Een uitgave van Spraekwater

InZaken

Land van Cuijk & Noord-Limburg

maart 2016 - nr. 3



DUTCH HUNTING FALCONS

Hollandse valken jagen **in het Midden-Oosten**

Glasvezelnetwerk | TooBee | Sunprofs
Mill Home | Previcus | Danone op Laarakker

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

VOORWOORD



Robert Hermens
Media-adviseur

Leergeld betalen!

Studiekosten, overwerkt, pijn, verlies, verdriet -we hebben het allemaal wel eens betaald: leergeld. Leergeld betalen staat synoniem voor 'leren door fouten te maken'. Hierin is het vaak lastig een ander de schuld te geven. Maar wat als je kind bent en beperkt wordt in je sociale contacten?
Onlangs werd ik bestuurslid van Stichting Leergeld Land van Cuijk. Wist u dat er in onze regio 518 kinderen zijn die voor deze stichting in aanmerking komen? Kinderen uit gezinnen waarvan de ouders/verzorgers geen geld hebben voor sporten of zwemles. Deze kinderen kunnen hierdoor al vroegtijdig in een sociaal isolement raken en achterblijven op leeftijdsgenootjes. Zij kunnen in ieder geval zichzelf niet de schuld van dit probleem geven.
Stichting Leergeld neemt aanvragen aan en op basis van een indicatie kunnen we deze kinderen steunen. Door contributiekosten te dragen, zwemles te betalen of simpelweg een nieuwe fiets of sportschoenen met ze te kopen.
Als bestuur denken we na over pakketten waarmee we zichtbaarheid voor ondernemers kunnen bieden. Misschien hebt u deeën? Ga eens met mij in gesprek, ik kan u vooraf vertellen hoeveel leergeld u betaalt!

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

INHOUD



10 | Glasvezelnetwerk
De campagne voor het realiseren van een dekkend glasvezelnetwerk voor het Land van Cuijk is een belangrijke, volgende fase ingegaan. Tot aan juni van dit jaar wordt een 'vraagbundeling' gehouden.



14 | Passie voor groei
Een passie voor groei, dingen van de grond krijgen. Wat Emile Willems drijft is zijn bijdrage aan de ontwikkeling van mensen, teams en organisaties. Dat doet hij met zijn bedrijfskundig bureau TooBee.



22 | Danone op Laarakker
Met de komst van Danone Nutricia heeft Bedrijvenpark Laarakker niet alleen een grote speler binnengehaald, maar ook continuïteit voor de regio veilig gesteld.



28 | Dutch Hunting Falcons
Dutch Hunting Falcons heeft regelmatig klanten op bezoek uit het Midden-Oosten. Op zoek naar de mooiste valken voor de jacht. Want die komen uit Langenboom.

En verder...

6 | Kort nieuws **8 |** Column **17 |** Column
43 | Column **30 |** Op het matje **32 |** Regiobank
44 | Sunprofs **48 |** 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.

©2016 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.



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

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

Vakwerk op het hoogste niveau



- SANITAIR
- RIOOLTECHNIEK
- DAKBEDEKKINGEN
- INSTALLATIETECHNIEK
- BALIEVERKOOP

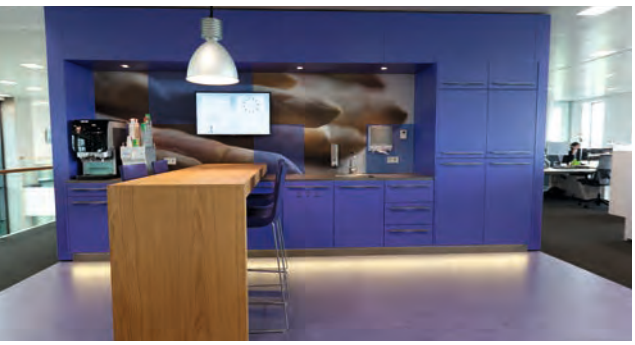
SINDS 1886

Gebr. Janssen bv
Beugen

kwaliteit en vakmanschap sinds 1886

Beugen | Tel.: (0485) 36 96 96 | **www.janssenbeugen.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

KORT NIEUWS

Gezondheidsbeurs Land van Cuijk & Noord-Limburg



Ebben Inspyrium is op zaterdag 24 en zondag 25 september het decor voor een nieuw evenement in de regio: De Gezondheidsbeurs Land van Cuijk & Noord-Limburg. Met tachtig exposanten, een proefplein, workshops en lezingen.
Olga Verweijen van De Gezondheidsbeurs vertelt er meer over: "Gezond oud worden, willen we dat niet allemaal? Steeds meer mensen kiezen bewust voor een gezonde levensstijl. Ze letten daarbij niet alleen op hun voeding, maar ook op verzorging en ontspanning. Maar wat als het even tegen zit? Dan wil je ook weten wat er mogelijk is. Zo zijn mobiliteit en vitaliteit veelbesproken thema's. We willen tenslotte allemaal optimaal van het leven genieten."
"De mogelijkheden op gezondheidsvlak zijn eindeloos; de doelgroep laat zich graag inspireren. Daarom organiseren wij voor het eerst De Gezondheidsbeurs Land van Cuijk & Noord-Limburg, voor een gezond dagje uit. Er is van alles te doen op onze 3.000 m^2 tellende natuurlijke beursvloer. Zo verwachten we zo'n tachtig exposanten, die de gezondheidssector in de breedste zin van het woord vertegenwoordigen. Denk aan onder meer voeding, ontspanning, wonen & leven en beauty & wellness. Er is kinderopvang."

Unieke onderdelen

Er zij unieke beursonderdelen, zoals een proefplein met regionale lekkernijen. Daarnaast worden er in het gezondheidstheater workshops en lezingen georganiseerd. De organisatie verwacht 2.500 bezoekers te mogen ontvangen. "Daarmee is De Gezondheidsbeurs Land van Cuijk & Noord-Limburg bij uitstek een geschikte plek voor ondernemers om hun naamsbekendheid te vergroten. Wij stimuleren de exposanten om op creatieve wijze invulling te geven aan hun aanwezigheid op de beurs, zodat het voor de bezoekers echt een uniek én gratis dagje uit wordt." Voor meer informatie over de beurs: www.degezondheidsbeurs.nl.

Fietsbrug Cuijk–Mook in voorbereiding

Econsultancy heeft voor de gemeente Cuijk en gemeente Mook en Middelaar onderzoek gedaan naar de bepalende omgevingsonderzoeken (bodem, archeologie en ecologie) die nodig zijn voor realisatie van de fietsbrug Cuijk-Mook. Door in vroegtijdig stadium de effecten op en kansen voor de natuur te bepalen, zal de fietsbrug goed kunnen worden ingepast in het landschap.
Het is vooral een kwestie van risicobeheer, aldus Econsultancy. Volgens het Boxmeerse bureau is het dus zaak om nut en noodzaak van onderzoek goed met elkaar vast te stellen en de juiste fasering te bepalen.
De nieuwe fietsbrug over de Maas is het belangrijkste onderdeel binnen de nieuwe snelfietsroute Cuijk-Mook-Nijmegen. Door realisatie van deze brug kunnen fietsers rechtstreeks de oversteek maken van Cuijk naar Mook en omgekeerd, zonder om te hoeven fietsen via de A73-brug of de oversteek per pont te hoeven maken. In 2018 moet de nieuwe fietsbrug tussen Cuijk en Mook er liggen.

Vierdaagse thema Kunstroute 2016

De Kunstroute 2016 staat in het teken van de 100e editie van de Vierdaagse. De projectgroep Kunstroute Ontdek Mill heeft dat thema bepaald. Deelnemers aan de Nijmeegse Wandelvierdaagse kunnen dit jaar namelijk eenmalig kiezen voor een langere afstand. Deze eenmalige route van 55 kilometer voert op de laatste dag van de Vierdaagse niet alleen door de gemeenten Grave en Cuijk, maar ook door de gemeente Mill en Sint Hubert.
De wandelaars maken dan een extra lus van vijf kilometer via Grave, Raamvallei, Mill en Beers. Langs dit deel van de route worden kunstwerken geplaatst. Enkele aan de Kunstroute deelnemende kunstenaars wonen aan de route; zij kunnen dus letterlijk in hun voortuin exposeren.



Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl

Van Lanen elektro-installatiebedrijf houdt eigen ‘collegetour’



Van Lanen elektro-installatiebedrijf, winnaar van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg 2015, laat zijn relaties graag zien wat het aan kennis en vaardigheden te bieden heeft. Directeur Lamfred van Lanen en zijn Fitland-collega Maarten van Kempen voerden op een zondagochtend in januari zo’n zestig relaties rond door achtereenvolgens de Wellnessboot, Kliniek ViaSana en Fitland. Van Lanen elektro-installatiebedrijf is er al jaren verantwoordelijk voor ontwerp, aanleg en onderhoud van de volledige elektro- en installatietechniek.
In kleine groepjes werden de gasten gedurende drie uur rondgeleid langs bijzondere staaltjes van vakmanschap. Soms op fraaie wijze zichtbaar, dan weer verborgen als onderdeel van een aansturing. En waar het bij Fitland in essentie gaat om Borsten, Billen en Buik, kan Van Lanen volgens de Fitland-directeur prat gaan op drie B’s van een heel andere categorie: Betrouwbaar, Betrokken en Bekwaam. Samen delen ze de wil om te blijven leren. “Het bouwen van een kliniek was voor alle partijen een avontuur en we hebben daar geen dag spijt van gehad. Het heeft ons een schat aan kennis opgeleverd”, aldus Lamfred van Lanen.

Roepaen achter met betalingen

Cultureel podium Roepaen in Ottersum worstelt met een betalingsachterstand van € 60.000. De gemeente Gennep heeft opdracht gekregen uit te zoeken wat Roepaen nodig heeft om uit de problemen te komen. In het cultureel centrum, ondergebracht in een rijksmonument, worden concerten gegeven. Daarnaast wonen er mensen.
Het geld voor de restauratie van het pand, die € 1,5 miljoen euro kostte, moest door Roepaen geleend worden. De aflossing aan de Stichting Nationaal Restauratiefonds in Hoevelaken heeft inmiddels een achterstand opgelopen van ongeveer een half jaar, wat neerkomt op € 60.000. De gemeente Gennep staat voor € 1 miljoen garant. Op voorstel van de VVD vindt een meerderheid van de gemeenteraad het dan ook gewenst naar een uitkomst te zoeken.

‘Doortrekken A77 niet van de baan’

Het doortrekken van snelweg A77 vanuit Gennep door het Land van Cuijk is niet van de baan, als het aan burgemeester en initiatiefnemer Peter de Koning van Gennep ligt. Het plan om vanuit knooppunt Rijkevoort naar de A50 bij Uden door te steken is volgens de Millse wethouder Jos van den Bogaart uit beeld. In plaats daarvan acht hij het realistischer iets te doen aan het verbeteren van de doorstroming van het verkeer op de drukke N264, bij onder meer Mill, Sint Hubert en Haps.
De Gennepse burgemeester De Koning joeg afgelopen zomer de discussie over een betere en snellere oost-westverbinding in de regio nieuw leven in. Dat zou de gemeente Gennep een economische impuls kunnen geven, nu het nieuwe bedrijventerrein De Brem in Heijen in ontwikkeling is. Volgens hem kun je ‘het een doen, zonder het ander te laten’.

Fruitalcohol uit eigen boomgaard

Alcohol uit fruitafval, dat klinkt niet verkeerd, toch? De eerste fruitalcohol gestookt van appels uit de eigen boomgaard van Van Welie in Stevensbeek is klaar. Belangrijkste beweegreden was de mogelijkheid om eigen restfruit te gebruiken. Van de opbrengst van de boomgaard met appels en peren is zo’n twintig procent niet geschikt om te bewaren. Van dat fruit stookt Leon van Welie nu alcohol.
Daarvoor bouwde hij een destilleerinstallatie bij het fruitbedrijf. Met de fruitalcohol maakt Van Welie verschillende likeuren. Daar komen mettertijd mogelijk sterkere dranken bij. Het fruitbedrijf deed met € 100.000 subsidie van de provincie Brabant een totale investering van vier ton in de destilleerderij. Vaste klanten konden deze begin dit jaar werkend zien.

Werkstraf geëist tegen oud-wethouder Boxmeer

Het Openbaar Ministerie eist een werkstraf van 120 uur of 60 dagen cel voor de Boxmeerse oud-wethouder Jos de Graaf. Dat gebeurde begin februari voor de rechtbank in Den Bosch. Justitie acht De Graaf schuldig aan ambtelijke corruptie. Hij was in 2012 als wethouder in onderhandeling met een Chinese partij over onder meer de toekomst van het Sambeekse Catharinaklooster als kunstcentrum. Daarbij wordt hij ervan verdacht 3.000 euro te hebben aangenomen. De Graaf stapte zelf op toen dat nieuws uitkwam. Van der Graafs advocaat pleit voor vrijspraak.

COLUMN



Anton Loeffen
Automatiseringsadviseur

‘Oma ook aan, Instagram’

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

Het lijkt erop alsof we meer met elkaar communiceren dan ooit. WhatsApp is goed voor meer dan 30 miljard berichtjes per dag. Een gemiddelde gebruiker checkt 23 keer per dag z’n WhatsApp en stuurt zo’n 1000 berichtjes per maand. Naast Whatsapp gebruiken we Facebook messenger, Skype, Snapchat, Instagram en ga maar door. Iemand bellen wordt ongebruikelijk, laat staan een echte brief sturen.

Sommige mensen vinden al die social media helemaal niet zo sociaal. Uit onderzoek blijkt dat het gebruik van WhatsApp of Facebook zelfs verslavend kan zijn. Ook zouden mensen er ongelukkiger van worden. Want iedereen plaatst blije berichtjes, foto’s en filmpjes en lijkt een fantastisch leven te hebben –in ieder geval beter en gelukkiger dan jij. Er is zelfs een nieuwe psychische aandoening gerelateerd aan social media: FOMO, Fear Of Missing Out, de angst om dingen te missen.

Was het vroeger beter zonder social media? Waarschijnlijk niet. We vragen ons nu ook niet meer af of de olielamp fijner is dan elektrische verlichting. Dat neemt niet weg dat er altijd een groep mensen is die zich de nieuwe technologie eenvoudigweg niet zo snel eigen kan maken. Je ouders of opa en oma willen best op hun iPad met je chatten, maar vinden Facebook of Instagram ingewikkeld. En net als ze het begrijpen, is het wéér veranderd…

Maar ook voor opa en oma is er nu een offline social media oplossing: de Omapost app. Omapost stuurt van een door jou gekozen foto uit jouw mobile feed automatisch een leuke briefkaart (ja, op papier) naar je oma’s brievenbus. Veel enthousiaste jongeren gaan opa en oma zo toch in hun (online) leven betrekken. Na een jaar testen gaat deze sociale app binnenkort live. Ik steun dit initiatief, doe je mee? Check www.omapost.nl.





