar de Belgische Ardennen. Dit weekend weerspiegelde de Laarakkers bedrijfscultuur: een hechte gemeenschap die elkaar inspireert, motiveert en die samen bouwt aan een succesvolle toekomst. Laarakkers kijkt met trots terug op tachtig jaar geschiedenis en met vertrouwen vooruit naar een toekomst waarin samenwerking en innovatie centraal staan.



★★★★★

SLAAPERIJ, OP 'T PLATTELAND, DE LUMMEL EN HOTEL CUIJK IN DE PRIJZEN

B&B De Slaaperij in Wilbertoord heeft een Traveller Review Award gewonnen. De prijs is toegekend door Booking.com en gebaseerd op het gemiddelde van alle gastbeoordelingen die tussen 1 december 2021 en 30 november 2024 op zowel de website als de app van Booking.com. De definitieve beoordelingsscore wordt berekend op basis van beoordelingen die in de afgelopen drie jaar zijn ontvangen. De Slaaperij kreeg voor het derde opeenvolgende jaar een gemiddeld rapportcijfer van 9,2.
De gasten van Op 't Platteland waardeerden de vakantiewoning in Haps met een gemiddeld cijfer van 9,7, goed voor een Traveller Review Award van Booking.com. Logeerboerderij De Lummel in Langenboom ontving van vakantieadressen.nl een onderscheiding voor de gemiddelde gastbeoordeling van 9,3. Met maar liefst 202 reviews en een gemiddeld cijfer van 8,9 heeft ook Hotel Cuijk Van der Valk een Travellers' Choice Award ontvangen.

Streekpakketten ook als maatwerk

GOEI GEREI MAAKT FRISSE DOORSTART



Goei Gerei staat garant voor eerlijke en heerlijke streekproducten waarvan je zeker weet dat ze met liefde zijn gemaakt in het Land van Cuijk. Het was even wat stiller rond het initiatief, maar dankzij de nog altijd groeiende belangstelling voor streekproducten mag ook onze regio weer speciale foodpakketten tegemoet zien. Voor deze doorstart wordt een distributieketen opgezet waaraan alle lokale foodproducenten en boeren deel kunnen nemen. Interessant voor de zakelijke afnemer: (maatwerk) themapakketten.

Anton de Weerd, Mark Janssen van Gaal, Miriam van den Broek, Robert Hermens en Monique Nelson (v.l.n.r.)



Het is voorjaar 2020, Nederland zit op slot door corona en het Land van Cuijk maakt kennis met Support Your Locals. Het initiatief stimuleert iedereen om op een directe manier de lokale voedselondernemers te steunen. De coronacrisis treft dan onder meer de horeca, maar minder zichtbaar zijn de lokale voedselproducenten, die veelal voor een groot deel van hun afzet afhankelijk zijn van diezelfde horeca, zoals restaurants. Initiatieven elders in het land met foodboxen brengen de Beerse onderneemster Tessa Hermanussen en haar Millse collega Robert Hermens op het idee eenzelfde systeem in eigen regio te starten. Daarmee een nieuwe afzetmarkt creërend en tegelijk meer mensen wijzend op Land van Cuijkse streekproducten.

"Streekproducten komen steeds beter op de kaart"

Op de kaart

Die producten werden verzameld in een Goei Gerei box, die men in het Land van Cuijk ging verkopen. Online, dus coronaproof. Produceren, inpakken en bezorgen gebeurde door de ondernemers zelf. Voor de initiatiefnemers was er geen winstoogmerk: het doel was – en is – lokale ondernemers te steunen. Een jaar later werd de naam Support Your Locals veranderd in Goei Gerei. Voor de hand liggend, want de foodboxen en pakketten werden immers al onder die naam verkocht.

"Streekproducten komen overal steeds beter op de kaart te staan. De ecologische voetafdruk is laag, vooral door de korte keten. Zo betrekken wij onze producten binnen een straal van dertig kilometer", aldus Robert Hermens, kwartiermaker voor Goei Gerei. "Wist je dat sommige voedselproducten zoals ze in de winkel liggen meer dan dertigduizend (!) kilometer hebben afgelegd? De ecologische voetafdruk die wij achterlaten, is dus ongelooflijk veel kleiner!"

De verkoop van de Goei Gerei-boxen, en later de Goei Gerei-relatiepakketten (zoals speciaalbier of een luxe borrelplank), was de afgelopen jaren een groot succes. Zo'n 8000 pakketten werden er verkocht.

Ook als maatwerk

Die pakketten bouwden uiteraard voort op de succesvolle foodbox uit het eerste jaar, maar de invulling ervan kon vanaf toen ook als maatwerk gebeuren. Zo kan men pakketten samenstellen in elke gewenste prijsklasse. Goei Gerei denkt graag mee over de mogelijkheden, zoals het maken van een themapakket. Het Land van Cuijk telt veel maatschappelijke organisaties en initiatieven waaruit we de organisatie graag tal van creatieve producten betrekt. Deze vormen immers een mooie aanvulling, net als typische seizoensartikelen.

Naast de kerstpakketten voor zakelijke afnemers werden eerder ook al huis-aan-huis pakketten bezorgd rondom de feestdagen. Denk aan de Hoj Speciaalbierbox of een luxe kerstborrelbox. Het was zelfs mogelijk een compleet Goei Gerei kerstdiner op tafel te toveren.

Coöperatie worden

Intussen is Goei Gerei geadopteerd door de stichting Een Goei Leven en worden de Goei Gerei-producten opnieuw en verder op de kaart gezet. De gemeente Land van Cuijk ondersteunt financieel. "We werken aan de verdere verbinding van boeren en burgers, door een distributiekanaal op te zetten om onze streekproducten aan de man te brengen. Denk aan bedrijven, (sport)kantines, streekwinkels en bij particulieren. We gaan ook mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt inzetten. Onze Koele Wagen, gesponsord door BK Koeriers, gaat een opvallende verschijning in de regio worden!"

Goei Gerei wil een coöperatie opzetten waarvan alle makers van streekproducenten lid kunnen worden. "Een model waarin iedereen 'eigenaar' is van het distributie- en promotiekanaal. De eerste lijntjes voor dit kanaal zijn intussen uitgelegd. En onze gemeentekantine is al ingericht met streekproducten", aldus wethouder Mark Janssen van Gaal, de bestuurlijk aanjager van het initiatief. Daarin hebben onder meer zitting: Monique Nelson (Kookstudio Het Mo'Ment, voor de communicatie) en programmamanager Miriam van den Broek-van de Velden (Kookplezier met Miriam). Men werkt intensief samen met Anton de Weerd, bestuurslid van Stichting Een Goei Leven.

Nieuw: borrelplank

De aftrap voor het hernieuwde initiatief gebeurde op zaterdag 24 mei, bij de opening van het nieuwe Land van Cuijkse gemeentehuis. Bezoekers kregen er een kortingscoupon van vijftien procent op het eerste nieuwe pakket van streekproducten dat wordt gelanceerd: de borrelplank. Deze is er in drie varianten: € 14,95, € 24,95 en € 39,95. Interesse, meer weten? Kijk op de website.



Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

VAN VOLLE AGENDA NAAR ÉÉN AFSPRAAK DIE TELT!

Staat maandag 28 juli al rood omcirkeld in jullie agenda? Dan is het tijd voor de 49ste editie van Daags na de Tour Boxmeer. Zelf leef ik – als rondebaas – al maanden naar deze dag toe. Mijn agenda stond dan ook boordevol afspraken voor Daags na de Tour Boxmeer.

Het organiseren van een evenement als Daags na de Tour is in de loop der jaren 'a hell of a job' geworden. Meer regeltjes, strengere veiligheidseisen, stijgende kosten en bezoekers die last minute bepalen of ze komen of niet. Uitdagingen waardoor verschillende event-organisatoren er inmiddels de brui aan geven. In Boxmeer niet. Aan enthousiasme bij bestuur, technische commissie en vrijwilligers geen gebrek. Een hobbel op de weg? Daar fietsen wij om heen.

Zelf dronk ik de afgelopen weken tal van koppen koffie met sponsoren. Wat fijn dat we ieder jaar weer op ze kunnen rekenen. En dan waren er nog tal van bijeenkomsten met diverse stakeholders, zoals horeca, gemeente en veiligheidsdiensten. Allemaal nodig om er op 28 juli voor iedereen één groot feest van te maken.

En de wielrenners? Je zou ze bijna vergeten! Natuurlijk is Daags na de Tour weer één groot wielerfestijn. Van jonge kids die debuteren op hun loopfiets tijdens de Dikke Banden Race tot aan handbikers die voor het eerst in Boxmeer rijden. Van verrassende namen in het damespeloton tot collega's die strijden voor de bedrijvenbokaal. En niet te vergeten: profs die hopelijk fantastisch hebben gereden in de Tour de France. In de Giro d'Italia konden we recent in ieder geval al genieten van diverse Nederlandse overwinningen.

Tot maandag 28 juli!

PS Sponsor je nog niet, dan maak ik natuurlijk nog tijd voor je in mijn agenda.



Als ondernemer deel je dagelijks meer dan je denkt. Ideeën, inzichten, strategieën. Maar wie helpt jou om cijfers te verbinden aan groei? Bij Countus Mill vertalen we jouw data naar concrete kansen. We zorgen ervoor dat je tijd hebt om te ondernemen, terwijl wij zorgen voor een solide basis. Samen bouwen we aan jouw succes – én die successen vieren we ook. Countus Mill. Daar reken je op. Bel ons of bezoek www.countus.nl.

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

Countus
daar reken je op

Go Online

Hands-on marketingbureau voor bedrijven die willen groeien

Bekijk onze casevideos

Bakker Bart

nabuurs

SEO | SEA | WEB

goonline.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

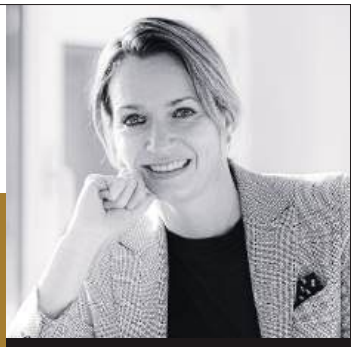
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



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



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

www.kerstenfinancieeladvies.nl

Kersten
financieel advies

dé expert
in uitzenden
en premium
payrolling

indivinu *hoogstpersoonlijk*
Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.indivinu.nl



Slooten van den Bogaart

VERMOGEN IN BOX 3: VAN PRETBOX NAAR OUT OF THE BOX

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 blijft zichzelf opnieuw uitvinden. Daarbij blikt het voortdurend vóóruit en blijft het meedenken met zijn klanten. Dit keer: over de op handen zijnde wijzigingen rond box 3. Tijd om eruit te stappen met ons vermogen?

Sinds we in Nederland het zogenaamde boxenstelsel hebben, werd box 3 alom bekend als de 'pretbox.' Vermogen werd weliswaar belast, maar bij een goede fiscale begeleiding kon het vermogen gedecimeerd worden. Jarenlang konden eigenaren van onroerende zaken geheel of nagenoeg geheel zonder belastingheffing huizen verhuren, werden beleggingen tegen een te laag verondersteld rendement in de belastingheffing betrokken en werden schulden geheel in mindering gebracht op het vermogen.

Doorn in het oog

Voor DGA's was box 3 een ware pretbox. Mooie rendementen en ook nog eens belastingvrij. Een doorn in het oog voor iedere Staatssecretaris van Financiën. Nederland zou Nederland niet zijn als we maatregelen treffen die in no time de gederfde inkomsten dienen te compenseren. Over een paar jaar worden werkelijke huren belast en mogen slechts de rentelasten op schulden als kosten in mindering hierop gebracht worden. Verder worden de veronderstelde rendementen op een (te) hoog percentage vastgesteld.

Out of the box

Tijd om out of the box 3 te stappen met ons vermogen. Want dat is het leuke van ons huidige belastingstelsel. We hebben drie boxen om uit te kiezen. Tenminste als je de spelregels volgt. Vermogens gaan we parkeren in box 2. In normaal Nederlands bedoelen we, dat we een B.V. gaan oprichten en ons vermogen in deze B.V. onderbrengen. In een B.V. worden al sinds de vorige eeuw de werkelijke opbrengsten belast. Maar je mag wel alle kosten in mindering brengen. Onderhoud, afschrijvingen, verzekeringen, enzovoort. Natuurlijk, de heffing in de vennootschapsbelasting is wel 19%, maar in box 3 betaal je 34% belasting. De heffingsgrondslag is dus niet alleen lager, het tarief ook.

Is dit te mooi om waar te wezen? Nou nee. Het vergt mogelijk wel een investering aan de voorkant, maar de return on investment (ROI) is mogelijk te overzien. Laat uw adviseur zijn of haar werk maar eens doen. Bij zonnepanelen was de ROI een paar jaar geleden ook laag, maar daar steekt de politiek dan snel een stokje voor door subsidies af te schaffen. In de vennootschapsbelasting zijn de regels al sinds jaar en dag hetzelfde.



ING in gesprek met Boerderijwinkel Verdaasdonk

‘GENIETEN VAN **KLANTCONTACTEN** EN **REURING**’

Boerderijwinkel Verdaasdonk is het geesteskind van Peter en Marie-Claire Verdaasdonk. Wat ooit begon als tuinbouwbedrijf, met verkoop van eigen producten, ging in de loop van de tijd over naar een heuse winkel, met – op zeker – moment vijf vestigingen in de regio. Na pittige (corona)tijden en gewijzigde strategie wordt er nu weer vooruit geblikt met de bouw van een loods voor opslag en logistiek. En er kwam een nieuwe huisbankier. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en een gedreven, groene ondernemer.

Peter Verdaasdonk en zijn vrouw Marie-Claire startten in 1995 hun onderneming, nadat beiden waren afgestudeerd. De ouders van Peter hadden hier in Sint-Anthonis koeien en varkens en mijn twee broers zijn erin doorgegaan. Omdat ik van jongs af in de tuinbouw gewerkt had, ben ik hier zelf gestart.



Peter Verdaasdonk (l.) en Martijn Leurs.

Gewoon een stuk wei omgeploegd, groente geteeld en wel zien hoe het zou gaan. Bordje aan de weg."

Pioniers

In de loop der jaren groeide de verkoop van eigen producten. Rond 2010 besloot het echtpaar zich meer op de winkel en minder op teelt te richten. "Om twee redenen. We wilden de risico's beperken van het veilingsysteem; je weet van te voren nooit de opbrengst. Daarnaast genieten we beiden erg van het contact met de eindklant, de consument. En ook de reuring die dat brengt in je onderneming."

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.

Martijn ziet in deze ontwikkeling een perfect regionaal voorbeeld van een nieuwe invulling voor een agrarische onderneming. "Peter en Marie-Claire hebben bovendien in een vroeg stadium een nieuwe fase weten in te luiden. Daarin zijn ze absoluut pioniers geweest."

Keukentafel

Peter vervolgt: "Sinds 2015 telen we enkel nog asperges zelf. We groeiden naar vijf winkels: Sint-Anthonis, Cuijk, Boekel, Mill en Boxmeer. Toen we de coronacrisis eenmaal achter ons hadden, kwam de energiecrisis. Grondstoffen werden duurder, huren gingen omhoog, lonen stegen. We kozen ervoor drie winkels te sluiten, Sint-Anthonis en Boxmeer bleven over. Dat was een enorme stap. Tegen alle adviezen in. Maar wij zeiden: 'We gaan het toch doen.' Alles werd netjes afgehandeld en daarbij wisten we ook nog een gezonde basis te houden. In 2024 waren we op het niveau van onze oude omzet en klantenbestand. Intussen zijn we al weer verder." "Een razend knappe prestatie", vult Martijn aan.

