ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

JUNI 2026



Pleidooi voor sterke stagecultuur

'JONGEREN BINDEN BEGINT MET NIEUWSGIERIGHEID'

Nieuwe wethouder Economie

'AAN DE VOORKANT HELDER ZIJN OVER VERWACHTINGEN'

Krapte op de arbeidsmarkt

REGIONALE, PRAKTIJKGERICHTE AANPAK KAN TIJ KEREN

45


BLIJF VEILIG MET CAMERABEWAKING & INBRAAKBEVEILIGING
Van Bon
elektro
SMART HOME
Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl


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


"Wij ontwerpen droominterieurs"
KLOMP
keukens & interieurbouw
— Sinds 1982 —
klompkeukens.nl | info@klompkeukens.nl | Mill

Voorwoord



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

Kennis kun je downloaden, vertrouwen niet

Echte connecties ontstaan niet via een algoritme. De beste deals, loyaalste klanten en sterkste partnerships worden nog altijd gesmeed aan de vergadertafel, tijdens een netwerkborrel in het dorp, of gewoon bij de koffieautomaat. Omdat ondernemen draait om gunnen, een puur menselijke emotie. We doen zaken met mensen die we kennen, vertrouwen en begrijpen. Bovendien is ondernemen soms verdomd eenzaam. Uitdagingen zoals personeelstekorten of slapeloze nachten over de cashflow los je niet op met een snelle prompt. De echte doorbraken ontstaan wanneer we elkaar hier in de regio opzoeken. Door juist hier, lokaal, onze kennis én problemen te delen, ontstaan er inzichten die geen enkele computer kan berekenen. Dus ja, omarm de AI-revolutie voor je processen en data. Maar vergeet niet te investeren in de belangrijkste motor van je bedrijf: echt menselijk contact. Investeer in de sociale connectie, want daar word je écht gezien! InZaken ondersteunt. Met 6.000 magazines, een groot sociaal netwerk en het druk-bezochte inzaken.nl word je overal gezien. Dit lokale kennisplatform voor ondernemers zorgt voor de waardevolle verbindingen waarmee je als ondernemer groeit. De basis voor vertrouwen is hierdoor gelegd. Met welke ondernemer zou jij graag een broodje downloaden?

Robert Hermens

In deze uitgave

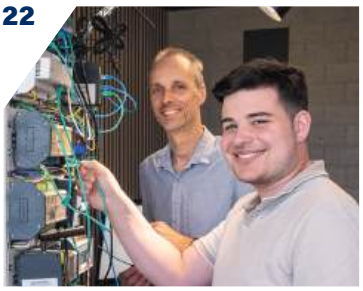
JUNI 2026

10



STERKE STAGECULTUUR
Om jong talent te behouden voor het Land van Cuijk is één ding essentieel: jongeren moeten al vroeg ervaren wat werken in de regio betekent. Volgens Anton de Weerd spelen stages daarin een sleutelrol.

22



KRAPTE VRAAGT OM MAATWERK
De technische sector schreeuwt om personeel, maar de traditionele instroom stagneert. Het Beugense innovatiebedrijf Ommnia Systems laat zien hoe een regionaal actieve, praktijkgerichte aanpak het tij kan keren.

26



NIEUWE WETHOUDER ECONOMIE
Namens Team Lokaal buigt wethouder David Solëz zich de komende vier jaar over Financiën, Economie en Grondzaken. Hij wil daarbij nadrukkelijk de samenwerking opzoeken met onder meer de ondernemers.

30



123LASERSCANNEN
Laserscannen is een meettechniek die objecten en omgevingen razendsnel digitaal in kaart brengt. Onmisbaar in de industrie, bouw en architectuur voor het foutloos inmeten van installaties en leidingwerk, gebouwen en infrastructuur.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6 |** Kort Nieuws **9 |** Column Randy van Tienen
12 | Column Pierre Hermans **18 |** Column Jacqueline van Kuijk
35 | Inzichten **44 |** Column Opticool **50 |** Column Veldsink Advies

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.

©2026 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

het helende huis
Gezond werken

Geef je lichaam de beweging die het nodig heeft.
Juist tijdens de uren achter je bureau!

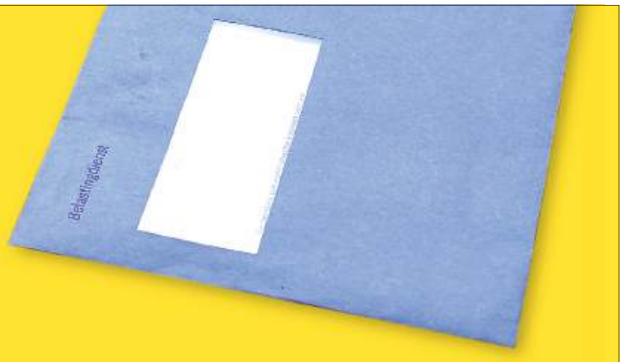
EINDELIJK KLACHTENVRIJ WERKEN ACHTER JOUW BUREAU!

Klaar om in beweging te komen?



Neem contact met me op voor persoonlijke tips, een beweeg-plan of workshop op maat. Samen zorgen we ervoor dat jij weer grip krijgt op je fysieke gezondheid.

T 06 40 06 47 2
info@hethelendehuis.nl
www.hethelendehuis.nl



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

Geld besparen is leuker dan belasting besparen

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer en investeerder in AI en Web3-technologie

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

FABELACHTIG GOED EN MET ÉÉN PENNENSTREEK WEG

Stel je voor: morgenochtend kun je ineens niet meer bij je mail. Niet door een storing, maar omdat de regering-Trump dat van Microsoft en Google eist, in een conflict met de EU over exportheffingen. Ondenkbaar? Ik vrees van niet en waarschuw ondernemers hier al langer voor.

Inmiddels hoef je het je niet meer voor te stellen, want iets vergelijkbaars is gebeurd. Op 12 juni blokkeerde de Amerikaanse overheid in één klap Fable en Mythos, de twee krachtigste Claude-modellen, voor alle niet-Amerikanen. Heel Europa erbuiten; tot zover bondgenoten. Het is niet de eerste keer. Vorig jaar verloor Karim Khan, hoofdaanklager van het Internationaal Strafhof, zijn Microsoft-mail nadat Washington hem had gesanctioneerd. Hij week uit naar een Zwitserse provider.
Mail kwijtraken is vervelend, bij AI weegt het zwaarder. Mythos is uitzonderlijk goed in het vinden van zwakke plekken in software, de capaciteit waarmee je systemen beveiligt of juist openbreekt. Houdt één land die voorsprong voor zich, dan ontstaat een scheefgroei die Europa's veiligheid raakt. Parallel bouwen wij allemaal processen op iets dat van buitenaf kan worden dichtgedraaid.
Soevereiniteit gaat niet over waar de servers staan, of wie de sleutel heeft. Het gaat over jurisdictie. Een Amerikaanse aanbieder valt onder Amerikaans recht, waar jij ook zit. Datzelfde recht kan hem dwingen je af te sluiten, of stiekem gegevens van klanten te overhandigen. FISA en de Cloud Act maken dat mogelijk.

Mijn advies is nuchter. Laat je bedrijfskritische AI niet volledig op Amerikaanse spelers leunen. Een gelijkwaardig alternatief voor Mythos bestaat niet, maar een fallback wel: bijvoorbeeld Mistral, of een lokaal model dat je zelf draait. Besef dus dat je afhankelijkheid geen fabeltje is, maar iets dat je vandaag al kunt verkleinen.





Op de foto v.l.n.r.: Robert Hermens, kwartiermaker Goei Gerei; Pauline Terwijn, voorzitter Raad van Bestuur Pantein; Mark Janssen-van Gaal, wethouder gemeente Land van Cuijk; Esmée Weerts, projectcoördinator voeding Pantein.

PANTEIN EN GOEI GEREI BUNDELEN KRACHTEN

Pantein en Goei Gerei willen samen een gezond en duurzaam voedingsaanbod realiseren. Goei Gerei levert Pantein streekproducten uit het Land van Cuijk. Producten die afkomstig zijn van de boer om de hoek en van de teler op het platteland, en die een maximale afstand van 30 km afleggen. Onlangs is de samenwerking officieel van start gegaan met leveringen aan het Maasziekenhuis. De producten worden als eerste aangeboden in het restaurant en het Grand Café. Daarna wordt bekeken of de samenwerking verder kan worden uitgebreid naar andere zorglocaties en met meer producten.

Pantein is aangesloten bij het programma 'Goede Zorg Proef Je', dat ondersteuning biedt bij de overgang naar een gezonder en duurzamer voedingsaanbod. Goei Gerei sluit daar mooi bij aan. Je weet waar de producten vandaan komen, dus je weet wat erin zit. Esmée Weerts, projectcoördinator voeding, vertelt: "We hebben al verschillende producten uitgeprobeerd. In het restaurant hebben we nu al kaas uit de regio. Bij recepties en bijeenkomsten hebben we ook al producten geserveerd. De reacties zijn erg positief. Veel mensen steunen het initiatief en willen graag bijdragen".

Robert Hermens, kwartiermaker bij Goei Gerei, ervaart dit ook zo: "Bij veel zorginstellingen blijft duurzaamheid een praatstuk, maar bij Pantein zijn de medewerkers allemaal 'hands on'. Dat sluit ook aan bij de mentaliteit van de boeren in de regio. Goei Gerei is nu anderhalf jaar onderweg. We werken aan de oprichting van een coöperatie, die bestaat uit boeren en streekproducenten. Wij halen de producten op en leveren ze in zo kort mogelijke tijd, zo vers en efficiënt mogelijk. Wist je dat de gemiddelde hap die je in je mond stopt zo'n 30.000 km heeft afgelegd? Hier is dat maximaal 30 km. Dat maakt een groot verschil voor het milieu."

Pantein en Goei Gerei brengen verse streekproducten naar het ziekenhuis

NIEUWE UITSTRALING TOERISTISCH INFORMATIEPUNT PLIEN

In de komende tijd verschieten de Toeristische Informatiepunten in het Land van Cuijk van kleur: het groen van het vroegere logo van Toeristisch Land van Cuijk maakt plaats voor het oranje van de nieuwe gebiedshuisstijl. Voor veel Toeristische Informatiepunten beperkt de wijziging zich tot een nieuw schildje bij de voordeur. Op sommige plekken was of is een ingrijpendere aanpassing nodig. Zoals bij het informatiepunt Plien in Overloon. Om voor de vele toeristen die Overloon bezoeken beter vindbaar te zijn is daar enkele jaren geleden, zowel binnen als buiten, extra aandacht besteed aan de zichtbaarheid van het Toeristisch Informatiepunt. In samenwerking met Corn Reclame uit Boxmeer is onlangs ook daar de groene uitstraling vervangen door de oranje huisstijl.

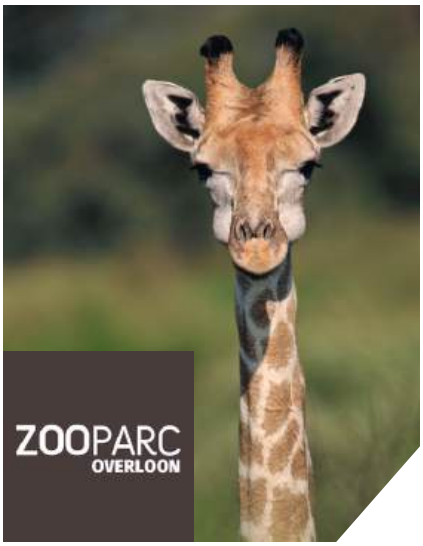
NIEUWE EDUCATIEVE VLEUGEL OORLOGSMUSEUM

Eerder dit jaar heeft Oorlogsmuseum Overloon een nieuwe educatieve vleugel en een 'Changing Places Toilet' geopend. De geheel gerenoveerde vleugel heeft twee educatieve ruimtes en een eigen entree. Deze uitbreiding is mede mogelijk gemaakt dankzij de financiële steun van de Vrienden en de Ambassadeurs van het Oorlogsmuseum en van het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. Het 'Changing Places Toilet' is een speciale liggende toiletvoorziening voor kinderen en volwassenen met een ernstig motorische handicap. Na Safaripark Beekse Bergen en Paleis Het Loo behoort nu ook Oorlogsmuseum Overloon tot de locaties in Nederland waar zo'n ruimte beschikbaar is. Hierdoor kunnen gezinnen met een familielid dat intensieve zorg nodig heeft toch samen een dagje uit beleven.

ZOOPARC IN TOP-50 VAN DAGRECREATIE

ZooParc Overloon staat met 251.000 bezoekers in 2025 in de top 50 van best bezochte Nederlandse dagattracties. Het ZooParc trok vorig jaar bijna 5 procent meer bezoekers dan in het jaar daarvoor.

Het Oorlogsmuseum Overloon viel met 185.000 bezoekers net buiten de top-50, maar ook het museum noteerde meer bezoekers dan in 2024.
Ginder en Pretwerk.nl publiceren elk jaar een overzicht van bezoekcijfers in de dagrecreatie in Nederland. Daaruit blijkt dat de top 50 in Nederland in 2025 goed was voor ruim 40 miljoen dagbezoeken aan dagattracties en locaties in cultuur en erfgoed. Het gaat hierbij specifiek om daguitjes waarvoor bezoekers een entreeticket betalen, zoals pretparken, grote speeltuinen, musea, wellness, bezienswaardigheden en dierentuinen.





HET GAAT GOED MET TOERISME IN BRABANT

Aan de vooravond van het nieuwe toeristische seizoen is het goed om nog eenmaal terug te blikken: hoe ontwikkelde de toeristische sector in Brabant zich in 2025? Bureau voor Ruimte en Vrije Tijd maakte een analyse van de cijfers van 2025. Wat zijn de opvallendste conclusies?

Sinds 2012 ontwikkelt het aantal gasten in Brabant zich in lijn met het landelijke beeld. Brabant behoudt haar positie op onder andere het aantal gasten én overnachtingen van Belgische en Duitse gasten ten opzichte van de andere Nederlandse provincies. Het aantal banen in de Brabantse gastvrijheidssector groeit door, tot bijna 97.000 banen. De bestedingen door binnenlandse gasten in Brabant namen opnieuw toe. Het aantal Duitse gasten in de Brabantse verblijfsrecreatie verdubbelde in de periode 2019-2025. De bekendheid van Noord-Brabant onder Vlamingen steeg van 27% naar 51%. Op de lange termijn wordt een verdere groei verwacht van toerisme in Brabant, al is nog onduidelijk wat de precieze gevolgen van de verhoging van het btw-tarief op logies (hotels, B&B's, vakantiewoningen) van 9% naar 21% zijn voor het bezoek aan Brabant – en dus ook aan het Land van Cuijk.



LANDELIJKE INTOCHT SINT DIT JAAR IN GRAVE

De landelijke intocht van Sinterklaas vindt dit jaar in Grave plaats. Op zaterdag 14 november zet de Goedheiligman, in gezelschap van de Pieten, voet aan wal in de enige stad van de gemeente Land van Cuijk. De NTR doet op die dag vanaf 12.00 uur verslag van de intocht op NPO Zapp (NPO 3). Eerder die week, op maandag 9 november, start in aanloop naar de intocht al Het Sinterklaasjournaal. Dat betekent dat een week lang de landelijke schijnwerpers staan op Grave, en daarmee ook op het Land van Cuijk.



DE BARENDONK WINT GREEN KEY GOUD

Landgoed De Barendonk in Beers heeft voor de vijftiende keer Green Key Goud behaald. Green Key is hét duurzaamheidskeurmerk in de gastvrijheidssector. De Barendonk is blij met de erkenning: "Wij waren al lange tijd bezig met duurzaamheid, maar we vonden het prettig om daar een officieel certificaat aan te koppelen. Het maakt zichtbaar dat we moeite doen – voor gasten én voor partners – en het voelt tastbaar. Tegelijkertijd houdt het ons scherp: je kijkt bewuster naar energieverbruik, schoonmaakmiddelen en de footprint van producten."