Pop-up event goed voor twee nieuwe winkels

Het pop-up-shopproject van The Young Talent Group heeft Boxmeer en Cuijk elk een nieuwe winkel opgeleverd. Bianca Esposito zet haar winkel Proef Italië in de Boxmeerse Steenstraat voort. Ook Dianne Kersten van Dians Woondeco gaat door. Haar winkel is te vinden aan de Korte Molenstraat in Cuijk. Startende ondernemers een kans geven, winkelleegstand tegengaan en meer beleving in de winkelcentra creëren, dat was het idee achter het project van The Young Talent Group.



Winkelcentra moeten elkaar ‘geen vliegen afvangen’

De vijf winkelcentra in het Land van Cuijk moeten meer gewicht leggen op hun onderscheidende karakter. Daarbij dienen ze zich ook meer te gaan richten op toeristen. Bovendien zouden ondernemersverenigingen in Mill, Grave, Cuijk, Boxmeer en Sint Anthonis hun activiteiten meer op elkaar moeten afstemmen ‘in plaats van elkaars vliegen afvangen’.
Aldus de belangrijkste uitkomsten van de Detailhandelvisie Land van Cuijk, zoals afgelopen maand gepresenteerd door adviesbureau DTNP. Het bureau pleit ervoor dat de ‘spelregels’ in alle gemeenten hetzelfde zijn. Daarbij gaat het dan om betere onderlinge afstemming, focus op het centrum en het reduceren van plannen.
Het tegelijkertijd houden van koopzondagen is uit den boze. Ook al doordat ‘recreatief winkelen’ nauwelijks bestaat, aldus DTNP. Het merendeel van de consumenten heeft een koopdoel en doet daarbij slechts enkele winkels aan. De Detailhandelvisie laat overigens hoge nood zien: in de vijf centra staan honderd van de 590 winkelpanden leeg. Hoger dan het landelijk gemiddelde. Door stijgende online aankopen zal het aantal winkels tot 2020 afnemen van 5,6 naar 4,4 tot 4,8 per 1000 inwoners.

Plasmolen en Middelaar maken toekomstplan

De dorpen Middelaar en Plasmolen vergrijzen en krimpen. Hoe moeten deze kernen er over een jaar of tien uitzien? Dat werkt de plaatselijke dorpsraad uit in een ontwikkelingsplan. De gemeente Mook en Middelaar heeft daarvoor € 11.000 euro beschikbaar gesteld. Het plan moet met de bevolking uitgewerkt worden. De dorpsraad krijgt ook hulp van de Vereniging Kleine Kernen Limburg.

Wouter Bollen in algemeen bestuur RBT

Wouter Bollen, voorzitter van het enige tijd geleden opgerichte toeristisch-recreatieve platform in de gemeente Sint Anthonis, is in januari toegetreden tot het algemeen bestuur van het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk. Hij neemt de plaats in van Harry van de Mortel, die tijdens dezelfde vergadering afscheid nam. Van de Mortel was sinds de start vertegenwoordiger van de ondernemers in Sint Anthonis binnen het algemeen bestuur van het bureau.

OM besluit deze maand over brand Palazzo Theater

Deze maand zal het Openbaar Ministerie in Den Bosch een besluit nemen over het vervolg in de zaak rond de brand van het Graafse Palazzo Theater, eind april vorig jaar. Eigenaar Jan-Paul Beukering werd in november vorig jaar aangehouden in verband met betrokkenheid bij de brand. Hij werd vrijgelaten, maar bleef wel verdachte, aldus het OM.

Toekomstvisie Mill en Sint Hubert ‘leidraad voor lokaal beleid’

De Toekomstvisie 2025, onlangs door de gemeente Mill en Sint Hubert gepresenteerd, zal het Millse college van B en W gebruiken als ‘leidraad voor lokaal beleid’. Volgens burgemeester Antoine Walraven past de Toekomstvisie uitstekend in de Strategische Visie in het Land van Cuijk. Daar staat immers in grote lijnen beschreven waar de regio naartoe wil, maar wordt alle ruimte gelaten om dit op lokale schaal op te pakken. Zoals toerisme en recreatie, agrarisch beleid of leefbaarheid en krimpbeleid. Walraven stelt dat de Toekomstvisie ook wordt opgenomen in de Kadernota. Zo kunnen volgens hem budgetten gehangen worden aan bepaalde projecten. Ook geeft men daarin prioriteiten aan. “Want we kunnen niet alles in 2017 hebben gerealiseerd.”

GLASVEZELNETWERK

De campagne voor het realiseren van een dekkend glasvezelnetwerk voor het Land van Cuijk is een belangrijke, volgende fase ingegaan. Tot aan juni van dit jaar wordt een 'vraagbundeling' gehouden. Daarin wordt aan de inwoners van de regio gevraagd of zij internet, telefonie en televisie via glasvezel willen ontvangen. Dit onderdeel van de campagne wordt ondersteund door intensieve marketing en communicatie. Intussen heeft LVCnet besloten bezwaar aan te tekenen tegen het besluit van de Brabantse OntwikkelingsMaatschappij om een aanvraag voor een lening tegen gunstige voorwaarden naast zich neer te leggen. Los daarvan zegt de initiatiefgroep ook zonder lening verder te kunnen met de plannen.

LVCnet zet glasvez
met vraagbundeling



elplannen door

In 2014 werd na een onderzoek door de gemeenten duidelijk dat een breedbandnetwerk via glasvezel haalbaar is in het Land van Cuijk. Het belang van breedband werd al eerder onderstreept door de Industriële Kring: het zou een uitkomst zijn voor veel ondernemers op de bedrijventerreinen, waar men verstoken is van een snel netwerk.

Per gemeente is een tweetal scenario's doorgerekend bij een lokaal initiatief voor de aanleg van breedband. De eerste is ontsluiting van de hele gemeente, met kernen, buitengebieden en bedrijventerreinen. De tweede behelst enkel ontsluiting van het buitengebied en de bedrijventerreinen. Beide scenario's lijken onder voorwaarden rendabel te maken. Glasvezel lijkt de meest geschikte techniek om zowel de kernen als buitengebieden te ontsluiten. Draadloze technieken zijn relatief goedkoop, maar nog niet geschikt om voor een groot aantal aansluitingen een hoge verbindingssnelheid te leveren. Ook ADSL levert die snelheid niet. Glasvezel is nu al tien keer sneller.

Afspiegeling

Het bestuur van de coöperatieve vereniging LVCnet vormt een afspiegeling van de Land van Cuijkse samenleving, met vertegenwoordigers van de pijlers educatie, Young Talent Group, de Industriële Kring en ondernemers, KBO/senioren en ZLTO/agrarisch. Voorzitter Hugo Bens is duidelijk over de missie: "We moeten er voor zorgen dat onze regio interessant wordt en blijft voor inwoners. Denk aan iedereen die hier bedrijfsmatig betrokken is, maar ook de jeugd die elders studeert en vervolgens hier de nodige voorzieningen moet missen. We roepen al jaren dat we aan de slag moeten. Welnu, als er iets is, dat de leefbaarheid mede kan verhogen, dan is het wel snel internet. Een heel praktische voorziening, die voor een forse verhoging van het leefcomfort kan zorgen."



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 Bureau Spraekwater. Dankzij de medewerking van de vier [illegible] doorslag gegeven deze stap te maken. Het nieuwe zine sluit perfect aan bij de missie van Bureau Spraekwater.

InZaken zal structureel uitgegeven worden onder [illegible] maakt InZaken gebruik van de [illegible] regio. Dankzij de medewerking van de vier [illegible]

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-

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

[illegible]delt over onder meer de Ondernemer-[illegible]onderwerpen in agri & food. Ook is het [illegible] nieuwsdrager voor de Bedrijvig Beurs. [illegible]binatie met online uitingen zal in de [illegible]de focus liggen. Met inbreng van online [illegible]n kan InZaken.nl voor de doelgroep ook een [illegible]nline 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

Vice-voorzitter Frans van Schayik vult aan: “Glasvezel is er voor snel internet, maar ook voor digitale (HD-)televisie, telefonie (VoIP) en beveiligings- en zorgdiensten. Zo kunnen we hoogwaardige diensten mogelijk maken, zoals zorg op afstand en slimme camerabewaking doordat het mogelijk wordt snel beelden door te zenden. En je kunt hiermee ook cloud-diensten optimaal laten werken. En zo wordt ook bijvoorbeeld thuiswerken –zeker voor mensen die daarbij ingelogd móeten blijven in het systeem – een stuk makkelijker én prettiger.”
Een snelle ICT-breedbandverbinding is één van de belangrijke actiepunten binnen de vijf thema’s van de Strategische Visie voor het Land van Cuijk. Het aloude ‘koper’ is niet langer voldoende voor een echt snelle en betrouwbare verbinding.

Eenmalige bijdrage

In de hele regio hebben zich in de afgelopen periode ruim 250 ‘ambassadeurs’ aangesloten bij het initiatief. Zij hebben inwoners geïnformeerd over de mogelijkheden van een glasvezelnetwerk. Slechts in Wilbertoord kwam men wat ambassadeurs tekort, maar verder is in alle plaatsen dat doel behaald. Hugo Bens: “Voor de fase van vraagbundeling komt het nu aan op werven van klanten. Daarbij is het belangrijk dat we samenwerken vanwege het behalen van synergie en schaalvoordelen. Na de vraagbundeling kijken we hoeveel contracten er zijn afgesloten. Als dat voldoende is, kan er een exploitabel netwerk worden aangelegd. Op dat moment bekijken we of er marktpartijen zijn die dat tegen passende condities willen doen. Zo nee, dan pakken wij als coöperatie de aanleg zelf op.
Begin december zijn alle serviceproviders uitgenodigd om hun diensten – tv, internet en telefoon – te leveren op het netwerk van LVCnet. Frans van Schayik: “Nog niet iedereen heeft gereageerd; men lijkt op elkaar te wachten. Definitieve tarieven kunnen we daarom nog niet noemen. Er is in ieder geval een provider die het Land van Cuijk 1Gb internet aanbiedt voor € 37,50 per maand.” Wél is duidelijk dat aan de inwoners van het buitengebied en bedrijven op bedrijventerreinen een éénmalige eigen bijdrage van € 495 gevraagd wordt. De eigen bijdrage is ter compensatie van het extra graafwerk dat nodig is om het buitengebied te voorzien van glasvezel.

Geen ‘show stopper’

Een tegenvaller was het besluit, medio januari, van de Brabantse OntwikkelingsMaatschappij (BOM) om de aanvraag voor een lening tegen gunstige voorwaarden niet te honoreren. Het ging om een lening van € 6,1 miljoen, met name voor aansluiting van het buitengebied. De omvang van de lening bedraagt ongeveer twaalf procent van het bedrag dat geïnvesteerd moet worden om alle bedrijven en huishoudens aan te sluiten. LVCnet zegt echter ook zonder de lening van de BOM een sluitende businesscase te hebben. “We hebben altijd rekening gehouden met een afwijzing. Het is geen ‘show stopper’; we zijn met de vraagbundeling gestart zoals gepland.”
Toch gaat de coöperatie bezwaar aantekenen. Zonder er in dit stadium inhoudelijk op in te kunnen en willen gaan, ziet Hugo Bens ‘elementen die absoluut verkeerd zijn geïnterpreteerd, zo niet feitelijk onjuist zijn’. Het is niet duidelijk in hoeverre hierbij meespeelt dat de vijf gemeenten sinds vorig jaar zomer concurrentie hebben van de Mabib, de Maatschappij voor Breedband in Brabant. Die meldde zich al eerder bij de provincie voor een financiering om glasvezel aan te leggen in het buitengebied. De provincie heeft € 50 miljoen beschikbaar voor de aanleg van glasvezel in de buitengebieden van de provincie. Volgens Hugo Bens zit daar juist het grote verschil: “Het gaat hierbij om aanleg in het buitengebied alléén. Er zijn geen partijen te vinden die het héle gebied willen aansluiten. Wij kiezen echter voor een honderd procent dekkend netwerk. Tot in de haarvaten, maar dus ook in de kernen zélf. Vandaar dat we de aanleg via een coöperatie doen. Met eventueel de mogelijkheid voor een marktpartij om aan te haken. Wij vinden dat we daarbij het beste aanbod hebben.”

Aanhakers

In het beoogde coöperatieve model wordt de ‘winst’ in het buitengebied gestoken. Bovendien hoeft de investering niet per se binnen een bepaalde tijd terugverdiend te worden. Zoals het er nu naar uitziet gaat een aansluiting zo’n € 50 per maand gaan kosten. Zodra gemiddeld 43 procent van een gemeente meedoet, is de investering rendabel. “Het zaaien is nu begonnen, vanaf juni willen we oogsten wanneer mensen zich echt gaan inschrijven”, aldus de voorzitter.
Persberichten informatiekranten, buitenreclame, advertenties, informatieavonden, vrijwilligersacties en social media – al het mogelijke wordt ingezet om de campagne tot een succes te maken.
Opstekers in de vorm van aanhakers zijn er intussen ook, stelt Frans van Schayik vast. “Wij staan symbool voor saamhorigheid, want anders krijgen we het niet voor elkaar. Daarom is het mooi om te zien dat twee toonaangevende en grote bedrijven in onze regio, die zelf al over een snel netwerk beschikken, bereid zouden zijn om ook bij ons aan te haken. Dat tekent de solidariteit. Dit soort bedrijven kan op zijn beurt ook weer alle medewerkers, voor zover ze in onze regio wonen natuurlijk, mobiliseren. Het moet als een olievlek gaan werken.”

www.lvcnet.nl

TOOBEE

Tolk tussen ‘oud’ en ‘nieuw’

Een passie voor groei, dingen van de grond krijgen. Wat Emile Willems drijft is zijn bijdrage aan de ontwikkeling van mensen, teams en organisaties. Met TooBee heeft hij sinds een aantal jaren zijn eigen bureau, als bedrijfskundig en sociaal innovator die zichzelf juist niet als adviseur ziet. “Komen van denken naar doen, daar onderscheid ik me mee. Niet vanaf de zijlijn wijzen, maar meegaan, met de voeten in de klei. Richting geven aan samenwerken, structuur en cultuur.”





Emile Willems
Bedrijfskundige

Emile Willems maakte zich het vak bedrijfskunde eigen door twaalf jaar zelfstandig ondernemerschap en ervaren wat het betekent om in grote organisaties met vernieuwing bezig te zijn. In de naam van zijn bureau schuilt de uitspraak: 'Where would you like too bee?' "Neem het bijenvolk: samenwerking en structuur zijn er goed georganiseerd. Daarnaast zorgt de bij voor kruisbestuiving. Evenzo geef ik ondernemers voorsprong, door toepassingen uit andere branches te gebruiken."

