Een uitgave van Spraekwater

InZaken

Land van Cuijk & Noord-Limburg

november 2015 - nr. 2



CHRIS COX GROENTE & FRUIT LUISTERT NAAR DE MARKT

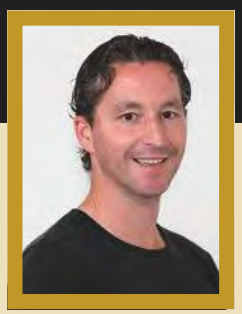
Hoe ‘een schattig groenteboertje’ een visie ontwikkelde

Harry Maessen | Hoogenhoff | Restaurant Rhodos
Ondernemersprijs | Bio-EnergieCentrale Cuijk | Video Land van Cuijk

ONDERNEMERSPRIJS

Passie, visie **en realiteitszin**

De twintigste editie van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg presenteerde opnieuw een span entrepreneurs om trots op te zijn. Gepassioneerde toppers die visie en realiteitszin delen. En die bovenal genoten van het podium dat geboden werd. We vroegen het viertal naar hun ervaringen.



Hans Ebben
TOP Sport & Groen

winnaar
Startersprijs



Michel Uijen
Previcus Vastgoed

winnaar
Zilver & Publieksprijs

‘De inbox ontplofte de volgende dag’

TOP Sport & Groen uit Overloon werd winnaar van de Starters-prijs 2015. Het bedrijf heeft een breed werkgebied, dat aanleg en onderhoud van natuurgrasvelden, kunstgrasvelden, golfbanen, manegebodems, openbaar groen, erfverharding en bestrating omvat. Hans Ebben startte vierenhalf jaar geleden samen met compagnon Nick Verberk de onderneming, nadat hun vorige werkgever failliet ging. Het bood hun de kans om nieuwe wegen in te slaan.

Hans Ebben kijkt terug op een ‘geslaagde avond’. “Het was in juni dat ik op de hoogte werd gebracht van onze prijs. En dat moet je dan nog tot november stil zien te houden! Dat viel niet mee!”, lacht de jonge ondernemer. “Pas ná de uitreiking kon ik aan de publiciteit beginnen. Ik heb alles uit de kast gehaald met e-mail, LinkedIn en Facebook. De inbox ontplofte de volgende dag: de reacties zijn natuurlijk geweldig! Het winnen van deze prijs is perfect voor ons. De regio Land van Cuijk & Noord-Limburg ligt precies midden in ons werkgebied.”

‘In polonaise naar de printer en weer terug’

“Wij hebben een topavond gehad”, lacht Michel Uyen van Previcus Vastgoed. “Voor ons was de nominatie al een verrassing, maar uiteindelijk zijn wij voor de Publieksprijs gegaan; daar heb ik geen geheim van gemaakt. Die hadden we – en dat zeg ik heel eerlijk – het liefst, omdat wij met onze dienstverlening ook een groot publiek aanspreken. En als je dan de helft van het totaal aantal stemmen weet binnen te halen, is dat een fantastische beloning.”

“Hiermee is onze naam in de regio in één klap gevestigd en hebben wij een doel bereikt. Wij zijn nu eenmaal in een niche bezig en we merken dat veel mensen nauwelijks weten wat we nu eigenlijk doen. Je moet het zo zien: we hebben een heel grote kruiwagen gekregen en daar zijn we de stichting Ondernemersprijs heel dankbaar voor.”





Lamfred van Lanen
Elektro-installatiebedrijf Van Lanen

winnaar
Ondernemersprijs



Peter-Paul Kissels
De Weijer, TV Land van Cuijk

winnaar
Zilver

‘Kroon op ons werk en op ons menselijk kapitaal’

“Enorm vereerd waren we om als familiebedrijf deze nominatie te ontvangen. Natuurlijk wil je ‘m vanaf dat moment ook winnen! En dat heb ik volgens mij ook uitgestraald, op het laatst natuurlijk nog eens op het podium. Wat een belevenis was het, een mooie ervaring met een enorme ontlading op het eind. Een kroon op ons werk en een geweldige prijs voor onze mensen, die ik steevast ‘ons menselijk kapitaal’ noem.”

“Ondernemen is vooruitzien, dus had ik voor de zondagmiddag ná de gala-avond al een ruimte bij Fitland in Mill gereserveerd. Daar zou immers de receptie gehouden moeten worden. Maar dan moest ik eerst nog wel even zien te winnen… Wat een geweldig gevoel als je op vrijdagochtend inderdaad kunt bevestigen dat je een feestje komt bouwen. En het wérd een mooi feestje. Van één van de andere genomineerden kreeg ik een heel mooie brief. Zoiets doet je goed.”

‘Heb je het juryrapport gelezen? Toch mooi’

De twinkeling in zijn ogen is er niet minder om, al greep Peter-Paul Kissels 5 november naast zowel de Jury- als de Publieksprijs. “Ik gun het Lamfred van Lanen van harte; hij heeft een prachtige zaak.” Kissels beschrijft een mooi proces als genomineerde voor de prijs. “Hartverwarmend, alle reacties die je krijgt wanneer je jouw mensen vraagt te stemmen. Tegen Michel Uyen is het echter lastig bieden, met zijn snelgroeiende bedrijf en indrukwekkende 10.000 klanten.”

Peter-Paul Kissels is tevreden met het zilver en met de aandacht die het ondernemerschap in de regio krijgt via de uitreiking. “Het is echt belangrijk dat we beweging houden in de regio; dit draagt bij aan positiviteit en het vestigingsklimaat. Plus, mijn mensen zijn trots en ik ben trots op mijn mensen. Je staat weer even stil bij wat je aan het doen bent.” Terloops vraagt hij nog: “Heb je het juryrapport gelezen? Toch mooi.”



Lamfred van Lanen verzilvert de Ondernemers-prijs

Een onderneming die goud waard is, verdient het om verzilverd te worden. Lamfred van Lanen: namens heel Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen gefeliciteerd met deze gouden prestatie!

Een aandeel in elkaar

Rabobank

VOORWOORD



Robert Hermens

Spraak-makende koppen!

Ondernemers en bestuurders vormen vaak het toneel in de media. Soms op een voetstuk, vaak ook moet de kop eraf. Want zodra je hem boven het maaiveld uit durft te steken… Een actief ondernemersklimaat staat voor een gezonde regio, waar het leefklimaat doorgaans op meelift. Onze regio bruist ervan en komend jaar zijn mijn verwachtingen hooggespannen. Naast de ontwikkelingen in Gennep, op De Brem, verwacht ik in 2016 nog meer goede berichten. Vanuit Laarakker...

Een recente kop: 'Zes ondernemers uit onze regio bezitten 250 miljoen'. En: 'Aantal startende ondernemers daalt'. Nu weet ik zeker dat de Quote deze regio onderschat en dat verschillende ondernemers de dans zijn ontsprongen. Maar los daarvan vind ik het leuker om in een regionaal dagblad te lezen wat deze ondernemers voor de regio betekend hebben. Trouwens: het aantal startende ondernemers hier loopt gelijk met het landelijk gemiddelde. Niks aan de hand dus!

Deze editie van InZaken blinkt ook weer uit in spraakmakende koppen! Hierin krijgen ondernemers en bestuurders zelf de kans het verhaal te doen, trots en passie uit te stralen! Trek u eraan op en deel mee in de succesverhalen van anderen. In 2016 laten we vier van deze momenten bij u op de mat vallen. Ook behoefte uw spraakmakende kop te delen?

06-55 34 03 24 **info@inzaken.nl**
@robert_hermens

INHOUD



32 | Logistieke gigant
Met de komst van logistiek gigant Arvato naar bedrijventerrein De Brem in Heijen heeft de gemeente Gennep zich verzekerd van de grootste werkgelegenheidsimpuls in tientallen jaren.



41 | Stoom én stroom
Opnieuw elektriciteit leveren was het eerste doel, en dat is bereikt. Maar de Bio-Energie-Centrale Cuijk wil al volgend jaar ook beginnen met het leveren van warmte in de vorm van stoom.



43 | Maatschappelijk doel
Ondernemer Huub Niessen is vol op stoom met zijn project rond dagbesteding en re-integratie voor in totaal veertig mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Industrieel erfgoed krijgt een maatschappelijk doel.



48 | 'Mills' hout de wereld over
Houtimport Van den Hoogenhoff slaagt erin omzet te verhogen in een markt die onder druk staat. Door de brede portefeuille wist men de voorbije jaren meer dan prima te doorstaan.

En verder...

6 | Column **8 |** Kort nieuws **14 |** Column
26 | De wakkere ondernemer **34 |** Op het matje
36 | Regiobank **38 |** Column **52 |** Inzichten

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

Oplage: 5.500 exemplaren
Uitgever: Robert Hermens
Adres: Udensedijk 35, 5451 PK Mill
E-mail: info@inzaken.nl
Telefoon: 06 55 34 03 24

Deze editie is mede tot stand gekomen door: The Write House tekstproducties, Hagemann Fotografie, Inpladi – bureau voor idee en creatie, Weemen Drukwerk & Communicatie en Bureau Spraekwater.

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

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

©2015 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 Bureau Spraekwater.

COLUMN



mr. E.C.M.J. van Kempen
Advocaat

“Beter voorkomen dan failliet”

Enige tijd geleden werd ik benaderd door de eigenaar van een transportbedrijf uit deze regio. Zijn onderneming had zich toegelegd op internationaal transport in Europa en bestond uit een wagenpark van enkele honderden vrachtauto’s. Daarbij werden ook kostbare vrachten vervoerd en opgeslagen en beschikte de onderneming over een aanzienlijk gebouwencomplex waarin alles werd ondergebracht. Kortom, verzekerbare risico’s te over.

Van diverse ondernemers die met grote schades waren geconfronteerd had hij vernomen dat verzekeraars bij de betaling van schade-uitkering vaak moeilijk gaan doen! Dit betekent dat een verzekerde pas op het moment dat hij een schade claimt met zijn schade- en strafverleden of opzegging van een eerdere polis wordt geconfronteerd. Bovendien kijkt de verzekeraar dan pas kritisch of de beschadigde goederen en de bestemming van de opstal correct zijn omschreven. Daarnaast luistert het vooral bij bedrijfsmatige verzekeringen erg nauw of alle vermogensbestanddelen bij de juiste verzekerde partij zijn ondergebracht. Een bedrijfsconcern bestaat immers vaak uit meerdere BV’s waarover de zaken zijn verdeeld.

Vanwege onze specialisatie op het gebied van verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht heeft deze ondernemer ons gevraagd om een risicoanalyse van zijn onderneming te maken en zijn gehele verzekeringsportefeuille te toetsen. Na een uitvoerige analyse bleek dat zijn bedrijf niet over een noodzakelijke bedrijfsschadeverzekering beschikte en dat een gedeelte van de opgeslagen goederen niet of niet correct verzekerd was. In het geval van brand waren de gevolgen niet te overzien geweest. Of zoals de ondernemer in kwestie het zelf verwoordde: ”Beter voorkomen dan failliet!”

Van Kempen Advocaten
Bereklauw 1
5831 PE Boxmeer
0485-58 11 70
info@vankempenadvocaten.nl
www.vankempenadvocaten.nl



Landgoed de Barendonk

Anders vergaderen in rust en comfort... even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!

Wij bieden voor zakelijke bijeenkomsten de verhelderende rust, sfeervolle entourage én de benodigde vergaderfaciliteiten om het u tot een optimaal verblijf te maken.

De gemoedelijke, inspirerende en gastvrije sfeer draagt bij aan het succes van uw bijeenkomst. U zorgt voor de inhoud, wij voor de accommodatie!

De sfeer is ontspannen en gezellig. U bent bij ons echt buiten, midden in de natuur.

Kijk voor meer informatie op: **www.barendonk.nl/zakelijk**

Graag tot ziens,
Liesbeth en Jan Hermanussen-Thijssen









LANDGOED DE BARENDONK

Millseweg 13, 5437 NB BEERS (N.Br.) | Tel. 0485 - 31 64 36
b.g.g. 06 - 22 44 72 54 | b.g.g. 0485 - 32 15 51
receptie@barendonk.nl | **www.barendonk.nl**

KvK 172.43.945 | BTW nr. NL8204.27.627.B01
Rabobank IBAN; NL 61 RABO 0134388577 | BIC NL2U

regionaal bedrijvenpark

laarAkker 73 Cuijk

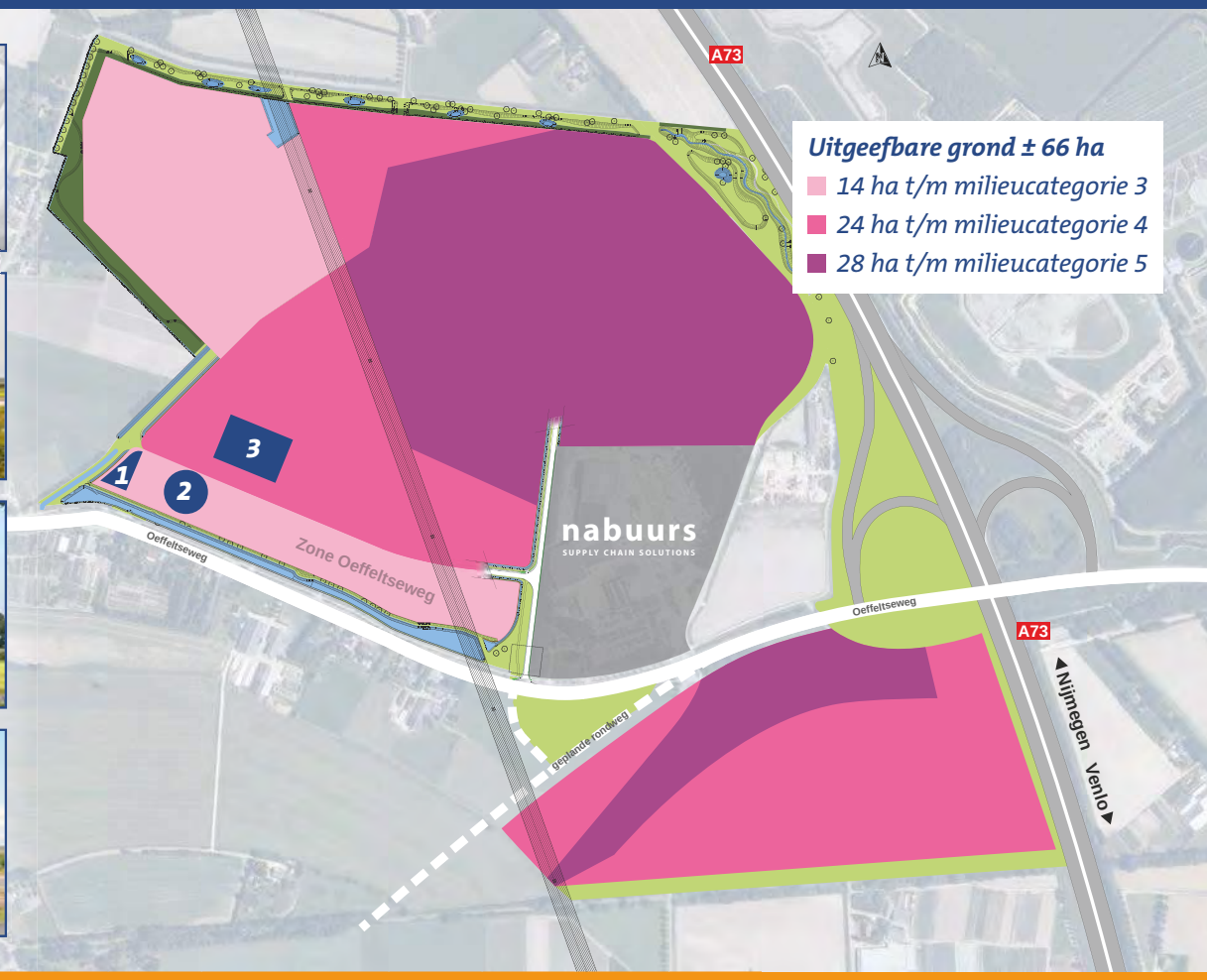
Volop beweging op Bedrijvenpark Laarakker











Bouwkavels op maat, voor onbegrensde groei

- **Ruimte om te clusteren met andere bedrijven**
- **Welkom bedrijven t/m milieucategorie 5.2**
- **Flexibele maatvoering**
- **Kavels direct aan A73**



Voor meer informatie, neem contact op met
Leon Vromans 06 1589 2075 *of* vromans@laarakker.com

www.laarakker.com

KORT NIEUWS

Boomkwekerij Ebben genomineerd voor Tuinbouwondernemersprijs 2016

Eind oktober werden de finalisten van de Tuinbouwondernemersprijs 2016 bekendgemaakt via een verrassingsbezoek aan de vier genomineerde kandidaten. Daaronder was Boomkwekerij Ebben in Cuijk. Reden van nominatie is de continue stroom aan innovaties binnen Ebben en de samenwerking met partners om niet alleen als onderneming maar ook als sector beter te worden.
Het familiebedrijf is met de export van 450.000 bomen wereldwijd een van de meest toonaangevende bedrijven in de markt. Boomkwekerij Ebben ontwikkelt samen met landschapsarchitecten innovatieve, bijzondere en duurzame projecten. Een voorbeeld is de Ponte Palazzo in 's-Hertogenbosch: een voetgangersbrug die dankzij een speciale constructie en technieken is beplant met grote meerstammige bomen. De winnaar van de Tuinbouwondernemersprijs 2016 wordt bekendgemaakt op 6 januari 2016 in Keukenhof tijdens de feestelijke dertigste editie van de prijsuitreiking.

