ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

OKT 2026



Het Vossenbos
'IK WIL ECHT IETS TASTBAARS NALATEN'

Nieuwe vaandeldragers
HANS GEURTS: NA VIJFTIG JAAR TWEEDE GENERATIE

Ondernemersprijs/Jong Talent
LEF, VISIE EN MAATSCHAPPELIJKE BETROKKENHEID

46


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


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


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

Voorwoord



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

Liftmee!

Afgelopen weekend zijn we met onze vaste vriendengroep een weekend weg geweest. Eindbestemming onbekend. Verzamelen op het Millse marktplein en in duo's al liftend naar de eindbestemming op basis van opdrachten. Jachtseizoen voor volwassenen, super lachen!
Meeliften op dezelfde koers van iemand met een ander doel, met InZaken doen we hetzelfde. Samen met al onze partners vormen we een ondernemersnetwerk waarin we kennis delen, kansen creëren, nieuwe mensen leren kennen, zichtbaar zijn en vooruit gaan. Samen maken we gebruik van ons online platform inzaken.nl, onze social-media-kanalen, tafelgesprekken, een-op-een sessies maar natuurlijk ook dit magazine. We delen onze kennis en verbinden elkaar voor goede zichtbaarheid en de juiste contacten in de regio. Voor een sterk ondernemersklimaat.
We jagen niet alleen op nieuwe klanten. Binnen ons netwerk vind je ook de juiste toeleveranciers, een gouden tip voor een specifieke vacature of contact met branchegenoten. Iedereen dezelfde koers… allemaal een eigen doel! Effectief en met succes!
Onze eindbestemming was Han-sur-Lesse in België. Met hulp van anderen en eigen organisatie kwam iedereen aan op de eindbestemming. Een topweekend met avontuur, nieuwe verhalen, aanstekelijk enthousiasme en ver bereik. Nu op dezelfde voet verder, zonder bubbels! Ook meeliften? Word ook onderdeel van ons netwerk.

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

OKTOBER 2026

10



HET VOSSENBOS
Tussen Sint-Hubert en Haps groeit een nieuw bos. Het Vossenbos. Begin dit jaar aangelegd op initiatief van Jannes Voss, algemeen directeur van Elpress.
"Wij nemen onze verantwoordelijkheid in duurzaamheid serieus."

19



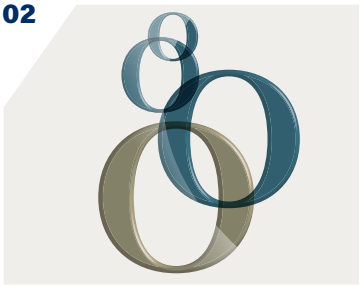
CYBERSECURITY
Cybersecurity raakt inmiddels vrijwel iedere onderneming. De Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg (Themawerkgroep Identiteit en Communicatie) bracht regionale vakspecialisten bijeen in een cybersecurity-kennistafel.

20



NIEUWE VAANDELDRAGERS
In een halve eeuw tijd heeft Hans Geurts nooit de publiciteit opgezocht. Geen advertentie werd geplaatst, of het moest in de carnavalskranten zijn. Het werk kwam niettemin zijn kant op. Nu gaat een nieuwe generatie het vaandel dragen.

02



ONDERNEMERSPRIJS
Lef, visie en maatschappelijke betrokkenheid. Zie de drie genomineerden voor de Ondernemersprijs: Bob Goossens, Eric Derks en Dirk Ebben. Daarnaast maken Rick van der Kroon, Joppe Bosmans en Sjors van Hal kans op de Jong Talent Award.

En verder...

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

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

Oplage: 6.000 exemplaren
Uitgever: Robert Hermens
Adres: Udensedijk 35, 5451 PK Mill
E-mail: info@inzaken.nl
Telefoon: 06-55 34 03 24

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

Deze editie is mede tot stand gekomen door: The Write House tekstproducties, Patrick Bongartz Fotografie, Inpladi – bureau voor idee en creatie en Uitgeverij InZaken.

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

©2026 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Uitgeverij InZaken.

Vergaderen in rust en comfort...

Even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!

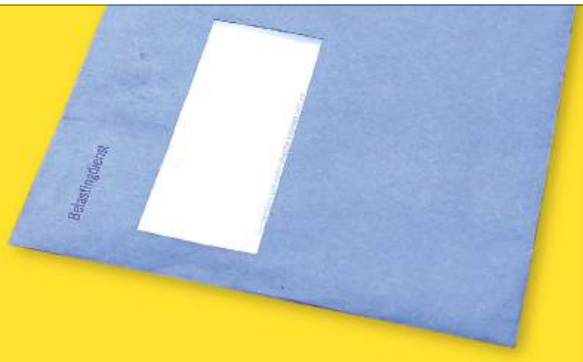


Voor een **vergadering, presentatie, teamuitje of een feestelijke gebeurtenis** hebben wij mooie ruimtes en alle benodigde faciliteiten. De landelijke inrichting zorgt meteen voor een gemoedelijke sfeer.

LANDGOED DE BARENDONK

www.barendonk.nl

Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

Geld besparen is leuker dan belasting besparen

het helende huis
Gezond werken

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

EINDELIJK KLACHTENVRIJ WERKEN ACHTER JOUW BUREAU!

Klaar om in beweging te komen?



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

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

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer en investeerder in AI en Web3-technologie

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

IK HEB EEN HAMER...

Wat gebeurt er als iedereen AI gebruikt? Worden we allemaal efficiënter? Volgens een schatting van consultancybedrijf EY kunnen negen van de tien bedrijven niet aantonen of hun AI-investering zich terugbetaalt.

Dit terwijl steeds meer mensen AI gebruiken, zowel zakelijk als privé. Van "Even een contractje door AI halen" tot "Welke van de wijnen op deze foto is het lekkerst bij mijn spaghetti carbonara?"

Helaas gebruiken de meeste mensen AI niet om tot betere vragen of inzichten te komen. Maar juist om zo snel mogelijk een antwoord te genereren en dat antwoord ook klakkeloos te accepteren.

Iedereen begint elkaars mail en verslagjes te beantwoorden met AI. Vaak gebruiken alle medewerkers binnen een bedrijf ook nog eens hetzelfde AI-model. Iedereen voelt zich productiever. Maar in werkelijkheid worden er steeds meer eenvormige antwoorden gegenereerd en neemt de efficiëntie niet toe.

Nog even en we laten onze AI-assistenten zonder onze tussenkomst met elkaar praten. Voor sommige werkzaamheden gaat dit vast gebeuren. Maar niet voor de dingen waar jij het verschil moet maken.

AI is een tool om beter te worden in je werk. AI is er niet om je werk te doen. Voorkom "Ik heb een hamer en alles is een spijker!"



Afbeelding gegenereerd met AI



Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl



ONDERNEMEN IN HET LAND VAN CUIJK? DE GEMEENTE HELPT U OP WEG

Als ondernemer krijgt u regelmatig te maken met vragen over vergunningen, vestiging, duurzaamheid, subsidies, uitbreiding van uw bedrijf of gemeentelijke regelgeving. Dan is het prettig om te weten waar u terecht kunt voor advies en ondersteuning.

De gemeente Land van Cuijk heeft speciaal voor ondernemers een overzichtelijke pagina ingericht met alle belangrijke contactgegevens en informatie. Hier vindt u onder meer welke medewerkers u kunt benaderen voor ondernemerszaken, economische ontwikkelingen, bedrijfshuisvesting en andere zakelijke vraagstukken. Ook is er informatie beschikbaar over ondersteuning voor startende ondernemers, ontwikkelingen op bedrijventerreinen en actuele economische thema's.
Of u nu een gevestigde ondernemer bent, een bedrijf wilt uitbreiden of plannen heeft om te starten: een goed contact met de gemeente kan veel tijd besparen en deuren openen naar nieuwe mogelijkheden.

Wilt u weten bij wie u met uw vraag terecht kunt? **Bekijk dan de ondernemerspagina van de gemeente Land van Cuijk via: www.gemeentelandvancuijk.nl/ondernemers**
Zo heeft u snel de juiste contactpersoon gevonden en kunt u zich richten op waar het uiteindelijk om draait: succesvol ondernemen.

30 JAAR CUBOX GEVIERD IN DEN BOSCH

Als grootste netwerkorganisatie van het Land van Cuijk kijkt CUBOX terug op een bijzondere jubileumdag. Ter gelegenheid van het 30-jarig bestaan reisden we op 1 oktober met zo'n 80 leden af naar Den Bosch voor een dag vol ontmoeting, verbinding en gezelligheid. Samen maakten we een uitgebreide stadswandeling door het historische centrum van de Brabantse hoofdstad. Vervolgens brachten we een bezoek aan het Bossche Bollen Museum. Natuurlijk bleef het niet alleen bij kijken: onder begeleiding gingen we zelf aan de slag met het maken van een echte Bossche Bol. De jubileum dag bood volop gelegenheid om elkaar beter te leren kennen, ervaringen uit te wisselen en stil te staan bij alles wat CUBOX de afgelopen dertig jaar heeft bereikt. We kijken terug op een geslaagde dag die perfect liet zien waar onze vereniging voor staat: ondernemers samenbrengen, inspireren en verbinden. Op naar de volgende 30 jaar!

CUBOX
BUSINESSPLATFORM



VISIT LAND VAN CUIJK: CAMPAGNE IN DUITSLAND

'So nah, so gut: Dein Ausflug ins Land van Cuijk' is het thema van de campagne die Visit Land van Cuijk afgelopen juni in de grensregio van Duitsland startte. Waar veel mensen uit het Land van Cuijk de weg naar Duitsland weten te vinden, wil het toeristisch-recreatieve platform met deze campagne inwoners van specifiek Kreis Kleve in Nordrhein-Westfalen verleiden om voor een dagtrip of (kort) verblijf naar het Land van Cuijk te komen.
'So nah, so gut' is een variant op de bekende Duitse uitdrukking *'So weit, so gut.'* Die uitdrukking wordt gebruikt als Duitsers willen vertellen dat alles goed en volgens plan verloopt. Door 'nah' in plaats van 'weit' te gebruiken wordt de korte afstand van de Duitse grensregio tot het Land van Cuijk benadrukt en zeg je dat het Land van Cuijk 'zo dichtbij en ook zo goed' is. Door het bovendien te combineren met 'Dein Ausflug ins Land van Cuijk' worden belangstellenden persoonlijk aangesproken en wordt duidelijk gemaakt dat het Land van Cuijk een bestemming voor een uitje of een weekendbezoek is.
Met de campagne wil Visit Land van Cuijk nog dit hele jaar de regio's naamsbekendheid over de grens vergroten, waarbij vooral de veelzijdigheid en nabijheid van het Land van Cuijk worden benadrukt. De campagne is ontwikkeld in samenwerking met een in Kleve gevestigd Duits mediabureau.
Dit jaar heeft Visit Land van Cuijk het beschikbare campagnebudget ingezet voor onder meer digitale advertorials op het goed bekeken online platform van NRZ (Neue Ruhr Zeitung). Daarnaast experimenteert men met digitale televisiereclame waarbij specifieke doelgroepen (in dit geval koppels tussen 35 tot 75 jaar en gezinnen die waarde hechten aan comfort, beleving en ontspanning – met name de recreatieve fietsliefhebbers) tijdens het zappen relevante reclames te zien krijgen.



KADIR'S OPENT GROOTSTE HALALBAKKERIJ VAN EUROPA IN CUIJK

Cuijk is sinds deze zomer de thuisbasis van wat mogelijk de grootste halalbakkerij van Europa wordt. Het snelgroeiende halalmerk Kadir's heeft de voormalige Swinkels Snackery & Bakery overgenomen en bouwt daarmee verder aan zijn ambitieuze groeiplannen. De fabriek heeft een productiecapaciteit van maar liefst 70 miljoen snacks per jaar.

Ondernemer Kadir Ahmed begon enkele jaren geleden met halal worstenbroodjes en andere snacks. Inmiddels liggen de producten van Kadir's in meer dan 1.000 supermarkten in Nederland en België. De fabriek in Cuijk beschikt over een speciale productielijn voor bladerdeegsnacks, waaronder saucijzenbroodjes en frikandelbroodjes. Dat laatste product is zelfs de absolute hardloper, met meer dan één miljoen verkochte stuks per jaar. Met de nieuwe vestiging haalt Kadir's een groot deel van de productie in eigen huis en ontstaan er bovendien extra werkgelegenheidskansen voor de regio. Ook voormalige medewerkers van Swinkels maken de overstap naar de nieuwe eigenaar. Voor Cuijk betekent de komst van Kadir's niet alleen een opvallende nieuwe voedingsmiddelenproducent, maar ook een onderneming met internationale ambities. Vanuit het Land van Cuijk wil het bedrijf doorgroeien naar nieuwe markten in Europa en daarbuiten.

RESTAURANT OVUM IN MICHELINGIDS

Het restaurant Ovum in Grave is opgenomen in de Michelin Gids. Om in de gids te komen moet een restaurant worden ontdekt én (anoniem) beoordeeld door onafhankelijke inspecteurs van Michelin. De inspecteurs geven hun mening over de kwaliteit van de ingrediënten, de beheersing van kooktechnieken en smaken, de persoonlijkheid van de chef zoals die tot uiting komt in het eten, de prijs-kwaliteitverhouding en de consistentie in de kwaliteit bij meerdere bezoeken. Meestal worden om de paar maanden nieuwe restaurants in de gids opgenomen. Ovum is blij met de erkenning: "Een prachtige erkenning waar we ontzettend trots op zijn. Dit hadden we nooit kunnen bereiken zonder de passie, toewijding en het vakmanschap van ons hele team." Ovum is een van de 211 ToerismePartners Land van Cuijk.

LAND VAN CUIJK
Dat voelt **gewoon goed**

NIEUWE WELKOMSTBORDEN LANGS DE SNELWEG

Langs de snelweg staan sinds september nieuwe welkomstborden die bezoekers en voorbijgangers welkom heten in het Land van Cuijk. De vertrouwde Groeterborden met het groene logo en de getekende Groeter hebben daarmee plaatsgemaakt voor een frisse uitstraling die past bij het nieuwe gebiedsmerk van de regio. De oude borden stonden sinds 2017 op drie locaties langs de snelweg: de Maasbrug bij Linden, nabij afrit Vierlingsbeek en bij het ziekenhuis in Beugen. Jarenlang vormden zij het visitekaartje van het Land van Cuijk voor iedereen die de regio binnenreed. Op dezelfde locaties zijn nu nieuwe welkomstborden geplaatst, voorzien van het nieuwe gebiedsmarketinglogo en de herkenbare uitstraling van het vernieuwde merk 'Land van Cuijk, dat voelt gewoon goed!' Daarmee sluiten de borden aan bij de vernieuwde identiteit van de regio en dragen ze bij aan een sterk en herkenbaar beeld van het Land van Cuijk.
Bij de realisatie van de nieuwe borden is gekozen voor een duurzame stalen constructie. Waar de eerdere borden nog op houten constructies stonden, biedt staal niet alleen extra veiligheid langs de snelweg, maar ook de mogelijkheid om de constructie in de toekomst opnieuw te gebruiken.



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

Jazeker stuurt brengt structuur, overzicht en beweging.

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

Zo ontstaat rust, eigenaarschap en beweging.

Mist uw organisatie richting?

jazeker stuurt

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



Jonkers Riooltechniek

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

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

SERVICE 24 UUR SERVICE

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

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

Koffieproaat



DE KOFFIEAUTOMAAT LIEGT NOOIT

Er zijn plekken waar de waarheid sneller boven tafel komt dan in de directiekamer. De koffieautomaat is er zo één. Daar verdwijnen functietitels, managementlagen en strategische agenda's. De directeur staat er naast de stagiair. Allebei wachtend op hetzelfde slappe bakje troost. Bij de koffieautomaat hoor je wat er écht speelt. Wie er vertrekt. Welke klant onmogelijk is. Waarom die ene vergadering nergens toe leidt. En vooral: welke beslissing er gisteren is genomen, maar vandaag alweer wordt teruggedraaid.

Het bijzondere is dat niemand daar officieel vergadert. Er is geen agenda, geen notulist en niemand vraagt om een actiepunt. Toch worden er soms in drie minuten betere beslissingen genomen dan in een overleg van anderhalf uur. Misschien moeten bedrijven daarom minder vergaderen en meer koffie drinken. Niet omdat koffie de oplossing is. Maar omdat mensen, zodra ze even weg zijn van hun bureau, weer gewoon mensen worden. En daar begint meestal het beste gesprek.

RANDY VAN TIENEN / www.nicikoffie.nl

ONTDEK HET GROOTSTE ONDERNEMERSNETWERK VAN HET LAND VAN CUIJK

Ben je ondernemer in het Land van Cuijk en benieuwd wat een sterk zakelijk netwerk voor jou kan betekenen? Dan is de ondernemersbijeenkomst van CUBOX op 25 november een mooie gelegenheid om kennis te maken met de grootste MKB-netwerkorganisatie van de regio.

Tijdens deze inspirerende eindejaarsbijeenkomst ontmoet je ondernemers uit uiteenlopende branches, geniet je van een verzorgd buffet en luister je naar een bijzondere gastspreker: **Eric Idema**, oprichter van EasyToys. Hij deelt zijn indrukwekkende ondernemersverhaal over groei, lef, innovatie en het bouwen van een succesvol internationaal bedrijf. Daarnaast staat er een verrassend programma op de agenda met een kijkje achter de schermen op lokatie. Uiteraard is er volop ruimte om te netwerken en nieuwe contacten te leggen. Of je nu startend ondernemer bent of al jarenlang actief bent in de regio: je bent van harte welkom.

Meld je aan en ontvang het complete programma van 17.00u tot 22.00u
Een ideale gelegenheid om CUBOX en de vele ondernemers binnen het netwerk te leren kennen. www.cubox.nl

EasyToys
IT'S PLAYTIME!

GOEI GEREI
STREEKPRODUCTEN
LAND VAN CUIJK

GEEF DIT JAAR EEN STUKJE LAND VAN CUIJK CADEAU

Ben je al bezig met het regelen van kerstpakketten voor je medewerkers of relaties? Kijk dan eens naar de mogelijkheden van Goei Gerei. Via dit initiatief kun je kerstpakketten samenstellen met heerlijke streekproducten van ondernemers en producenten uit het Land van Cuijk.

Met een pakket vol lokale producten geef je niet alleen een origineel en smaakvol cadeau, maar steun je ook ondernemers uit de regio. Van ambachtelijke lekkernijen tot verrassende cadeaucombinaties: er zijn verschillende mogelijkheden voor ieder budget.
Zo laat je zien dat je lokale ondernemers waardeert én geef je een kerstgeschenk met een echt regionaal verhaal. Een mooi gebaar voor je medewerkers, relaties én de lokale economie.

Elpress investeert in regio door nieuw stuk openbaar natuur aan te leggen

‘MET **HET VOSSENBOS** WIL IK **DUURZAAM-HEID** TASTBAAR MAKEN’



Tussen Sint-Hubert en Haps groeit een nieuw bos. Het Vossenbos. Begin dit jaar aangelegd op initiatief van Jannes Voss, algemeen directeur van Elpress. “Het was mijn eigen wens. Heel persoonlijk en misschien ook wel heel cliché. Toen we onze eerste zoon kregen, in coronatijd, kregen we een boekje over nalatenschap. Over wat wij te danken hebben aan onze voorouders. Dat heeft mij aan het denken gezet. Er is niets verhevens aan hoor, gewoon een droom die ontstond toen ik vader werd. Maar het past wél heel goed binnen de filosofie van Elpress. Wij nemen onze verantwoordelijkheid in duurzaamheid serieus; ik wilde dat graag verder doortrekken en echt iets tastbaars nalaten.”

Het Boxmeerse Elpress heeft een missie. Elpress bevordert industriële hygiëne, met als hoger doel de voedselveiligheid verhogen. Niet alleen in Nederland en omliggende landen, maar wereldwijd, via een uitgebreid netwerk van dealers en partners. De Boxmeerse onderneming is innovatief en toonaangevend: een aantal van Elpress’ producten wordt als de standaard beschouwd in de branche. Denk bijvoorbeeld aan hygiënesluizen, wasbakken, zolenreinigers, kratten- en palletwasmachines en (mobiele) schuim- en desinfectieinstallaties. Elpress, opgericht in 1976, bestaat dit jaar dus vijftig jaar; vader Martien Voss werkte er sinds 1986 en nam de onderneming in 2009 volledig over. Daarmee vestigde hij direct de aandacht op zich, want een jaar later won Voss sr. de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. In 2011 trad zoon Jannes toe, sinds 2019 algemeen directeur, zijn zus Mariëlle volgde in 2014. Zij is verantwoordelijk voor HRM.

Wat kan ík nalaten?

Jannes Voss zit vol ideeën, en in het kader van dit verhaal is een anekdote op z’n plaats. Ruim zes jaar geleden interviewden we hem in dit magazine. Eén ambitie hield hem destijds in het bijzonder bezig: “Daar waar er in de voedingsmiddelenindustrie – terecht – hoge eisen worden gesteld aan hygiëne, vind ik het onbegrijpelijk dat jij en ik zomaar een ziekenhuis in en uit kunnen lopen, met alle besmettingsrisico’s van dien. Het is mijn ambitie om bij elke ingang in elk ziekenhuis een hygiëneoplossing te plaatsen. Een machine waarmee je in ieder geval je handen desinfecteert. Waarom zijn er die nog niet?” Twee weken later brak de coronacrisis uit…

En nu zitten we weer tegenover elkaar. “Weet je wat het is?” stelt Jannes zichzelf de vraag. “Ik geniet heel erg van de natuur. Inmiddels heb ik twee zoons – de oudste is zes, de jongste drie – en dat doet iets met je. Ik ging me afvragen wat ik zou kunnen nalaten aan hun generatie. En ik dacht: een bos! Het jaar 2021 was amper begonnen toen ik ging rondbellen met de provincie. Er waren twee wensen die centraal stonden: het moest in de buurt zijn, zodat ik er zelf op elk moment naar toe kan, én het moest uiteindelijk ook openbaar worden, voor ‘algemeen nut.” De vraag werd uitgezet bij gemeenten en men vond een perceel aan de doorgaande weg van Sint-Hubert naar Haps, tussen minicamping De Keuterij en de rotonde.