Peter Verdaasdonk zocht vervolgens contact met René Dings van Credion, expert in bedrijfs- en vastgoedfinancieringen voor het mkb in de regio Noord-Limburg. Er moest een nieuwe loods komen ter vervanging van de oude kas, die nu vooral voor opslag en logistiek wordt gebruikt. "Deze financieringsadviseur bekeek onze plannen en stuurde ze rond naar verschillende financiers. De ING reageerde meteen, met een indicatief voorstel. Onze huisbank was traag. Al snel zaten Martijn, René, Marie-Claire en ik – letterlijk – om de keukentafel. Daarbij kregen wij tweeën weer het gevoel dat we helemaal in het begin van onze onderneming ook hadden: we konden ons verhaal en onze emoties kwijt en er werd goed geluisterd. Het gevoel was goed. Na het definitieve voorstel bleken de ING-condities ook nog eens gunstiger te zijn."

Gevoel overbrengen

Bij Boerderijwinkel Verdaasdonk zijn 27 mensen in dienst, zo'n 18 fte. "We verkopen veel streekproducten, maar zijn zakelijk als het om de inkoop gaat. De klant is zeer prijsbewust, in Boxmeer misschien nog meer dan hier in Sint-Anthonis. Maar van een plaatselijke teler kun je niet verlangen dat hij onder de kostprijs verkoopt. Dat betekent dat je kostentechnisch helaas niet álles uit de eigen regio kunt halen."

Peter Verdaasdonk is *klantminded*: "Het gaat om het gevoel dat we overbrengen. Wij halen dat zwarte blaadje bij de bloemkool er wél af. Het is de beleving. We laten de klant de keuze. Bieden bijvoorbeeld ook paprika's met een deukje aan. Maar dan wel met mooie exemplaren ernaast. De klant moet kunnen zeggen dat ze hier keuze hebben." En het gaat niet om groenten en fruit alleen. Daarnaast is er vlees, barbecuepakketten en catering. "We maken veel ook zelf: wraps, soepen, sauzen, maaltijdsalades, jam. Er werken vijf mensen in de keuken."

Nooit stil

Peter en Marie-Claire Verdaasdonk willen de tweeling Ellen en Lieke Willems niet ongenoemd laten. "Zij werken al een jaar of tien hier, ooit begonnen als vakantiekracht. Zij zijn onze rechterhanden en een ook mede het gezicht van de winkels. Met hen bespreken we onze strategie, waarbij we altijd uitgaan van onze eigen kracht." Daarom wil het ondernemersechtpaar met de nieuwe loods een volgende slag staan: fijner en efficiënter gaan werken. "Verder willen we nog meer klanten nieuwsgierig maken. Door dingen te organiseren: kleine evenementen, proeverijen, een aspergedag. We staan hier nooit stil."

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

STILTE ALS BRANDSTOF VOOR IDEEËN

De zomervakantie staat voor de deur – hét moment om even helemaal niets te doen. Geen school, geen werk, geen verplichtingen. Alleen maar tijd voor jezelf. En dat is precies wat we zo hard nodig hebben.

In een wereld vol prikkels en constante activiteit is het verleidelijk om altijd bezig te zijn. Toch blijkt uit onderzoek dat juist momenten van rust en verveling essentieel zijn voor onze creativiteit en veerkracht. Hoogleraar cognitieve psychologie Stefan van der Stigchel legt uit dat afwezigheid van prikkels ons concentratievermogen herstelt, waardoor nieuwe ideeën kunnen ontstaan tijdens momenten van dagdromen of een wandeling in de natuur.

Verveling biedt ruimte voor zelfreflectie en helpt ons om onze gedachten en gevoelens beter te begrijpen. Het stelt ons in staat om onze reacties op bepaalde situaties te analyseren en om beter met onze emoties om te gaan. Dit bevordert de ontwikkeling van emotionele intelligentie, wat essentieel is voor gezonde relaties en effectieve communicatie.

Dus, laat deze vakantie niet alleen een tijd van rust zijn, maar ook een periode van creatief herstel. Gun jezelf de ruimte om te vervelen, te dagdromen en nieuwe ideeën te laten ontstaan. Want soms is nietsdoen juist het beste wat je kunt doen.





De Industriële Kring presenteert:
themagroep Duurzaamheid & Energie

ENERGIEBESPARING, ENERGIEHUBS, KLIMAATADAPTATIE EN CIRCULARITEIT

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 Bedrijventerreinverenigingen (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 vier inhoudelijke thema's. De deskundigheid wordt bijeengebracht in themawerkgroepen, met daarin vooral vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven: Identiteit & Communicatie, Arbeidsmarkt & Onderwijs, Infrastructuur & Ruimte en Duurzaamheid & Energie. In dit artikel aandacht voor deze laatste themagroep.

Grote uitdagingen

De uitdagingen op het gebied van duurzaamheid zijn groot: het klimaat verandert in rap tempo, energie en grondstoffen worden schaarser en duurder, de biodiversiteit neemt af, én er is een stikstofcrisis. De urgentie om de eigen onderneming en daarnaast de bedrijventerreinen te verduurzamen is bij de meeste partijen glashelder. Ondernemers in de gemeenten Bergen, Gennep en Land van Cuijk willen de verduurzaming op de bedrijventerreinen in de drie gemeenten versnellen. Daartoe ondertekenden drie wethouders, platform AgriFood Tech en de IK in 2022 een Green Deal.

Samen met de elfhoofdige themawerkgroep, onder voorzitterschap van Tom Wienhofen, gesteund door projectmanager Edward Troost, werd een Plan van Aanpak opgesteld met vier doelen/actielijnen voor 2030: 'energiebesparing en duurzame opwek,' 'energiehubs en samenwerking,' 'klimaatadaptatie, vergroening en vitale bedrijventerreinen,' 'circulaire economie.'

Ambities

Die ambities zijn concreet gemaakt (in percentages ten opzichte van het jaar 2021). Men wil meer duurzame energie: in 2030 zou de gezamenlijke hoeveelheid zonnestroom én windenergie met de helft toegenomen moeten zijn. Dan dienen ook alle kantoorpanden te voldoen aan energielabel A (landelijke regelgeving). Het percentage verharde oppervlakte moet dan met eenderde afgenomen zijn. Verder wil men dat in 2040 tachtig procent van het aardgas vervangen is door duurzame energiebronnen. De ruimte voor groen en water wil men met iets minder dan de helft laten toenemen. Tot slot hebben de bedrijven op de terreinen hun productieprocessen dan zo ingericht dat afval wordt gezien als grondstof voor nieuwe producten, met minimale uitstoot en verspilling. Een vijfde, meer algemeen doel is het informeren, verbinden en activeren van ondernemers. Tom Wienhofens motivatie sluit daarbij aan: "Wij nemen graag het collectief mee vanuit onze betrokkenheid met het thema. Neem circulaire economie; best een moeilijk onderwerp. Maar als je het heel platslaat, dan zie je dat je als collectief veel kracht hebt om daar goede dingen in te bereiken. Want er moet wel actie komen. Wij zijn intrinsiek gemotiveerd om dat met ons gemixte gezelschap te bereiken."

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



De Green Deal wil verduurzaming op de bedrijventerreinen in de regio versnellen.


Projectmanager Edward Troost (l.) en werkgroepvoorzitter Tom Wienhofen.

HOE EEN **WEGOMLEIDING** ZORGDE VOOR EEN **NIEUWE TOEKOMST** VOOR **KEURSLAGER** OVERLOON



Alle wegen leiden naar Rome. Of naar een nieuwe toekomst, zoals bij Raimon en Mieke Basten. Dankzij een wegomleiding kwamen ze langs een slagerij in Overloon. En allebei dachten ze hetzelfde: zou dit iets kunnen zijn? Wat begon met een nieuwsgierige blik door de winkelruit, groeide uit tot een serieuze bedrijfsovername van de slagerij, het pand én de bijbehorende bedrijfswoning. Met hulp van Rabobank en OOvB adviseurs en accountants.

Raimon en Mieke leerden elkaar kennen op de slagersvakschool, werkten ruim veertien jaar los van elkaar in het ambacht, kregen twee kinderen en droomden al langer van een eigen zaak. 'Maar dan komt het ineens op je pad', zegt Mieke. 'We zagen die winkel en het onderbuikgevoel schreeuwde eigenlijk om actie. We zijn gaan googelen, stuurden een mail naar de winkeleigenaar en hebben uitgelegd wie we zijn en wat we doen.' Er volgde een traject van gesprekken, stiltes, twijfel en nieuwe hoop. Maar de eigenaar zag het in eerste instantie niet zitten. 'Hij was eigenlijk niet toe aan een verkoop', zegt Raimon. Maar een paar weken later ging toch de telefoon.

Onderbouwd bod en financieel plan

Zodra duidelijk werd dat de overname alsnog kon doorgaan, schakelden Raimon en Mieke Joop Verbruggen in, adviseur bedrijfsfinancieringen bij OOvB adviseurs en accountants. Hij hielp het plan concreet te maken. 'We wilden een goed onderbouwd bod en een financieel plan waar we zelf volledig achter stonden', zegt Mieke. Joop: 'Je hoeft als ondernemer niet alles zelf te weten. Maar je moet wel weten waar je voor kiest. Raimon en Mieke wisten dat precies en stonden open voor advies.' Joop schreef een financieringsmemorandum waarin alles samenkwam: de overname van de winkel, de aankoop van het pand én de financiering van de bedrijfswoning. Dat legde hij voor aan meerdere partijen, waarbij de keuze uiteindelijk viel op Rabobank.

Nick Jansen, adviseur MKB bij Rabobank, kijkt terug op een soepele samenwerking. 'Wij hebben de financiering mogelijk gemaakt waarmee ze het hele plaatje konden realiseren. Wat erg hielp in het proces, was dat Joop een realistisch verhaal op papier had gezet. Dan kan ik intern snel schakelen.' Volgens Nick is het bij dit soort trajecten vooral belangrijk dat het verhaal klopt. 'Ik zie twee mensen met ervaring in het vak, die realistisch zijn over wat ze kunnen en willen. En die alles zelf op tafel brengen, inclusief de opbrengst van hun vorige woning. Dan weet je als bank dat je te maken hebt met mensen die er écht voor gaan.'

Meedenken

Voor Raimon en Mieke voelde het alsof er een team voor hen aan het werk was. 'We hielden zelf de regie, maar hadden met Joop en Nick echt een team achter ons', zegt Mieke. 'Het mooie van dit traject was dat iedereen zijn rol pakte. En dat werkt alleen als je elkaar vertrouwt.' Nick beaamt dat. 'Het verhaal van Joop stond als een huis: daar zien wij als Rabobank wel toekomst in.' Zijn tip voor andere ondernemers? 'Wacht niet tot je alles op orde hebt, maar kom op tijd met je plannen. Een goed idee verdient het om onderzocht te worden. En hoe eerder je erbij bent, hoe beter we kunnen meedenken.'

Spareribs in trek

Op 2 april 2025 openden het stel de deuren van hun slagerij. Sindsdien is het elke dag een komen en gaan van klanten. De taakverdeling is helder: Raimon doet de inkoop, productie en worstmakerij, Mieke runt de winkel, zorgt voor een mooie gevulde toonbank en houdt de klantcontacten warm. 'We hebben het grootste deel van het assortiment behouden, maar voegen ook onze eigen dingen toe', vertelt Raimon. 'De spareribs bijvoorbeeld, die verkochten we de eerste weken al 40 tot 50 stuks per week. En toen wisten we nog maar net hoe de oven werkte.'

Voor Mieke en Raimon is de grootste wens vooral doorgaan met waar ze mee bezig zijn. 'Over vijf jaar hopen we hier nog steeds te staan, met een winkel die draait, klanten die terugkomen, en vlees waar we trots op zijn. Van Nederlandse bodem en ambachtelijk bereid: dat vinden wij heel belangrijk.'

Ook plannen voor bedrijfsovername?
Ondernemers ondersteunen op belangrijke momenten, ook met onze kennis en netwerk, dat is onze ambitie. Wil jij weten hoe Rabobank jou kan helpen? Neem dan contact op met **Nick Jansen**, adviseur MKB in de regio Land van Cuijk en Maasduinen, via 06-12171609 of nick.jansen@rabobank.nl.





Ommnia Systems

‘WIJ ZIJN **DIE ADVISEUR** DIE **HELPT BIJ ALLE ENERGIEVRAGEN**’

De realiteit van de energietransitie dwingt ons meer dan ooit tot energiebesparing. Hoe gaan prestaties en comfort van jouw installaties en gebouw(en) samen met verduurzaming ervan? De gebruiker wil vaak nóg meer comfort, de eigenaar wil juist de kosten drukken. Een comfortabel binnenklimaat tegen zo laag mogelijke energiekosten lijkt een tegenstrijdigheid, maar Ommnia Systems maakt het mogelijk. En dat tegen het licht van de naderende GACS-verplichting. Ommnia Systems heeft antwoord met een zelfontwikkelde module.

Op 1 januari 2026 gaat de wettelijke verplichting Gebouwautomatisering- en Controlesystemen (GACS) in. Gebouwen met een verwarming- of koelinstallatie vanaf 290 kW thermisch vermogen (koelen en/of verwarmen) moeten vanaf 2026 beschikken over een GACS dat voldoet aan deze eisen. Deze GACS sorteert voor op de (Europese) CSRD, de verplichte duurzaamheidsrapportage, waardoor al sinds vorig jaar steeds meer bedrijven verplicht worden om te rapporteren over de impact van hun activiteiten op mens, milieu en maatschappij. De overheid wil hiermee stimuleren dat panden sneller en slimmer worden verduurzaamd. Vooropgesteld: het gaat hier vooralsnog om grootverbruikers, bedrijven die veel verwarming en/of koeling gebruiken. Maar als per 1 januari 2030 de regelgeving volledig ingevoerd zal zijn, ligt de norm nog op



Luc Cuijpers, senior accountmanager (l.) en Michel Rouwens, algemeen directeur.

Kennissessie Smart Connected Buildings, een terugblik

Ommnia Systems richt zich daarbij (ook) op de (regionale) installateurs. Waar Ommnia het onmisbare voortraject doet, leggen zij immers de oplossingen aan. Ommnia ziet installateurs graag als ambassadeurs, en verenigde deze ondernemers uit het Land van Cuijk en Noord-Limburg op donderdag 17 april voor een symposium in Hotel Cuijk. Vanuit de branchevereniging vertelde een gastspreker over GACS.

Samenwerkingsplatform

De bijeenkomst leidde tot een – informeel – samenwerkingsplatform waarbij ruim dertig installatiebedrijven kennis gaan uitwisselen om gebouweigenaren te helpen bij het verduurzamen van hun panden. De ondernemers spraken na afloop uit geregeld bijeen te willen blijven komen voor kennisdeling en het afstemmen van ontwikkelingen. Volgens Ommnia is dit een manier om klanten beter te informeren en innovatie in de gebouwde omgeving te versnellen. “Niet alleen verbinden we bouwdisciplines en installaties via het platform, maar ook mensen met een gedeelde missie”, aldus Mark Janssen, een van de twee algemeen directeuren van Ommnia. De samenwerkende bedrijven willen gebouweigenaren in de komende periode bij gaan praten over de veranderende regelgeving. Volgens het platform kunnen ondernemers tot wel dertig procent besparen op energie- en exploitatiekosten als zij tijdig investeren in slimme gebouwbeheer en installatietechniek.

‘slechts’ 70 kW, vergelijkbaar met het verbruik van drie huishoudens, waarmee het gros van de bedrijven in beeld komt. Daarbij gaat het er niet om wat er op de jaarlijkse gas- of stroomrekening staat, het werkelijke verbruik dus, maar voor welk nominaal vermogen er aan installaties in het bedrijf aanwezig is.