Zakelijk wordt huiselijk in De Lummel

Brainstormen, vergaderen, samen iets vieren binnen een informele, huiselijke sfeer? Allerlei arrangementen zijn mogelijk bij De Lummel in Langenboom. Deze logeer- en doeboerderij is gebouwd in 1928. In 2005 heeft de sfeervolle langgevelboerderij een metamorfose ondergaan. De authentieke sfeer is daarbij behouden, maar als accommodatie is De Lummel inmiddels multifunctioneel geworden.
Bedrijven en instellingen kunnen bij De Lummel terecht voor uiteenlopende zakelijke gelegenheden. Er wordt gezorgd voor een passend concept. Wie meer dan acht uur zakelijk gebruik wil maken van de accommodatie, kan ook overnachten. De Lummel is voor de Nationale Classificatie Groepsaccommodatie geclassificeerd met vijf sterren voor kwaliteit, veiligheid en de effecten op het milieu.



John Repkes: Volvo en niets anders

Autobedrijf John Repkes is ruim een kwart eeuw actief, voornamelijk met gebruikte auto's van het merk Volvo. Twee jaar geleden sloeg het Boxmeers autobedrijf een nieuwe (auto)weg in. De Volvo's die daarbij verkocht worden, komen uit de vertrouwde particuliere markt en zijn voorzien van de volledige onderhoudshistorie en een pas die een eventueel schadeverleden aangeeft. De reden voor John Repkes' keuze voor Volvo's is voor hem duidelijk. "Het is een betrouwbaar sterk merk en staat garant voor een lange levensduur." Op de website zijn alle aangeboden Volvo's te vinden.

Maek vijftien jaar

In 2001 begonnen Monique Ebben en Anita Kroef een full-service reclamebureau met een sterke focus op het creatieve concept. Vijftien jaar later staat er met Maek een gedegen creatief bureau met interessante opdrachtgevers en een portfolio waar men trots op is. Vanuit hun eigen industriële pand werkt Maek bewust met een klein team. "Daardoor zijn we flexibel. Door de korte lijnen is er weinig ruis op de lijn en kunnen we veel zaken direct oppakken", aldus Monique Ebben.
De voelsprieten van Maek zijn in al die jaren optimaal ontwikkeld. "Het is iedere keer weer enorm inspirerend en vernieuwend om 'verder' te kijken. Wij kruipen in de huid van de doelgroep. Daardoor weten we waar we hen mee kunnen verleiden." Maek heeft een warm hart voor branding. Grote namen en merken spreken voor zich: Pantein, Metameer en Bolsius. Anita Kroef: "Een passend imago van onze opdrachtgevers, daar gaan wij voor."



Facebook-pagina groeter Duits Lijntje

Elles van Loenen van Huistheater De Steenakker in Haps leidt regelmatig bezoekers rond over een deel van het vroegere Duits Lijntje. Zij heeft onlangs een speciale Facebook-pagina gemaakt. Op de groeter-pagina plaatst zij regelmatig berichten en aankondigingen van groeterswandelingen. Zij zegt dit gedaan te hebben vooral vanwege het kunnen aanmaken van evenementen waarvoor men zich kan aanmelden. Elles van Loenen maakt op haar Facebook gebruik van de getekende groeter, die ook terugkomt op de website www.heerlijkeontmoetingen.nl en die symbool staat voor de gastvrije toeristisch-recreatieve sector in het Land van Cuijk.

Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl



Vernieuwde Slaapsfeer opent shop met Riviera Maison

Begin oktober opende Slaapsfeer Beers de compleet vernieuwde winkel en werd ook het zilveren bestaansfeest gevierd. Dat had al vorig jaar gevierd moeten worden, maar er is bewust gewacht tot de verbouwing gereed was. In de 2500 m2 grote beddenspeciaalzaak zijn zowel het interieur als het exterieur compleet vernieuwd.
Eigenaar Frits Treffers meldt dat zijn bedrijf een intensieve samenwerking is aangegaan met het lifestyle- en accessoiremerk Riviera Maison, door de opening van een shop voorin de winkel. “Tijdens gesprekken met klanten is het idee ontstaan om mooie en betaalbare accessoires toe te voegen aan ons assortiment. Dit kenmerkt overigens de relatie die we met onze klanten opbouwen: open, eerlijk en oplossingsgericht. Zowel op het gebied van service, prijsstelling en technische advisering. Mensen gaan graag naar een winkel waar ze prettig ontvangen worden en veel keuze hebben. En niet te vergeten heerlijke cappuccino!”

Carpoolstrook bij A73-afrit Vierlingsbeek

De afrit Vierlingsbeek van de A73 krijgt een speciale parkeerplaats voor carpoolers. Vijf Dorpen Belang / Lijst Overloon hoopt dat daarmee een einde komt aan een situatie van wildparkeren. Momenteel parkeren veel carpoolers hun voertuig in de berm direct langs de Overloonseweg. De parkeervoorziening zou begin volgend jaar in gebruik genomen moeten kunnen worden.

Ondernemersvereniging voor Sterckwijck

De bedrijventerreinvereniging (BTV) Sterckwijck en Health Campus in Boxmeer is een feit. Begin november was de oprichtingsvergadering. Na de zes BTV’s in de gemeenten Cuijk, Boxmeer, Mill en Gennep is de nieuw opgerichte BTV Sterckwijck en Health Campus de nummer zeven. Alle BTV’s zijn aangesloten bij de koepel HBTV (hoofd bedrijventerreinvereniging), van waaruit de acties worden afgestemd en overleg wordt gevoerd op regionaal niveau. Bij de BTV Sterckwijck en Health Campus zijn alle bedrijven en instellingen lid geworden die gevestigd zijn op het Beugense bedrijventerrein.

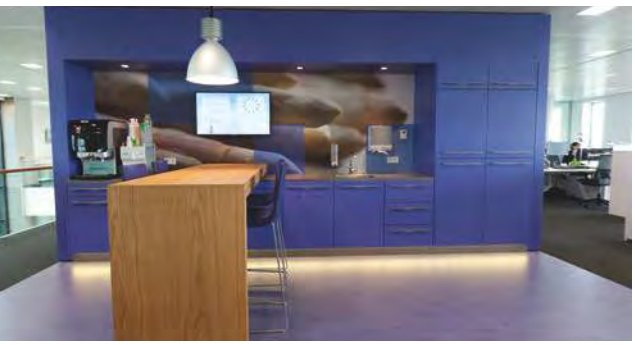
Tweede leven voor ‘Zuidwaterlinie’

De provincie en de elf vestingsteden aan de rand van Brabant willen de oude ‘Zuiderwaterlinie’ een tweede leven gunnen. Men wil de vestingsteden, van Bergen op Zoom tot Grave, met elkaar ‘verbinden’ door het verhaal van deze waterlinie. Het initiatief komt van de Graafse burgemeester Lex Roolvink en de Osse wethouder Van der Schoot. De Zuiderwaterlinie voert over een lengte van ongeveer 160 kilometer. De provincie Noord-Brabant wil de plannen ondersteunen. Het college van Grave heeft het voornemen om vanaf 2017 tien jaar lang anderhalve ton in de begroting op te nemen voor de uitvoering van het ontwikkelplan ‘Historisch Grave’.

LVCNET zoekt nog meer ambassadeurs

Het initiatief LVCNet treft in het Land van Cuijk voorbereidingen om alle inwoners en bedrijven te voorzien van supersnel internet. Op 12 november werd een startbijeenkomst gehouden met ambassadeurs, dorps- en wijkraden en andere stakeholders. LVCNET zoekt nog steeds ambassadeurs die samen met de werkgroep de inwoners gaan informeren over de mogelijkheden die glasvezel biedt.
Daarna start de ‘vraagbundeling’ waarbij inwoners wordt gevraagd of zij internet, telefonie en televisie via glasvezel willen ontvangen. Vervolgens kunnen zij een contract afsluiten met één van de beoogde providers. Bij voldoende contracten wordt een exploitabel glasvezelnetwerk aangelegd. De gemeenten gaan niet zelf de vraagbundeling uitvoeren noch het netwerk realiseren. Zij lenen financiële middelen die terugbetaald worden als het glasvezelnetwerk is aangelegd. Dat werk moet in 2016 starten. Wie wil checken of zijn of haar bedrijf toekomstbestendig is voor online activiteiten, kan de speedtest doen op www.lvcnet.nl.













‘Exclusief’ **betekent voor mij** ‘uniek’

Tel: 0485-452255 | Email: roland@klompkeukens.nl

Dromen vangen

Een goede interieurontwerper doet het dagelijks: dromen vangen. Om daarmee uiteindelijk dromen te realiseren. Wensen van gebruikers komen samen in een ultiem ontwerp, gemaakt voor jaren en jaren gebruiksgenot. Dat vraagt om een doordachte benadering.

Eigenlijk zorgt die aanpak ervoor dat al onze ontwerpen automatisch ‘exclusief’ zijn. Ze zijn immers uniek. Wij doen dit sinds 1982. Aan dat principe is in de voorbije jaren niets veranderd, aan de technische mogelijkheden des te meer. Dat maakt interieurs er alleen maar beter op. Neem de hedendaagse materiaalsoorten, waarvan er nog altijd nieuwe bijkomen. Dat maakt het ontwerpen van een functionele en prettige ruimte nóg meer inspirerend.

De vraag naar ambachtelijk vervaardigd maatwerk blijft groeien. Bij ons kunt u uw volledige interieur laten ontwerpen, bouwen en plaatsen. Van inloop- en boekenkasten tot badkamer- en tv-meubels. Van vergader- of werkkamers tot ontvangst- en praktijkruimtes, balies en winkelinterieurs. Soms zijn belangrijke facetten gratis voorhanden. Denk aan daglicht. Licht en de manier waarop het binnenvalt maakt dat we ons prettig voelen. Wij maken in onze ruimtes waar mogelijk gebruik van natuurlijk licht. En dus is een interieurontwerp ook in dat opzicht meer dan een plattegrondje. Alles moet passen, ook het licht, begrijpt u?

We werken voor uiteenlopende opdrachtgevers in binnen- en buitenland. Waar gewenst schakelen we de hulp in van binnenhuisarchitecten. Uw idee krijgt vorm, precies zoals u het voor ogen had. Ruimtes benutten we optimaal voor een zo hoog mogelijk woon- én gebruiksgenot. Vandaag de dag willen we vooral rustige, aardse tinten, die duurzaamheid uitstralen. De toepassing van beton en (zwart)staal geeft het eigentijdse interieur bovendien een robuuste feel en look.

We houden ervan mensen te verrassen met details. Kom het ervaren in onze toonzaal met stijlkamer en ingerichte loft. Voorproeven kan ook! Ga daarvoor naar www.klompkeukens.nl. Daar ziet u hoe wij dromen vangen...

Roland Klomp
Interieur- en keukenontwerper

Toeristische platforms delen programma's

Op initiatief van het Regionaal Bureau Toerisme hebben begin november de toeristisch-recreatieve platforms in het Land van Cuijk hun activiteitenprogramma voor het komende jaar met elkaar gedeeld. Zij hebben ook besproken of het mogelijk is aan te haken op evenementen van andere platforms of wellicht zelfs samen te werken. Evenementen die versterkt kunnen worden door met elkaar samen te werken zijn bijvoorbeeld het jaarlijkse Rondje 33 en de Toeristische Markt op Hemelvaartsdag in Boxmeer. Waar een aantal platforms (Boxmeer, Mill en Verrassende Platteland van Cuijk) zelf activiteiten organiseren, vervullen de platforms in Cuijk, Grave en Overloon-Vierlingsbeek vooral de rol van 'aanjager' en 'verbinder'. In Sint Anthonis wordt, naar verwachting, binnenkort een toeristisch-recreatief platform opgericht.

Evenementenkalender 2016

Het Regionaal Bureau voor Toerisme en de toeristisch-recreatieve platforms gaan een poging ondernemen om alle 'spannende, leuke, unieke en onderscheidende' evenementen samen te brengen op de Land van Cuijkse Evenementenkalender 2016. De kalender moet een zo compleet mogelijk overzicht worden van alles wat er in het komende jaar te beleven valt. Evenementen worden opgenomen in de agenda's van www.landvancuijk.nl, www.heerlijkeontmoetingen.nl en een groot aantal andere websites dat gebruik maakt van dezelfde digitale agenda. Waarschijnlijk komt daar ook een fysieke evenementenkalender bij.

Eindejaarsseminar Meulepas & Partners

Meulepas & Partners administratie- & belastingconsulenten uit Mill organiseert op maandag 23 november 2015 voor de twaalfde keer een eindejaarsseminar. Onderwerpen zijn de afschaffing van de VAR en de vervanging ervan door de Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties. Peter Meulepas zal tijdens zijn presentatie ingaan op gevolgen voor opdrachtgever en zzp'er. Traditiegetrouw praat men de aanwezigen bij over de door het kabinet voorgestelde wijzigingen voor het nieuwe jaar. André van Dijken (fiscalist/adviseur) stelt de meest profijtelijke tips en aandachtspunten centraal. De eindejaartips zijn geschikt voor de meeste ondernemers en deels ook voor particulieren. Aanmelden of meer informatie opvragen kan telefonisch (0485 470866), per mail (info@meulepas.nl) of via www.meulepas.nl. De locatie is café-zaal Het Lagerhuis, Beerseweg 9 in Mill. Aanvang: 20.00 uur. Deelname is gratis.

Young Talent Group zoekt nieuw talent

BOXMEER – The Young Talent Group Land van Cuijk en Maasduinen is op zoek naar talenten uit de hele regio om de groep te versterken. Enthousiaste, gedreven jong professionals in de leeftijd van 25 tot 35 jaar kunnen zich via de website aanmelden. Op donderdag 3 december is er een informatiebijeenkomst in De Weijer in Boxmeer. The Young Talent Group is een bonte verzameling ambitieuze jonge professionals. Zij maken zich hard voor een betere woon-werkomgeving en een aantrekkelijkere regio. Om dit te bereiken ontplooien zij zelf initiatieven, zoals het pop-up shopproject in Boxmeer en Cuijk, maar men fungeert ook als energieke denk-tank voor het bedrijfsleven, overheid en maatschappelijke instanties. Zelfontplooiing en ontwikkeling zijn daarnaast een grote gedeelde drijfveer tijdens kennissessies, workshops en bedrijfsbezoeken. Verder is er een vrijdagmiddagborrel.



Stagebureau helpt

Het Stagebureau Land van Cuijk & Noord-Limburg helpt studenten bij het vinden van een stage en bedrijven bij het vinden van een stagiair. Het bureau heeft opdrachten in alle richtingen en op alle niveaus. Er zijn volop mogelijkheden in het Land van Cuijk & Noord-Limburg: het gebied kent een diversiteit aan mkb-bedrijven, regionale industrie en er zijn vele multinationals. De regio vormt een hotspot voor food, pharma en health, agrotechnologie en logistieke dienstverlening. Deze diversiteit aan mogelijkheden in de regio kunnen stagiairs ervaren door bij een bedrijf stage te lopen. Zo doen zij voor hun opleiding en loopbaan belangrijke ervaring op, terwijl zij hun werkgever werk uit handen kunnen nemen. Tegelijkertijd krijgt deze de mogelijkheid een frisse blik op zijn of haar bedrijf te werpen door het perspectief van de stagiair, die theorie en praktijk aan elkaar koppelt. Zo leren ondernemers ook van de werknemer van morgen. Kijk voor meer informatie of om mee te doen op www.ervaarhet.nl of neem contact op met Reinoud Dik via info@ervaarhet.nl.



COVERSTORY

CHRIS COX GROENTE & FRUIT LUISTERT NAAR DE MARKT

Hoe ‘een schattig een

De verhuizing, het nieuwe imago en een compleet nieuwe benadering van de markt hebben Chris Cox Groente & Fruit geen windeieren gelegd. “We waren opeens ook niet meer dat schattige groenteboertje, het werd serieus. Een groente- en fruitzaak met een duidelijke visie: verse producten die allemaal, stuk voor stuk, uit de eigen regio komen. En dat mag je uniek noemen.”



groenteboertje’ visie ontwikkelde

Jamie en Natascha Cox is een jong span dat een groentezaak runt die al bijna een eeuw bestaat. En dat met bevlogenheid doet, waarbij er meer dan ooit geluisterd wordt naar de geluiden uit de markt. Trends worden heel snel onderkend. Jamie is de vierde generatie in een groentezaak die kort na de Eerste Wereldoorlog officieel moet zijn opgericht. Precieze cijfers ontbreken. Het was een klein kruideniers-winkeltje aan de Spoorstraat in Boxmeer. Vóór die tijd werd er door de familie al groente aan de deur bezorgd met een kruiwagen of handkar.

Aanbod verbreed

Hoe anders steekt Chris Cox Groente & Fruit, zoals de zaak officieel heet, tegenwoordig in elkaar. “We zijn de afgelopen jaren enorm verbreed, hebben naast groente en fruit ook vlees en in onze winkel, kaas en andere zuivelproducten en daarnaast ijs en chocolade. Die producten betrekken we allemaal van lokale ondernemers. Alles hier in de winkel komt uit eigen streek.”

“We willen een totaalaanbod en dat betekent óók dat we omzet in de regio willen houden, dáár waar dat kan. Het werkt bovendien vaak ook nog gewoon sneller”, legt Natascha uit. Het stel leerde elkaar kennen tijdens een dagje Scheveningen dat Jamie met z’n vrienden hield. “Daar zag ik Natascha en ja, ze lachte naar me. Het werd meteen serieus…” De Vlaardingse studente psychologie herinnert het zich: “In het begin kwam Jamie nog naar mij toe, maar meer voor de sier. Ik wist al dat hij Boxmeer nooit uit zou gaan. En wat doe je met een vriend die zes dagen in de week werkt? Dan ga je meewerken! Zo ging ik op vrijdagen en zaterdagen mee naar de markt en dan hadden we de zondag voor onszelf.”