‘Aanwinst voor onze natuur’

Er volgden ‘vijf ontzettend lastige jaren van bureaucratie’, aldus Jannes Voss. “Dat ligt niet aan de mensen, maar kennelijk aan het systeem. De medewerkers van Bosgroep Zuid-Nederland die me begelei-



Jannes Voss: "Het Vossenbos past binnen de filosofie van Elpress."





den, zijn echt heel kundig. Zij doen ook het beheer." De weilanden, zes hectare, nam Elpress van de provincie over. "Bosgroep Zuid-Nederland heeft bodemonderzoek gedaan, monsters genomen en een plan uitgebracht van 110 pagina's. Er zijn 22.000 bomen geplant, in februari en maart. Met de hand! Een deel overleeft het natuurlijk niet, maar dat is natuurlijke selectie. Het ligt er, ondanks de droogte van afgelopen zomer, verrassend goed bij. Met al die uiteenlopende soorten bomen wordt dit bos een aanwinst voor de natuur die we nu hebben in Nederland."

Voor Jannes Voss past zijn initiatief perfect bij de ambitie van zijn bedrijf. "We zijn ons bewust van onze verantwoordelijkheid om onze aarde goed achter te laten voor de generaties na ons. Los daarvan vinden we het gewoon ook interessant om te bezien hoe we water en stroom kunnen besparen. We hebben onlangs een vanadium-flow accu geplaatst. Ze zijn onbrandbaar en mogen ook inpandig gebruikt worden. In tegenstelling tot een lithiumbatterij mag je deze wél helemaal leegtrekken. Dat doen we 's nachts, want we koelen en verwarmen met aardwarmte. Van april tot en met oktober gebruiken we geen stroom. Ons gebouw heeft een triple A-energielabel, dus nagenoeg energieneutraal."

Méér dan een 'tegeltje wippen'

Hij beseft: "Het is makkelijk om dit te doen als je bedrijf goed draait, maar we dóen het dan ook. Duurzaamheid is soms simpelweg een tegeltje wippen. Dat vind ik óók top, want alles helpt. Maar of bijvoorbeeld een elektrische auto je als bedrijf 'duurzaam' maakt? Dat is een erg lastig vraagstuk. Het is een optelsom. Ik denk dat veel meer bedrijven echt iets tastbaars zouden kunnen doen. Ik heb weiland omgezet in bos. En ons landschap gaat toch veranderen, of we nu willen of niet."

Misschien wandelen er over tweehonderd jaar nog altijd mensen door het Vossenbos. Jannes Voss vindt het een inspirerende gedachte. "Het was gewoon een droom van een jonge vader en die is in vervulling gegaan. Ik voel me bevoorrecht dat ik dit kan doen. Tegen de tijd dat ik met pensioen ga, hoop ik daar met mijn kinderen en misschien wel kleinkinderen doorheen te kunnen lopen. Door een bos dat ik zelf aangelegd heb."

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

BLIK OP DE TOEKOMST...

Ik ben inmiddels in de gelukkige omstandigheid dat er na mij al twee generaties volgen. Helemaal top en we hebben het hartstikke leuk met vier kleinzoons. We hebben samen al ontelbare leuke herinneringen beleefd. Maar als ik naar de toekomst kijk, bekruipt ook mij de angst hoe het allemaal verder moet en waar we (nog) op kunnen vertrouwen. Ik ben geen doemdenker maar we zullen toch wel ff de koppe bij mekaar moeten steken om de zekerheden te behouden waar onze voorouders, en wij inmiddels ook al bijna vijftig jaar, aan gewerkt hebben.

Mijn moeder heeft mij geleerd dat we altijd de arme medemens moeten helpen. Ik kan me herinneren dat zij, je gelooft het niet, in de jaren zestig zilverpapier spaarde voor de arme kindjes in de missie. En als ik later in haar ogen een (te dure) fles wijn bestelde, kreeg ik altijd te horen dat dat niet hoefde en we dat geld beter aan de missie konden geven. Hier sta ik nog steeds achter, alleen lukt het mij niet altijd. Mijn moeder leeft niet meer. Maar ik zou nog wel graag aan haar willen vragen tot hoever we moeten gaan met het steunen van arme mensen.

Het zou goed zijn geweest als we mijn moeder toen de spiegel voor hadden gehouden en haar duidelijk gemaakt hadden dat als we dit ongelimiteerd zouden doen, we haar klein- en achterkleinkinderen uiteindelijk tekort zouden doen. Ik denk dat ze, na veel gesprekken, mij toch begrepen zou hebben en gewild zou hebben dat we aan de handrem zouden trekken.





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

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

Countus
daar reken je op

PREMIUM ONLINE

WEBSITE EN MARKETING MET MEETBAAR RESULTAAT



PREMIUMONLINE.NL

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

Mr. Rianne Hillenaar-Cöp

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



GREEN WORLD

De kunstplanten specialist

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

Adecco

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

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

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

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



Verkoop en verhuur van hedendaagse kunst
4000+ schilderijen en objecten



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



ART PARTNER
Kunst die bij je past

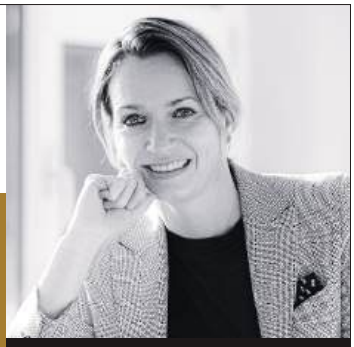
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



ARTZ / *financieel advies*

voor overzicht, zekerheid en rust

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



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

Lamers & Visser bouwmanagement & Bouwtechniek viert twee decennia

DERDE COMPAGNON VOEGT ZICH BIJ JUBILEREND BOUWBUREAU



Lamers & Visser, Bouwmanagement & Bouwtechniek, zorgt sinds 2006 voor optimale werk- en leefomgevingen. Het onafhankelijk ingenieursbureau voor projectmanagement, directievoering, schade-expertise, bouwkundige en constructieve advisering zorgt voor grip op bouwprocessen, zowel bij zakelijke als particuliere projecten. Nuchter, met een vleug humor, gedreven en multidisciplinair. Ambitieus en voortdurend werkend aan verdere kwaliteitsverbetering kijkt het bureau niet alleen naar de vraag van vandaag, maar ook naar morgen. Zo kunnen opdrachtgevers – met advies op zak – toekomstbestendige keuzes maken.

Het brede dienstenpakket bestrijkt het hele bouwproces, van initiatief tot en met realisatiefase. Het past bij de wens om opdrachtgevers een zo uitgebreid mogelijk begeleidingstraject mee te geven. Uitgaande van dit brede aanbod ‘vind je nergens een tweede bureau als het onze’, klinkt het uit de mond van de oprichters, Ton Lamers en Bas Visser, die twintig jaar geleden hun onderneming begonnen. De



Ton Lamers (l.) en Bas Visser (r.) openen de deur voor Danny Thoonen.

"De vraag verandert, wij gaan erin mee"

expertise van het bureau ligt nog altijd op het gebied van utiliteitsbouw, industriële bouw en woningbouw, zowel projectmatig als vrije sector. Al zijn de opdrachten in de regel substantieel groter dan in de beginjaren. En is binnen de opdrachten het aandeel van utiliteits- en industriële bouw vele malen groter geworden.
Ik had altijd gezegd dat ik vóór mijn vijftigste een eigen bureau zou starten. Welnu, ik had nog precies vier dagen over...", lacht Ton Lamers. In Bas Visser vond hij de perfecte partner om een onderneming mee te beginnen. De twee kregen het gelijk aan hun zijde. Het team van Lamers & Visser telt intussen twintig medewerkers, van wie negen dames. Alsof dat op zich al niet bijzonder is in een branche die toch overwegend als 'mannenwereld' te boek staat, is er nóg iets opmerkelijks: onder hen zijn drie architecten, twee constructeurs en twee BIM-modelleurs.

Alle disciplines in eigen huis

De periode van twintig jaar is voor het tweetal voorbij gevlogen, waarbij er de nodige zakelijke strubbelingen waren, die overigens voor in feite álle ondernemingen golden. Zo was er al snel na de oprichting de bankencrisis, in 2008, uitmondend in een wereldwijde recessie. Corona was een enorme spelbreker, zo'n zes jaar geleden, en tussendoor waren er de ingrijpende investeringen in bijvoorbeeld 3D-techniek. "Die leidden er trouwens al heel snel toe dat we in toenemende mate steeds meer leuke dingen mochten gaan doen", aldus Ton Lamers. "Ons bureau groeide op zeker moment naar twintig medewerkers, dit blijkt de juiste schaalgrootte voor ons. Alle disciplines zijn in eigen huis en we kunnen er ook de piekdrukten juist mee opvangen."
Bas Visser vult aan: "We waken ervoor ál te groot te worden; wij als directie zijn dan op zeker moment enkel nog aan het managen, en dat willen we niet. Zo konden we ook, zo'n tien jaar geleden, de ontwerptak binnen onze onderneming opzetten – iets dat we aanvankelijk nooit wilden. Maar toen de architectendiscipline erbij kwam, bleken we opeens veel grotere opdrachten aan te kunnen nemen: opdrachtgevers waarderen het complete pakket aan diensten en disciplines, met daarbij één vast aanspreekpunt. Dat heeft absoluut veel verschil gemaakt."

Compagnon: Danny Thoonen

Ton Lamers werd onlangs zeventig en gaat de aandelen over een periode van vijf jaar overdragen aan Danny Thoonen. Het komende lustrum zal het bureau dus geleid worden door drie compagnons; Ton Lamers zal voorlopig aanwezig blijven binnen de bedrijfsvoering én zijn eigen vakgebied.
Hij vindt het werk simpelweg te boeiend.
Hapsenaar Danny Thoonen kwam in 2017 als stagiair binnen bij het bureau in Sint-Agatha. Hij volgde de opleiding hbo Bouwkunde, richting Bouwtechniek, en kwam in 2018 in het bedrijf. Al snel kwam het besef dat hij op termijn een leidende kracht zou willen worden. Er werd ruim de tijd genomen om dat idee te laten rijpen, waarbij Danny zich verder bekwaamde via bijscholingen. "En niet alleen op de PlayStation 5", klinkt het gekscherend en tegelijk liefkozend. Alle drie lachen.

Uitgebalanceerde club

Per januari 2027 komt Danny Thoonen officieel als partner in de onderneming.
Bas Visser: "Onze werkwijze zal er heus niet door veranderen. We hebben deze opgebouwd volgens een inmiddels beproefde aanpak." Natuurlijk verandert een team in de loop der jaren, maar hij stelt nog nooit zo'n uitgebalanceerde club te hebben gehad als nu. "Het zijn bovendien mensen die allemaal iets voor elkaar over hebben."
Ton Lamers vult aan: "Het is ook niet zo dat wíj veranderen; het is de markt die verandert, de vraag die wijzigt, en wij gaan daar uiteraard in mee. Een voorbeeld is het flexibel omgaan met de overgang van 2D- naar 3D-modellering. Dat hebben opdrachtgevers gewaardeerd en het vergrootte onze portefeuille." Zo hebben we onlangs in samenwerking met een ander bureau een apart bedrijf opgericht voor kwaliteitsborging in de bouw: Kwaliteitsmeester. We hebben de kennis en mensen in huis om de kwaliteit op de bouw op een goede manier te controleren."

Bilbao

Het twintigjarig jubileum werd kortgeleden gevierd met een bezoek aan Bilbao, waar voor de club van zowel architecten, constructeurs als bouwfysici ontzettend veel moois te zien is. De stad herbergt onder meer het vermaarde Guggenheim Museum, een bouwkundig wonder op zich.

NLwerktaanwerk

ONDERSTEUNING BIJ ARBEIDSMARKTVRAGEN, MAAR DAN ANDERS...

We vertellen geen nieuws als we stellen dat de arbeidsmarkt onder druk staat. Krapte, verzuim, een nieuwe generatie met andere verwachtingen én de opkomst van AI – allemaal factoren die het vinden van de juiste medewerkers tot een loodzware taak kunnen maken. NLwerktaanwerk biedt werkgevers met bemensingsvraagstukken het broodnodige houvast. Hun aanpak? Luisteren, verbinden en praktisch gidsen naar oplossingen die echt werken. Wie als werkgever daarbij durft te kijken naar potentie in plaats van naar cv's, bouwt niet alleen aan personeel, maar ook aan toekomstwaarde.

NLwerktaanwerk is een project van Stichting Nederland Onderneemt Maatschappelijk!, opgericht door VNO-NCW en MKB-Nederland. De stichting ondersteunt werkgevers bij arbeidsmarktvraagstukken. "Wij zijn van niemand, en dat is juist goud", zegt regioregisseur Noordoost-Brabant Dimitri van der Hoeven. "Juist daardoor kunnen wij als onafhankelijke gids werkgevers helpen hun weg te vinden in een ingewikkeld speelveld van samenwerking, subsidies en regelgeving."



Niet aan de keukentafel…

De Gravenaar weet wat er speelt bij ondernemers. "Wat NLwerktaanwerk doet, is concreet en praktisch: werkgevers met vragen over bijvoorbeeld personeel, verzuim, skills of organisatieontwikkeling kunnen kosteloos sparren met een regioregisseur. We denken graag met je mee en geven je een zetje in de goede richting." Hij vervolgt: "We komen de 'vraag achter de vraag' van het ondernemen ophalen en bepalen aan de hand daarvan wie we in ons netwerk daarvoor kunnen opschakelen. Wij verwijzen naar publieke en private partners die al verder zijn in hun ontwikkelingen en beleid. Kijk, mkb'ers doen het geweldig binnen elk hun eigen vakgebieden, maar HR is niet hun core business. Heel begrijpelijk, en daarom zijn wij er. Want in deze krappe arbeidsmarkt kun je

"Durf te kijken naar potentie, in plaats van enkel naar cv's"

NLwerktAANwerk

niet aan de keukentafel in de avonduren op zoek gaan naar mensen."

'Van cv naar skills'

Het gaat daarbij volgens Dimitri van der Hoeven om twee essentiële vragen: hoe vind ik mensen én hoe behoud ik ze?



Gravenaar Dimitri van der Hoeven bij de jachthaven en het Bekaf-terrein, waar regelmatig festiviteiten plaatsvinden.

"We hebben zulke geweldige ondernemers in de regio, maar de vergrijzing slaat toe. Het zou zonde zijn wanneer – zodra zij de komende jaren gaan stoppen – al kun kennis en kunde verloren gaat, alleen maar omdat we nu niet de juiste nieuwe mensen richting die plekken 'ingevuld' kunnen krijgen."

"Partijen in onze branche schakelen sterk op de mismatch tussen vraag en aanbod. NLwerktaanwerk benadrukt daarbij goed na te denken over vaardigheden, over skills. Kennis is pas waardevol als het leidt tot ander gedrag op de werkvloer. Waar ondernemers beperkingen zien, zien wij vaak kansen. Door om te denken kun je ruimte creëren: bijvoorbeeld door te kijken naar talenten in plaats van taken, of door werk slimmer te organiseren met hulp van technologie."

De arbeidsmarkt is niet alleen krap, de arbeidsmarkt verandert sneller dan ooit. Generaties kijken anders naar werk, AI doet zijn intrede. Wie durft te kijken naar potentie in plaats van naar cv's, bouwt niet alleen aan personeel, maar aan toekomstwaarde. Dimitri van der Hoeven noemt een voorbeeld: "Zoek je een heftruckchauffeur, maar niemand heeft een certificaat? Helemaal niet erg, als de sollicitant oprechte interesse toont en ook andere vaardigheden 'meeneemt', dan komt dat rijbewijs er vanzelf wel. Wij vinden een 'skillspaspoort' daarom vaak veel beter dan welk diploma ook. Wij vinden dat werkgevers op zouden moeten schuiven 'van cv naar skills'."

Netwerkbijeenkomsten

De Noordoost-Brabantse regioregisseur werkt daarbij veel samen met zijn collega voor Noord-Limburg: Joost Hack. Want wat een jaar of vijf geleden begon als een tijdelijk project van drie maanden, is intussen uitgegroeid tot een landelijk netwerk van dertig regioregisseurs. Zij zien zichzelf nadrukkelijk niet als beleidsadviseurs, maar als doeners. "Wij gidsen werkgevers naar oplossingen die bij hen passen. Een werkgever belt ons bijvoorbeeld omdat het lastig is om goed personeel te vinden. Dan kijken wij mee: waar zit het probleem precies? Welke regelingen of samenwerkingen kunnen helpen? Soms is het vooral een kwestie van anders kijken."

"Veel werkgevers weten niet welke hulp er al beschikbaar is en hebben ook geen contact met publieke partijen zoals gemeenten en Werkgeversservicepunten. Er ligt veel ondersteuning binnen handbereik. Het is ons werk om die drempel weg te nemen en die werelden te verbinden. De werkgevers zélf hebben moed nodig om het anders te doen."

Dat probeert NLwerktaanwerk te stimuleren met onder meer netwerkbijeenkomsten, fysiek en online. "En ook die dan we 'anders'. Geen spreker met een lang verhaal, maar liefst iets in spelvorm en in groepjes. Zo laten we ondernemers ervaringen delen over uiteenlopende thema's, maar altijd in relatie tot arbeid. Werkgevers leren het meest van elkaar. Wij zorgen dat dat gesprek op gang komt: praktisch, persoonlijk en zonder beleidstaal. We werken ook nauw samen met werkgeversverenigingen en commerciële partijen zoals intermediairs of uitzendbureaus, of met UWV en vakbonden. Bijvoorbeeld bij gedwongen ontslagen. Daarbij zijn wij het cement tussen al die partijen. We doen geen uitvoering, maar zorgen dat werkgevers bij de juiste specialisten uitkomen."

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

WAT ZIT ER IN JOUW RUGZAK?

Het schooljaar is weer begonnen. Kinderen komen met hun rugzak naar school. Aan de buitenkant zie je weinig verschil. De ene rugzak is blauw, de andere roze. Maar wat erin zit, zie je niet. Voor het ene kind zit de rugzak vol liefde, veiligheid en vertrouwen. Voor een ander met zorgen, verdriet, armoede, ruzie thuis, angst of verantwoordelijkheden die veel te groot zijn voor kleine schouders.

En daar denk ik wel eens aan als ik kinderen een klas binnen zie komen. We vragen van ieder kind om te luisteren, te leren, te rekenen, te lezen en mee te doen. Maar wat als je hoofd ondertussen heel ergens anders is? Natuurlijk zijn lezen, schrijven en rekenen belangrijk. Ze geven kinderen kansen. Maar goed kunnen rekenen helpt je niet vanzelf om met tegenslag om te gaan. En kunnen lezen betekent niet automatisch dat je weet hoe je hulp vraagt, keuzes maakt of vertrouwen houdt in je toekomst.

Daar zie ik een mooie kans voor onderwijs en jeugdhulp: tijd nemen om samen te kijken wat er allemaal in de rugzak zit, te zien wat een kind meedraagt en te ontdekken wat het nodig heeft. Deze kinderen zijn onze toekomst. Investeren in hen is investeren in ons allemaal.

We kunnen hun rugzak niet leegmaken. Maar we kunnen kinderen wel helpen hem te dragen, hun eigen kracht te ontdekken en te ervaren dat hun verleden niet hun bestemming is. Ieder kind verdient de kans om eigen keuzes te maken en een toekomst op te bouwen waarin het mee kan doen, van betekenis is en gelukkig kan zijn.







INDUSTRIËLE KRING
Land van Cuijk en Noord-Limburg

Industriële Kring

CYBERSECURITY-KENNISTAFEL BRENGT VAKSPECIALISTEN UIT REGIO SAMEN

Cybersecurity raakt inmiddels vrijwel iedere onderneming. Van phishing en ransomware tot nieuwe wetgeving, leveranciersrisico's en de beveiliging van medewerkers en systemen. Toch zitten veel bedrijven afzonderlijk met precies dezelfde vragen. Vanuit die constatering ontstond binnen de Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg (Themawerkgroep Identiteit en Communicatie) het idee om vakspecialisten uit de regio bij elkaar te brengen in een cybersecurity-kennistafel.

De gedachte erachter is eenvoudig: binnen bedrijven is veel kennis aanwezig, maar die blijft vaak binnen de muren van de eigen organisatie. Tegelijkertijd lopen IT- en securityverantwoordelijken bij verschillende bedrijven tegen vergelijkbare problemen aan. Waarom afzonderlijk het wiel opnieuw uitvinden als je ook van elkaars ervaringen kunt leren?

Praktijkkennis delen

Er bleek onder de leden van de IK behoefte aan samenwerken. Geen algemene presentatie over wat cybersecurity is, maar juist een gesprek tussen de mensen die er binnen organisaties dagelijks mee bezig zijn. Daarom werden vakspecialisten uit verschillende bedrijven bij elkaar gebracht. Het was indrukwekkend om te zien hoeveel kennis er in onze eigen regio is. Aan tafel zaten onder meer IT-managers, Information Security Officers, CISO's, security- en complianceverantwoordelijken en cybersecurityadviseurs.

Die verschillende achtergronden maken de gesprekken juist interessant. Een groot productiebedrijf heeft andere systemen en risico's dan een kleinere organisatie, maar veel vraagstukken blijken in de praktijk hetzelfde. Hoe zorg je bijvoorbeeld voor voldoende bewustwording onder medewerkers en welke beveiligingsmaatregelen krijgen prioriteit?