Uitdagingen in de markt

Ommnia koppelt zijn energiemanagementsysteem aan allerlei verschillende gebouwfuncties. Monitoring via modules, die Ommnia Systems zelf bouwt. De eerste geeft inzicht: wat gebeurt er, hoe ziet mijn energie en comfort ‘eruit’? De tweede toont aan waar het fout gaat of beter kan. De derde is de alarmeringmodule. Deze verzamelt alle storingen en prioriteert de alarmen. Dit is één module: ‘waar zitten afwijkingen = alarmeren.’ De vierde module biedt oplossingen. Moet ik aan mijn installatie sleutelen? Moet ik iets blokkeren of juist vrijgeven? Meer zonnepanelen leggen? Batterij(en) plaatsen? Met deze adviezen voor een oplossing, kan een ondernemer richting de installateur. Bedrijven die het GACS-label moeten zien te bemachtigen, dienen per 1 januari 2026 te gaan meten om aan te kunnen tonen dat er maatregelen zijn getroffen om te verduurzamen. Daarvoor is een nulmeting nodig. Luc Cuijpers, senior accountmanager bij Ommnia Systems: “Iedereen wil zijn energieverbruik reduceren en tegelijk prestaties en comfort verhogen of minimaal gelijk laten blijven. En dat bij uitdagingen in de markt: netcongestie, cybersecurity, CO_2-reductie. Die eerste stap naar het inzichtelijk maken van energieverbruik, begint met meten. Ons energiemanagementsysteem doet dat, en het levert inmiddels bewezen diensten. Het systeem met dashboard is inmiddels bij meerdere bedrijven actief en heeft al tot innoverende inzichten geleid. Daarmee duiken wij tot ín de installatie.”

In actie komen

“Wij zijn de adviseur die jou helpt bij alle energie- en comfortvraagstukken. GACS schuift gebouwautomatisering en energie helemaal in elkaar. Wij vinden het energiegebeuren daarin bovenliggend, want van daaruit ga je naar je gebouwautomatisering. Dwingender gezegd: willen we de netcongestie oplossen, dan moeten we nu echt in actie komen om slimmer met energie achter de meter om te gaan. Wat is de beste oplossing voor mijn pand? Ommnia helpt de regio voorbereiden op een toekomst waarin energie-efficiëntie en prestatie centraal staan.”

Bindels Buiten Beleving

RELAXTE SETTING OP DE 'VRIJDAG BINDELS BORREL'



Elke tweede vrijdag van de maand

De vrijdagmiddagborrel bij Bindels Tuinen wordt elke tweede vrijdag van de maand gehouden, van mei tot en met september. De tweede, op 13 juni, is zojuist geweest. Bij het sluiten van dit magazine waren daarvoor al drie keer zoveel aanmeldingen binnen dan voor de eerste editie. De volgende zijn op 11 juli, 8 augustus en 12 september. Elke vrijdagmiddagborrel duurt van 16.00 tot 19.00 uur. Opgeven kan via de website.

BINDELS BUITEN Beleving

"Wat een fijne ervaring was de VRIJBIBO! De setting was perfect: buiten in een prachtige tuin, waar je meteen het gevoel kreeg even helemaal weg te zijn van de dagelijkse drukte. De sfeer was informeel en ongedwongen, precies wat je verwacht van een goede borrel." De gangbare term 'vrijmibo' kreeg daarbij een Oeffeltse variant: 'Vrijdag Bindels Borrel'.

De inspiratietuin van Bindels Buiten Beleving was onlangs het decor voor een nieuw initiatief: de vrijdagmiddagborrel voor ondernemers. Wesley Jordans van JK Automatisering liet spontaan zijn reactie achter op de aanzet van collega-ondernemer Roy Bindels. Deze stelt zijn showtuin open om ondernemers er op een geheel ongedwongen sfeer van gedachten te laten wisselen. Geen lidmaatschap, geheel vrijblijvend, geen gespreksleider. "Het gaat om de interactie", legde hij eerder uit.

Rondzingen

Bindels Buiten Beleving is hovenier voor particulier en bedrijf. Rondom het bedrijfspand in Oeffelt is een 'inspiratietuin' ingericht. "We geloven dat samenkomen in een inspirerende omgeving leidt tot mooie ideeën en samenwerkingen", stelt Roy Bindels. "En waar kan je beter proosten op het ondernemerschap dan hier, waar buitenbeleving centraal staat?" Naast een achttal opgaven kwamen er ook spontaan nog aardig wat bezoekers opdagen. Roy Bindels is er blij mee, maar uit niettemin nogmaals het verzoek om je vooraf aan te melden. "Dan kunnen we daar op sturen. Natuurlijk zijn er mensen die even de kat uit de boom kijken, maar we merken dat ons initiatief nu al begint rond te zingen. Wij waren op een beurs en daar vertelden mensen dat ze er iets over gelezen hadden. En nu hopen we daarnaast op mond-tot-mondreclame."

'Aanrader'

Wesley Jordans schreef nog meer: "Onder het genot van een hapje en een drankje was het makkelijk om met anderen in gesprek te komen. Er hing een warme, gezellige energie – of je nu voor het netwerken kwam of gewoon voor de gezelligheid. De hapjes waren smakelijk en goed verzorgd, en de drankjes ruim voldoende. Kortom: een heerlijke manier om de werkweek af te sluiten. VRIJBIBO is absoluut een aanrader voor wie op zoek is naar een relaxte, sociale setting in een mooie omgeving. Ik kijk al uit naar de volgende editie!"
Ook Joris Vervoort, van Vervoort Transport & Logistics, liet een berichtje na: "Wat een ontzettende gastvrijheid bij Bindels Buitenbeleving, leuke sfeer en de perfecte plek om met collega-ondernemers te netwerken."



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

wout ICT ANYTIME

ICT voor ZZP en MKB

Reparatie · Verkoop · Cloud · Websites

Dorpsstraat 6A • 5446 AN, Wanroij • +31 (0) 485 210 966 • info@woutict.nl

WWW.WOUTICT.NL

Adviseert.
Produceert.
Monteert.

Aben RECLAME

abenreclame.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.

In de strijd tegen netcongestie:

Stortlocatie Haps in beeld als smart energy hub



De Stortlocatie Haps is bij de gemeente Land van Cuijk nadrukkelijk in beeld als dé plek waar een smart energy hub gerealiseerd zou moeten worden. Een smart energy hub biedt ruimte voor E-laden van vrachtwagens en andere duurzame brandstoffen, in combinatie met een batterij waarin duurzame opgewekte energie kan worden opgeslagen. Hieraan kan een truckparking met aanvullende voorzieningen zoals een horecafunctie het plaatje compleet maken. Met de aanleg van zonnepanelen en opslagcapaciteit (batterij) zou de elektriciteitsvraag en -productie samen met het aan te haken Bedrijvenpark Laarakker (dat immers aan de andere kant van de A73 ligt) voor een belangrijk deel in evenwicht gebracht kunnen worden. Een slim Energiemanagement Systeem maakt het tot een Smart Energy Hub.

De verkenning begon al zeven jaren geleden, toen de toenmalige gemeente Cuijk op zoek ging naar een parkeerplek voor vrachtwagens, om overlast in de afzonderlijke voormalige gemeenten terug te dringen. Truckparking is een onderdeel van het totale plan, daarover verderop meer. Arjan Eising, projectmanager gemeente Land van Cuijk: “Dat was inderdaad de aanzet. Kort daarop startten we een vooronderzoek hoe we voor Bedrijvenpark Laarakker vraag naar en aanbod van energie (overschot aan stroom door opwekking via zonnepanelen) met elkaar konden verbinden. Enexis noemde de netcongestie toen al als opkomend probleem, wat de aanleg van nog meer zonnepanelen bemoeilijkte. De uitkomst van het onderzoek: de komst van een gezamenlijke batterij/opvangfaciliteit.”

Aantrekkelijke optie

“De Stortlocatie Haps is de beste locatie volgens ons. De stortplaats zelf is sinds ongeveer 2000 niet meer in gebruik. Je kunt er een smart energy hub aanleggen, met voorzieningen voor E-laden voor vrachtwagens. Door de hoogte is er vanaf de snelweg zelfs niets van te zien, waardoor het een aantrekkelijke optie wordt. Het gaat om 26 hectare, zo’n veertig voetbalvelden, waarvan circa 14 hectare plat vlak is. De rest is hellend, te benutten voor bijvoorbeeld de aanleg van zonnepanelen. Ter vergelijking: Bedrijvenpark Laarakker meet 90 hectare bruto, waarvan 66 hectare uitgeefbaar is.”
Wat zou er moeten komen? Batterijcapaciteit voor opwek, en opslag en laden, in verbinding staand met Laarakker. Aanbod van diverse duurzame brandstoffen. E-laden voor trucks, in combinatie met truckparking. Een horecafunctie en kantoorruimte voor bedrijven gelieerd aan energietransitie. Arjan Eising: “We kunnen dan dankzij de eigen batterij stroom bufferen. Daarvoor is alleen de stroom uit de zonnepanelen op locatie niet voldoende – de zon schijnt niet altijd. Er zal gekeken worden naar alternatieve, aanvullende energiebronnen. Bovendien is een koppeling met het stroomnet van Bedrijvenpark Laarakker een voorwaarde, bijvoorbeeld vanuit een van de grotere ondernemers, voor de energievoorziening op de korte termijn.”

Samen optrekken

Wethouder Maarten Jilisen van Financiën & Economie legt uit dat de locatie eigendom is van de Omgevingsdienst Brabant-Noord. “Een samenwerkingsverband



Arjan Eising, projectmanager gemeente Land van Cuijk (l.) en wethouder Maarten Jilisen.

van gemeenten en provincie, dus de gemeente Land van Cuijk heeft daarmee een groot aandeel in de ondergrond."
Afvalverwerker Attero is concessiehouder op de locatie. In feite een expoitant-in-ruste. Ook zij heeft belang bij invulling van de locatie. Aanleg van zonnepanelen ligt voor Attero mogelijk exploitatietechnisch het meest voor de hand.
"Maar de gemeente Land van Cuijk heeft daar óók bepaalde ideeën", vervolgt Arjan Eising: "Er zijn méér kansen, vandaar dat we daarin gezamenlijk willen optrekken. Uit onderzoek bij Bedrijvenpark Laarakker blijkt al dat er behoefte is aan zo'n twintig gigawattuur, wat ongeveer gelijkstaat aan de opbrengst van de zonnepanelen op Laarakker. Dat zijn echter cijfers van zo'n twee jaar geleden; de stroombehoefte door de elektrificering bij bedrijven groeit nog altijd. Daarbij komt dus nog de elektrificering van de vrachtwagens. Uit het haalbaarheidsonderzoek blijkt dat het een exploitabel plan is."

'Netcongestieverzachter'

Wethouder Jilisen: "We willen dit nu dan ook écht verder uitwerken in een ontwerpfase. Daarvoor hebben wij dit project aangemeld bij de Regio Deal, in het kader van duurzame bedrijventerreinen. Bijna elke gemeente heeft wel een project ingediend, maar wij zijn de enige die het haalbaarheidsonderzoek voorbij zijn. Het project zou grofweg voor de helft gesubsidieerd kunnen worden, de rest moeten we zelf bijpassen."

"Als we na de zomer, als er uitsluitsel is, een contract kunnen tekenen met het Rijk, dan kunnen we de opdracht verstrekken voor de ontwerpfase. Met een jaar doorlooptijd zouden we eind 2026 met de realisatie kunnen beginnen. Mogelijk kunnen ook andere gebruikers buiten het park aanhaken. Enexis ziet het plan in ieder geval als een 'netcongestieverzachter', deze komen bovenaan hun prioriteitenlijst voor toekenning van nieuwe grootverbruikersaansluitingen."

Een 'smart' of een 'clean' energy hub?

Een ***smart energy hub*** is een meer geavanceerde vorm van een energy hub, gericht op het optimaliseren van de energievoorziening, kostenverlaging en het verbeteren van de betrouwbaarheid van het energienetwerk. Daarvoor wordt een energiemanagementsysteem toegevoegd, die vraag en aanbod koppelt.
Een ***clean energy hub*** is een tank-, laad- of bunkerstation waar minimaal twee alternatieve duurzame energiebronnen worden aangeboden, vaak gericht op zwaar goederenvervoer. Daarmee huist er op Bedrijvenpark Laarakker al een clean energy hub: GreenPoint.

Kijk voor meer informatie ook op landvancuijk.nl



Loonbedrijf Jakobs Sambeek heeft primeur in Land van Cuijk

'NEGENTIG PROCENT **MINDER SPUITMIDDEL** NODIG BIJ **PRECISIESPUITEN'**

Loonwerkers in de agrarische sector spelen een onmisbare rol in de bedrijfsvoering van boeren. Ze zijn niet alleen leverancier van machines en arbeid, maar ook partner in de verduurzaming. Want net als de boeren zelf staan zij voor de uitdaging om slimmer, efficiënter en duurzamer te werken. Loonbedrijf Jakobs uit Sambeek laat zien hoe dat kan, met een primeur in het Land van Cuijk: de aanschaf van een innovatieve spotsprayer voor grasland.

Een spotsprayer is een plaatsgerichte spuitmachine die precies daar bestrijdingsmiddel spuit waar het nodig is. Dat klinkt eenvoudig, maar de technologie erachter is hoogstaand en toekomstgericht. De broers Theo (53) en Roel (50) Jakobs investeerden in een Allgäu RumboJet 880 spotsprayer, een machine die onkruid in grasland herkent en pleksgewijs bestrijdt. Het resultaat? Tot negentig procent minder gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, terwijl het gras beter groeit en het milieu aanzienlijk minder belast wordt.

Precisie met camera's en AI

De machine is indrukwekkend om te zien: bijna negen meter breed in uitgeklapte toestand, met een behuizing van rode zeilen die de camera's en sproeiers beschermen tegen licht en wind. In elke behuizing bevinden zich twee camera's met een rekenunit die de beeldherkenning uitvoeren en de bijbehorende magneetventielen aansturen. Opvallend is de relatief kleine tank bovenop de machine. "Waar we met een veldspuit normaal 300 liter water met gewasbeschermingsmiddel per hectare nodig hebben, spuiten we nu maar 100 liter op 4,5 hectare", legt Theo Jakobs uit. De kracht van de spotsprayer zit in de technologie. De RumboJet is uitgerust met geavanceerde camera's en kunstmatige intelligentie (AI). De camera's scannen het grasland, per seconde rijsnelheid maakt



De RumboJet spuit alleen het onkruid in het grasland: duurzaam en efficiënt.

de RumboJet 90 beelden en de software herkent onkruidsoorten zoals ridderzuring, paardenbloemen en Sint Jakobskruid. Op die plekken wordt gericht gespoten. Zo blijft het gras, inclusief waardevolle klaver, onaangetast.

Verduurzaming als drijfveer

De broers Jakobs zagen de RumboJet vorig jaar op een beurs in Biddinghuizen. "De machine is ontwikkeld door twee Duitse studenten", zegt Roel. De boers zagen de innovatie als een aanvulling binnen hun bedrijf. De keuze past bij de filosofie van het bedrijf: blijven innoveren en bijdragen aan een duurzamere landbouw. "Boerenbedrijven worden groter en moeten efficiënter en duurzamer werken. Wij willen daarin mee en hen ondersteunen met nieuwe diensten."

Het loonbedrijf is al langer actief met innovatieve oplossingen, zoals het zaaien van afrikaantjes in plaats van grondontsmetting voor een betere bodemkwaliteit. "Je wilt onderscheidend zijn en met de tijd meegaan", zegt Roel. Naast Theo en Roel werkt ook Theo's vrouw Suzanne in het bedrijf; zij doet de planning en boekhouding. Twee vaste medewerkers en een pool van zzp'ers ondersteunen het team in drukke periodes. Zowel de kinderen van Theo en Suzanne als die van Roel hebben interesse in het loonwerk.

Grasland van hoge kwaliteit

Goed gras is de basis voor gezond vee en hoge melkproductie. De RumboJet herkent ongewenste kruiden als ridderzuring, paardenbloemen en Sint Jakobskruid. "Onkruiden die waardevol voedergras verdringen en die snel vermeerderen", legt Theo uit. Onkruidbestrijding in kruidenrijk grasland was eerder onmogelijk of handwerk, met deze spotsprayer kan het wel. Grasklaver en kruidenrijk grasland zijn zo voor melkveehouders interessantere teelten. Het spuiten gebeurt bij voorkeur in het voor- of najaar omdat dan de sapstroom van de planten naar de wortel loopt en het middel het meest effectief is. "Een spotsprayer levert veel besparing van bestrijdingsmiddel op met minder actieve stof per hectare wat beter is voor het milieu, de gewassen en voor de gezondheid van mens en dier", legt Theo uit.