Gebaar naar het publiek

Natascha maakte haar studie af en werkte vervolgens twee jaar lang bij bureaus in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Tot de nieuw-bouw van Cox, aan de Beugenseweg, nu vier jaar geleden, zich aan-diende. ”Ik ging me toen richten op de vormgeving en inrichting van de winkel. Ik nam acht weken verlof op om aan het pand te werken. Voor mezelf was dat een testperiode om in zien of ik écht in de zaak wilde. Nou, ik wist het al heel snel en Jamie en mijn schoonvader Chris voelden het ook! De markt kende ik nog niet van binnen en buiten, maar daar heeft Jamie dan ook feilloos gevoel voor.”

Jamie vervolgt: “Het is best een uitdaging, die inkoop… Klanten worden terecht steeds kritischer, maar verwachten ook het hele jaar door de beste kwaliteit voor een lage prijs. Met versproducten is dit soms best lastig. Natascha: “Maar Jamie kan dit als geen ander. Hij gaat meerdere keren per week naar de veiling en test en controleert persoonlijk ieder product dat hij meeneemt. Neem nou de sinaas-appels van vorige week… Ik heb al jaren geen sinaasappel meer gegeten. Dat vind ik altijd zo’n gedoe en geklieder. Jamie kwam terug van de veiling en was zó overtuigd van zijn product; ik móest het proeven. Ik eet er nu minimaal vijf op een dag… Heb er gewoon een schrale mond van haha…”

Jamie was achttien toen hij, nu zo’n zeventien jaar geleden, in de zaak kwam. Vader Chris, in Boxmeer een begrip, ging toen nog – maar ook later – met de ventwagen langs de deur. “Daar zijn we mee gestopt, maar wie weet komt het in de toekomst terug? Een bezorgservice voor bijvoorbeeld tweeverdieners, stel je voor.” Ook zo’n gebaar naar het moderne publiek is de snijkeuken waarin de producten worden verwerkt. Deze is via een groot raam zichtbaar voor het winkelend publiek. Natascha: “We hebben geen geheimen en zo ziet het publiek dat we alles vers bereiden en niet met bakjes schuiven.”

Bezorgsamenwerking

De verbreding van het aanbod uit zich sinds enige tijd in een samenwerking tussen vier partijen: Cox, Kaaswinkel Boxmeer, IJssalon Chocolaterie Rembrandt en vleesleverancier De Maashoeve. “Zo kunnen klanten via slechts één van de deelnemers bij alle vier de partijen tegelijk hun inkopen doen. Die kunnen dan bij ons, Cox, afgehaald worden. We hebben het eerder al geprobeerd in beschei-den vorm en dat werd een succes. Nu gaan we het, denk aan Kerst-mis, opnieuw doen, maar met nóg een deelnemer: transportbedrijf Coenen, dat desgewenst aan huis bezorgt. Honderd procent gekoeld en/of bevroren. En dat is nou net waar veel hippe bezorgdiensten in tekort schieten.”

Ook hiermee is geluisterd naar de markt. Jamie: “De klant wil terug naar het ambachtelijke, maar niemand heeft meer de tijd om dat op vier verschillende adressen af te halen. En dus maken wij het makkelijk. Eigenlijk is het weer als vroeger: de ventwagen komt weer langs…” En lachend: “Dat was kennelijk zo gek nog niet!”

COLUMN



Bouwien Janssen-Kuijpers
Directeur Bedrijven, Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen

“Samen kansen benutten”

Het herstel van de Nederlandse economie ligt onverminderd op koers en krijgt een steeds bredere basis. Zowel export, private investeringen als particuliere consumptie nemen toe. Vooral de zakelijke dienstverlening profiteert van de aantrekkende economie en de toegenomen bedrijvigheid die daar het gevolg van is. Daarnaast zorgen digitalisering van bedrijfsprocessen en flexibilisering ervoor dat vooral dienstverleners in outsourcing en ICT-oplossingen goede zaken doen. Ook de bouw profiteert volop, nu de consument weer durft te investeren in nieuwe woningen. Toch is alertheid geboden. Want tegenwoordig kunnen concurrentieverhoudingen snel wijzigen. Meer dan ooit is de mate van flexibiliteit van je onderneming een succesfactor.

Iets dat ondernemers als Lamfred van Lanen, Michel Uyen, Peter Paul Kissels en Hans Ebben al goed in de vingers hebben getuige de waardering die zij kregen via De Ondernemersprijs waarvan Rabobank hoofdsponsor is. Ik heb met bewondering geluisterd naar hun verhalen en vol trots natuurlijk de juryprijs overhandigd. Ontzettend mooi om te zien hoeveel kracht er in de regio is. En die kracht hebben we nodig om de kansen die de aantrekkende economie biedt, te benutten.

Want met het aantrekken van de economie komen automatisch ook weer nieuwe uitdagingen aan het licht. Hoe verbinden we deze regio met andere economisch krachtige regio’s, hoe zetten we deze regio onderscheidend op de kaart en hoe gaan we om met bevolkingskrimp en ontgroening van de regio? Zomaar wat vragen die passen bij deze tijd en waar we samen antwoorden op moeten vinden. En die antwoorden komen meestal voort uit samenwerking. Net zoals financieringsoplossingen, die meer en meer voortkomen uit samenwerkingsverbanden waarbij partijen elkaars netwerken, kennis dan wel kapitaal beschikbaar stellen. Ik kijk dan ook uit naar een uiterst coöperatief 2016 waarin we elkaar regelmatig ontmoeten om zo samen kansen te benutten.





BEDRYVIG 2015

Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg













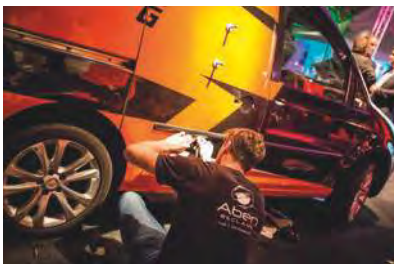










bezoekers
standhouders
partners
organisatoren
leveranciers

BEDANKT!

IN DE PICTURE

Het hele jaar 2015 gaat Slooten van den Bogaart Accountants & Adviseurs in gesprek met de klant. Want tenslotte doen we het allemaal voor en dankzij onze klanten. Daarom zetten wij de ondernemer in de picture en niet onszelf. Veel leesplezier!



SLOOTEN VAN DEN BOGAART VERSUS WILLIAM EN MONIQUE BERNS

‘Visie en stabiliteit,

Een kleine negen jaar geleden startten ze samen Sport- en Gezondheidscentrum 1.2.B-fitt in Cuijk. Zo’n anderhalf jaar later diende de recessie zich aan en werd alles in de sportscholenbranche anders. Maar 1.2.B-fitt bleef de afgelopen jaren groeien en bond een breed publiek aan zich. Fiscaal jurist Remco van Slooten en accountant Eric van den Bogaart in gesprek met eigenaren William en Monique Berns, hij gek op sport, zij een kei in organiseren.

“Ik was altijd al bezig met sport, tot op m’n 35e op hoog niveau als wielrenner. Ik werkte intussen als werkvoorbereider-planner en gaf in de avonduren spinninglessen”, begint William. “Uiteindelijk besloot ik voor mezelf een sportcentrum te beginnen. Er was inmiddels een point of no return en daarbij besloten we dat Monique ook in de zaak zou komen. Daarvoor zegde zij haar baan op.”

“Hoe was dat, zonder enige sportachtergrond?” vraagt Eric.

“Ik ben goed in organiseren. Laat mij maar ‘in de keuken’ de dingen doen. Op die manier heeft William de handen vrij om zijn visie op sport en zijn manier van ondernemen tot hun recht te laten komen. De kracht van 1.2.B-fitt zit volgens mij dan ook voor een belangrijk deel in de inrichting en aankleding van ons pand. Je hebt hier niet de indruk in een stereotype sportschool binnen te komen.”

“Licht dat eens toe?” vraagt Remco. William: “Het zit ook in de manier waarop wij les geven. Echt brede ‘sportschooltypes’ zie je hier niet. De samenstelling van ons klantenbestand is een afspiegeling van de Cuijkse gemeenschap.”



een goede match’

Investeren in gezondheid

Over de naam: “Je had bijvoorbeeld 12Move en er was ook al een B-Fit en ik wilde ook iets met cijfers. Zo kwam ik op 1.2.B-fitt. ‘Fitt’ is met dubbel t omdat het een afkorting is van de vier factoren die bij training van belang zijn: frequentie, intensiteit, type en tijdgebondenheid. Ik vind dat erg treffend.”

Intussen is het Cuijkse sportcentrum overeind gebleven, daar waar landelijk twintig procent van de aanbieders in de afgelopen jaren is afgehaakt. Eric informeert naar een verklaring. “Wij hebben nooit die gouden tijden gekend van vóór de crisis. Wij hebben er altijd hard voor moeten werken. En nu is er een kentering: de consument leeft bewuster, is met gezondheid bezig en wil er ook in investeren. Wij komen dat tegemoet, zoals met ons lifestyle-abonnement. Daarin letten we niet alleen op het sporten, maar krijgt de klant ook wekelijks een voedingslijst op basis van metingen.”

Een stap verder

“We gaan een stap verder, bijvoorbeeld met vegetarische en glutenvrije programma’s. Alles zit in de combinatie bewegen én gezonde voeding. We werken bovendien ook in kleine groepjes, met smallgroup fitness en personal training. Massaal zal het hier nooit worden.” Wat wél ‘massaal’ gebeurt, is dat klanten na het sporten blijven hangen. “Inderdaad, ook dat is een belangrijke kracht van ons: we hebben een sterke sociale functie. Het is hier ook nooit onpersoonlijk, want mensen in en rondom Cuijk spreken elkaar altijd aan.” Remco stelt als laatste vraag hoe het is om als echtpaar ook zakelijke tijd samen door te brengen. “We werken prettig samen”, aldus Monique. “William is er voor de visie, ik zorg voor de stabiliteit. Een goede match.”

Drie steekwoorden tot besluit:

- **Zelfstandig ondernemerschap:** “Vrijheid mét verplichtingen.”
- **Privé:** “We proberen het gescheiden te houden van de zaken…”
- **Toekomst:** “Intensief bezig blijven. En uitstralen waar je voor staat.”

Gefeliciteerd!



Bol feliciteert alle winnaars van de ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg 2015!

Denk ondernemend. Denk Bol.

www.boladviseurs.nl

- Accountancy
- Fiscaal
- Juridisch
- Corporate Finance
- Internationaal
- HRM

bol



VKPS feliciteert alle prijswinnaars

VKPS Personal Support

BOXMEER VENRAY GENNEP STEVENSBEEK

- Jeugdzorg
- Onderzoek naar leer- en gedragsproblematiek
- studiebegeleiding

'T LEUCKER 21
5831 DB BOXMEER
TEL 0485 520054
WWW.VKPS-STUDIEBEGELEIDING.NL
INFO@VKPSMAIL.NL

DICK JETTEN



‘Negentig jaar dealer, hoeveel bedrijven kunnen dat zeggen?’

Toen hij als twintiger de zaak van zijn vader overnam, moest Dick Jetten op zoek naar zijn eigen stijl van zaken doen en leiding geven. Geen eenvoudige opgaaf, merkte hij al snel. Hij meende toen, een kwart eeuw geleden, dat hij misschien zelfs moest aansluiten bij een schreeuwerige stijl van zaken doen. Want dat was wellicht de snelste en meest voor de hand liggende weg naar succes? Dick Jetten bemerkte echter snel dat hij moest vasthouden aan zijn persoonlijke aanpak, die dicht bij de mensen én hemzelf staat.

Begin volgend jaar wordt hij vijftig. Hij heeft intussen volop ervaring en de bevestiging gekregen dat de zelfstandige die zich laat leiden door intuïtie en de menselijke factor een minstens zo krachtige ondernemer kan zijn. “Juist in de voorbije jaren van economische crisis zag ik nogal wat ondernemers die de langetermijnvisie uit het oog verloren en concessies deden aan hun persoonlijke drijfveer en ondernemersstijl. Natuurlijk tellen de omzetten en resultaten van vandaag zwaar mee, maar een belangrijker issue is de continuïteit van de onderneming en hoever je kunt terugvallen op een sterk, toegewijd team van medewerkers.”

Kleine dingen

“De menselijke factor vormt voor mij m’n belangrijkste drive als ondernemer en is de rode draad die ik de laatste 25 jaar heb doorgevoerd in zowel mijn persoonlijke ontwikkeling als in mijn bedrijfsvoering. Het dagelijkse contact met mijn team en onze klanten geeft me voldoening en bepaalt de sfeer in het bedrijf. Iedereen die bij mijn Opeldealer-bedrijf in Cuijk of bij het Shellstation in Boxmeer over de drempel stapt, moet dat merken. Een liter Shell-brandstof of een Opel is overal hetzelfde; het gaat erom wat wij eraan toevoegen en hoe de klanten onze aanpak ervaren!”

Hij staat op en gaat nieuwe koffie halen. Wat later komt hij terug: “In de showroom zat een klant met een jongetje te wachten. Dat manneke krijgt nu korte rondleiding door de werkplaats waar hun auto staat. Dat vergeet ‘ie nooit meer. Het zit ‘m in de kleine dingen.”

Tegelijk denkt Dick Jetten ‘groot’: “Ik ben ontzettend positief over de toekomst. In de crisis zag je ondernemers die stilletjes de storm gingen uitzitten. Wij reageerden anticyclisch: we hebben flink geïnvesteerd en ons personeelsbestand groeide weer. Naast een uitstekend bedrijfsresultaat blaakt ook het merk Opel van zelfvertrouwen. De nieuwe Astra die nu op de markt komt is daar het beste bewijs voor.”

Negentig jaar dealer

Twee jaar geleden kreeg Jetten het bericht van de Opel-organisatie dat hij mocht rekenen op meer verantwoordelijkheid om het merk voor een groter werkgebied te vertegenwoordigen. Vanaf vorig jaar werd het dealerrayon voor Jetten in Cuijk uitgebreid met Boxmeer, St. Anthonis en Gennep. “Een geweldige opsteker” aldus Dick Jetten. “In 1926 werden we dealer van General Motors en sinds 1928 verkopen we Opel. In 2016 zijn we dus al negentig jaar dealer! Hoeveel bedrijven kunnen dat zeggen? We waren er eergisteren, gisteren, vandaag en we hopen er morgen en overmorgen ook nog te zijn.”

www.autojetten.nl

ONDERNEMERSPRIJS

Entrepreneurs **om**

Risico's durven nemen en adequaat reageren op de markt, maar ook blijven varen op eigen kracht. Karaktertrekken die terug te voeren zijn op drie succesvolle ondernemers én een bevlogen starter. Hier staat een kwartet winnaars.











trots op te zijn













SCHOUWBURG CUIJK









VERNIEUWDE SCHOUWBURG CUIJK WIL ‘VAN BETEKENIS’ ZIJN

Een avondje uit als bijzondere belevenis

‘Wow, wat een prachtgebouw! Super ook dat de zo vertrouwde sfeer van de oude schouwburg behouden is gebleven.’ Een spontane reactie van zomaar een bezoeker tijdens het openingsweekeinde van Schouwburg Cuijk. Zij die in de afgelopen maanden het vernieuwde ontmoetingscentrum hebben bezocht, zijn vrijwel unaniem lovend. Van theaterliefhebbers tot lokale muziekgezelschappen en van dinergasten tot zakelijke partners; voor ieder van hen voelt de nieuwe schouwburg op z’n minst als vertrouwd.

Directeur Sjoerd Meijer is blij met de complimenten. ‘Natuurlijk ben ik hartstikke trots op onze nieuwe schouwburg’, zegt hij. ‘Het is ook een fantastisch mooi gebouw geworden. Maar voor mij is deze schouwburg meer dan alleen mooi. Het weerspiegelt ook de waarden waar Schouwburg Cuijk voor staat. Uitnodigend, toegankelijk, verbindend, maar vooral van betekenis willen zijn. Voor onze gasten, voor de gebruikers van ons gebouw, voor de artiesten die hier optreden, voor onze medewerkers en niet in de laatste plaats voor het Land van Cuijk en wijde omgeving.’
Schouwburg Cuijk zet ‘de betekenis’ kracht bij door waar mogelijk verbindingen te leggen. Relevante verbindingen tussen mensen en hun wensen, tussen bezoekers en hun behoeften en tussen artiesten en hun ambities. ‘Wij werken er samen met onze horecapartner Hutten keihard aan om er voor te zorgen dat onze gasten hun avondje uit gaan ervaren als een bijzondere belevenis. Topartiesten, lekker eten en gastvrije medewerkers. Wij bieden ook een podium voor mensen die zich graag willen ontwikkelen. En wij zijn de plek waar zakelijke netwerken samenkomen en zo tot nieuwe zaken komen.’
Schouwburg Cuijk voegt de daad bij het woord. Zo heeft zij zich actief ingespannen om regionale ondernemers een rol te geven tijdens de verbouwing en bij de inrichting van het gebouw. De bijenvolken van Wereldtuin Verdeliet in Cuijk zorgen voor de ingrediënten van het ‘Likkepotje’, een uniek potje honing dat na afloop van voorstellingen wordt meegegeven aan artiesten en jongste bezoekers. Bakkerij Loeffen heeft al duizenden koekjes gebakken met de beeltenis van de merel, het nieuwe symbool van Schouwburg Cuijk. En Businessclub JVC Cuijk heeft de prachtige nieuwe sociëteitsruimte in gebruik genomen als haar vaste ontmoetingsplek. ‘Daar blijft het niet bij’, voorspelt Sjoerd Meijer. ‘In de komende tijd volgen er nog meer initiatieven die laten zien hoe belangrijk wij het vinden om ‘van betekenis te zijn’ voor onze omgeving.’

www.schouwburgcuijk.nl

zie ook pagina 39

NIEUWBOUW RHODOS

Een bijzonder restaurant aan de Maas



“Hier eigenlijk kunnen wij wel een beetje de oorsprong van de Brabantse beschaving vinden”, zegt Frank Lammers letterlijk in de Canon van Lammers van Omroep Brabant TV, terwijl hij de trap oploopt bij de parkeerplaats van de Deken van den Ackerhof in Cuijk en uitkijkt over de Maas. “Want dit was de rand van het Romeinse Rijk en de Romeinen hebben Cuijk gesticht”, stelt hij vast.