Over 175 dagen (of minder) is het al Kerst!

Voor je het weet hangen de slingers in de boom en verras je jouw relaties met een mooi geschenk.

Geen zin in kerststress?
Geef een stukje Land van Cuijk cadeau.
Regel jouw streekpakketten via Goei Gerei.
Wij zorgen voor de rest.

smaakvol & eerlijk genieten

GOEI GEREI
STREEKPRODUCTEN
LAND VAN CUIJK



Jonkers Rioolteknie

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

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

SERVICE 24 UUR SERVICE

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

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

Koffiepraat



KOFFIEBLENDS

Veel bedrijven kiezen bewust voor koffieblends, en dat is geen toeval. Waar single origin koffies vaak draaien om unieke en wisselende smaken, zorgen blends net voor stabiliteit en herkenbaarheid. En laat dat nu exact zijn wat je op kantoor nodig hebt. Bij een blend worden verschillende koffies zorgvuldig gecombineerd zodat de smaken elkaar perfect aanvullen. Zo krijg je een koffie die het hele jaar door dezelfde kwaliteit en balans behoudt. Geen grote smaakverschillen tussen oogsten, maar gewoon een lekkere, betrouwbare koffie waar iedereen op kan rekenen.
Daarnaast zijn blends toegankelijker voor een breed publiek. Niet iedereen houdt van uitgesproken zure of complexe koffiesmaken. Een goede blend is mooi in evenwicht en werkt perfect voor zowel een gewone koffie als melkbereidingen. Ook in koffiemachines presteren blends vaak constanter en stabieler. Dat zorgt voor minder verrassingen en vooral: lekkere koffie, dag na dag. Kortom: blends combineren kwaliteit, consistentie en gebruiksgemak zonder in te boeten op vakmanschap of smaak.

RANDY VAN TIENEN / www.nicikoffie.nl

BIG CHALLENGE TEAM LAND VAN CUIJK HAALT € 106.000 OP VOOR KWF

Team BIG Challenge Land van Cuijk mocht het BIG Challenge finishbord donderdag 4 juni de finish overdragen. Het team was volgens de organisatie een voorbeeld van regionale samenwerking. Dankzij de steun van sponsoren, donateurs en vrijwilligers wist het team maar liefst € 106.000 op te halen voor kankeronderzoek.

Fietsers Bart van Tienen, Eric Verbruggen, Sjaak van Haare en Rob van Haare beklommen op donderdag respectievelijk 6, 6, 3 en 5 keer de Alpe d'Huez. Zogenaamde Zussen beklommen op woensdag één keer de Alp. De totaalopbrengst van BIG Challenge € 1.338.575 maakt deel uit van het totale eindbedrag van € 25.020.619 dat Alpe d'HuZes dit jaar bijeenbracht voor onderzoek naar kanker en verbetering van de kwaliteit van leven van mensen met kanker.
Het team bedankt alle sponsoren en donateurs voor hun bijdrage. Interesse om volgend jaar mee te doen? **Aanmelden voor de editie van 2027 kan al via bigchallenge.eu**.



LAND VAN CUIJK ONDERTEKENT CONVENANT GEOPARK

De gemeente Land van Cuijk heeft samen met Brabantse en Limburgse gemeenten, de provincie en waterschap Aa en Maas het convenant Geopark Peelhorst en Maasvallei 2026-2029 ondertekend. Het convenant is een belangrijke stap op weg naar erkenning van het gebied als Unesco Global Geopark.
Het landschap van De Peelhorst en Maasvallei wordt gekenmerkt door breuken in de bodem, de aanwezigheid van wijstgronden en zogenaamde Maasterrassen. In het convenant hebben partijen uitgesproken deze aardkundige waarden beter zichtbaar en beleefbaar te willen maken voor inwoners en bezoekers. In 2026 wordt de aanvraag gedaan voor de Unesco-status Global Geopark. Mocht De Peelhorst en De Maasvallei de wereldwijde erkenning ontvangen dan is het, na biosfeergebied De Maasheggen, het tweede gebied in het Land van Cuijk met een Unesco-status.

‘Jong talent begint met ontdekken’

ANTON DE WEERD PLEIT VOOR **STERKE STAGE-CULTUUR** IN HET LAND VAN CUIJK



Om jong talent te behouden voor het Land van Cuijk is één ding essentieel: jongeren moeten al vroeg ervaren wat werken in de regio betekent. Volgens Anton de Weerd, actief als voorzitter Arbeidsmarkt en Onderwijs binnen de Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg, spelen stages daarin een sleutelrol – maar niet elke stage heeft hetzelfde doel. “Als we jongeren willen binden aan deze regio, moeten we beginnen bij nieuwsgierigheid en ontdekking,” stelt De Weerd. “En dat begint al in het voortgezet onderwijs.”

Binnen het vmbo en breder het voortgezet onderwijs (vo) hebben stages vooral een oriënterend karakter. “Hier gaat het niet om specialisatie, maar om kennismaken en verleiden,” legt De Weerd uit. “Leerlingen ontdekken verschillende soorten werk, sectoren en werkomgevingen. Dat helpt hen om bewustere keuzes te maken voor een vervolgopleiding.”

Ontdekken in het vmbo en voortgezet onderwijs

Die rol wordt steeds belangrijker. Scholen voor mavo, havo en vwo zetten namelijk ook vaker in op praktijkervaring. “We zien een duidelijke beweging: stages, bedrijfsbezoeken en praktijkopdrachten worden een steeds groter onderdeel van het onderwijs. Niet alleen voor het vmbo, maar juist ook het andere vo-onderwijs.” Volgens De Weerd is dat een positieve ontwikkeling. “Veel jongeren, en vaak ook ouders, hebben geen goed beeld van wat werk inhoudt. Door leerlingen vroeg in aanraking te brengen met bedrijven, maak je de beroepswereld tastbaar.” Ook zet de regio zich in met de zogenaamde open bedrijvenroutes om de leerlingen met de ouders kennis te laten maken met wat er voor beroepen en werkomgevingen zijn op de diverse bedrijvenparken in het Land van Cuijk.

Verdiepen in mbo en hbo

In het mbo en hbo verschuift de rol van stages nadrukkelijk. “Daar is meestal al een studiekeuze gemaakt en gaat het om verdieping,” zegt De Weerd. “Studenten passen hun kennis toe in de praktijk, ontwikkelen specifieke vaardigheden en groeien richting een toekomstig beroep.” Voor bedrijven betekent dit dat deze stagiairs anders begeleid moeten worden. “Bij een mbo- of hbo-stage is het vaak zo dat je direct investeert in iemand die mogelijk je toekomstige collega wordt. Uit onderzoek blijkt dat studenten vaak na hun opleiding starten bij een bedrijf waar ze een voor hen goede stage hebben gelopen. Goede begeleiding en inhoudelijke opdrachten betalen zich dan zo terug.”

Bruggen bouwen tussen onderwijs en bedrijfsleven

De behoefte aan meer verbinding tussen onderwijs en bedrijven groeit snel. Naast stages ziet De Weerd een duidelijke toename in vraag naar andere vormen van samenwerking. “Denk aan praktijkopdrachten, gastlessen en bedrijfsbezoeken. Zowel scholen als bedrijven zoeken elkaar vaker op.” Binnen de Themawerkgroep Arbeidsmarkt en Onderwijs van de Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg wordt hier actief op ingezet. “Wij willen die verbinding structureel versterken, zodat het geen losse initiatieven blijven, maar een duurzaam netwerk ontstaat.” Omdat de vraag vanuit het vo-onderwijs enorm toeneemt, moet dit goed georganiseerd worden met de vo-scholen in de regio. Daarom is er besloten door het mbo, vo, Mooi Maasvallei en de Industriële



Kring om een programmamanager aan te trekken om een Stagecoördinatiepunt te starten en goed op te zetten. Daarnaast is een belangrijk voorbeeld van de samenwerking met vo-scholen het programma Sterk Techniek Onderwijs. "Daarmee laten we vo-leerlingen zien hoe breed en interessant technische beroepen zijn. Van hightech productie tot installatie en onderhoud – er liggen hier enorme kansen."

Techniek zichtbaar maken

Het enthousiasmeren van jongeren voor techniek is volgens De Weerd cruciaal voor de toekomst van de regio. "Veel bedrijven zoeken technisch talent, maar jongeren kiezen daar niet vanzelf voor. Ze moeten eerst zien wat het inhoudt en ervaren hoe veelzijdig het is."
Door al in het basisonderwijs bij Techno-promo en bij voortgezet onderwijs in te zetten op deze kennismaking, hoopt het bedrijfsleven leerlingen te verleiden tot een technische vervolgopleiding. "Als ze eenmaal enthousiast zijn, volgt de rest vaak vanzelf."

Investeren in de toekomst

De kern van zijn verhaal is helder: wie wil dat jongeren blijven, moet investeren in hun ontwikkeling én beleving. "Van oriënterende stages in het vo tot verdiepende trajecten in het mbo en hbo – elk moment telt." De Weerd besluit: "Als we jongeren laten zien wat hier mogelijk is, dan kiezen ze er ook voor om hier, in onze geweldig mooie regio, hun toekomst op te bouwen. Daar ligt onze gezamenlijke verantwoordelijkheid. Of het nu gaat om onderwijs, zorg of ondernemersklimaat: alles hangt met elkaar samen. We hebben elkaar nodig om de regio aantrekkelijk te houden."

Brede inzet voor de regio

De inzet van Anton de Weerd gaat verder dan dit thema alleen. Hij is betrokken bij diverse initiatieven die werken aan een sterke en leefbare regio, waaronder:

- *Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg* – voor een krachtig regionaal bedrijfsleven
- *Mooi Maasvallei* – gericht op samenwerking en leefkwaliteit in de regio
- *AgriFood Tech* – inzet op vooral versterking van het leer- en vestigingsklimaat naast energietransitie en meer circulariteit
- *Stichting Een Goei Leven* – gericht op maatschappelijke verbinding en leefbaarheid

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

VIJFTIGSTE EDITIE VAN DE INTERNATIONALE PROFRONDE VAN BOXMEER

Waar een klein dorp groot in kan zijn: Daags na de Tour, inmiddels een begrip in Nederland en internationaal in de wielersport. Breed gedragen door het publiek en mogelijk gemaakt door oneindig veel vrijwilligers. Een ervan ben ikzelf. In 2013 had ik de eer om namens de hele gemeenschap de voorzittershamer over te nemen en was ik plotsklaps ook nog Rondebaas. Samen hebben we knoephard gewerkt aan de totale organisatie, met als resultaat de toename van draagvlak en media-aandacht en ook de naamsbekendheid en leefbaarheid van Boxmeer. Ondanks dat het me veel kruim gekost heeft, heeft het mij ook voldoening gebracht door onder andere de regio nog aantrekkelijker en levendiger te maken. Ik geef na de vijftigste editie het stokje over en zie met trots en veel plezier terug op wat we samen neergezet hebben. Dank aan allen die mij vanaf het begin en door dik en dun gesteund hebben. Ik waardeer dit enorm.

Komende editie staat dus in het teken van het jubileum en we maken er ook nog een compleet feestweekend van. Er is van alles extra georganiseerd: een expositie, feest, etalagewedstrijd, fietstocht. In alle kranten en social media van ons vind je er alles van terug. Iedereen is uitgenodigd en ik heet allen graag persoonlijk welkom.
Voor mij weer een afsluiting van weer een bewogen hoofdstuk. Langzaam werk ik toch naar mijn oude dag toe om toch meer tijd te nemen voor mijn vrouw Henriette en ons gezin, die mij altijd onvoorwaardelijk gesteund hebben.



Nogmaals iedereen dank en tot ziens, Pierre.



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 33
0485 45 45 96 / mill@countus.nl
COUNTUS.NL

Wij zijn verhuisd naar (de buren) Markt 33

Countus
daar reken je op

PREMIUM ONLINE

WEBSITE EN MARKETING MET MEETBAAR RESULTAAT



PREMIUMONLINE.NL

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

Mr. Rianne Hillenaar-Cöp

riannehillenaar@eerstmediation.nl
Grotestraat 4 Beers, tel. 06-14 06 55 30



GREEN WORLD

De kunstplanten specialist

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

Adecco

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

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

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

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



Verkoop en verhuur van hedendaagse kunst
4000+ schilderijen en objecten



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



ART PARTNER
Kunst die bij je past

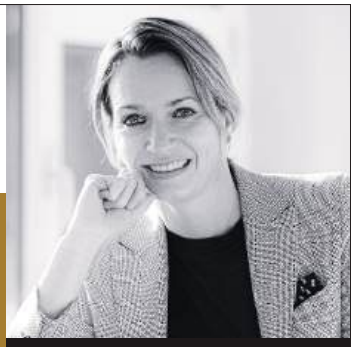
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



ARTZ / *financieel advies*

voor overzicht, zekerheid en rust

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



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

dé expert in uitzenden en premium payrolling

indivinu *hoogstpersoonlijk*

Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.indivinu.nl



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

www.kerstenfinancieeladvies.nl

Kersten financieel advies

Slooten van den Bogaart organiseert ontbijtsessies

‘AI? PRIMA, MAAR WIJ BLIJVEN JOUW BELANGRIJKSTE ADVISEUR’



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. Zo staan dit jaar de ontbijtsessies in het teken van AI en de invloed ervan op de bedrijfsvoering van ondernemers én de dienstverlening in de accountancy.

Steeds vaker zetten relaties AI in voor informatie. Voor Slooten van den Bogaart is dat prima als eerste, algemene verkenning. Maar besef wel dat AI met algoritmes werkt. Daardoor mist het advies mogelijk de context. Zonder fiscale, financiële of juridische kennis en de juiste vraagstelling heb je als klant niks aan het inschakelen van AI. Niettemin kan AI, tegen het licht van personeelskrapte en stijgende regeldruk, de sector helpen om efficiënter te werken en nieuwe diensten te ontwikkelen. AI verbetert ook naleving van de wetgeving. AI kan afwijkingen in data detecteren, fraude(patronen) identificeren en verdachte transacties markeren.
Het Cuijkse accountantskantoor zet de ontbijtsessies van dit jaar in het teken van AI. Daarbij pretendeert de Exact Online-specialist niet ‘je AI-accountant’ te zijn, maar wil het wél ondernemingen helpen futureproof te worden.

Persoonlijke situatie

Wesley Theunissen is accountmanager bij het Cuijkse kantoor. “Exact Online is voorloper ten opzichte van andere administratiepakketten in de automatisering van processen. En dus hebben ook zij een AI-helpdesk. Dat heeft de klantsupport veranderd: je had in het verleden mensen aan de lijn die verstand van zaken hadden of je in ieder geval verder konden helpen. Het chatten met een AI-robot is niet altijd bevredigend en leidt er uiteindelijk vaak toch toe dat er een mens van vlees en bloed ingeschakeld wordt. Aan de andere kant: iemand die wil weten waar een factuurnummer moet worden ingevuld, is met een AI-chatbot prima af.”
Maar zeker bij complexere materie is een waarschuwing op z’n plaats, vindt Wesley Theunissen: “AI wordt steeds slimmer, er komt een moment dat we meer complexe vragen kunnen stellen. Maar zover is het nog niet. Helaas zijn we met z’n allen ‘verwend’ en willen we à la minute informatie. Natuurlijk is iedereen vrij om AI in te schakelen, maar let op wat je AI aan persoonlijke gegevens toevertrouwt en vertrouw niet blindelings op de antwoorden; je dient ze altijd te checken en af te zetten tegen de wet- en regelgeving. En spar ook altijd met ons, de specialist. Want AI gaat nooit het ‘niveau’ halen van een mens: wij kennen de persoonlijke situatie van ieder van onze klanten, van sommigen al tientallen jaren. Aan de voorkant blijven wij jouw belangrijkste adviseur.”