Van elkaar leren

De kennistafel is nadrukkelijk geen traditioneel seminar waarbij één deskundige vertelt hoe het moet. Het uitgangspunt is juist dat kennis uit de groep zelf komt. Deelnemers brengen praktijkvoorbeelden, vragen en ervaringen mee. Wat werkt goed binnen de eigen organisatie? Waar liep men tegenaan en welke aanpak kan voor een ander bedrijf juist interessant zijn? Daarbij is openheid en vertrouwelijkheid belangrijk. Cybersecurity gaat immers regelmatig over kwetsbaarheden, incidenten en zaken die niet helemaal volgens plan zijn verlopen. Juist door ook die ervaringen met elkaar te delen, ontstaat waardevolle praktische kennis.

Kennis uit de regio benutten

De cybersecurity-kennistafel past daarmee goed bij de manier waarop de Industriële Kring ondernemers in de regio met elkaar wil verbinden. Want veel specialistische kennis hoeft niet van buiten de regio gehaald te worden. Die zit vaak al bij bedrijven om de hoek. Door vakspecialisten een aantal keer per jaar bij elkaar te brengen, ontstaat een netwerk waarin deelnemers elkaar weten te vinden, ervaringen kunnen uitwisselen en gezamenlijk kunnen inspelen op nieuwe ontwikkelingen.

Cybersecurity verandert voortdurend. De problemen van vandaag zijn niet noodzakelijk dezelfde als die van morgen. Juist daarom is het waardevol als de mensen die er dagelijks mee bezig zijn elkaar kennen. Samen weet je immers méér.

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

Hans Geurts Cuijk krijgt na vijftig jaar opvolging

'HET VAANDEL NAAR **DE NIEUWE GENERATIE**, EN ZO MOET HET GAAN'



In een halve eeuw tijd heeft Hans Geurts nooit de publiciteit opgezocht. Geen advertentie werd geplaatst, of het moest in de carnavalskranten zijn. Het werk kwam niettemin zijn kant op. Maar nu de nieuwe generatie de fakkel gaat overnemen, vindt hij dat de hele wereld het mag weten. Het Katwijkse metaalbewerkingsbedrijf heeft de voorbije decennia hard- ware- en softwarematig fors geïnvesteerd in nieuwe technieken. Het heeft geleid tot groei – ook in nieuwe disciplines – en een bijbehorende, bredere orderportefeuille. Hans Geurts, een even bescheiden als bevlogen vakman, kan 'zijn' onderneming met een gerust hart achterlaten. Metaal- bewerkingsbedrijf Hans Geurts Cuijk omarmt de toekomst.

Hans Geurts (70) is opgeleid in construc- tiebankwerk en machinebouw, zoals dat indertijd heette. Zijn praktische opleiding genoot hij bij zijn vader in diens Boxmeerse smederij, in de eerste helft van de jaren zeventig. "Daar zaten we nog volop in de nijverheid: handenarbeid en techniek, met gereedschap en machines. Klanten kwamen van 'rond de kerk': boertjes, aan- nemers, maar verder ging het nog niet. Vanaf mijn achttiende kwam ik in aan- raking met de industrie. Toen merkte ik: hier worden volumes gemaakt, dit is zó reusachtig, hiér zit pas echt werk in."

Godfather

"In 1977, op mijn eenentwintigste, heb ik mijn papieren gehaald en kon ik mijn eigen onderneming beginnen. Toen nog vanuit Boxmeer. Vanuit de smederij begonnen we met het leveren van con- structiewerk. Al snel werden onze diensten uitgebreid met het onderhouden van industriële productiesystemen. De eerste medewerker kwam in dienst. Hij is er nog altijd. Rond 1988 kocht ik het huidige pand in Katwijk. Mijn vader adviseerde vanuit Boxmeer, hij was echt mijn *godfather*, zoals ik nu weer voor mijn jongens ben. Ik was jong, werkte ook op zondag- ochtenden. Als je dat jaren volhoudt, krijg je toch een zekere voorsprong."

"In 1989 viel de Muur, en kwamen er fan- tastische machines hier naartoe, die daar werden gesaneerd. In korte tijd had ik het machinepark dat ik wilde en groeiden we flink. Rond de millenniumwisseling had ik 29 mensen in dienst. Het werk kon niet op. Ik kocht een kavel aan de Lange Oijen, nog in guldens, en zette daar een hal op. En toen was daar 11 september 2001. Opeens viel alles stil, we halveerden in medewerkers. Dat trok weer vrij snel bij, maar het was niettemin een span- nende tijd."

Nieuwe inzichten

Rond 2015 arriveerden de zonen Tom en Koen in de onderneming. Zij brachten nieuwe inzichten, Tom aan de voorkant van het bedrijf, Koen vanuit de werkvloer. Ook via de ROC's kwamen goede jonge krachten binnen. Door de voortschrijdende mechanisatie en automatisering groeide de productiemogelijkheden. Dingen die voorheen tijdrovend waren, konden opeens in soms luttele seconden gedaan worden. Tom Geurts: "Daarbij hebben we kundige toeleveranciers, dus we gaan hier niet het wiel zelf uit zitten vinden. We wer- ken geweldig samen met collega's in de buurt. Dat is altijd beter dan elkaar tegen te werken."

Intussen was er, in 2012, een pand bijge- komen aan de Havenlaan, luttele honder- den meters verderop. Hans Geurts: "Dat was precies wat we nodig hadden voor onder meer assemblage. We zitten nu dus op drie plekken. Ik vind dat je de verschil- lende bedrijfsonderdelen fysiek best mag scheiden. Technische hygiëne noemen wij dat. Toch gaan we in de naaste toekomst



Hans, Koen en Tom Geurts (v.l.n.r.): twee generaties, één doel.

mogelijk naar één nieuwe locatie toe. Dat is de wens van mijn zonen."

Veelzijdig specialistisch

Hans Geurts Cuijk is uitgegroeid tot een veelzijdige specialistische speler op de industriële markt. De veertien medewerkers houden zich met uiteenlopend werk bezig. Zoals engineering, met als specialisatie het ontwerpen van technische onderdelen, halffabrikaten en constructies. Ook technische tekeningen levert de Katwijkse onderneming. Lasersnijden is een snelle en makkelijke manier om bij plaatbewerking een vorm of gatenpatroon uit te snijden. CNC-gestuurd zetten, kanten en walsen van platen levert gezette profielen, halffabrikaten en specials op.
Op constructievlak levert men: staalconstructies, lateien, bordessen, trappen, balustrades, laswerk en stalen meubelen voor de zakelijke markt. Ook oppervlaktebehandelingen, zoals poedercoaten, stralen, lakken en galvaniseren kunnen worden verzorgd. Draaien, frezen, boren, kotteren en tappen worden met CNC-technieken uitgevoerd. Enkelstuks, onderdelen of kleine series.
Een laatste onderdeel beslaat service en reparatie. Daar waar Hans Geurts met even innovatieve als ooit eenvoudige oplossingen in vijftig jaar tijd al heel veel bedrijven waarbij het industriële productie- of transportsysteem stilviel, uit de brand heeft geholpen. Denk aan de papierverwerkende industrie, energiecentrales, verpakkingsindustrie, bouwstofwinning, voedselindustrie, non-woven- en wegenbouw en de machine- en apparatenbouw.

Totaaloplosser

Tom Geurts bevestigt: "We zijn steeds meer totaaloplosser geworden. In snij- en kantwerk doen we inmiddels 80 procent voor derden en 20 procent voor onszelf. Ooit was dat andersom. Nu zijn we toeleverancier aan het worden, gewoon omdat we de capaciteit er inmiddels voor hebben. Misschien kunnen we nog groeien in het aantal disciplines. In automatisering (softwarematig) is ook nog veel te halen. En ook door onze geautomatiseerde calculatie zullen er beslist meer orders onze kant op vallen. Daar zijn we van overtuigd."

Hans Geurts, in 2022 koning bij het Lindense gilde, draagt deze maand het vaandel van zijn onderneming over aan de nieuwe generatie. En dan komt er meer tijd voor nóg een hobby: sportduiken...



Ook voor Marel is de netcongestie een uitdaging; Voltact gaat de onderneming daarin adviseren en begeleiden, links Gijs Slijpen, rechts Jeroen Rosengarten.

Voltact

NETCONGESTIE? UW AANSLUITING **KAN MEER DAN** U DENKT!

voltact

Netcongestie kost Nederland naar schatting zo'n veertig miljard euro per jaar. Maar wat kost het uw bedrijf? Voltact, een energietechnologiebedrijf uit Wanroij, geeft daar antwoord op. Met de WattMaster meet en stuurt Voltact het energieverbruik van bedrijven binnen de bestaande netaansluiting. 'Eerst optimaliseren, meten en beschermen, daarna pas investeren', is het motto. Geen onnodig dure batterij. Geen wachtlijst van twee jaar voor een zwaardere aansluiting. Voltact haalt meer uit wat bedrijven al hebben en begeleidt de verdere verduurzaming. Want verduurzaming wacht niet op het net.

Verduurzaming mag niet vastlopen op een vol elektriciteitsnet, vinden Jeroen Rosengarten en Gijs Slijpen van Voltact. Zij bewijzen dat het anders kan, door te starten met optimalisatie van het bestaande energiesysteem van opdrachtgevers.
"Onze achtergrond ligt in productontwikkeling van industriële automatiseringsoplossingen. Die kennis in hard- en softwareontwikkeling zetten wij nu in om netcongestie op te lossen", vertellen Jeroen Rosengarten, CEO, en Gijs Slijpen, CTO. Samen met Ben Vermeeren en Edwin Droog zijn zij de oprichters van Voltact.

Het gaat om méér dan de energieprijs

Gijs Slijpen en Jeroen Rosengarten kennen elkaar van een vorige werkgever.
"In 2024 zijn we bij elkaar gaan zitten, vanuit de gedachte dat bedrijven worstelen met de alom bekende netwerkproblematiek", aldus Jeroen Rosengarten
Gijs Slijpen vervolgt: "Dat begon in de regel met het 'maar niet terug te hoeven leveren.' Zo kreeg ik het verzoek iets te maken waarbij je de omvormer uit kunt zetten om zonnepanelen af te schakelen zodra de prijs negatief is. Dat was het prille begin, maar inmiddels merk je dat de problemen op een heel ander vlak liggen dan de energieprijs alléén. Veel groter en actueler is het probleem van netcongestie. Landelijk zijn en gaan hele regio's op slot, waardoor je geen grotere aansluiting kan krijgen. Het betekent het simpelweg niet uit kunnen voeren van je bedrijfsactiviteiten én je verduurzamingsstrategie. Want dat laatste bestaat voor negentig procent uit elektrificatie. En dat is nou net wat het stroomnet niet aankan."

Verduurzaming loopt vast

Jeroen Rosengarten vervolgt: "Bedrijven willen wel, maar kunnen niet verduurzamen. Een voorbeeld: je moet laadpalen plaatsen, passend bij de capaciteit van je wagenpark, maar je krijgt geen ruimte voor laadinfrastructuur. Je hebt geïnvesteerd in zonnepanelen, maar de netbeheerder blokkeert of beperkt teruglevering. En de volgende horde is dat je van het gas af moet, maar je komt erachter dat er geen ruimte op het net is. Maar ook als je wilt uitbreiden. Wachttijden vanuit de netbeheerder lopen uiteen van twee tot zeven jaar..."

"Door onzekerheid stagneert de verduurzaming"

"De verduurzaming loopt op deze manier vast. Warmtepomp, laadpalen, zonnepanelen: het volle net blokkeert uitvoering. En wat te denken van een eventuele overschrijding van je Gecontracteerd Transport Vermogen (GTV), dat wat je van je netaansluiting mag afnemen en/of terugleveren? Met boetes of zelfs afsluiting als gevolg? Veel bedrijven zijn verrast door de problemen en worden overspoeld met opties. Moet ik een dure batterij of zonnepanelen plaatsen? Aansluiten bij een energiehub? Zijn er nog subsidies? Ze zien door de bomen het bos niet meer en vallen dan juist stil. Met een gigantische impact op je bedrijfsvoering."

Overload

In feite ervaart de ondernemer een tweeledige overload: niet alleen het elektriciteitsnet is overbelast, ook met – al dan niet goed bedoelde – informatie wordt de ondernemer gebombardeerd. Dat is waar Voltact, dat landelijk werkt, in beeld komt.
Gijs Slijpen: "Hoe doen wij het? Wij vinden dat je eerst moet optimaliseren, meten en beschermen, en daarna bewust moet investeren en installeren. Wij doen dat voor je, op basis van data, niet op een belofte."
"Vanaf het eerste moment gaan wij je probleem met je GTV oplossen, zodat je niet meer over je contractwaarden heen gaat. Als we genoeg data hebben verzameld ná optimalisatie, kunnen we verder gaan adviseren over je 'restprobleem.' Een voorbeeld: je gaat niet meer over je GTV heen, maar je laadt bijvoorbeeld te weinig of niet snel genoeg. Dan heb je nog steeds een batterij nodig, maar niet zo groot als aanvankelijk gedacht. Of je accepteert de langere laadtijd. Dat zijn forse besparingen in eventuele investeringen met lange levertijden. En dáár hikt nu iedereen tegenaan."

In drie minuten inzicht

"Bij Voltact krijg je advies dat aansluit bij je daadwerkelijke bedrijfsomstandigheden. En we blijven in het vervolgtraject ook meedenken in verduurzamen. Met onze scan heb je in drie minuten inzicht in je probleem. Binnen een dag kan een eventuele installatie besteld zijn en binnen twee weken geïnstalleerd. Wij sturen de applicaties systemisch aan en van daaruit kun je vervolgstappen maken. Het is géén AI-oplossing", benadrukt Jeroen Rosengarten. "We hebben een eigen energiemanagementsysteem ontwikkeld dat volledig in eigen land wordt geproduceerd. Alles draait lokaal, data is van en blijft bij de klant, er zit niets in de cloud. Versleuteling van de data gebeurt op het apparaat zelf."
Gijs Slijpen vervolgt: "De applicatie is simpel in gebruik, en met een dashboard dat inzicht geeft en periodieke rapportages genereert. Je kunt eenvoudig overstappen tussen energieleveranciers. Het werkt voor ál onze opdrachtgevers; zij hoeven niets te doen, het systeem doet dat. Zo benaderen we netcongestie en lossen we het op. Want je aansluiting kan meer dan je denkt!"



BRIGIT RAAFS
INTERIM HR-ADVIES & COACHING



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

info@brigitraafs.nl
T 06 55878670

www.brigitraafs.nl

wout ICT ANYTIME

ICT voor ZZP en MKB

Reparatie · Verkoop · Cloud · Websites

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

WWW.WOUTICT.NL

Adviseert.
Produceert.
Monteert.

Aben RECLAME

abenreclame.nl

Welkom bij CASTRA AD HOC



Wij bieden vergaderfaciliteiten en werkplekken in een huiselijke sfeer.

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

Castra AD HOC

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

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

Een frisse kijk op uw Digitalisering

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

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

www.vanrens.nl

Column



MARCO GOMMERS
Eigenaar

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

WAAROM KIEST U VOOR EEN AIRCOSYSTEEM?

De één wil tijdens warme zomernachten heerlijk koel slapen, terwijl de ander juist op zoek is naar een energiezuinige manier om de woning te verwarmen. Weer een ander vindt vooral comfort belangrijk. De redenen om voor een aircosysteem te kiezen zijn de afgelopen jaren flink veranderd. Waar een airco vroeger vooral werd gezien als luxe voor warme zomerdagen, kijken we tegenwoordig veel breder naar de mogelijkheden. Moderne aircosystemen kunnen namelijk zowel koelen als verwarmen en bieden daarmee het hele jaar door comfort.
Voor veel mensen begint de keuze in de slaapkamer. Een aangename temperatuur tijdens warme nachten zorgt voor meer comfort en kan bijdragen aan een betere nachtrust. Anderen kiezen voor de woonkamer of werkkamer, waar een prettig binnenklimaat het verschil maakt.
Ook energiebesparing speelt een steeds grotere rol. Met een aircosysteem kunt u gericht een ruimte verwarmen, zonder dat de volledige woning hoeft te worden verwarmd. Vooral in het voor- en najaar kan dit interessant zijn. Heeft u zonnepanelen? Dan kunt u de zelf opgewekte elektriciteit gebruiken voor het verwarmen of koelen van uw woning.
Ook voor bedrijven biedt een aircosysteem voordelen. Een aangenaam binnenklimaat zorgt voor comfort voor medewerkers, klanten en bezoekers. Daarnaast kunnen verschillende ruimtes afzonderlijk worden verwarmd of gekoeld, waardoor energie gericht kan worden ingezet.
De techniek staat bovendien niet stil. Moderne systemen zijn stil, energiezuinig en eenvoudig te bedienen. Een airco is daardoor steeds meer een vanzelfsprekend onderdeel van een comfortabel huis of bedrijf.
Bij Opti-Cool merken we dat er niet één reden is om voor een aircosysteem te kiezen. Het gaat vaak om een combinatie van comfort, koelen, verwarmen, energiebesparing en gebruiksgemak. Daarom kijken wij niet alleen naar waar een airco moet komen, maar vooral naar waarom u een airco wilt. Samen bekijken we uw wensen en welke oplossing het beste bij uw woning of bedrijf past.
Een airco is allang niet meer alleen voor de zomer. Het is comfort, het hele jaar door.



[info voor ondernemers }

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

Haven Cuijk maakt zich klaar voor de toekomst

Haven Cuijk is een van de zes bedrijventerreinen die aansluiten bij Grote Oogst, het programma waarin de provincie Noord-Brabant, gemeenten en bedrijfsleven samenwerken aan de verduurzaming van bedrijventerreinen. De komende jaren wordt samen gewerkt aan een terrein dat klaar is voor de toekomst. Wethouder Duurzaamheid Mike van Diemen is sinds kort verantwoordelijk voor deze portefeuille en kijkt ernaar uit om de komende periode kennis te maken met de betrokken partijen.

Op de Brabantse bedrijventerreinen komen veel van de grote opgaven van deze tijd samen: de energietransitie, netcongestie, klimaatverandering, circulariteit en de vraag hoe een aantrekkelijke werkomgeving kan worden gecreëerd. Grote Oogst is opgezet om juist daar gezamenlijk stappen in te zetten. Haven Cuijk sluit nu aan bij deze aanpak.

Bedrijventerrein Haven Cuijk

Haven Cuijk is een groot en divers bedrijventerrein, met ruim 46 bedrijven die actief zijn in onder meer industrie, logistiek, handel en energie. Daarmee is het terrein van grote betekenis voor de regionale economie. Tegelijkertijd brengt die diversiteit een flinke verduurzamingsopgave met zich mee. Alleen al het energiegebruik is aanzienlijk, terwijl de netcongestie de mogelijkheden om verder te elektrificeren beperkt.

Juist daarom wordt binnen Grote Oogst gekeken naar oplossingen die bedrijven gezamenlijk kunnen oppakken. Denk aan het uitwisselen van energie, het beter benutten van restwarmte en het slimmer inzetten van lokale energieopwekking. De komende periode wordt onderzocht welke mogelijkheden er zijn om verbindingen verder uit te bouwen.

De verduurzamingsopgave gaat bovendien verder dan energie. Grote Oogst richt zich op drie samenhangende thema's: energie, klimaatadaptatie en circulariteit. Zo heeft Haven Cuijk te maken met toenemende wateroverlast bij hevige buien. Door ruimte te maken voor groen en water kunnen overlast en hittestress worden beperkt en kan de biodiversiteit worden versterkt. Tegelijkertijd draagt een groenere omgeving bij aan een aantrekkelijker werklandschap.

Ook op het gebied van circulariteit liggen kansen. Op een bedrijventerrein waar zoveel verschillende bedrijven en bedrijfsprocessen samenkomen, kunnen interessante verbindingen ontstaan. Reststromen van het ene bedrijf kunnen mogelijk grondstoffen zijn voor een ander. Hetzelfde geldt voor energie en warmte. Door meer naar het terrein als geheel te kijken, kunnen mogelijkheden zichtbaar worden die voor individuele bedrijven minder snel in beeld komen.

Daarbij wordt binnen Grote Oogst nadrukkelijk breder gekeken dan alleen naar bedrijfsprocessen. Mobiliteit, groen, water en de inrichting van de openbare en private ruimte hangen met elkaar samen. Een duurzame en aantrekkelijke werkomgeving draagt bovendien bij aan het welzijn van de mensen die dagelijks op Haven Cuijk werken.

Rol gemeente Land van Cuijk

De gemeente Land van Cuijk heeft hierin een belangrijke, maar vooral faciliterende en verbindende rol. De kracht van Grote Oogst ligt in de samenwerking tussen ondernemers, de bedrijventerreinvereniging, provincie Noord-Brabant en de gemeente. De gemeente kan kennis beschikbaar maken en partijen bij elkaar brengen.



Daarbij kan worden voortgebouwd op bestaande samenwerkingen. Via de Green Deal wordt al met ondernemers gewerkt aan de verduurzaming van bedrijventerreinen. Ook het Keurmerk Veilig Ondernemen laat zien dat er op Haven Cuijk een samenwerkingsstructuur bestaat tussen ondernemers en publieke partners. Vanuit de gemeentelijke Energievisie wordt daarnaast gekeken naar collectieve oplossingen, zoals energie-uitwisseling en energiehubs.

Duurzame samenwerking

Wethouder Mike van Diemen is als nieuwe portefeuillehouder nog maar kort bij het dossier betrokken: “We zien allemaal dat bedrijventerreinen duurzamer en groener ingericht kunnen worden om beter toekomstbestendig te zijn. Daar wordt al hard aan gewerkt en er gebeurt al veel bij de ondernemers die bij dit project betrokken zijn. Ik kijk er naar uit om de komende tijd kennis te maken met iedereen die bij dit project betrokken is en ik ben benieuwd naar hun ervaringen, ideeën en ambities. Vanuit daar gaan we samen kijken naar waar we elkaar kunnen versterken.”