De trap is er nog steeds, maar de parkeerplaats is inmiddels een bouwplaats. Grieks Restaurant Rhodos bouwt hier een nieuw onderkomen. En deze bouwplaats was en is een vindplaats! Talrijke bewijzen van de aanwezigheid van een Romeins Castellum zijn door de jaren in de directe omgeving van de parkeerplaats gevonden.
Amateur-archeoloog Jan Kusters heeft naar aanleiding van de nieuwbouw aan de dijk nogmaals met zijn metaaldetector de zandhopen doorzocht. En kwam met een verrassing naar bouwheer Nikos Barbageorgopulos, al bijna 22 jaar eigenaar van Rhodos: een zeldzame Romeinse munt van vóór onze jaartelling. Met aan de voorzijde de beeltenis van keizer Augustus, gevonden in de maand augustus…

Dakterras

Deskundigen onderzochten deze zeldzame munt. Hij zal in een mooie lijst permanent aanwezig zijn in het toekomstige restaurant van Nikos en zijn vrouw Maral, dat naar verwachting in de zomer van 2016 klaar zal zijn. Via onder meer Facebook is de bouw te volgen. Het is een opwindende tijd voor Nikos en Maral. Niet in het minst voor laatstgenoemde, want zij is bouwkundige.
“Het wordt een modern ogend pand”, vertelt ze. “Een bijzonderheid is het dakterras, op de tweede verdieping. Het wordt een ideale spot om gezellig iets te drinken of om af te huren voor een speciale bijeenkomst.” Daarmee loopt Maral al vooruit op de opening. “We zijn een echt Grieks restaurant, maar straks willen we ook overdag open gaan. Bijvoorbeeld voor lunches, een kopje koffie, vergaderingen of andere bijeenkomst. We draaien dan de gewone Nederlandse lunchkaart. ’s Avonds houden we het Grieks, maar daarnaast gaan we de kaart aanvullen met internationale gerechten.”

Optimaal gebruik

Maral is met name in de weekenden actief in het restaurant en is daarnaast werkvoorbereider bij BCP Bouw in Cuijk. Het aannemingsbedrijf bouwt het nieuwe restaurant, dat is ontworpen door Bulkens Architecten uit Molenhoek. “Ik heb geweldig kunnen sparren met zowel aannemer als architect. We hebben optimaal gebruik gemaakt van elkaars kennis en dat heeft een fantastisch ontwerp opgeleverd.”

www.rhodoscuijk.nl



THERMOGRAFISCH ADVIESBUREAU

Veiligheid in beeld gebracht



We weten allemaal wat een gebrekkige elektrotechnische installatie betekent: storing. Of, erger nog: brand. Door middel van preventief onderhoud is het mogelijk om risico's te zien voordat ze écht zichtbaar zijn. Met een NEN3140-inspectie, eventueel aangevuld met een thermografisch (infrarood) onderzoek, worden gebreken feilloos aan het licht gebracht. Met als gevolg: een veiligere bedrijfsvoering én een tevreden verzekeringsmaatschappij. Wellicht het overwegen waard, zo met het eind van het jaar in zicht, wanneer vaak de polissen weer eens tegen het licht worden gehouden.



Thermografisch Adviesbureau BV werd achttien jaar geleden opgericht, in 2013 vestigde het zich in Cuijk. De werkzaamheden rusten op twee pijlers: het thermografisch onderzoek via infrarood-inspecties en de NEN3140/NEN1010-inspecties, waarbij elektrotechnische installaties op hun veiligheid worden onderzocht. "Het is actueel: Cuijk is de voorbije jaren opgeschrikt door onder meer enkele fikse bedrijfsbranden, met aanzienlijke schade. Bovendien verlangen verzekeraars steeds vaker een inspectierapport van de elektrotechnische installatie", aldus Ralf Grispen van Thermografisch Adviesbureau BV.

Aanbevelingen

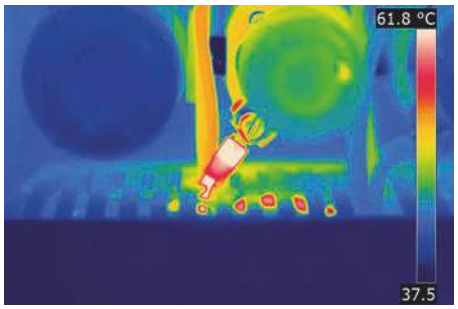
Onlangs werd onder meer het pand van Hans Lemmens Tweewielers geïnspecteerd. "Bij deze ondernemer was er geen dwingende noodzaak vanuit de verzekeraar, maar hij wilde het desondanks tóch, ook vanwege het feit dat er jaarlijks vuurwerk verkocht wordt", aldus Grispens collega Rob Huting. "Daarbij brengen onze gecertificeerde inspecteurs de hele elektrotechnische installatie in kaart."
Na een onderzoek volgen aanbevelingen in drie gradaties: het eerste niveau is een advies, het tweede is wat er op termijn zou moeten gebeuren, terwijl het derde niveau betekent dat er zeer urgente zaken zijn, die direct aangepakt zouden moeten worden. Veel regionale ondernemers komen met de NEN3140-inspectievraag uit bij Verbiesen Elektro in Cuijk. "Uiteraard keuren wij geen installaties", aldus Bjorn Verbiesen, installateur van Hans Lemmens Tweewielers, "noch van onszelf, noch van anderen. Dat zou de schijn van belangenverstrengeling opwekken. Dit laat ik over aan de specialisten die daar dagelijks mee bezig zijn."

Zorgplicht

Veiligheid gaat boven alles. "Niet alleen omdat je verzekeraar er in toenemende mate naar vraagt, maar ook omdat je een zorgplicht hebt naar je medewerkers. Zij moeten onder veilige omstandigheden kunnen werken. Zeker in de mkb-branche is het een actueel item; verzekeraars stellen steeds vaker een inspectierapport verplicht. Wie er niet aan voldoet, loopt het risico niet langer verzekerd te zijn en bij een (brand)schadeclaim niets uitgekeerd te krijgen."
Een elektrotechnische inspectie heeft voordelen: de eventuele (onzichtbare) gebreken worden duidelijk gerapporteerd en onderbouwd met foto's. Deze rapportage is een draaiboek voor een installateur om de gebreken op te lossen. Klanten krijgen snel een beeld van hun installatie en besparen kosten doordat problemen alsook naderend onheil vroegtijdig aangepakt kunnen worden. Met een aanvullende thermografische inspectie brengt het Cuijkse adviesbureau overbelasting, losse contacten of dimensioneringsfouten in beeld. Door problemen in een vroeg stadium in kaart te brengen is er ook meer continuïteit in bijvoorbeeld een productieproces. Ralf Grispen: "Meestal gaat het fout als elektrotechnische installaties structureel uitgebreid worden." En tot slot: een tevreden verzekeringsmaatschappij beloont zijn klanten vaak met een goedkopere premie.

www.thermografie.nl







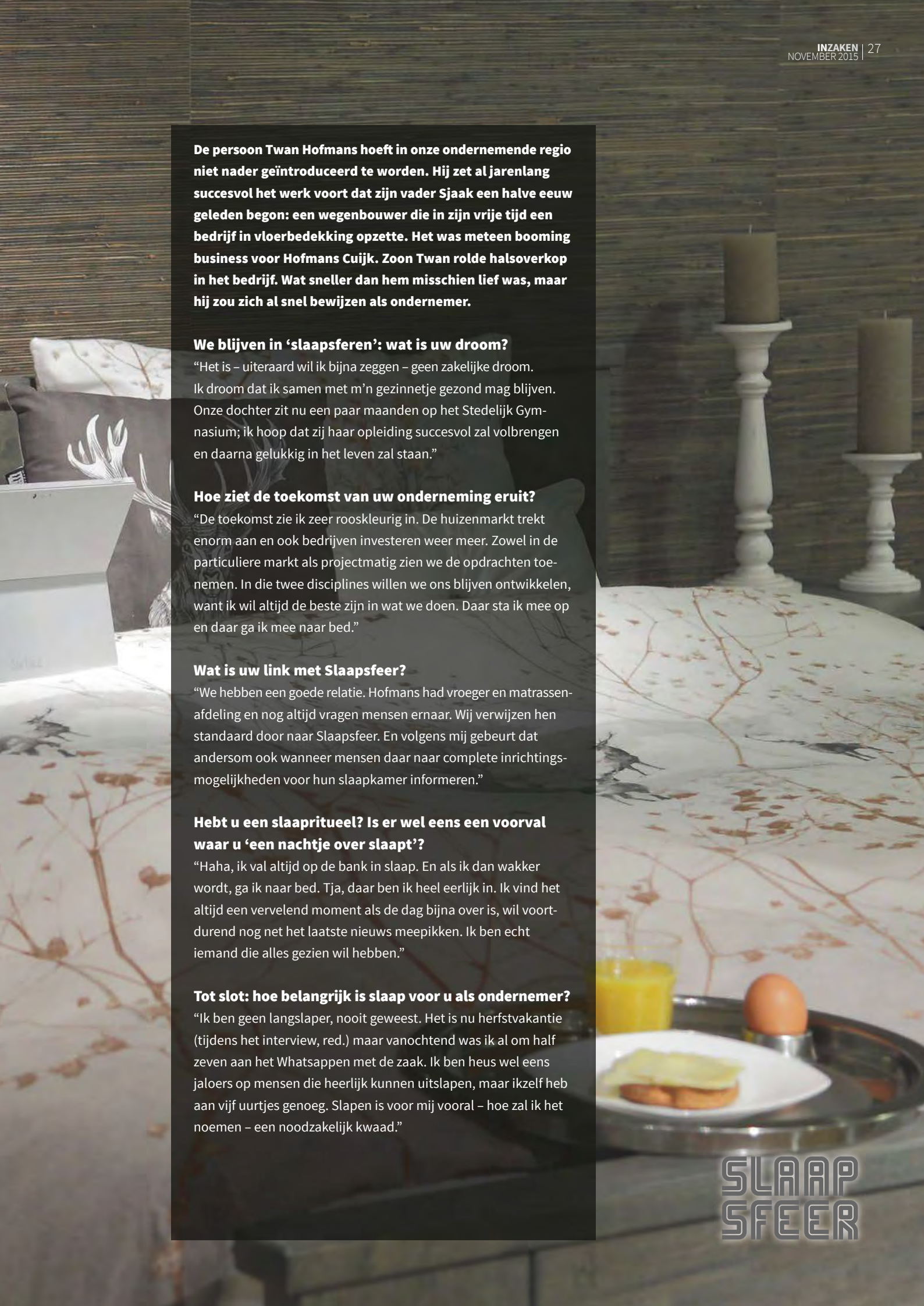
DE WAKKERE ONDERNEMER

Het hele jaar 2015 bezoeken relaties de uitgebreide showroom van Slaapsfeer in Beers. We praten er met hen over hun passies en over hoe zij denken over het belang van een goede nachtrust. Veel leesplezier!

Twan Hofmans
Directeur Hofmans Cuijk



‘Slapen is voor mij een **noodzakelijk kwaad’**



De persoon Twan Hofmans hoeft in onze ondernemende regio niet nader geïntroduceerd te worden. Hij zet al jarenlang succesvol het werk voort dat zijn vader Sjaak een halve eeuw geleden begon: een wegenbouwer die in zijn vrije tijd een bedrijf in vloerbedekking opzette. Het was meteen booming business voor Hofmans Cuijk. Zoon Twan rolde halsoverkop in het bedrijf. Wat sneller dan hem misschien lief was, maar hij zou zich al snel bewijzen als ondernemer.

We blijven in 'slaapsferen': wat is uw droom?
"Het is – uiteraard wil ik bijna zeggen – geen zakelijke droom. Ik droom dat ik samen met m'n gezinnetje gezond mag blijven. Onze dochter zit nu een paar maanden op het Stedelijk Gymnasium; ik hoop dat zij haar opleiding succesvol zal volbrengen en daarna gelukkig in het leven zal staan."

Hoe ziet de toekomst van uw onderneming eruit?
"De toekomst zie ik zeer rooskleurig in. De huizenmarkt trekt enorm aan en ook bedrijven investeren weer meer. Zowel in de particuliere markt als projectmatig zien we de opdrachten toenemen. In die twee disciplines willen we ons blijven ontwikkelen, want ik wil altijd de beste zijn in wat we doen. Daar sta ik mee op en daar ga ik mee naar bed."

Wat is uw link met Slaapsfeer?
"We hebben een goede relatie. Hofmans had vroeger en matrassenafdeling en nog altijd vragen mensen ernaar. Wij verwijzen hen standaard door naar Slaapsfeer. En volgens mij gebeurt dat andersom ook wanneer mensen daar naar complete inrichtingsmogelijkheden voor hun slaapkamer informeren."

Hebt u een slaapritueel? Is er wel eens een voorval waar u 'een nachtje over slaapt'?
"Haha, ik val altijd op de bank in slaap. En als ik dan wakker wordt, ga ik naar bed. Tja, daar ben ik heel eerlijk in. Ik vind het altijd een vervelend moment als de dag bijna over is, wil voortdurend nog net het laatste nieuws meepikken. Ik ben echt iemand die alles gezien wil hebben."

Tot slot: hoe belangrijk is slaap voor u als ondernemer?
"Ik ben geen langslaper, nooit geweest. Het is nu herfstvakantie (tijdens het interview, red.) maar vanochtend was ik al om half zeven aan het Whatsappen met de zaak. Ik ben heus wel eens jaloers op mensen die heerlijk kunnen uitslapen, maar ikzelf heb aan vijf uurtjes genoeg. Slapen is voor mij vooral – hoe zal ik het noemen – een noodzakelijk kwaad."

SLAAP SFEER

LAMFRED, MONIQUE, FRANS EN MEDEWERKERS VAN ELEKTRO-INSTALLATIEBEDRIJF VAN LANEN VAN HARTE GEFELICITEERD

MET HET WINNEN VAN DE ONDERNEMERSPRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG 2015.

Namens alle medewerkers Jeremy, Randy en Nici van Tienen van Nici Koffie en Automaten.

Wie is Nici Koffie en Automaten en waar zijn we goed in?
Deze onderneming, 'wij', is actief in de koffie- en automatenbranche en heeft een enthousiast en gemotiveerd team. Totaalleverancier - overal waar koffie gedronken wordt, zijn we u graag van dienst. Van het plaatsen van nieuwe machines, het leveren van koffie en toebehoren tot het verlenen van technische service en onderhoud.

Uitdagingen gaan wij graag aan en daarmee zijn we concurrerend.
Nici Koffie en Automaten is gevestigd in Mill (NB) en wij bedienen van hieruit zowel de Nederlandse markt als delen van Duitsland en België. Het familiebedrijf houdt vast aan haar eigen normen en waarden, houdt zich hiermee goed staande en heeft ruim veertig jaar ervaring in een markt die erg grillig is en ook gezellig.

Wij zijn actief op vele terreinen in de koffie- en automatenmarkt.
Hierbij trachten wij ons voortdurend te onderscheiden door goed naar onze klanten te luisteren, hun behoeften te vertalen naar oplossingen en uit te voeren. Door een combinatie van de juiste vragen en onze kennis en kunde, zijn wij in staat om goed te adviseren en naast standaardwerk ook werk op maat te kunnen leveren. Bij Nici realiseren we ons goed dat we binding hebben met onze klanten. Wij worden gedreven door deze verbinding, door vertrouwen en door vakmanschap. Wij bieden onze kennis aan, zodat u de economisch juiste keuze maakt.

Wij hebben een 24 uurs service, 7 dagen per week! Kortom 24/7 bereikbaar.
Storingen worden door ons gemiddeld binnen twee uur verholpen. In overleg kan ook service worden verleend op automaten die reeds binnen het bedrijf aanwezig zijn. U bent te allen tijde van harte welkom in onze showroom in Mill (NB). Hier krijgt u een indruk van ons programma aan automaten en ook van onze organisatie. Nici Koffie en Automaten, de koffie staat klaar!



Wanroyseweg 34a | 5451 HA MILL | T. 0485-453828 | www.nicikoffie.nl

Lamfred van Lanen

van Elektro-Installatiebedrijf Van Lanen B.V. te Mill

De ondernemer van 2015

Lamfred van Lanen van Elektro-Installatiebedrijf Van Lanen B.V. is gekozen tot ondernemer van het Land van Cuijk & Noord-Limburg van het jaar 2015.

