Een uitgave van Spraekwater

InZaken

Land van Cuijk & Noord-Limburg

december 2016 - nr. 6



BUREAU VET, WINNAAR STARTERSPRIJS 2016

‘Online succes is geen sprint, **maar een marathon’**

Miet Air | Toekomst bouwmarkten | Pole Passion
Smedema | Plus Verbeeten | Van Raaij Witlof



JETTEN CUIJK: 90 JAAR OPEL DEALER

...een kwestie van teamwork!

www.autojetten.nl

Jan Linders

Wij feliciteren Gerry Vinck van Franken Transport met zijn zilveren bokaal!

in de Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg





VOORWOORD



Robert Hermens
Uitgever

Kwalitatief handen schudden!

Wist u dat een goede handdruk gelijk staat aan een kennismakingsgesprek van drie uur? Ooit zijn we met handen schudden begonnen om aan te tonen dat je niet gewapend was. Wapens werden namelijk in de mouw gestoken. Geef een stevige hand, lach, en leer jezelf aan naar de kleur van de ogen te kijken. Een gemeende kennismaking herkent de mensenkenner meteen.
Je krijgt geen tweede kans voor een eerste indruk!
Deze periode kent veel aanleiding om een hand te schudden. Meerdere keren per week kan ik wel ergens aanschuiven bij een ontbijtje, lunch of diner. Maak een goede inschatting waar kwalitatief de beste handen te schudden zijn om niet te (ver)zuipen in al dat netwerkgeweld.
Er is namelijk altijd wel een reden om thuis te blijven… toch? Vanavond eet ik Daisy's zelfgemaakte erwtensoep, ga ik naar zwemles met Lotte en voetballen met Tijn!
Als die in bed liggen kijk ik Goede Tijden, doen we een spelletje Rummikub, drinken een wijntje en keuvelen we over niks. Geen stevige handdruk of overdreven glimlach nodig. Een goede relatie onderhouden is best eenvoudig!
In 2017 zet ik ook weer in op kwalitatief handen schudden voor u. Deze editie zal vier keer verschijnen met crossmediale aanpak via inzaken.nl en in september organiseren we de Bedrijvig Beurs weer. Ook zal ik het bestuur van CUBOX blijven ondersteunen en een bijdrage leveren aan andere businessbijeenkomsten in de regio. Waar kan ik u een kwalitatieve hand reiken?

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

INHOUD



10 | Startersprijs 2016
Vanaf een zolderkamer in Siebengewald begint het verhaal. Erik Verpoort merkt echter dat het bouwen van websites alléén niet genoeg bijdraagt aan het succes van de klant. En zo ontstaat Bureau Vet. Inmiddels een serieuze speler in onze regio. Én starter van 2016.



16 | De Jupiler-man moet blijven...
E-commerce neemt een vlucht. Daarbij gaat online shoppen hand in hand met offline winkelen. En dáár liggen de kansen. Ook de bouwmarkten kennen het fenomeen. Bart Cox aan het woord. Waarom de Jupiler-man moet blijven…



40 | Lokaal leven, lokaal besteden
Van marskramer tot florerend familiebedrijf met vier supermarktvestigingen in de regio. De familie Verbeeten is al anderhalve eeuw nauw verbonden met de omgeving, onder het motto 'bij lokaal leven past lokaal besteden'.



46| Het oog wil ook wat
Een bezielende ondernemer, voorbeeld voor vakgenoten. Onlangs beloond met de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. Pieter Vloet zet met zijn acht optiekzaken binnen de Briljant Groep sterk in op beleving en oogzorg. Ook voor de zakelijke klant.

En verder...

5 | Column Eugène van Kempen **6 |** Kort Nieuws
13 | Column Anton Loeffen **30 |** Op het matje **32 |** Regiobank
43 | Column Pierre Hermans **48 |** Pole Passion **52 |** Inzichten

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

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

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

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

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

©2016 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Spraekwater.