Succes door acceptatie

Emile Willems ziet een zonnige toekomst. "Er voltrekt zich een revolutie; fantastisch om daar deel van uit te mogen maken. Ja, grote bedrijven hebben het zwaar. Vele gaan sneuvelen. Waarom? Omdat ze te log zijn. Anno 2016 moet je gebaande paden verlaten, gebruik maken van technologische mogelijkheden en andere manieren van organiseren".

De bedrijfskundige lanceert een vergelijking: "Directies en managers denken 6 maanden na over de strategie, zetten het in 6 weken op papier. In 6 dagen overtuigen ze hun medewerkers, die 6 minuten krijgen om het te begrijpen en 6 seconden om vragen te stellen. Effectiviteit? Minder dan een 6. Hoe naar een 8 of hoger? Door dit om te keren en gebruik te maken van de wijsheid van de menigte: crowdsourcing. Je haalt waardevolle informatie op en stort gelijk de fundering voor acceptatie van vernieuwingen."

"Techniek wordt vaak gezien als het doel, terwijl techniek het succes van organisaties voor slechts een kwart bepaalt. Begrijpen van de impact van nieuwe mogelijkheden, vernieuwing in denken en doen, kortom sociale innovatie, staan voor die andere 75 procent. De 'nieuwe' generatie, met een andere instelling en andere vaardigheden dan de vorige, begrijpt de ontwikkelingen, denkt en handelt daar al naar. Zij weet dat kennis je niet meer uniek of machtig maakt, want kennis is gratis voorhanden, maar dat het er om gaat hoe snel je deze weet toe te passen."

Organisaties gaan 'om'

"Onze mensen zijn ons kapitaal. Na de afgelopen decennia moeten organisaties écht investeren in hun mensen. Niet met een zak geld en opleidingen. Nee effectief, met een focus op blijvende inzetbaarheid. 'En als ze dan vertrekken?', hoor ik al vragen. Wel, wat als je er niét in investeert en ze blijven? Medewerkers moeten er aan wennen dat ze niet alleen roepen wat er niet goed is, maar ook hoe het anders kan. Zodra ze dat kunnen, ontstaat een verschuiving van de dagelijkse inspanningsverplichting naar verantwoordelijkheid voor het resultaat."

"Essentie is dat de samenwerking tussen mensen onderling en de inzet van technologische mogelijkheden leiden tot verantwoordelijkheid voor resultaat naar de klant. Dat is nu net waar start-ups en het kleinbedrijf zich mee onderscheiden. Bij hen zit de klant achter het stuur en daarmee 'ontwrichten' ze markten. De garantie dat er – door mijn inspanningen – beweging in deze richting ontstaat, durf ik af te geven. En zorgen voor beweging is wat dit vak zo leuk maakt."

www.toobee.nl

KOFLEXWERK



Koflexwerk opende in augustus 2013 zijn eerste kantoor in Veghel en is inmiddels uitgegroeid tot een organisatie met vestigingen in Zaandam en Capelle aan den IJssel. Met ruim 20 vaste medewerkers worden de disciplines techniek, ict, transport en logistiek en reguliere uitzending bediend. Daarnaast is Koflexwerk actief in de reguliere markt.

Voor de regio Wijchen en Cuijk staat Alwin Hormes-Krebbers, ondersteund door Mark van de Staaij, Kelly Oosterom en HR-specialist Tine van Kessel, klaar als het gaat om technisch, industrieel, horeca-, administratief of commercieel personeel. Bij een tijdelijk capaciteitsprobleem of piekperiode zorgen zij voor invulling; bij een vaste vacature verzorgen zij werving, selectie en detachering.

De Wet werk en zekerheid bezorgt werkgevers heel wat wijzingen. Het nieuwe ontslagrecht, de verkorte periode tot een vast contract, de aanzegtermijn en transitievergoeding kunnen hem doen besluiten te starten met een uitzendperiode. De voordelen: tot 5,5 jaar flexibiliteit en geen tijd en kosten voor werving en selectie of risico op loondoorbetaling bij ziekte of wegvallen van werk. Koflexwerk is geen onderdeel van een grotere holding en kan snel schakelen. Koflexwerk staat voor betrokkenheid en loyaliteit. Dit wil zij met name bereiken door persoonlijk contact. Voor werkzoekenden staat de deur altijd open en iedereen is welkom om in een persoonlijk gesprek zijn of haar cv toe te komen lichten. Ook met werkgevers wordt nauw contact gehouden, mede door het stabiele team en lage verloop zijn de contacten met werkgevers langdurig en wordt Koflexwerk gezien als verlengstuk van de eigen organisatie. Persoonlijk contact staat voorop. De hardskills van kandidaten zoals opleiding en ervaring worden besproken, referenties gecheckt. Daarnaast wordt gekeken naar softkills zoals motivatie, overtuiging en vastberadenheid.

www.koflexwerk.nl



COLUMN



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

‘Redelijke gronden voor ontslag’

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

Sinds 1 juli 2015 is het nieuwe ontslagrecht van kracht. Daarin is bepaald dat een arbeidsovereenkomst alleen kan worden beëindigd indien daar een redelijke grond voor is en herplaatsing van de werknemer binnen een redelijke termijn niet mogelijk is of niet in de rede ligt. Uit formulering volgt dat één redelijke grond de beëindiging van de arbeidsovereenkomst moet kunnen dragen. Als een redelijke grond slechts gedeeltelijk aanwezig is, kan de kantonrechter niet (meer) ontbinden. Het is voor een werkgever dan ook van groot belang om het dossier op orde te hebben. Waar in het verleden de kantonrechter een gebrekkig dossier compenseerde met een hogere vergoeding voor de werknemer, zal dat onder het huidige recht niet meer kunnen.
De redelijke gronden voor beëindiging van de arbeidsovereenkomst zijn:

a Bedrijfseconomische omstandigheden;
b Langdurig arbeidsongeschikt (>24 maanden);
c Frequent ziekteverzuim met onaanvaardbare gevolgen;
d Disfunctioneren;
e Verwijtbaar handelen of nalaten werknemer;
f Werkweigering wegens gewetensbezwaar, aangepaste vorm niet mogelijk;
g Verstoorde arbeidsverhouding;
h Andere omstandigheden, die zodanig zijn dat voortzetting van arbeidsovereenkomst in redelijkheid niet van de werkgever gevergd kan worden.

Sinds 1 juli 2015 is een keuze tussen UWV of kantonrechter komen te vervallen. Bij de a- of b-grond dient het UWV om toestemming te worden gevraagd. De overige gronden dienen bij ontbindingsverzoek aan de kantonrechter te worden voorgelegd. Overigens is het onderscheid tussen het UWV of de kantonrechter minder relevant geworden, omdat in beide gevallen een transitievergoeding verschuldigd is.
Heeft u vragen over de redelijke gronden voor ontslag of over de Wet Werk en Zekerheid in het algemeen? Neem dan contact op met één van de advocaten.



VAN GEMERT INSTALLATIEGROEP

Totaalinstallateur be

Je hebt installatiebedrijven en je hebt totaal-installatiebedrijven. In die laatste categorie mogen we Van Gemert Installatiegroep onderbrengen. De Overloonse onderneming is – al bijna vijftig jaar – actief voor onder meer het midden- en kleinbedrijf, instellingen en (woning)corporaties. Daarbij wordt een uitgekiende samensmelting van disciplines in de praktijk gebracht.

Martijn van Gemert, Antwan Custers, Jack Brienen en Waldi Weerepas (v.l.n.r.)

De Van Gemert Installatiegroep ontstond in 1967, dus volgend jaar viert het bedrijf het gouden bestaansfeest. “Wat weinigen weten, is dat we al vanaf 1969 totaalinstallateur zijn. Dus naast de ‘W’, de werktuigbouwkundige installaties, gerealiseerd door onze loodgieters, bedienen we de markt ook met elektrotechnische installaties, de ‘E’”, aldus Martijn van Gemert, directeur-eigenaar.

“We realiseren complete projecten, waarbij we zowel de particuliere als zakelijke markt bedienen. De laatste doelgroep is voor ons het grootst, en zorgt uiteraard voor continuïteit. We worden het liefst in een zo vroeg mogelijk stadium van het ontwikkelproces betrokken. Sterk punt is dat we binnen projecten, zoals renovaties, combinaties kunnen maken. Voor opdrachtgevers is dat interessant. Wij vinden het normaal dat een loodgieter ook een stuk ‘E’ beheerst en dat een elektricien de beginselen van de ‘W’ kent. Kennis van beide disciplines maakt onze mensen multifunctioneel inzetbaar. Bovendien: zonder elektriciteit kan een verwarmingsketel simpelweg niet werken.”



Uniek in de regio

Het werkgebied strekt zich grofweg uit binnen de driehoek Arnhem-Venlo-Eindhoven. “Sommige klanten ‘trekken’ ons mee, ver daarbuiten”, weet commercieel directeur Waldi Weerepas. “Buiten het feit dat ondernemers direct bij ons aankloppen, worden opdrachten verkregen uit contacten met architecten en bouwkundig adviseurs. Daarna blijft een opdrachtgever in de regel in beeld via servicebeurten, al dan niet op contractbasis.” Ook via de twee installatiewinkels komen klanten binnen die uiteindelijk een project aan de Overloonse installateur toevertrouwen.

Belangrijkste troef blijft het reeds genoemde feit dat Van Gemert de ‘E’ en ‘W’ aan elkaar koppelt op een manier die voor de regio uniek genoemd mag worden, aldus adjunct-directeur Antwan Custers. “Onze projectleiders hebben verstand van beide gebieden, dat uitgangspunt is in ons hele bedrijf doorgevoerd. Al aan de telefoon wordt de aard van een storing gelokaliseerd. Vervolgens houdt de klant één aanspreekpunt. Datzelfde gebeurt in projecten.”

Betrokken en duurzaam

De combinatie van installatiebedrijf met vakwinkels is ook een troef. In die twee vakwinkels – in Overloon en Mill – kunnen klanten terecht voor materialen, maar ook voor installatietechnisch advies. “Daarmee realiseren we absoluut onderscheidend vermogen. Onze vakwinkels zijn ook echt de hele week open en makkelijk toegankelijk. Dat is al zo’n vijfentwintig jaar een beproefd recept.” licht teamleider Jack Brienen toe. Martijn van Gemert stipt de lokale betrokkenheid aan: “Van onze medewerkers woont 95 procent binnen een straal van twintig kilometer rond Overloon of Mill. Inkoop voor de bedrijfsvoering proberen we zoveel mogelijk binnen de eigen regio te houden. Dat wordt gewaardeerd.” En dan is er nog een laatste punt waarmee Van Gemert zich onderscheidt: duurzaamheid. “We installeren al zo’n vijftien jaar zonnepanelen en warmtepompen. Daarmee waren we een van de allereersten in de regio. Zeker in de grote projecten worden zonnepanelen en warmtepompen veelvuldig toegepast. We hebben al zo’n twintigduizend zonnepanelen gelegd. Dat is heel wat duurzaamheid bij elkaar!”

www.vangemertbv.nl

dient brede doelgroep



BOOMKWEKERIJ EBBEN


Foto: Fotografie G.J. Vlekke

Boomkwekerij Ebben wint Tuinbouw Ondernemersprijs 2016

De dertigste editie van de Tuinbouw Ondernemersprijs is gewonnen door Boomkwekerij Ebben. De Cuijkse onderneming mag zich een jaar lang ambassadeur van de tuinbouwsector noemen. Directeur Toon Ebben ontving de nationale tuinbouwprijs – voor 'Future Proof ondernemerschap' – tijdens een feestelijke prijsuitreiking, begin januari, in het bijzijn van koningin Máxima.

Zij kon in de Keukenhof in Lisse met eigen ogen het enthousiasme ervaren van nuchtere agrariërs die niet dagelijks complimenten ontvangen voor hun inspanningen. Koningin Máxima sprak tijdens de nieuwjaarsbijeenkomst van de sector met de winnaar en met de genomineerde ondernemers Ter Laak Orchids, Eosta en Royal Brinkman.

Zorg voor duurzaamheid

De Tuinbouw Ondernermersprijs onderstreept daadkracht, durf, doorzettingsvermogen, duurzaamheid en innovatie. "Een prachtige erkenning van meer dan 150 jaar know-how to grow en van de weg die we jaren geleden zijn ingeslagen", aldus een trotse Toon Ebben. "En een geweldige beloning voor ons bedrijf, onze medewerkers en ons werk. Als winnaar van de prijs zijn we een jaar lang ambassadeur voor de tuinbouwsector. Een mooie manier om deze beloning te delen met het hele vakgebied!"
Boomkwekerij Ebben blinkt volgens de vakjury uit in de relaties die het bedrijf nationaal en internationaal onderhoudt. Men heeft veel aandacht voor communicatie op alle niveaus in de keten. De activiteiten zijn gericht op kennisoverdracht en promotie van de sector. Bijzonder is de zorg voor de duurzaamheid van de leefomgeving en bodemverbetering. "Het vergroenen van de buitenruimte zit de familie Ebben in het bloed", aldus de organisatie. De innovatie op het gebied van ICT is vergevorderd waardoor processen optimaal verlopen. Boomkwekerij Ebben onderneemt met visie, durf en daadkracht, aldus de vakjury, die de Cuijkse ondernemer om die redenen heeft verkozen tot winnaar van de Tuinbouw Ondernemersprijs 2016.