Het oordeel van de jury was dat Lamfred van Lanen in staat is om op een geheel eigen wijze een familiebedrijf succesvol te managen, waarbij servicegerichtheid hoog in het vaandel staat.
De belangrijkste drijfveer in zijn manier van ondernemen is risicobeheersing. Hij heeft bewezen dat hij daarmee succesvol is, ook in slechtere economische tijden. Ondanks zijn risicomijdend gedrag is hij wel in staat om zijn activiteiten uit te breiden, nieuwe markten te bedienen en nieuwe ontwikkelingen te realiseren.

"Menselijk kapitaal ons grootste bezit"

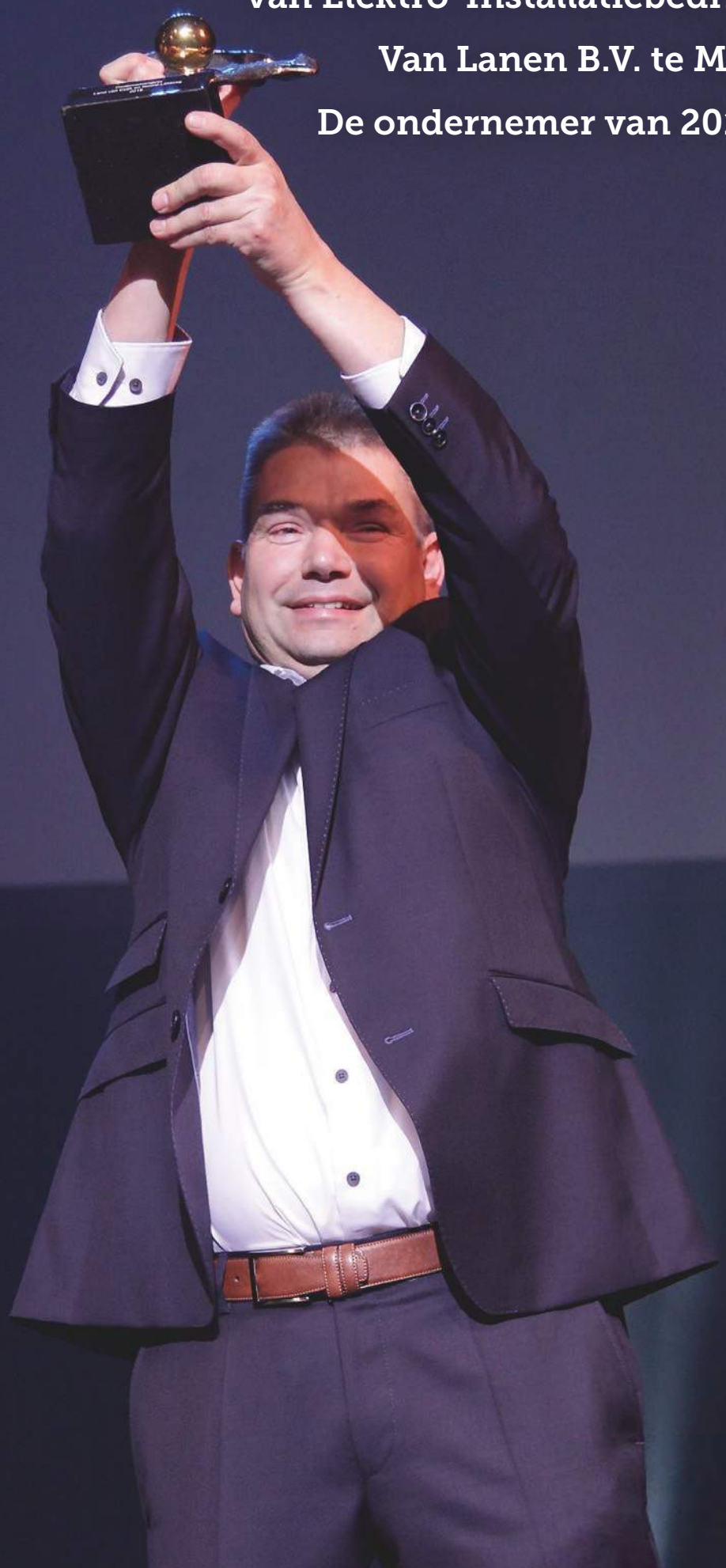
Lamfred Van Lanen werkt zelf sinds 1988 in het bedrijf, dat door vader Frans in 1979 is opgericht. In die jaren is het bedrijf uitgegroeid tot een allround installatie-bedrijf dat gespecialiseerd is in advisering, aanleg en onderhoud. Het bedrijf van Lamfred van Lanen is ook actief in zowel de agrarische, utiliteit en vrije sector woningbouw alsmede onderhoud bij gemeentes en waterschappen.

"Maatschappelijk ondernemen"

Maatschappelijk verantwoord ondernemen speelt een belangrijke rol bij het bedrijf van Van Lanen, vooral op het gebied van medewerkers worden bewuste keuzes gemaakt. Van Lanen heeft Wajongers in dienst en geeft mensen aan de onderkant van de samenleving ook een kans middels samenwerking met IBN. Ook de Mulo Seyo school in Ethiopië mag niet vergeten worden, moeder Thea van Lanen is daar jaren geleden mee gestart.

"Innovatie"

Van Lanen heeft innovatie ook hoog in het vaandel staan. Eén van de eigen producten is de ontwikkeling van de KST Ledbuis. Deze is lucht- en gasdicht kunnen onder extreme omstandigheden gebruikt worden, dit product gaat veelal naar Rusland, Spanje, Ethiopië en Nigeria.



RABOBANK



Ralf Jordan, Manager Grootzakelijk Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen

Van financier naar financieel regisseur

De economie trekt aan. Het consumenten-vertrouwen groeit, de werkgelegenheid neemt toe. Als bedrijf wil je mee gaan in deze groei. En dan vraag je je misschien af of je via de bank nog steeds aan een financiering kunt komen. "Ja natuurlijk!" is het volmondige antwoord van Ralf Jordan, sinds kort Manager Grootzakelijk binnen Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen. "De manier waarop, die verandert wel. Want daar waar we voorheen standaard leningen en kredieten van ons zelf aanboden, daar bieden we nu vaker een mix van onze eigen kredieten en financieringsvormen van partners uit ons netwerk aan."

Alvorens daar dieper op in te gaan, stelt Ralf zich zelf voor. "Sinds 1 september ben ik in dienst van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen als Manager Grootzakelijk. Ik ben mijn carrière begonnen als beleggingsadviseur en daarna als private banker aan de slag gegaan. Vervolgens ben ik me gaan ontwikkelen als zakelijk accountmanager. Eerst bij wat toen nog Rabobank Venray was en later bij Rabobank Venlo. De laatste jaren was ik Manager Grootzakelijk bij Rabobank Parkstad Limburg. Ik woon in het Limburgse Reuver, ben getrouwd met Esther en heb twee dochters: Lotte en Sofie. In mijn vrije tijd tennis ik en geniet ik graag van een lekker glas wijn bij een heerlijk diner met vrienden. Op het snijvlak van werk en privé ben ik graag actief in diverse netwerken. Zo was ik bestuurslid van het industrieel Platform Beesel-Reuver en van Ondernemersvereniging Businesspark Tegelen Belfeld en was ik één van de oprichters en bestuurslid van Jong LWV.

Andere samenleving, anders financieren

En juist in die netwerken daar gebeurt het in de toekomst volgens Ralf. "Dat tijden zijn veranderd hoef ik niemand uit te leggen. Van een samenleving met veel vaste structuren heeft onze samenleving zich ontwikkeld tot een samenspel van steeds wisselende communities. Netwerken ontstaan rondom actuele behoeften en thema's en houden ook weer op te bestaan. In die wereld wordt van ondernemers ook gevraagd om zich steeds sneller aan te passen en zich vaker dan ooit opnieuw uit te vinden. Daar hoort ook een andere vorm van financieren bij. En als echte netwerkbank zijn wij in staat om ondernemers daarbij te helpen. Niet meer zoals vroeger door alles zelf te financieren maar door

ondernemers toegang te geven tot een netwerk van financiers waar wij zelf natuurlijk onderdeel van uit maken."

Toegang tot netwerk, kennis en kapitaal

"Want een ondernemer met een goed plan en een goede vraag faciliteren we samen met ons netwerk. Dat doen we door te kijken welke partners uit ons netwerk een rol kunnen spelen in het verwezenlijken van de ambities van de ondernemer. Denk dan aan andere ondernemers, onderwijs- en onderzoek-instanties en overheden. We bieden ook toegang tot relevante kennis zoals cijfers, trends, branche-ontwikkelingen, regionale studies, etc. Maar bovenal ook door samen met de ondernemer en ons netwerk op zoek te gaan naar kapitaal. Dat doen we onder andere samen met regionale ontwikkelings-maatschappijen, Ondernemerslift+, particuliere investeerders, venture capitalists en middels crowdfunding. Vanuit dat netwerk ontstaat een totaalplaatje dat de ondernemer optimaal kan helpen."

Crowdfunding neemt een vlucht

Crowdfunding wordt soms nog als ludiek en vluchtig gezien maar dat is Ralf te makkelijk. "De prognose is dat in 2015 wereldwijd voor 30 miljard euro wordt gefinancierd via crowdfunding. De Verenigde Staten spannen de kroon. Daar wordt nog maar 20% bancair gefinancierd; de rest via alternatieve bronnen. Hoewel de verhouding in Nederland nog andersom ligt, verandert ook bij ons de mindset. Niet voor niets zijn er al 110 crowdfundingplatformen in Nederland.

In die wirwar kunnen wij ondernemers helpen om het kaf van het koren te onderscheiden. Je kunt zo'n alternatieve financiering dus ook regelen via de Rabobank. We hebben de afgelopen periode te vaak nee moeten verkopen terwijl het echt ons doel is om de klant te helpen. Daarom zetten we nu ons netwerk veel meer in om de financieringsbehoefte gezamenlijk in te vullen. Wij voeren daar dan voor de klant regie op en daar kan een mooie mix uit komen, zoals 80% bancair en 20% alternatief. En als lokaal gewortelde bank kennen wij onze klanten en mogelijke landelijke, regionale en lokale financieringspartners. Door samen met hen een optimale samenwerking te realiseren zijn we in staat om ondernemers op eigentijdse wijze te helpen om hun ambities helpen te realiseren. En daar blijft het ons om te doen," besluit Ralf.

Fundipal: portaal voor crowdfunding
De Rabobank ziet crowdfunding als een belangrijke financieringsoplossing naast de bancaire financiering. Daarom zijn wij partner van Fundipal: het portaal voor crowdfunding. U kunt zich daar online oriënteren op de mogelijkheden van Crowdfunding. Daarnaast kunt u door middel van het invullen van een online keuzehulp een selectie maken van crowdfunding platforms die mogelijk aansluiten bij uw financieringswensen. Meer weten over crowdfunding? Kijk op www.fundipal.com.





MAESSEN BEDRIJVEN

Harry Maessen
Directeur Maessen Bedrijven

HARRY MAESSEN BOUWT LOGISTIEK CENTRUM VOOR ARVATO

‘Strategische uitbreiding’ op ‘logistieke hotspot’

Met de komst van logistiek gigant Arvato naar bedrijventerrein De Brem in Heijen heeft de gemeente Gennep zich verzekerd van de grootste werkgelegenheidsimpuls in tientallen jaren. Het bedrijf, dat zich begin volgend jaar zal vestigen, is in eerste instantie goed voor vijfhonderd arbeidsplaatsen. Dat kunnen er later nog eens bijna vijfhonderd zijn. De naam van Arvato werd eind oktober bekend. Intussen is Harry Maessen al vanaf augustus aan het bouwen…

Projectontwikkelaar Harry Maessen is eigenaar van Maessen Bedrijven uit Venray. Voor dit project kocht hij in mei van dit jaar 30 hectare grond van de gemeente Gennep op De Brem. Het terrein was de gemeente een blok aan het been. Sinds de vaststelling van het bestemmingsplan in 2007 is er nog geen vierkante meter van het terrein verkocht. Het staat voor dik 12 miljoen in de boeken. In het uiterste geval zou het landbouwgrond blijven, wat een verlies van 11 miljoen euro zou betekenen. Dat verlies loopt bovendien elk jaar met een half miljoen op. Zover is het niet gekomen, maar hoeveel Maessen de gemeente heeft betaald, is geheim. Het verlies op de grond zou nu uitkomen op 4,2 miljoen euro. Op het moment van de koop had de projectontwikkelaar overigens enkel nog een mondelinge toezegging van Arvato, dat voor de buitenwereld nog een onbekende was. Daarop is Maessen medio augustus voor eigen rekening en risico gaan bouwen.

Eigen bouwteam

Arvato is intussen begonnen met de werving van personeel. Arvato is de logistieke tak van de beursgenoteerde Duitse mediagigant Bertels-



mann. Deze had vorig jaar een omzet van 16,7 miljard euro, gerealiseerd door 112.000 werknemers verspreid over 50 landen. Arvato gaat in Heijen in ieder geval een combinatie van klantenservice en goederenvervoer realiseren.

"Klanten van dit kaliber zoeken in een wijde omgeving", weet Harry Maessen. "Het is niet gebruikelijk dat zij zélf contact zoeken met een gemeente; ze vragen projectontwikkelaars om het te realiseren. Welnu, wij doen dit al vijfentwintig jaar en zijn één van die partijen die het risico nemen om aan de slag te gaan voordat er een handtekening geplaatst is. Wanneer ik definitief wist dat Arvato zou komen? Toen we al aan het bouwen waren; in augustus. Maar in mei en juni hadden wel al onze materialen al ingekocht."

"Je moet je voorstellen dat deze logistieke panden meestal volgens een vast stramien worden ontworpen. Zo moet je bijvoorbeeld een bepaalde vrije hoogte hebben. De diepte van het pand is heel erg belangrijk, anders zijn ze logistiek niet concurrerend te maken." Maessen bouwt met een eigen bouwteam en al een kwart eeuw met vaste onderaannemers uit de regio.

Ruimtekwestie

"De keuze voor Heijen is een ruimtekwestie geweest. Arvato wilde 13 hectare, dat was alleen hier te vinden. Ze laten nu eerst 30.000 vierkante meter bouwen en willen door naar 75.000 vierkante meter." Over zijn voortvarendheid: "Dat móet bij dit soort projecten. Wij hebben altijd op voorraad gebouwd en/of ingekocht. Het kán gewoon niet anders, want anders krijg je in deze wereld geen enkele klant binnengehaald. Het is heel simpel: de einddatum (van oplevering, red.) staat vast, daar wordt niet aan getornd. Maar procedures zorgen er wel voor dat er aan de 'voorkant' altijd tijd verloren gaat. Wie dat afwacht, start nooit op tijd. Arvato kent ons, wat dat betreft. Het was al een klant van ons, dus we hadden al het vertrouwen."

Over de geluiden dat de geheimhouding mogelijk een staartje krijgt, is Harry Maessen kort. "Dat is iets tussen Noy Logistics en de gemeente Gennep. Ik heb ook met Noy gesproken, maar zij hebben nooit laten merken geïnteresseerd te zijn in de grond. Die is vanaf 2007 tot aan 2015 onaangeroerd gebleven. Toen wij besloten te gaan kopen, hadden we nog geen enkel idee dat Arvato bij ons zou gaan aankloppen."

Direct aan de A77

Op de eigen website spreekt Arvato over een 'strategische uitbreiding in Nederland'. Gennep/Noord-Limburg wordt daarbij 'de logistieke hotspot van Nederland' genoemd. "Vanaf deze nieuwe locatie zal aan klanten binnen de sectoren Hightech en Consumer Goods worden geleverd. De gekozen locatie ligt direct aan de A77, die goede aansluiting biedt naar Duitsland en de rest van Europa. Daarnaast biedt de nabije aanwezigheid van de barge- en treinterminal goede alternatieve transportmogelijkheden."

Andreas Barth, president Hightech & Entertainment bij Arvato SCM Solutions: "Veel van onze internationale klanten zijn op zoek naar centrale distributielocaties in Europa waar hun producten just-in-time land- en klantspecifiek kunnen worden gemaakt. Zuidoost-Nederland vormt bij uitstek de ideale vestigingsbasis voor deze klanten, onder meer vanwege de goede infrastructuur, het Nederlandse belastingstelsel en de goed opgeleide arbeidsmarkt."

OP HET MATJE

De rubriek ‘Op het matje’ is een initiatief van Hofmans Tapijten Cuijk.

‘Vaker en beter genieten van buiten’

Twee decennia geleden wilden we met z’n allen de tuin naar binnen halen, maar wat Joop Bardoel nu met De Brabander doet, is juist het binnenleven naar buiten zien te brengen. Genieten van buiten, dat doe je op een ondergrond die zo mooi mogelijk moet blijven en waarop je op je blote voeten naar buiten kunt lopen. En ook het oog wil wat. Joop Bardoel is een bevlogen buitenmens. “Wij willen ervoor zorgen dat mensen vaker en beter genieten van buiten.”

We moeten het binnenleven naar buiten brengen

“Mensen willen hun woonkamer verlengen naar buiten. Voor een hele dag tuinieren is weinig enthousiasme, maar we willen wél een fijne plek direct aan de woning om te eten, te relaxen en te rusten. Vanaf het moment dat wij de klant ook zo gingen benaderen, raakten we hem direct in de ziel.”