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

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR

Meer dan alleen m²

Taxaties

Huur / verhuur

Aankoop / verkoop

Advies

voor bedrijfsmatig onroerend goed





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



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. Wij hebben 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

Hèt fiscale afscheidscadeau voor uw bedrijf



Landgoed de Barendonk

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

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

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

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

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

Graag tot ziens,
Liesbeth en Jan Hermanussen-Thijssen









LANDGOED DE BARENDONK

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

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

COLUMN



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

‘Wettelijke rente’

Wie zijn contractuele verplichtingen niet nakomt, is verplicht de schade die zijn contractspartij daardoor lijdt te vergoeden.
Als de niet nagekomen verplichting bestond uit betaling van een geldsom, is de schadevergoeding door de wetgever vastgesteld op de wettelijke rente vanaf het moment dat de schuldenaar in verzuim is tot het moment van betaling. Als partijen een contractuele rente zijn overeengekomen die hoger is dan de wettelijke rente, dan blijft de contractuele rente gelden bij te late betaling.
De wet kent twee soorten wettelijke rente: de gewone, en de wettelijke rente voor handelsovereenkomsten. Daaronder wordt verstaan een overeenkomst tot het leveren van goederen of diensten tegen betaling, tussen één of meer natuurlijke personen die handelen in de uitoefening van een beroep of bedrijf of rechtspersonen, oftewel tussen bedrijven. De meest gebruikelijke en voorkomende situatie is dat de koper de wettelijke handelsrente verschuldigd is, indien hij de koopprijs (factuur) te laat betaalt.
De verplichting tot het betalen van schadevergoeding, bijvoorbeeld op grond van aansprakelijkheid of op grond van een verzekeringspolis, is geen handelsovereenkomst; ook niet als de schadeplichtige en de schadevergoedingsgerechtigde beide als bedrijf hebben gehandeld.
Wordt een schadevergoeding te laat uitbetaald, dan is daarover niet de wettelijke handelsrente verschuldigd; er kan slechts aanspraak worden gemaakt op vergoeding van de gewone wettelijke rente over de te laat uitbetaalde schadevergoeding.
Twijfelt u over welke rente u verschuldigd bent of op welke rente u recht heeft, vraag het na bij Van Kempen Advocaten.

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



KORT NIEUWS

Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl

Samenwerking InnoTherm en Econsultancy

Door klimaatveranderingen regent het vaker en steeds heviger. Zoals in juni van dit jaar. Vaak is de capaciteit van het rioleringssysteem niet toereikend. De mogelijkheden om hemelwater in stedelijk gebied te verwerken zijn doorgaans beperkt.
Met de aanleg van een Diepte Infiltratie Bron (DIB®) is het mogelijk om op een zeer klein oppervlak een grote hoeveelheid regenwater in de dieper gelegen (dieper dan tien meter) watervoerende bodemlagen te infiltreren. Het aanleggen van een DIB® is een relatief nieuwe techniek en wordt nog maar in weinig projecten toegepast.
Om de markt en de toepassingsmogelijkheden voor regenwaterinfiltratie beter te kunnen bedienen, zijn InnoTherm en Econsultancy een samenwerkingsverband aangegaan. Hierdoor worden de verschillende kennisvelden met elkaar geïntegreerd waardoor het mogelijk is een volledig pakket aan te bieden van adviseren in mogelijkheden, onderzoek, ontwerpen, realisatie, monitoring en beheer en onderhoud.



Chinese investeerder neemt ITB Companies over

De Chinese investeringsmaatschappij Fendy Tech heeft ITB Companies uit Boxmeer overgenomen. ITB Companies ontwikkelt en produceert sinds 35 jaar ventilatiekokers, warmteterugwinning-systemen en geothermische klimaatconcepten. De belangrijkste afzetmarkten zijn Europa, Rusland en Noord-Amerika. Grootste afnemers zijn daarbij de intensieve veehouderij en glastuinbouw. Dankzij deze overname kan ITB Companies nu ook belangrijke mondiale groeimarkten – China en Zuidoost-Azië – effectief betreden.
“De groei- en ontwikkelmogelijkheden voor ITB Companies die de overname met zich meebrengt zijn enorm. Dit is bijvoorbeeld al gebleken uit onze recente deelname in een project in opdracht van het grootste pluimveeverwerkingsbedrijf uit China. Bij dit project ontwikkelen en leveren wij het geothermisch klimaatsysteem en warmteterugwinning voor twaalf stallen met in totaal 600.000 vleeskuikens”, aldus Sjaak van der Linden van ITB Companies. Daarnaast is ITB Companies volgens hem nu, na een aantal roerige jaren, verzekerd van stabiliteit op de lange termijn en kan men een betrouwbare partner blijven voor huidige en toekomstige relaties. Boxmeer blijft de hoofdvestiging en het aanspreekpunt voor relaties van ITB Companies. Het productassortiment van ITB Companies blijft ongewijzigd.