De periodieke ontbijtbijeenkomsten starten om 7.00 uur met een ontbijt en een spreker uit telkens een ander vakgebied. Vanaf 9.00 uur kan iedereen weer fris aan het werk. Er is ruimte voor maximaal 24 personen. Klanten gaan voor, maar ook anderen zijn welkom. *Check de website voor data.*



SEEF Beveiligingstechniek

VEILIGHEID GAAT BOVEN ALLES, SEEF WEET HOE

Veiligheid gaat boven alles. Dat geldt voor elk gebouw en voor alle gebruikers ervan. Of het nu gaat om een fabriekshal, een winkelpand, kantoor, overheidsinstelling, een ziekenhuis of kinderdagverblijf, beveiliging behoedt gebruikers voor brand, inbraak, overvallen en andere calamiteiten. Is beveiliging voor jouw bedrijf een 'moetje' of een ingewikkelde taak? SEEF Beveiligingstechniek neemt alles rondom elektronische beveiliging uit handen. Daarbij zette het bedrijf kort-geleden een nieuwe organisatorische stap. Met de laatste aandelen-overdracht is de leiding van SEEF volledig in handen gekomen van Marty Bus.

Wakker liggen omdat de beveiliging niet op orde is, wil niemand. Bedrijfsvoering en het verlenen van diensten of zorg mag niet gehinderd worden door 'gevaar van buiten.' Als technisch beveiligingsbedrijf weet SEEF wat er nodig is om omgevingen veilig te maken én te houden. Het is BORG-gecertificeerd plus een gecertificeerd branddetectie- en onderhoudsbedrijf volgens de certificeringsschema's van het



Projectleiders Jan-Willem Hendriks en Sander Smits, samen met directeur-eigenaar Marty Bus (v.l.n.r.)

Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV). Er is decennialange ervaring in advisering in en aanleg van brand- en inbraakbeveiliging, camerabewaking, toegangscontrole en onderhoud van noodverlichting.

Verdere groei

SEEF ontstond in 2017 vanuit de beveiligingsafdeling van Megens Elektrotechniek. In de afgelopen acht jaar groeide de onderneming uit tot een organisatie met een eigen klantenkring, een sterke positie in projecten én een grote naamsbekendheid in de regio en daarbuiten. Hoewel SEEF en Megens nog regelmatig samenwerken in projecten, opereert SEEF inmiddels onafhankelijk.

Bij SEEF Beveiligingstechniek was Marty Bus sinds 2017 als operationeel directeur voor de buitenwereld zichtbaar. In de loop der jaren kocht hij zich langzamerhand in in de organisatie. Afgelopen november nam hij het laatste aandelenpakket over van algemeen directeur Tom Wienhofen. In februari verhuisde SEEF naar een nieuwe locatie op Sterckwijck in Beugen, een stap die past bij de verdere groei van het bedrijf.

Kwaliteit en korte lijnen

Marty Bus vertelt: “Medio december kregen we de sleutel van het nieuwe pand. De kerstvakantie werd vervolgens nuttig besteed: we hebben in recordtijd onze bedrijfshal onderverdeeld in diverse ruimten en deze verder ingericht. Dat was aanpoten, vooral ook omdat ons reguliere werk uiteraard gewoon doorging. We waren maar vijf minuten minder bereikbaar. We werkten altijd al in de cloud, dus met een internetverbinding waren we ook daarin direct weer aan de slag.”

De samenwerking tussen SEEF en Megens blijft bestaan. Klanten en partners kunnen blijven rekenen op de vertrouwde kwaliteit en korte lijnen. “We kijken ernaar uit om vanuit onze nieuwe locatie verder te bouwen aan de volgende fase van SEEF,” blikt Marty Bus vooruit. “We hebben hier letterlijk de ruimte om door te ontwikkelen en onze dienstverlening verder te versterken.” Dat gebeurt onder meer door samenwerking in bouwteamverbanden. Door daarnaast onder meer leidingwerk, bekabeling en montage zonodig uit te besteden, kan SEEF zich volledig richten op waar het bedrijf het best in is: installaties ontwerpen, in bedrijf stellen en onderhouden. SEEF is aangesloten bij Techniek Nederland.

Brandbeveiliging is ‘hot’

Brandbeveiliging is een onderdeel waarin SEEF momenteel erg actief is, aldus de directeur: “Voor een bedrijf dat sprinklerinstallaties aanlegt, verzorgen wij de detectie eromheen, denk aan sensoren en dergelijke – zijzelf doen het waterzijdige deel. Dat heeft ons al bij diverse grote opdrachtgevers binnengebracht. We zijn ook vaker actief in de aanleg van gasblusinstallaties. Dergelijke wensen kunnen voortkomen uit een verzekeringseis of een wens vanuit de opdrachtgever voor schadebeperking en bedrijfscontinuïteit.”

Een ander voorbeeld is de aanleg van een branddetectiesysteem voor een recyclebedrijf dat kunststof scheidt in zes verschillende soorten plastics. “Een gangbare sprinklerinstallatie werkt niet afdoende bij zo’n lopende band, mocht daar brand in uitbreken. Het gaat immers letterlijk als een ‘lopend vuurtje’. Ons detectiesysteem – met vlammenmelders – legt in dat geval eerst de lijn stil, waarna sprinklers alsnog geactiveerd worden en hun werk kunnen doen.”

“Hier hebben we de ruimte om door te ontwikkelen”

Uit de ‘Megenstijd’

Bij SEEF werken vijftien mensen, nog altijd stamt een aantal uit de ‘Megenstijd’. Er werken bbl’ers en er wordt samengewerkt met initiatieven als het regionale beroepsoriëntatieproject On Stage. HR-manager Jolanda Bus, werkzaam binnen SEEF, opent in het nieuwe pand binnenkort een eigen bedrijf, BreinBoost, in coaching en mediation. Intussen is op vrijdag 19 juni het nieuwe SEEF-bedrijfspand officieel in gebruik genomen. Leveranciers en deel van de opdrachtgevers waren aanwezig. Het feest werd met personeel en vrienden later die avond in een ongedwongen sfeer voortgezet.

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

WAAROM NIETSDOEN ZO LASTIG IS GEWORDEN

Zomervakantie. Het woord alleen al belooft ruimte, rust en dagen die niet volgepland hoeven te worden. Toch merk ik hoe snel ik in een andere stand schiet. Een 'inspirerend' boek erbij, wat leerdoelen ernaast, en voor ik het weet lijkt mijn vakantie op een werkplan in zomerstand. Rust krijgt dezelfde behandeling als de rest van mijn agenda: er moet iets uitkomen.

En precies daar wringt het. In onderwijs en jeugdhulp zie ik dezelfde beweging: volle agenda's, hoge verwachtingen, een voortdurende focus op groei en verbetering.
Ook jongeren lijken steeds minder ruimte te hebben om gewoon even te zijn. Alsof stilstaan verdacht is geworden.
Toch is nietsdoen minder leeg dan het klinkt. Zodra ik stop met plannen en presteren, ontstaat er ruimte. Voor nieuwe ideeën, onverwachte gedachten, soms zelfs voor rust in mijn hoofd. Misschien is nietsdoen niet de tegenhanger van productiviteit, maar juist de bron waaruit rust, en misschien zelfs geluk, kan groeien.

We maken ons zorgen over de veerkracht van jongeren, maar voeden ondertussen een systeem waarin perfectie stilletjes de norm is geworden. Alsof geluk aan het einde van een checklist ligt. Maar zo werkt het niet.
Misschien hoeven we jongeren niet steeds te leren hoe ze meer uit zichzelf halen. En mogen ze ook ontdekken dat niet alles sneller, beter of voller hoeft. Dat hun waarde niet alleen zit in wat ze doen, maar ook in wie ze zijn. En dat juist in het nietsdoen, in die rust, nieuwe inzichten kunnen ontstaan.

Dus deze zomer probeer ik het opnieuw: niet vullen, maar laten. En ontdekken dat leegte soms gewoon ruimte is die mag ademen.







Industriële Kring wil netcongestie te lijf

SLIMMER EN FLEXIBELER **ENERGIE-VERBRUIK** MOET **RUIMTE** OP HET **STROOMNET** CREËREN

INDUSTRIËLE KRING
Land van Cuijk en Noord-Limburg

Vanaf 1 juli 2026 krijgen ook kleinverbruikers (tot 3 x 80 ampère) te maken met de gevolgen van netcongestie. In het werkgebied van Enexis betekent dit dat nieuwe kleinverbruikaansluitingen en aanvragen voor verzwaring van bestaande aansluitingen op een wachtlijst terechtkomen. Voor ondernemers kan dit grote gevolgen hebben: uitbreidingsplannen, verduurzamingsmaatregelen en nieuwe investeringen kunnen hierdoor aanzienlijke vertraging oplopen. De nieuwe werkwijze volgt uit aangescherpte regelgeving van de Autoriteit Consument & Markt (ACM). De Themawerkgroep Duurzaamheid & Energie van de Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg (IK) denkt actief mee over oplossingen en mogelijkheden om de impact van netcongestie te beperken.


Edward Troost

Edward Troost is programmamanager van de Green Deal Land van Cuijk en Noord-Limburg en daarmee aanspreekpunt – en meedenker – voor ondernemers op bedrijventerreinen met vragen, opmerkingen of behoefte aan ondersteuning bij verduurzaming. Namens Themawerkgroep Duurzaamheid & Energie van de IK is hij actief in de regio. “Er zijn vier actielijnen binnen het plan van aanpak van de Green Deal”, vertelt hij. “Circulariteit en klimaatadaptatie zijn daarbij heel belangrijk, maar momenteel gaan eigenlijk alle vragen van ondernemers maar over één ding: netcongestie, de beschikbaarheid van elektriciteit.”

Kennissessie

Vorige maand werd voor zo’n negentig Industriële Kring- en Bedrijventerreinvereniging-leden een kennissessie gehouden rond het slim omgaan met netcongestie. Netbeheerder Enexis nam de deelnemers mee in de actuele ontwikkelingen én wees op de mogelijkheden die er wél zijn, zoals nieuwe contractvormen, slimmer en flexibeler energiegebruik en samenwerking tussen bedrijven om ruimte op het elektriciteitsnet te creëren. “De reacties waren positief”, ervoer Edward Troost. “Dat past bij hoe wij graag zien dat bedrijven meedenken in oplossingen, gegeven de bekende problematiek en de frustraties die daarbij horen. Enexis werkt zelf ook aan oplossingen, zoals met hun Enexis Ecosysteem, waarin ze talloze betrokken partijen met elkaar in contact willen brengen. Dat zou weer wat handelingsperspectief moeten brengen. Denk eens na over batterijsystemen bijvoorbeeld. Als wij als ondernemers goed voorbereid aan tafel zitten en denken in oplossingen, wordt de band met Enexis allicht inniger en zelfs dat kan al een positief verschil maken. Enexis, ooit een pure dienstverlener, moet nu maatwerk gaan leveren, een totaal andere mindset. Dan helpt het wanneer we met elkaar in gesprek blijven.”

Eerste ‘successen’

Er zijn al wat ‘successen’ te melden: “Op Saxe Gotha en op De Flammert zijn we al redelijk ver met het bezien hoe we een energy hub kunnen opzetten, waar capaciteit uitgewisseld kan worden. Beide provincies subsidiëren de onderzoeken. Bij een aantal bedrijven zijn we bezig met het Enexis Ecosysteem-traject, onder meer met Smits Rolluiken Beers (rond de modernisering en uitbreiding van het machinepark) en de Hapse palletleverancier Lecaro. Vragen? Benader me! Ik beloof niks, maar denk op een creatieve manier met je mee.” E-mail naar: **edward@duurzaambedrijvenoverleg.nl**

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

HOE **HET VERMOGENS-PLAN** BART EN JOOST HELPT **VOORUIT TE KIJKEN:** ‘HET GEEFT ONS **RUST**’



Toen Bart Hock (47) en Joost Heijnen (45) in 2022 officieel eigenaar werden van Pekadak, stond er al een stevig bedrijf. Maar de groei ging snel. Het aantal medewerkers steeg, projecten werden groter en de verantwoordelijkheid nam toe. Ondertussen draaide het werk gewoon door. 'Wij zijn van het aanpakken', zegt Bart. 'Gas geven, hard werken en doorgaan.' Maar juist daardoor bleef één belangrijke vraag liggen: hoe zorg je ervoor dat je privé en zakelijk goed voorbereid bent op later? Met hulp van Rabobank en een Vermogensplan kregen Bart en Joost grip op hun financiële toekomst.

Pekadak bestaat sinds 1982 en werkt aan grote dakprojecten door heel Nederland. Het bedrijf uit Groesbeek is gespecialiseerd in hellende daken, van dakpannen tot dakgoten en overstekken. Bart en Joost groeiden als buurjongens naast elkaar op en kregen later op het werk weer met elkaar te maken. Joost begon bij Pekadak als dakdekker en Bart volgde later op kantoor. De ondernemers namen het bedrijf stap voor stap over van voormalig eigenaar Jan Hoogstraten. In 2022 werden ze volledig eigenaar. 'We deden de uitvoering al samen en van daaruit ontstond de ambitie om verder te groeien', zegt Bart. 'Alleen kwamen daar ook steeds meer verantwoordelijkheden bij.'

Weten wat je nodig hebt

Dat zorgde ook voor nieuwe vragen waar ze geen antwoord op hadden. Want wat wil je met het geld dat je opbouwt? Hoe zorg je voor later? En wanneer weet je eigenlijk of je genoeg hebt? 'Wij weten heel goed hoe je een dak moet maken, maar niet hoe je slim met je vermogen omgaat', lacht Joost. Een kennis van Joost had via Rabobank een Vermogensplan laten opstellen en was enthousiast. Die tip bracht hen bij John Duijkers, Private Banker bij Rabobank. 'Mijn rol is die van financiële huisarts', zegt John. 'Ik kijk wat er speelt, stel vragen en bepaal wat iemand nodig heeft. Bij Bart en Joost kwamen al snel dingen boven water als: hoe zit het met pensioen, wat zijn de gevolgen bij overlijden, hoe ziet de holding eruit?' John verwees hen door naar Leon van Gorp, Vermogensplanner bij Rabobank.

Vermogensplan raakt het hele gezin

Leon haalde alle informatie op, van jaarrekeningen tot aangiften. Maar het belangrijkste gesprek ging niet over cijfers. 'Ik wil weten wie ik tegenover me heb zitten en wat ze willen. Wanneer wil je stoppen met werken? Wat wil je voor je kinderen? Waar droom je nog van?' Daarom schuiven ook de partners aan tafel. Een Vermogensplan raakt namelijk het hele gezin. 'Een accountant kijkt vaak terug op de cijfers, een fiscalist kijkt vooral fiscaal. Maar bij een Vermogensplan draait het om de persoonlijke wensen van ondernemers', zegt Leon. Bij Bart en Joost opende dat gesprek de ogen. 'Pensioen hadden we eigenlijk nooit echt geregeld. Nu hebben we dat goed vastgelegd', zegt Joost.

Rust in het hoofd en duidelijkheid voor later

Wat het Vermogensplan hen concreet opleverde? 'Rust', zeggen ze in koor. 'Rust thuis, rust samen. Het helpt om meer inzicht te krijgen in waar je naartoe werkt en wat er later mogelijk kán zijn.' Leon legt uit wat dat in de praktijk betekent. 'We hebben in kaart gebracht welke financiële keuzes passen bij hun doelen, nu én later. Daarbij was het opbouwen van vermogen via beleggingen een belangrijke stap om hun toekomstplannen mogelijk te maken. Daardoor weten Bart en Joost beter waar ze staan en welke ruimte er is voor de toekomst. Dat kan vrijheid geven, ook als het een keer wat minder gaat.' Het duo had daar nog nooit bij stilgestaan. Ze zijn niet de enige, zegt John. 'Ondernemers werken vaak zó hard dat ze zichzelf vergeten. Terwijl juist op tijd vooruitkijken veel rust geeft. Niet alleen zakelijk, maar ook privé.'