GLB ecopunten

De RumboJet wordt getrokken door een tractor met een up-to-date gps-systeem. De spuitmachine communiceert met de gps en kan zo met grote precisie spuiten. Roel: "We hebben ook in nieuwe gps-techniek op deze tractor geïnvesteerd. Via een tablet kunnen we tijdens het werk instellingen aanpassen en controleren of alles geraakt is."

De data van de gespoten percelen wordt opgeslagen en doorgestuurd naar kantoor. Daar maakt Suzanne zogenoemde taakkaarten, die dienen als bewijs richting de overheid. "Melkveehouders krijgen hiervoor ecopunten in het kader van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) van de EU. Dit past binnen de nadruk die het GLB legt op duurzaamheid en milieu", legt Roel uit.

Schakel in de voedselketen

Met de aanschaf van de RumboJet laat Loonbedrijf Jakobs zien hoe loonwerkers een sleutelrol spelen in de verduurzaming van de voedselketen. Door te investeren in technologie die het milieu ontziet en boeren helpt bij hun duurzaamheidseisen, versterken zij hun positie als volwaardige ketenpartner.

Natuurlijk blijft het ook een economische uitdaging. "De investeringen moeten we terugverdienen. Maar met deze machine kunnen we boeren in de regio een unieke dienst bieden. We hopen veel hectares gras te mogen beschermen met deze technologie", besluit Theo.



Roel (l.) en Theo Jakobs bij de tank van de spotsprayer met realtime monitoring van tankinhoud en verbruik.



Veldsink Land van Cuijk

DE **ZEKERHEID** BIJ **VASTE TAXATIE**...

Maurice Veltmeijer, Bart Siroen, Kerensa Breddels-Lam en Mark Fransman (v.l.n.r.)

Veldsink Land van Cuijk maakte de afgelopen jaren een sterke groei door binnen de zakelijke markt op gebied van verzekeren en advisering in risicobeheer. De gedeelde toekomstvisie met Veldsink Gennep maakt het werkgebied niet alleen geografisch groter; de samenwerking betekent ook een belangrijke opschaling in kritische grootte van het kantoor. Dat heeft geleid tot een uitgebalanceerd team van adviseurs waarbij uiteindelijk de klant de vruchten plukt van een grotere organisatie.

Daarbij maakt de samenwerking met toonaangevende verzekeraars en beursmakelaars het mogelijk complexe grootzakelijke relaties te voorzien van passend advies en bemiddeling in, uiteindelijk als sluitpost, een verzekeringsproduct.
Het belang van het juiste advies is vanzelfsprekend onmiskenbaar. Welke risico's kun je als bedrijf zelf dragen, welke risico's kun je beperken of zelfs uitsluiten en welke risico's verleg je naar een verzekeraar? Een onderdeel van het advies is het vaststellen van de verzekerde waardes voor een gebouw, inventaris en voorraden. Kies je voor een zogenaamde open polis of voor een polis op basis van vaste taxatie of een garantieregeling vanuit verzekeraars. De keuze vooraf kan achteraf veel impact hebben op de uiteindelijke schadeafhandeling en daarbij de rol van (contra)expert.

Schade is nooit prettig…

Bart Siroen, vestigingsmanager en zakelijke adviseur bij Veldsink Land van Cuijk, spreekt klare taal: "Als er bij schade achteraf blijkt dat verzekerde waardes niet overeenkomen met de werkelijke waardes dan is er sprake van over- dan wel onderverzekering. Bij een onderverzekering heeft de klant daar last van, maar ook de contra-expert in het goed kunnen afhandelen van de geleden schade. Hoogstwaarschijnlijk is er dan in het adviestraject onvoldoende aandacht geweest voor het vaststellen van de verzekerde waardes of zijn tussentijdse investeringen niet gemeld bij verzekeraar."
"Wij adviseren altijd voor het verzekeren van gebouwen, huurdersbelangen en inventaris op basis van vaste taxatie door een gecertificeerd taxatiebureau. De getaxeerde waardes worden overgenomen door verzekeraar. Voor een gebouw is de taxatie over het algemeen zes jaar geldig, voor inventaris is de geldigheid drie jaar. Dan is er in principe geen sprake van onderverzekering. Zijn collega Maurice Veltmeijer, van Veldsink Gennep, legt uit: "Aan een open polis ligt geen taxatierapport ten grondslag. Hierbij is de kans groot dat verzekerde in het geval van schade aan bijvoorbeeld inventaris wordt geconfronteerd met een uitkering op basis van dagwaarde. Daarnaast is de kans op onderverzekering van gebouwen en/of inventaris aanzienlijk. Zonder een taxatierapport moet je bijvoorbeeld zelf met een overzicht van je inventaris komen. Daar komt bij dat er bij schade een afschrijving zal plaatsvinden."

Niet gaan interpreteren…

Kerensa Breddels-Lam, contra-expert bij Coolen Expertise in Den Bosch, sluit hierbij aan: "Het is niet onze voorkeur dat wij de polis gaan interpreteren, hierover moet vooraf zijn nagedacht. Het is zeker van toegevoegde waarde wanneer het intermediair die uitleg zelf kan geven zodat hierover geen onduidelijkheid kan bestaan. Zijn er bewuste keuzes gemaakt in de polis? Als partijen daar overeenstemming over hebben, dan is dat uiteindelijk in het belang van de klant. Door goede samenwerking tussen het intermediair en contra-expert kun je dingen helder uitleggen aan experts en verzekeraar. Mocht een verzekerde ons in willen schakelen, dan is het bovendien belangrijk dat dit zo snel mogelijk gebeurt. Dan staan we vanaf het eerste moment náást de klant. Ik kan de polis niet veranderen, maar we kunnen wel belangrijke punten vooraf doorspreken. Met het verstrijken van de tijd wordt dat steeds moeilijker."
Bart Siroen: "Eerlijk is eerlijk: vroeger vonden intermediairs contra-expertise 'lastig.' Alsof je gecontroleerd werd. Die fase is voorbij, want iedereen moet zijn werk gewoon goed hebben gedaan. We zien zelfs steeds meer de waarde in van contra-expertise, omdat begeleiden van een schade véél tijd kost en wij bijvoorbeeld geen bouwkundigen zijn, waar zij uiteraard wél alle kennis van hebben. Dus ook wij erkennen dat samenwerking tussen contra en intermediair in het belang van de klant is, zolang ieder elkaar de ruimte gunt zijn of haar ding te doen."

Duidelijkheid versus discussie…

Mark Fransman, zakelijk adviseur bij Veldsink Land van Cuijk, vult aan: "Als schade zich voordoet, kan het advies goed zijn, maar wat als de verzekerde bedragen tekort schieten? Bij vaste taxatie hoeft niemand te twijfelen." Een tussentijdse investering? Bij grote schades heeft 80 procent te maken met onderverzekering, rekent Kerensa Breddels-Lam voor. "Bij vaste taxatie wordt iets dat verloren is, vergoed conform het getaxeerde bedrag. Bij een open polis moeten we gaan inventariseren. Dat kan altijd discussie opleveren, zeker als alles zo goed als verloren is of überhaupt nog herkenbaar is. Dat is extra lastig, want een ondernemer moet dóór. Niemand denkt eraan dat 'ie morgen wel eens niets meer kan hebben. Dus lees ook die clausules goed door. En zorg dat je bijvoorbeeld technische keuringen netjes doorloopt."

De kracht van een goed intermediair…

Maurice Veltmeijer: "Emoties spelen hoog op na een schade. Het is van belang dat je als ondernemer in het begin meteen met de juiste partijen kunt schakelen. Ook de (contra-) expert hoort daar bij."
Bart Siroen sluit aan: "Juist daarom zoeken wij 'de verzekeraar die bij de klant past.' En gaan we periodiek met de klant aan tafel zitten voor een risico-inventarisatie en kijken of verzekerbare risico's nog passend zijn verzekerd bij verzekeraars. Dat is de kracht van een goed intermediair, niet vanachter ons bureau, maar op locatie."

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 Opti-Cool Aircosystemen

'PRETTIG CONTACT EN ERG GOEDE COMMUNICATIE'

"We gaan altijd eerst bij de klant op gesprek. En dan willen we weten: gaat het om koelen of juist verwarmen om daarmee op gas te besparen? 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 met de daarbij behorende service waar je vele jaren gelukkig mee bent."

Aan het woord is Marco Gommers, eigenaar en koeltechnisch adviseur van Opti-Cool. Het bedrijf werd tien jaar geleden opgestart in Malden en streek later in Cuijk neer. Inmiddels is er een warme band met Hofmans at Home. "We kwamen Twan en zijn onderneming al regelmatig tegen, maar we kenden elkaar nog niet persoonlijk", vertelt Marco Gommers. "Op zeker moment heeft iemand op kantoor geopperd om hem eens uit te nodigen voor een gesprek hier. Dat werd een leuk contact."

Vooruit helpen

"Vervolgens gingen wij hier in Cuijk met onze kantoorruimte aan de slag en heeft Twan gezorgd voor de afwerking van de vloeren en voor de raambekleding. Waarna hij ons een opdracht gaf een airco



te plaatsen. Zo helpen we elkaar vooruit: als ik een project zie waarbij interieurinrichting om de hoek komt kijken, dan stuur ik deze relatie naar Hofmans. En omgekeerd, als Twan een klant tegenkomt met een aircovraag, dan weet hij waar wij zitten."

"Hofmans at Home communiceert erg goed en is heel helder over de planning. Ze laten precies weten in welk tijdslot ze komen en dat waardeer ik. Bovendien zijn de medewerkers stuk voor stuk prettige mensen. Het is net Opti-Cool, joh", klinkt het lachend. "Serieus, ook wij communiceren helder naar onze klanten, zijn goed bereikbaar, handelen problemen snel en vakkundig af en delen duidelijke informatie op onze website."

"We komen elkaar binnenkort weer tegen, want we gaan onze showroom opknappen. Net als de keuken en de kantine, en daarin komen ook vloeren en raambekleding van Hofmans at Home."

Specialist in airco's

Al ruim tien jaar installeert Opti-Cool uitsluitend aircosystemen: zo'n duizend per jaar. De onderneming heeft een sterke groei doorgemaakt en richt zich daarbij voornamelijk op de particuliere markt, maar bedient uiteraard ook zakelijke opdrachtgevers. Vanuit Cuijk bedient men een gebied grofweg tussen Nijmegen en Venlo. De regio Veenendaal-Ede wordt bediend vanuit de vestiging in Veenendaal. Opti-Cool kiest voor van oudsher sterke kwaliteitsmerken uit de aircowereld, zoals Mitsubishi en Daikin. Opti-Cool onderscheidt zich bovendien als specialist die zich puur op aircosystemen richt.



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

vantienen

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



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

GELUKKIG NOG NET OP TIJD

Sommige cliënten zijn laat met het regelen van hun zaken of zelfs zo laat dat het bijna te laat is. De man tegenover mij valt in de laatste categorie. Altijd gezond geweest, bloeiend bedrijf opgebouwd, nu heeft hij echter te horen gekregen dat hij een ongeneeslijke hersentumor heeft.

Naast alle emoties die dit met zich meebrengt, is er ook de zorg voor het bedrijf. Zijn zoon wil het bedrijf overnemen, maar de man aan tafel vreest dat zijn zoon hierbij weerstand zal krijgen van zijn zus. Meneer heeft na de scheiding zijn dochter nooit meer gezien. Zij zou het haar broer lastig kunnen maken bij het overnemen van het bedrijf.

Ik vertel de man dat we in een testament kunnen bepalen dat zijn dochter een bedrag in contanten krijgt ter grootte van haar erfdeel en verder niets. Financieel gezien komt ze hiermee niets te kort, maar ze kan geen aanspraak maken op spullen uit de nalatenschap van meneer, zoals de aandelen in het bedrijf. De zoon zou dan alle spullen krijgen. Verder zou meneer het deel van zijn dochter nog kunnen verkleinen om daarmee zijn zoon wat te bevoordelen.

Het concept wordt opgemaakt en naar meneer gemaild. De volgende dag belt de zoon. Vader heeft een hersenbloeding gekregen en ligt in het ziekenhuis. Volgens de zoon is meneer helder maar zijn de prognoses nog slechter. Drie uur later zit ik aan het bed van meneer (die gelukkig inderdaad nog helder is) en teken de akte. Diezelfde avond overlijdt meneer. Dit keer waren we net op tijd, maar het is beter de zaken eerder te regelen.

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

SCHIJNZELFSTANDIGE (WERKNEMER) OF ECHTE ZZP'ER PER 1 JUNI 2025

Sinds 1 januari 2025 kijkt de Belastingdienst weer scherp naar ZZP'ers. Blijkt achteraf dat een zelfstandige eigenlijk een werknemer is, dan volgt meteen een naheffing loonheffingen. In 2025 blijven boetes nog achterwege, maar dat is vanaf 2026 anders.

Vertrouw niet langer op de oude modelovereenkomst. Sinds 6 september 2024 worden er geen nieuwe versies goedgekeurd en geldt de Keuzehulp *Voorkom schijnzelfstandigheid*.

In Den Haag ligt het wetsvoorstel VBAR klaar. De kern daarvan is: wie werkt onder leiding en toezicht is een werknemer, ongeacht wat de factuur zegt. Invoering staat gepland voor 1 januari 2026. VBAR introduceert ook een tariefsignaal. Verdient een zzp'er minder dan ongeveer € 37 per uur – de grens stijgt mee met het minimumloon en springt op 1 juni 2025 naar dat bedrag – dan vermoedt de wet een dienstverband. De opdrachtgever/werkgever moet dat vermoeden actief weerleggen.

Praktische tips

Geef de zelfstandige echte ondernemersvrijheid – eigen locatie, middelen, planning én meerdere opdrachtgevers. Leg afspraken in duidelijke taal vast en bewaar facturen, marketing en investeringen als bewijs. Gebruik de webmodule als gratis thermometer, maar maak daarnaast een helder dossier voor extra zekerheid. De Arbeidsinspectie pikt deze signalen op en controleert actief in sectoren met veel zzp'ers. Ligt het uurtarief onder € 37 per uur? Overweeg dan een hoger tarief of bied een arbeidsovereenkomst aan. Naheffingen kunnen vier jaar terugwerken en leiden tot cao- of pensioenclaims, ook kunnen verzekeraars dekking weigeren. Wie nu orde schept, houdt de regie en voorkomt een dure (fiscale) kater.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

Wux en BGM Infra

NIEUWE WEBSITE WEERSPIEGELT IDENTITEIT VAN AMBITIEUZE AANNEMER

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 corporate website van BGM Infra. Deze weerspiegelt de identiteit van de multidisciplinaire aannemer, toegewijd aan het uitvoeren van integrale projecten in ondergrondse infrastructuur.



De nieuwe website is een zichtbaar resultaat van de professionaliseringsslag die de gehele organisatie heeft gemaakt. Floor Bindels, freelance marketeer bij Controvers, werd ingeschakeld om deze opdracht uit te voeren. "Het professionaliseren komt voort uit de wens van BGM Infra om door te groeien naar hoofdaannemer. Daaruit ontstaat vraag naar personeel en dus ook extra marketinginspanningen. Nu is de website vaak het online visitekaartje. We wisten dat we daar een slag in wilden maken: de site stond niet voor datgene waar BGM Infra voor staat of wil staan."