De ambitie binnen Grote Oogst is duidelijk: Haven Cuijk ontwikkelen tot een toekomstbestendig, duurzaam en aantrekkelijk bedrijventerrein. Daarbij wordt onder meer gestreefd naar een vermindering van het energieverbruik met 15 procent. Maar minstens zo belangrijk is dat bedrijven inzicht krijgen in hun mogelijkheden en elkaar beter weten te vinden.

Voor wethouder van Diemen ligt daar de komende periode dan ook een belangrijke eerste stap: “Dit is nadrukkelijk een gezamenlijke opgave. De gemeente faciliteert en verbindt en samen met ondernemers realiseren we uiteindelijk de veranderingen.”

Kijk voor meer informatie ook op landvancuijk.nl

Jos van Kempen kiest voor langetermijnaanpak

INVESTEREN IN BODEM EN TOEKOMST

Een oranje markering in het land van akkerbouwer en loonwerker Jos van Kempen laat precies zien waar hij als ondernemer mee bezig is. Aan de ene kant wordt gangbaar geteeld, aan de andere kant regeneratief. Onder de grond zijn de verschillen al zichtbaar. Van Kempen experimenteert inmiddels drie jaar met deze manier van boeren. Niet om snel geld te verdienen, maar vanuit een langetermijnvisie op zijn bedrijf.



Wie het erf van Jos van Kempen oprijdt, komt op een bijzondere plek terecht. Hij woont en werkt op landgoed De Hattert in Vierlingsbeek, met prachtige oude gebouwen, een gracht en zo'n vierhonderd eiken op het erf. Hier runt hij een akkerbouwbedrijf van circa 30 hectare, gecombineerd met een loonbedrijf.

"Doorgaan zoals altijd is niet vanzelfsprekend"

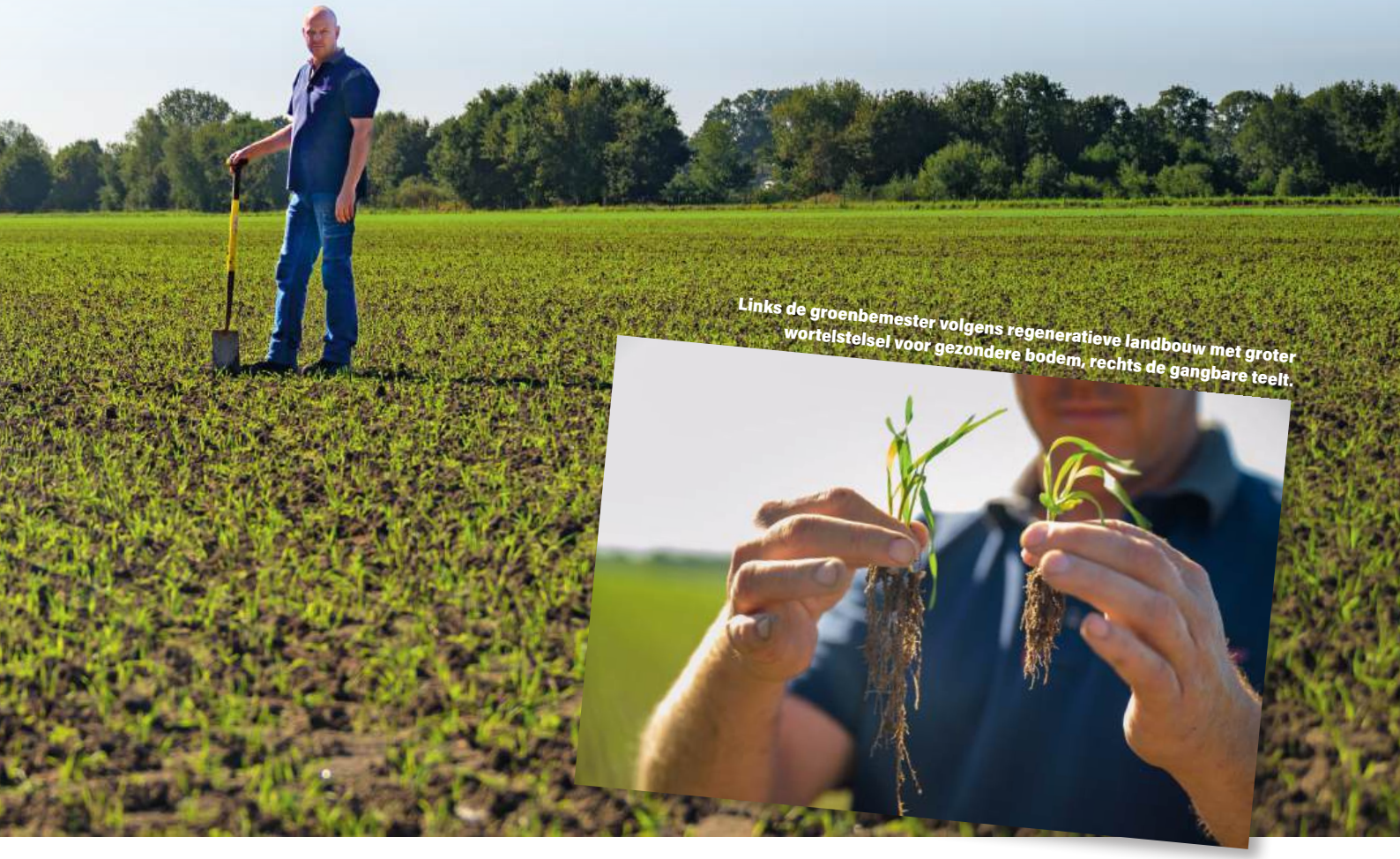
Van Kempen noemt zichzelf vooral een praktijkman. Geen uitgebreide theorieën, maar proberen, kijken, meten en daarvan leren. Tegelijkertijd kijkt hij nadrukkelijk naar de lange termijn. Hij is de derde generatie op het bedrijf, zijn 70-jarige vader werkt nog mee en zijn twee tienerzonen hebben interesse in het bedrijf.
De vraag wat je een volgende generatie nalaat, speelt daarom mee in zijn keuzes. Doorgaan zoals altijd is volgens hem geen vanzelfsprekendheid. Regels veranderen, het gebruik van kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen staat onder druk en droge jaren maken water kostbaarder. "Je kunt wachten op wat er op je afkomt, maar je kunt ook zelf onderzoeken wat mogelijk is."

Verschil onder de grond

Dat onderzoeken gebeurt letterlijk in het veld. Een oranje markering verdeelt een perceel in tweeën. Op het regeneratief deel gebruikt Van Kempen onder meer compostthee, een mengsel met microorganismen om het bodemleven te stimuleren. Regeneratief betekent minder afhankelijk worden van kunstmest en chemische middelen, meer gebruikmaken van natuurlijke processen en investeren in de kwaliteit van zijn belangrijkste bedrijfsmiddel: de grond.
Wie aan beide kanten planten uit de grond haalt, ziet verschil. De wortels van de groenbemesters aan de regeneratieve kant zijn duidelijk verder ontwikkeld. Een groter wortelstelsel kan bijdragen aan meer bodemleven en een weerbaarder gewas. "Ik wil de balans in de bodem proberen te vinden. Het is toch verbazingwekkend hoe groot de verschillen in wortelgrootte al zijn. Dat betekent iets." Boven de grond is het verschil nog niet zichtbaar. Dat was van de zomer wel het geval bij zijn suikerbieten. 'De regeneratieve stonden fier overeind waar de gangbare slap hingen."
Zijn uitgangspunt: 'Zien is geloven.' Daarom vergelijkt hij percelen, neemt monsters en legt resultaten vast. Eerdere proeven lieten zien dat minder kunstmest mogelijk is met vergelijkbare of soms betere resultaten. Maar omstandigheden verschillen ieder jaar.

Drie jaar leren

Van Kempen is inmiddels drie jaar bezig met regeneratieve landbouw. "En we leren steeds bij."Dat doet hij niet alleen. Hij is bestuurslid van Vereniging Duurzaam Bodembeheer Land van Cuijk en Maasduinen en is aangesloten bij de regeneratieve alliantie. Agrarisch ondernemers delen er kennis en doen samen praktijkervaring op. Grondbezitters die dit aanspreekt, kunnen zich aansluiten.
Die samenwerking past bij zijn manier van ondernemen. Niet allemaal afzonderlijk het wiel uitvinden, maar kennis delen en vervolgens op het eigen bedrijf uitzoeken wat werkt. Hij volgde cursussen, legde proeven aan en investeerde in machines voor onder



Links de groenbemester volgens regeneratieve landbouw met groter wortelstelsel voor gezondere bodem, rechts de gangbare teelt.

meer compost en aangepaste grondbewerking. Hij kiest bewust voor kleine stappen: eerst proberen en meten, daarna pas opschalen.

Niet voor het snelle geld

Financieel is het verhaal nog niet rond. Regeneratief werken kost Van Kempen op dit moment onder de streep geld. Machines, analyses, proeven en extra arbeid vragen investeringen, terwijl hij voor zijn producten geen hogere prijs ontvangt.

Maar hij gaat door. Want rendement gaat volgens hem niet alleen over het volgende boekjaar. Als een gezondere bodem uiteindelijk beter water vasthoudt, voedingsstoffen efficiënter benut en weerbaardere gewassen oplevert, kan het bedrijf op langere termijn minder afhankelijk worden van kostbare input. Kosten voor brandstof, beregening en arbeid zijn hoog, terwijl opbrengstprijzen sterk schommelen. Daarnaast verandert de regelgeving voortdurend. Van Kempen zegt daarom dat hij nauwelijks drie jaar vooruit durft te rekenen. Die langetermijnvisie botst volgens Van Kempen soms met regelgeving. Landbouwregels schrijven regelmatig voor op welke datum iets moet gebeuren, terwijl bodem en weersomstandigheden zich niet door de kalender laten sturen. Hij ziet liever dat overheden meer kijken naar meetbare resultaten over meerdere jaren. Verbetert de bodem? Is minder kunstmest of chemie nodig? Neemt uitspoeling af? Geef ondernemers vervolgens ruimte om met hun vakmanschap te bepalen hoe ze die doelen bereiken.

Van Kempen wil zijn aanpak de komende jaren verder uitbouwen. Hoe zijn bedrijf er over twintig jaar uitziet, weet hij niet. Wel wil hij ervoor zorgen dat er voor een mogelijke volgende generatie iets staat waarop zij verder kunnen bouwen. De oranje markering in het land past daar mooi bij. Twee manieren van werken liggen er letterlijk naast elkaar. De praktijkman kijkt, vergelijkt en leert. Niet om morgen al het hoogste rendement te halen, maar om vandaag uit te zoeken wat zijn bedrijf op lange termijn sterker kan maken.

TOP 10 PRINSJESDAG 2026

Welke fiscale voorstellen voor ondernemers kwamen op Prinsjesdag 2026 uit het koffertje van minister Heinen van Financiën? Wij zetten de tien belangrijkste wijzigingen voor je op een rij.

1 Minder fiscale voordelen voor ondernemers

Vanaf 2027 worden verschillende fiscale voordelen voor ondernemers verder versoberd. Zo daalt de zelfstandigenaftrek van € 1.200 naar € 900. Ook de startersaftrek wordt vrijwel volledig afgebouwd en verdwijnt uiteindelijk. Daarnaast wordt de stakingsaftrek fors verlaagd en worden de percentages van de meewerkaftrek teruggebracht. Uiteindelijk verdwijnen beide regelingen. De regeling voor willekeurige afschrijving voor starters vervalt per 1 januari 2028. Vooral startende ondernemers, ondernemers die binnen enkele jaren willen stoppen en ondernemers met een meewerkende partner kunnen hierdoor meer belasting gaan betalen.

Tip!

Controleer of je huidige rechtsvorm nog past bij je onderneming. Door de afbouw van fiscale faciliteiten kan een bv in sommige situaties aantrekkelijker worden.

2 Meer ruimte voor reiskosten, versobering van de WKR

Werkgevers mogen met terugwerkende kracht vanaf 1 januari 2026 maximaal € 0,25 per zakelijke kilometer onbelast vergoeden. Dat was € 0,23 per kilometer. Tegelijkertijd vervalt vanaf 2027 de vrijstelling voor personeelskorting op brancheeigen producten. Die korting moet dan worden ondergebracht in de vrije ruimte van de werkkostenregeling (WKR). Daar staat tegenover dat de vrije ruimte over de eerste € 400.000 van de fiscale loonsom stijgt van 2% naar 2,16%.

3 Fossiel rijden duurder, nieuwe regels voor youngtimers

Werkgevers die vanaf 2027 een personenauto met uitstoot ter beschikking stellen voor privégebruik, krijgen te maken met een extra heffing van 12% van de cataloguswaarde. Voor bepaalde situaties gelden uitzonderingen, bijvoorbeeld bij vervangend vervoer tijdens reparaties en onder voorwaarden voor incidenteel gebruik van een deelauto.
Ook de youngtimerregeling verandert. De leeftijdsgrens stijgt in 2027 van 16 naar 17 jaar en vanaf 2028 naar 20 jaar. De eerder aangekondigde verhoging naar 25 jaar gaat niet door.

Let op!

Voor bestaande auto's gelden overgangsregels. Het moment waarop een auto ter beschikking is gesteld, kan daardoor grote fiscale gevolgen hebben.

Met 25 vestigingen, ruim 700 collega's en een breed palet aan specialisaties, is Countus een gevestigde naam in de wereld van accountancydiensten met als doel: ondernemers ontzorgen en laten ondernemen.





PAUL VAN LIESHOUT
Accountant
mill@countus.nl
T 0485-454596



4 Hogere belastingdruk in box 1

Normaal gesproken worden belastingschijven en heffingskortingen volledig aangepast aan de inflatie. In 2027 en 2028 gebeurt dat slechts gedeeltelijk.
Daardoor stijgen de schijfgrenzen minder hard mee met de inflatie. Tegelijkertijd gaan ook de tarieven omhoog. Het tarief in de eerste schijf stijgt naar 36,23% en in de tweede schijf naar 38,16%. Het hoogste tarief blijft 49,5%. Per saldo neemt hierdoor de belastingdruk toe.

Let op!

Ook dividenduitkeringen kunnen invloed hebben op je verzamelinkomen en daarmee op de hoogte van diverse heffingskortingen.

5 Uitstel van het nieuwe box 3-stelsel

Het kabinet heeft de behandeling van het wetsvoorstel voor een nieuw box 3-stelsel voorlopig uitgesteld. Daardoor is het onzeker of het oorspronkelijke plan om vanaf 2028 belasting te heffen over werkelijk rendement gehaald gaat worden.
Het kabinet onderzoekt opnieuw hoe vermogen in de toekomst belast moet worden. Voor ondernemers en dga's met beleggingen, verhuurd vastgoed of ander privévermogen blijft daardoor voorlopig onzekerheid bestaan.

Tip!

Leg jaarlijks het werkelijke rendement van je vermogen vast en bewaar onderliggende documenten zorgvuldig. De gegevens kunnen nodig zijn voor een beroep op de tegenbewijsregeling.

6 Meer steun voor innovatie en verduurzaming

Het kabinet maakt verschillende fiscale regelingen aantrekkelijker. De energie-investeringsaftrek stijgt per 2027 van 40% naar 45,5%. Ook de afdrachtvermindering voor speur- en ontwikkelingswerk wordt verruimd. Daarnaast wordt de innovatiebox aantrekkelijker doordat het maximale forfaitaire bedrag stijgt van € 25.000 naar € 100.000. Hiermee wil het kabinet investeringen in innovatie en verduurzaming stimuleren.

Tip!

Controleer vooraf of jouw investering op de Energielijst staat en meld deze tijdig aan bij RVO.

7 Nieuwe fiscale regeling voor start-ups en scale-ups

Om innovatie te stimuleren komt er een gunstige fiscale regeling voor aandelenopties van werknemers bij start-ups en scale-ups.
Onder voorwaarden wordt slechts 65% van het voordeel belast als loon. De belastingheffing vindt in principe pas plaats wanneer de aandelen daadwerkelijk worden verkocht. Hierdoor wordt werknemersparticipatie aantrekkelijker voor jonge groeibedrijven.

Tip!

Onderzoek of jouw onderneming in aanmerking komt voor de benodigde RVO-beschikking.

Let op!

De regeling geldt alleen voor ondernemingen die voldoen aan specifieke voorwaarden voor start-ups en scale-ups.

8 Hogere werkgeverslasten door stijging Aof-premie

Om hogere defensie-uitgaven te financieren, verhoogt het kabinet de premie voor het Arbeidsongeschiktheidsfonds (Aof). De exacte percentages zijn nog niet bekend, maar werkgevers moeten rekening houden met hogere loonkosten vanaf 2027

Tip!

Neem alvast een verhoging van de werkgeverslasten mee in de begroting voor 2027.

9 Overdrachtsbelasting op beleggingswoningen naar 7%

Koop je een woning waarin je niet zelf gaat wonen, zoals een verhuurde woning of vakantiewoning? Dan daalt de overdrachtsbelasting per 1 januari 2027 van 8% naar 7%.
Voor woningen die je zelf gaat bewonen blijft het tarief van 2% gelden. Ook de startersvrijstelling blijft bestaan.

10 Aftrek specifieke zorgkosten verdwijnt

De aftrek voor specifieke zorgkosten in de inkomstenbelasting verdwijnt per 1 januari 2028. Het gaat onder meer om bepaalde niet-vergoede uitgaven voor geneesmiddelen, hulpmiddelen, vervoer, dieetkosten en extra gezinshulp. Voor mensen met een chronische ziekte werkt het kabinet aan een nieuwe compensatieregeling.

"Ondernemers ontzorgen en laten ondernemen"

Hofmans SINDS 1964
AT WORK

De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

Hofmans SINDS 1964
AT HOME
binnen en buiten gewoon
www.hofmansathome.nl



Hofmans at Work: Ctrl-A Bouwmanagement

BOUWMANAGEMENT EN ENGINEERING; **EFFICIËNT** EN **NO-NONSENSE**

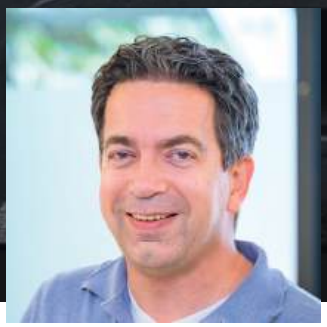
Troy Bogaerts en Arjen Wennekes kennen elkaar van een vroegere, gezamenlijke werkgever. Zo'n tien jaar geleden startten beiden los van elkaar een nieuwe onderneming, waarbij altijd contact werd gehouden. Hun manier van werken bleek echter zoveel overeenkomsten te hebben en zo goed op elkaar aan te sluiten, dat het duo een jaar of vijf geleden besloot alsnog samen verder te gaan. Ziedaar: Ctrl-A Bouwmanagement.

Opdrachtgevers komen letterlijk van Groningen tot aan Maastricht vandaan. Ook in België worden opdrachten uitgevoerd. Lopende projecten vinden we onder meer in Eindhoven (gemeentehuis en museum), Utrecht, Naarden en in Cuijk (hotel, appartementen en basisschool De Nienekes). Troy Bogaerts: "Wij doen heel graag waar we goed in zijn. En kennelijk doen we dat ook goed, want zoiets gaat uiteindelijk rond. We verwachten van partijen waarmee we samenwerken ook dezelfde toewijding. Een opdrachtgever moet tevreden zijn en krijgen waarvoor betaald wordt, zo simpel is het?"

'Contacten inspireren ons'

In de dienstverlening onderscheidt Ctrl-A Bouwmanagement vier fasen. In de definitiefase ondersteunt het Cuijkse bureau bij het vastleggen van de randvoorwaarden voor het ontwerp. In de ontwerpfase worden ontwerpen voortdurend getoetst aan de

Troy Bogaerts (l.) en Arjen Wennekes: bovenop de bal.





randvoorwaarden en euro's. De prijsvormingsfase is de eerste stap naar de realisatie, denk aan het selecteren van geschikte uitvoerende partijen. Tot slot is er de realisatie en nazorg. Ctrl-A treedt op als vertegenwoordiging van de opdrachtgever om te zorgen dat alles naadloos op elkaar aansluit en volgens afspraken gerealiseerd wordt. "Die uiteenlopende contacten inspireren ons. Dat geldt ook voor Hofmans at Home; ik ken Twan al heel lang, ook via projecten. We begeleiden de verduurzaming van basisschool 't Startblok. Daar wil men ook alle vloerafwerking vernieuwen. Dat pakt Hofmans op en dat gebeurt gewoon goed. Wij hebben daar een contactpersoon en daar maken we planningsafspraken mee. De stoffeerder komt uiteindelijk het werk doen. Die werkverdeling maakt Hofmans sterk. Bovendien is de prijs altijd goed, en ook dat telt natuurlijk. Hofmans heeft ook de vloerafwerking verzorgd, afgelopen voorjaar in ons nieuwe kantoor aan de Cuijkse Molenstraat."

Over Ctrl-A Bouwmanagement

Ctrl-A Bouwmanagement is gespecialiseerd in projectmanagement en engineering van grootschalige of kleinere projecten in alle zakelijke segmenten en voor alle doelgroepen. Volledige begeleiding of engineering van een bouwproject vanaf het eerste idee tot en met de realisatie? Of een onderdeel daarvan – zoals een allereerste kostenraming, engineering, vergunningaanvraag, budget- en planningsbewaking – uit handen nemen? Vanuit ruime ervaring in projectleiding en bouwmanagement biedt Ctrl-A Bouwmanagement een efficiënte, no-nonsense aanpak in alle fasen van het project.

Appartementen met historisch karakter.