Die duidelijkheid werkt ook door in de toekomstplannen van Bart en Joost. Grote luxe hoeft voor hen niet. 'We hebben allebei een mooi huis, fijne auto's en een goed leven. Maar het belangrijkste vinden we dat het voor de kinderen later ook goed geregeld is. En natuurlijk dat we mooie reizen en herinneringen kunnen blijven maken.'

Voor andere ondernemers hebben Bart en Joost een duidelijke boodschap. 'Begin op tijd. Je hoeft het niet zelf te kunnen, dat konden wij ook niet. Met de juiste mensen om je heen krijg je meer inzicht in waar je aan toe bent. Rabobank heeft ons geholpen om meer rust te krijgen, een stip op de horizon. En daardoor kunnen we blijven focussen op waar we écht goed in zijn: hard werken.'

Meer weten?

Een Vermogensplan gaat niet alleen over geld, maar ook over jouw dromen en doelen. Het kan helpen om inzicht te krijgen in je financiële situatie en ondersteunt bij het maken van keuzes die passen bij jouw persoonlijke en zakelijke ambities. Een Vermogensplan biedt inzicht en scenario's op basis van jouw persoonlijke situatie. Uitkomsten zijn afhankelijk van aannames en kunnen in de praktijk afwijken.

Wil jij weten hoe Rabobank jou kan helpen?
Neem dan contact op met
John Duijkers (06-13 45 11 97) of
Leon van Gorp (06-29 60 08 84).

Ommnia Systems en de paradox van de technische arbeidsmarkt

KRAPTE VRAAGT OM REGIONAAL MAATWERK



De technische sector schreeuwt om personeel, maar de traditionele instroom stagneert. Uit cijfers van SEO Economisch Onderzoek blijkt dat de vacaturegraad in de techniek tussen 2011 en 2021 is gestegen van twintig naar maar liefst vijftig vacatures per 1.000 banen. Een ruime verdubbeling die de dagelijkse realiteit van veel ondernemers tekent. De prognose is dat er in de sector de komende vijf jaar nog 121.000 banen nodig zijn. Terwijl de markt complexer wordt, kampt de sector met vroegtijdige uitval op scholen en een mismatch in vaardigheden. Het Beugense innovatiebedrijf Ommnia Systems laat zien hoe een regionaal actieve, praktijkgerichte aanpak het tij kan keren.

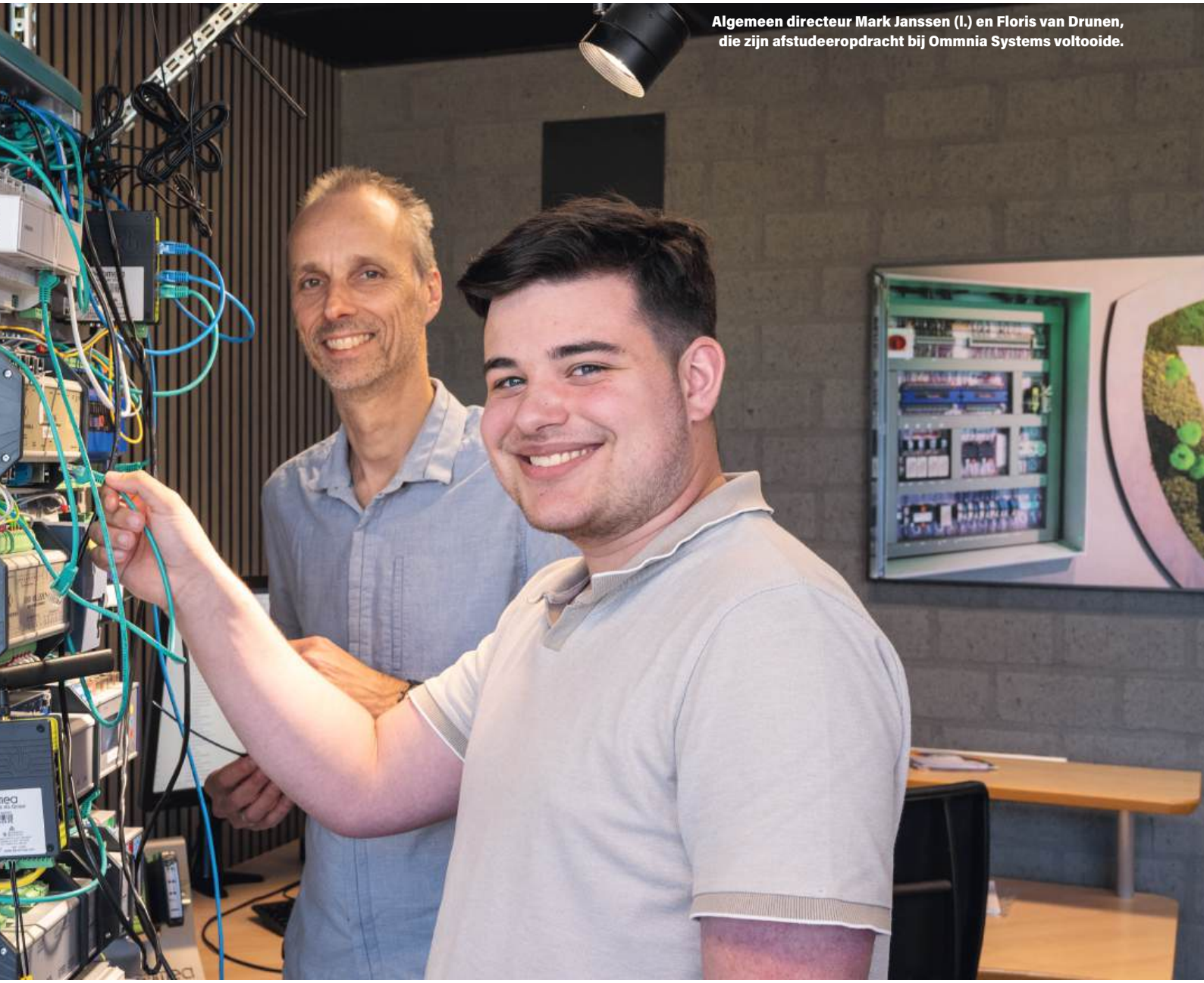
De uitdagingen op de arbeidsmarkt zijn gelaagd. Zo is er enerzijds de 'lekkende pijplijn' in het onderwijs. Gemiddeld valt 12 tot 20 procent van de studenten in een technische hbo- of wo-opleiding al in het eerste jaar uit. Uiteindelijk behaalt slechts 70 tot 75 procent van de starters een diploma. Anderzijds sluit de inhoud van brede opleidingen vaak niet meer aan op de realiteit. Waar scholen nog altijd breed opleiden, vraagt de markt om hyper-specifieke expertise, en al zeker binnen de meet- en regeltechniek.

Het probleem: een lekkende onderwijspijplijn contra specifieke eisen in de techniekSector

Daarnaast is de uiteindelijke uitstroom naar een technisch beroep opvallend laag: slechts 60 procent van de mannelijke en eenderde van de vrouwelijke gediplomeerden kiest daadwerkelijk voor een baan in de techniek. Vrouwen stromen nog te vaak uit naar niet-technische sectoren. Wie wél direct aan het werk gaat, wordt vaak al vóór het afstuderen weggeplukt door werkgevers - de zogeheten 'groenpluk.' Voeg daar administratieve en juridische drempels aan toe, zoals een dreigend pensioengat wanneer ervaren krachten aan het einde van het kalenderjaar overstappen, en de wervingspuzzel is compleet.

Praktijkoplossing uit Beugen

Om de gaten te dichten, leunt de techniekSector zwaar op carrièreswitchers; maar liefst 70 procent van de nieuwe instroom is afkomstig uit een andere sector. Dit vraagt om bedrijven die deze zij-instromers en overgebleven studenten direct de juiste, specifieke vakkennis kunnen bieden. Ommnia Systems, specialist in energiemanagementsystemen en gebouwautomatisering, hanteert een proactieve strategie om dit talent te ontwikkelen en te behouden.
Algemeen directeur Mark Janssen van Ommnia Systems: "Allereerst kiezen we voor g*erichte BBL-trajecten*. Door theorie en praktijk direct te versmelten via BBL-trajecten (Beroepsbegeleidende Leerweg), gekoppeld aan erkende Crebo-nummers, zorgen we ervoor dat het opleidingsniveau zo goed mogelijk aansluit op de eisen die in de specialistische meet- en regeltechniek gesteld worden."
Verder zet Ommnia Systems in op *vroegtijdige binding via Land van Cuijk Maasduinen On Stage*. Door actieve deelname aan regionale On Stage-projecten op scholen maakt de jeugd in de regio al vroeg kennis met de innovatieve kant van de techniek, wat de instroom stimuleert. Ook is de onderneming een *Erkend Leerbedrijf voor ICT & Techniek*. Als officieel Erkend Leerbedrijf via Stagemarkt biedt Ommnia



Algemeen directeur Mark Janssen (l.) en Floris van Drunen, die zijn afstudeeropdracht bij Ommnia Systems voltooide.

Systems stagiairs een vliegende start. Ze worden direct betrokken bij hoogwaardige projecten. Dit verlaagt de drempel voor studenten en voorkomt vroege uitval.

Erkende opleiders voor Crebo

Crebo staat voor Centraal Register Beroepsopleidingen. Het is een landelijk register van het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap waarin alle door de overheid erkende mbo-opleidingen in Nederland zijn opgenomen. Elke erkende mbo-opleiding krijgt een uniek Crebo-nummer.
Zo is er de mbo niveau 4-opleiding Middenkaderfunctionaris smart building. Deze wordt in Nederland door verschillende ROC's aangeboden. In onze regio is dat aan het Koning Willem I College, op de locatie Oss. Deze biedt een specifieke richting aan onder de noemer Integraal Bouwen BOL. De opleiding biedt een combinatie van bouwkunde, installatietechniek, duurzaamheid (energietransitie) en ICT. Afhankelijk van de situatie komen studenten in aanmerking voor studiefinanciering of het Levenlanglerenkrediet. Meerdere Crebo's sluiten (deels) aan bij de vraag vanuit Ommnia Systems. Onlangs heeft het bedrijf op verzoek van de school nog een extra nummer toegevoegd omdat daar leerlingen voor waren en (nog) geen stageplekken.

Samen bouwen aan de toekomst

De krapte op de arbeidsmarkt verdwijnt niet vanzelf. Bedrijven kunnen niet langer lijdzaam wachten op de perfecte kandidaat van de reguliere schoolbanken. Door zelf de regie te pakken in het opleidingsproces, de drempels voor zij-instromers te verlagen en te investeren in regionaal talent, toont Ommnia Systems aan dat de sleutel tot de oplossing in de praktijk ligt.
Benieuwd naar de opleidingsmogelijkheden, BBL-trajecten of actuele uitdagingen in de meet- en regeltechniek? Bekijk de vacatures op de Ommnia Systems Werken bij-pagina of neem contact op met het team in Beugen.



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



Automobielglas Mill Schaijk

RICHT **VIZIER** OP **WAGENPARKEN**

Als erkend Bovag- en 123Ruit.nl-ruitherstelbedrijf en aangesloten bij Glasgarant werkt Automobielglas Mill Schaijk voor vrijwel alle verzekeraars en gevolmachtigden. De Brabantse specialist in autoruiten bouwde de afgelopen jaren snel een sterke reputatie op. Nu richt het bedrijf zich nadrukkelijker op service voor wagenparken: van personenauto's en bedrijfsbusjes tot vrachtwagens en landbouwvoertuigen. Reparaties en vervangingen vinden daarbij bij voorkeur plaats op momenten dat voertuigen toch al stilstaan. Waar mogelijk gebeurt dat zelfs op locatie.

Sinds 1994 is Automobielglas Mill Schaijk gespecialiseerd in het vervangen, monteren en repareren van autoruiten voor personenauto's, oldtimers, landbouw- en industriële voertuigen. Ook voor vrachtwagens en groot materieel draait het team zijn hand niet om. Binnen het werkgebied tussen Grave en Venray ziet het bedrijf volop kansen om verder te groeien.

Kwaliteit en certificering

Ruitreparatie is voor zowel klanten als verzekeraars vaak voordeliger dan vervanging. Toch is een nieuwe ruit soms onvermijdelijk. "In dat geval leveren we altijd een ruit met exact dezelfde kwaliteit, dikte en maatvoering als het origineel", vertelt Jan Schuts. "97 procent van alle voorruiten kunnen we binnen 24 uur leveren én monteren." Jan Schuts begon in 2011 als zelfstandig ondernemer en nam in 2024 het bedrijf over van Toon van Dijk, een bekende naam binnen de branche. Van Dijk bouwde jarenlang aan de professionele organisatie die er nu staat.
Naast de certificeringen van 123Ruit, Glasgarant en Bovag is Automobielglas Mill Schaijk ook ADAS-gecertificeerd. Dat betekent dat alle werkzaamheden worden uitgevoerd volgens de richtlijnen voor Advanced Driver Assistance Systems. Moderne veiligheidssystemen zoals lane assist, adaptive cruise control en displays in autoruiten werken met camera's en sensoren die nauwkeurig moeten worden gekalibreerd. Die kennis en apparatuur heeft het bedrijf volledig in huis.

Specialistisch werk als uitdaging

Hoewel Automobielglas Mill Schaijk stevig geworteld is in de particuliere markt, ligt de focus ook op zakelijke klanten. "We werken regelmatig op locatie bij transportbedrijven en tractor- of machinedealers", vertelt Jan. "Juist de specialistische en minder alledaagse klussen maken ons werk interessant. Waar anderen afhaken, zien wij een uitdaging. Die afwisseling past bij ons team."
Samenwerking speelt daarbij een belangrijke rol. "We zijn aangesloten bij 123Ruit, een landelijk netwerk met 52 vestigingen. Daardoor werken we voor vrijwel alle verzekeraars en veel leasemaatschappijen. Klanten krijgen bij ons geen callcenter aan de lijn, maar direct een betrokken ondernemer. Dat persoonlijke contact maakt het verschil."

[info voor ondernemers }

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



David Solëz, wethouder Financiën, Economie, Grondzaken

‘Aan de voorkant duidelijk zijn over verwachtingen’

Zes jaar is David Solëz nu wethouder. En hij genoot er vanaf het eerste moment van. “Veel en snel meedenken vind ik leuk en ook de afwisseling is enorm. Volgens mij vind je dat nergens anders; het is écht een hele dynamische baan. Het grootste verschil met het bedrijfsleven is natuurlijk de tijdsduur. In het zakenleven kun je de wereld bij wijze van spreken in één week veranderen. Dat kan hier niet, in een gemeente duurt het – als je iets afpelt – al minimaal een halfjaar. Omdat je allerlei processtappen moet doorlopen en omdat aan het eind er ook draagvlak moet zijn voor besluiten.”

David Solëz ziet daardoor binnen gemeenten vooral een cultuur van zorgvuldigheid en integriteit. “Alles wordt heel zorgvuldig afgewogen en volgens duidelijke procedures uitgevoerd. Dat kost soms tijd, maar het waarborgt wel de kwaliteit en betrouwbaarheid van besluiten. Dat is een belangrijk kenmerk van hoe we het in Nederland hebben georganiseerd”, aldus de wethouder. “Daarom moet je aan de voorkant helder zijn over verwachtingen.”

‘Zorgvuldigheid kost soms tijd, maar waarborgt de kwaliteit van besluiten.’

Sprong in het diepe

David Solëz (44) is geboren en getogen in Cuijk. Hij studeerde Commerciële Economie en deed vervolgens management- en consultantwerk, door heel Nederland. Nog later had hij een eigen marketingonderneming. “Net voor de verkiezingen van 2018 werd ik benaderd door de politieke partij Algemeen Belang Cuijk (ABC), wat later samen met andere lokale partijen zou fuseren en in de nieuwe gemeente Team Lokaal is. ‘Jij zou wel eens wethouder kunnen worden’, klonk het. Waarom weet ik niet, maar zij zagen het in me. Ik ging in het bestuur, werd commissielid. Toen mijn voorganger in 2020 halverwege de termijn met pensioen ging, werd ik tot mijn verrassing gevraagd hem op te volgen. Mijn portefeuille was heel breed, want Cuijk had ‘slechts’ drie wethouders. Bovendien was mijn voorganger de langstzittende wethouder, dus ik sprong echt in het diepe. Nu, in de nieuwe gemeente, is het weer anders: omdat je dezelfde koek aan onderwerpen niet langer met drie maar met zeven wethouders ‘verdeelt’, wordt je portefeuille kleiner.”