Sterk werkgeversmerk

Daarop startte het traject met de vraag: wat is onze identiteit? "Dat is het startpunt voor employer branding. We wilden immers een sterk werkgeversmerk creëren. In september vorig jaar kwamen we in contact met Wux. Gezien de periode van nieuwe aanbestedingen moest de website in januari van dit jaar klaar zijn. Dat is gelukt."
Lisa Robins, HR Business Partner bij BGM Infra, werd ook in het proces betrokken. "We hebben onze medewerkers bevraagd en bijvoorbeeld projectfoto's bij hen opgevraagd. Floor schakelde daarnaast een videomaker en een fotograaf in. Dat leverde beelden op die qua sfeer goed passen bij de nieuwe website, een groot contrast met de vorige. Daar was het allemaal best statisch. Bovendien is er een Werken Bij-pagina bijgekomen, met méér dan enkel de kale vacatures."
Arjan Schiebroek, directeur Marketing & HR bij BGM Infra, merkt op: "Ook het persoonlijke karakter van het bedrijf komt erin terug. Als voice-over voor de video werd Frank Lammers aangetrokken, die zelf spontaan met de kreet *Doede mee?* op de proppen kwam." Dat is nu een vaste tagline.

'Vertaalslag cruciaal'

Volgens Arjan Schiebroek is de vertaalslag van de identiteit cruciaal geweest. "We moesten het goede verhaal naar buiten brengen. En dat zie je terug in de bedrijfsvideo en op de site, met alle intenties tot samenwerking die we hier hebben. Je moet je voorstellen dat het plan gemaakt werd vanuit HR-initiatief. Er kwam een MT, een nieuwe structuur, nieuwe afdelingshoofden. Daarbij wilden we vanuit onze eigen identiteit het verhaal brengen wat de mens in ons bedrijf kenmerkt. Dat is namelijk een manier om met de juiste mensen buiten ons bedrijf in contact te komen." En concreet: "Een goede uitvoerder? Die mag zich altijd melden!"
"Ook met opdrachtgevers zijn we een netwerk aan het opzetten, om ook zelf contracten binnen te halen. We willen *top of mind* worden, hoofdaannemer, en zo ziet de markt ons ook steeds meer. Zeker als je voor netbeheerders, zoals Enexis, werkt, liggen contracten vaak voor vele jaren vast, dus dat geeft zekerheid. Daarnaast gaan we ook onze pool van onderaannemers verder uitbouwen. Onze vindbaarheid voor werkzoekenden



Floor Bindels, Lisa Robins, Arjan Schiebroek, Mika de Bruijn en Yannick Vendelmans (v.l.n.r.).

en opdrachtgevers is nu al veel beter. Daar heeft Wux een wezenlijke rol in gespeeld. We communiceren nu echt vanuit onze identiteit, gericht op onze doelgroepen."
Een belangrijk onderdeel de komende jaren, is de energietransitie. Grotere projecten waarbij soms hele wijken worden aangepakt voor onder meer verduurzaming of het tegengaan van netcongestie. Zo werkt de Cuijkse aannemer vooral ónder de grond, maar de impact zie je overal!

Drempelverlagend

Yannick Vendelmans, als mede-eigenaar van Wux betrokken bij het klantcontact met BGM Infra: "Een website is een afspiegeling van hoe je bedrijf intern georganiseerd is. Ziet deze er netjes uit en is deze in begrijpelijke taal geschreven, dan werkt dat voor werkzoekenden en nieuwe klanten drempelverlagend. Bovendien wilden we het persoonlijke karakter van het bedrijf erin terugbrengen, met veel mensen in beeld en teksten die passen bij BGM. Nog iets: BGM Infra heeft zestig busjes op de weg; dat zijn allemaal rijdende reclamezuilen. Daarom is het zo belangrijk dat de website écht laat zien wie BGM is en waar ze voor staan."

Mika de Bruijn is lead digital designer bij Wux en ontwierp de site. "Deze is niet per se heel technisch. Maar waar het hier wél om gaat is dat de site het wezen van het bedrijf dient te weerspiegelen. Hoe is de onderneming 'van binnen'? Dat is belangrijk om je als werkgeversmerk neer te zetten. Mijn uitdaging was om het voor beide doelgroepen (werkzoekenden en opdrachtgevers) duidelijk te houden. Dat was op de oude site niet het geval. Bovendien wilde BGM Infra een zakelijke site met een menselijke ondertoon. Daarom voelt 'ie heel professioneel en tegelijk dichtbij."

Cequra en Accommodation Management

VEILIGHEID VOOR PERSONEEL EN WINKELKLANT



Met Cequra heeft Megens Elektrotechniek een specialistisch bedrijf in de markt in duurzaam energieadvies en SCIOS Scope-veiligheidsinspecties. Opdrachtgevers kunnen er terecht voor onder meer de energie-audit EED en het Energielabel, maar ook de inspecties van elektrische installaties SCIOS Scope 8, 10 en 12. Veiligheid en energiebesparing staan bij overheden en bedrijven op de radar. Zo verricht Cequra onder andere de veiligheidsinspecties voor alle Zeeman-winkels in Nederland.

Het verzorgingsgebied van Cequra ligt onder meer binnen de cirkel Nijmegen, Utrecht, Den Bosch en Venlo. Maar voor grote projecten, (winkel)ketens en landelijke klanten is de specialist door het hele land te vinden. Businessmanager Edwin Oudshoorn legt uit: "Het is in ieders belang dat veiligheid in een werkomgeving gegarandeerd wordt. Niet alleen voor medewerkers en ondernemers zelf, maar uiteraard ook voor de klanten en bezoekers. Cequra zorgt voor een omgeving waar iedereen zich veilig voelt en prettig werkt. Dit doen we door de veiligheidsinspecties SCIOS Scope 8 (Arbowetgeving), Scope 10 & 12 (brandveiligheid) uit te voeren. De inspecties worden afgemeld bij SCIOS, de garantie voor veiligheid."

Optimaal gebruik

Het Beuningense Accommodation Management is een technisch facilitaire beheersorganisatie. Het levert professionele oplossingen voor alle vraagstukken met betrekking tot huisvesting waar bedrijven tegenaan lopen. Managers van Accommodation Management 'zijn dagelijks bezig met het vinden van de integrale oplossing voor optimaal gebruik van elke vierkante meter bedrijfsruimte', aldus Delano van Lien, bedrijfsleider.
"Wij verzorgen het technisch beheer en het correctief en planmatig onderhoud voor onder meer de Zeeman-winkels in de Benelux. Via Zeeman kwam onze samenwerking met Cequra tot stand, waarna Cequra de inspecties is gaan verzorgen voor alle Zeeman-vestigingen in Nederland. Accommodation Management is de beheerder van die overeenkomst, als beheerder van de elektra-installaties in alle Zeeman-winkels."

Goed georganiseerd

Cequra verricht elk jaar voor zo'n honderd winkels de periodieke inspecties op de methodiek van Scope 8 en 10. Met ruim 450 Zeeman-winkels, is elke vijf jaar ieder



pand geïnspecteerd. “Cequra is voor ons een landelijke partner. Eventueel herstelwerk wat uit inspecties voortkomt, laten we regionale partners uitvoeren. In totaal hebben we 150 partners in de Benelux. Niet alleen in elektrotechniek, maar ook in bijvoorbeeld ongediertebestrijding of dakonderhoud.”

Delano van Lien noemt de samenwerking met Cequra ‘degelijk.’ “We werken zo’n anderhalf jaar samen, wat betekent dat er één vol onderhoudsjaar is afgerond. Wat ons nu al is opgevallen, is dat Cequra voortvarend te werk gaat met dit plan-matig onderhoud. Ze nemen de tijd voor ons en focussen vervolgens volledig. In ons eerste jaar was al het werk rond april al klaar en hadden wij er geen omkijken meer naar. Dat geeft aan dat Cequra goed georganiseerd is.”

Delano van Lien, bedrijfsleider Accommodation Management (l.) en Edwin Oudshoorn, businessmanager Cequra.

“Cequra gaat voortvarend te werk met plannatig onderhoud”

Koning Willem I College FoodTour

SCHOOLVOORBEELD VAN PRAKTIJKGERICHT EN ONDERNEMEND ONDERWIJS

De weergoden maakten het keer op keer spannend: houdt de tiende editie van de FoodTour Cuijk het droog? Maar studenten van het Koning Willem I College, horecaondernemers en publiek konden op die laatste zondag in mei, tegen vijven, opgelucht adem halen. Ook de jubileum-aflevering kon als geslaagd in de boeken. Al was zij dat eigenlijk bij voorbaat al: "Een mooiere hybride leeromgeving, praktijkgericht, inter-disciplinair maar vooral ook ondernemend kunnen wij niet bedenken", aldus projectleider Rolf Asbroek.

Van onderwijs naar evenement. Voor de tiende keer organiseerden studenten van het Koning Willem I College Land van Cuijk als afstudeerproject een food & hospitality-evenement: de KW1C Food-Tour Cuijk. Deelnemers konden genieten van een van de vier verschillende culinaire wandelingen door Cuijk, waarbij op elke route tien gerechtjes werden geserveerd. De studenten werkten voor hun afstudeer-opdracht samen met 36 plaatselijke (cen-trum)ondernemers uit de foodbranche, die er hun culinaire aanbod mee op de kaart kunnen zetten, zowel letterlijk als figuurlijk.

Gegroeid

In 2014 is de FoodTour gestart vanuit ROC de Leijgraaf. Het bleek een succes. Het evenement groeide in tien jaar uit van 60 naar 1333 deelnemers en veertig deel-nemende bedrijven, de partners. Centrum-management Cuijk omarmt dit initiatief en ondersteunt daar waar mogelijk. In 2017 is een vijfjarige samenwerkingsovereenkomst getekend, die ieder jaar stilzwijgend wordt verlengd. Mede door de FoodTour kan Cuijk laten zien wat het culinair te bieden heeft. Fun fact: alle 1333 tickets voor dit jaar waren binnen een minuut verkocht.



De zestien studenten hebben zich volgens Rolf Asbroek, community manager bij het Koning Willem I College Land van Cuijk, van hun beste kant laten zien om het eve-nement opnieuw tot een succes te maken. Verdeeld over vier groepjes zijn studenten uit het derde jaar van de opleidingen Horeca en Toerisme & Recreatie vier maanden bezig geweest elk onderdeel van A tot Z voor te bereiden. Deze 'account-managers' benaderden partners en regel-den de promotie, het eten, de tenten, vergunningen, muziek en wat al niet meer.

Evenwichtige route

De in totaal 1333 deelnemers (het maxi-mum in de huidige opzet) kregen tijdens de route elk tien gerechtjes voorgeschoteld. Rolf Asbroek: "Dat betekent dat de veertig standhouders elk 333 gerechtjes maken. Onze studenten voeren alle gerechten die binnenkomen in een speciaal computer-programma in en stellen zo een evenwich-tige route samen. Je wilt immers niet dat in één route bijvoorbeeld alle zoete gerechtjes zitten, maar dat ook vlees- en visgerechtjes mooi verdeeld zijn in een gevarieerd programma."
Steffie, studente Toerisme & Recreatie geniet van de bedrijvigheid op het Louis Jansenplein, startpunt die zondag. "Op deze dag krijgen we hulp van de eerste-jaars met hand- en spandiensten. Dat doet de school nu voor het tweede jaar om ook de eerstejaars erbij te betrekken; over twee jaar mogen zij dit immers zelf gaan doen. In het voortraject hebben wij part-ners bezocht en uitgelegd wat we van hen



Community manager Rolf Asbroek (l.) en de studenten Asanke en Steffie.

verwachtten. Na het doorkrijgen van de gerechtjes, zijn wij de routes gaan bepalen en konden de routekaarten worden ontworpen. De opzet is natuurlijk elk jaar hetzelfde, maar zo weet het publiek wat het van de FoodTour mag verwachten."

'Het is gewoon fun!'

Asanke, student Horeca, vult aan: "Dat is precies de kracht ervan. Sommige partners doen al tien jaar mee. Goede promotie voor hen en het is ook gewoon supergezellig op de dag zélf. Want voor ons is het nu min of meer klaar en dus kunnen we lekker rondlopen en wat kletsen met alle partners en deelnemers. Je legt ook heel makkelijk contact met het publiek. En dat maakt het leuk, want het zijn voor een belangrijk deel de contacten met mensen waarom je juist een opleiding als deze volgt."

Steffie: "Het is gewoon fun! Al kan de voorbereiding best stressvol zijn en veel energie kosten. Je krijgt nog een last-minute afzegging, bijvoorbeeld, en dan moet je weer schakelen, improviseren."

Rolf Asbroek haakt in: "Dit project is voor het keuzedeel 'Evenementen', een heus examenvak. Daarmee is het misschien wel het mooiste voorbeeld van ons praktijkgericht en hybride onderwijs: niet alleen organiseren, maar ook uitvoeren. En nogmaals: de studenten regelen álles: zij ontzorgen de horeca, doen de ticketverkoop (gegarandeerde inkomsten voor de horeca), verzorgen de social media, staan de pers te woord."

Steffie: "Het is een mooie opzet naar later. We werken dit jaar voor het eerst samen met het Merletcollege, waarbij docenten van beide onderwijsinstellingen gezamenlijk optrekken. Zij hebben een eigen gerechtje gemaakt." Asanke beaamt: "Het is mooi dat iedereen zijn verantwoordelijkheid neemt. Je kunt dit echt niet in je eentje." Het laatste woord is aan de community manager: "De FoodTour verbindt, er lopen hier grote groepen families, vrienden en kennissen. De lokale betrokkenheid maakt het zo succesvol. En als je daar dan ook nog eens onderwijs aan kunt koppelen, dan krijg je iets om je vingers bij af te likken!"


Gemeentehuis Cuijk, 1957

95 JAAR VAN DER HORST AANNEMERS

Van bolderkar en kerkbank tot ‘next level bouwen’

Een kleine timmerwerkplaats, daar begint het allemaal mee in Langenboom. In 1930, onder de naam Van Bommel & Van der Horst. Wat begint met reparaties aan de bolderkar van de boer en het maken van kerkbanken, groeit ondanks de crisis al snel uit tot een echt aannemersbedrijf. Dat in de jaren zestig en zeventig tot ver buiten de regio naam maakt als kwaliteitsbouwer van utiliteitsprojecten. Die naam draagt het tegenwoordige Van der Horst aannemers nog altijd. De onderneming heeft ‘vindingrijk bouwen’ tot handelsmerk gemaakt. Zich als geen ander verplaatsend in de opdrachtgever en daarmee onderscheidend, ook in complexe situaties. Intrinsiek gemotiveerd om duurzaam te bouwen.