DE WITTE OSS
Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Nieuwbouw appartementen Steenstraat te Boxmeer

PARTNER VAN 123RUIT.NL Gewoon goed! RUITSPECIALIST IN DE REGIO

AUTOmobielGLAS.NL
MILL - SCHAIJK

UW WAGENPARK SPECIALIST

RUITVERVANGING EN REPARATIE VOOR ALLE VOERTUIGEN

BOVAG · ADAS Alliantie · DUURZAAM REPAREREN · GLASGARANT

Eerste industrieweg 12 ◦ 5451 GV Mill ◦ 0485 - 45 35 63 ◦ www.automobielglas.nl ◦ info@automobielglas.nl



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

INGEBRACHT! OF NIET?

De aktes zijn getekend, de ondernemer tegenover me heeft de eenmanszaak ingebracht in een nieuwe bv. Een mooi moment, vaak de start van een verdere uitbouw van het bedrijf. De buitenwereld kan nu (voor zover nodig) kennis nemen van de oprichting van de bv die de onderneming voortzet. Dat begint doordat ik de nieuwe bv inschrijf bij het handelsregister bij de Kamer van Koophandel. Daarmee wordt ook zichtbaar dat de oude eenmanszaak overgegaan is naar de bv.

Een goed begin, maar ook vele andere partijen moeten hiervan op de hoogte gebracht worden. Dat levert soms problemen op, zo bleek onlangs in een procedure bij de rechter. Wat speelde er? Een huurder van een bedrijfspand had een bv opgericht. Die bv ging vervolgens failliet en de ondernemer dacht dat daarmee de huurovereenkomst vervallen was. De verhuurder dacht daar anders over, vooral omdat hij nooit had meegewerkt aan een overname van de huurovereenkomst door de opgerichte bv en dus de ondernemer zelf als huurder zag. De ondernemer betoogde dat die overname stilzwijgend was gebeurd omdat de bv al diverse maanden de huur had overgemaakt. En anders was de bv de contractspartij van de verhuurder geworden doordat de bv alle rechtshandelingen voorafgaand aan de oprichting had bekrachtigd.
De rechter maakt echter korte metten met de redeneringen van de ondernemer en geeft de verhuurder gelijk. Voor een overname van het huurcontract is een expliciete overeenkomst nodig waarbij ook de verhuurder betrokken is. Daarvan was hier geen sprake. Ook de bekrachtiging helpt de ondernemer niet, de verhuurder had dan de huurovereenkomst met de bv i.o. (in oprichting) moeten sluiten en niet met de ondernemer zelf. Kortom: de ondernemer moest de huur blijven betalen. Pas dus op bij de omzetting van uw bedrijf en een lopende huurovereenkomst.

BORG VOOR JE BV? DENK OOK AAN JE HUWELIJK!

Een bv heeft financiering nodig. De bank wil best meewerken, maar stelt één voorwaarde: de ondernemer moet privé meetekenen. Als borg, of zelfs als hoofdelijk medeschuldenaar. Voor veel ondernemers voelt dat als een zakelijke formaliteit. De schuld is immers van de bv. Toch kan zo'n handtekening bij een echtscheiding grote privé-gevolgen hebben. De Hoge Raad bevestigde dat op 6 maart 2026. In die zaak had een ondernemer zich privé verbonden voor miljoenenleningen aan zijn vennootschappen. Bij de scheiding ontstond discussie over de vraag of die verplichtingen moesten worden meegenomen in de afwikkeling van de huwelijksgemeenschap.
Volgens de Hoge Raad is een borgstelling een eigen schuld van de borg. Is de ondernemer in gemeenschap van goederen getrouwd, dan kan die schuld dus op die gemeenschap drukken. Dat het geleende geld uitsluitend in de onderneming terechtkwam, maakt dat niet zonder meer anders. Voor huwelijken vanaf 1 januari 2018 geldt de beperkte gemeenschap van goederen. Ook dan moet worden beoordeeld of en in hoeverre een ondernemingsschuld in de gemeenschap valt. Daarbij spelen onder meer artikel 1:94 BW en de herkomst en bestemming van het vermogen een rol. Daarnaast kan voor een privé-borgstelling toestemming van de echtgenoot nodig zijn op grond van artikel 1:88 BW. Voor ondernemers bestaan uitzonderingen, maar die zijn niet onbeperkt.
De boodschap is eenvoudig: kijk bij bedrijfsfinanciering niet alleen naar rente en zekerheden. Kijk ook naar wat een privé-handtekening betekent voor het huwelijksvermogen. Meer weten over de gevolgen van financiële problemen in uw bedrijf voor het privévermogen of juist over de gevolgen van privéproblemen (scheiding) voor uw bedrijfsvermogen? De specialisten van GH Advocaten staan voor u klaar: maak vrijblijvend een afspraak via info@ghadvocaten.nl of bel 0485-561646.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

WUX AI

Wux AI en Wouters Sloop, Grond & Recycling

WOUTERS **PRAAT** MET ZIJN EIGEN **BEDRIJFSCIJFERS**

Wux AI combineert strategisch inzicht, technologische expertise en praktische toepassingen. Zo creëert men met AI oplossingen die verantwoord zijn, aantoonbaar waarde leveren en veilig en beheersbaar blijven. Succesvolle AI draait volgens Wux AI niet alleen om technologie. Het vraagt ook om inzicht in processen, rendement en compliance. Een voorbeeld is de samenwerking tussen Wux AI en Wouters Sloop, Grond & Recycling. Bij Wouters in Wanroij draait alles om de weegbrug. Vrachtwagens rijden in en uit met hout, hout, puin, zand en grond. Elke weging wordt een weegticket, elk ticket hangt aan een order, en elke order eindigt uiteindelijk als factuur in softwarepakket OMS4Business. Jarenlang zat daar een schat aan informatie in. Alleen: wie iets wilde weten, moest zoeken, exporteren en rekenen in Excel. Of het aan Hendrik vragen...

Begin 2025 nam Hendrik Thomassen samen met zijn compagnons het bedrijf over van oprichters Chris en Els Wouters, die het in 35 jaar hadden opgebouwd van één kraantje tot een volwaardig sloop- en recyclingbedrijf. Hendrik nam als directeur de dagelijkse leiding over en bracht een frisse blik mee. Hij wil vooral korter op de bal zitten: weten wat er speelt, voordat je het in de cijfers terugziet. Precies daar kwam AI in beeld. Samen met Wux AI uit Cuijk heeft Wouters de informatievoorziening omgedraaid: in plaats van zoeken naar cijfers, stel je nu gewoon een vraag.

Een assistent die de administratie kent

Wux AI bouwde voor Wouters een online omgeving waarin de AI-assistent centraal staat. Je stelt hem in gewone taal een vraag over het bedrijf en krijgt een onderbouwd antwoord terug. Maar de assistent wacht niet alleen af: hij kijkt zelf dagelijks door de cijfers, signaleert afwijkingen en zet zijn inzichten, tips en aandachtspunten op een dashboard. Zo zie je 's ochtends meteen welke stroom terugloopt, welke klant al een tijdje niet geweest is of waar een contract zijn limiet nadert, nog voordat je er zelf naar hebt gevraagd.

"Een vraag levert direct een bellijstje op"

Achter de schermen synchroniseert het systeem alle orders, wegingen, facturen, klanten en contracten uit OMS4Business naar een eigen, beveiligde omgeving. De AI-assistent kent de bedrijfsregels van Wouters: wat een orderstatus betekent, dat prijzen per ton klantafspraken zijn, en hoe je omzet correct berekent. Hij schrijft zelf de zoekopdrachten, controleert het resultaat en zet het om in een helder antwoord, vaak met tabel of grafiek.

Wat wordt er gevraagd?

De vragen zijn opvallend praktisch. "Hoeveel B-hout is er in week 36 en 37 geleverd?" "Welke leveranciers zijn deze week niet geweest die normaal wél kwamen?" "Hoe vaak is dit kenteken dit jaar geweest en hoeveel ton heeft hij gebracht?" "Bij welke contracten nadert het gebruik de contractlimiet?" "Maak een grafiek per maand van de inkomende tonnen puin."
Vooral die tweede categorie is goud waard. In de recyclingbranche merk je vaak pas laat dat een vaste klant zijn vrachten ergens anders heen brengt. Nu levert één vraag een bellijstje op.

'Verschrikkelijk goed antwoord'

Bij Wouters is het enthousiasme merkbaar. "Je kunt hem heel goede vragen stellen en hij geeft verschrikkelijk goed antwoord", aldus Hendrik. Een prijswijziging? Vraag wat de consequenties zijn geweest en je krijgt een onderbouwd antwoord. Even checken of een factuurtarief afwijkt van eerdere facturen? Geen mappen meer doorspitten. Wat Wouters óók waardeert, is dat het systeem meedenkt over datakwaliteit. Als een contract een verkeerd tarief bevat, komt dat nu boven water. Zo helpt de assistent niet alleen met vragen beantwoorden, maar ook met de administratie opschonen.



Hendrik Thomassen (l.) in gesprek met Bo Pennings.

Van reactief naar proactief

De volgende stap is al in ontwikkeling. Het systeem maakt nu al automatisch een weekrapportage, die de afgelopen week vergelijkt met het gemiddelde van de acht weken ervoor en bijzonderheden signaleert. Binnenkort krijgen medewerkers vaste rapportages op vaste momenten, bijvoorbeeld op maandagochtend voor het werkoverleg. Wie is er niet geweest, welke stroom loopt terug, waar wijkt een tarief af. "Af en toe kan een heel simpele rapportage je heel veel werk schelen", zegt Wouters. "Dit is gewoon verschrikkelijk handig. Ik ben er echt heel enthousiast over." En dat is precies de aanpak van Wux AI: kleine stappen, snel resultaat, en samen met de klant ontdekken waar de volgende winst zit.

Over Wouters

Sinds 1990 is Wouters een betrouwbare partner voor sloop, grondverzet, asbestsanering, bodemsanering, recycling en mobiel puinbreken. Wouters biedt totaaloplossingen. Met een eigen machinepark en ervaren team wordt elke klus aangepakt, ongeacht grootte of locatie. Flexibiliteit, veiligheid en een circulaire benadering zijn daarbij de leidraden. De Wanroijse onderneming coördineert het gehele traject, van sloop en grondverzet, tot recycling en bodemsanering. De lijnen zijn kort, er is directe communicatie. Geen tussenpersonen, opdrachtgevers spreken direct met beslissers. De certificeringen voor BRL SVM 07, VCA, BRL 2506 en NTA 8080 bewijzen de vakbekwaamheid en focus op veiligheid en duurzaamheid.

SPOON BREIDT UIT MET EXCLUSIEVE PRIVATE DINING-LOCATIE KADE 22



Wat begon als een restaurant waar gastronomie en gastvrijheid samenkomen, heeft zich de afgelopen jaren verder ontwikkeld. Restaurant Spoon in Cuijk heeft naast de bestaande locatie inmiddels ook een volledig zelfstandige private dining-locatie gerealiseerd. Daarmee speelt eigenaar en chef-kok Sebastiaan in op een groeiende vraag naar kleinschalige, exclusieve culinaire bijeenkomsten voor zowel zakelijke gasten als particulieren die simpelweg op zoek zijn naar een bijzondere en gezellige avond uit.

Wie met ondernemers in het Land van Cuijk spreekt over culinaire adressen, hoort de naam Spoon regelmatig vallen. Het restaurant heeft in de regio een vaste positie verworven met een keuken waarin seizoensproducten, smaakbeleving en aandacht voor detail centraal staan. Tegelijkertijd heeft eigenaar Sebastiaan de afgelopen jaren gezien dat de wensen van gasten veranderen.
"Steeds meer mensen zijn niet alleen op zoek naar goed eten, maar ook naar een setting die past bij de gelegenheid," vertelt hij. "Dat geldt voor particuliere gasten, maar zeker ook voor ondernemers."
Die ontwikkeling vormde mede de aanleiding voor een nieuw initiatief. Naast het restaurant beschikt Spoon inmiddels over een tweede locatie die volledig is ingericht voor private dining. De locatie is uitsluitend bedoeld voor exclusieve gezelschappen en biedt ruimte aan groepen van acht tot twaalf personen.



Hier maken gasten exclusief gebruik van de accommodatie, waarbij het volledige avondprogramma in het teken staat van een persoonlijke culinaire ervaring.

Veranderende behoefte

Volgens Sebastiaan is de uitbreiding geen kwestie van groei om de groei zelf, maar een antwoord op een concrete behoefte die hij steeds vaker bij gasten terugzag.
"Tijdens gesprekken met gasten merkte ik dat er regelmatig behoefte was aan meer privacy. Bijvoorbeeld voor een bijzondere gelegenheid, maar ook voor zakelijke bijeenkomsten waarbij mensen ongestoord met elkaar willen dineren."

Die zakelijke markt vormt een belangrijk onderdeel van het concept, maar zeker niet de enige doelgroep. Ook vrienden, families en andere particuliere gezelschappen weten de weg naar private dining steeds vaker te vinden. Niet omdat er iets gevierd moet worden, maar simpelweg omdat zij samen willen genieten van een bijzondere avond waarin goed eten, aandacht en sfeer centraal staan.
In een kleinschalige setting ontstaan vaak gesprekken die in een formele omgeving minder snel plaatsvinden. Dat maakt private dining aantrekkelijk voor bedrijven die klanten, leveranciers of andere zakelijke relaties op een bijzondere manier willen ontvangen.

Ondernemer én vakman

Voor Sebastiaan komen in de ontwikkeling van Spoon twee rollen samen: die van chef-kok en die van ondernemer. Hoewel zijn passie nog altijd in de keuken ligt, vraagt het runnen van een horecabedrijf steeds vaker om strategische keuzes.
"Je bent tegenwoordig bezig met veel meer dan alleen koken. Je kijkt naar ontwikkelingen in de markt, naar veranderende verwachtingen van gasten en naar manieren om je bedrijf toekomstbestendig te houden."
Dat ondernemerschap uit zich niet alleen in de uitbreiding naar een tweede locatie, maar ook in de manier waarop Spoon zich blijft ontwikkelen. Vernieuwing hoeft volgens hem niet altijd groot of opvallend te zijn.

Fine dining zonder de afstandelijkheid

Waar fine dining soms wordt geassocieerd met een formele of zelfs stijve sfeer, kiest









Spoon bewust voor een andere benadering. De basis blijft een hoog culinair niveau, met verfijnde gerechten, oog voor detail en service zoals die hoort te zijn. Tegelijkertijd draait het volgens Sebastiaan vooral om ontspannen genieten.

Goede muziek, een vlotte en persoonlijke bediening en een warme, gezellige sfeer zorgen ervoor dat gasten zich direct op hun gemak voelen. De culinaire lat ligt hoog, maar zonder dat het zwaar of afstandelijk aanvoelt. Juist die combinatie van kwaliteit en toegankelijkheid maakt volgens hem het verschil.

"Je mag best verrast worden door een gerecht of een mooie wijn, maar uiteindelijk wil je vooral een fantastische avond beleven. Dat informele, gezellige karakter mis ik soms bij sommige topzaken. Wij willen laten zien dat fine dining en ontspannen genieten prima samengaan."

Meer dan een avond uit

De groeiende populariteit van private dining sluit aan bij een bredere ontwikkeling binnen de horeca. Beleving speelt een steeds belangrijkere rol. Gasten kiezen niet alleen voor een restaurant vanwege de gerechten, maar ook vanwege de totale ervaring eromheen.

Bij Spoon vertaalt zich dat naar een combinatie van gastronomie, persoonlijke aandacht en een omgeving waarin tijd en rust nadrukkelijk aanwezig zijn. De kleinschaligheid van het private dining-concept draagt daar volgens Sebastiaan aan bij. Met gezelschappen van maximaal twaalf personen ontstaat ruimte voor extra aandacht, zowel aan tafel als in de keuken. Juist die persoonlijke benadering wordt door veel gasten gewaardeerd. Tegelijkertijd blijft het uitgangspunt hetzelfde als bij de start van het restaurant: kwaliteit bieden zonder de toegankelijkheid te verliezen.

Blijven ontwikkelen

Ondanks de uitbreiding blijft de focus liggen op waar Spoon bekend mee is geworden: een combinatie van ambacht, gastvrijheid en aandacht voor het product. De nieuwe private dining-locatie ziet Sebastiaan dan ook niet als een eindpunt, maar als een volgende stap in de ontwikkeling van zijn onderneming.
"Ik vind het belangrijk om nieuwsgierig te blijven en nieuwe mogelijkheden te onderzoeken. Uiteindelijk wil je blijven verrassen, zowel culinair als in de manier waarop gasten hun bezoek beleven."
Met de toevoeging van een exclusieve private dining-locatie voor gezelschappen van acht tot twaalf personen laat Spoon zien hoe een lokaal horecabedrijf inspeelt op veranderende wensen in de markt. Daarbij staat niet zozeer groei centraal, maar het creëren van bijzondere ontmoetingen, zowel privé als zakelijk, in een omgeving waar kwaliteit, sfeer en gastvrijheid samenkomen.

Maandagochtend, half acht. Weer een nieuw gezicht op de vloer. Iemand die de machines niet kent, de weg nog niet weet en die collega's 'even' moeten helpen, terwijl de planning allang stond. Uitzendkrachten die wisselen, kennis die steeds opnieuw moet worden overgedragen. Herkenbaar? Voor veel operationeel managers is dit geen incident, maar een terugkerend patroon.

'WEER **EEN NIEUW GEZICHT** INWERKEN...'



"Geef vakmensen de ruimte om te doen waar hun kennis het verschil maakt"

Niet meer mensen, maar slimmer werken

"Bedrijven zoeken niet zomaar extra handen. Ze zoeken handen die blijven," vertelt Michael van Orsouw, directeur van het bedrijfsonderdeel Services bij IBN. Een team is daardoor structureel te veel tijd kwijt aan inwerken in plaats van efficiënt produceren. Toch is dat maar het halve verhaal. "Ervaren medewerkers verliezen ook tijd aan het uitvoeren van werk, waar hun vakkennis niet voor nodig is." Bedrijven kijken daarom steeds vaker niet alleen naar hoeveel mensen ze nodig hebben, maar vooral naar hoe ze het werk slimmer kunnen organiseren. "Als het druk is, is de eerste reflex: meer mensen," aldus Michael. "Maar kijk eerst eens naar het werk zelf. Welke taken moeten absoluut door je eigen vakmensen gebeuren? En welk werk kun je anders organiseren?"

Vaste gezichten in plaats van wisselende ploegen

Precies daar komt een inhouse groepsdetachering om de hoek kijken. Voor bedrijven in bijvoorbeeld co-packing, assemblage of logistiek biedt IBN een manier om het werk anders te verdelen. Een vaste groep medewerkers komt op locatie werken, aangestuurd door een eigen groepsleider van IBN. "Er is dan geen wisselende bezetting meer," legt Michael uit. "De groep kent het werk en de normen, en werkt op basis van output-afspraken die we vooraf maken. Zo pakken zij het werk op dat blijft liggen of niet bij je vakmensen thuishoort en houden die hun handen vrij voor werk waar hun kennis wél het verschil maakt. Wij nemen de aansturing en begeleiding volledig uit handen."

Iemand aannemen die zich al bewezen heeft

Een andere veelgehoorde frustratie: vacatures die maandenlang openstaan, terwijl de vraag naar personeel groeit. "Werving kost tijd en geld en dan weet je nog niet eens of iemand past," zegt Michael. "Wat als je iemand aanneemt van wie je al weet dat diegene een goede basis heeft?" Dat is waar impactwerkgeverschap om draait: mensen een kans bieden die het talentenprogramma van IBN al hebben doorlopen, werkervaring, werknemersvaardigheden en vaak al een mbo-praktijkverklaring hebben. "Een impactwerkgever stelt werkplekken beschikbaar voor deze mensen. Ze leren in de praktijk de vervolgstappen binnen het vak en draaien ondertussen productiegericht mee." Op deze manier kunnen eigen medewerkers hun vakkennis inzetten waar het nodig is en medewerkers van IBN ondersteunen in de dagelijkse uitvoering. Het werkgeversrisico blijft bij IBN: de ondernemer biedt de werkplek en dagelijkse begeleiding, IBN ondersteunt daar natuurlijk bij, met als mogelijkheid dat de medewerker na verloop van tijd in dienst kan komen.

Van opstap naar vervolgstap

Voor sommige bedrijven blijft het bij een groepsdetachering of impactwerkgeverschap en dat is prima. "We zien regelmatig dat ondernemers die zijn begonnen met een groepsdetachering, na verloop van



Michael van Orsouw

tijd doorgroeien naar Partner in Inclusie," vertelt Michael.

Bedrijven die Partner in Inclusie worden, stellen werkplekken beschikbaar waar mensen zichzelf ontwikkelen in werk. "Het leren gebeurt niet in een klaslokaal, maar gewoon op de werkvloer, via ons zogenoemde talentenprogramma" legt Michael uit. "Deelnemers draaien mee, werken aan hun persoonlijke ontwikkeling én leren een vak."

Voor ondernemers betekent het dat kandidaten direct meewerken in het dagelijkse werkproces en leren volgens de manier waarop het bedrijf zelf werkt. "Daardoor zien werkgevers al vroeg waar iemands talent ligt, hoe iemand zich in twaalf maanden ontwikkelt en of iemand past binnen het bedrijf of door kan stromen naar een andere werkgever in de regio" aldus Michael. Tegelijkertijd bouwen kandidaten vaardigheden op die aansluiten bij het vak dat ze uitoefenen en werken ze in de praktijk toe naar een erkende mbo-praktijkverklaring.
De mogelijkheden zijn divers, passend bij de organisatie. Voor de een is een groepsdetachering de uitkomst, voor de ander is impactwerkgeverschap de oplossing of, misschien wat verder in de tijd, Partner in Inclusie. Welke route een bedrijf ook kiest: het scheelt op maandagochtend een nieuw gezicht dat moet worden ingewerkt, en het zorgt dat vakmensen weer worden ingezet waar hun kennis het verschil maakt.