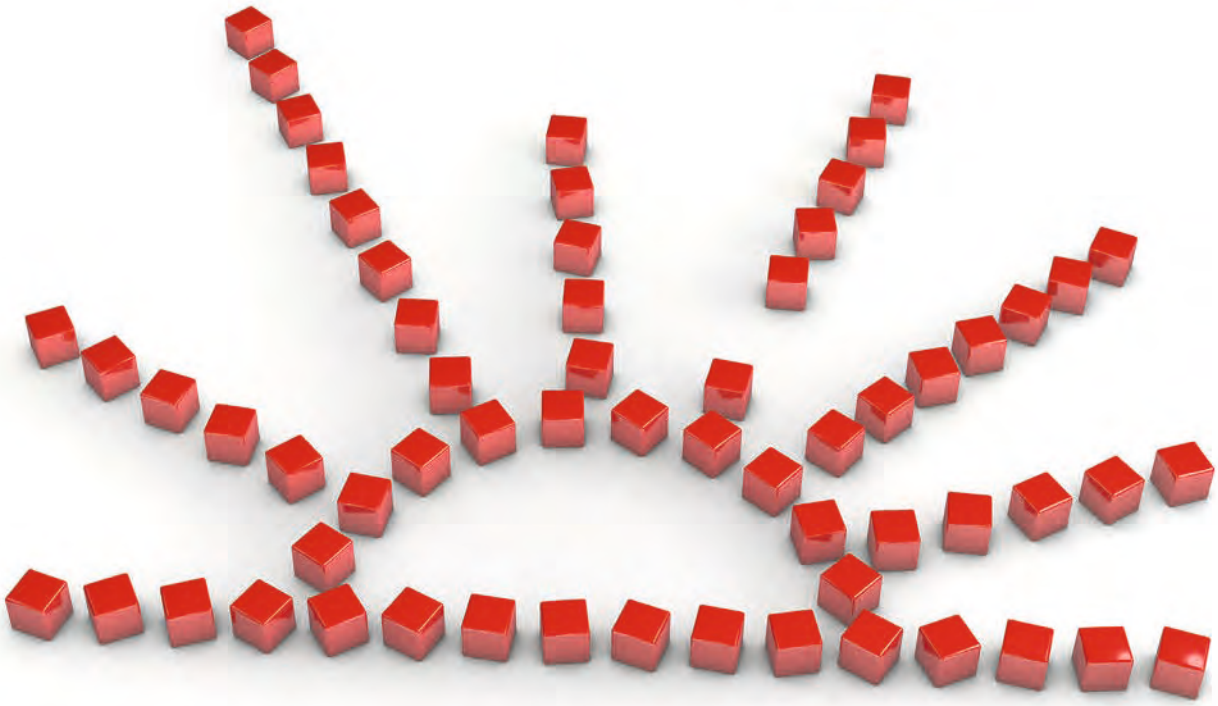
Futureproof ondernemen

Dat duurzaam ondernemen bij alle genomineerden geborgd is, bleek uit de verschillende presentaties tijdens de bijeenkomst. Distributeur in biologische groenten en fruit Eosta uit Waddinxveen, Phalaenopsisteler Ter Laak Orchids uit Wateringen en tuinbouwtoeleverancier Royal Brinkman uit 's-Gravenzande vertelden wat hun strategie is op duurzaam ondernemen. Alle kandidaten hebben gemeen dat ze sterk internationaal gericht zijn, excellent in het vermarkten van hun product en groot belang hechten aan het communiceren met hun ketenpartners. Nieuw in het programma was de presentatie van de jaarcijfers, die werden verzorgd door GroentenFruit Huis uit Den Haag door en Royal FloraHolland. Uit de cijfers blijkt dat de sector in 2015, na een paar moeilijke jaren, een licht herstel laat zien.

Risicoloos
Sociaal
Ondernemen

fact 4
Ondernemen zonder gedoe





IBN ARBEIDSINTEGRATIE

Focussen op ondernemen. Zonder gedoe, zonder werkgeversverantwoordelijkheden en zonder bezig te zijn met wet- en regelgeving of personeelsvraagstukken die niet bij uw core business horen. Dat kan. IBN Arbeidsintegratie zorgt als partner voor advies op het juiste moment. Ook detacheren we medewerkers die wel werk verzetten, maar waar u geen werkgeversrisico's van heeft. We zorgen ervoor dat u zich kunt focussen op dat waar het werkelijk om draait; kansen pakken voor uw bedrijf, voor vandaag én morgen!

RisicoloosSociaalOndernemen.nl

BEDRIJVENPARK LAARAKKER

DANONE NUTRICIA GAAT BOUWEN OP BEDRIJVENPARK LAARAKKER

‘Slagvaardigheid **wordt beloond’**



Olaf de Croon (directeur Laarakker), burgemeester Wim Hillenaar (gemeente Cuijk) en Jeroen Boon (directeur Nutricia Cuijk) tekenen voor de grondoverdracht (v.l.n.r.).

Met de komst van Danone Nutricia heeft Bedrijvenpark Laarakker niet alleen een grote speler binnengehaald, maar ook continuïteit voor de regio veilig gesteld. Moederbedrijf Danone investeert er 240 miljoen euro in de bouw van een state-of-the-art fabriek voor de Danone Nutricia Early Life Nutrition divisie. De nieuwe fabriek begint eind 2017 met de productie van bekende merken als Nutrilon en Aptamil. De bestaande Nutricia-fabriek in Cuijk, in maart 2015 nog getroffen door brand, sluit zodra de nieuwe faciliteit volledig operationeel is.

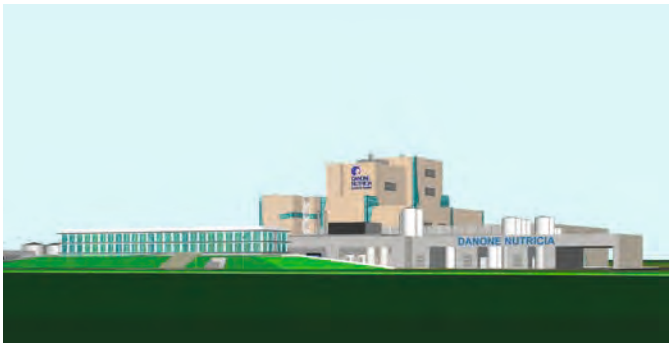
Uiteraard werd de keuze van Danone voor Haps door de directie van Laarakker met gejuich begroet. En waarschijnlijk niet alléén door de directie. Leon Vromans, manager verkoop: “Er is reuring, *as we speak*. En deze grondverkoop zal de uitstraling van het park een enorme impuls geven.” Natuurlijk, de brandweerkazerne is al een tijd op Laarakker te vinden. Maar na de vestiging van Metaalhandel Kremers (die inmiddels operationeel is) en de al in de zomer van vorig jaar aangekondigde komst van het Nijmeegse slachthuis Hilckmann is Danone Nutricia de eerste die weer echt gaat bouwen.

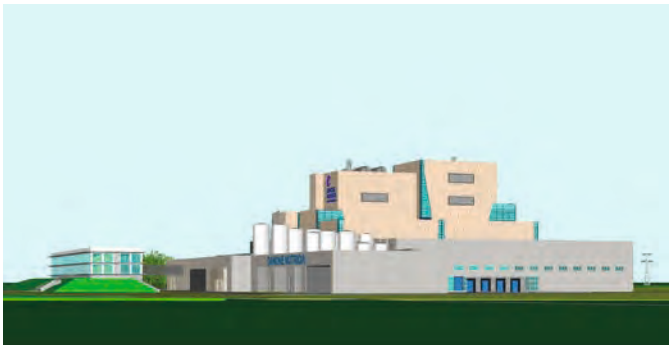
Vooruitziende blik

Met de komst van Danone Nutricia is opnieuw 8,5 hectare van het 66 hectare grote terrein ingevuld, waarmee in totaal nu bijna eenderde van de beschikbare grond is verkocht of gereserveerd. Directeur Olaf de Croon: “Zeker zo belangrijk is dat hiermee werkgelegenheid voor de regio behouden blijft, want Danone had natuurlijk ook voor andere locaties kunnen kiezen. Daarbij krijgt een zwaar industriebedrijf, dat in de kern van Cuijk helemaal klem zat, de ruimte om verder te ontwikkelen, daar waar de gemeente Cuijk zélf mogelijkheden krijgt om de leefbaarheid van het centrum verder te vergroten.”
Een situatie die voor meerdere partijen winst oplevert, dus. De Croon prijst zich daarbij gelukkig dat de gemeente Cuijk een vooruitziende blik heeft gehad: “Als de gemeente Cuijk samen met de regio niet al rond de eeuwwisseling met de voorbereidingen was begonnen, had Laarakker er nu niet gelegen en hadden we Nutricia waarschijnlijk geen enkel alternatief kunnen bieden. Nu wél en daardoor blijft werkgelegenheid behouden en kan een bedrijf als Nutricia groeien en nog meer werkgelegenheid gaan genereren. Slagvaardigheid is nu beloond. Achter de schermen zijn we al anderhalf jaar bezig geweest om de komst van Danone Nutricia voor te bereiden”

Binnen vijftien jaar ‘vol’

Laarakker stelt zich nog altijd ten doel om binnen vijftien jaar ‘vol’ te zitten. “Uitgaande van het economisch klimaat van de voorbije jaren hebben we het nog niet zo slecht gedaan. Een paar grote klanten zorgen op deze manier voor een gemiddelde verkoop van drie tot vier hectare per jaar”, stelt Olaf de Croon vast. Dat de blik daarbij deels ook gericht is op de bestaande bedrijventerreinen in de regio is volgens Leon Vromans een logisch gevolg van ruimte willen bieden aan ontwikkelingen. “Dat is een uitdrukkelijk doel van Laarakker: er is nog voldoende ruimte voor vestigers in uiteenlopende categorieën, en doordat wij hier plaats hebben voor bedrijven tot en met milieucategorie 5 biedt dit doorgroeimogelijkheden voor andere bedrijven of voor nieuwkomers op bedrijventerreinen elders. Je kunt immers maar één keer het perceel van je buurman kopen.”
Overigens is het voor een industrieterrein in Nederland bijna uniek te noemen: 50 procent van de 66 hectare uitgeefbare bouwgrond op Bedrijvenpark Laarakker is geschikt voor bedrijven tot en met milieucategorie 5. Een deel van de grond die geselecteerd is voor milieucategorie 5, is zichtlocatie direct langs de A73. Danone Nutricia is overigens een bedrijf dat hier uitstekend bij past. De productie valt in milieucategorie 5 en het bedrijf neemt een prominente plek in aan de A73.





Specifieke kennis behouden

Medio februari tekenden Danone, gemeente Cuijk en Bedrijvenpark Laarakker voor de grondoverdracht. De bouwvergunning is verleend, dus het concern kan snel aan de slag. Het bedrag van 240 miljoen euro is Danone’s grootste investering ooit in zijn Europese productiecapaciteit. Danone wil met deze investering profiteren van de sterk groeiende en wereldwijde vraag naar haar internationale standaard en gespecialiseerde babyvoedingen. In de afgelopen drie jaar werd de totale productiecapaciteit van de bestaande Europese fabrieken al verdubbeld. Met de bouw van de nieuwe fabriek op Laarakker wordt ook hier een verdubbeling gerealiseerd. De fabriek zal voor meer dan tachtig landen produceren.
Danone kiest niet alleen voor Bedrijvenpark Laarakker in Cuijk vanwege de uitstekende ligging en ontsluiting en de beschikbaarheid van de benodigde milieucategorie. De keus voor een locatie in Cuijk stelt het bedrijf ook in staat om de specifieke kennis van het huidige personeel te kunnen vasthouden. Ook ligt Cuijk op redelijke afstand van Nutricia Research, het internationale R&D centrum van Danone op het Utrecht Science Park dat onderzoek doet naar Early Life Nutrition en Advanced Medical Nutrition.

www.laarakker.com

MILL HOME



Tiny Houses: een toekomst vol mobiliteit en flexibiliteit

Is de toekomst aan de 'tiny houses'? Natuurlijk, we zullen altijd 'gewone' huizen blijven bouwen, maar feit is dat er in Nederland een grote behoefte is aan kleine, betaalbare woningen. Tiny houses kunnen in één dag neergezet en aangesloten worden. Steeds meer gemeenten bieden ruimte voor deze vorm van – tijdelijke – bewoning. Tiny houses creëren een gevoel van vrijheid en dicht bij de natuur zijn. Minder huis, meer leven.

'Tiny houses' is een begrip uit Amerika, overgewaaid naar Nederland. Vooralsnog komen de enige, echte Nederlandse tiny houses uit Mill, zegt directeur Rob Besemer van de firma Mill Home: "In Nederland is er professioneel slechts één aanbieder, en dat zijn wij. Er zijn weliswaar grote spelers, maar die bouwen uitsluitend woningen die voldoen aan het bouwbesluit, waardoor ze niet met recht 'tiny' zijn. Onze kleine huizen, niet groter dan dertig m^2, zijn woningen die op speciaal daarvoor bedoelde terreinen geplaatst mogen worden. De nutsvoorzieningen zijn al aanwezig, die dan direct kunnen worden aangesloten."

Passend als Lego-stenen

Het gebruikte plaatmateriaal voor de Tiny Houses, zoals ze ook genoemd worden, is afkomstig van Mill Panel, een wereldspeler in het fabriceren van houten panelen. Al dan niet met aluminium versterking en/of isolerende materialen erin verwerkt. Elk plaatdeel draagt een chip, die onder meer de tien jaar garantie waarborgt. "Alle panelen zijn van FSC-hout, dat bovendien afkomstig is uit plantagebossen. De aluminium laag zorgt voor een dampdicht oppervlak, waardoor de ventilatie uitermate goed te regelen is. Dat gebeurt via een RV- en CO2-gestuurd systeem, dat ook rekening houdt met het feit of er op dat moment mensen in het huisje zijn of niet. De huisjes worden uitgerust met infrarood vloerverwarming."

Rob Besemer is erg te spreken over het jonge team dat inmiddels aan de productie begonnen is. "Erg inspirerend om aan zo'n nieuw product te werken, waar we overigens al vele jaren voorbereiding in hebben zitten. De onderdelen worden op de millimeter nauwkeurig in onze fabriek vervaardigd. Het past als Lego-stenen in elkaar. De assemblage gebeurt in een naburige bedrijfshal. De huisjes passen op een dieplader, kunnen worden neergezet, gesteld en dan kan het bewonen al beginnen."

Modulair systeem

"Door het modulaire systeem dat wij ontwikkeld hebben, kan er eindeloos ontworpen worden en ontstaan er dito bouwmogelijkheden." Diverse gemeenten in ons land omarmen het idee; zo is Enschede al behoorlijk ver. Ook Nijmegen is er mee bezig, en Boekel. "Een Tiny House van het formaat 'single' mag je zelfs vergunningsvrij in je (achter)-tuin plaatsen. Wij hebben inmiddels contacten met projectontwikkelaars en woningcorporaties die geïnteresseerd zijn om er nieuwe 'wijken' mee te vullen."
Het aanbod bestaat uit diverse modellen: 'Freedom', 'Single', 'Duo', 'Family' en 'Dream'. Een 'zakelijke' oplossing is 'Office' Tiny House, met name bedoeld voor zzp'ers of thuiswerkenden die een eigen plekje in de tuin willen om te werken. Een prachtig huisje met aan de binnenkant warm Braziliaans hout. Of wat te denken van een eigen vergaderruimte in de tuin? Je hoeft niet de auto of bus te pakken om naar je werk te gaan. Ook geen file rijden meer voor jou. Heerlijk in je eigen tuin aan de slag en genieten van een rustige atmosfeer waarin werk en natuur dynamisch samenkomen.

www.millhome.nl

INDUSTRIËLE KRING

Smeerolie en de ambitie van een regio

Industriële Kring
Land van Cuijk en Noord-Limburg



In de Stichting Beroepsonderwijs en Bedrijfsleven (SBB) komen onderwijs en bedrijfsleven bij elkaar. In acht sectorkamers omvat de stichting het hele Nederlandse beroepsleven.