Rijdende trein

Wethouder Solëz stapt op een rijdende trein, en gaat de eerder ingezette lijn doorzetten maar ook verder uitbouwen: “Ik had in mijn allereerste wethouderschap een brede portefeuille, waardoor je automatisch minder focus hebt op specifieke onderwerpen. Bovendien was het tijdspad kort; we werkten toen al toe naar de herindeling en de nieuwe gemeente Land van Cuijk. En nu zijn we een jonge, ambitieuze gemeente, die twintig, dertig jaar vooruit kijkt. De afgelopen periode had mijn portefeuille binnen de gemeente Land van Cuijk een andere inhoud. Voor de komende periode is uitvoering geven aan De Economische Visie een van de grotere prioriteiten.”
Een concreet project daarbinnen, is de Clean Energy Hub Haps (CEH): De CEH moet een locatie worden waar op duurzame wijze energie kan worden opgewekt, opgeslagen en gedistribueerd. Daarnaast wordt het een plek waar ook andere duurzame brandstoffen aangeboden worden, truckladen mogelijk is en in truckparking wordt voorzien. De gemeente Land van Cuijk ontwikkelt de plannen voor een CEH en gaat samen met de bedrijven op Bedrijvenpark Laarakker de koppeling maken tussen de CEH en het bedrijventerrein. Op het bedrijventerrein Laarakker moet in een Smart Energy Hub gezamenlijk elektriciteit worden opgewekt en afgenomen. Uiteindelijk moet dit leiden tot één grote Energy Hub.

Kartrekkers

Ondernemers zijn de kartrekker voor de Smart Energy Hub, de gemeente doet dat voor de Clean Energy Hub. “De omstandigheden zijn veranderd. Nut en noodzaak werden door iedereen al onderkend, maar door een toenemende netcongestie is de urgentie flink toegenomen”, aldus de wethouder. De eerste fase, de haalbaarheidsstudie, is vorig jaar afgerond. Fase twee, de plan- en ontwerpfase, loopt nu. Dat zal helderheid moeten geven over onder andere het technisch ontwerp en de ruimtelijke inpassing. In 2027 wordt het go/no-go moment verwacht. Zet de gemeenteraad het licht op groen, dan heeft Land van Cuijk op nationaal niveau een onderscheidend project om de netcongestie te verzachten en duurzaam transport te bevorderen.

Namens Team Lokaal buigt wethouder David Solëz zich de komende vier jaar over Financiën, Economie en Grondzaken. Hij wil daarbij nadrukkelijk de samenwerking opzoeken met onder meer de ondernemers.

Zijn portefeuille behelst:

- Economische zaken
- Bedrijfsterreinenverkoop
- Financiën en belastingen
- ICT
- Inkoop, aanbesteding en auditing
- Recreatie en toerisme
- Grondzaken
- Omgevingsprogramma Mill en Wanroij

Kijk voor meer informatie ook op landvancuijk.nl

Energiecoöperatie Land van Cuijk

BOEREN **PRATEN MEE** OVER **ENERGIE** VAN DE **TOEKOMST**

De energietransitie speelt zich voor een groot deel af in het buitengebied. Zonneparken, batterijopslag, energiehubs en windenergie vragen om ruimte, investeringen en draagvlak. Juist daarom is eind vorig jaar de Energiecoöperatie Land van Cuijk opgericht. De coöperatie zorgt ervoor dat inwoners, ondernemers en agrarische bedrijven kunnen meepraten én meeprofiteren van duurzame energieprojecten in de gemeente.

"Veel energieprojecten komen terecht in het buitengebied", zegt Raymond Derks. Hij is bestuurslid van de nieuwe coöperatie, bestuurslid ZLTO Land van Cuijk en adviseur buitengebied. "Op een van onze ledenavonden stemden de boeren voor windenergie boven zonnepanelen op boerenland. Het is belangrijk dat agrarische ondernemers niet langs de zijlijn staan, maar betrokken zijn bij de plannen. Dat kan door lid te worden van de Energiecoöperatie."

Vijftig procent lokaal eigendom

De aanleiding voor de oprichting van de energiecoöperatie ligt in het gemeentelijke beleid. Nieuwe grootschalige energieprojecten moeten voor minimaal 50 procent in lokaal eigendom komen. Daarmee wil de gemeente voorkomen dat opbrengsten volledig verdwijnen naar externe investeerders.

De Energiecoöperatie Land van Cuijk biedt hiervoor een platform. Iedereen kan lid worden. Daarbij geldt een belangrijk uitgangspunt: één lid heeft één stem. Of iemand nu alleen lid is of ook financieel participeert, iedere stem telt even zwaar. "Dat coöperatieve karakter vinden wij als ZLTO belangrijk", zegt Derks. "Gezamenlijk eigenaarschap en zeggenschap."

Leden betalen een bescheiden contributie, 10 euro per jaar, en kunnen ervoor kiezen om te investeren in projecten die via de coöperatie worden ontwikkeld. Wanneer een project succesvol is, ontvangen deelnemers een rendement op hun investering. De opbrengsten die overblijven, worden ingezet voor lokale maatschappelijke doelen. "Denk aan projecten voor energiebesparing, verduurzaming of leefbaarheid", legt Raymond Derks uit.



Jan Aben, Raymond Derks en Edwin Hendriks bij de accuopslag op het melkveebedrijf (v.l.n.r.)

Boeren als onderdeel van de oplossing

Veel boeren hebben zonnepanelen op staldaken, investeren in energiebesparing of onderzoeken mogelijkheden voor batterijopslag. Zij lopen steeds vaker tegen problemen aan zoals netcongestie: een overvol elektriciteitsnet waardoor teruglevering of uitbreiding niet mogelijk is. Volgens Jan Aben, melkveehouder in Wanroij en actief betrokken bij energievraagstukken binnen de landbouw samen met Erwin Hendriks in hun bedrijf Abiks, ligt daar juist een belangrijke kans. "We moeten slimmer omgaan met energie die lokaal wordt opgewekt. Niet alleen produceren, maar ook lokaal gebruiken en opslaan." Hij werd direct lid van de energiecoöperatie: "Het is goed om mee te doen, je bent meer betrokken en wordt geïnformeerd."

Op hun melkveebedrijf slaan ze stroom op in een accu van 200 kWh. "Dat is voldoende om 3,5 uur te draaien; meestal aan het begin van de avond als de stroom het duurste is." Is er stroom over dan wordt die opgeslagen in de perslucht van de melkrobots en de warmteboiler. Staat er flink zon op de stal, dan draaien de ventilatoren extra. Abiks installeerde daarvoor een slim besturingssysteem. Erwin Hendriks ziet daarnaast veel mogelijkheden in



Energie is een nieuwe economische drager in het buitengebied

Slimme besturing van zonne-energie en apparatuur.

slimme energiesturing. “Op een modern agrarisch bedrijf kun je steeds meer processen afstemmen op het moment waarop energie beschikbaar is. Denk aan melkrobots, de melktank, voeraanschuifrobots, het laden van elektrische voertuigen, het verwarmen van water, het koelen van producten of het aansturen van ventilatiesystemen.” Energie wordt daardoor steeds meer een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering.

Jan Aben: “Een melkveebedrijf verbruikt veel stroom. Veel stroom van zonnepanelen verdampt omdat het niet op het juiste moment gebruikt kan worden. Je kunt het slimmer aanpakken en processen op elkaar afstemmen. Je leert ermee werken en erover na te denken. Die kennis kunnen we delen bij de energiecoöperatie.”

Meer dan zonneparken

Een van de oplossingen zijn energiehubs. Daarbij delen meerdere bedrijven gezamenlijk een aansluiting op het elektriciteitsnet. Op momenten dat de ene ondernemer weinig stroom gebruikt, kan een andere ondernemer juist gebruikmaken van die capaciteit.

Ook batterijopslag wordt steeds belangrijker. Daarmee kan elektriciteit worden opgeslagen op momenten dat er veel zonne-energie beschikbaar is en later worden gebruikt wanneer de vraag groter is.

De energiecoöperatie kijkt nadrukkelijk breder dan zonneparken alleen. Zo worden ook kansen onderzocht voor zonnecarports boven grote parkeerterreinen, batterijparken en combinaties van verschillende energiebronnen. Windenergie blijft in een groot deel van Land van Cuijk lastig vanwege beperkingen rond defensieradarzones van Volkel, Vredepeel en Weeze maar wordt zeker niet uitgesloten. Daarnaast wordt gekeken naar toekomstige technieken zoals waterstofopslag wat een rol kan spelen bij de opslag van duurzame energie tussen zomer en winter.

Oproep aan boeren en ondernemers

Inmiddels telt de Energiecoöperatie Land van Cuijk ruim 150 leden. Een deel daarvan komt uit de agrarische sector. ZLTO Land van Cuijk en Land van Cuijk Boert Bewust hopen dat nog meer boeren, tuinders en ondernemers zich aansluiten. “De energietransitie gaat ons allemaal aan”, zegt Derks. “Door lid te worden blijf je op de hoogte, kun je meedenken en heb je daadwerkelijk invloed op de keuzes die worden gemaakt.” Volgens hem is dat precies waar de energiecoöperatie voor bedoeld is: duurzame energie ontwikkelen mét de regio, in plaats van voor de regio.

www.energiecooperatielandvancuijk.nl.

123Laserscannen

EINDELIJK JOUW PRODUCTIELIJN MET MILLIMETER-PRECISIE IN BEELD



Laserscannen is een geavanceerde meettechniek die objecten en omgevingen razendsnel digitaal in kaart brengt. Volgens hetzelfde principe als een laserafstandsmeter worden miljoenen meetpunten per seconde gemaakt. Dit resulteert in een gedetailleerde 'puntenwolk' die een 3D-kopie van de werkelijkheid vormt. De techniek is onmisbaar in de industrie, bouw en architectuur voor het foutloos inmeten van installaties en leidingwerk, gebouwen en infrastructuur. De nauwkeurigheid voorkomt faalkosten bij renovaties en digitaliseert productielijnen met millimeterprecisie. Het bedrijf 123Laserscannen levert met deze dienst de fundering voor moderne digitale ontwerpen en efficiënte planning.

Arno Verwegen is als ondernemer in Odiliapeel gevestigd. Hij studeerde HTS werktuigbouwkunde en werkte vervolgens als zelfstandig engineer aan het ontwerpen van machines. "Als je dit werk doet, kom je vaak bij grote – in bedrijf zijnde – installaties uit", vertelt hij. "Vaak gaat het om een bestaande installatie, waar iets aan, in, tussen of bij moet komen. Dan gaat iemand met een afstandsmeter, rolmaat en waterpas aan de slag. Hij of zij meet en meet, en neemt ook nog wat foto's. Je kunt niet overal bij en eenmaal terug op kantoor kom je er achter dat je van een hele hoop dingen überhaupt geen maat hebt genomen. Dus dan mag je nog een keer..."



Fikse investering

Dat kan beter, bedacht Arno Verwegen. "Laserscannen raakte heel voorzichtig in opkomst, maar was nog zeker geen mainstream toepassing. Dat is het overigens nog steeds niet hoor. Het maakt het werk dat ik doe best bijzonder, in Nederland doet slechts een handjevol bedrijven dit." "Als engineer kreeg ik opdrachten rond aanpassingen van productielijnen. Denk aan bijvoorbeeld sorteerlijnen, transportbanden en kantelmachines, en zo verwierf ik opdrachtgevers in de regio grofweg tussen Eindhoven, Nijmegen en Den Bosch. Meten deed ik toen nog traditioneel. Ik wilde in één keer compleet zijn in mijn meetgegevens. Daarop heb ik zelf een laserscanner aangeschaft. Een fikse investering, die ik meteen combineerde met een cursus LinkedIn, waarop ik vervolgens heel actief ging communiceren. Dat kreeg op zeker moment tractie: hier een klant, daar een klant. En wat blijkt: eenmaal klant bij 123Laserscannen zijn opdrachtgevers heel enthousiast. "Dit hadden we veel eerder moeten weten", is een veel gehoorde reactie. Mijn werkgebied breidt zich inmiddels uit naar België, Luxemburg tot aan Groningen, en in de regio Land van Cuijk en Noord-Limburg ben ik gelukkig ook regelmatig actief."

Alle gegevens bij elkaar

Volgens Arno Verwegen is er een verklaring voor het enthousiasme: "Opdrachtgevers krijgen door 123Laserscannen in te schakelen alle gegevens in één bestand bij elkaar. Denk aan het digitaliseren van historisch



Hoe werkt laserscannen?

Een laserscanner stuurt miljoenen stralen uit. Als een straal een object raakt, keert hij terug. De scanner meet tijd, hoek en richting, en berekent zo de afstand. Dit levert een 'puntenwolk' op. Door de scanner rond het object te verplaatsen, ontstaat een compleet 3D-beeld. Ook worden 360° foto's gemaakt. De software leest alle puntenwolken in en herkent overeenkomsten in afstand, kleur en licht. Zo ontstaat één gedetailleerde 3D-representatie van het object, volledig digitaal en meetbaar vanuit elke hoek.
De puntenwolk wordt geladen in CAD- of BIM-software. Zo kun je direct ontwerpen op basis van een nauwkeurig digitaal model. De scan is bruikbaar als 2D doorsnede of 3D onderlegger in je ontwerpomgeving.

erfgoed met millimeterprecisie. Bij opdrachten in de bouw gaat het vaak om een verbouwing, renovatie of uitbreiding. Tekeningen kun je daarbij nooit helemaal vertrouwen. Tijdens de bouw zelf kan er al wat van afgeweken zijn, maar er kunnen naderhand ook modificaties zijn geweest die niet op tekening zijn verwerkt."

"Na het meten lever ik de data op: als puntenwolk voor gebruik in meetviewer, of omgezet naar CAD-gegevens, waardoor de gebruiker een exact 3D CAD-model krijgt. Opdrachtgevers zijn onder meer machinebouwers, architecten en bouwbedrijven. Die eerste is ook mijn achtergrond, dus daarin spreek ik al helemaal dezelfde taal. Hoe dan ook: mijn gegevens leveren professionele scandata op voor een efficiënt proces. Planningen worden gehaald en ook de kostencalculaties blijken te kloppen."

De scanner ontgaat niets

Het feit dat een laserscanner werkelijk niets ontgaat, 'betaalt' zich bijvoorbeeld ook terug bij vervolgopdrachten. "Dingen die jij de eerste keer vergeet mee te nemen of die destijds niet relevant waren, heeft de laser wél gezien. Je hebt snel weer alle juiste gegevens bij elkaar. En er zijn geen beperkingen als het gaat om vormen. Ik heb inmiddels twee scanners, want tijdens het werk sta je soms een periode stil, en die tijd kan ik nu benutten voor het opzetten van een nieuwe opstelling. Dan hoeft een productielijn bij een opdrachtgever vaak ook minder lang stil te staan."
Arno Verwegen weet dat de relatieve onbekendheid van laserscannen een drempel kan opwerpen. Hij is echter geduldig: "Klanten hebben de eerste keer vaak wel veertig vragen, maar dat leert snel, weet ik inmiddels. En heb je vragen, stel ze! Ik steek daar alle aandacht en tijd in. Dat heb ik altijd zo gedaan en zal ik blijven doen."