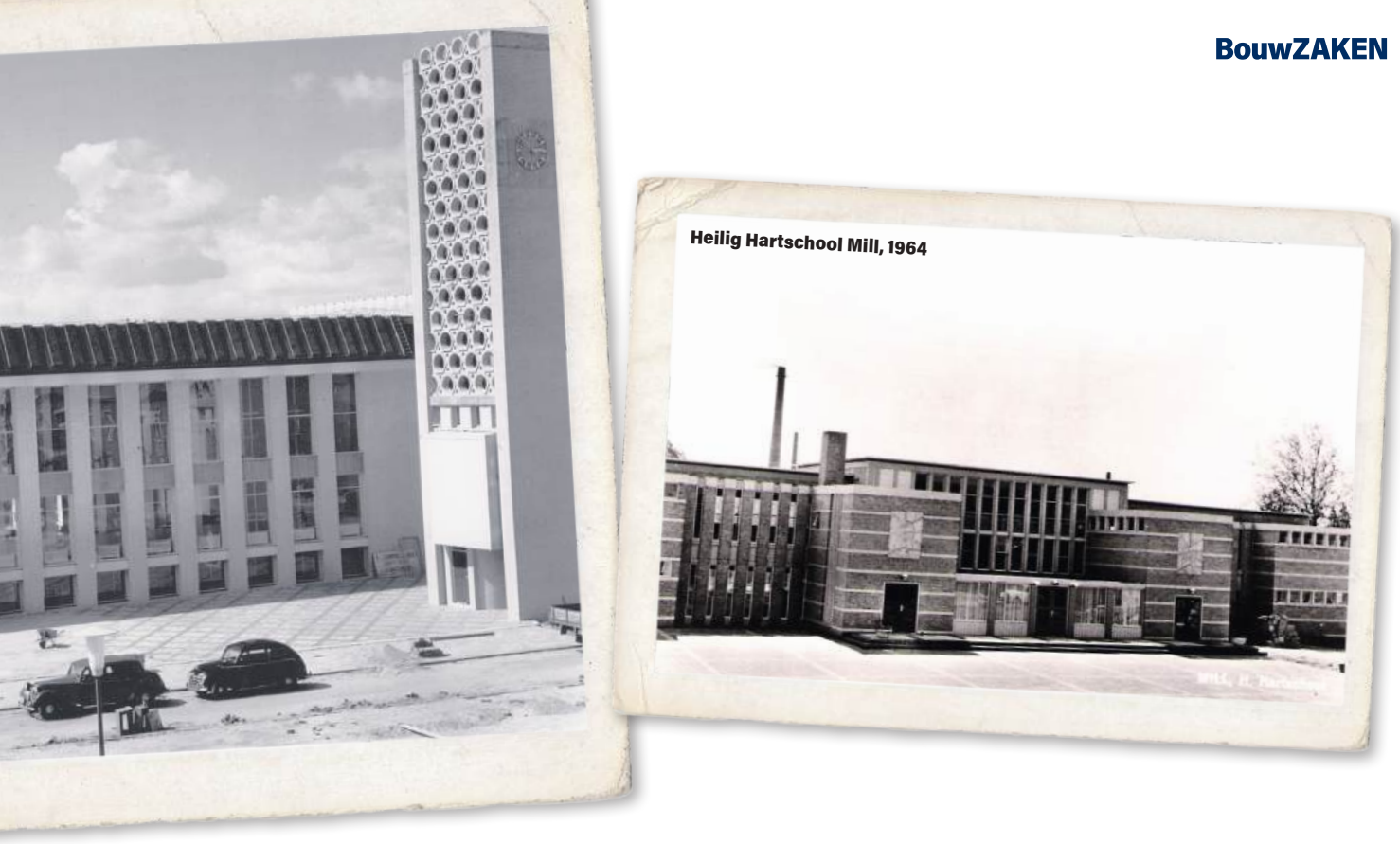
Dat ‘naam maken’ begint al in de jaren vijftig. Van Bommel & Van der Horst krijgt aansprekende opdrachten toegewezen. In 1953 de Concertzaal annex sportzaal in Mill, een jaar later de Landbouwhuishoudschool in Cuijk, in 1955 de brandweerkazerne en in 1956 het gemeentehuis in Cuijk. Nog weer een jaar later de lagere landbouwschool in Sint-Anthonis. Twee jaar later bouwt men de kleuterschool en de vglo-school in Langenboom.


Ted van Schijndel (l.) en Antoon van der Horst.

De reputatie als kwaliteitsbouwer van utiliteitsprojecten begint Van Bommel & Van der Horst vooruit te snellen: de lijn die is ingezet in de vijftiger jaren, wordt in de swinging sixties moeiteloos doorgetrokken. Met name de bouw van de kerk in Best – gestart in 1964 – maakt indruk. Van Bommel & Van der Horst onderscheidt zich opnieuw in een samenwerking met gerenommeerde architecten.

Doorzetten in crisistijd

Gerrit van Bommel en Tien en Ton van der Horst manifesteren zich die jaren als de directeuren van de tweede generatie. Zij sturen hun onderneming door een turbulente tijd. De oliecrisis van 1973 doet de wereld schoksgewijs beseffen dat groei niet oneindig is. Een tweede oliecrisis, in 1979, zal zelfs leiden tot een wereldwijde economische crisis, tot ver in de jaren tachtig voelbaar. De goede banden met de gemeente Cuijk worden in 1976 nog eens aangehaald met een grootscheepse renovatie van sigarenfabriek Victor Hugo, ingericht als dienstencentrum. Het decennium sluit met de nieuwbouw van lagere school ‘t Stekske in Langenboom.



De jaren tachtig beginnen somber. De utiliteitsbouw sleept Van Bommel & Van der Horst door een donker tijdsgewricht, ditmaal in de vorm van opdrachten voor bankgebouwen, bibliotheken en sporthallen, zoals De Looierij in Mill en De Wis in Langenboom.

Derde generatie en een nieuwe naam

In 1993 stapt Gerrit van Bommel uit de onderneming. De derde generatie maakt zijn opwachting. De neven Antoon en Marc van der Horst gaan beiden na hun hts-opleiding in het bedrijf aan de slag. Zij nemen het formeel over in 1997. In 2001 gaat Tien van der Horst met pensioen. Nog eens drie jaar later gevolgd door Ton van der Horst, laatste van de tweede generatie. Het nieuwe directeursduo gaat met ongekend elan van start. In 2007, bij het 75-jarig bestaan, lanceert het tweetal een nieuwe bedrijfsnaam: Van der Horst aannemers. De ondernemingsdrift werkt: de orderportefeuille loopt voller en men wint terrein terug als 'kwaliteitsbouwer van utiliteitsprojecten.' Er zijn grote projecten voor Fitland: ruim dertig sportcentra met daarbij XL-vestigingen in Leiden, Sittard en Helmond. Van der Horst is sinds de oprichting van kliniek ViaSana in Mill de vaste huisaannemer. Tot op de dag van vandaag zijn zij nog steeds betrokken bij verbouwingen en renovatiewerkzaamheden binnen de kliniek.

Circulair, omdat het móet

Door de sterke groei volgt in 2011 bedrijfsverhuizing naar Het Spoor in Mill. In 2015 wordt de onderneming voortgezet door Antoon van der Horst. Hij geeft in 2024 het stokje door aan Ted van Schijndel, tot dan commercieel directeur. Antoon blijft nauw betrokken als eigenaar en directieadviseur. Duurzaamheid en circulair bouwen zijn intussen de sleutelwoorden. Geen afval meer. Alles wat we gebruiken, moeten we in de toekomst kunnen hergebruiken. Wat die toekomst nog meer zal brengen? Antoon van der Horst, bestuurslid van Bouwkring Brabant-Noordoost waarbij 44 (familie)bouwbedrijven zijn aangesloten: "In duurzaamheid, emissieloos bouwen, ontwerpverantwoording en circulair bouwen heeft ons bedrijf altijd en zonder uitzondering voorop gelopen. Het is onze intrinsieke motivatie. Het zit in onze genen, we zijn het aan onszelf verplicht. Neem ons eigen bedrijfspand, hier in Mill. Het stamt uit 2010, maar was toen al een energiepositief gebouw! De vermeden uitstoot aan CO_2 is 500 ton, goed voor het 15.600 aan te planten bomen."

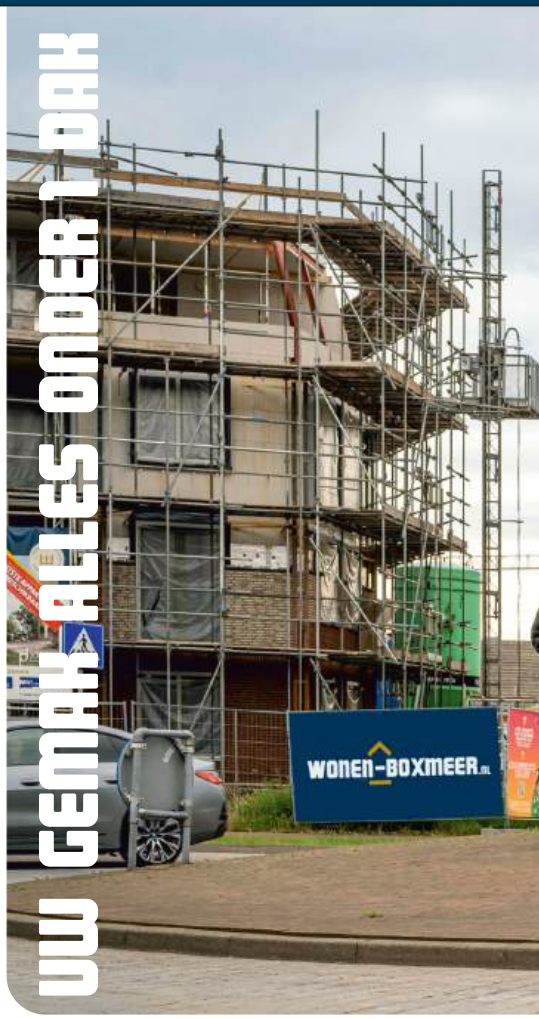
"Waar andere bedrijven tegen eind vorig jaar nog massaal de fiscaal aantrekkelijke dieselbussen insloegen, gingen wij 'gewoon' voor elektrisch. Ben je dan een dief van je eigen portemonnee? Misschien, maar het zijn bewuste keuzes. Ze passen bij ons."

'Vindingrijk bouwen'

Ted van Schijndel sluit aan: "We experimenteren bijvoorbeeld met het inzetten van drie versies circulair beton op de bouwplaats. We ontmantelen een gebouw op locatie, zodat we de geoogste materialen daar vervolgens weer benutten. Op dat 'next level' bouwen richten wij ons sterk bij tenders. Want duurzaamheid is allang niet meer te behalen via installaties alléén, maar juist ook in circulariteit."
"Laten we eerlijk zijn: de bouw is een bedrijfstak die – ook relatief – veel CO_2 uitstoot. Dus het betekent óók je nek uitsteken, duurzaam is immers – nog – niet altijd goedkoper. Maar wij doen het zo, het ís de toekomst. Wij denken niet in kwartalen, maar in generaties. We kúnnen dat ook omdat we Design & Build-projecten uitvoeren en in bouwteams werken. We zitten vooraan in de keten. Dat leidt tot 'vindingrijk bouwen.' Dat typeert ons eigenlijk al sinds het prille begin."

WONEN-BOXMEER.NL

De kracht van lokaal



In de wereld van bouw en verbouw komen doorgaans verschillende facetten kijken die binnen de specialisatie van uiteenlopende bedrijven vallen. Samenwerking is dan de sleutel tot succes. In Boxmeer heeft een negental lokale bedrijven de krachten gebundeld om klanten een totaaloplossing te bieden voor hun bouw- en renovatieprojecten. Opdrachtgevers profiteren niet alleen van de expertise van het bedrijf dat zij inschakelen, maar tegelijk ook van de kennis en ervaring van alle deelnemende bedrijven in het collectief. Zo zorgt Wonen Boxmeer er al ruim tien jaar voor dat projecten efficiënter, duurzamer en kwalitatief hoogwaardiger worden uitgevoerd.

Interieur vervangen? Een kantoorruimte inrichten, een verbouwing of de bedrijfstuin aanpakken? Toiletruimten aanpassen? Hoe vind je het beste bedrijf voor elk van deze uiteenlopende disciplines? Wonen Boxmeer, een samenwerkingsverband van woongerelateerde bedrijven in en rondom Boxmeer, heeft ze gebundeld: plaatselijke topbedrijven in de markt van bouw en verbouw, interieur en tuininrichting. Ze zijn exclusief geselecteerd op basis van kwaliteit en betrouwbaarheid en werken desgewenst samen. Het werkgebied zijn de regio's Boxmeer, Oost-Brabant en Noord-Limburg.

Woonboulevard afstruinen

Eddy Pennings van het Boxmeerse Sanidrôme is overtuigd van de kracht van lokaal. "We moeten het absoluut van elkaar hebben. Daarom hebben wij ondernemers elkaar ook opgezocht, om onze krachten te bundelen." In Boxmeer alleen al zijn genoeg bedrijven te vinden die tot in de perfectie alles voor je kunnen regelen. Je hoeft daarvoor echt niet naar Nijmegen of Uden, naar de grote bouwmarkten. Of woonboulevards af te struinen, op zoek naar al die verschillende aanbieders. We hebben in Boxmeer alles: een badkamerzaak, elektricien, hovenier, noem maar op."

Al zo'n vijftien jaar geleden ontstonden de eerste contacten. Als organisatie is Wonen Boxmeer vervolgens al meer dan tien jaar duidelijk zichtbaar. De samenstelling is doordacht: elke discipline wordt door een bedrijf vertegenwoordigd. Tot het wooncollectief behoort naast Sanidrôme nog een achttal andere Boxmeerse ondernemers: Van Bon Elektro, Boxmeers Tapijthuis, Weren Interieurprojecten, Slaapspecialist Morgana De Best-Noy, Langen Keukens en Badkamers, MH Hoveniers, MN Kozijn Boxmeer en Van Haren Meubelstudio.

Verschillende disciplines

Bij een grote verbouwing komen vaak verschillende disciplines aan bod. Die vallen zelden onder het specialisme van een enkel bedrijf. "Wij werken al lang samen. Wij verwijzen onze klanten dus graag naar elkaar door omdat we van elkaar weten dat we degelijke bedrijven zijn met dezelfde werkwijze. Waar nodig zullen we dus ook van elkaars diensten gebruik maken of mensen doorverwijzen. Het gaat erom dat de klant zo snel mogelijk geholpen wordt", aldus hovenier Michel Hermens. Zijn gedachtegang past binnen de wensen van de huidige klant, die immers ontzorgd wil worden. "Ze willen binnenlopen, hun wensenlijst doorgeven en nergens omkijken naar hebben. Dat kan dankzij ons wooncollectief: met ons negenen kunnen we bijna elke opdracht verzorgen. Bij ons heb je al het gemak onder één dak.

Eén team met alle woonoplossingen.

Uw zakelijke huisvesting renoveren?
Via 1 portal de totale offerte!

WONEN-BOXMEER.NL



Weet wat je in huis **haalt**

Als een ander voordeel van het samenwerkingsverband noemen de ondernemers de sterke prijs-kwaliteitverhouding. “Zeker op de lange termijn. Het is wellicht een investering in het begin, maar doordat wij alles zelf vakkundig aansluiten en monteren, blijft het daar dan ook bij”, stelt Eddy van Bon, directeur bij Van Bon Elektro. “We ontzorgen van A tot Z. Daarnaast garanderen we goede service. “Bij ons weet je wie de eigenaar van het bedrijf is. Dat is direct de kracht van onze bedrijven. Wij kennen de regio en de regio kent ons. Dat staat garant voor een persoonlijke service en korte, Boxmeerse lijntjes.”

“Door met bekende partijen te werken weet je wat je in huis haalt”, vult Eddy Pennings aan. “Wij zijn lokale, relatief kleine ondernemingen, familiebedrijven doorgaans, met eigen mensen aan het werk. Je weet wie je over de vloer krijgt. Dat maakt niet alleen verschil op het moment van aanleggen en monteren, maar ook als het gaat om vakkundige nazorg en service.” Eddy van Bon: “Trek ons even aan de jas en wij maken het in orde. Zo snel mogelijk en zonder gedoe. Samen maken we van een huis een thuis.

Bouwen of verbouwen? Wij verbinden de vakmensen.” www.wonen-boxmeer.nl

BOXMEERS TAPIJTHUIS WOONWINKEL

MH HOVENIERS

Van Bon elektro

morgana.nl De Best-Noy Boxmeer

sanidrõme pennings

M BOXMEER MNKOZIJN.NL

LANGEN keukens badkamers

weren interieurprojecten

Van Haren MEUBELSTUDIO & SLAAPADVIES

Door Lieke van der Vorst (Lieke Raakt)

EEN **TEMPELPRIESTERES** OP DE **WERKVLOER**

Als vrouw stond ik al vroeg mijn mannetje. Op mijn 21e diende ik in Irak als wachtmeester bij de Koninklijke Marechaussee. Daarna werkte ik twaalf jaar bij de politie, waarvan een groot deel als lid van de Mobiele Eenheid. Een harde wereld, waarin ik dacht dat ik mee moest vechten om te overleven. Ik kon me daar prima staande houden, dacht ik. Maar ergens bleef iets wringen. Het was uiteindelijk niet de kracht die mij overeind hield, maar het gebrek aan verbinding met iets veel wezenlijkers: mijn vrouwelijke essentie.

In eerste instantie wist ik niet goed wie ik daarbuiten nog meer was. De stoere dame waar ik op gebouwd had begon me tegen te staan. Alsof ik in een harnas liep dat me ooit beschermde, maar me nu begon te knellen. Op een dag las ik een artikel over de wereld van high class escorts. Tot mijn eigen verbazing voelde ik een golf van opwinding. Niet vanwege het glamourbeeld, maar om iets anders dat in me werd aangeraakt. Alsof een schakelaar werd omgezet. Ik voelde leven.