Studenten kunnen er hun stageplekken vinden bij erkende leerbedrijven. Het SBB geeft bedrijven de status erkend leerbedrijf . Onderwijs en bedrijfsleven bepalen in deze stichting samen hoe de opleidingen voor de studenten worden vormgegeven. De onderwijsbehoefte van het bedrijfsleven wordt hier gemeld. Voor de industrie in onze regio (Land van Cuijk en Noord-Limburg) is de sectorkamer Techniek en Gebouwde Omgeving van groot belang. Onder deze noemer vallen vakgebieden van bouw, infra, afbouw en onderhoud tot procestechnologie, metaal en metaalelektro.
De instroomcijfers van studenten over de laatste vijf jaar werden onlangs bekend. In 2010 zijn, landelijk, in de beroeps begeleidende leerweg (BBL) 42.628 studenten ingeschreven. In 2015 27.113. Een afname van 36%! En die afname is ook voor onze regio waar te nemen. De industrie in het Land van Cuijk verwacht juist te gaan groeien! De lezer zal direct zien dat hier sprake is van duidelijke mismatch. Niet alleen in aantallen; ook de richting waarin studenten kiezen, lijkt niet te kloppen met de behoefte van het bedrijfsleven in onze regio.

Werk aan de winkel

Kortom, er is werk aan de winkel. Immers Danone geeft met het bouwen van de nieuwe fabriek op Laarakker een duidelijk groeisignaal af. En de verwachte nieuwe investeerders op dit terrein doen dat ook. Het onderwijsveld anticipeert ook op groei. Immers de drie regionale VMBO-scholen investeren in gebouwen, om klaar te zijn studenten voor te bereiden op hun complexe taak in de toekomst. Tenslotte nog de verwachte demografische cijfers, die voor onze regio niet onverdeeld gunstig te noemen zijn. Met ongewijzigd beleid wordt een vermindering van het inwoneraantal verwacht.
Het piept en het kraakt dus, als het gaat om de inpassing van de behoefte van het bedrijfsleven ten opzichte van het aanbod aan nieuwe werknemers. Op de scharnierpunten van onderwijs naar onderwijs en van onderwijs naar bedrijfsleven zijn verbeteringen mogelijk. Dat is mijn overtuiging. Het is van groot belang dat het vmbo-onderwijs in overleg gaat met het mbo (in onze regio onder meer ROC De Leijgraaf en ROC Nijmegen), om het aanbod van opleidingen op elkaar af te stemmen en de overgang van de ene naar de andere opleiding te finetunen. En de industrie zal samen met het mbo diezelfde exercitie moeten doen. Bijvoorbeeld door stageplekken en delen van opleidingen binnen de bedrijven te laten plaatsvinden.

Een open mind

Samen zullen we de behoefte aan opleidingen moeten vaststellen en creatieve oplossingen zoeken voor de bekostigingsproblematiek waarmee het onderwijs kampt. Het stagebureau, dat nu enkele jaren functioneert, zal naast zijn oorspronkelijke taak, namelijk het verzorgen voor stages voor hbo en wo, een rol moeten gaan in het mbo. Het bureau verdient een prominente rol in de afstemming tussen onderwijs en bedrijfsleven.
Deze regio heeft hoge ambities. We willen per slot van rekening het thema Agri-Food in deze regio verankeren en bekend maken in Europa. En we willen een goed vestigingsbeleid voor bedrijven en voor de werknemers van die bedrijven. Overheid, Onderwijs en Ondernemers zullen elkaar op verschillende terreinen tegenkomen. We zullen elkaar moeten helpen, soms op terreinen waarop we niet zo bekend zijn, maar die wel onze aandacht vragen. Een open mind dus.
Een open mind van alle partijen kan de smeerolie zijn tegen het piepen en kraken in deze regio. We zullen wel moeten, want niemand wil toch achteruit?

Geert-Jan Derks,
Voorzitter Industriële Kring Land van Cuijk en Noord Limburg, afdeling Cuijk/Grave. Portefeuillehouder onderwijs en arbeidsmarktbeleid.

GLASVEZEL IN HET LAND VAN CUIJK

Ook voor álle bedrijven

LVCNET wil glasvezel in het hele Land van Cuijk. Dus ook op alle bedrijventerreinen. Saxe Gotha en de Health Campus in Boxmeer, De Beijerd, 't Riet en de Haven in Cuijk, Het Spoor & De Meeren in Mill: overal zullen we zorgen voor glasvezel. Net als op de vele kleine (ambachtelijke) bedrijventerreinen in de regio.

De providers op LVCNET hebben voor bedrijven specifieke zakelijke abonnementen, vanzelfsprekend tegen scherpe tarieven. Meld je aan via onze website. Want met glasvezel gaat je onderneming er op alle fronten op vooruit.

Voor meer informatie: www.lvcnet.nl/zakelijk

providers

TRINED ZAKELIJK

BLINQ MIJN INTERNET TELEVISIE TELEFONIE

netrebel®



LVCNET

SUPERSNEL INTERNET
IN HET LAND VAN CUIJK

DUTCH HUNTING FALCONS

Ivo van Lanen
Valkenier



Hollandse valken maken jacht in het Midden-Oosten

Buurtbewoners zijn het inmiddels gewend, maar het was in het begin een vreemde gewaarwording: mannen in lange, witte gewaden die door het Langenboomse weidelandschap trekken. Tegenwoordig weten de omwonenden het: Dutch Hunting Falcons heeft weer klanten op bezoek uit het Midden-Oosten. Op zoek naar de mooiste valken voor de jacht. Want die komen uit Langenboom.



Van kleins af is Ivo van Lanen met vogels bezig geweest. “Op m’n twaalfde had ik mijn eerste volière met kanaries en parkietjes. Via een oom kwam er een valkparkiet bij en die ging ik trainen. Op een gegeven moment at hij uit mijn hand. In die tijd had je nog niet zo veel valkeniers in ons land: mensen die officieel met valken mogen jagen, bijvoorbeeld voor overlastbestrijding. Ik woonde toen nog in Uden en zonder internet moest je het toen vooral van je netwerk hebben. Ik ging naar de bibliotheek voor informatie, bestelde een boekje dat twee weken later arriveerde. Zo ging dat toen… Bij toeval ontdekte ik een valkenier: in Uden! Daar ben ik een jaar of acht in de leer geweest, waarna ik mijn eigen vergunning kreeg. Toen kwam de eerste echte valk.”
“Wat later ging ik de polder in, met een havik en slechtvalk. De eerste jaagt vooral op konijnen; prooien op de grond dus, de tweede op kraaien. De jacht in de lucht is een spectaculair gezicht. En toen was bij mij het hek helemáál van de dam”, lacht de Langenbomer. Na enkele jaren had ik met mijn vrouw Patricia mijn eigen bedrijf.”

Koningshuis van Qatar

“In 1993 huurde het Streekgewest, nu het RMB, me in voor de jacht op kraaien, eksters, kauwen en meeuwen op de Hapse vuilstort. Op een gegeven moment zijn we ook gaan fokken. Zo kregen we meer vogels dan we hoefden in te zetten in de ongediertebestrijding. We gingen lezingen organiseren, demonstraties en workshops. Enkele van die vogels werden verkocht aan klanten in het Midden-Oosten en die kwamen uiteindelijk zélf naar ons toe, zó waren ze te spreken over de kwaliteit.”
Een aantal jaren geleden verhuisde het bedrijf naar Langenboom, waar een volledig nieuw pand en kooien werden gebouwd. Per jaar verkoopt Dutch Hunting Falcons tussen de twintig en veertig vogels aan klanten in het Midden-Oosten, waaronder familie van de koning van Qatar.
“Voor een vogel wordt zo’n 1500 euro betaald. Maar heel mooie exemplaren, vaak zo wit of zwart mogelijk, leveren ooit wel eens het tienvoudige op. Ook in landen als de Emiraten en Saoedi-Arabië heb je valken, jazeker. Maar voor oliesjeiks en andere rijken gaat er natuurlijk niets boven een valk die van ver komt. Daar kun je altijd mee imponeren.”

Naar de frietkraam...

Wij hebben ons gespecialiseerd in het fokken van een kruising van een slechtvalk en een giervalk. Het neveneffect is dat deze vogels onvruchtbaar zijn. Mijn klanten kunnen er dus zélf niet mee verder fokken. En dus komen ze vaker terug”, lacht de valkenier. “De komende jaren is onze afzet alweer verzekerd. Onder meer daarom zijn we bezig met een uitbreiding.” In het fraaie bedrijfsgebouw, het Muithuis, zijn ook twee sfeervolle kamers voor vergaderingen, trainingen of workshops. Sfeervol in jacht- en valkerijstijl ingericht. Zo staan open voor businessmeetings, vergaderingen of bedrijfspresentaties. Natuurlijk zijn er mogelijkheidheden om zelf zo’n indrukwekkende vogel op de handschoen te nemen. In het Muithuis is ook een slaapruimte voor de verre gasten. Een (duur) hotel boeken hoeft niet. “Deze mensen hebben alles al gezien, daarom neem ik ze vaak mee naar de frietkraam van D’n Bens, hier in het dorp. Zoiets hebben ze nog nóóit gezien…”

OP HET MATJE

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

Toon Pelzer
Directeur Pelzer Schoonmaakbedrijf



‘Ze noemen ons **degelijk,** en daar zijn we trots op!’



Pelzer Schoonmaakbedrijf is een familiebedrijf en sinds 1983 actief in de schoonmaakbranche. Van een glazenwasserij groeide de onderneming uit tot een full-service schoonmaakbedrijf met zo'n 140 medewerkers. Meer dan 240 opdrachtgevers maken gebruik van de diensten, ervaringen en gedreven krachten van Pelzer Schoonmaakbedrijf. "Ze noemen ons degelijk, en daar zijn we trots op!"

De strijd is hard in de schoonmaakbranche. Daarom: eerlijkheid duurt het langst.
"Het is zelfs van essentieel belang dat je open en eerlijk bent naar je opdrachtgevers, je medewerkers en zeker ook naar jezelf. Eigenlijk is het heel simpel: maak enkel realistische afspraken welke je ook daadwerkelijk kunt nakomen. Of het nu gaat om het afgeven van een realistische offerte, de uitvoering van de werkzaamheden of de service en aftersales; zorg ervoor dat het verwachtingspatroon wordt waargemaakt."

Schoonmaakwerk is vertrouwenswerk, is een van jullie motto's.
"Onze opdrachtgevers moeten erop kunnen vertrouwen dat de werkzaamheden correct en volgens afspraak worden uitgevoerd. Schoonmaak gebeurt immers veelal buiten kantoortijden. Dit vertrouwen krijg je niet, je moet het verdienen. De inzet van vaste medewerkers op de locaties zorgt voor een grote betrokkenheid. Door het vertrouwen en de bijhorende verantwoordelijkheid bij de medewerkers neer te leggen, ontstaat een pro-actieve houding richting de werkzaamheden. Schoonmaken is meer dan enkel het afhandelen van een werkprogramma; het vraagt inzicht en betrokkenheid van de mensen."

Een schoonmaakbedrijf is tegenwoordig een full-service dienstverlener.
"Ontzorgen, daar gaat het om. Een opdrachtgever prefereert vaak één aanspreekpunt en/of uitvoerende partij voor zijn of haar facilitaire 'problemen'. Dit kunnen vraagstukken zijn rond schoonmaakonderhoud, glasbewassing, levering van sanitaire supplies of meer specialistische reinigingsdiensten, maar zeker ook branchevreemde vraagstukken. Door regelmatig contact te onderhouden met je opdrachtgevers weet je wat er leeft en waarin je wat zou kunnen betekenen. Soms is dit heel direct en concreet en soms biedt het delen van informatie en het openstellen van je netwerk al mogelijkheden."

Wie niet gebruik maakt van de nieuwste technieken, gaat achter lopen.
"Afgezien daarvan doe je iedereen vooral tekort. Veel innovaties in schoonmaakland hebben eraan bijgedragen dat het schoonmaken zélf makkelijker gaat, de belastbaarheid van de medewerkers is afgenomen en dat het resultaat, de 'schoonbeleving', is toegenomen. Ook rond de reinigingsmiddelen en de belastbaarheid van het milieu zijn grote sprongen gemaakt. Innovaties zie je niet enkel terug op de werkvloer; ze spelen ook bij de backoffice een grote rol. De implementatie van branchespecifieke software en direct inzicht in (management) informatie is vandaag de dag een must om iedereen goed te kunnen bedienen."

www.pelzerboxmeer.nl

TARIJTEN
Hofmans
CUIJK

REGIOBANK



De zoektocht naar **bereik**

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.

Volgens een recent onderzoek van de Consumentenbond geven klanten van de RegioBank hun bank een 8,2 als rapportcijfer. Daarmee staat de RegioBank in de top drie van de beste banken in ons land. Het internetbankieren krijgt een 8,3. Ook de Net Promotor Score is positief, wat wil zeggen dat men positief over RegioBank spreekt en deze bij anderen aanbeveelt.
Niet verwonderlijk, vindt Carin Coppis: “Wij zijn die nuchtere bank in de buurt. Zonder poespas en gedoe, dicht bij de klanten. Onze bank vindt kleine gemeenschappen waardevol voor Nederland. Het bestaan van de RegioBank is gebouwd op vertrouwen, respect en recht doen aan ieders belangen. Met een solide en betrouwbare bank, die kiest voor direct en persoonlijk contact, en die bovendien altijd dichtbij is. Daarbij is er die bijzondere constructie, waarbij elk van ons zevenen zelfstandig adviseur is, met een vestiging van de RegioBank in huis. Daardoor kúnnen we ook aanwezig blijven in de kleinere kernen. Dat gaat nu toch écht rondzingen. Verenigingen,

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



baarheid en rendement

zzp'ers en kleine bedrijven vinden ons meer en meer, merken we. Niet zo raar: we spreken de taal van de ondernemer, hebben geen marmeren entreehal, denken mee en houden niet van 0900-nummers."

Spaar-bv

Een andere realiteit is de economische situatie, vervolgt collega Cees Verhoeven. "Ondernemers zoeken nog altijd naar manieren om meer rendement te boeken. De kaasschaafmethode is nu wel zo onderhand uitgewerkt. Dus gaat men het zoeken in meer rendement; bijvoorbeeld door betere rente te bedingen. Of door het oprichten van een Spaar-bv." Dat laatste fenomeen mag zich verheugen in een groeiende belangstelling. Het kan interessant zijn voor mensen met een vermogen vanaf ongeveer 200.000 euro die om moverende redenen niet willen beleggen. Hierbij verhuist het spaargeld van belastingbox 3 naar box 2, met een voor vermogen milder fiscaal regime.