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: Innomarca

INNOMARCA WERKT AAN WEBSHOPS VOOR AMBITIEUZE BEDRIJVEN

Jouw webshop verdient meer, veel meer dan je voor mogelijk houdt. Dat vindt het Nijmeegse Innomarca, dat werkt aan 'webshops voor ambitieuze ondernemers.' Dit Nijmeegse online marketingbureau is gespecialiseerd in E-commerce en helpt je van losse flodders naar een schaalbaar groeisysteem waar omzet en winst centraal staan. Bij Innomarca weten ze na 6+ jaar marketingervaring dat dit 'the way to go' is.

Innomarca goed in het opschalen van webshops voor consumenten. In dat segment zie je steeds dezelfde valkuilen terugkomen. Daarom werkt Innomarca met zes groeifactoren: *Strategie*, *Advertising*, *CRO* (waar haken bezoekers in je webshop af en hoe kun je meer klanten laten kopen?), *Winstbewaking*, *Opschalen* en *GEO/SEO* (bouwen aan een stabiele stroom bezoekers via Google en AI-zoekmachines). Want in die volgorde bouwt men aan een systeem waar je winst en cashflow centraal staan.

Wisselwerking: leren van elkaars expertise

Innomarca startte zes jaar geleden, de Nijmeegse onderneming heeft klanten in binnen- en buitenland. Mede-eigenaar Rik Peters: "Wij zijn goed in e-commerce, alles wat te maken heeft met webshops. Hofmans woonde ooit een workshop bij die wij verzorgden en vervolgens hebben we altijd contact gehouden. Na wat advies-



Het Innomarca-team helpt je van losse flodders naar een schaalbaar groeisysteem.

werk kregen we de opdracht een nieuwe webshop voor ze te realiseren. Vervolgens gingen wij verhuizen naar een nieuw kantoorpand en klopten wij natuurlijk aan bij onze partner: dé specialist in project-stoffering. En intussen werken we aan een vervolgstrategie waarmee Hofmans verder kan doorgroeien, met de klant centraal."
Over de samenwerking met Hofmans at Home zegt hij: "Het is een wisselwerking waarbij we van elkaar leren. Mede doordat wij zelf gingen verhuizen, hebben we veel geleerd van wat Hofmans doet, hoe men denkt over de producten die men voert en wat er allemaal nog meer bij hun werk komt kijken. Daarmee willen we ook een voorbeeld stellen: kijk 's vaker bij elkaar in de keuken voordat je echt zaken gaat doen met elkaar. Leer erachter te komen wat de ander nu precies doet. Leuk detail: Vaak beginnen we de ontmoetingen met onze klanten met een lekker broodje. Zo heeft niemand honger wanneer we daad-werkelijk de meeting ingaan!"

Over Innomarca

Bij Innomarca beloven ze geen gouden bergen, maar willen ze meetbaar het verschil maken in een markt waar een hoop geschreeuwd wordt. Winstgevend groeien is geen kwestie van geluk wanneer je meetbaar inzichtelijk maakt hoe iedere euro rendeert. Wanneer je als webshop merkt dat je niet vooruit komt, weet je dat het mis is. Daar komt Innomarca om de hoek kijken. Je hebt een bewezen webshop, maar nog niet de schaalbaarheid. Dat is precies waar jouw werk en dat van Innomarca samenkomt. Op basis van cijfers en data impact maken op mensen, de ondernemer en het belangrijkste: vrolijke en tevreden klanten.

De nieuwste innovaties samengebracht in één woningconcept.



TerugWINwoning
circulair
off-grid
opschaalbaar

DE WITTE OSS
Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Zelfvoorzienende circulaire woning te Veghel



Mist uw organisatie richting?

jazeker stuurt

Groei, verandering en dagelijkse drukte zorgen vaak voor onduidelijkheid in rollen, verantwoordelijkheden en samenwerking.

Jazeker stuurt brengt structuur, overzicht en beweging.

Wij helpen organisaties om strategie en uitvoering weer op één lijn te krijgen.

Zo ontstaat rust, eigenaarschap en beweging.

www.jazekerstuurt.nl
hallo@jazekerstuurt.nl
06 38 66 27 44



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

EVEN OPPASSEN

Ik heb het in het verleden al eens eerder met u gehad over afspraken tussen aandeelhouders en of deze nu in de statuten vastgelegd moeten worden of in een losse aandeelhoudersovereenkomst. Iedere optie heeft voordelen en nadelen. Onlangs kwam echter weer een situatie naar voren waarin destijds de verkeerde keuze gemaakt werd. Of wellicht de goede, afhankelijk van hoe je het bekijkt.

Wat speelde er? In het verleden hebben meneer A, meneer B en mevrouw C een bv opgericht. Iedere oprichter had evenveel aandelen en mevrouw C en een derde werden bestuurder. De aandeelhouders hebben toen ook een aandeelhoudersovereenkomst gesloten waarin werd bepaald dat de bestuurders weliswaar mochten handelen namens de vennootschap, maar dat voor handelingen met een belang groter dan € 50.000,– de toestemming van de andere aandeelhouders vereist was.

Hierna zijn A en B uitgetreden als aandeelhouders en zijn er drie nieuwe aandeelhouders toegetreden. Een van de nieuwe aandeelhouders schopt nu stennis vanwege het feit dat de bestuurders meerdere overeenkomsten aangegaan zijn met een belang groter dan € 50.000,–.

Volgens mevrouw C was dit gebruikelijk, maar ze maakt zich zorgen of zij moet vrezen voor haar positie. Strikt genomen wel, de overeenkomst is duidelijk. Je kunt echter vraagtekens zetten bij de geldigheid van de oude aandeelhoudersovereenkomst, vooral omdat de partijen van toen nu al lang geen aandeelhouder meer zijn. Toegegeven: statutair gezien is dit ook niet makkelijk te regelen, maar dan waren nieuwe aandeelhouders wel gelijk gebonden, in tegenstelling tot bij de oude aandeelhoudersovereenkomst. Gelukkig kwamen alle partijen hier er uiteindelijk met zijn allen netjes uit maar het blijft oppassen geblazen in welke vorm u onderlinge afspraken giet.

WIE HEEFT DE CONTROLE?

Full Self-Driving (FSD) van Tesla is inmiddels niet alleen in Nederland, maar sinds 10 juni 2026 ook in België toegestaan. Maar wie is er eigenlijk aansprakelijk als een zelfrijdende auto een ongeluk veroorzaakt?

Voorlopig is het antwoord verrassend traditioneel. Ondanks de technologie blijft de bestuurder in beginsel verantwoordelijk. Wie achter het stuur zit, moet alert blijven en kunnen ingrijpen wanneer de situatie daarom vraagt. Dat geldt ook als de auto op dat moment zelfstandig rijdt. De wetgever en de rechtspraak gaan er vooralsnog vanuit dat de mens de uiteindelijke controle behoudt.

Dat uitgangspunt wordt ingewikkelder als een auto een verkeerssituatie verkeerd interpreteert, een fietser over het hoofd ziet of onverwacht accelereert. Wanneer vaststaat dat de bestuurder redelijkerwijs had kunnen ingrijpen, is deze aansprakelijk. Maar als de oorzaak aantoonbaar ligt in een technisch defect, een softwarefout of een storing in het systeem, verschuift het juridische speelveld.
In dat geval kan de producent aansprakelijk worden gesteld. Productaansprakelijkheid is immers bedoeld om gebruikers te beschermen tegen gebrekkige producten. De uitdaging zit vooral in het bewijs, want hoe toon je aan dat niet de bestuurder, maar de software of hardware de fout maakte? Dat vereist technische analyses, dataregistraties en deskundigenonderzoek.

Diegene die de controle over de situatie heeft, blijft in de basis dus aansprakelijk. Zowel gebruikers als producenten moeten dus scherp en alert blijven. Technologie lost niet alles op. Twijfelt u over aansprakelijkheid? Dan kunt u voor helder advies over uw rechten terecht bij GH Advocaten te Boxmeer.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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



Wux AI

DE **TORENHOGE BELOFTE** VAN **AI**, MAAR HOE **ZET JE HET** ECHT **IN**?

Iedere week een nieuwe tool, iedere maand een doorbraak. AI belooft alles sneller, slimmer en goedkoper te maken. Er is nauwelijks een ondernemer te vinden die AI nog niet heeft geprobeerd. ChatGPT voor een tekst, Copilot in Word, een chatbot op de website. De eerste resultaten zijn veelbelovend en het enthousiasme begrijpelijk. Maar dan. De teksten die AI schrijft, kloppen inhoudelijk niet helemaal. De samenvatting mist context. Een medewerker gebruikt een gratis tool en voert onbewust gevoelige gegevens in. Een ander wacht nog steeds af. En de vraag 'hoe gaan we dit nu organisatiebreed doen?' blijft onbeantwoord.

Herkenbaar? Dan ben je niet alleen. De meeste mkb-bedrijven zitten precies op dit punt: enthousiast begonnen, maar nog zoekend naar betrouwbare en veilige toepassing. Hoe vertaal je die torenhoge AI-belofte naar blijvende waarde in jouw bedrijf?

Het eerlijke verhaal van Maarten Meuleman

Maarten Meuleman werkt bij PPO in Schaijk en is binnen zijn bedrijf een van de eersten die serieus met AI aan de slag ging. Via het AI-platform Symphoria van Wux AI experimenteert hij dagelijks met nieuwe toepassingen. Een pionier, maar dat gaat niet altijd vanzelf. "De verwachtingen zijn hoog. Door alles wat je over AI ziet en hoort, lijkt het in eerste instantie een wondermiddel. Maar het echt toepasbaar maken vraagt kennis, aandacht en zorgvuldigheid. Niet alles werkt meteen zoals je voor ogen hebt, en het kost tijd." Over de aanpak bij PPO is Maarten Meuleman eerlijk: "We zijn volop bezig met de overgang van losse experimenten naar een gestructureerde, bedrijfsbreed gedeelde aanpak. We kiezen er bewust voor om eerst de basis goed neer te zetten. Dat is soms lastig, want je wilt snel



Maarten Meuleman (l.) en Dennis Barten.

vooruit. Maar het is wel de juiste keuze."
Het verhaal van Maarten is herkenbaar voor veel mkb-medewerkers die met AI aan de slag gaan. De technologie is er. De wil is er. Maar de weg naar succesvolle toepassing vraagt meer dan enthousiasme alleen.

AI is geen project, het is een proces

De grootste misvatting over AI is dat het een implementatietraject is met een begin en een einde. Dat je een tool aanschaft, een training organiseert en klaar bent. De realiteit is: AI is continu in beweging. Software wordt wekelijks verbeterd, nieuwe mogelijkheden dienen zich aan, en ook je mensen en processen ontwikkelen zich mee. AI wordt onderdeel van het dagelijks werk, zoals e-mail ooit.
Dennis Barten, mede-eigenaar van Wux AI: "Wij zien organisaties vier herkenbare fases doorlopen. Van individueel experimenteren, een paar enthousiaste medewerkers met een ChatGPT-account, tot echte transformatie, waarbij AI onderdeel is van de kern van de organisatie. De weg daartussen is geen sprint. Het is een groeipad."

De fase die iedereen wil overslaan

Veel ondernemers willen meteen naar fase drie: automatisering. Processen uit handen geven, AI dat zelfstandig taken uitvoert. Begrijpelijk, want daar zit de grote tijdswinst. Maar fase twee is de sleutel. In de managed fase bouw je het fundament: een centrale, veilige AI-omgeving, gedeelde kennisbanken, een promptbibliotheek, en misschien wel het belangrijkste: medewerkers die weten wat AI is, wat het kan en wat niet. Verwachtingen worden actief gemanaged. Key-users worden aangewezen en ontwikkeld. Er wordt AI-beleid vastgesteld.
"Dit is de langste en meest onderschatte fase. De opbrengst is minder zichtbaar dan bij automatisering. Je investeert in draagvlak, structuur en kennis, niet in spectaculaire resultaten. Toch is het de fase die bepaalt of AI bij jou beklijft of verwatert. PPO doet het goed door hier bewust voor te kiezen, ook al vraagt dat geduld", weet Dennis Barten.

Klein beginnen, stap voor stap groeien

Slimme AI-inzet vraagt meer dan de slimste tool op de markt. Maar dat betekent niet dat je alles tegelijk hoeft in te richten. Het gaat om drie dingen, in de juiste volgorde. Kennis en vaardigheden. AI-tools zijn zo goed als de instructies die je ze geeft. Intelligente prompts schrijven, output controleren, de juiste context meegeven, dit zijn vaardigheden die medewerkers leren en oefenen. Stap voor stap, niet in één training.
Organisatorische verankering. AI werkt pas als het in de dagelijkse werkwijze zit. Dat betekent processen aanpassen, rollen herijken, kennisdeling inrichten. Een leeromgeving opzetten zodat mensen steeds beter worden, samen, niet alleen. Verantwoord gebruik. Privacy, beveiliging en bedrijfsgeheimen zijn geen bijzaak. Welke data mag in welke tool? Wie is verantwoordelijk als er iets misgaat? Een AI-beleid hoeft niet ingewikkeld te zijn, maar het beschermt je medewerkers, je klanten en dus je bedrijf.

"AI heeft geen begin en eind. Het blijft in beweging"

Meenemen, niet opleggen

"Medewerkers zitten allemaal op een ander niveau. De een experimenteert dagelijks, de ander is sceptisch of zelfs bang. Vragen als 'vervangt AI mijn baan?' verdienen een eerlijk antwoord, geen marketingpraat. Transparantie en betrokkenheid zijn randvoorwaarde voor succes. AI-implementatie gaat met vallen en opstaan, ook bij PPO."
"Wux AI adviseert stapsgewijs te beginnen: eerst een managed omgeving opzetten voordat je naar automatisering gaat. Omdat een stevige basis het verschil maakt tussen AI als hype en AI als blijvende kracht in je organisatie. De verwachting iets bijstellen is geen stap terug, het is de slimste zet die je kunt doen. De belofte van AI is reëel. Je maakt hem waar door AI te behandelen als wat het is: niet een project, maar een blijvend onderdeel van hoe jouw organisatie werkt."

Megens Elektrotechniek

ACCU ALS OPLOSSING VOOR VERDUURZAMING



Hoge energieprijzen en afhankelijkheid van aardgas waren enige jaren geleden een wake-up call: ondernemers gingen massaal inzetten op verduurzamen. Maar het volledig overschakelen op elektriciteit, kan ook tot nieuwe uitdagingen leiden. Bij Autobedrijf Thoonen kon de verduurzaming niet op gang komen doordat er te weinig capaciteit was. Maar zonnepanelen waren er wél al voldoende. Door het plaatsen van een EnergieOpslagSysteem (EOS) werd die hobbel genomen. Daardoor is er nu ook meteen genoeg capaciteit om de warmtepomp te laten draaien. Een nieuw wapenfeit in de strijd tegen netcongestie.

Eind mei werd het energieopslagsysteem (EOS) geplaatst bij Autobedrijf Thoonen in Gassel. De plaatsing viel samen met een grootscheepse renovatie van het bedrijfsgebouw en buitenterrein. In de persoon van verkoopadviseur Emiel Thoonen, zoon van directeur Peter Thoonen, stoomt een nieuwe generatie het pand klaar voor de toekomst. Er ligt een nieuwe vloer in de (verkleinde) showroom. Daarentegen werd de werkplaats uitgebreid, om wachttijden te beteugelen. Er zijn nu dertien bruggen, vijftien monteurs draaien er een vierdaagse werkweek. De lichtstraten zijn weer dichtgemaakt, omdat ze voor teveel temperatuurwisselingen zorgden. Ledverlichting doet het werk. Het buitenterrein werd vergroot en biedt nu plaats aan zo'n honderd occasions.

"We zijn nog op zoek naar een serviceadviseur, die zorgt voor de doorstroming in de werkplaats", doet Emiel Thoonen alvast een oproep. Hij blikt vooruit, dat is duidelijk. "Ik wilde een vernieuwde uitstraling. In dat proces hebben we alles zoveel mogelijk bij lokale ondernemers neergelegd. Als het gaat om verduurzaming, komen wij bij Megens uit."