Je aanbod is daarbij geleidelijk gegroeid

“Het begon ermee dat mensen onderhoudsvriendelijke bestrating willen. Ze willen op blote voeten naar buiten kunnen. Dus moeten tegels aansluiten en de voegen klein zijn, met speciale voegmortel waardoor onkruid geen kans krijgt. Wij zagen dat al vroeg in. Sinds een tijd hebben we onderhoudsvriendelijke aluminium veranda’s. Dutch design, gebouwd volgens Deutsche Gründlichkeit. Gepoedercoat en met een dak uit glas of polycarbonaat. Daarmee verleng je de woonkamer en kunnen spulletjes buiten blijven staan. Met een glasschuifwand, ledverlichting en een heater erin heb je zelfs een heuse tuinkamer…”

Onderscheidend vermogen zit in kleine dingen

“We hebben echt nagedacht over hoe we mensen nog meer konden laten genieten van het buitenleven. Ledverlichting is bij ons een belangrijke productgroep geworden. Daarmee lichten we bijvoorbeeld paden sfeervol aan. Of we lichten een boom helemaal uit. We zitten weer in de donkere maanden: als je overdag werkt, zie je je eigen tuin en de buitenkant van je huis maandenlang niet. Dat is eigenlijk best raar, toch? Door het uitlichten van bepaalde opvallende punten in je tuin, haal je hem in de wintertijd als het ware naar binnen.”

De klant wil ontzorgd worden

“Het is tegenwoordig heel gewoon, maar Twan Hofmans vertelde me jaren geleden al dat de klant graag alles in één hand laat. Ik heb dat ter harte genomen: waar we voorheen enkel materialen leverden, hebben we nu ook een uitgebreide aanlegservice.
Voor de bestrating, maar ook voor het plaatsen van veranda’s. Wij maken het de klant zo gemakkelijk mogelijk. Daar zijn we inmiddels erg goed in geworden.”

www.debrabander.nl

Joop Bardoel
Eigenaar De Brabander



REGIOBANK



Terugtrekkende beweg en hypotheekperikelen

In het Land van Cuijk zorgen zeven assurantiekantoren voor een gezamenlijke en krachtige uitstraling van de RegioBank. Met elk een eigen assurantiekantoor, hypotheekverstrekking en een bankfunctie. In een tijd dat de bankwereld zich verder en verder terugtrekt in grote bankkantoren, blijft zakelijk betalen en sparen dichtbij. Dankzij de RegioBank. Bij elk van de afzonderlijke deelnemers kan een ondernemer terecht voor een compleet financieel advies.

Een grote bank kondigt aan de komende vier jaar zo'n achtduizend medewerkers te ontslaan. Het was *hot news* in de eerste helft van oktober, als we Josée Jenneskens, van het gelijknamige Cuijkse assurantiën- en makelaardijkantoor, en Pedro Klomp van Klomp Advies uit Mill spreken. En het was niet de eerste ontslaggolf, die ook steeds meer van zijn lokale en regionale kantoren gaat sluiten.

Verwarming

"De reden is dat de jaarwinst omhoog moet", begint Pedro Klomp. "Het heeft alles te maken met de kostenstructuur bij grote banken. Zij zijn veel méér kwijt aan bankkosten in vergelijking met ons. Je zult ze daarom op termijn alleen nog in de grote plaatsen tegenkomen. De RegioBank kan wél lokaal blijven, want bij ons brandt de verwarming tóch al, omdat we ook zaken als verzekeringen doen." "De RegioBank is een ándere bank", bevestigt Josée Jenneskens nog

Lambert Blonk Assurantiën
Bilderbeekstraat 29-31
5831 CW Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
E info@lambertblonk.nl
I www.lambertblonk.nl

Kersten Assurantiën
Lietingsestraat 1
5441 AR Oeffelt
T 0485 - 36 17 38
E info@kerstenassurantien.nl
I www.kerstenassurantien.nl

Coppis & Cruijsen Assurantie Adviseurs V.O.F.
Stevensbeekseweg 2
5825 JC Overloon
T 0478 - 64 13 01
E info@coppis-cruijsen.nl
I www.coppis-cruijsen.nl



ingen

eens. “Elk van ons zevenen is zelfstandig adviseur, met een vestiging van de RegioBank in huis. Een assurantiekantoor met bankfunctie. Dat maakt dat we aanwezig blijven, juist in de kleine kernen, terwijl de grote banken zich alleen maar verder terugtrekken uit het straatbeeld. Er aankloppen voor een hypotheek is bijna onbegonnen werk, men stelt steeds hogere eisen aan onder meer kredieten voor het midden- en kleinbedrijf en ook de traditionele voordelen voor plaatselijke verenigingen en stichtingen verdwijnen.”
“Wij leggen de nadruk juist op de persoonlijke basis. We hebben een totaalaanbod en kunnen juist daarom ook een totaalvisie geven aan onze klanten. Zo blijven we hen optimaal bedienen.”

Loan to value

Het tweetal wijst op de huizenmarkt en hypothecaire leningen. De term *loan to value* duikt steeds vaker op. Pedro Klomp: “In de naaste toekomst mag een lening maximaal de waarde van het onderpand bedragen. “Dat is bijzonder belangrijk voor toekomstige starters op de huizenmarkt. Vanaf 2018 kun je alleen nog de koopsom van je nieuwe woning financieren. De ‘kosten koper’ bijvoorbeeld, kunnen daarmee dan niet langer vanuit de hypotheek betaald worden.”
“Op dit moment mag de lening nog 103 procent van de waarde van de woning bedragen. Dat wordt jaarlijks geleidelijk afgebouwd tot honderd procent in 2018. Voor veel huizenkopers wordt dat op termijn hoe dan ook een fiks bedrag om ineens vanuit het spaargeld op te hoesten. RegioBank heeft daar een spaarregeling voor ontwikkeld: het Eigen Huis Sparen, een regeling die een hogere rente oplevert. Ideaal om straks de eerste aanzet te doen. Beperkende voorwaarde is het feit dat het geld alleen met de hogere rente kan worden opgenomen voor de aankoop van grond of een woning.

Jenneskens Assurantiën & Makelaardij
Grotestraat 47
5431 DH Cuijk
T 0485 - 31 36 93
E info@jenneskensmakelaardij.nl
I www.jenneskensmakelaardij.nl

Klomp Advies
Stationsstraat 1c
5451 AM Mill
T 0485 - 45 59 59
E info@klomp-advies.nl
I www.klomp-advies.nl

Van Lunen Adviesgroep
Veerstraat 15
5831 JL Boxmeer
T 0485 - 57 34 39
E info@vanlunenadvies.nl
I www.vanlunenadvies.nl

Assurantiekantoor W. Verheijen
Raamweg 4
5446 BE Wanroij
T 0485 - 45 10 40
E info@verheijen-wanroij.nl
I www.verheijen-wanroij.nl

COLUMN



Pierre Hermans
Ondernemer

“Het mooiste aan ondernemen”

Steeds minder bedrijven nemen voor hun bedrijfskrediet de bekende weg naar de bank. Hetzelfde geldt voor particulieren met een bepaald vermogen. Logisch ook, met bankiers die enerzijds gedwongen door nieuwe regelgeving terughoudend moeten zijn met het verlenen van bedrijfskrediet en anderzijds een rentepercentage op spaargeld hanteren dat door marktomstandigheden steeds lager wordt. Dit voedt een interessante marktplaats die opbloeit, waarbij crowdfunding slechts het begin is. Zo ontstaan nieuwe financieringsvormen die geen last hebben van bureaucratie en vaste protocollen.

En dat is maar goed ook, want een generatie ondernemende geesten klopt op de deur zonder oog voor de gebaande paden. Uit onderzoek blijkt dat 24% van de 18- tot 24-jarigen ondernemersplannen heeft, in vergelijking tot 14% in 2013. Voor een deel van hen gaat het voornamelijk om de beleving van het ondernemen en het opbouwen van ‘iets’, zonder dat ze precies weten wat dat dan mag zijn. Niet gek gedacht natuurlijk, want de enkele reis richting pensioen wordt alleen maar langer en onzekerder.

Zelf sta ik te popelen om deze jongeren de beleving van het ondernemen mee te geven. Met het netwerk, ervaring en appeltje voor de dorst dat onze generatie heeft opgebouwd, kunnen we deze jonge enthousiastelingen een kick-start geven. Over mijn visie hoe je dit kunt doen vertel ik later meer, want ondernemen hoeft natuurlijk niet te betekenen dat zij direct, met alle risico’s van dien, een eigen bedrijf moeten starten. Want het mooiste aan ondernemen… is ondernemen!

Vragen of opmerkingen graag naar hermans@h2act.nl!

Echt met mijn vak bezig zijn …
… is alle disciplines beheersen

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR
Meer dan alleen m²

Taxaties
Huur / verhuur
Aankoop / verkoop
Advies

voor bedrijfsmatig onroerend goed





T 0485-563170
E marc@marcpetersbedrijfsmakelaar.nl
www.marcpetersbedrijfsmakelaar.nl

Cubox BUSINESSPLATFORM
www.cubox.nl

Slim bekeken!
Wordt nu lid en krijg toegang tot een nieuw netwerk van zakenmensen, kennis, maar vooral business met bedrijven uit de regio!





Cubox is een vereniging voor ondernemers uit het Midden- en Kleinbedrijf in de regio Cuijk/Boxmeer. Tot de leden behoren bedrijven en instellingen met name uit de sectoren: ambacht, bouwnijverheid, dienstverlening, klein-industrie, handel en transport.

SCHOUWBURG CUIJK

Vertrouwd gastvrij, **verrassend vernieuwend**

Gastvrijheid is voor Schouwburg Cuijk meer dan vriendelijk een jas aannemen of vakkundig het bestelde drankje serveren. Het is ook meer dan een vlotte bediening.
'Het is voor ons pas echt gastvrijheid als wij er in slagen verwachtingen te overtreffen. Of bezoekers nu voor een voorstelling komen met een lekker diner, voor een inspirerend congres, voor een formele familiebijeenkomst of voor een uitdagend feest; zij mogen van ons verwachten dat wij het beste bieden. Voor een aantrekkelijke prijs en altijd passend binnen het budget', zegt Frits Kok, salesmanager van Schouwburg Cuijk.

Schouwburg Cuijk heeft weliswaar een nieuw uiterlijk, maar blijft vertrouwd gastvrij. Waarbij vernieuwingen niet uit de weg worden gegaan. 'Inspelen op wat gasten en organisatoren leuk vinden is onze drijfveer. Wij volgen zeker trends maar bedenken het liefst nieuwe concepten. Een bruiloft of huwelijksfeest met een twist en stemmige familiebijeenkomst met respect. Bij de organisatie van evenementen, congressen en bedrijfsfeesten willen we graag verrassen met bijzondere voorstellen voor een unieke beleving.'
De combinatie van verschillende zalen en ontvangstruimtes met horeca-voorzieningen maken de schouwburg tot aantrekkelijke locatie voor het organiseren van activiteiten voor bedrijfsleven, onderwijs en particulieren.

Wat Schouwburg Cuijk van veel andere locaties onderscheidt is de krachtige combinatie van:
- de ligging en de uitstekende bereikbaarheid;
- het moderne gebouw met daarin geïntegreerd een uniek rijksmonument en meerdere aansprekende horecaruimten en theater- & congreszalen;
- het op duurzame waarden gebaseerd horecaconcept, uitgevoerd door partner Hutten;
- de vakkennis op het gebied theatertechniek, on- & offline kaartverkoop en marketing & communicatie.

Wij zetten een paar verrassende mogelijkheden op een rij:



Theaterarrangement: Samen naar het theater!
Met de vernieuwde schouwburg is de tijd weer aangebroken om huidige en potentiele klanten uit te nodigen voor een compleet avondje uit!
- Gehele ontzorging rondom de door u gekozen voorstelling vanaf € 16,50 (ex btw) per persoon;
- vanaf 10 personen geldt een reductie op de prijs van een toegangskaart;
- uit te breiden met een 3-gangendiner in een exclusieve ruimte vanaf € 26,50 (ex btw) per persoon;
- voor iedere wens bieden wij mogelijkheden.

Coole Kerstborrel, je eigen Winterfestival!
Giet de kerstborrel dit jaar eens in een compleet ander jasje! Want met 'Snowballs & Bites' heb je een geheel eigen Winterfestival voor jouw bedrijf: een superkoele borrel in winterse sferen, maar dan lekker warm binnen in de sfeervolle Schouwburg Cuijk. Met trendy foodkraampjes en andere gezelligheid.
- 2,5 uur samen all-in genieten vanaf € 49,- (ex. btw);
- op basis van minimaal 100 gasten;
- geheel gestyled in winterse sferen volgens de laatste trends;
- onbeperkt genieten van verrassende drinks & bites;
- uit te breiden met Zelfshop Kerstpakket-markt.



Kick-off 2016, laat de champagne maar knallen!
Bruisend van nieuwe ideeën en vol energie het nieuwe jaar aftrappen tijdens een spetterend kick-off event in Schouwburg Cuijk! Deel je plannen voor het nieuwe jaar met alle medewerkers en/of relaties, en proost samen op een succesvol 2016.



- Kick-off borrel op basis van 2,5 uur all-in arrangement vanaf € 25,50 (ex. btw) per persoon;
- op basis van minimaal 50 gasten;
- onbeperkt genieten van drankjes uit het Hollands drankenassortiment;
- wij inspireren je graag met maatwerkoplossingen.

www.schouwburgcuijk.nl



Onze enthousiaste samenwerkers heten u en uw gasten van harte welkom! Voor meer informatie over de mogelijkheden van Schouwburg Cuijk, de verhuur van onze ruimten en ons bijzondere horecaconcept, kunt u contact opnemen met onze salesmanager Frits Kok , telefoon 06-55406589, of via mail f.kok@schouwburgcuijk.nl

SCHOUWBURG CUIJK



glasvezel verbindt bedrijven op de bedrijventerreinen van het Land van Cuijk

LVCNET

www.lvcnet.nl

BECC

Bio-EnergieCentrale Cuijk **wil stroom én stoom leveren**

Opnieuw elektriciteit leveren was het eerste doel, en dat is bereikt. Maar de Bio-EnergieCentrale Cuijk (BECC) wil al volgend jaar ook beginnen met het leveren van warmte in de vorm van stoom. Die zou afgenomen kunnen worden door onder meer omliggende bedrijven.

Aan de vooravond van de officiële heropening van de bio-energiecentrale – op 11 december – laat directeur Daniël Goedhuis er geen geheim over bestaan dat de centrale meerdere doelen kan gaan dienen. Goedhuis is mededirecteur van Biosco uit Den Bosch, dat uit vier partners bestaat. In een samenwerking met de bank NIBC uit Den Haag is de Katwijkse centrale in juni van dit jaar van RWE Essent overgenomen. Het overnamebedrag blijft geheim.
De centrale werd in 2010 gesloten omdat het verbranden van houtsnippers te duur werd. Het toenmalige ministerie van Economische Zaken stopte de subsidie aan de centrale, die daardoor onrendabel werd. Goedhuis denkt wél een sluitend plaatje te hebben. “De voorbije maanden is er groot onderhoud uitgevoerd, nodig na de lange stilstand. Medio oktober zijn we in bedrijf gegaan en sinds die tijd leveren we elektriciteit aan onze (enige) Nijmeegse afnemer: De Groene Stroomfabriek/Huismerk Energie. Deze levert zowel aan de zakelijke als particuliere markt stroom.”

Drietrapsraket

Biosco heeft na de overname een soort drietrapsraket gelanceerd. De eerste trap was de ingebruikname zélf. Daarnaast werden de voorbije maanden besteed aan het vastleggen van de contracten voor installatieonderhoud en beheer, uitgevoerd door Veolia Industriediensten. “De tweede stap is dat we naast de schone houtsnippers die we nu aankopen en verstoken ook andere biologisch verantwoorde materialen willen gaan gebruiken. Het gaat daarbij om materiaal dat al één of meerdere levens heeft gehad. Denk aan papier dat al meermalen is gerecycled en dat nu papierslib is, of aan afvalhout. Daarmee blijft onze duurzame productie gegarandeerd.”
En dan is er nog de derde trap. “Onze centrale is in 1999 als elektriciteitscentrale gebouwd, maar we willen ook warmte gaan leveren, in de vorm van stoom. Op die manier benutten we ook de warmte die tijdens de productie van elektriciteit ontstaat. Dat leidt tot een nog grotere efficiency van onze centrale. Die warmte leveren we in de vorm van stoom aan industriële gebruikers. Onze eerste focus is ons eigen industrieterrein. Daar is ook nog ruimte voor nieuwkomers; voor hen kan afnemen van warmte extra interessant zijn, omdat er niet eerst bestaande installaties voor aangepast hoeven te worden.”

Investering

Volgens Goedhuis moet in ieder geval de installatie van de bio-energiecentrale ervoor aangepast worden. Het gaat om een investering van miljoenen. Vervolgens moeten ook nog vergunningen worden verkregen en contracten gesloten. De directeur gaat er in zijn meest ambitieuze doelstelling van uit dat in de tweede helft van 2016 warmtelevering kan starten. Hij sluit niet uit dat stoom eventueel ook over wat langere afstand kan worden getransporteerd. Warmte leveren aan woningen in de nabijgelegen woonwijk Heeswijkse Kampen is een optie, maar daarvoor zijn geen concrete plannen.



Improvisatie, timing samenspel: alles kan!

Inpladi
bureau voor idee en creatie

Voor creatievelingen zoals wij is jazzmuziek een bron van inspiratie. We herkennen inventiviteit, strakke schema's, soepele samenwerking en vooral uitgebreide mogelijkheden. Daarom voelen wij ons betrokken en steunt Inpladi de stichting Jazznjazz in Cuijk. Zo zijn wij én jullie verzekerd van optredens van geweldige muzikanten. Kijk voor een compleet programmaoverzicht op www.jazznjazz.nl.

Prettig professioneel, prima toch?