INZAKEN

LOKAAL VERBINDEN ZIT IN ONS DNA



Zichtbaarheid • Doelgericht netwerken • Kennisdeling

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

Van Ewijk Elektrotechniek:

UW **BETROUWBARE PARTNER** IN HET LAND VAN CUIJK

Bent u als ondernemer in het Land van Cuijk op zoek naar een betrokken en deskundige elektrotechnische partner? Van Ewijk Elektrotechniek staat klaar voor de zakelijke markt met maatwerkoplossingen die aansluiten op uw bedrijfsvoering.

VAN EWIJK
ELEKTROTECHNIEK

Als lokale specialist begrijpen wij de uitdagingen én kansen in de regio. Of het nu gaat om nieuwbouw, renovatie, onderhoud of storingsoplossingen: wij leveren vakwerk waarop u kunt vertrouwen.
Dankzij onze korte lijnen en persoonlijke aanpak schakelt u snel en houdt u grip op planning en kosten.
Van kantooromgevingen tot bedrijfshallen en van retail tot zorginstellingen: wij realiseren veilige, efficiënte en toekomstbestendige installaties. Denk aan energiezuinige oplossingen, slimme verlichting, data-installaties en complete elektrotechnische infrastructuren.
Wat ons onderscheidt? Betrokkenheid, kwaliteit en flexibiliteit. Wij denken mee, adviseren proactief en zorgen dat uw installatie niet alleen vandaag, maar ook morgen optimaal functioneert. Bovendien profiteert u van een lokale partner die snel ter plaatse is en uw bedrijf kent.

Kies voor zekerheid en vakmanschap uit de regio

Van Ewijk Elektrotechniek – *sterk in techniek, dichtbij uw onderneming.*
www.vanewijkelektrotechniek.nl

Evenementenagenda

Meld ook jouw zakelijke event gratis aan !

OKTOBER

9e	: Maasvallei Netwerk	: Open Coffee Filmcafé Grave	
15e	: Van der Hoff ICT, Kenniscafé	: Kennissessies AI, security en NIS2	- externe organisatie
16e	: Jong Ondernemend Platform	: Lessen die je op school niet leert	- externe organisatie
23e	: Bindels Buiten Beleving	: Vrijdagmiddagborrel in de showtuin	- externe organisatie
29e	: Connect&Work	: Co-workingdag vrouwelijke ondernemers	- externe organisatie

NOVEMBER

6e	: Maasvallei Netwerk	: Open Coffee bij Makers in Beugen	
13e	: Bindels Buiten Beleving	: Vrijdagmiddagborrel in de showtuin	- externe organisatie
20e	: Dag van de ondernemer		
24e	: Connect&Work	: Co-workingdag vrouwelijke ondernemers	- externe organisatie

DECEMBER

4e	: Maasvallei Netwerk	: Open Coffee bij Distilleerderij Leon in Stevensbeek	
11e	: Bindels Buiten Beleving	: Winterbarbecue in de showtuin	- externe organisatie
11e	: Connect&Work special edition	: Co-workingdag vrouwelijke ondernemers	- externe organisatie

Maasvallei Netwerk.

Deze agenda is met zorg samengesteld op basis van bij ons bekende en openbaar beschikbare informatie. Vermelding van evenementen van derden houdt geen samenwerking, sponsoring of goedkeuring door de betreffende organisator in. Data, locaties en programma's kunnen wijzigen. Controleer voor actuele informatie en deelnamevoorwaarden altijd de informatie van de betreffende organisator.

Meer informatie en een blik op de actuele evenementenagenda, met directe link naar de diverse organisaties:
www.maasvallei-netwerk.nl

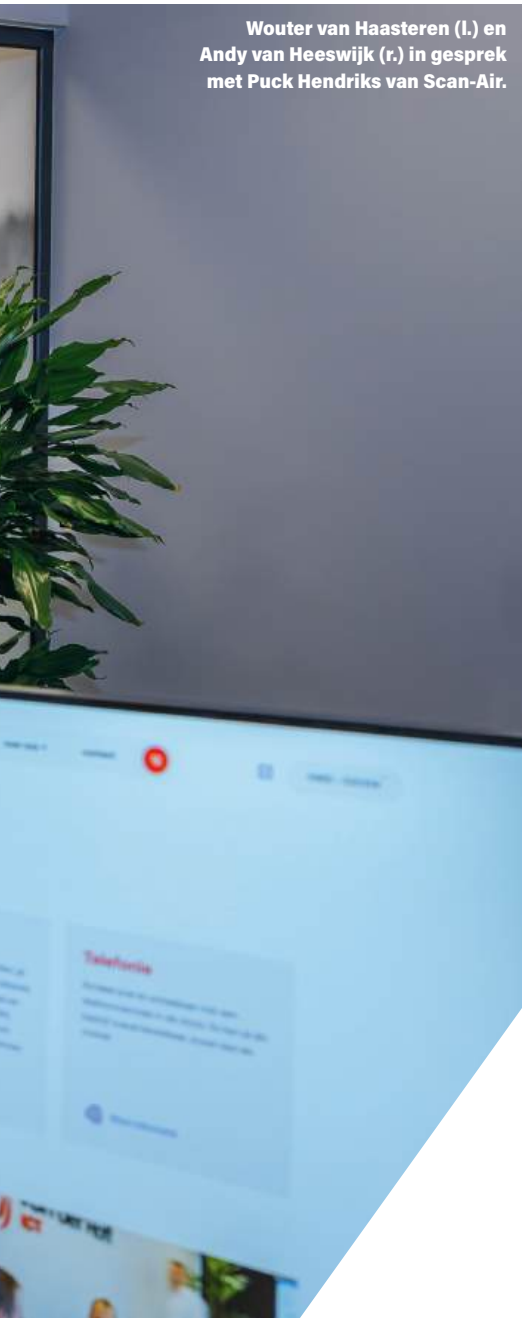


Van der Hoff ICT

STRATEGISCH PARTNER LAAT SCAN-AIR VEILIGER EN SLIMMER WERKEN

Om de klant mee te kunnen nemen richting de toekomst is Van der Hoff ICT voortdurend bezig om kennis en kunde te ontwikkelen. Van der Hoff laat bedrijven slimmer, sneller en veiliger werken. Met Van der Hoff ICT, AVIR en Nox Telecom is alle benodigde expertise op gebied van ICT, telefonie en AV – letterlijk – onder één dak bijeengebracht. Toen het Millse Scan-Air eind 2021 vanuit Mill verhuisde naar nieuwbouw op Laarakker in Haps, was dat een uitgelezen moment om eens kritisch te kijken naar de ICT van het bedrijf dat duurzame klimaatproducten voor onder meer de agrarische sector produceert.

Van der Hoff ICT is nu vijftien jaar actief in de regio. De kracht van de automatiseerder zit volgens eigenaar Niels van der Hoff in het kunnen bieden van een toekomstgerichte ICT-totaaloplossing voor het midden- en kleinbedrijf en grootzakelijk. Het doel: werkprocessen verbeteren opdat klanten meer uit hun werk kunnen halen. Of het nu gaat om slimme cloud-oplossingen, efficiënte bedrijfsautomatisering of probleemloze communicatieplatforms. Vijf jaar geleden kwam daar AVIR bij, leverancier van gebruiksvriendelijke en op maat gemaakte oplossingen voor vlekkeloze audiovisuele ervaringen. Van der Hoff ICT is verder mede-eigenaar van Nox Telecom, dat VoIP-telefonie vanuit de cloud levert. Rode draad is dat Van der Hoff ICT de IT verzorgt, Nox Telecom de telefonie en AVIR het audiovisuele deel. Met een heel specifieke vraag kan een klant altijd bij een van de drie bedrijven terecht. Maar desgewenst, vind je er alles onder één dak, met één aanspreekpunt, één plan en één factuur.



Wouter van Haasteren (l.) en Andy van Heeswijk (r.) in gesprek met Puck Hendriks van Scan-Air.

Scan-Air levert wereldwijd

Eigenaar Puck Hendriks streek eind 2021 met Scan-Air neer aan de Kokerbijl op Bedrijvenpark Laarakker. Het bedrijf produceert duurzame klimaatproducten voor onder andere de agrarische sector. Sinds de oprichting van Scan-Air in 1992 heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot dé specialist in ventilatie-, daglicht- en uitloopsystemen. Scan-Air heeft de ideale producten om het klimaat in onder andere een kalverenstal, pluimveestal en varkensstal optimaal te kunnen regelen. Denk aan inlaatventielen, daglichtsystemen, uitloopsystemen, ventilatiekokers en warmtewisselaars.

"In de afgelopen jaren hebben we een uitgebreid machinepark opgebouwd op het gebied van kunststofbewerking", aldus Puck Hendriks. "Met de verhuizing naar Laarakker werd het productpakket uitgebreid naar spuitgiettechniek. In 2024 namen we toenmalig concurrent Tulderhof over, die later dat jaar ook naar Haps verhuisde. Momenteel werken er bij Scan-Air zo'n 75 mensen. Veel orders zijn maatwerk, die specifiek voor dat project gemaakt worden. De producten worden wereldwijd verkocht via ons dealernetwerk. Zo'n 95 procent van onze afzet is agrarisch gerelateerd."

Volledig plan

Bij de verhuizing werd de ICT tegen het licht gehouden, samen met Van der Hoff ICT. Ook werden wensen voor nu en voor de toekomst besproken en de ICT-mogelijkheden bekeken op de nieuwe locatie. Accountmanager Wouter van Haasteren van Van der Hoff ICT: "Daaropvolgend hebben wij een volledig ICT-plan voorgesteld. Je neemt componenten (deels) mee, je kijkt opnieuw naar systemen. Alles is schaalbaar voor de toekomst opgezet. Kantoren en hallen kregen een dekkend wifi- en telefonienetwerk, de complete IT werd toekomstproof gemaakt. Werkplekinrichting gebeurde volgens ons eigen 'Werkplek van Nu'-concept. Daarin streven we risicobeperking na: tooling en technische middelen maken het risico op cyberincidenten zo laag mogelijk. Het spreekt voor zich dat zoiets in ontwikkeling blijft; daarin zijn we extra flexibel. We houden ook rekening met back-up oplossingen voor de bedrijfscontinuïteit. Deels is dat maatwerk: de werkvloer is er bij Scan-Air minder gevoelig voor, maar kantoorgedeeltes zijn dat natuurlijk sowieso altijd."
"We leveren communicatieoplossingen, waaronder vaste telefonie en mobiele telefonie vanuit Nox, en het Microsoft Teams-platform door Van der Hoff ICT. De inrichting van de vergaderruimtes is gebeurd door middel van hardware vanuit AVIR. Tot slot heeft Scan-Air een 3D-configurator laten bouwen die via een touchscreen wordt gepresenteerd. Denk aan beurzen en seminars." Ook in de narrowcasting is voorzien, met (bedrijfs)info in bijvoorbeeld de kantine en de receptie.

Strategisch partner op vier pijlers

Andy van Heeswijk, sales support medewerker van Van der Hoff ICT, vervolgt: "Wij zien onszelf steeds meer als strategisch partner. We laten de nadruk op techniek wat los, we vinden dat deze voor ons moet gaan werken. Daarbij sturen we op vier pijlers, in plaats van op de traditionele 'diensten.' We richten ons op risicobeperking, bedrijfscontinuïteit en we maken aantoonbaar wat we doen, ook in het kader van verplichtingen als NIS2. Tot slot willen we meedenken in hoe onze opdrachtgevers kunnen groeien en innoveren."

> "Communicatie is: mensen die samen in contact zijn"

"Welnu, Scan-Air groeit, er gebeurt van alles. Vandaar dat het goed is om op gezette tijden samen aan tafel te zitten. We zitten naast de ondernemer, in plaats van er tegenover. We doen aan stukje beheer: we weten wat er speelt en wat er nodig is. En AI mag dan in opkomst zijn, wij vinden dat communicatie vooral betekent dat mensen met elkaar in contact zijn. Daar zit onze kracht: regionaal werkend bouwen wij een vertrouwensband op voor de lange termijn."

Kennis delen

In dit kader willen we het Kenniscafé noemen dat Van der Hoff ICT kortgeleden organiseerde: vier plenaire sessies van ieder twintig minuten. Ze stonden open voor iedereen en gingen over AI, veiligheid en samenwerking. Men besprak praktijkvoorbeelden en probeerde in de toekomst te kijken. Volgens eigenaar Niels van der Hoff moeten deze sessies jaarlijks terugkerend worden.

VRIJWILLIGERS HELPEN ONDERNEMERS IN ZWAAR WEER



Ondernemen biedt vrijheid, maar kent ook risico's. Financiële problemen of een rommelige administratie kunnen ondernemers in zwaar weer brengen. De non-profitorganisatie Over Rood ondersteunt deze groep bij schulden, administratieve achterstanden en bedrijfsbeëindiging. Dit gebeurt via ervaren vrijwilligers die als voormalig ondernemer hun collega's verder helpen.

Trajectmanager Walter Arends legt uit dat veel ondernemers niet weten dat ze voor hulp bij de gemeente terechtkunnen. Bovendien ontbreekt vaak de benodigde administratie voor schuldhulpverlening, terwijl geld voor een accountant er niet meer is. Ondernemers kunnen daarom rechtstreeks bij Over Rood aankloppen.

De oorzaken van de problemen variëren van een gebrek aan administratieve kennis tot te lage tarieven. De vrijwilligers helpen om weer inzicht en overzicht te krijgen. Belangrijk hierbij is dat er niet wordt geoordeeld. "Wij luisteren vooral en vertellen welke opties er zijn, zodat ondernemers zelf keuzes kunnen maken", aldus Arends.

Vaak lopen mensen al lang alleen met hun problemen rond. Een gesprek met iemand die het vak begrijpt, biedt dan direct steun. Arends ziet dat starters de complexiteit van een eigen bedrijf vaak onderschatten en pleit voor meer aandacht voor ondernemersvaardigheden. De hulp van Over Rood biedt gelukkig niet alleen perspectief voor het individu, maar heeft ook een brede maatschappelijke impact. Wanneer schulden tijdig worden aangepakt, profiteren ook gezinnen en overheden mee.

Kijk voor meer informatie op www.overrood.nl

200 actieve leden

De meest actieve ondernemerscommunity in het Land van Cuijk en Noord-Limburg.
Sluit je vandaag nog aan!

- Maandelijkse Open Coffees
- Netwerkevenementen
- Online ledengids + app
- Intervisiebijeenkomsten
- DGA diners 'Talk&Toast'
- Wekelijks bedrijvennieuws

Maasvallei Netwerk.



vantienen

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

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

ING wil passend hypotheekadvies bij ondernemen én leven

‘EEN **HYPOTHEEK** VOOR ONDERNEMERS **VERDIENT MAATWERK**’

Iedereen heeft dromen, doelen en wensen, maar niet iedere financiële situatie is vergelijkbaar. Soms is maatwerk nodig, bijvoorbeeld bij een ruime vermogenspositie of als er sprake is van een aanmerkelijk belang. Samen met de mensen die de situatie van de klant goed kennen, zoals de accountant of de fiscalist, proberen Damir Sarajlic en Harco Vos het verschil te maken. De hypotheekadviseurs bij het ING Adviesteam Wonen Regio-Zuid werken in overleg aan de beste oplossing van een hypotheekvraagstuk. Of dat nou een verhuizing, een vakantiewoning of het verduurzamen van de huidige woning is. “Zo’n hypotheek verdient maatwerk.”

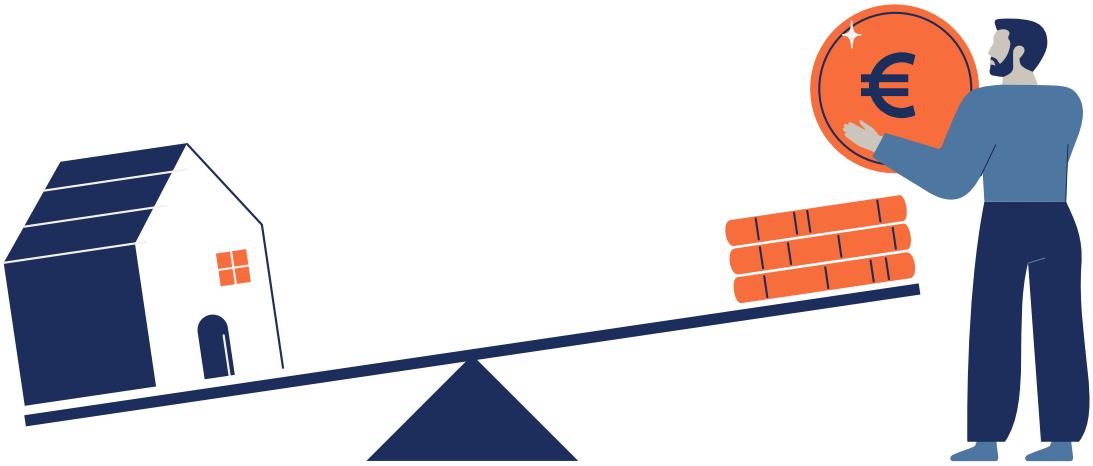
Voor veel ondernemers en directeur-grootaandeelhouders (DGA’s) is het kopen van een woning en het regelen van de financiering niet zo vanzelfsprekend als het lijkt. Ondanks een succesvolle onderneming, een solide vermogenspositie of een uitgebreide vastgoedportefeuille lopen hypotheekaanvragen regelmatig vast op standaard beoordelingscriteria. Juist daar maakt een gespecialiseerde aanpak het verschil. Bij ING Private Banking staat niet alleen het salaris centraal, maar het complete financiële plaatje. Want ondernemen betekent vaak dat inkomen, vermogen en investeringen anders zijn opgebouwd dan bij werknemers in loondienst.

Een hypotheek die verder kijkt

Voor ondernemers en kapitaalkrachtigen vertelt een salarisstrookje vaak maar een deel van het verhaal. Vermogen zit regelmatig in een onderneming, vastgoedportefeuille of beleggingen. Toch beoordelen veel hypotheekverstrekkers vooral op vast inkomen. Daardoor blijven kansen onbenut. Bij ING kijkt men niet alleen naar wat je verdient, maar vooral naar wat je hebt opgebouwd. Men beoordeelt de financiële situatie integraal en neemt alle relevante inkomsten- en vermogensbronnen mee. Van ondernemingsvermogen tot vastgoed en alle andere inkomsten uit box 1, 2 en 3. Men ziet complexiteit niet als een uitdaging, maar als mogelijkheden. Damir Sarajlic en Harco Vos zijn respectievelijk senior en principal adviseur binnen het Adviesteam Wonen Regio-Zuid/Private Banking-Wealthmanagement-DGA. Zij begeleiden ondernemers en vermogende klanten of prospects bij hun woonhuisfinanciering. Dat kan voor een verhuizing of een aankoop zijn, voor herfinanciering, een recreatiewoning of verduurzaming. Met als standplaats Nijmegen werkt het duo veel samen met Martijn Leurs, Zakelijk Adviseur, die actief


Damir Sarajlic


Martijn Leurs



en bekend is in de regio Land van Cuijk en Noord-Limburg. Het werkgebied voor de adviseurs beslaat Nijmegen zélf, het Land van Maas en Waal en ook Land van Cuijk en Noord-Limburg. “Binnen dat gebied bedienen we elke ondernemer of vermogende klant die een vraagstuk heeft.”

Persoonlijk, snel en deskundig

“Een hypotheek voor een ondernemer vraagt om specialisten die begrijpen hoe ondernemingen werken”, stelt Harco Vos. “Daarom krijg je een vast aanspreekpunt en staat een team van ervaren experts klaar om jouw situatie te beoordelen. Dankzij onze gespecialiseerde dienstverlening en priority service verlopen aanvragen efficiënt en snel, zonder onnodige schakels of externe inkomensanalyses.”

Voor vermogende klanten is de vraag vaak niet óf een woning betaalbaar is, maar hoe deze het slimst wordt gefinancierd. Door een hypotheek te combineren met eigen vermogen kunnen rendement, liquiditeit, fiscale optimalisatie en toekomstige vermogensplanning beter op elkaar worden afgestemd. Een hypotheek is daarmee niet alleen een financiering, maar ook een strategische keuze binnen het totale vermogen.

De kracht van anders kijken

Damir Sarajlic vervolgt: “Ondernemers hebben een unieke financiële positie. Die vraagt om een bank die verder kijkt dan standaardnormen. ING begrijpt hoe ondernemers denken, investeren en vermogen opbouwen. Daardoor ontstaat een hypotheekoplossing die past bij hun ambities, vandaag én in de toekomst. Een inkomensverklaring is niet nodig. Wij hebben zelf de expertise om jouw situatie als DGA goed te kunnen beoordelen. Daarbij kijken we naar het bredere financiële plaatje, zoals eerdere ondernemerschapservaring en inkomensstromen dat je mee wilt nemen, zoals dividenduitkeringen, overwinst en huurinkomsten. We kijken naar zakelijk en privé, en naar alle relevante aspecten rondom je vermogen. Zo maken we je woonwens slim, haalbaar en persoonlijk.”

De samenwerking tussen de twee adviseurs en Martijn Leurs mag volgens drietal als een tandem gezien worden. Harco Vos: “De klant wil zekerheid, en wij kunnen snel inzichtelijk maken waarom we een financiering juist verantwoord vinden. Naar de klant toe en richting de wetgeving. Daarom zeggen we wat we doen en doen we wat we zeggen. Afspraken komen we na en we zullen ook aangeven waarom iets niét kan. En dan nog zullen we naar een oplossing zoeken.” Damir Sarajlic: “Laat je als ondernemer niet beperken door standaardnormen. Een unieke financiële situatie verdient een unieke aanpak.”





Harco Vos

"Een hypotheek is een strategische keuze"

Meer weten?