Betere uitkomst

Bij de huidige rente geeft dat een beduidend betere uitkomst dan in box 3. Het geld telt bovendien niet mee bij het aanvragen van toeslagen of het bepalen van de eigen bijdrage aan de kosten van langdurige zorg. De adder onder het gras, vraagt u? Die zit 'm in het feit dat het oprichten van een bv zorgt voor rompslomp en kosten; jaarlijks al snel een kleine 1000 euro. Het is de vraag of een spaarder dat er voor over heeft, zeker als hij of zij geen verleden heeft als ondernemer. Echter, naarmate het vermogen groter is, valt het voordeel hoger uit. Bij een lage rente als nu, althans.
"Een Spaar-bv is een interessante optie, die we hier aangesneden hebben", aldus Cees Verhoeven. "Voor het betere rekenwerk mag een ondernemer altijd bij ons binnenlopen."

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

WELCOM BIJ JANSSEN

Michel Janssen
Eigenaar



‘Uitbreiding aanbod zet ons nadrukkelijker op de kaart’

De verhuizing van Welcom bij Janssen en de uitbreiding van het aanbod hebben de Boxmeerse telecomaanbieder nadrukkelijker op de kaart gezet. Naast de ruimte voor nieuwe diensten, zoals de reparatieservice met eigen monteur, en een toegevoegd aanbod van laptops en computeraccessoires, heeft Welcom bij Janssen ook de beschikking over een businesspoint.

Bij telecomketen Welcom krijgen zowel zakelijke als particuliere klanten onafhankelijk advies, want Welcom is niet verbonden aan één provider. Eigenaar Michel Janssen van Welcom bij Janssen: "Zakelijke klanten kunnen bij ons terecht voor een advies over toestellen en abonnementen, maar ook over het beheer van de mobiele telefoonkosten. Zo kan men laten berekenen hoe men kosten kan besparen en tegelijkertijd de effectiviteit, betrouwbaarheid en veiligheid van zijn mobiele communicatie kan zekerstellen."

Eigen reparatiecentrum

Welcom bij Janssen biedt een breed assortiment aan van verschillende smartphones, prepaid en vaste telefoons, tablets, laptops en accessoires. Een welkome aanvulling was de inrichting van een eigen reparatiecentrum, dat een aantal dagdelen bemand is. Klanten kunnen er met defecte apparatuur terecht, die doorgaans binnen enkele werkdagen is hersteld. Er is ook een mogelijkheid om leenapparatuur mee te nemen, waarmee het werk direct hervat kan worden.
Daarnaast is er het businesspoint, dat tegelijk met de ingebruikname van de nieuwe winkel voor ondernemers werd geïntroduceerd. Zij kunnen er ook terecht voor hun vaste telefonie. Welcom bij Janssen biedt onder meer abonnementen en de bijbehorende service en richt telefooncentrales in, eventueel ook op afstand.
Ook bestaande internetabonnementen kunnen worden uitgebreid met telefoniepakketten. Voor de zakelijke gebruiker is er bijvoorbeeld KPN één: een geïntegreerde oplossing voor totaalcommunicatie met één contract, één vaste prijs, één telefoonnummer, één voicemail, één factuur en één helpdesk. "Geschikt vanaf vijf medewerkers: betalen per werkplek, onbeperkt bellen en flexibel aan te passen. Kortom, er zijn diverse mogelijkheden om de huidige aansluitingen beter af te stemmen op de behoeftes en mogelijkheden."

Multinationals

Sinds september van het vorig jaar is het aanbod nóg verder verbreed. Welcom bij Janssen levert namelijk ook energiecontracten voor de particuliere en zakelijke markt. Particulieren en het midden- en kleinbedrijf kiezen vaak voor de groene variant van Qurrent, terwijl bij de grootzakelijke afnemer E.ON populair is. Patricia Molmans van Welcom: "Ondernemers zijn nog altijd op zoek naar kostenverlaging en in de energiecontracten blijkt vaak nog wat rek te zitten. Daar is zeker nog winst te halen. Wij kunnen iedereen die dat wil een vrijblijvend en oriënterend gesprek aanbieden."
Intussen loopt het met de zakelijke dienstverlening voorspoedig. "We verzorgen reparatiewerkzaamheden voor vier multinationals en aan een andere multinational, Océ, hebben we ruim 1700 mobiele toestellen geleverd via een eigen leaseconstructie. Dat bedrijf gaat helemaal over op mobiele telefonie, waarbij medewerkers hun favoriete toestel kunnen kiezen. Het is dit soort maatwerk, geleverd door ons, dat aangeeft dat alle partijen, ongeacht grootte, met ons zaken kunnen doen."

www.welcombijjanssen.nl

PREVICUS VASTGOED

Previcus Vastgoed gratis de WOZ-waard

Michel Uijen
Directeur

Afgelopen maand zijn in alle gemeenten in Nederland de WOZ-beschikkingen verstuurd. Voor Previcus Vastgoed hét moment om het belang van een juiste WOZ-waarde opnieuw onder de aandacht te brengen. Want het belang van de WOZ-waarde staat niet op zich; de hoogte ervan is gekoppeld aan diverse soorten belastingen. En daarvan betalen we nu eenmaal het liefst zo weinig mogelijk.





‘vecht’ e aan

Michel Uijen helpt met zijn Beugense onderneming Previcus Vastgoed sinds 2003 particulieren, bedrijven, woningcorporaties, instellingen en grote multinationals bij het controleren en verlagen van alle WOZ-gerelateerde belastingen. Het bedrijf noemt zichzelf de WOZ-specialist van Nederland en begon als eerste in Nederland met deze vorm van dienstverlening op basis van no cure no pay. Begonnen als eenmanszaak telt de bv inmiddels negentien medewerkers en meer dan honderd aangesloten partners.

Besparen op belastingen

Grote multinationals als DSM en Achmea mag Previcus Vastgoed tot haar klantenkring rekenen. In november van dit jaar was het Beugense kantoor genomineerd voor de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg, waar het uiteindelijk met een ruime meerderheid de publieksprijs won.

Eigenaar Michel Uijen wijst nog eens op het belang die de WOZ-waarde volgens hem heeft. “Dat is nog lang niet overal bekend. Een verlaging van de WOZ-waarde levert niet alleen een lagere aanslag OZB op, maar ook de inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting en de waterschapsheffing worden verlaagd. Als wij de waarde bijvoorbeeld met een ton kunnen verlagen, kan men uiteindelijk tot tienduizenden euro’s aan belastingen besparen. Bij grote ondernemingen, en die bedienen we óók, is het belang met name door de afschrijvingsmogelijkheden op de vennootschapsbelasting enorm.”

Eigen dienstverleningmodel

Michel Uijen legt de nadruk op het gegeven dat zijn onderneming continu bezig is met het ontwikkelen van nieuwe markten en andere verdienmodellen binnen een redelijk conservatieve branche. Eerst de ontwikkeling van de ‘gratis’ dienstverlening. Later de positionering in de markt om ook de multinationals en grote instellingen te kunnen bedienen. Ook voor de woningbouwcorporaties heeft Previcus een speciale werkwijze ontwikkeld waarbij ze meerdere taxatiemethodieken aan elkaar kunnen koppelen.

Met een beproefde en doorontwikkelde werkwijze is Previcus Vastgoed landelijk actief. Behalve dat men bovenop de ontwikkelingen in de Wet WOZ zit, is men zelf verantwoordelijk voor een aanzienlijk deel van de recente jurisprudentie binnen dit vakgebied. Het team bestaat zowel uit gediplomeerde juristen als registertaxateurs. Daarnaast beschikt de Beugense onderneming over een landelijk dekkend netwerk van taxateurs en juristen. Met deze taxatietechnische en juridische kennis in huis kan men elke particulier, ondernemer, investeerder of woningstichting optimaal bedienen.

Gratis dienstverlening

Toch vragen veel particulieren en ondernemers zich af hoe de gratis dienstverlening van Previcus nu precies werkt. Previcus Vastgoed dient namens haar klanten een bezwaarschrift in bij de gemeente; als dat gegrond wordt verklaard, betaalt de gemeente de kosten die het Beugense bureau heeft gemaakt. Is dit niet het geval, dan draagt Previcus Vastgoed het risico. Op deze wijze hebben ze al tienduizenden particulieren en bedrijven geholpen aan een lagere belastingaanslag.

www.previcus.nl

NOBRACARS

Vertrouwd in BMW en Mini, óók in 2016



2016 is voor BMW het jaar van de plug-in hybride modellen. Volgens Jorrit Waterschoot, sinds vorig jaar zomer het gezicht van NobraCars Uden, betekent het ongekend rijplezier en een zeer interessante bijtelling. Bovendien worden lage brandstofkosten gecombineerd met een hoog comfort. NobraCars Uden herbergt een sterk aanbod in nieuwe en gebruikte BMW's en in Mini-occasions. 'Freude am Fahren' wordt er dagelijks in praktijk gebracht.



Met NobraCars heeft de regio Noordoost-Brabant haar eigen BMW-dealer, centraal gevestigd in Uden. De meer zuidelijke regio wordt bediend vanuit een vestiging in Helmond. Voor alle vragen, service en aankoop van een nieuwe auto of jonggebruikte modellen, kan men terecht bij NobraCars Uden. Daarmee is een BMW-dealer dichterbij dan velen wellicht denken. "Met het beste serviceteam, dat altijd klaar staat, waar de klant ook is. Wij zorgen ervoor dat onze relaties geweldig kunnen rijden", aldus de directeur.
Het maakt ons een vertrouwd adres voor alles wat met BMW en Mini te maken heeft. En af en toe nog veel meer, want wij staan 24/7 klaar. Wij bieden een uitgebreide – daar is het woord weer – ontzorgingsgraad. Toch gebruik ik die term bewust graag, want hij staat precies voor wat wij doen. We gaan ver in het verhogen van het comfort van onze klanten. Dat hoort ook als je op premiumniveau actief bent."

Introductie

Intussen zit BMW niet stil. Jorrit Waterschoot, geboren en getogen Udenaar én autogek, noemt de elektrische BMW i3 en i8, vooruitstrevend in design en vervaardigd uit carbon. Goed te weten dat BMW over de hele linie maar liefst 28 bodyvarianten kent. Samen met uiteenlopende motoren zijn er ontelbare combinaties te maken. Wilt u het hoog, laag, snel, diesel, benzine of hybride? De keus in ongekend. En dan is er, deze maand, de introductie van de BMW 330e. De sedan, bijvoorbeeld, levert de vertrouwde BMW-rijdynamiek, dankzij de combinatie van een voor de automatische transmissie geplaatste elektromotor van 65 kW (88 pk) met een viercilinder benzinemotor van 135 kW (184 pk, parallel hybride. De achterwiel aangedreven 330e heeft een systeemvermogen van 185 kW (252 pk). Hiermee accelereert hij in slechts 6,1 seconden van 0 naar 100 km/u. De CO2-uitstoot van 45-49 gram zorgt ook bij de BMW 330e voor slechts vijftien procent fiscale bijtelling in 2016.

Mini Pop-up Store

Nóg een belangrijke ontwikkeling: zeer recent is de Mini Pop-up Store geopend. Speciaal voor de Mini, de laatste jaren bij velen bekend geworden als het kleine broertje van BMW. Vlot en sportief. Maar volgens Jorrit Waterschoot doen we de Mini daarmee tekort. "Deze auto wordt steeds populairder bij een bredere doelgroep." Om dit merk, onderdeel van BMW, te profileren heeft NobraCars een tijdelijke Mini Pop-up Store geopend in de showroom aan de Industrielaan tussen het Shell tankstation en de nieuwe Carwash Uden.
Er is een heel scala aan modellen, zoals een 3-deurs, 5-deurs, de Clubman, Countryman en een cabriolet. De store herbergt zo'n twintig Mini-occasions. Qua modellen en uiterlijk, maar ook qua prijskaartje vormen ze een geslaagde mix. Op de site van NobraCars is het volledige aanbod te bekijken. Vervolgens kan een afspraak gepland worden, omdat de Pop-up Store beperkt open is.

www.nobracars-uden.nl

NABUURS



‘We zijn medeverantwoordelijk voor elkaars succes!’

Binnen de regio samenwerken als klanten van elkaar is een streven van veel bedrijven. De manier waarop Nabuurs en Bureau Vet werken gaat echter verder dan dat. “Vooral voor (online) marketingbureaus is de lijn tussen klant en leverancier aan het vervagen. Dat heeft alles te maken met jezelf niet alleen verantwoordelijk voelen voor je werk, maar ook voor het resultaat van de klant! Daarom werkt een van onze medewerkers twee dagen per week op locatie bij Nabuurs in Cuijk”, aldus Erik Verpoort, directeur van Bureau Vet.

Jeroen Nabuurs, eigenaar van Nabuurs, legt uit hoe zij initieel bij Bureau Vet zijn uitgekomen: “De manier waarop iemand een auto koopt is de laatste jaren enorm veranderd. Het oriëntatieproces is verschoven van offline naar online en nu ook steeds meer naar de smartphone. Volgens Google is de rol van mobile marketing in het oriëntatieproces in 2015 zelfs met 75 procent toegenomen. Als ondernemer wordt het dus steeds moeilijker om op het juiste moment met de juiste boodschap onder de aandacht te komen bij mogelijke kopers en je daarbij ook nog eens te onderscheiden van andere dealers.” Bureau Vet ontwikkelde in 2014 een nieuwe website voor Nabuurs, maar dat vormde slechts het startschot van het partnership tussen beide bedrijven. “Bijna elke dag valt bij ons wel de uitspraak: De tool is nooit het doel!”, aldus Dennis van der Locht, bij Bureau Vet verantwoordelijk voor online merk- en marketingstrategie. “Als bedrijf moet je altijd en overal aanwezig zijn, want je klanten bepalen op welk moment en op welke manier ze met je bedrijf in contact willen komen. Een website is daarin slechts een middel, net als een flyer, Facebook-pagina of een e-mailcampagne. Dit



woordelijk

OVER BUREAU VET

Online succes-bureau met een dreamteam van twaalf professionals met expertises in online strategie, online marketing, branding & (UX-)design en webdevelopment. Haalt meer uit elke marketingeuro door zich niet te richten op de tools, maar op het resultaat! Gevestigd in De Weijer in Boxmeer.