Foto:Kika's Group, fotografie: Nico van Ast

Inpladi, Korte Molenstraat 28, 5431 DT Cuijk **www.inpladi.nl**
Bel 0485-351040 of mail kristijan@inpladi.nl

STICHTING DAGBESTEDING CUIJK



Industrieel erfgoed krijgt **maatschappelijk doel**

“Industrieel erfgoed in het hart van Cuijk blijft behouden én krijgt een maatschappelijk doel. Hoe mooi is dat?” Ondernemer Huub Niessen is vol op stoom met zijn project rond dagbesteding en re-integratie voor in totaal veertig mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Plaats van handeling: de voormalige leerlooierij aan Het Tuigleerstraatje.

Stichting Dagbesteding Cuijk biedt daar onder één dak op diverse werkplekken allerhande vormen van dagbesteding aan. Er komen werkplekken in een lunchroom, bakkerij, wasserij, tuinkas met moestuin en een atelier voor creatief en kleinschalig industrieel werk. Alles onder de naam De Looierij. Doelgroep zijn mensen met een verstandelijke beperking, een niet-aangeboren hersenaandoening en dementerende ouderen. Voor hen zijn er maatschappelijk relevante activiteiten onder professionele begeleiding.

Passende werkplek

“We hadden iets in gedachten zoals lunchroom Xieje in Gennep of Frekie’s in Uden. Maar het pand leent zich voor zoveel meer”, aldus Niessen. Hij en zijn vrouw Ingrid zijn de ouders van een zoon (19) met een verstandelijke en lichamelijke beperking. “Luuk woont sinds een jaar zelfstandig onder begeleiding en is daar helemaal op z’n plek. We merkten echter dat deze jongeren in de uitstroomfase van school vaak moeite hebben met het vinden van een passende werkplek op beperkte afstand van hun woonlocatie.” Reden om zelf dit project op te zetten.

Gestart in april van dit jaar biedt De Looierij op termijn naast de veertig werkplekken voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt ook nog twintig arbeidsplaatsen. “Om het aanbod van werkplekken compleet te maken gaan we samenwerken met zorgboerderij De Twee Linden in Linden. Het aanbod van werkzaamheden op deze zorgboerderij is heel divers. Denk aan het verzorgen van de dieren en het schoonmaken van de dierenverblijven. Maar ook het telen van tuinbouwproducten, het onderhouden van de tuin en erf en het onderhoud van klein materieel.”

Actueel

De actualiteit laat zien dat de tijdelijke lunchroom al open is, net als de wasserij, tuinwinkel en atelier. De lunchroom verhuist straks naar de andere kant van Het Tuigleerstraatje en krijgt een tweede entree aan de Deken van den Ackerhof. Ook de tuinwinkel zal een paar deuren opschuiven. Er komen vergaderruimtes en ook een ruimte voor onder meer workshops en cursussen. In de lunchroom kan men terecht voor een kopje koffie of thee met een uit eigen oven vers-gebakken stuk appeltaart. Maar ook om te genieten van een vers gemaakte kom soep, maaltijdsalades, kleine warme lunchgerechten of een keuze uit een heel assortiment belegde broodjes. De wasserij is een ambachtelijke en dienstverlenende werkplek waar men voor particulieren en bedrijven de was gaat verzorgen.

www.dagbestedingcuijk.nl

EXPERTMEETING

EXPERTMEETING VAN BIJ VERBOUWING SCHOUWBURG CUIJK BETROKKEN BEDRIJVEN

‘Meest uitdagende project ooit’



De vernieuwde schouwburg in Cuijk had zeer waarschijnlijk niet de allure van nu gehad als niet veel betrokken bedrijven met een meer dan gemiddelde passie aan de verbouwing hadden gewerkt. Negen van hen (Econsultancy, Lamers & Visser, Megens, Gebr. Janssen, Uticon, Manders Totaal, Hofmans Tapijten Cuijk, Theateradvies bv en Franken Projectmanagement) organiseerden op 16 september jongstleden, aan de vooravond van de officiële opening, een expert-meeting. Voor hen dé gelegenheid om hun relaties te laten zien wat hun bijdrage aan de verbouwing is geweest en gelijktijdig hun trots over het resultaat met bevriende collega-ondernemers te delen.



Twan Hofmans van Hofmans Tapijten verwoordde tijdens de expertmeeting die gezamenlijke trots nog het krachtigst: “Ik ben blij dat wij als Cuijks bedrijf een bijdrage hebben mogen leveren aan de verbouwing van Schouwburg Cuijk. Maar ik ben nog meer trots op hoe in dit complexe project regionale en lokale ondernemers hebben samengewerkt om zo de schouwburg te maken tot wat-ie nu is.”
De expertmeeting maakte duidelijk dat daarvoor veel deskundigheid, vaardigheid én uiteindelijk ook doorzettingskracht nodig waren. En soms ook lef. Zoals bij de keuze voor Building Information Modeling, dat door bureau Lamers & Visser voor het eerst is ingezet tijdens deze verbouwing. Of bij het bepalen van het ontwerp van de zaal en de theatertechnische installaties, de verantwoordelijkheid van Theateradvies bv.

Innovatief

Erwin Zwerver van Econsultancy maakte aan de hand van archeologische vondsten op de bouwplaats van Schouwburg Cuijk duidelijk hoe belangrijk het is om bij bouwwerkzaamheden als deze in een vroegtijdig stadium archeologisch onderzoek te doen.
Jan Dijkshoorn en Richard Tausch van Uticon, verantwoordelijk voor respectievelijk het werktuigkundig en het elektrotechnisch ontwerp, presenteerden de innovatieve toepassingen die in de nieuwe schouwburg zijn gerealiseerd. Een van die toepassingen is het gebruik van domotica. Wat dat precies inhoudt en waarom Schouwburg Cuijk daar voordeel van heeft, demonstreerde Tom Wienhofen van Megens Elektrotechniek.
Het Beugense bedrijf Gebroeders Janssen was tijdens de verbouwing verantwoordelijk voor het installatiewerk én voor de dakbedekking. “Wij zijn tijdens deze verbouwing zo ongeveer alle soorten dakbedekking tegengekomen. Van volledig nieuw tot herstel van het oude dak van het monumentale Fraterhuis”, aldus directeur Robert van den Heuvel.
Voor schildersbedrijf Manders Totaal en voor Hofmans Tapijten was de grootste uitdaging er voor te zorgen dat zij hun werkzaamheden op tijd kregen afgerond. En dat was minder eenvoudig dan het lijkt, omdat zij, als laatsten in de rij, afhankelijk waren van de deadlines van collega-uitvoerders.

Grootste uitdaging

Dat die deadlines ook werden gerealiseerd was mede de verantwoordelijkheid van Franken Projectmanagement. Karel Franken en zijn medewerkers hadden de taak het bouwproces te begeleiden. Uiteindelijk is de nieuwe Schouwburg Cuijk, met een kleine vertraging, binnen de beschikbare budgetten opgeleverd.
Al kostte dat de betrokken bedrijven wel de nodige kruim. “Dit was het grootste en zeker het meest uitdagende project dat wij ooit hebben gedaan”, zei Tom Wienhofen van Megens bv.



VIDEO LAND VAN CUIJK

Gerda van Galen
Directeur TV Land van Cuijk



Het begint pas bij een mooie video

Dat een website noodzaak is, weet vrijwel iedereen. De zin van social media is inmiddels voor velen ook bewezen. Volgens Gerda van Galen, directeur TV Land van Cuijk, gaat nu ook video deze slag maken. “Video heeft hoge impact en is daarmee dé manier om naamsbekendheid te vergroten, het imago van een bedrijf lading te geven en om meer omzet te maken.”

De directeur van TV Land van Cuijk doet haar uitspraken op het moment dat BLOS RTV, Peelstar FM en TV Land van Cuijk bezig zijn om tot één omroep Land van Cuijk te komen. Dit past in het advies van de Raad voor Cultuur en de visie van de Organisatie van Lokale Omroepen Nederland om te komen tot grotere en efficiëntere lokale en regionale publieke omroepen.
Gerda van Galen: “In die nieuwe situatie fungeren wij als een soort productiemaatschappij; de omroep koopt dan producties bij ons in. Wij maken immers al sinds 1988 programma’s, reportages en video-producties.” Onder de naam ‘Video Land van Cuijk’ gaat Van Galen zich nadrukkelijker richten op het bedrijfsleven.

Tweede zoekmachine

“Waarom deze nadruk op videoproducties? Video maakt ongeveer een derde uit van het internetverkeer. Video’s worden vaak bekeken en gedownload. Bedrijven komen door een video hoger in de zoekresultaten van Google. Bovendien is YouTube inmiddels de tweede zoekmachine geworden. Het gaat er volgens ons dus niet zozeer om óf je een bedrijfsvideo wilt, maar wat je ermee wilt bereiken en hoe we dat kunnen realiseren.”
Peter-Paul Kissels vult aan: “Ondernemingen steken tijd en geld in hun fysieke uitstraling, in de vorm van een representatief bedrijfspand. Terecht, maar online communicatie is inmiddels minstens zo belangrijk geworden. Voor ons is het realiseren van een videoproductie dan ook méér dan het maken van ‘een mooi filmpje’. Er moet een goed script zijn, een goede voice-over of presentator, goede locaties. Vervolgens zorgt de juiste montage om uiteindelijk de gewenste doelgroep aan te spreken, met een gerichte call to action.”

De lat hoog

Video Land van Cuijk legt de lat hoog. “Elk van onze producties zal het betreffende bedrijf een meervoud opleveren van wat het kost”, stelt Gerda van Galen. “Dat is een heuse belofte. Ons team is een sterke mix van ervaren filmers en communicatie- en marketingprofessionals waarmee we de beste films maken. We denken bovendien mee hoe videomarketing het meeste resultaat oplevert en via welke kanalen deze het beste ingezet kan worden.”
“Video is een medium waarmee je goed de kernwaarden en het bedrijfsimago kunt overbrengen”, aldus Van Galen. “De kijker bepaalt zelf of hij een klik voelt en of de tone of voice goed is. Video werkt razendsnel! Het is bij uitstek een medium voor bedrijven om hun identiteit op de markt over te brengen. En dat wil je op de allerbeste wijze doen!” Voor geïnteresseerden staat de koffie klaar bij De Weijer in Boxmeer, waar het videoproductiebedrijf gevestigd is. Contact opnemen kan via: gerda@tvlandvancuijk.nl of 0485-575039.

www.tvlandvancuijk.nl/videoproductie

HOUTIMPORT VAN DEN HOOGENHOFF

‘Mills’ hout gaat de wereld over…

Houtimport Van den Hoogenhoff slaagt erin omzet te verhogen in een markt die onder druk staat. Door de brede portefeuille wist men de voorbije jaren meer dan prima te doorstaan, de mindere tijden in de meubelmarkt ten spijt. Naast het brede programma komt dat deels door vergroting van het marktaandeel en toegenomen export. Grootste uitdaging is eigenlijk nog de import. “Aan goed eiken is op dit moment nauwelijks te komen.”





De Millse onderneming bestaat ruim een halve eeuw en is gespecialiseerd in eikenhout. Sinds 1983 droogt Houtimport Van den Hoogenhoff het hout in eigen beheer. Binnen het 15.000 m^2 grote bedrijfsoppervlak heeft men een droogcapaciteit van 1.200 m^3. Daarmee profileert de importeur zich nadrukkelijk als houthandel én specialist. Naast twaalf droogkamers beschikt het bedrijf over een proefkamer waarin men kan experimenteren met kleinere houthoeveelheden.

Derde generatie

In 1963 startte grootvader Marius van den Hoogenhoff een houthandel met zagerij. Zes jaar later kwam zoon Peter in de zaak. En in het midden van de jaren negentig volgde de derde generatie, in de persoon van kleinzoon Bas, een jaar of zeven later gevolgd door broer Tom. Eerstgenoemde neemt de inkoop uit Frankrijk voor zijn rekening, Tom koopt in diverse Oostbloklanden in. Peter doet dat nog altijd in Kroatië. Daarnaast is hij nog deels verantwoordelijk voor de logistiek en bouwzaken. Beide broers doen samen de verkoopactiviteiten.
Van den Hoogenhoff importeert en droogt naast Europees eiken ook yellow poplar, Amerikaans noten, Amerikaans essen en douglas. De markt is – bewust – breed gehouden: het merendeel van het hout wordt geleverd aan de meubel- en vloerenindustrie, deurenfabrieken, trappen- en interieurbouwers. Peter van den Hoogenhoff: “De kwaliteit moet perfect zijn, zo simpel is dat. Waar anderen ophouden, doen wij er nog een schepje bovenop. Tegen onze leveranciers zeggen we: ‘We kopen hout, geen claims.’ Zo houden we rust in onze onderneming én bewaken we de continuïteit.”

Hoogste segment

Tom van den Hoogenhoff vervolgt: “We zitten in het hoogste segment, zijn sterk in drogen en verzorging. Door onze jarenlange expertise en met de modernste droogkamers kunnen wij wat slechts weinigen kunnen: dikkere maten drogen. Naast de standaardmaten bieden we ook diktes tot 105 mm uit voorraad aan. In heel Europa vind je nergens hout van zo’n hoge kwaliteit en droogtegraad als bij ons. Het is dat we bescheiden zijn en dat we in een relatief onbekende markt werken, maar eigenlijk zouden we dit best vaker wat hardop mogen zeggen. Zeker de Fransen, die je toch wel de absolute experts mag noemen in het zagen van eikenhout, kijken hun ogen uit als ze hier op bezoek zijn.”
Los van het feit dat eiken op dit moment schaars is, wat de prijzen opdrijft, doet Hoogenhoff goede zaken, zo stelt broer Bas: “We leveren momenteel het hout voor vijfhonderd tafels uit Europees eiken aan het hoofdkantoor van een telefoon- en computergigant in de Verenigde Staten. Dan gaat er 3.000 m^2 aan eiken panelen naar een grote bibliotheek en verder wordt er hout geleverd voor de 1500 deuren in het Résidence Palace in Brussel.” ‘Mills’ hout gaat dus de hele wereld over…

www.hoogenhoff.com

IBN ARBEIDSINTEGRATIE

Leonard Steetsel
Directeur IBN Arbeidsintegratie



Doelstellingen halen in een aantrekkende markt…

“We merken dat de markt aantrekt. In de ene branche voel je dat al beter dan in de andere, maar er is beweging. Dit is vooral belangrijk met het oog op maatschappelijke verantwoordelijkheid en sociaal ondernemen. En de link naar het Sociaal Akkoord van 2013, waarin afgesproken is zoveel mogelijk mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt naar werk te brengen.”

Leonard Steetsel, directeur IBN Arbeidsintegratie, is blij met de aantrekkende markt, maar ziet (mede daardoor) ook problemen met het Doelgroepenregister, dat nog te weinig mensen telt. In het register staan werkzoekenden die in aanmerking komen voor één van de 125.000 extra banen die worden gecreëerd voor mensen met een ziekte of handicap. Wajongers en mensen met een Wsw-indicatie hebben nu nog voorrang. Maar bij de keuring door het UWV blijken vooral werkzoekenden met een medische beperking toegang te krijgen. Sociale kenmerken en vaardigheden worden volgens insiders te weinig meegewogen.
“Als we de doelstelling vóór het einde van volgend jaar niet halen, wordt de Quotawet ingevoerd. Bedrijven moeten dan voor elke 25 medewerkers minimaal één werknemer aanstellen die een afstand tot de arbeidsmarkt heeft. Als IBN hebben wij in de regio Land van Cuijk-Uden-Oss-Veghel 3800 mensen aan het werk, waarvan 1250 mensen gedetacheerd bij 600 werkgevers. Het merendeel bij bedrijven met minder dan 25 medewerkers. Je mag zeggen dat de kleine bedrijven de problemen voor de grotere oplossen”

‘Die derde P’

Steetsel heeft een verklaring voor deze situatie: “Bij kleinere bedrijven loopt de directeur vaak zélf nog over de werkvloer. Bovendien kent bijna iedereen in zijn of haar familiesfeer wel een persoon uit de doelgroep en dan is een connectie snel gemaakt. Dat is mooi en warm. En zo komen we er óók, maar het kost tijd en energie.”
“Gelukkig zijn er steeds meer ondernemers die ‘de derde P’ uit het maatschappelijk verantwoord ondernemen, namelijk People, serieus nemen. Want daarbinnen is een groep mensen die de kans moet krijgen om te laten zien dat ook zij van waarde zijn voor het bedrijfsleven. Sterker, dat er met hen óók geld te verdienen valt. Want dát is een belangrijk verschil met vóór de crisis: bedrijven doen het niet langer uit liefdadigheid, maar willen rendement. En dat kan ook!”

Positief

“Niet alleen bij het tarief van de medewerker zorgen we voor maatwerk en is er ondersteuning met subsidie; we zorgen ook voor begeleiding van de medewerker. Op onze eigen kwekerij is die bijvoorbeeld intensief, maar zelfs daar hebben we een winstgevende onderneming, en dat in deze tijd... In bijvoorbeeld groenvoorziening, horeca en schoonmaak zie je dat mensen veel minder begeleiding nodig hebben. En in de detachering werken onze mensen nagenoeg helemaal zelfstandig.”
“Iedere kandidaat is anders en daarom is IBN er voor hen om werk te vinden op dié plek waar zij het beste tot hun recht komen. Zo pakt de invulling van de wet positief uit voor elk van de elf gemeenten waarvoor wij in actie komen.” Dat mag blijken uit het feit dat IBN vorig jaar 3 miljoen dividend aan diezelfde gemeenten uitkeerde.

www.ibn.nl/arbeidsintegratie

INZICHTEN



Mr. M.G. Spijker
Advocaat

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

Werkgevers opgelet: de aanzegplicht!