Slimmer omgaan met energie

Megens Elektrotechniek plaatste het EOS, in de volksmond ook wel accu of batterij genoemd. De accu wordt gebruikt om slimmer met energie om te gaan en voor peak shaving (piekafvlakking). Dit is het technisch verlagen van de hoogste pieken in het elektriciteitsverbruik door op die momenten energie uit een opslagsysteem, zoals een accu, te gebruiken in plaats van volledig van het net. Het wordt ingezet om de netbelasting te verminderen, netcongestie te voorkomen en de kosten van de aansluitcapaciteit voor bedrijven te verlagen. Bij Autobedrijf Thoonen wordt het EOS ook specifiek ingezet om de overcapaciteit van de 320 zonnepanelen (die al een jaar of vijf op het pand liggen) te benutten en op te slaan, zeker nu terugleveren financieel minder aantrekkelijk wordt. Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek: "Dan zou de installatie begrensd gaan worden, maar die energie gaat nu voortaan in de accu. Daarnaast leveren we nu power voor de warmtepomp die het pand verwarmt. Er was voorheen te weinig capaciteit om die warmtepomp te laten draaien."

Hart van de installatie

Het EOS dat bij Thoonen is geplaatst, beschikt over een energiemanagementsysteem (EMS). Het is het hart van de installatie, dat voor de slimme aansturing zorgt. Je ziet op een dashboard wat er aan energie verbruikt wordt, wat de accu teruglevert, wat de zonnepanelen terugleveren en wat er dus verder nog van het net nodig is. Met het EMS kun je ook koppelingen maken met apparaten in je pand. waardoor je de energie efficiënter kunt inzetten. Bij Autobedrijf Thoonen kan men er bijvoorbeeld de koppeling met de warmtepomp en de laadpalen mee in beeld brengen en aansturen. Wat je in je app ziet, is het dashboard van je EMS.



Emiel Thoonen (l.) en Tom Wienhofen bij het EOS.

Autobedrijf Thoonen in Gassel heeft een historie die ruim zeventig jaar terugvoert. Het bedrijf is officieel servicedealer voor de merken Volkswagen, Audi, Seat, Skoda en Cupra. Er zijn ruim honderd occasions.

Het is met internet verbonden, zodat ook Megens kan inloggen, mocht dat nodig zijn voor service en onderhoud op afstand aan de installatie.

Met een vermogen van 104 kW kan de accu de netaansluiting op piekmomenten fors ontlasten. En met 209 kWh aan energie kun je grofweg vier elektrische auto's volledig opladen. "Vooraf hebben we het energieverbruik geanalyseerd. Op basis daarvan hebben we de juiste accucapaciteit bepaald en een passende offerte gemaakt. Een accu plaatsen is maatwerk, afgestemd op behoefte en probleemstelling", aldus Tom Wienhofen. "Energie wordt alleen maar duurder, de systemen waarschijnlijk ook. We gaan richting dynamische stroomprijzen, met prijsdifferentiatie. Je gaat dus zoveel mogelijk stroom gebruiken op momenten dat deze goedkoop is, en de accu inzetten tijdens dure piekuren."

Laadpalen doen ook mee

Ook de laadvoorzieningen spelen een rol in het energiesysteem van Autobedrijf Thoonen. Het bedrijf beschikt over een DC-laadpaal, waarmee elektrische auto's aanzienlijk sneller kunnen worden geladen dan met een conventionele AC-lader. Afhankelijk van auto en laadvermogen is een laadsessie van leeg naar circa tachtig procent in ongeveer een uur mogelijk. Bij AC-laden duurt dat meestal enkele uren langer.

Doordat de laders ook gebruik kunnen maken van stroom uit de accu, wordt de beschikbare energie slimmer verdeeld. Op momenten dat de vraag naar vermogen hoog is, kan het EnergieOpslagSysteem bijspringen en zo de netaansluiting ontlasten. Dat maakt uitbreiding of verduurzaming alsnog mogelijk, ook wanneer het elektriciteitsnet weinig extra capaciteit biedt. Daarnaast kan het systeem bij stroomuitval als noodvoorziening dienen en is het bedrijf beter voorbereid op toekomstige energie- en netregels.

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**

EQUALIZER
CUSTOMIZED PROMOTION & DESIGN

LOGO'S · HUISSTIJLEN
WEBSITES · MARKETING


Brochure - Geert en Henk



Huisstijl - Mill at the Park


Website - Infraway


Marketing - Matrax


Rebranding - Inner-go



Logo - Omroep Land van Cuijk


Kleding - Lowlands

OOK JOUW SIGNAAL VERSTERKEN? INFO@EQUALIZER-DESIGN.NL



vantienen

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

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

Toekomstbestendige dienstverlening

VAN DER HOFF ICT BRENGT ALLE EXPERTISE – LETTERLIJK – BIJEEN

Om de klant mee te kunnen nemen richting de toekomst is Van der Hoff ICT voortdurend bezig om kennis en kunde te ontwikkelen. Van der Hoff laat bedrijven slimmer, sneller en veiliger werken. Zodat je geen kostbare uren hoeft te verspillen aan het zoeken naar verloren bestanden, je computer niet van frustratie uit het raam wil gooien en je uit het vizier van hackers blijft. In 2025 zijn Van der Hoff ICT, samen met AVIR en Nox Telecom verhuisd naar een nieuwe pand, waar alle benodigde expertise op gebied van ICT, telefonie en AV – letterlijk – onder één dak zijn gebracht.

De kracht van de automatiseerder zit volgens eigenaar Niels van der Hoff in het kunnen bieden van een toekomstgerichte ICT-totaaloplossing voor het midden- en kleinbedrijf en grootzakelijk. Het doel: werkprocessen verbeteren opdat klanten meer uit hun werk kunnen halen. Grip op ICT. "De verhuizing is een direct gevolg van onze ambitie om verder te groeien en onze dienstverlening naar een nóg hoger niveau te tillen", vertelt eigenaar Niels van der Hoff, die begin vorig jaar de sleutels kreeg van het pand op het Beugense Transportcentrum, pal aan de A77. "Op de vorige locatie waren we echt uit ons jasje gegroeid. Deze nieuwe plek is een inspirerende omgeving voor verdere groei en professionalisering. Hij biedt talloze mogelijkheden voor innovatie en het ontwikkelen van nieuwe diensten."



Zeventien jaar actief

Van der Hoff ICT is nu vijftien jaar actief in de regio. Met expertise diep geworteld in de wereld van ICT, laat men technologie feilloos integreren in bedrijfsprocessen. Of het nu gaat om slimme cloud-oplossingen, efficiënte bedrijfsautomatisering of probleemloze communicatieplatforms. Vijf jaar geleden kwam daar AVIR bij, leverancier van gebruiksvriendelijke en op maat gemaakte oplossingen voor vlekkeloze audiovisuele ervaringen. Of het nu gaat om een belangrijke presentatie voor een groot publiek, een evenement of dagelijkse bedrijfsbehoeften, zoals een informatiescherm of videovergaderen. AVIR (Audiovisuele installatie en rental) focust op installatie, beheer en support.

In januari 2021 werd Van der Hoff ICT ook mede-eigenaar van Nox Telecom, dat een vestiging heeft in het World Trade Center in Rotterdam en waarvan de Venrayse vestiging is verhuisd naar Beugen. Nox Telecom levert VoIP-telefonie vanuit de cloud. "Daarlangs leveren we mobiele abonnementen tegen een scherpe prijs. Elk op kwalitatief hoogwaardige netwerken zoals KPN, Vodafone en Odido." Tot slot levert Nox Telecom internet door heel Nederland, voor business-to-business.

Meer samenwerken

"We wilden graag alle drie de bedrijven onderbrengen op één locatie. Dat werkt makkelijker, lijntjes zijn korter en daarnaast bemerkten dat we steeds meer konden en gingen samenwerken. In onze zoektocht kwamen we uit op Transportcentrum Beugen, binnen een straal van vijf kilometer van onze vorige locatie", aldus Niels van der Hoff. "Belangrijk voor het behoud van personeel, want dat is ons goud, zeg ik altijd. Van der Hoff ICT en Nox Telecom gebruiken de nieuwe locatie samen, AVIR huist in een aparte ruimte binnen het pand. De hal achter biedt ruimte aan opslag voor hun apparatuur."

"Het is een fantastische basis om in deze mooie regio verder aan de slag te gaan;



Niels van der Hoff (l.) en Roel Martens, van Nox Telecom.

uiteindelijk ligt hier onze focus. Rode draad is dat Van der Hoff ICT de IT verzorgt, Nox Telecom de telefonie en AVIR het audiovisuele deel. Heb je een heel specifieke vraag, dan kun je als klant natuurlijk ook gewoon bij een van de drie bedrijven terecht. Maar als het gewenst is, vind je bij ons alles onder één dak, met één aanspreekpunt, één plan en één factuur."

Bewust maken

De drie partnerbedrijven zetten zich momenteel in het bijzonder in in het bewust maken van het regionale midden- en kleinbedrijf rond de risico's van security en de mogelijkheden (én ook weer risico's) van AI daarin. "Van der Hoff ICT pakt AI op Microsoft-kant, Nox richt zich op de communicatie, terwijl AVIR AI oppakt in de vergaderruimtes. "Alles op basis van 'security first.' We hebben daar een sterk adviserende rol in, maar wij zien dat zelf graag als een stuk co-creatie: samen met de ondernemer aan tafel. Hij of zij kent het bedrijf en de processen erin, wij hebben de ervaring en kennis in de techniek en de branche. Zo kan de klant veilig, snel en efficiënt werken. En dat is precies waarom ons verhaal ooit begonnen is."

Column



MARCO GOMMERS
Eigenaar

www.opti-cool.nl
T 0485 70 02 02

DE AIRCO MAG TEGENWOORDIG GEZIEN WORDEN!

Een aircosysteem werd jarenlang vooral gezien als iets praktisch. Het moest goed koelen of verwarmen, stil werken en betrouwbaar zijn. Hoe het eruitzag, was vaak bijzaak. Maar dat verandert snel. Interieur en techniek groeien steeds meer naar elkaar toe – en daar hoort een airco bij die ook past binnen de uitstraling van een woning, kantoor of winkelruimte.
Bij Opti-Cool merken we dat klanten steeds bewuster kijken naar design en afwerking. Een standaard witte glanzende binnenunit past simpelweg niet altijd in een strak, modern of juist warm interieur. Daarom bieden wij de mogelijkheid om binnenunits in iedere RAL-kleur te laten spuiten. Van subtiele aardetinten tot uitgesproken donkere kleuren of juist exact passend bij wanden, keukens of kozijnen.
Dat doen we in eigen beheer, in onze eigen spuitcabine. Hierdoor kunnen we kwaliteit controleren, maatwerk leveren en zorgen voor een hoogwaardige afwerking. De units krijgen bovendien een matte uitstraling in plaats van de standaard glans, waardoor ze rustiger ogen en veel mooier opgaan in het interieur.

Ook buitenunits hoeven tegenwoordig geen storend element meer te zijn. Hiervoor leveren wij diverse soorten omkastingen en covers, zowel in metaal als composiet. Beschikbaar in verschillende modellen en kleuren, zodat ook de buitenzijde van een woning of bedrijfspand netjes en verzorgd blijft ogen. Daarnaast zien we dat afwerking steeds belangrijker wordt in het totaalplaatje. Daarom werken wij met vijf kwalitatief hoogwaardige UV-bestendige goten in de kleuren antraciet, zwart, wit, bruin en gebroken wit. Zo kunnen leidingen en afwerking beter aansluiten bij gevels, overkappingen of interieurkleuren, zonder dat verkleuring of veroudering snel zichtbaar wordt.
De moderne airco draait daarmee niet meer alleen om techniek en comfort, maar ook om uitstraling. Mensen investeren steeds meer in hun woning of bedrijfspand en verwachten terecht dat installaties daarin meegaan – zowel functioneel als visueel.
Tijdens een vrijblijvend adviesgesprek laten we graag zien welke mogelijkheden er zijn op het gebied van kleur, afwerking en installatie.







Binnenkort ook met led-reclame door heel Land van Cuijk

JORDANS MAAKT JOUW MERK ZICHTBAAR

Je hebt een goed bedrijf. De vraag is of genoeg mensen dat weten. Daar draait het werk van Jordans om: jouw merk zichtbaar maken en jouw verhaal vertellen. Dit jaar zet het familiebedrijf uit Beugen daarin een nieuwe stap, met een nieuw netwerk van led-schermen door heel Land van Cuijk waar iedereen op kan adverteren.

Jordans heeft al led-schermen staan in Boxmeer en in de gemeente Gennep. Dit jaar komt daar een nieuw netwerk bij, verspreid over heel Land van Cuijk. In samenwerking met de gemeente komen er op tien locaties dubbelzijdige led-schermen, die samen meer dan 900.000 passanten per week bereiken. De plaatsing is beoogd voor eind juli. Op elk scherm krijgen meerdere adverteerders een plek.

De aanbesteding van de digitale led-schermen die door de gemeente Land van Cuijk is uitgezet medio april dit jaar, is op de puntenverzameling gewonnen door Jordans Sign & Promotion. “Wij zijn daar zeer trots en blij mee”, aldus Chris Jordans, oprichter en sinds meer dan 44 jaar eigenaar (samen met zijn vrouw Anja) van de Beugense onderneming. Medio 2025 is de jongere generatie ingestroomd: de zoons Sjoerd en Vince, beide met een passie voor ondernemerschap en bij wie het vakgebied met de paplepel ingegeven is.

Scherp beeld, slim met licht

De nieuwe schermen zijn een stuk scherper dan de vorige generatie, dus je boodschap komt strak in beeld. Ze meten bovendien zelf het omgevingslicht. Overdag stralen ze helder genoeg om in fel zonlicht goed leesbaar te blijven, en in de avond temperen ze automatisch. Zo blijft het beeld altijd goed te lezen, zonder ’s avonds te fel te zijn voor de omgeving.

“Met dit netwerk willen we de zichtbaarheid van ondernemers in de regio versterken. Mensen moeten net op het moment dat ze je nodig hebben aan je denken. Daar helpt de zichtbaarheid op de nieuwe led-schermen bij. Doordat je actief in de regio aanwezig bent, kennen ze je merk of dienst al voordat ze op zoek gaan, en kiezen ze sneller voor jou wanneer ze je daadwerkelijk iets nodig hebben. Het kan ook helpen als je personeel zoekt: het mooiste is natuurlijk een nieuwe kracht uit de eigen regio, en ook die zie je hier voorbijkomen.”

Elke dag in beeld bij je klant

Met een netwerk verspreid over heel Land van Cuijk, vindt Jordans voor elke ondernemer, vereniging of evenement een passende plek om de zichtbaarheid te vergroten. Naast de verhuur van bovengenoemde presentatiemogelijkheden, produceert Jordans in hun bedrijf in Beugen de meest uiteenlopende zaken voor onder meer sport- en evenementparken, auto- en gevelreclame, bewegwijzering, werkkleding met bedrijfslogo, promotionele producten, relatiegeschenken, vlaggen, masten en spandoeken. Van idee, ontwerp tot realisatie.

Word Partner in Inclusie

BOUW MEE AAN NIEUWE VAKMENSEN

Medewerkers vinden wordt voor veel ondernemers steeds lastiger. Tegelijkertijd staan er in de regio nog mensen langs de kant die graag willen werken. Volgens Maarten Gielen, algemeen directeur van IBN, liggen daar juist kansen. "Als je anders naar arbeid kijkt, zie je dat bedrijven én mensen elkaar vaak sneller kunnen versterken dan we denken."



Soms vraagt de arbeidsmarkt om een andere blik

Veel ondernemers vertellen volgens Gielen hetzelfde verhaal. "Vacatures blijven openstaan. Bedrijven zoeken via de bekende kanalen, maar geschikte kandidaten zijn schaars." Tegelijkertijd ziet hij bij IBN een andere realiteit. "Er zijn nog steeds mensen die gemotiveerd zijn om te werken en die via een ongebruikelijke route bij een bedrijf binnen kunnen komen." Volgens hem ligt een kans voor ondernemers voor het oprapen. "De vraag is eigenlijk: durf je anders te kijken naar talent? Niet naar wat iemand vandaag al kan, maar naar wat iemand kan leren. Soms zie je pas waar iemands talent ligt als iemand gewoon de kans krijgt om te beginnen."