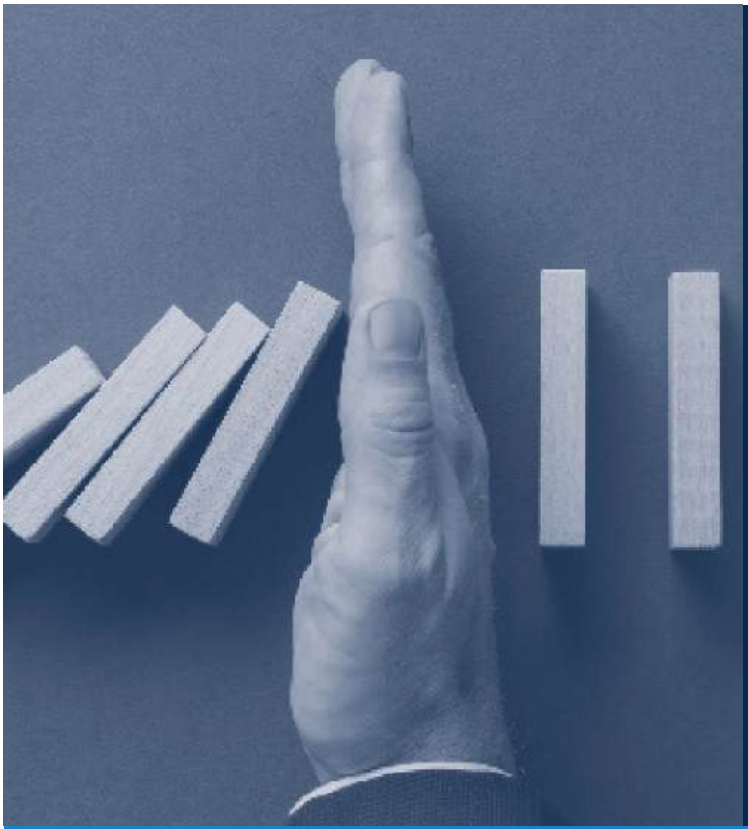
Damir Sarajlic	T 06 15 19 16 51
Martijn Leurs	T 06 15 48 38 19
Harco Vos	T 06 30 85 96 98

dé specialist in civiel-technisch personeel

werknu *hoogstpersoonlijk*

Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.werknu.eu



Wil jij jouw bedrijf beschermen tegen onvoorziene gebeurtenissen?

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

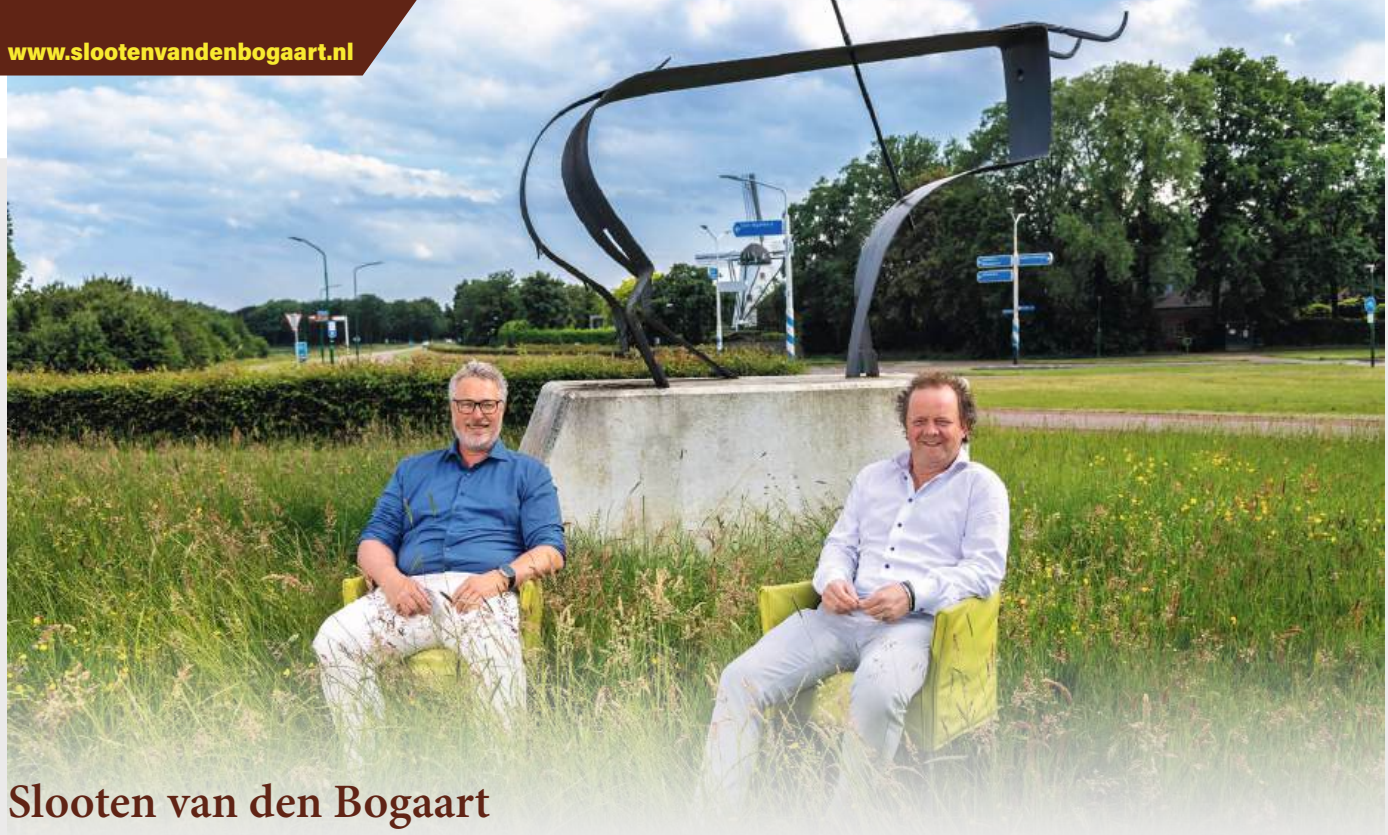
Wij helpen niet alleen bij het identificeren van risico's en het bieden van passende verzekeringsoplossingen, maar ook bij het analyseren en managen ervan.

Maak een afspraak!

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

www.kerstenfinancieeladvies.nl

Kersten financieel advies



Slooten van den Bogaart

SAMEN HET **ONDERNEMERS-RESULTAAT** MET DUIZENDEN EURO'S **VERHOGEN**

Met een staat van dienst van een kleine twee decennia mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond fiscaal jurist Remco van Slooten en accountant Eric van den Bogaart blijft zichzelf opnieuw uitvinden. Daarbij blikt het voortdurend vóóruit en blijft het meedenken met zijn klanten. Binnen het kantoor houden Jesse van Rijt en Wesley Theunissen zich bezig met het begeleiden van ondernemers in hun streven naar het verbeteren van hun winst. Samen met ondernemers analyseren en verbeteren van de belangrijkste resultaatbepalers binnen hun onderneming.

Hoe weet u waar binnen uw onderneming écht ruimte ligt voor verbetering? En belangrijker nog: hoe zorgt u ervoor dat dit verbeterpotentieel ook daadwerkelijk wordt gerealiseerd? Slooten van den Bogaart geeft niet alleen inzicht in cijfers, maar werkt vooral samen met de ondernemer aan het verbeteren van diens resultaat en realiseren van doelen. Want aangeven dat het resultaat hoger kan is aardig, maar het resultaat ook verbeteren is wat ondernemers daadwerkelijk willen.

Van cijfers naar concrete actie

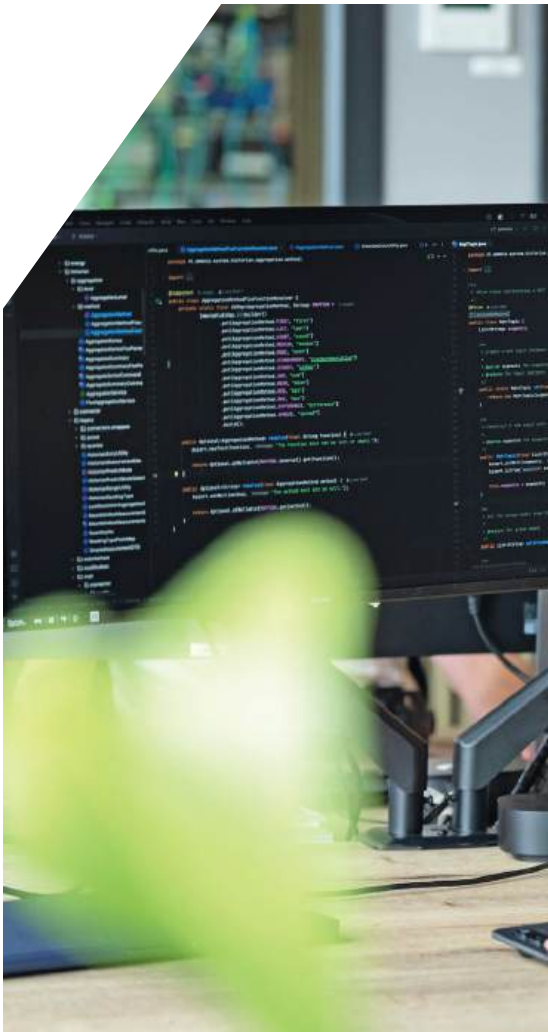
"Het traject heeft een gemiddelde doorlooptijd van ongeveer één jaar waarin intensief samengewerkt wordt met de ondernemer", aldus Jesse van Rijt. "Niet alleen de onderneming wordt daarbij onder de loep genomen; ook de ondernemer zelf speelt een belangrijke rol. Want cijfers vertellen veel, maar niet alles. Motivatie, ambitie en competenties van de ondernemer zijn minstens zo belangrijk om verbeteringen daadwerkelijk te realiseren."
Wesley Theunissen vervolgt: "Aan de voorkant wordt samen met de ondernemer bepaald of maar ook met hoeveel het resultaat kan verbeteren. We kijken niet alleen naar de potentiële resultaatverbetering, maar ook naar de motivatie, ambitie en competenties van de ondernemer. Daarna begint het pas echt. Een traject van sparren, coachen en begeleiden. Dit is erg intensief en ondernemers die niet bereid zijn zich bloot te geven en veel tijd in hun bedrijf te investeren moeten niet aan dit traject deelnemen. Doe je het wel, dan is de beloning navenant. Je doet het dus niet voor niets".

Administratie: belangrijke rol

In het bovenstaande speelt de administratie een belangrijke rol. Jesse van Rijt: "De combinatie met actuele cijfers in Exact Online, waarin we ons gespecialiseerd hebben, is hierin een perfecte match. In dit traject leren niet alleen wij de ondernemer en de onderneming nog beter kennen, maar ook de ondernemer zelf. Onderbuikgevoelens worden omgezet in cijfers en krijgen tastbaarheid."
De ondernemer krijgt gedurende het traject huiswerk en handvatten mee om aan de knoppen van de resultaatbepalers te draaien om zo resultaatverbetering te realiseren. Met deze informatie kan de ondernemer voor een langere periode (ook na het traject) koersen.

Ommnia Systems lanceert jongste versie energiemanagementsysteem

OPNIEUW **MEER INZICHT** DANKZIJ **OMMNIA-PLATFORM 4.0**



De realiteit van de energietransitie dwingt ons meer dan ooit tot energiebesparing. Hoe gaan prestaties en comfort van jouw installaties en gebouw(en) samen met verduurzaming ervan? De gebruiker wil vaak nóg meer comfort, de eigenaar wil juist de kosten drukken. Een comfortabel binnenklimaat tegen zo laag mogelijke energiekosten lijkt een tegenstrijdigheid, maar het Beugense innovatiebedrijf Ommnia Systems maakt het mogelijk. En dat in het licht van de GACS-verplichting, die begin dit jaar inging. Ommnia Systems heeft het antwoord met zelfontwikkelde modules. Want: "Je kunt perfecte installaties hebben, zonder slimme sturing verbruik je alsnog te veel energie."

Op 1 januari 2026 is de wettelijke verplichting GebouwAutomatisering- en Controle-Systemen (GACS) ingegaan. De overheid wil hiermee het sneller en slimmer verduurzamen van panden stimuleren. Vooropgesteld: het gaat hier vooralsnog om grootverbruikers, bedrijven die veel verwarming of koeling gebruiken. Maar als per 1 januari 2030 de regelgeving volledig ingevoerd zal zijn, ligt de norm nog op 'slechts' 70 kW, vergelijkbaar met het verbruik van drie huishoudens (of een warmtepomp die vergunningsplichtig is), waarmee het gros van de bedrijven in beeld komt. Daarbij gaat het niet om het werkelijke jaarlijkse gas- of stroomverbruik, maar voor welk nominaal vermogen er aan installaties opgesteld is.

Release 4.0 Ommnia-platform

Nu kan GACS boven alles gezien worden als een zoveelste verplichting, maar feit is dat de maatregel de gebruiker of gebouweigenaar óók geld gaat opleveren. Voor de 'kleinere' gebruiker is het volgens Ommnia Systems daarom mogelijk nu al interessant te gaan voorsorteren. Want ongeacht het thermisch vermogen van het gebouw, brengt het Ommnia-platform energie, comfort en prestaties samen in één systeem dat real-time inzicht, voorspellende analyses en sturingsmogelijkheden biedt. Met aanzienlijke voordelen in kosten, duurzaamheid en operationele efficiëntie.

Dat gebeurt met in eigen huis ontwikkelde modules, die de data gestructureerd naar het platform sturen. Daarmee duikt Ommnia Systems tot ín de installatie. Dit energiemanagementsysteem levert inmiddels bewezen diensten bij meerdere bedrijven en heeft al tot innoverende inzichten geleid. Inmiddels is er een nieuwe release, v4.0, uit van dit platform.

Energieprestaties eerlijker vergelijken

De voorbije periode is het Beugense bedrijf druk bezig geweest met het verfijnen van Ommnia-platform 4.0, dat inmiddels online is. Er zijn verbeteringen doorgevoerd en extra functionaliteiten toegevoegd. Hiermee biedt het platform nieuwe mogelijkheden om analyses eenvoudiger en beter te maken. "Waarmee dan ook direct aan de GACS-eisen wordt voldaan en waarmee bedrijven flinke duurzaamheidsstappen kunnen zetten", aldus sales manager Luc Cuijpers.

"Een belangrijke uitbreiding is de integratie van weerdata. Voor gebouwen met een geregistreerd adres kan Ommnia voortaan rekening houden met weersinvloeden bij het analyseren van het energieverbruik. Door het energieverbruik te normaliseren op basis van graaddagen ontstaat een



Met Platform 4.0 maak je analyses naar behoefte

veel eerlijker beeld van de prestaties van een gebouw. Een koude winter of warme periode vertekent de vergelijking daardoor minder. Dit maakt het eenvoudiger om gebouwen onderling, verschillende periodes én prestaties ten opzichte van normen betrouwbaar te vergelijken."

Sneller zien waar energie naartoe gaat

Ook de visualisatie van energiestromen is verder verbeterd. In dashboards is in één oogopslag beter zichtbaar hoe het energieverbruik is opgebouwd. Percentages, kleuren en duidelijke waarden maken grafieken overzichtelijker en helpen gebruikers sneller de belangrijkste verbruikers te herkennen.
Daarnaast zijn batterijen toegevoegd aan het energiedistributiediagram. Hierdoor wordt zowel het laden als ontladen van batterijopslag direct meegenomen in het totaalbeeld van de energiestromen binnen een gebouw. Dat geldt ook voor Elektrisch laden (elektrisch vervoer/ transport). Ook elektrisch laden wordt nu correct verwerkt binnen de WEii-berekening, zodat de energieprestatie van gebouwen nauwkeuriger volgens de geldende methodiek kan worden beoordeeld. Automatische koppeling met WEii-methodiek, waarmee een eerlijke benchmark mogelijk is.

Maak zelf analyses naar behoefte

Geen gebouw of organisatie is hetzelfde. Daarom introduceert Ommnia-platform 4.0 binnen rapportages een nieuw, dynamisch grafieksysteem. Deze functie zou initieel niet worden opgenomen, maar is op veler verzoek alsnog door Ommnia toegevoegd. Een bewijs van de flexibiliteit van de Beugense ontwikkelaar. Gebruikers kunnen zelf verschillende databronnen en meetpunten combineren en deze weergeven in onder andere lijn-, staaf-, spreidings- en vlakgrafieken. Daarmee wordt het eenvoudiger om verbanden te ontdekken, prestaties te vergelijken en rapportages samen te stellen die aansluiten bij de eigen organisatie en doelstellingen.

Gezond en comfortabel binnenklimaat

"Naast Energy is ook de Comfort-module verder uitgebreid. Zo kunnen nu VOC's (vluchtige organische stoffen) worden gemonitord. Deze stoffen kunnen van invloed zijn op de kwaliteit van het binnenklimaat. Daarnaast kun je batterijmetingen en -prestaties ook binnen de Comfort-module volgen en visualiseren. Vanzelfsprekend volgen meldingen uit deze grafieken, waarmee analyses goed mogelijk zijn", stelt Luc Cuijpers.

"Ommnia brengt gebouwdata samen en vertaalt deze naar bruikbare inzichten. Van energieverbruik en energiestromen tot binnenklimaat en gebouwprestaties: organisaties krijgen steeds meer mogelijkheden om data te gebruiken voor slimmer beheer, betere prestaties en onderbouwde verduurzaming. Met Ommnia 4.0 maken we die inzichten opnieuw overzichtelijker, flexibeler en beter vergelijkbaar. Op onze socials zullen we de komende tijd nog meer vertellen over de nieuwste functionaliteiten van ons platform."



Áán je bedrijf werken in plaats van ín je bedrijf:

DE LES DIE VESTE DERKS SCHILDERS MEENAM UIT ONDERNEMERSPROGRAMMA MKB BOOST

Van consultant naar schilder, en vervolgens eigenaar van een 175 jaar oud schildersbedrijf. Guido Petit dit de la Roche koos meerdere keren voor een nieuwe uitdaging. Via ondernemersprogramma MKB Boost kreeg hij nieuwe inzichten in hoe hij niet alleen aan projecten, maar ook aan de ontwikkeling van zijn bedrijf kon werken.

Na zijn studie commerciële economie ging Bosschenaar Guido Petit dit de la Roche aan de slag als consultant. Een goed salaris en een leaseauto had hij al, maar echt gelukkig werd hij er niet van. 'Ik zag nooit écht het resultaat van mijn werk. Ik wilde iets maken, iets tastbaars.' Resoluut gooide hij het roer om. 'Ik nam ontslag en ging als zelfstandig schilder in de leer bij een ervaren vakman.' Guido kwam na een werkdag voldaan thuis, maar toch ging het na een tijdje kriebelen. 'Schilderen is een prachtig vak, maar ik werd niet genoeg uitgedaagd.' Toen hij hoorde dat Geert-Jan Derks iemand zocht om zijn schildersbedrijf in Grave over te nemen, greep Guido zijn kans. 'Een goedlopend familiebedrijf dat al ruim 175 jaar bestaat. Zo'n kans krijg je niet vaak.' Sinds 2022 staat Veste Derks Schilders onder zijn leiding.

Stijgende lijn

De overname bleek uitdagender dan verwacht. Ineens was Guido verantwoordelijk voor personeel, financiën, planning, het wagenpark én grote projecten. 'Bij een MKB-ondernemer loopt alles door elkaar. Het gaat van pennen bestellen tot een project van een paar ton binnenhalen.' Na een lastige beginperiode kwam het bedrijf weer in rustiger vaarwater. Voor Guido het juiste moment om opnieuw vooruit te kijken. 'Ik wil niet stil blijven staan. Ik wil mezelf als ondernemer blijven verbeteren door met mijn bedrijf een volgende stap te zetten.' Via zijn netwerk kwam Guido in gesprek over MKB Boost. Op basis van zijn ontwikkelvraag en ondernemersambities werd Guido uitgenodigd deel te nemen aan het programma door Rabobank en het MKB Team Noordoost-Brabant van AgriFood Capital.

Een paar procent slimmer

Tijdens tien interactieve sessies werk je samen met andere ondernemers aan vraagstukken rondom de ontwikkeling van jezelf en je bedrijf. Heel zinvol, vindt Guido. Zoals een bijeenkomst over faalkosten. 'Een schilder wil schilderen. Toch is hij op een werkdag vaak bezig met materialen halen of andere randzaken. Dat is zonde. Voor de schilder, voor de klant en voor ons.'

Door die sessie kijkt hij nu anders naar zijn processen. 'Tijdens de MKB Boost kwam ook het slimmer inzetten van data aan bod. We onderzoeken hoe AI ons kan helpen om beter inzicht te krijgen in processen en tijdsbesteding. Daar zijn we nu volop mee bezig. Als wij de schilder elke dag een paar procent meer met schilderen bezig kunnen laten zijn dan met randzaken, maak je als bedrijf al een enorme stap.' Ook strategisch maakt hij scherpere keuzes. 'We richten ons steeds meer op grotere projecten en minder op particulieren. 's Winters moet ik mijn schilders aan het werk houden, maar in de zomer is het zo druk dat we kritisch kunnen zijn: welke klussen nemen we aan en welke niet? Welke projecten passen bij ons? Je moet als ondernemer geld verdienen om te kunnen blijven investeren.'

Ook het contact met mede-ondernemers is wat Guido betreft een van de pluspunten van MKB Boost. 'We doen allemaal iets totaal anders, van marktkramen tot security, maar we lopen verrassend vaak tegen dezelfde vraagstukken aan. Daardoor stel je elkaar precies de vragen die je jezelf soms niet meer stelt.'

Even uitzoomen

Eén van de belangrijkste lessen die Guido tot nu toe overhield aan MKB Boost? Bewust afstand nemen van de dagelijkse praktijk. 'Je hoort vaak dat je áán je bedrijf moet werken in plaats van ín je bedrijf. Dat klinkt als een cliché, maar het is echt waar. Tijdens MKB Boost word je gedwongen om even uit de waan van de dag te stappen. Juist dan zie je waar je bedrijf sterker kan worden. Zo'n programma is daarbij een enorme stimulans, vooral dankzij de input en praktijkervaring van de kennisdelers.'