Door de introductie van de Wet Werk en Zekerheid (WWZ) heeft de werkgever sinds 1 januari 2015 te maken met de zogenaamde aanzegplicht. Op grond van deze nieuwe wetgeving is de werkgever verplicht om een werknemer met een tijdelijke arbeidsovereenkomst van zes maanden of langer uiterlijk één maand voor de einddatum schriftelijk te informeren of, en zo ja onder welke voorwaarden, de arbeidsovereenkomst wordt voorgezet of beëindigd. Het doel van de aanzegplicht is dat de werknemer tijdig weet waar hij aan toe is.

Het niet in acht nemen van de aanzegplicht door de werkgever heeft geen gevolgen voor het eindigen van de arbeidsovereenkomst; deze eindigt net als voorheen van rechtswege. Als echter niet tijdig het einde van de arbeidsovereenkomst wordt aangezegd, is de werkgever wél een boete verschuldigd aan de werknemer ter hoogte van één maandsalaris. Als aanzegging van einde van de arbeidsovereenkomst gedurende de laatste maand wordt gedaan in plaats van vooraf aan de laatste maand, dan wordt de boete naar evenredigheid vastgesteld. De werknemer kan binnen twee maanden na afloop van de arbeidsovereenkomst bij de rechter verzoeken om de boete. Doet hij dit niet tijdig, dan vervalt de betalingsverplichting.

Om toekomstige geschillen omtrent de aanzegplicht te voorkomen kunt u als tip bij voorbaat aanzeggen. Het is de werkgever wettelijk toegestaan om reeds bij het aangaan van de arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd, bijvoorbeeld in de arbeidsovereenkomst zelf, schriftelijk aan te geven dat de arbeidsovereenkomst niet zal worden voortgezet.

Heeft u vragen over de aanzegplicht, ofwel andere vragen omtrent het arbeidsrecht? Onze specialisten staan voor u klaar!



Vincent Maassen
Fysiotherapeut

Maassen Advies & Bewegingscentrum
0485-52 33 00
v.maassen@abcmaassen.nl
www.abcmaassen.nl

Uw zorgverzekering in 2016

Binnenkort moet er weer gekozen worden voor de juiste zorgverzekering. De keuze is niet bepaald gemakkelijk. Alvast wat voorinformatie.

In de naturapolis selecteert de zorgverzekeraar de zorgverlener. U kunt daar naar toe zonder bijbetalen. U hebt geen keuzevrijheid. In de restitutiepolis mag de verzekerde zelf zijn arts of zorgverlener kiezen en de rekening declareren. Als je eigen keuze wilt, kun je het best kiezen voor de restitutiepolis. Bij de restitutiepolis moet je wel weer goed opletten hoe de verschillende zorg verzekerd is.

Vroeger verschilden beide polissen niet zo veel van elkaar omdat verzekeraars toch verplicht waren het leeuwendeel van de niet-geselecteerde zorgverleners te betalen. Vanaf 2014 zijn zij van die verplichting af. Het verschil tussen de polissen is nu veel groter. De naturapolis zal goedkoper worden, de restitutiepolis duurder. Mogelijk dat de restitutiepolis ook beperkter gaat vergoeden. Goed beoordelen is dus belangrijk!

Het eigen risico gaat opnieuw omhoog. Het eigen risico wordt in 2016 verhoogd naar een bedrag van maar liefst € 385,00. De verzekerde met een laag of minimaal inkomen kan rekenen op een extra compensatie in de zorgtoeslag.

Indien u in het bezit bent van een zorgverzekering, kunt u naar een nieuwe zorgverzekering overstappen vanaf begin november tot 31 december.

Om verzekerden niet voor onaangename verrassingen te plaatsen, moeten zorgverzekeraars voortaan vóór medio (19-20) november duidelijk maken met welke zorgverleners ze contracten hebben afgesloten. ABCMaassen heeft voor het komende jaar met vrijwel alle zorgverzekeraars de contracten afgesloten. Maar voor vragen kunt u altijd bij ons terecht! Bel: 0485 523300.



Anton Loeffen
Automatiseringsadviseur

Eshgro
0485-47 61 93
a.loeffen@eshgro.nl
www.eshgro.nl



Mr. Ramon van Schijndel
Notaris

Notariskantoor Teeuwen te Boxmeer
0485-57 34 72
notaris@notaristeeuwen.nl
www.notaristeeuwen.nl

Gemak dient de mens

Een collega-ondernemer vroeg laatst of IOT nu al wat oplevert voor de consument of dat het nog een hype is. IOT staat voor Internet of Things en simpel gesteld worden daar alle slimme apparaten mee bedoeld die met u en met elkaar kunnen 'praten'. Nu had ik een hele analyse kunnen maken van de ontwikkelingen op het gebied van IOT. Maar een andere vorm van bewijs is te kijken naar de praktijk.

Zo is er Philips HUE verlichting: lampen die in een normale fitting passen en die je bedient met een App op je Smartphone om kleur en intensiteit in te stellen. De Nest Thermostaat, recentelijk opgekocht door Google, die zichzelf programmeert en laat zien hoeveel energie je verbruikt. De Belkin Wemo switch, die je stopcontacten slim maakt waardoor je de apparaten in die stopcontacten eenvoudig met een App op gewenste tijdstippen uit- en aan kunt zetten. De Robomow, een robotgrasmaaier die je met je Smartphone aan het werk zet. De Roost batterij, die zelf meldt wanneer deze bijna leeg is; handig voor de rookmelders in uw huis bijvoorbeeld.

Allemaal slimme apparaten die nu al populair zijn. Maar er zijn nog slimmere toepassingen. Zoals de sensoren van Sen.Se (www.sen.se), die beweging, temperatuur en elkaar detecteren. Plak een sensor op je slaapkamerraam en je weet of het raam nog open staat. Plak een sensor op de schooltas van je kinderen en je krijgt een melding als ze weer thuis zijn.

Wat te denken van de Flic (www.flic.io) button? Een kleine knop die je overal op kunt plakken. Met je Smartphone geef je aan wat er moet gebeuren als je er op drukt. Bijvoorbeeld: plak bij oma een knop op de foto's van de kleinkinderen. Als oma op de knop drukt, dan belt oma's telefoon automatisch het betreffende kleinkind.

Allemaal praktische toepassingen van IOT die u en ik vandaag kunnen gebruiken.

Het **stiefkinderengevaar!**

Iedereen kent wel de sprookjes van vroeger met de karakteristieke boze stiefmoeder. In de echte wereld (en daarmee dus ook in de notariële praktijk) kunnen echter ook stiefkinderen voor problemen zorgen.

Stelt u zich het volgende voor: een man en een vrouw (met ieder twee kinderen uit een eerdere relatie) gaan met elkaar trouwen. Gedurende dit huwelijk komen er geen kinderen meer bij. Als een van hen overlijdt en er is geen testament opgesteld, bepaalt de wet dat de achterblijvende echtgenoot of echtgenote (de 'langstlevende') alle goederen ontvangt, terwijl de kinderen een vordering krijgen ter grootte van hun erfdeel. Ook sommige testamenten bevatten deze regeling.

Hierdoor heeft de langstlevende alle goederen, maar daarnaast ook een schuld aan de stiefkinderen. De langstlevende kan vervolgens dit vermogen opmaken.

Wat lang niet iedereen zich realiseert, is het volgende: als de langstlevende zelf komt te overlijden, worden deze schulden aan de stiefkinderen opeisbaar en komen daardoor in mindering op de nalatenschap van de langstlevende.

In het ergste geval betekent dit niet alleen dat de stiefkinderen de nalatenschap van de langstlevende kunnen leegtrekken, maar kan het zelfs inhouden dat de 'eigen kinderen' van de langstlevende (als zij de nalatenschap zuiver aanvaarden) hun eigen vermogen moeten aanspreken om hun stiefbroers en stiefzusters uit te kunnen betalen.

Een goed opgesteld testament kan hierbij heel veel problemen voorkomen. Wilt u hier meer over weten of wilt u uw bestaande testamenten hierop laten nakijken? Neem gerust contact met ons op!

JVC CUIJK

Wilt u meer weten over de Businessclub JVC Cuijk of wilt u lid worden? Surf dan naar www.jvcstersponsor.nl U kunt ook reageren via de telefoon: 0485 - 31 44 61 of mail naar info@bcjvccuijk.nl

Businessclub JVC Cuijk



De Businessclub JVC Cuijk biedt een platform voor ondernemers om elkaar te treffen en om zakelijk nieuws met elkaar uit te wisselen. De formule die gehanteerd wordt is even simpel als succesvol: Sponsors voor Sponsors.

Eigen Sociëteitsruimte geopend

Onder grote belangstelling is op maandagavond 19 oktober '15 de Sociëteit BC JVC Cuijk in de Schouwburg van Cuijk geopend door erevoorzitter Paul van Maanen en de heer Ben Kemner van Bronsgieterij Kemner uit Cuijk. Die openingshandeling bestond uit het onthullen van een door de bronsgieterij speciaal voor de Businessclub JVC Cuijk ontworpen bel met inscriptie. Met de ingebruikname van de Sociëteitsruimte in de Cuijkse Schouwburg heeft de Businessclub een eigen plek waar in de loop van de tijd diverse activiteiten gaan plaatsvinden.







Jaarprogramma 2015

Dinsdag 17 november
Rolling Dinner bij Fitland Mill

Woensdag 16 december
Ontbijtsessie op heel bijzondere plek

De huidige leden van de Businessclub JVC Cuijk zijn:

1.2.b. – fitt
Aben Reclame
Adviseerik
AGN Business Internet
Ap-Art Men Women
Auto Hulpdienst Ben Heiltjes
Autobedrijf Jos Bongers
Autoschade Bert Verweijen
Axender
Bakkerij Loeffen
BCP Bouw
BDO Audit & Assurance
Belvisie
BGM Nederland
BizzMizz Secretariaat en Ondersteuning
Blokland Cold Stores
Bol Adviseurs
Boxmeers Tapijthuis
Briljant Optiek
Bronsgieterij Kemner
BWB Flex
Café Partycentrum De Bond
Colt International
Colhof Hypotheken & Verzekeringen
Compunext / Computron
Connector Consultancy Group
CONTOUR Accountants
Created, Reclame & Communicatie
Cultureel Centrum de Weijer
Cuijks Weekblad / Wegener
De Brabander Bestratings-materialen
De Gevelmeesters
Den Brok Tegelzettersbedrijf
Di-Visie – corporate identity en branding
DJM Bedrijfsdiensten
Ebben Inspyrium
Eberson en Zo
Elektra Plus
Elektro Technisch Buro Nabuurs
Eshgro – Het nieuwe werken
Expert Cuijk
Fitland Mill
Flexpoint
Foreign Flex
Gebr. Janssen Installatie
Geurts Transport
GHW Assurantieadviseurs
Golfbaan Bleijenbeek
GS Lijmwerken
Hagemann Fotografie
Hans van Gemert Banden
Hekkelman Advocaten & Notarissen
HG Techno Technische Groothandel
Hofmans van Benthum Fysiotherapie
Holtkamp Beheer en Beleggingen
Hofmans Tapijten Cuijk
Hutten Catering
Infrascoop Grond-, Weg- en Waterbouw
Inpladi, Bureau voor idee en creatie
InZaken Land van Cuijk & Noord Limburg
Jako Groep
Job Housing Huisvesting op Maat
Jobs 4 Work
Juwelier Verlinden
Kersten & Wilhelm Notarissen
Keukens & Interieurbouw Rein Klomp
Keurslagerij & Catering W. Hermanussen
Kozijn Garant
Luxaflex Nederland
Makelaardij Martijn Willems
Makelaardij Twan Poels Manders
Mari Wanssum Vrijetijdsproducten
Martin Cuypers Media Mail
Nabuurs Autobedrijven
Nabuurs Logistiek
Novema 'het Ondernemersbelang'
OOvB adviseurs en accountants
Parade / Bonaparte Tapijt
Party en Zalencentrum de Brouwketel
Pelzer Schoonmaakbedrijf
Personato Werving en Selectie
Philipsen Accountants & Adviseurs
Prime Time Eventrealization
Primera Succes
PURA Catering
Quintess
Rabobank Land van Cuijk en Maasduinen
Remmen & Spiertz Advocaten
Renske Natuurlijke Diervoeding
Restaurant Smaak
Rinico Tentenverhuur
Rossen Leiendak
Schaap Events
Schade Net Van Eeden
Schouwburg Cuijk
Securitas
SKT Cuijk Schilderwerk
Slaapsfeer
Slooten van den Bogaart Accountants
Smit Gloeidienst
Stam en de Koning / Van Bergen Bouw
Stichting Dagbesteding Cuijk
Taxibedrijf Van Dijk
Teeuwissen Products
Terraq Basis voor de Bouw
Top Beveiliging
Total Solutions Provider
Toyota Oostendorp
TV Land van Cuijk
VT Telecom
Vaessen Advocaten
Van Elk & Zonen Rijkevoort
Van den Boom Interieurbouw
Van der Horst Aannemers
Van den Munckhof Media, Druk & Print
Van der Valk Hotel Cuijk
Van Haren Installaties
Van Kempen Advocaten
Van Kesteren
Van Tienen Drankautomaten
VDP Beveiligingstechnieken
Verhaag Afbouwprojecten, Parketvloeren, Schuifwand-kasten
Video4Commerce
Volvo Rutten Boxmeer
't Wapen van Beers
Werkpool Flex
Wilhelmientje Bloemsierkunst
SIENN
Zicht, risico- en verzekeringsadviseurs

vormgeving: Inpladi bv, Cuijk

www.bcjvccuijk.nl

Beleef zelf en met uw zakenrelaties de top van het amateurvoetbal bij JVC Cuijk

Ook in 2016 vormt InZaken Land van Cuijk & Noord Limburg **een podium voor ondernemers!**

Verschijning staat gepland voor Maart, Juni, September en November.

Ook op dit toneel verschijnen?

info@inzaken.nl of bel (06-55 34 03 24) gewoon even wat mogelijk is

InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg verschijnt medio september

Nieuw magazine bedient regionale zakelijke markt



LAND VAN CUIJK/NOORD-LIMBURG - **Ondernemend Land van Cuijk en Noord-Limburg heeft een nieuw zakenmagazine. Bureau Spraekwater lanceert, met medewerking van The Write House tekstproducties, bureau Inpladi, Hagemann Fotografie en Weemen Drukwerk & Communicatie, een nieuw periodiek: InZaken Land van Cuijk & Noord Limburg.**

Met het magazine InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg blijft de zakelijke markt niet verstoken van informatie en wordt zij bovendien van ondernemers uit het bestaande netwerk van doorslag gegeven deze stap te maken. Het nieuwe

Verbinden

Bureau Spraekwater heeft als missie ondernemers, overheid en onderwijs in de regio Land van Cuijk & Noord Limburg te verbinden en gezamenlijk tot initiatieven te komen die bijdragen aan een sterk woon- en werkklimaat. Het nieuwe zakenmaga-

zine sluit perfect aan bij de missie van Bureau Spraekwater.

InZaken zal structureel uitgegeven worden onder

maakt InZaken gebruik van de database van

regio. Dankzij de medewerking van de vier

Betrokkenheid

Ambities van het magazine: promotie van het bedrijfsleven in de regio Land van Cuijk & Noord Limburg. Daarnaast wil het een sterke betrokkenheid creëren van ondernemers, overheid en onderwijs bij de redactionele formule. De eerste

delt over onder meer de Ondernemer-onderwerpen in agri & food. Ook is het nieuwsdrager voor de Bedrijvig Beurs. binatie met online uitingen zal in de de focus liggen. Met inbreng van online en kan InZaken.nl voor de doelgroep ook een online nieuws-, netwerk- en marketing-platform vormen. De eerste editie verschijnt 15 september. Tijdens de Bedrijvig Beurs, op 23 en 24 september in het Ebben Inspyrium, zal InZaken Land van Cuijk & Noord Limburg zich in de persoon van Robert Hermens presenteren.

> **“Bedankt voor het vertrouwen richting iedereen die een bijdrage leverde aan de opstart in 2015”**

Meer info: Robert Hermens - Bureau Spraekwater - Udensedijk 35 - 5451 PK Mill
info@inzaken.nl - Tel 06-55340324

InZaken
Land van Cuijk & Noord-Limburg



BMW maakt rijden geweldig

UW GEVOEL ZEGT,



UW VERSTAND ZEGT,

SAMEN KIEZEN ZE VOOR, NOBRACARS UDEN

De kleinste X met het grootste X-design begaat nieuwe wegen in plaats van gebaande paden. Met meer ruimte dan elke andere auto in het Sport Activity Vehicle segment, zet de nieuwe BMW X1 de standaard. Dit jaar nog verkrijgbaar met 20% bijtelling. Loop eens binnen en ervaar het rijplezier van de nieuwe BMW X1. Met NobraCars Uden maakt u een verstandige keuze, onze medewerkers staan altijd persoonlijk voor u klaar. Alles onder één dak en met trots de beste service, bij u om de hoek.

WWW.NOBRACARSUDEN.NL

NobraCars Uden Hoevenseweg 22 • 5403 PA Uden • 0413-33 49 77 • verkoop@nobracarsuden.nl • www.nobracarsuden.nl
Het gemiddelde verbruik bedraagt tussen de 3,9 en 6,6 l/100 km, de gemiddelde CO2 emissie bedraagt tussen de 104 en 152 g/km.