Dat is volgens hem niet alleen een sociaal maatschappelijke keuze. "Het is ook gewoon een praktische. Wie talent ontwikkelt op de werkvloer, bouwt eigenlijk zelf mee aan nieuwe vakmensen."

"Soms zie je pas waar iemands talent ligt als iemand gewoon de kans krijgt om te beginnen"

Leren terwijl het werk doorgaat

Om die reden werkt IBN met het concept Partner in Inclusie. Bedrijven die Partner in Inclusie worden, stellen werkplekken beschikbaar waar mensen zich in maximaal twaalf maanden kunnen ontwikkelen. "Het leren gebeurt niet in een klaslokaal, maar gewoon op de werkvloer, in ons zogenoemde talentenprogramma" legt Gielen uit. "Deelnemers draaien mee, werken aan persoonlijke ontwikkeling én leren een vak."

Voor ondernemers betekent het dat kandidaten direct meewerken in het dagelijkse werkproces en leren volgens de manier waarop het bedrijf zelf werkt. Daardoor zien werkgevers al vroeg waar iemands talent ligt, hoe iemand zich ontwikkelt en of iemand past binnen het bedrijf. Tegelijkertijd bouwen kandidaten vaardigheden op die aansluiten bij het werk dat in de regio nodig is en werken zij toe naar een erkende mbo-praktijkverklaring.









Maarten Gielen,
algemeen directeur van IBN
Foto: Annelies van 't Hul

"Als Partner in Inclusie krijgt een werkgever zo een realistisch beeld van iemands kwaliteiten," zegt Gielen. "Ze zien hoe iemand werkt, samenwerkt met collega's en zich ontwikkelt." Na afloop van het talentenprogramma stromen deelnemers meestal door naar andere werkgevers in de regio – zogenoemde impactwerkgevers – waarmee vooraf afspraken zijn gemaakt. Tegelijkertijd kunnen bedrijven er ook voor kiezen om iemand zelf in dienst te nemen. "Dat maakt het voor ondernemers aantrekkelijk," aldus Gielen. "Je hebt iemand immers al zien groeien in je organisatie en weet wat iemand kan en hoe iemand in je team past."

Sociaal ondernemen in de praktijk

Organisaties die op deze manier met het talentenprogramma werken, bieden ruimte voor het programma op hun werkvloer en werken daarbij samen met de inclusie-experts van IBN. Volgens Gielen is die samenwerking belangrijk. "Die begeleiding zorgt ervoor dat ondernemers niet zelf het wiel hoeven uit te vinden."
Van het inrichten van werkleerlijnen tot de begeleiding van deelnemers: het traject wordt samen opgezet. "Wij denken mee over hoe het programma binnen een organisatie past en hoe mensen zich het beste kunnen ontwikkelen."
Steeds meer ondernemers zijn bereid verder te kijken. "Veel ondernemers willen niet alleen kijken naar winst, maar ook naar hun rol in de samenleving. Profit en social impact kunnen heel goed samengaan."

Wat er op de werkvloer gebeurt

Wat hem misschien nog wel het meest opvalt, is het effect binnen organisaties zelf. "Teams zien hoe mensen zich ontwikkelen en raken betrokken bij dat proces," vertelt Gielen. "Dat zorgt vaak voor een andere dynamiek op de werkvloer."
Volgens hem leidt dat regelmatig tot meer samenwerking en trots binnen teams.
Zijn boodschap aan ondernemers is daarom duidelijk: "Als je medewerkers zoekt, blijf dan niet alleen kijken naar de bekende routes. Talent is er vaak al, je moet het alleen de kans geven om zichtbaar te worden."









ING in gesprek met Van Sambeek Transport

‘DE MARKT VERANDERT SNEL, WIJ BLIJVEN TOEKOMSTBESTENDIG’

Het is niet niks om op je negenentwintigste een transportonderneming over te nemen. Samen met een investeerder. En vervolgens samen met je jongere broer als mededirecteur een succesvol familiebedrijf met een rijke historie verder uit te bouwen en naar een volgend hoofdstuk te leiden, Nu, bijna tien jaar later, is het wagenpark in omvang verdrievoudigd en zijn de rood-beige trucks van Van Sambeek Transport meer dan ooit op de weg te vinden. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en de broers Bas (38) en Joost Bruisten (34), eigenaren van de Escharense transportonderneming.

Het is eind 2017 als Bas en Joost Bruisten (transportfanaten uit het Land van Maas en Waal) de handtekening zetten onder een contract dat hen de nieuwe eigenaren maakt van Van Sambeek Transport. “Ik werkte bij Bas Truck Center in Veghel en Nijmegen, als relatiebeheerder kwam ik ook hier; Van Sambeek is een echt Volvo-nest: al tientallen jaren is Volvo het vaste merk in



Bas (l.) en Joost Bruisten, met in hun midden Martijn Leurs.

de vloot", vertelt Bas. Zijn betrokkenheid gaat nog verder terug: "Een oom had een transportbedrijf en reed voor Van Sambeek. Ik kwam als kind al vaak met hem mee."

'Autodienstonderneming'

Het verhaal van Van Sambeek Transport gaat ver terug. Huub van Sambeek (1920-2011) groeit op tussen de (vracht)auto's daar zijn vader, Toon van Sambeek, naast een café ook een 'autodienstonderneming' heeft aan de Hoogeweg, bij kruispunt 'De Brouwketel.' Huub begint in 1951 zijn eigen transportbedrijf even verderop, waar de onderneming nog altijd te vinden is. Het begint met een tweedehands legerautootje van vijfhonderd gulden. Aanvankelijk rijdt de transportonderneming vooral zand en grind, later ook melk. Nog weer later worden ook bouwmaterialen en veevoeders vervoerd. Talloze vrachten worden er geladen en gelost in de Graafse haven. De zonen Tonnie, Willie, Theo en Huub jr. komen in de tweede helft van de vorige eeuw in het bedrijf. In 2017 zijn ze er nog altijd actief, maar opvolging binnen de familie is er niet. Bas Bruisten was via zijn netwerk al snel op de hoogte. Het idee van een overname liet hem niet meer los. Met de steun van een investeerder besloot hij de sprong te wagen. "We namen veertien vrachtwagens en zo'n twintig opleggers over. De vloot was niet meer de jongste en de familie zocht een partij die het bedrijf zelfstandig kon voortzetten. Dat bood een mooie basis om verder te bouwen. Ik wist direct: hier zit toekomst in."

Financiering

Nadat het overnametraject afgerond was, kwamen Bas en Joost via de huisaccountant in contact met Martijn Leurs, Adviseur Zakelijk bij ING. Hij helpt relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun onderneming. Na de overname togen de ondernemende broers voortvarend aan de slag. Inmiddels rijden er 35 trucks plus wekelijks nog een handvol charters. "Ik ben nu commercieel operationeel, Joost doet de planning. Hij werkte voorheen ook al bij een transporthandelsbedrijf", aldus Bas. Joost vervolgt: "We hebben spreiding gezocht in het werk. Van Sambeek reed veel oud papier en bouwmaterialen. We wisten ons klantenbestand uit te breiden en daarnaast maakten enkele van onze grote klanten een sterke groei door. Bovendien gaf corona de handel in tuin- en bouwmaterialen nog eens een extra boost; iedereen ging thuis klussen. "We rijden sindsdien volop tuinmaterialen, infra-materialen en sierbestrating. Daarnaast is het transport van oud en nieuw papier en karton uitgegroeid tot een belangrijke pijler binnen onze activiteiten." Chauffeurs kunnen kiezen uit een mix aan werktijden. "We hebben collega's die de hele week weg willen, anderen zijn liever 's avonds thuis. Gemiddeld zijn ze twee nachten per week weg. We rijden vooral Nederland, ook Duitsland en België en in het noorden van Frankrijk. In de weekenden hebben we vrijwel geen business." Het is juist dan dat het publiek kan zien hoe de onderneming is gegroeid; als al die vrachtwagens keurig in een rijtje staan...

Terugkerende contacten

De contacten met Martijn keren regelmatig terug: "Soms financieren wij investeringen in het wagenpark, en soms dat Bas Truck Center dat", aldus de adviseur. Voor Bas Bruisten is het een ideale situatie: "Zo kunnen we altijd op ten minste een van beide partijen terugvallen. Dat is nodig, want om aan de toenemende vraag en logistieke behoeften te voldoen, blijven we onze dienstverlening uitbreiden met een modern en divers wagenpark."
Beide eigenaren benoemen de levendige sfeer binnen hun bedrijf. "Er is veel betrokkenheid en beleving. Verschillende vaders hebben hun zonen inmiddels ook het bedrijf binnengebracht. Op vrijdagmiddagen zit alles hier bij elkaar, een drankje, wat eten. En op zaterdag komen ze regelmatig terug om hun wagen te poetsen. Zo komen ook veel toekomstige chauffeurs hier binnen: als poetser op hun vijftiende. Dan weet je al: dat kan er zomaar eentje worden."

Elektrificatie

Van Sambeek Transport blijft inzetten op innovatie en duurzaamheid, waarbij elektrische trucks steeds meer terrein winnen voor stedelijke distributie. "Met elektrische Volvo-trucks doen we ervaringen op. We hebben een eigen aansluiting voor de elektrificatie van ons wagenpark. Dat zou zelfs een heus duurzaamheidsplein kunnen worden, waar ook anderen (overdag) trucks of accupakketten laden. De markt verandert snel, maar met de juiste mensen, middelen en materialen blijven we flexibel en toekomstbestendig."

Column



MARK FRANSMAN
Zakelijk risicospecialist

VELDSINK LAND VAN CUIJK
Verzekeringen, Hypotheken en Pensioenen
Spoorstraat 75, Boxmeer
T 0485-57 21 29
zakelijk@lvc.veldsink.nl
www.veldsink.nl

LETSELSCHADE BIJ EEN WERKNEMER: KOMT HET VOORTBESTAAN VAN JOUW BEDRIJF IN GEVAAR?

Een ongeval kan op de werkvloer gebeuren, tijdens thuiswerken, op locatie bij een klant, maar ook tijdens verkeersdeelname, het volgen van een cursus of een bedrijfsuitje. Krijgt jouw werknemer, ingehuurd personeel of een uitzendkracht een ongeval tijdens het uitvoeren van zijn werkzaamheden? Dan kan jij als werkgever met aanzienlijke kosten te maken krijgen, waarbij een forse letselschade zelfs het voortbestaan van het bedrijf in gevaar kan brengen. Helaas biedt een aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven (AVB) of een motorrijtuigverzekering in dergelijke situaties niet altijd voldoende dekking. Hoge kostenposten, zoals ernstig letsel en inkomensderving bij langdurige arbeidsongeschiktheid of overlijden hebben dan op iedereen een flinke impact.

Daarom zou iedere werkgever bekend moeten zijn met de WEGAS verzekering (afkorting van de werkgeversaansprakelijkheidsverzekering). Officieel is de WEGAS verzekering niet verplicht, máár de Hoge Raad heeft in een aantal gevallen wel geoordeeld dat de werkgever een passende verzekering 'af had moeten sluiten'. De Hoge Raad vind namelijk dat 'het afsluiten van adequate verzekeringen' onderdeel is van 'goed werkgeverschap'. Een standaard AVB of zakelijke autoverzekering biedt veel minder dekking voor deze werkgeversrisico's en is daarmee in diverse situaties onvoldoende. De premie wordt gebaseerd op het aantal werknemers en/of aantal motorrijtuigen dat jouw bedrijf heeft. Ook de DGA's, vennoten of de persoon voor wiens rekening de eenmanszaak wordt gedreven, kan worden meeverzekerd. Om de risico's voor jou als werkgever, jouw medewerkers en uiteraard jouw bedrijf als geheel goed in kaart te brengen is een gedegen inventarisatie door een zakelijke risicospecialist essentieel. Wees voorbereid en wacht niet tot het jou overkomt, want dan ben je al te laat. Neem voor deskundig en persoonlijk advies contact met ons op.





Martijn Gerrits (l.) en Niels Ermers.

MARKTLEIDER DIE PRECIES WEET WAT HIJ WIL ÉN KAN

Wanneer je begint als recyclebedrijf voor airbagonderdelen en je ontwikkelt je al snel tot een expert in het leveren van onderdelen en het bieden van specifieke technische ondersteuning – dan weet je dat je op de goede weg bent. Het is het verhaal van Airbagbank.eu. Duurzaamheid is daarbij altijd het uitgangspunt geweest. Door het inzetten van revisie en het inzetten van gebruikte onderdelen wordt immers het onnodig gebruik van nieuwe onderdelen gereduceerd.

Het Cuijkse Airbagbank levert gebruikte airbags, vervangt versleten gordels, of lost een airbagstoring op. Waar nieuwe onderdelen vaak (te) duur zijn, biedt Airbagbank een veilig alternatief om een personenauto betaalbaar terug te laten keren op de weg.

One-stop-shop

Airbagbank ontstond in 2007, als vervolg op Genius Airbagrecycling, dat in 2003 werd opgericht door Erwin van Dooren. Door de kleine hoeveelheid explosief materiaal in het ontstekingsmechanisme worden airbags en gordelspanners sinds mei 2002 beschouwd als gevaarlijk afval. Het onschadelijk maken van gedemonteerde airbags en gordelspanners is een vergunningsplichtige activiteit. Airbagrecycling is, naast het verrichten van de airbagtest, als eerste bedrijf in Nederland in staat om niet-geactiveerde airbags en gordelspanners die in aanmerking komen voor recycling te verwerken.

Groeiende aandacht voor andere (elektronische) onderdelen maakte Airbagbank ook specialist in het oplossen van storingen in auto's rond het airbagsysteem. Zo ontstond een one-stop-shop voor alles rond airbags, gordels en gordelspanners. De Cuijkse onderneming richt zich intussen ook op de zogeheten ADAS-systemen, zoals adaptive cruise control en automatische remassistentie.

Martijn Gerrits kwam in 2014 in dienst bij Airbagbank, twee jaar later gevolgd door Niels Ermers. Met dit tweetal haalde Erwin van Dooren (net als hen Millenaar) toekomstperspectief in huis. Al na driekwart jaar na de komst van Niels polste hij bij het duo de bereidheid om op termijn het bedrijf over te nemen. Dat gebeurde uiteindelijk in januari 2018, twee jaar geleden kochten Martijn en Niels ook het bedrijfspand aan Het Riet.

Onderneming uitbouwen

Met Airbagbank.eu en Airbagrecycling als aparte bv's werken de twee nuchtere compagnons nadrukkelijk aan het in de breedte uitbouwen van hun onderneming. Martijn Gerrits: "Ik deed een sportmanagementopleiding, ben zelf niet technisch, maar begrijp de techniek erachter wél. Het managementgevoel en de kennis ervan pas ik nu toe op de automotive." Zijn collega Niels Ermers komt als monteur wél uit de techniek, juist om Martijn op constructief vlak te ontlasten. "Martijn kan nu meer aan de voorkant de ondernemersrol in. Dat geeft een ideale mix van persoonlijke focus. Ook voor mij, want ook in de techniek zelf staat de ontwikkeling nooit stil."

Martijn Gerrits: "We zijn marktleider, het enige bedrijf dat op deze wijze opereert. Met zes personen heeft Airbagbank een mooi team, dat ook qua grootte prima past bij onze werkwijze en ons hoge kwaliteitsniveau. We zijn nuchter, leveren door heel Europa. Klanten komen van overal omdat wij iets hebben we een ander niet heeft. Daarmee kunnen we de toekomst in."

INZAKEN
LOKAAL VERBINDEN ZIT IN ONS DNA



InZaken | info@inzaken.nl | 06-55 34 03 24