Die ontwikkeling begint volgens Guido bij hemzelf. 'MKB Boost heeft me geholpen om vaker uit te zoomen en bewuster naar mijn rol als ondernemer te kijken. Als ik groei als ondernemer, groeit het bedrijf met me mee.'

Ook meedoen aan MKB Boost?

In november start een tweede groep ondernemers met MKB Boost. Tijdens tien interactieve sessies werk je samen met andere mkb-ondernemers uit Noordoost-Brabant aan de ontwikkeling van jezelf én je bedrijf. Kijk voor meer informatie en aanmelden op **rabo.nl/ob/mkb_boost**. Vragen? Neem contact op met adviseur MKB François Rutten (Rabobank) via 06-1345 0435, adviseur Nick Jansen (Rabobank) via 06-1217 1609 of Guulke van der Locht (MKB Team Noordoost-Brabant van Agrifood Capital) via guulke@mkbteamnob.nl | 06-4620 0768.

Wat is MKB Boost?

MKB Boost is een ontwikkelprogramma voor ondernemers uit Noordoost-Brabant. Tijdens tien interactieve bijeenkomsten werken deelnemers aan thema's zoals strategie, leiderschap, innovatie, digitalisering en procesverbetering. MKB Boost is een programma van het MKB Team van AgriFood Capital en Rabobank en wordt mede mogelijk gemaakt door Regio Deal 't Goeie leven.

Recentere uitdagingen als de coronaperiode en de sterk stijgende gasprijzen vroegen om aanpassingsvermogen. Juist daardoor groeide Bob Goossens verder als ondernemer en bleef het bedrijf zich ontwikkelen.

Wat doet deze nominatie met je?

"Laat ik voorop stellen dat je er niet mee bezig bent. Ook daarom was het een grote verrassing. Je voelt je uiteindelijk vooral vereerd, vooral omdat het collega-ondernemers zijn die jou naar voren hebben geschoven. Je bent om de ene of andere reden positief opgevallen. Het bedrijf dat je neerzet, is de resultante van je ondernemerschap. Dus die nominatie is een stukje erkenning voor het werk dat je doet. Dat was het eerste gevoel dat ik erbij had. En daarna ga je weer over tot de orde van de dag en dus weer aan het werk."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"In Nederland zijn we bescheiden, steken we niet zo graag boven het maaiveld uit. Maar ik denk dat dat juist vaker wél zou moeten gebeuren. We moeten veel meer van de daken schreeuwen wat we goed doen en kunnen. Maar voor mezelf overschaduwt toch ook de bescheidenheid de schreeuwerigheid, zullen we maar zeggen. We zijn er niet mee grootgebracht. Maar als je bedoelt: 'ben je hierdoor iets aan je bedrijf gaan veranderen', dan zeg ik: 'nee.' We weten heus wel wat we kunnen. En al straalt iemand nog zo'n zelfvertrouwen uit; niemand is zonder enige twijfel. Je vraagt je waarschijnlijk heel vaak af of je het wel goed doet. Dus in dat opzicht is zo'n nominatie een bevestiging van je aanpak."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Wij zijn een servicebedrijf. Klanten komen bij ons omdat we een stukje toevoegen aan een product, wat nodig is voor een volgende bewerkingsstap. Om daar nou een filosofie aan op te hangen, vind ik wat verheven. Ons product is niet zo sexy, maar erg doeldienend. Het gaat erin met een bepaalde kwaliteit en komt er met een hogere kwaliteit weer uit. Dat doen we heel erg goed. Die servicegedachte loopt door de haarvaten van onze onderneming: iedereen staat altijd klaar, op ieder moment. Dat zit echt in ons DNA. Je kunt bijna iedereen van onze 65 medewerkers 's nachts bellen en dan staan ze op voor je."

JONG TALENT: **RICK VAN DER KROON**



'UITEINDELIJK MOET **JE JE EIGEN KEUZES** MAKEN'

Waar anderen soms een leegstaand pand of een lastig project zien, ziet Rick van der Kroon kansen. In Overloon zette hij een voormalige garage om tot EigenLoon, waar ondernemers samen kunnen werken en groeien. Die betrokkenheid bij het dorp zie je vaker terug. Met Van der Kroon Huren Overloon is hij actief in wonen en vastgoed, daarnaast zijn er deelnemingen die de leefbaarheid van Overloon versterken.

Na het overlijden van zijn vader nam Rick het stokje over, maar gaf hij daar zijn eigen invulling aan. "Uiteindelijk moet je ook je eigen keuzes maken." Onder leiding van Rick realiseerde het familiebedrijf veertien levensloopbestendige woningen en deelnemingen in Grand Café Broer & Zus en Eet- & Borrelcafé Brink 14.
Over de nominatie zegt hij: "Ik beschouw deze als een bijzondere erkenning. Het is mooi dat het werk dat we doen, wordt gezien. Tegelijkertijd is het vooral een compliment voor iedereen die dagelijks betrokken is bij onze organisatie." Rick van der Kroon vertegenwoordigt een generatie ondernemers die bouwt aan bedrijven, maar tegelijkertijd investeert in de toekomst van hun omgeving.

GENOMINEERD:
BOB GOOSSENS

Smit Heat Treatment Group

'DE **SERVICEGEDACHTE** LOOPT DOOR **ONZE HAARVATEN**'



Bob Goossens leeft zich fysiek uit in het bos op zijn mountainbike. Zijn hoofd raakt er heerlijk leeg van en de geestelijke accu wordt weer opgeladen.

De wereld van warmtebehandeling is voor velen onbekend terrein. Toch speelt deze techniek een cruciale rol in tal van industrieën: van scheepsbouw tot petrochemie, van machinebouw tot energie. Achter veel complexe metaalconstructies schuilt het vakmanschap van bedrijven zoals Smit Heat Treatment Group. Bob Goossens nam in 2006 het familiebedrijf Smit Heat Treatment Group over van zijn vader. Sindsdien bouwt hij verder aan een onderneming die gespecialiseerd is in warmtebehandelingen van metaal voor opdrachtgevers door heel Europa. Onder zijn leiding groeide de onderneming uit naar drie bedrijven op vier locaties: in Cuijk, Rotterdam, Moerdijk en in Duitsland. Er werken 65 mensen. Met vaste en mobiele ovens worden dagelijks grote en complexe projecten uitgevoerd.

Door te investeren in vakmensen, materieel en certificeringen bouwde Eric Derks BGM Infra uit tot een vaste partner voor opdrachtgevers als Enexis, Brabantwater, WML en Liander. Ook nam hij in 2023 het autobedrijf Van Gemert Auto & Bandenservice over en voegde hij BGM Engineering toe aan de BGM Groep.

Wat doet deze nominatie met je?

"Een nominatie als deze is natuurlijk een prachtige erkenning. Het bevestigt dat mijn inzet en ondernemerschap worden gezien en gewaardeerd door collega-ondernemers. Maar ik zie het vooral als een waardering voor het hele team. Zo'n nominatie krijg je niet alleen. Dit is een compliment voor iedereen. Of ik graag zou winnen? Natuurlijk. Maar uiteindelijk gaat het om de erkenning voor ondernemerschap. Dat we als regio zulke mooie bedrijven hebben, is misschien wel het belangrijkste."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"We hebben als BGM een indrukwekkende ontwikkeling doorgemaakt. Met de succesvolle transitie van onderaannemer naar hoofdaannemer en met het verwerven van vier langjarige contracten hebben wij een sterke, stabiele en toekomstbestendige positie in de markt opgebouwd. Deze groei is het resultaat van een duidelijke visie, en natuurlijk de gezamenlijke inspanning van onze medewerkers."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Dagelijks zetten circa 300 collega's zich in voor de uitvoering van onze projecten. Daarbij vinden wij het essentieel om niet alleen succesvol te zijn als organisatie, maar vooral ook een betrokken en aantrekkelijke werkgever te blijven. Daarom investeren wij bewust in persoonlijke ontwikkeling, duurzame inzetbaarheid en een werkomgeving waarin werkplezier, samenwerking en verantwoordelijkheid centraal staan."
"Onze ambitie reikt verder dan vandaag. Als multidisciplinaire aannemer willen wij een voorkeurspartner zijn voor opdrachtgevers én een werkgever waar mensen graag willen werken en zich kunnen ontwikkelen. Samen met onze medewerkers, klanten en ketenpartners willen wij een actieve bijdrage leveren aan maatschappelijke opgaven, waaronder de energietransitie. Zo bouwen aan een duurzame toekomst voor de generaties na ons en dat voelt goed."

JONG TALENT: **JOPPE BOSMANS**



'HEEL VANZELFSPREKEND OM **ALTIJD BEZIG TE ZIJN**'

Ondernemen zit in de familie, en stilzitten is dan ook niet aan Joppe Bosmans besteed. Opgegroeid tussen de schappen zag hij alles van dichtbij: de lange dagen, de contacten met klanten en de bijbehorende verantwoordelijkheid. Het sterkte zijn ondernemersambities. Nadat hij de Jumbo-supermarkt in Cuijk van zijn vader overnam, zette Joppe meer eigen ideeën in de markt. Zo lanceerde hij het merk Joppe's Pikkels en zette hij Muscle Meat op de kaart binnen Jumbo Nederland.

"Ik snapte die nominatie in het begin niet helemaal. Superleuk, maar: 'waarom ik? Doe ik iets bijzonders?' Ik vind het namelijk heel vanzelfsprekend om altijd bezig te zijn. Digitalisering, sociale media, data en customer experience spelen voor mij een belangrijke rol in de vernieuwing. Klanten verwachten vandaag iets anders dan tien jaar geleden. Ook daarom is het leuk dat eens iemand uit de supermarktbranche genomineerd is. We doen superveel met lokale ondernemers, en we zetten ons in voor buurten en verenigingen. Daarbij gaat het om serieuze aantallen in omzet en personeel. Dat wordt vaak vergeten. Mooi dat dit nu belicht wordt."

GENOMINEERD:
ERIC DERKS

BGM Infra

‘BOUWEN AAN EEN **DUURZAME TOEKOMST** VOOR DE GENERATIES NA ONS’



Het is 1993 als Eric Derks met de aankoop van een graafmachine zelfstandig ondernemer wordt. Een half jaar later maakt een motorongeluk echter abrupt een einde aan zijn onderneming. Hij loopt een hoge dwarslaesie op en revalideert een jaar in de Sint-Maartenskliniek. Echter, het ondernemerschap blijft trekken en zo bouwt hij alsnog twee bedrijven op, actief in ondergrondse infrastructuren. In 2003 begint hij samen met zijn broer een specialistisch boorbedrijf dat kabels en leidingen sleufloos in de ondergrond aanbrengt. En in 2008 richt hij BGM Infra op, gespecialiseerd in de ondergrondse aanleg en onderhoud van kabels en leidingen voor gas, water, en elektra, de eerste levensbehoeften van de mens. Anno 2026 is het bedrijf met circa 300 medewerkers door heel Nederland actief.

Erik Derks is niet per se een man van hobby’s. Zichzelf opladen doet hij in de prachtige tuin bij zijn huis. Hier komt hij tot rust en bedenkt strategieën.

Wat doet deze nominatie met je?

"Ik voel me er trots én bescheiden onder. Trots op het bedrijf wat er staat, met de geweldige mensen die er werken en de drive die daar al generaties lang in voelbaar is. Het is een groot compliment naar ons allemaal. Ik vind het een eer dat mijn naam daaraan verbonden wordt, maar we doen het echt samen. Zowel zakelijk als privé. Er zit een groot stuk familiegevoel bij, mijn vader is nog altijd actief. Ik voel me gesteund om op mijn eigen manier het bedrijf verder vorm te geven."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Ik vond het interessant hoe de jury naar ons bedrijf kijkt. Vanuit verschillende branches bezien zij met heel andere ogen, waardoor je zelf ook weer wat bewuster kijkt. Als je er middenin zit, word je soms wat bedrijfsblind voor alle mooie dingen en de zaken die je goed doet. Na zo'n nominatie besef je weer eens te meer hoe mooi hetgeen is wat je hebt en waaraan je bouwt. Het overnemen van een familiebedrijf is niet altijd zo gemakkelijk als soms wordt aangenomen. De organisatiegrootte en bijbehorende werklast vragen om opofferingen. Bestaande routines, structuren en verwachtingen dagen me uit op het gebied van persoonlijke ontwikkeling: wat kom ik brengen in het bedrijf, en wat vind ik belangrijk in het ondernemerschap? Waar ligt de behoefte van de huidige tijd en die van de organisatie? Waar wil ik met het bedrijf naartoe, en hoe zou ik het het liefst achterlaten voor diegenen die na mij komen? Deze vragen stimuleren mij iedere dag het beste uit mezelf te halen."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"We doen niks vluchtig. In alles zit een langetermijngedachte. Het produceren van onze planten kost vele jaren, soms wel een generatie. We maken iets tastbaars: iets waar je letterlijk bij stilstaat en van geniet. We willen dat onze bomen voor zoveel mogelijk mensen beschikbaar zijn. Vergroening is geen trend - het is een noodzaak, kijk maar naar afgelopen zomer. Wij zien iedere boom als een individu met een eigen karakter en een eigen verhaal, die dit meeneemt naar zijn uiteindelijke bestemming. Buiten gebaande paden denken: dat is waar ons hart sneller van gaat kloppen. We leveren levende kunstwerken."

JONG TALENT: **SJORS VAN HAL**



'ER IS **GEEN PERFECTE ROUTE** NAAR SUCCES'

Tijdens corona viel het stil in de evenementenwereld. Maar Sjors van Hal wachtte niet af. In 2021 begon hij een winkel in speciaalbieren. Met de overwaarde van een klushuis dat hij samen met zijn vriendin had opgeknapt, opende hij twee jaar later zonder financiering van de bank zijn eerste proeflokaal (een voormalige Irish Pub) in Arnhem. Een schot in de roos. Inmiddels bestaat De Hoppenaar uit een speciaalbierwinkel, webshop (sinds 2024) en groothandel (sinds 2025). En naast het proeflokaal in Arnhem nam Sjors dit jaar het Poortwachtershuis in Grave over, een borrelcafé met een bijzonder aanbod aan speciaalbieren en mooie wijnen.

"Je staat nooit echt stil bij wat je allemaal doet", zegt Sjors, "je bent druk met ondernemen zélf. Van de nominatie was ik daarom wel een beetje stil en ik realiseerde me dat we de afgelopen jaren veel opgezet hebben. Het is best hard gegaan. Ik doe het trouwens niet alleen, en heb onderweg vooral geleerd dat je fouten moet durven maken. Geen enkele ondernemer heeft een perfecte route naar succes. Maar het mooie is dat al onze onderdelen elkaar voortdurend versterken."

GENOMINEERD:
DIRK EBBEN

Boomkwekerij Ebben

‘LIEFDE, ENERGIE EN VAKMANSCHAP ZIJN DE DRIJVENDE KRACHT ACHTER ONS PRODUCT’



Sommige bedrijven groeien uit tot regionaal gekend. Andere ontwikkelen zich tot een naam die ver buiten de landsgrenzen bekendheid geniet. Boomkwekerij Ebben behoort tot beide. Het ruim anderhalve eeuw oude familiebedrijf groeide uit tot een internationaal opererende onderneming die steden, landschappen en projecten voorziet van bomen en groenoplossingen. Onder leiding van Dirk Ebben, die de onderneming in 2024 overnam, zet de vijfde generatie de familietraditie voort, met een sterke focus op innovatie, duurzaamheid en toekomstbestendigheid. De laatste jaren is Dirk vooral bezig met stabilisering na grote groei en het versterken van de organisatiestructuur. Als drijvende kracht achter de diverse bedrijven binnen de groep, laat Dirk zien dat zijn ondernemerschap zich óók richt op verbinden, inspireren en elkaar versterken op allerlei gebieden.

Het gezin van Dirk Ebben bij de ‘familie-eik’ op de Mookerheide, waar opa en oma woonden. De boom staat voor alle waarden van vijf generaties boomkwekers.

Bob Goossens van Smit Heat Treatment Group, Eric Derks van BGM Infra en Dirk Ebben van Boomkwekerij Ebben zijn de kanshebbers op de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg 2026. De genomineerden werden eerder dit jaar tijdens het sponsordiner bekend gemaakt. Op woensdag 4 november wordt de Ondernemersprijs, tijdens de dertigste editie, uitgereikt in het Inspyrium. Het thema dit jaar is: 'Al 30 jaar diepgeworteld in de regio', dat aansluit op het feit dat het evenement dit jaar in het Inspyrium wordt gehouden. Daar wordt de jubileum-editie gehouden in een entourage die diepgeworteldheid op alle mogelijke manieren recht zal doen.

Penningmeester Dennis Bindels kijkt uit naar het evenement. "We hebben in Bob Goossens, Eric Derks en Dirk Ebben geweldige genomineerden. En dan zijn er nog de drie jonge talenten die kans maken op de Jong Talent Award en die ook als 'grote' genomineerden niet zouden misstaan; prachtige ondernemers zijn het. Daar zijn we blij mee, want het is goed dat ook de jongere generatie blijft aanhaken bij ons evenement." Joppe Bosmans, Sjors van Hal en Rick van der Kroon laten stuk voor stuk zien dat de toekomst van ondernemerschap veelbelovend is.

Publieksprijs: alle genomineerden maken kans

De Ondernemersprijs draait rond twee activiteiten. De eerste ervan was het sponsordiner, dat in mei werd gehouden. Daarbij werden de zes genomineerden bekend gemaakt. "Als dank vinden wij dat onze sponsors als eerste kennis mogen maken met wie er voorgedragen zijn", legt Dennis Bindels uit. Uiteraard worden ze snel daarna wereldkundig gemaakt.
De tweede activiteit is het hoofdprogramma, dat dit jaar, net als vijf jaar geleden, weer in het Inspyrium wordt gehouden. Daarbij is het programma niet langer opgedeeld in tweeën, maar is er een avondprogramma. "Voor velen mocht het best wat korter en uiteraard hebben we daarnaar geluisterd en ernaar gehandeld."
"De Ondernemersprijs is diepgeworteld in onze regio. Ondernemers weten elkaar hier te vinden en zijn sterk met elkaar verbonden. De verschillende ondernemersnetwerken spelen daarin een belangrijke rol en versterken die onderlinge verbinding. Dat is kenmerkend voor onze regio. De Ondernemersprijs maakt daar al jarenlang onderdeel van uit." Nieuw is dat straks de publieksprijs aan één van alle zes genomineerden wordt uitgereikt, voorheen was deze alleen voorbehouden aan de kandidaten voor de Ondernemersprijs.

Wat maakt een goede ondernemer?

Inspirerende ondernemers verdienen een plek in de spotlights. Die insteek is sinds het in het leven roepen van de prijs, in 1996, nooit veranderd, maar door de jaren heeft de Ondernemersprijs zich natuurlijk wel ontwikkeld. Een jaar of tien geleden is de organisatie zich opnieuw gaan afvragen wat iemand nu werkelijk een goede ondernemer maakt. Er was toen een tijdlang ook een prijs voor 'Opmerkelijk Ondernemerschap.' Weer wat later werd de tijdelijke luwte, veroorzaakt door de coronacrisis, benut voor een verjongingsslag van het 'instituut' Ondernemersprijs. Jongeren kijken immers vaak heel anders naar ondernemen. De organisatie heeft sindsdien een verjongingsslag gemaakt. Sinds een jaar of vijf wordt er gewerkt met commissies: sponsoring (Johan Vloet), marketing (Linda van Dalen), jury (Marjon Cremers) en pr (Maarten Weemen). Naast penningmeester Dennis Bindels bestaat het hoofdbestuur uit voorzitter Wiljan Laarakkers en bestuursleden Teun Hermans en Corine Wolters-Claassen. Tijdens de uitreiking, achter de coulissen, is zij het aanspreekpunt voor de genomineerden. "We komen maandelijks bij elkaar. Zodra het evenement klaar is, gaan we alweer met de volgende editie aan de slag."

Zichtbaar blijven

Met geregeld nieuwe programmeringen wil de Ondernemerprijs meer zichtbaar worden én blijven voor een nieuwe generatie ondernemers in de regio, die zelf anders ook onzichtbaar blijven... Elkaar inspireren en bruggen slaan tussen starters en gevestigde namen komt het ondernemersklimaat in de regio ten goede. Het ondernemerschap en de connectie tussen ondernemers in de regio wordt in de huidige tijd, met zijn uitdagingen, voortdurend belangrijker. Denk aan de stikstofcrisis, nog altijd stijgende energieprijzen, ruimte- en personeelsgebrek. Het vraagt om samenwerken en verbinding, van oudsher sterke eigenschappen van de regio. Ook dat is een belangrijk thema van de Ondernemersprijs.

'Samenwerken en verbinden', een belangrijk thema

Publieksprijs: breng je stem uit

Op woensdag 4 november wordt de winnaar van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg en die van de Jong Talent Award bekend. Harm Edens, van het televisieprogramma 'Dit was het nieuws' komt presenteren en hij heeft er zin in! Er wordt dit jaar, zoals gezegd, ook weer een publieksprijs uitgereikt. Stemmen kan nu echter op álle zes genomineerden, via de website. Rabobank Land van Cuijk en Maasduinen reikt wederom een waardecheque uit om het ondernemerschap een financiële boost te geven. Wie erbij wil zijn, kan daar ook kaarten (à € 75) voor de uitreiking bestellen.

Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg

'AL 30 JAAR DIEPGEWORTELD IN DE REGIO'



De organisatie van de Ondernemersprijs tegen de achtergrond van de hoofdsponsor: gemeente Land van Cuijk.

ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG



Ondernemersprijs/Jong Talent Award

LEF, VISIE EN MAATSCHAPPELIJKE BETROKKENHEID

InZAKEN VERBINDT