Toch lachte ik het weg. Ik was 36, moeder van kinderen, en allesbehalve een stereotype sekssymbool. Ik had een verleden bij Defensie en de politie – hoe zou ik dit ooit kunnen uitleggen? Wat zouden mensen zeggen? Maar ergens wist ik het al: **ik ga dit doen**.

De doorslag kwam vanuit een verlangen dat ik toen nog niet kon verwoorden. Nu, zeven jaar later, weet ik: het was het verlangen om mijn hart weer te openen.



Als jong meisje begon ik het leven met een groot en open hart. Ik was gevoelig, intuïtief en lief – maar ook kwetsbaar. En de wereld bleek niet altijd zacht. Dus gooide ik dat hart op slot. Ik leerde overleven, mezelf bewapenen, niet meer alles voelen. Totdat ik opnieuw de kans kreeg om het hart te openen – op een plek waar dat op het eerste gezicht paradoxaal leek: in de wereld van de high class escort.

Tijdens mijn eerste ervaringen voelde ik iets wat ik lange tijd kwijt was: vrijheid. Vrijheid om liefde te geven zonder dat iemand het opeiste. Niemand die een rol van me verwachtte, niemand die me claimde. Het was zeldzaam intiem, juist omdat het tijdelijk was. En daar gebeurde iets bijzonders. Mannen die normaal alles onder controle hielden, voelden ruimte. Ze werden zachter, kwetsbaarder – hun masker viel. Niet alleen het mijne, ook dat van hen.

De dates werden steeds langer, dieper. Niet omdat we alleen maar in bed lagen, maar omdat we samen **aanwezig** waren. Echt aanwezig. En dat, ontdekte ik, is een vorm van luxe die zelden wordt benoemd, maar waar de ziel naar hunkert.

Door het openen van mijn hart begon ik anders te kijken. Naar mezelf, naar anderen, naar de wereld. Waar ik eerder het gedrag van mensen analyseerde – zoals ik bij de politie geleerd had – begon ik nu hun essentie te voelen. Hun strijd. Hun verlangen. Hun licht, zelfs als het onder lagen van controle en angst verscholen zat.

En langzaam begon het ook fysiek te stromen: een zachte, krachtige energie in mijn lichaam. Niet sexy in de commerciële zin van het woord, maar levenslustig, voedend. Ik wilde mensen aanraken. Niet meer vanuit een spanningsboog die moest

eindigen in een climax, maar vanuit de kracht van aanraking zelf. Aanwezigheid. Zijn. En toen ik verder ging lezen, ontdekte ik dat wat ik voelde, een oud beroep was: **de tempelpriesteres**.

Vandaag ben ik dat – in Overloon. En heel Nederland weet me inmiddels te vinden. Het blijkt geen taboe, zoals vaak gedacht wordt. Ik ontvang mensen van allerlei komaf: slagers, verpleegkundigen, ondernemers, managers, coaches, juristen, officieren van justitie. En ik zie keer op keer wat er gebeurt wanneer iemand met een open hart weer zijn of haar werk instapt. Er verandert iets. Stil. Onzichtbaar. Maar krachtig. Alsof ze als een paard van Troje hun organisatie binnenlopen – niet met soldaten, maar met liefde.

Dat zet me aan het denken. Want in het bedrijfsleven gaat zoveel geld en tijd naar innovatie, naar cultuurverandering, naar 'mensgericht' leiderschap. En vaak blijven die projecten hangen in het hoofd. Log, traag, en met matig resultaat. Terwijl ik zie wat er gebeurt als iemand één sessie lang echt **mag zijn** wie hij is – en zich weer herinnert wie hij is. Dan gebeurt er iets op hartsniveau. Dan stroomt het.

Ik gniffel weleens. Zou ik mezelf moeten aanbieden als **kantoorpriesteres**? Niet om te entertainen, maar om ruimte te brengen. Om energie vrij te maken. Om mensen terug te brengen naar hun gevoel. Zou de wereld daar al klaar voor zijn? Wie weet. Tot die tijd blijf ik doen wat ik doe. Met open hart. In zachtheid. In kracht.

En als er ondernemers zijn die dit lezen en iets voelen, al weten ze nog niet wat – dan is dit misschien precies het moment om stil te staan. Niet om te begrijpen, maar om te voelen.



Epiloog

Hoe dat eruit kan zien?

Nu hoor ik de vraag: hoe ziet dat er dan uit, wat jij aanbiedt? En eerlijk: ik houd ervan dat het niet helemaal te vatten is in een format, dat hoort bij de magie van dit werk. Maar ik visualiseer er wel over en dan krijgt het deze vorm:

Wanneer een organisatie mij uitnodigt, werk ik samen met Ankie van Steen, mijn co-host, mijn tegenpool, mijn anker en al meer dan 20 jaar ervaring in organisatieontwikkeling.

Vanaf het eerste moment – bij de intake – starten we een podcast. Niet als marketingmiddel, maar als levende basis van het proces. De opdrachtgever schuift aan, brengt zijn of haar vraag in, en wij delen onze mogelijkheden.
Die podcast loopt het hele traject door. We nodigen iedereen uit aan tafel: van directeur tot schoonmaker. Iedereen mag op de uitnodiging ingaan, of voelt zich juist geroepen nadat hij of zij een eerdere aflevering heeft gehoord. De gesprekken zijn vrijwel direct te beluisteren via een speciaal hiervoor ingericht intern platform. Zo ontstaat een levend gesprek binnen de organisatie – open, laagdrempelig en in beweging.

Het mooie is: de gesprekken gaan niet over beleid of targets, maar over mensen. Over wie je bent, wat je drijft, wat je verlangt. De mensen zijn het bedrijf. Zo ontstaat er een levend audiobestand van de organisatie – een kloppend hart in geluid. Geen vastgelegde waarden op papier, maar waarden en normen die hoorbaar worden in de stemmen van de mensen zelf. Wat al aanwezig was krijgt ruimte om opnieuw gevoeld en vormgegeven te worden.

We werken altijd vanuit een veilige bedding. We sturen niet aan op praten over de ander, maar nodigen mensen uit om te delen vanuit hun eigen ervaring, behoefte en verlangen. Juist dat schept verbinding. Het nodigt uit tot zachtheid. Tot eerlijkheid. Tot beweging.

Voel je iets in dit verhaal? Gaat er iets in je aan? Dan is dat misschien de uitnodiging. Niet om meteen te kiezen voor het hele traject, maar om ons uit te nodigen voor die eerste podcast. En dan te voelen. Of het klopt. Of het mag vliegen.

Inspyrium Flavours

INSPYRIUM KRIJGT CATERING VAN – LETTERLIJK – EIGEN BODEM

Met het eigen cateringlabel Inspyrium Flavours geeft Inspyrium een nieuwe dimensie aan inspirerende en groene groei die de eventlocatie sinds tien jaar kenmerkt. De start, afgelopen voorjaar, wordt intussen verpersoonlijkt in de moestuin, die het hart vormt van de nieuwe aanpak. Inspyrium kookt letterlijk van eigen bodem. "Bij Inspyrium willen we groen in de breedste zin van het woord vertalen. De smaak van de tuin komt terug op het bord", aldus Aik Ducaat, een van de drijvende krachten achter de locatie.





Stond maart nog in het teken van de opstart van het nieuwe cateringlabel en de spanning rondom de eerste producties, inmiddels is Inspyrium Flavours echt los. Aik Ducaat: "We wilden nóg meer doen om de groenbeleving hier op locatie te versterken. Dat betekende dat we onze visie ook in de catering wilden doorvoeren. Dus niet langer eten van een derde partij serveren, maar de catering intern organiseren. Uitdagend, want dit doe je niet even 'erbij'. Maar het past bij hoe wij pionieren, uitdagingen niet uit de weg gaand."

Pure smaken

De moestuin vormt het hart van die nieuwe aanpak bij Inspyrium Flavours. Er wordt geëxperimenteerd met bladgroenten, kruiden en cressen, elk met hun eigen unieke smaak, uiterlijk en toepassingen. Volgens Aik Ducaat ontdekt men gaandeweg wat werkt en waar behoefte aan is. Daarvoor schakelt men ook chefs uit de regio in. De tuin zelf ontwikkelt zich intussen razendsnel. Dankzij het prachtige weer schoten de gewassen uit de grond. Inspyrium Flavours kookt van eigen bodem, maakt soepen van de overschotten en is druk in de weer met een eigen olijfolie. Pure smaken uit de tuin kunnen zo straks ook aan gasten voor thuis meegegeven worden.

Gekkigheid en creativiteit

Aik Ducaat typeert Inspyrium als 'een ontzettend leuke plek met een gezonde dosis gekkigheid, veel creativiteit en echte kwaliteit.' Dat is ook terug te zien in de inmiddels bekende daktuin, die ook dienst doet als showtuin voor de kwekerij, en die verder voor talloze doelen inzetbaar is. "En dan hebben we ook nog tijd gevonden om een oud en vervallen schuurtje om te toveren tot inspiratieruimte, waar je in alle rust tot de wildste ideeën kan komen." Ideaal voor een vergadering of wie weet, livecooking. Even opladen? Waai uit tussen de bomen of pluk een smaakmaker uit de tuin voor een energieboost. Inspyrium wil de moestuin doorontwikkelen tot een ecosysteem waarvan ook restaurants, livecooking, workshops en events deel uitmaken. Aik Ducaat: "Ook dit is weer pionieren. Misschien komt hier ooit nog ons eigen sterrenrestaurant met groenten en fruit uit onze eigen tuin." Ook de evenementenkalender van Inspyrium blijft intussen goed gevuld. "Het laat zien dat bedrijven en organisaties graag van de gebaande paden afstappen en een event een groene beleving mee willen geven."





MEER DAN **KOELEN** MET **OPTI-COOL**

Opti-Cool is al jaren een gevestigde naam op het gebied van klimaatbeheersing, waarbij comfort, duurzaamheid én design centraal staan. En hun systemen gaan natuurlijk veel verder dan alleen koelen: ze bieden een totaaloplossing voor binnenklimaatbeheer. Dat betekent voordelig koelen én verwarmen op elektra.

"Steeds meer mensen zien airconditioning niet meer als een luxeproduct, maar als een slimme keuze voor comfort en efficientie, het hele jaar door", vertelt Marco Gommers, eigenaar van Opti-Cool. Dankzij steeds moderner wordende technologieën kunnen aircosystemen vandaag de dag in de zomer koelen, maar ook in de winter verwarmen. "Vooral de mogelijkheid om ook te verwarmen is een reden dat veel klanten steeds vaker voor een airco kiezen," zegt Marco. "Toch kan de prijs een drempel zijn, zeker wanneer het gaat om systemen zoals warmtepompen. Het mooie van aircosystemen is, dat zij een betaalbaar en veelzijdig alternatief zijn, zonder afhankelijk te zijn van (steeds veranderende) subsidies."

De beste oplossing

In Nederland speelt de ISDE-subsidie een grote rol bij het stimuleren van duurzame maatregelen zoals isolatie, dubbel glas en warmtepompen. Maar een toekomstige aanpassing op deze subsidie kan invloed hebben op de keuzes die eigenaren/huurders van woningen en kantoren maken. "Iedereen is momenteel bezig met verduurzamen en een deel van die kosten kan worden gecompenseerd door subsidies," legt Marco uit. "Maar de ISDE-subsidie is in 2025 omlaag gegaan voor warmtepompen, wat de terugverdientijd kan verlengen. Aircosystemen vallen niet onder die ISDE-subsidie, maar functioneren wel als luchtwarmtepomp," legt Marco uit. "Een aircosysteem wordt hierdoor een voordeliger alternatief voor klimaatbeheer. Zeker nu de subsidies op andere duurzame oplossingen minder worden, zien wij dat klanten zich steeds meer richten op airco's. Ze zijn makkelijker te integreren en passen binnen een realistisch budget."

Praktisch én mooi

"Bij Opti-Cool wilden we graag een manier vinden om de aircosystemen beter in het interieur te laten passen. Vaak hangen ze opvallend in de woonkamer of op kantoor en zijn ze standaard wit of zwart, wat niet altijd goed past bij het interieur. Daarom bieden we nu de mogelijkheid om de units in elke gewenste RAL-kleur te laten spuiten, zelfs de lamellen aan de binnenkant. We merken dat dit ervoor zorgt om ook die laatste aarzeling voor een aircosysteem weg te nemen." Naast stijlvolle aircosystemen levert Opti-Cool ook warmtepompboilers, die een flinke stap richting gasloos wonen en werken mogelijk maken. "Deze boilers gebruiken voor 75% de energie uit de lucht, wat zorgt voor een aanzienlijke vermindering van het gasverbruik en bijdraagt aan een duurzamere woon- en werkomgeving." In Land van Cuijk en omgeving, staan de specialisten van Opti-Cool klaar om met persoonlijke aandacht advies te geven.

Benieuwd naar de mogelijkheden?

Bezoek de website op **www.opti-cool.nl** voor meer informatie.



Twintigste Lions Golfdag

'DÁÁR STEUNEN WAAR WE VOORUITGANG BOEKEN'

Als op vrijdag 12 september Lionsclub Land van Cuijk en Noord-Limburg de jaarlijkse Lions Golfdag houdt, snijdt het mes traditioneel aan meerdere kanten. Twee goede doelen weten zich nu al gesteund door wat ongetwijfeld weer een mooi bedrag gaat worden. Daarnaast is er een extra cheque voor nog een derde bestemming.

In Lionsclubs komen mensen uit de lokale gemeenschap op vriendschappelijke en vrijwillige basis samen om hulp te bieden daar waar nodig. Lokaal, maar daarnaast via de overkoepelende organisatie Lionsclubs International ook vaak elders in de wereld. Lionsclubs bepalen zelf de doelen die ze willen ondersteunen, en de wijze waarop. "En dan liever iets dat we bij wijze van spreken van een 4 naar een 7 kunnen brengen, dan van een 8 naar een 9. Dus daar waar we écht vooruitgang kunnen boeken. Voorwaarde is dan ook dat het project zichzelf verder kan blijven ontwikkelen", aldus Lionsclub-lid Rob Honings.

'We serve'

Lionsclub Land van Cuijk en Noord-Limburg heeft in de afgelopen decennia vele succesvolle (bouw)projecten mede gerealiseerd voor een totaalbedrag van ruim anderhalf miljoen euro, zoals een oogkliniek in Laos, een oogziekenhuis in Nepal, een weeshuis in Benin, een verloskundekliniek in Malawi of het WatSan Project in Bangladesh voor vluchtende Rohingya's. Maar ook worden lokale acties ondersteund, zoals tijdens de oorlog in Oekraïne of de Vincentius Stichting in Bergen (L.), afgelopen jaar. Partners zoals Wilde Ganzen verdubbelden de ingezamelde gelden bij specifieke projecten. "Dit was alleen maar mogelijk met trouwe sponsoren, deelnemers en vrijwilligers en onze leden met hun aanhang. Dat past bij ons credo: 'we serve.' De steun is zowel middels financiële deelname als in natura. Zo houden we 'onder de streep' mooie bedragen over, waar, zeker in derdewereldlanden, veel goeds mee gedaan kan worden. Het bijvoorbeeld mede door onze club mogelijk gemaakte ziekenhuis in Nepal, Mechi Eye Hospital, kan nu maar liefst 20.000 operaties per jaar uitvoeren", vult Honings met enige trots aan.