OVER NABUURS

Met enthousiaste teams biedt Nabuurs een compleet pakket van producten en diensten voor mobiliteit. Of het nu gaat om een personenauto of bedrijfsauto, een nieuwe auto of een gebruikte auto, onderhoud, financiering, huur of leasing, men staat klaar! Als officieel dealer van Peugeot gevestigd in Cuijk, Uden en Venray.

vraagt continu tijd en aandacht van de ondernemer, evenals inhoudelijke expertise van al deze marketingtools."

Flexibiliteit voor wederzijds succes

In plaats van het aannemen van een eigen medewerker werkt er nu twee dagen een marketingprofessional van Bureau Vet bij Nabuurs. Daarnaast vinden er maandelijks online strategiesessies plaats. Door de combinatie van strategie, tools en 'handjes' is er niet alleen een goed plan, maar wordt er concreet gewerkt aan resultaat en online succes. "Nu hoef ik zelf niet bezig te zijn met het onderhouden van de website, het managen van Google Adwords, het verzinnen van artikelen voor op Social Media en het schrijven van teksten om hoger te komen in Google! Deze werkwijze hebben we samen gecreëerd, waardoor ik altijd in controle blijf en de flexibiliteit behoud die nodig is in deze tijd", legt Jeroen Nabuurs uit.
Kunnen inspelen op veranderingen vormt voor Bureau Vet ook juist de reden om te kiezen voor Nabuurs als partner. Sinds de vestiging in De Weijer in Boxmeer is Bureau Vet hard gegroeid van vier naar twaalf medewerkers binnen tweeënhalf jaar. Dat heeft natuurlijk ook effect op het wagenpark van de onderneming. Erik Verpoort: "De keuze voor Nabuurs was dan ook bewust, omdat zij ons de flexibiliteit kunnen bieden die we nu nodig hebben. In totaal hebben we vier Peugeots, twee kleine Peugeots 107 met opvallende Vet-stickers en twee stijlvolle 308 SW's die we direct leasen bij Nabuurs Lease en juist niet bij een grote leasemaatschappij."

Partners met verantwoordelijkheid

Dennis van der Locht benadrukt de voordelen van de samenwerking tussen beide partijen: "We hebben een verantwoordelijkheid in het succes van elkaar. Zo hoeven wij ons nu nooit zorgen te maken over ons wagenpark, wat ons rust geeft in deze tijd van groei. Met één telefoontje naar Nabuurs is alles direct geregeld, waardoor we weer tijd overhouden om in te zetten voor hun online marketing. Dat extra bericht op Facebook dat we publiceren kan net weer een proefrit opleveren. Denken als partners in plaats van klant/leverancier; ik kan het iedereen aanraden!"

INTERVIEW



Samenwerking voor SCH€€RS belastingadvies & financiële planning

SCH€€RS belastingadvies & financiële planning gaat een nauwere samenwerking aan met Accountantskantoor De Groot in Volkel. Het Cuijkse belastingadvieskantoor bouwt daarmee gestaag verder aan uitbreiding van zijn netwerk.

“Accountants- en administratiekantoren zijn goed in het verzorgen van administraties, bedrijfskundig adviseren en beschikken over fiscale kennis om aangiften goed te kunnen verzorgen. Fiscale advisering over bedrijfsoverdrachten en herstructureringen is echter een ander fenomeen; daarvoor word ik door uiteenlopende kantoren ingeschakeld. Ik ben geen bedreiging voor hen, maar een aanvulling”, aldus Patrick Scheers. In 2006 startte hij zijn eigen onderneming, waarbij hij zich richt op genoemde specialisaties. “Er zijn altijd wel fiscale aandachtspunten in een onderneming”, vervolgt hij. “Elke bedrijfsoverdracht, herstructurering of vorm van samenwerking kan fiscaal tot winst leiden. En winst betekent belasting betalen. Maar er zijn vrijstellingen met hun eigen voorwaarden, die belastingheffing uitstellen of zelfs voorkomen. Diverse accountants-, en administratiekantoren maken graag gebruik van mijn diensten.” Zo ook Accountantskantoor De Groot. Dat was onder meer reden voor een intensievere samenwerking met het jonge, groeiende kantoor.

“Eigenaar Mathieu de Groot helpt zijn klanten bij de groei van hun onderneming, stelt het financieel belang van zijn klant voorop en is zich er voortdurend van bewust dat er toegevoegde waarde geleverd dient te worden. Fiscale advisering hoort daarbij; het gaat altijd om maatwerk. Dat leveren wij. Er is niets leuker dan geld verdienen voor een klant.” Neem alvast een kijkje op onderstaande websites. Wie geïnteresseerd is in een vrijblijvend kennismakingsgesprek, kan contact opnemen.

www.scheersbelastingadvies.nl **www.akdg.nl**



Dagelijks komt er een onvoorstelbare hoeveelheid informatie op ons af. Dat gebeurt vaak met de nodige omhaal van woorden. En het is zo simpel: hoe duidelijker de boodschap, des te eerder het doel wordt bereikt.
The Write House weet dat. Tom Verstegen is maker van toegankelijke teksten voor onder meer brochures, flyers, mailings, nieuwsbrieven, jaarverslagen en websites. Prettig leesbaar, doelgroepgericht.
Maar ook schrijver van pakkende advertorials of prikkelende artikelen voor magazines, glossy’s of de krant. Een bestaande tekst bewerken of redigeren? Kan ook!

The Write House
tekstproducties

(0485) 47 98 98 | www.thewritehouse.nl | Wethouder Lindersstraat 79, 5455 GJ Wilbertoord

COLUMN



Pierre Hermans
Ondernemer

Vanmorgen zag ik op het NOS Journaal dat steeds meer mensen verhuizen van de grote stad naar een (kleinere) gemeente in de buurt. Tijdens de crisis gingen veel mensen juist in de stad wonen, maar nu vertrekken ze weer. Dat komt door het vertrouwen in de regionale economie en doordat de prijzen van de woningen gemiddeld veertig procent lager zijn dan in de stad.

Dan zijn wij met z'n allen dus goed bezig, is mijn conclusie. Nu nog meer woningen realiseren en bedrijven naar ons toe halen. Voor dat laatste stel ik voor dat de vijf gemeenten in het Land van Cuijk de handen in elkaar slaan en hun koopwaar (lees: industriegrond, want ik zie het maar door mijn bril als koopman) op een manier aan de man gaan brengen zoals dat in het bedrijfsleven ook gebeurt. Tel alle te verkopen meters bij elkaar op, vermenigvuldig dit met de verwachte opbrengst per vierkante meter (voor de oplettende lezers!!!), deel dit door twee en neem hier tien procent voor als marketingkosten. Dit is je budget voor vijf (of tien jaar). Stel van dit geld onder meer een doorgewinterde verkoper aan en laat deze fulltime bezig zijn met de verkoop van onze (industrie)gronden. Wedden dat het gaat lukken?

> **'Kleine gemeenten worden** weer groot'

En laten we eerlijk zijn, een argeloze passant die over onze snelwegen komt, ziet nauwelijks iets van wat we doen en, erger nog, wat we te koop hebben. Toch? Kom op samen, 'as de sodeju' mouwen oprollen en poetsen. Je mag reageren op: pierre@hermans.mobi.





SUNPROFS

Joost Cornelissen
Eigenaar



Zonne-energie: een rendement van vijftien procent

Elektriciteit van de zon. Het houdt veel mensen bezig. Maar ook bedrijven zijn er volop mee aan de slag. Sunprofs uit Oploo helpt particulieren en ondernemers op weg om die laatste stap te zetten. De tijd is er meer dan ooit rijp voor: in vergelijking met een schamel procentje rente op de bank is een investering die vijftien procent rendement oplevert opeens wel heel aantrekkelijk.

Joost Cornelissen is eigenaar van Sunprofs. Zijn jarenlange ervaring in het bedrijfsleven en interesse in duurzaamheid leidden ertoe dat hij zo'n vier jaar geleden een onderneming in zonnepanelen startte. "Ik was altijd al geïnteresseerd in duurzame energie", vertelt hij. "Mijn onderneming is hiermee actief in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. We hebben één aanspreekpunt en een helder advies, en leveren een uitstekende installatie die bestaat uit hoogwaardige materialen, zoals panelen van het (Duitse) AEG en omvormers van SMA. Installaties worden volledig werkend opgeleverd."

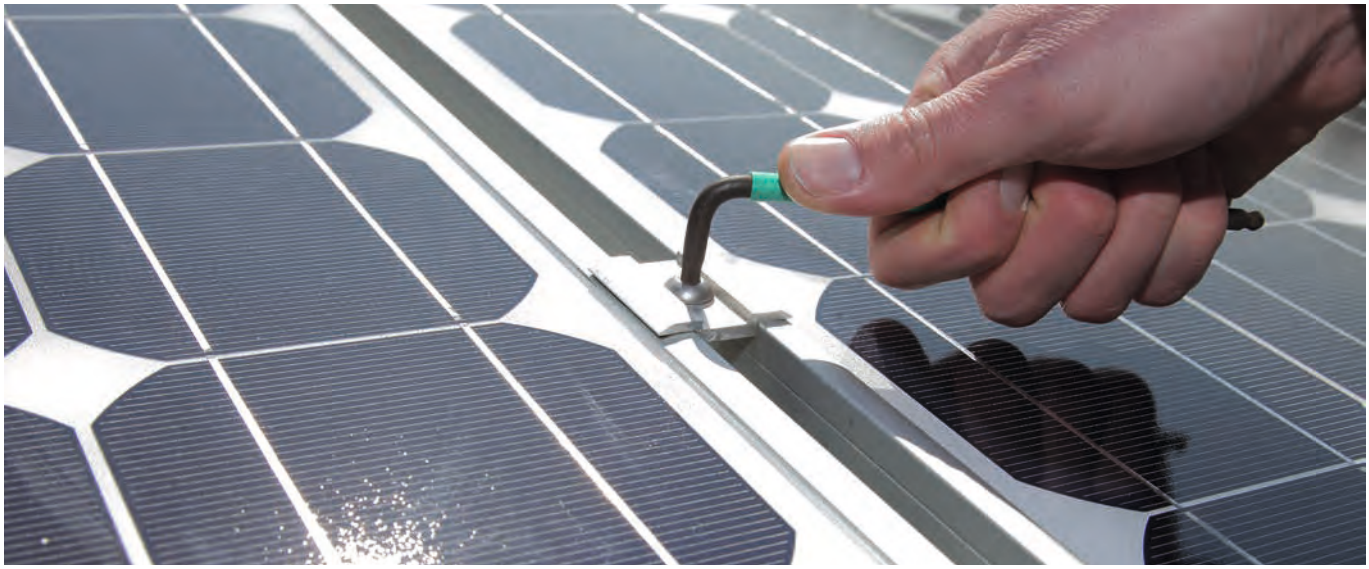
Korte terugverdientijd

Ook voor bedrijven is het erg interessant om nu te investeren, stelt Cornelissen vast. "De terugverdientijd van een zonnepaneelinstallatie lag lange tijd op zo'n tien jaar, maar die is door de flinke prijsdaling van zonnepalen teruggelopen naar een jaar of zes. Is de ligging ten opzichte van de zon relatief ongunstig, dan scheelt dat hooguit anderhalf jaar", aldus de ondernemer, die niet verwacht dat de panelen nog veel meer in prijs zullen dalen. "Uitstellen is net zoiets als telkens de aanschaf van een auto vooruitschuiven omdat er weer een nieuw model aan zit te komen. Dat doet immers niemand, toch?"
Eén paneel bespaart ongeveer vijftig euro per jaar aan energiekosten, rekent hij voor. Met twintig panelen houdt een bedrijf jaarlijks zo'n duizend euro over. En wie meer elektriciteit opwekt dan gebruikt, kan stroom terugleveren aan het net. Op de energierekening staat in kWh vermeld hoeveel energie is afgenomen van het energiebedrijf. Daarvan wordt de energie die is teruggeleverd één op één afgetrokken.

Investeren is nu interessant

"Zonnepanelen hoeven niet per se pal op het zuiden gericht te zijn", vervolgt Joost Cornelissen. "Stel, een bedrijf heeft aan de zuidkant zestien panelen, dan moet een installatie op het oosten uit twintig panelen bestaan om dezelfde hoeveelheid energie te leveren. Dat kost dus slechts vier panelen meer; de rest van de installatie, zoals de omvormer, dient men immers toch al aan te schaffen."
Over het investeringsmoment: "We krijgen nu een schamel procentje rente op de bank. Stel dat een ondernemer een installatie van 4995 euro aanschaft, dan kan hij of zij daar zo'n 800 euro op terugverdienen. Dat is een rendement van meer dan vijftien procent! Geen enkele bank kan dat bieden. Door gebruik te maken van fiscale mogelijkheden betaalt de belastingdienst mee aan de investering. Nadat de zonnepaneelinstallatie is terugverdiend, geniet een bedrijf nog eens een kwart eeuw van gratis stroom."
Daarnaast zijn er volgens Joost Cornelissen meer ideële motieven aan te voeren. "Bedrijven die elektriciteit op zonne-energie gebruiken, werken actief mee aan de CO2-reductie en het halen van het Verdrag van Kyoto. Een bedrijf krijgt daardoor een 'groen' imago dat afstraalt op personeel, klanten en relaties."

www.sunprofs.nl



RABOBANK



"Wees niet bang om met je idee naar buiten te treden"

Jeroen Weijmans, winnaar InnovatiePrijs 2015

Een idee dat goud waard is, verdient het om verzilverd te worden

Er flitst iets door je hoofd. Een vonk. Opeens gaat er een lampje branden. Je hebt een idee. Een goed idee. Een idee met potentie. Maar dan? Als ondernemer worstel je soms weken, maanden of zelfs jaren om een idee te concretiseren. Zo ook Jeroen Weijmans van Het Groenkompas in Vierlingsbeek. "Het idee voor imitatie natuursteen was snel geboren. Daarna was het vooral experimenteren, experimenteren en experimenteren om het idee te concretiseren. En overal mijn licht opsteken." Jeroen won in 2015 de InnovatiePrijs van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen en wist daarmee nieuwe deuren te openen voor zijn innovatie.

Tips voor ondernemers die met goede ideeën lopen?

Jeroen: "Wees niet bang om ermee naar buiten te treden. Het gevaar is dat je in je eentje te geïsoleerd met je idee aan de slag bent en te diep in de materie blijft zitten. Zet soms even een stapje terug en neem afstand, zodat je het groter geheel kunt zien. Anders mis je misschien kansen om het verder te brengen. En praat er vooral met heel veel mensen over! Vanuit de know-how en ervaring van anderen kom je wellicht op ideeën om het haalbaar te maken of breder te ontwikkelen. Dus: spar vooral met andere ondernemers! En meld je aan voor de InnovatiePrijs natuurlijk."