Golfdag

Vijfendertig jaar geleden, 1990, begonnen de Lions in onze regio met het organiseren van een activiteit om geld in te zamelen. Gerard Muskens, net als Rob Honings al jaren lid van de Lionsclub, legt uit: "Er werden sponsoren gevonden en onder de streep hielden we dan een mooi bedrag over voor een goed doel. Dat deden we elk jaar, totdat in 2005 de eerste editie van de Golfdag werd gehouden. In 2020 gooide corona roet in het eten en daarom staat nu de twintigste aflevering voor de deur."
Deelnemers (over inschrijven verderop meer) zal het op 12 september aan niets ontbreken. Horecaondernemers zorgen op een zevental plekken op de golfbaan voor eten en drinken. Traditioneel worden deelnemers in Rolls Royces en met paardenkoetsen naar elk van de achttien holes vervoerd, vanwaar de flights zullen starten. Die vervoermiddelen bezorgen de rest van









de dag ouderen uit de regio een tripje door de omgeving. Ze worden getrakteerd op koffie en gebak, ook al zo'n jaarlijkse traditie. Golfbaan Landgoed Bleijenbeek stelt het complex die hele dag gratis ter beschikking.

Twee goede doelen 2025

Flight for Sight is een onderdeel van de Lions-organisatie en zet zich al jaren in voor de bestrijding van blind- en slechtziendheid en de maatschappelijke gevolgen ervan. Samen met Flight for Sight ondersteunt Lionsclub Land van Cuijk en Noord-Limburg al drie jaar het project Layak in Jakarta, Indonesië. Het project richt zich vooral op het sneller ontdekken van slechtziendheid. Layak geeft sinds 2015 opleidingen om visueel gehandicapten vooruit te helpen in de maatschappij. Het tweede goede doel borduurt voort op een bijdrage van € 10.000, in 2023, voor de ontwikkeling van een project voor 3D-printen van onderbeenprothesen in onder andere Sierra Leone. De verdere ontwikkeling en uitvoering loopt via het revalidatieproject van het Radboud UMC Nijmegen, voor het Masanga Hospital. Met de twintigste Lions Golfdag ondersteunen de Lions het volgende project: printen van prothesen voor bovenbeenamputaties. Onderzoek en praktische ontwikkeling is opnieuw uitgevoerd door de Technische Universiteit Twente en het Radboud UMC. Componenten en software kunnen als een plug-and-playpakket verzonden worden voor gebruik op locatie.



Extra cheque van € 10.000

Voor de twintigste editie heeft de club een extra bedrag vrijgemaakt van € 10.000 voor een goed doel. Ditmaal aan te dragen door een instantie opererend vanuit de regio van deze Lionsclub, regio Land van Cuijk en Noord-Limburg. Uit de vijftien aanmeldingen is een shortlist samengesteld met drie genomineerden: Stichting Mama and Me (Oeganda), Stichting De Leeuw Kyiv (Oekraïne) en Stichting Namelok (Kenia). De uiteindelijke winnaar krijgt de cheque op 12 september overhandigd tijdens de 20e Lions Golfdag.

Lid worden of deelnemen

De afdeling Land van Cuijk en Noord-Limburg (opgericht in 1971) telt momenteel 25 leden, die een dwarsdoorsnede vormen van het regionale ondernemerschap. In principe is er voor elke discipline of branche één plek binnen de Lionsclub, die altijd open staat voor nieuwe leden. "Interesse? Neem gerust contact op via de website", geven beide heren enthousiast aan. E-mailen kan ook, naar **info@lionsnet.nl**. Inschrijven als deelnemer voor de 20e Lions Golfdag is nog mogelijk. Kijk op: **www.lionsnet.nl**. Er is plek voor dertig flights van vier personen onder het motto 'Golfen voor het goede doel.'

SintTunnisse Romme

'Gelukkige koeien, uitzonderlijke melk'

SintTunnisse Romme is een derde generatie melkveebedrijf. Een echt familiebedrijf, gedreven door vakmanschap en liefde voor koeien. Die koeien leven er in stressvrije omstandigheden. Ze grazen in de vrije natuur of ontspannen in hun vijfsterren koeienhotel: een stal uitgerust met ruwvoer, zachte ligbedden, ventilatoren en een geïsoleerd dak.

"Alles is erop gericht om het onze koeien zo comfortabel mogelijk te maken", aldus de ondernemers achter SintTunnisse Romme. "En dat proef je terug! Gelukkige koeien geven namelijk de beste melk en dus de lekkerste kaas. We maken kaas op ambachtelijke wijze, met aandacht voor smaak en kwaliteit. Ons assortiment loopt uiteen van jong, belegen en oud tot varianten met Italiaanse kruiden. Daarnaast ontwikkelen we ook speciale kazen in samenwerking met (lokale) partners. Zo is er onze likeurkaas, verrijkt met kersenlikeur van distilleerderij Leon en de bierkaas, gemaakt met Black Oxx bier van Mannenpap uit Nijmegen."

Meedenken

"Wij geloven dat onze liefde en zorg voor koeien en het milieu direct bijdragen aan het leveren van de beste kaas. Daarom zeggen wij: 'Gelukkige koeien, uitzonderlijke melk.' Wat ons extra bijzonder maakt: we denken graag mee! Of het nu gaat om een uniek product met een eigen smaak (denk aan kruiden of toevoegingen in overleg), relatiegeschenken of exclusieve samenwerkingen, we staan open voor ideeën." Interesse in samenwerken of meer weten? Samen kijkt men graag naar wat er mogelijk is. **www.sinttunnisseromme.nl**

Stichting Ervaring Maakt Rijker

'ERVAREN KRACHTEN HEBBEN NOG HEEL WAT WEG TE LEREN'

"Het is mooi te ervaren dat je met alle egards ontvangen wordt in deze regio. We hebben hier al een tijdje een jongerenclub van ondernemers, we hadden natuurlijk al de Industriële Kring en nu hebben we ook een club van ervaren krachten. Die ervaring maakt rijker, oude rotten hebben nog heel wat weg te leren. En die kennis willen we graag delen, met wie dan ook."



Gerard van Haren, Sjel van Dijk, Fred van der Valk, Geert-Jan Derks en Fons Janssen (v.l.n.r.)

Gravenaar Geert-Jan Derks is voorzitter van de nog jonge stichting Ervaring Maakt Rijker land van Cuijk & Noord-Limburg. Hij verkocht zijn familiebedrijf Derks Schilders, dat al bijna 180 jaar bestaat, in 2022. Meer dan 25 jaar was hij bestuurslid van de Industriële Kring (hij was onder meer voorzitter van de afdeling Cuijk). "Maar na de bedrijfsoverdracht had ik natuurlijk niet langer de status van ondernemer, dus moest ik daar ook afscheid van nemen."

'Braindrain van jewelste'

In een gesprek met een oud-ondernemer werd mij verteld: 'je wilt niet weten hoe snel je je netwerk verliest, zodra je je terugtrekt uit het actief ondernemerschap.' En dat terwijl oud-ondernemers veel kennis hebben van hoe je een bedrijf kunt leiden. Dat is een braindrain van jewelste! Ik sprak erover met collega-ondernemers Gerard van Haren (Van Haren Installaties), Fred van der Valk (Hotel Cuijk), Sjel van Dijk (Taxi Van Dijk, nu penningmeester) en Fons Janssen (Danone, nu secretaris), die bij mij in het bestuur van de Kring zaten. Het toeval wilde dat we allen tegelijk óf gingen stoppen, óf ons bedrijf gingen verkopen."

"Ik wilde ons op een bepaalde manier verenigen. Maar dan wel in een samenwerkingsconvenant met de Industriële Kring, want daarmee versterk je de manier waarop werkgelegenheid c.q. kennis in de regio is georganiseerd. Daarop is ook Martin van Collenburg (MSD), die dit jaar afscheid gaat nemen als voorzitter van de Industriële Kring, ingestapt. Vorig jaar december hebben we een stichting opgezet die sociale contacten van oud-ondernemers gaat onderhouden. Mensen die vaak al decennia lang met elkaar omgaan. En nadrukkelijk maken onze partners deel uit van onze stichting."

"We willen kennis delen met jonge ondernemers"

Faciliteren en meedenken

Tot zover het 'sociale'; gaandeweg komen er andere invalshoeken. Geert-Jan Derks: "Zo willen we onze kennis ter beschikking stellen aan jonge ondernemers, omdat het leuk is om die met hen te delen. Na contact reageerde het Jong Ondernemend Platform enthousiast. Mogelijk gaat het verder richting faciliteren: denk aan het financieren van ondernemers of projecten. Wellicht wil iemand zich koppelen aan een goed idee." Momenteel werkt stichting EMR vooral aan naamsbekendheid. "We willen starten met activiteiten organiseren, en dat kunnen ook lezingen zijn. Verder zijn er gremia waarin de Industriële Kring graag zou participeren, maar waarvoor menskracht ontbreekt. We zijn in gesprek met de Industriële Kring om hen daarin te vertegenwoordigen. Wij zijn ervaren ondernemers die graag meedenken over de ontwikkeling van onze regio op gebied van ondernemerschap, onderwijs en werkgelegenheid. Denk aan al het waardevols dat dit kan opleveren."

Meer weten?
E-mail: info@stichtingemr.nl.



Regiopartners met visie

DRIESSEN ARCHITECTUUR & JAVO VASTGOED:

BOUWEN AAN DE TOEKOMST VAN DE REGIO

In een tijd waarin ruimtelijke kwaliteit, duurzaamheid en samenwerking steeds belangrijker worden, bundelen Driessen Architectuur en JAVO Vastgoed hun krachten om vernieuwende en toekomstbestendige projecten in de regio te realiseren. Als architectenbureau en vastgoedontwikkelaar vullen zij elkaar naadloos aan – van de eerste schets tot de laatste oplevering.

Johan Driessen, oprichter en eigenaar van Driessen Architectuur, heeft met zijn bureau een duidelijke missie: ontwerpen die functioneren voor mensen én hun omgeving. Vanuit zijn woonplaats Bergen in de Maasduinen en het kantoor gevestigd in Venray op het prachtige AnnaPark werkt hij met een hecht team aan ontwerpen die zowel functioneel als karaktervol zijn. Zijn aanpak werd begin 2025 bekroond met de Venrayse Ondernemersprijs, een erkenning voor zijn innovatieve en verbindende manier van werken.
Aan de ontwikkelkant staat Luuk Arts, eigenaar van JAVO Vastgoed, met zijn bedrijf uit Gennep. JAVO is gespecialiseerd in vastgoedontwikkeling en projectmanagement, met een sterk netwerk in de regio en een scherp oog voor haalbaarheid, kwaliteit en procesbegeleiding. “Wij zorgen dat ideeën werkelijkheid worden,” aldus Arts. “Van locatieverwerving tot realisatie nemen wij de regie, zodat onze partners zich kunnen richten op hun expertise.”



Johan Driessen en Luuk Arts

De samenwerking tussen beide ondernemers ontstond vanuit een gedeelde visie én regionale betrokkenheid. Zo werkte beide partijen samen aan onder andere bouwplan Hoenderpark in Ottersum – een moderne, natuurrijke woonomgeving die perfect past bij de dorpsschaal en behoefte aan ruimtelijk wonen. Tevens hebben beide samengewerkt aan de nieuwbouwwijk Heldersveld in Overloon. Momenteel zijn zij volop bezig met een nieuwe woningbouwontwikkeling in Sint Hubert, waar duurzame woningen en landschappelijke inpassing centraal staan. Tevens zijn Johan en Luuk de medeoprichters van de Vastgoedsociëteit Land van Cuijk & Maasduinen.
“Met JAVO hebben we een partner die onze ontwerpvisie begrijpt en vertaalt naar concrete ontwikkelruimte,” zegt Johan Driessen. “Die korte lijnen, dat onderlinge vertrouwen – dat is wat samenwerking succesvol maakt.” Luuk Arts vult aan: “Johan en zijn team denken niet alleen creatief, maar ook oplossingsgericht. Samen bouwen we aan projecten die echt waarde toevoegen aan de regio.”
Deze samenwerking is een krachtig voorbeeld van hoe regionale partijen elkaar versterken door een gedeeld doel: bouwen aan leefomgevingen waar mensen graag wonen, werken en leven – vandaag én morgen.





WAAROM JE ALS **ONDERNEMER** NU MOET **INVESTEREN** IN **DATA, AI** ÉN **JONG TALENT**

data based noordoost brabant

In een wereld waarin digitalisering en kunstmatige intelligentie zich razendsnel ontwikkelen, worden data en technologie steeds belangrijker. Tegelijkertijd kampt de arbeidsmarkt met een groeiend tekort aan datatalent. De provincie Noord-Brabant (h)erkent dit en daarom is het traineeship Databased Noordoost Brabant opgezet. Voor datatalenten, ondernemers en een toekomstbestendige arbeidsmarkt in onze regio.

Jouw data zijn goud waard

Organisaties die hun data slim inzetten kunnen betere beslissingen nemen, processen optimaliseren en sneller innoveren. Maar tegelijkertijd moet de dagelijkse operatie blijven draaien en blijkt het in de praktijk vaak lastig om deze waardevolle transformatie van de grond te krijgen. Niet vanwege een gebrek aan technologie, maar door een tekort aan de juiste mensen.

"We moeten iets met AI"

AI biedt enorme kansen op vele vakgebieden. Maar zoals een auto niet rijdt zonder brandstof, kan AI niet functioneren zonder de juiste data. Ruwe, ongestructureerde of onvolledige data kunnen leiden tot onbetrouwbare analyses en verkeerde beslissingen. De Toeslagenaffaire is misschien wel het meest pijnlijke voorbeeld hiervan. Het succesvol inzetten van AI staat of valt met de juiste manier van dataverzameling, structuur en interpretatie. En daarvoor zijn getrainde professionals nodig die niet alleen begrijpen hoe AI werkt, maar vooral ook snappen hoe het op de juiste wijze toe te passen binnen jouw organisatie.

Jong talent als sleutel tot vernieuwing

De oplossing ligt bij jonge professionals (gen-Z). Deze generatie is digitaal opgegroeid, bedreven met tools als Power BI en Python, en weet hoe AI en automatisering succesvol kunnen worden ingezet. Ze brengen een frisse blik, durven vragen te stellen en denken over afdelingsgrenzen heen. Precies wat veel organisaties nodig hebben om de omslag naar een meer datagedreven manier van werken te maken.

Concreet resultaat binnen zes maanden

Databased Noordoost Brabant biedt een unieke kans voor organisaties om in te stappen in de wereld van data en AI. Het programma van zes maanden is opgezet in opdracht van de provincie Noord-Brabant en Noordoost Brabant Werkt. Het biedt jouw organisatie direct toegang tot hoogopgeleide datatalenten. Opdrachtgevers worden ondersteund in het volledige traject van zes maanden. Van opdrachtformulering tot werving en matching met de juiste trainee. Tegelijkertijd bieden we talenten de kans zich verder te ontwikkelen in hun geliefde regio. Win-win.

Inspiratie, training en coaching

Het traineeship biedt een compleet programma aan kennis- en inspiratiesessies waarbij we een kijkje in de keuken nemen bij onze opdrachtgevers. Trainees krijgen daarbij praktische en concrete tools die ze binnen hun opdracht kunnen inzetten. Afgelopen voorjaar hebben we de eerste ronde succesvol afgesloten met de eerste groep. Binnen een halfjaar hebben zij het verschil gemaakt. Maar liefst zeven van de tien trainees hebben een vast contract gekregen bij hun opdrachtgever. Of zoals een van de opdrachtgevers het mooi omschreef: "Wij willen niet denken, wij willen weten".

Meer weten of meedoen?

Bezoek **www.databased.nu** of neem contact op met Hein op 06-46296531.

Referenties: BOM, Gemeente Land van Cuijk, Barli, Willems Logistics, Pellikaan, Van Berlo Bedrijfsvloeren, IBN Groep, Trined, WELDER, Van Neynsel, Drie-O Automatisering.

Passie, duurzaamheid en ambacht komen samen in biobased woning.



DE WITTE OSS

Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Maak kennis met de houten biobased schuurwoning op www.skonwonen.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**



"Wij ontwerpen droominterieurs"

KLOMP
keukens & interieurbouw
— Sinds 1982 —

klompkeukens.nl | info@klompkeukens.nl | Mill

Snel en veilig (samen)werken

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

0485 – 520324

Ga naar **vanderhoffict.nl**



van der Hoff
ICT