Wat gaat ze die InnovatiePrijs opleveren in jouw optiek?

"Na zo'n prijs weet werkelijk iedereen ineens op een of andere manier van je product. Ik heb na het winnen van de prijs gelijk gemerkt dat mensen hun netwerk voor je open stellen en je in contact brengen met anderen die je verder kunnen helpen. Wat ik vooral als fenomenaal heb ervaren, is de professionaliteit van alles rondom de prijs. Van te voren dacht ik dat het los van de geldprijs, vooral zou betekenen dat ik ondersteuning op het gebied van publiciteit zou krijgen. Maar het gaat veel verder. Los van de vele publiciteit wordt er ook professioneel vanuit allerlei hoeken gekeken hoe je het meest uit je idee kunt halen. En dat heeft me echt verder geholpen."

Je verder geholpen op welk vlak?
"We zijn nu echt in de volgende fase van product-ontwikkeling beland. Even terug naar het idee: we hebben een methodiek ontwikkeld om mallen voor imitaties van natuursteen te maken én met elkaar te koppelen. Daarmee kunnen we van beton natuursteen namaken dat niet van echt te onderscheiden is. Op dit moment passen we dat toe in tuinen en voor recreatieve doeleinden, zoals een golfbaan of een pretpark. Tijd voor de volgende stap: een snellere productie van grotere mallen zodat we niet alleen efficiënter kunnen werken, maar het product ook binnen grotere projecten kunnen toepassen. Zo zie ik met de grotere mallen zeker mogelijkheden in de weg- en waterbouw. Tegelijkertijd zijn we op dit moment ook volop bezig met de ontwikkeling van de eerste holle stenen. Weer een heel andere productontwikkeling, waardoor er flink op het gebruik van het materiaal bespaard kan worden en er weer nieuwe constructiemogelijkheden ontstaan. Kortom, dat waar het mij vanaf het eerste begin om te doen is geweest - namelijk innoveren - is door onze deelname aan de InnovatiePrijs zeker verder in een stroomversnelling geraakt."

Een gouden idee?
Schrijf je in voor de InnovatiePrijs!

Heb jij een gouden idee dat het verdient om verzilverd te worden? Meld je dan nú aan voor de InnovatiePrijs en zorg dat jouw innovatie wordt gerealiseerd. Inschrijven kan tot 21 maart 2016. Met de InnovatiePrijs wil de Rabobank zorgen dat ideeën niet op de tekentafel blijven liggen, maar in snel tempo realiteit kunnen worden. Meer weten? Kijk op www.rabobanklvcmleden.nl.



"Er wordt vanuit allerlei hoeken gekeken hoe je het meest uit je idee kunt halen. Dat heeft me echt verder geholpen!"

INZICHTEN



Mr. M.G. Spijker
Advocaat

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

Bezwaar tegen overheidsbeslissingen

Burgers en bedrijven die het niet eens zijn met een beslissing van de overheid, kunnen daartegen in beginsel bezwaar maken. Hiervan wordt in de praktijk veelvuldig gebruikt gemaakt. Zo worden er jaarlijks meer dan 2,5 miljoen bezwaarschriften ingediend tegen beslissingen van de overheid.

Het instellen van bezwaar geschiedt door het indienen van een bezwaarschrift bij het bestuursorgaan dat de betreffende beslissing heeft genomen. Hierbij dient goed te worden gelet op de bezwaartermijn, welke termijn in de beslissing zélf staat vermeld. Het bezwaarschrift wordt immers niet in behandeling genomen indien dit te laat is ingediend.

Bezwaar tegen een beslissing van de overheid staat enkel open voor diegene die kan worden aangemerkt als belanghebbende. Dat is vaak niet alleen de geadresseerde van de beslissing, maar dat kunnen ook derden zijn. Zij moeten dan een rechtstreeks bij de beslissing betrokken belang hebben.

Als een bezwaarschrift is ingediend, betekent dit nog niet dat de bestreden beslissing zijn werking verliest. De gevolgen van de beslissing werken tijdens de bezwaarprocedure gewoon door. Voor het geval het verloop van de bezwaarprocedure niet kan worden afgewacht, beschikt ons rechtssysteem over de mogelijkheid om een zogenaamde voorlopige voorziening te starten. Dit betreft een spoedprocedure bij de rechtbank, waarbij de voorzieningenrechter wordt verzocht om de werking van de bestreden beslissing voorlopig ongedaan te maken.

Heeft u of uw bedrijf te maken met een nadelige beslissing van de overheid en wenst u juridische bijstand? De specialisten van GH Advocaten staan voor u klaar!



Vincent Maassen
Fysiotherapeut

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

Wij mogen ons Plus-praktijk noemen. Wat is dat: ‘Plus’?

Kort en goed: we hebben laten zien aan de hoge kwaliteitseisen van zorgverzekeraars te voldoen. Rode draad in het verhaal is dat je als ondernemer enerzijds aan steeds meer voorwaarden moet voldoen. Maar anderzijds dat je daarmee ook je eigen kwaliteit van bedrijfsvoering kunt verbeteren. En juist dat komt uiteraard onze cliënten ten goede. Inmiddels bestaat ons team uit 21 mensen en kunnen we alle vormen van fysiotherapie bieden.

We zien dat er steeds meer sprake is van marktwerking in de zorg, maar tegelijk stellen zorgverzekeraars steeds meer eisen aan de bedrijfsvoering. Heel concreet, welke stappen worden er genomen wanneer iemand binnenkomt met een klacht? Hoe zorg je ervoor dat hij of zij bij de juiste behandelaar terecht komt? Hoe registreer je en hoe borg je dat? Dat stelt eisen op het gebied van protocollering, onderlinge communicatie, personeelsbeleid en klachtenregistratie. Binnen de HKZ en zeker de Plus-certificeringen worden deze zaken gewaarborgd.

Aan de kwaliteitseisen van de Harmonisatie Kwaliteitsbeoordeling in de Zorgsector (HKZ, vergelijk ISO-certificering bedrijfsleven) beantwoorden we al sinds het bestaan van de HKZ, vanaf 2008. Sinds december 2015 bezitten we dus ook de Plus-certificering. Met een score van honderd procent hebben we de audit als een erkenning voor ons handelen en streven naar kwaliteit ervaren.

De waardering van Plus-praktijk blijft twee jaar geldig. Slechts zeven procent van alle fysiotherapiepraktijken in Nederland kan aan de norm voldoen. Wij zijn in het Land van Cuijk de vierde praktijk die hiervoor in aanmerking komt. Belangrijk vind ik vooral de erkenning en de uitstraling die de praktijk heeft. Ik zie het als een soort Michelinster in de fysiotherapie. Mocht u nog vragen hebben, aarzel niet deze te stellen.



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

Ideeën verzilveren in een aantrekkende economie

De Nederlandse economie trekt aan. De groei- en koopkrachtcijfers worden de laatste tijd naar boven bijgesteld. Voor 2016 gaat het CBS uit van een toename van het Bruto Binnenlands Product van 2,4 procent. Mkb-ondernemers op zoek naar een zakelijke lening, zullen merken dat rond kapitaalverstrekking veel is veranderd. Het vertrouwde adres voor veel ondernemers is en blijft de bank. Nederlandse banken hebben 140 miljard euro aan krediet uitstaan bij het mkb, met de Rabobank als grootste kredietverstrekker. Maar Brussel en Den Haag leggen steeds strengere kapitaaleisen op. Hierdoor moeten banken selectiever zijn in hun kredietverlening.

Intussen is het aantal financieringsmogelijkheden enorm toegenomen. Naast crowdfunding zijn er vele andere mogelijkheden voor het aantrekken van vreemd vermogen. Zoals via kredietunies, private investeerders, participatiemaatschappijen, MKB-obligaties, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en stimuleringsregelingen van lokale, regionale, nationale en Europese overheden. Volop kansen voor ondernemers op zoek naar investeringsruimte, waarbij onze MKB-adviseurs graag de rol van financieel regisseur invullen. Ondernemers met een goed plan kunnen natuurlijk altijd bij onze bank aankloppen voor advies. Aan de hand van het plan en de ondernemingsbalans kijken we welke financiering het beste past. Dat kan een bancaire financiering zijn, maar ook een combinatie met financiering door partners of investeerders uit ons lokale netwerk. Wij zorgen voor een passende financieringsmix. Hierdoor kunnen mkb-ondernemers makkelijker hun ambities en plannen realiseren.

Een andere manier waarop wij in de regio actief ontwikkelingen en innovaties stimuleren is de InnovatiePrijs. Via financiële ondersteuning, relevante kennis en toegang tot ons partnernetwerk. Én door ondernemers een podium en publiciteit te bieden. Van kleinschalig idee tot complexe productontwikkeling, elke aanvraag is welkom. Lees op pagina 46 meer over de ervaringen van Jeroen Weijmans, winnaar 2015.



Mr. Ramon van Schijndel
Notaris

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

Nieuwe ontwikkelingen in de aansprakelijkheid van bestuurders

De kranten staan er vol mee: (oud-)bestuurders en (oud-) toezichthouders die aansprakelijk worden gesteld voor hun beleid. Denk maar eens aan de topman van die woningcorporatie met zijn Maserati van de zaak. Die man had het zelfs zó bont gemaakt dat hij werd veroordeeld tot tweeëneenhalf jaar gevangenisstraf. Is dan daarmee de kous af? Voor het strafrecht wel, civielrechtelijk kan er echter misschien nog wel wat worden gedaan, maar dan is enige haast geboden.

Bijvoorbeeld: de bestuurder van stichting X heeft er echt een grote puinhoop van gemaakt. Nadat hij vertrokken is, komt men hier achter en blijkt er schade ontstaan. Stichting X is een semi-publieke instelling (bijvoorbeeld een grote hbo-school) waardoor de staat het ontstane tekort van € 10.000.000 moet bijpassen. De staat (en daarmee dus wij allemaal) heeft een flinke schadepost.

Men wil vervolgens de bestuurder aanspreken, maar loopt dan tegen het volgende probleem aan: alleen de instelling zélf kan een schadevergoeding eisen. Die instelling heeft meestal echter aan de vertrekkende bestuurder décharge gegeven voor zijn beleid. Dit is een soort van ‘verlaat de gevangenis zonder betalen’-kaart. Het nieuwe bestuur verklaart in zo’n décharge dat zij de vertrekkend bestuurder niet meer zal aanspreken. Bij een nv of een bv zal de algemene vergadering van aandeelhouders een dergelijke décharge minder snel willen verlenen.

Nu kan zo’n décharge worden teruggedraaid, maar dat moet dan wel binnen één jaar gebeuren! Er komt vermoedelijk wetgeving met een langere termijn, hoewel nu nog niet bekend is welke termijn en wanneer. Hoe kan dit worden voorkomen? Zorg voor adequate controles binnen uw organisatie en verleen die décharge niet te snel. Wilt u hier meer over weten? Neem gerust contact met ons op! Kijk voor ons gratis spreekuur op onze website.

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.

2016, een bijzonder jaar

Als de voortekenen niet bedriegen wordt 2016 een belangrijk jaar voor de Businessclub JVC Cuijk. Een tiental reguliere activiteiten, die passen bij de traditie van Businessclub JVC Cuijk staat op de rol voor alle leden. Nieuw is de maandelijkse bijeenkomst voor de leden en de gasten van de Businessclub in de Sociëteitsruimte van de Schouwburg in Cuijk. In principe op iedere eerste vrijdag van de maand. Te beginnen op 1 april – en dat is geen grap! Voor het eerst ook staat een 'Ladies Only Night' op het programma.
Oh ja, en vooral niet te vergeten: de wens dat het eerste elftal van JVC Cuijk promoveert naar de Tweede Divisie, waardoor de club nog meer bijdraagt aan de landelijke uitstraling van het Land van Cuijk en de Noordelijke Maasvallei.





Reguliere activiteiten

Dinsdag 22 maart
De Weijer in Boxmeer

Donderdag 21 april
Ontbijtsessie

Zaterdag 7 mei
Ladies Only Night

Vrijdag 27 mei
Bedrijvenbezoek

Maandag 20 juni
Haringparty

Sociëteit (telkens van 16.00 tot 19.00 uur)
Vrijdag 1 april
Vrijdag 6 mei
Vrijdag 3 juni

De huidige leden van de Businessclub JVC Cuijk zijn:

1.2.b. – fitt
A & A bemiddeling
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
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
De Brabander Bestratingsmaterialen
De Gevelmeesters
De Persgroep Nederland
Den Brok Tegelzettersbedrijf
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
Golfbaan Landgoed 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
IBN
Infrascoop Grond-, Weg- en Waterbouw
ING Bank
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
Rühl Haegens Molenaar Accountants & Adviseurs
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
Top Beveiliging
Total Solutions Provider
Toyota Oostendorp
TV Land van Cuijk
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, Schuifwandkasten
Video4Commerce
VT Telecom
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

ONTDEK DE WERELD VAN KOFFIE

VAN TIENEN drankautomaten B.V. is sinds 1973 uitgegroeid tot een bedrijf waar u terecht kunt voor iedere gewenste koffieoplossing. Buiten ons grote assortiment A-merk apparatuur en A-merk producten, bieden wij nog veel meer!

SMAKEN VERSCHILLEN!

Koffie, Espresso, Latte Macchiato, Cappuccino, Café latte, Café au lait? Voor al deze koffievariaties is Van Tienen uw perfecte partner.
De mogelijkheden zijn eindeloos. Ontdek het op www.vantienen.nl of bel ons voor meer informatie: 085 - 20 20 720.









DE JUISTE MACHINE

De lekkerste koffie variaties worden gezet door de beste machines. Daarom heeft Van Tienen een eigen lijn machines opgezet om u de beste koffie ervaring te kunnen bieden.
Meer dan 40 jaar ervaring... Dat proef je!

10N espresso · Plaitiz · jura · RENEKA · WMF · VEROMATIC INTERNATIONAL · Simon Levelt · D·E · Nestlé PROFESSIONAL

Voederheil 6A Zeeland | T: 085 - 20 20 720 | WWW.VANTIENEN.NL

Van Tienen drankautomaten
voor een vers kopje koffie

Autobedrijf Thoonen

Gassel - Boxmeer

Al **ruim 55 jaar** uw vertrouwde partner in verkoop, onderhoud en service!



ŠKODA

Audi

PROFILE
CAR & TYRESERVICE

Autobedrijf Thoonen
Nieuweweg 15
5438 AB Gassel

T. 0486 - 490 950
E. info@autobedrijfthoonen.nl
I. www.autobedrijfthoonen.nl

Profile Car & Tyreservice
St. Anthonisweg 53
5831 AD Boxmeer

T. 0485 - 571 080
E. boxmeer@profile.nl