YTG zoekt nieuw talent

De zoektocht naar nieuw regionaal talent in de leeftijd van 25 tot 35 jaar is weer gestart. The Young Talent Group zoekt enthousiaste, gedreven jong professionals die ertoe willen doen.
In de regio kun je niet om de initiatieven van The Young Talent Group Land van Cuijk & Maasduinen heen. Zoals de winkels die inmiddels blijvend aan het straatbeeld van Cuijk, Grave en Boxmeer zijn toegevoegd door het door hen georganiseerde pop-upshopproject. Volgens voorzitter Michiel Mijdam is de groep een ‘bonte verzameling jonge professionals uit het Land van Cuijk en Maasduinen’. “Eén ding hebben ze gemeen: ze zijn ambitieus en hebben een frisse blik op de regio. Wij maken ons hard voor een aantrekkelijke omgeving waar het beter wonen, werken en recreëren is.” Daarbij wordt samengewerkt met andere stakeholders in de regio, zoals gemeenten, Industriële Kring en andere netwerken.
The Young Talent Group organiseert regelmatig bedrijfsbezoeken, kennissessies en workshops. Geïnteresseerd jong talent kan een kijkje nemen op The Young Talent Group-Facebook pagina of de club volgen op Twitter via @YTG_LVCM. Aanmelden kan tot 9 december via www.theyoungtalentgroup.nl of mail naar aanmelden@theyoungtalentgroup.nl.

Grave wil Europees subsidiegeld



De gemeente Grave hoopt, samen met tal van andere Europese vestingsteden, Europees geld binnen te halen door samen te werken. Dit omdat een subsidieaanvraag door één enkele partij doorgaans niet gehonoreerd wordt. Samenwerking moet hier verandering in brengen. Begin november werd in Den Bosch door de European Federation of Fortified Sites (Efforts) een overeenkomst getekend. Vooralsnog door een twintigtal betrokken steden. Maar dat kunnen er volgens burgemeester Roolvink van Grave ‘makkelijk meer worden’.
De steden hebben als overeenkomst dat alle een militair erfgoed koesteren. Zoals Grave. Dit dient niet alleen behouden te blijven, maar kan ook gebruikt worden voor bijvoorbeeld toeristische doeleinden, aldus de samenwerkende steden. Efforts wil nu eerst een organisatie optuigen. Daarna kan een plan worden uitgewerkt. Een daadwerkelijke aanvraag kan dan wellicht in de zomer van 2017 naar Brussel. Grave heeft genoeg doelen voor een eventuele Europese subsidie, zoals het opknappen van de vestingmuren of het opzetten van het militair museum in de Generaal de Bonskazerne.

COLUMN

‘Museum in een museum’

‘On-Nederlands goed’. Bezoekers van het vernieuwde Oorlogsmuseum, dat begin oktober werd geopend, staken hun bewondering voor de nieuwe vaste tentoonstelling van het museum in Overloon niet onder stoelen of banken. Een indrukwekkende expositie, al dekt naar de mening van mede-samensteller Rene Kok van het NIOD (instituut voor oorlogs-, holocaust- en genocidestudies) het woord ‘expositie’ niet volledig de lading. “Eigenlijk is het een museum in een museum”, vindt hij.
Aan de hand van de persoonlijke verhalen van acht ‘gewone mensen’ wordt het verhaal van de Tweede Wereldoorlog verteld. Waarbij het niet de bedoeling is om tot in detail te laten zien wat er tijdens WO II is gebeurd, maar vooral de bezoekers te laten ervaren voor welke keuzes en ontberingen de ‘gewone man en vrouw’ kwam te staan. Van verzetshelden tot een joods meisje dat haar familie zag worden uitgemoord, maar de Tweede Wereldoorlog wordt ook bezien vanuit het perspectief van bijvoorbeeld een collaborateur. Met welke dilemma’s werd hij geconfronteerd en waarom koos hij ervoor om zich bij de vijand aan te sluiten. Het vernieuwde Oorlogsmuseum is de moeite van een bezoek waard. Ook voor toeristen en recreanten die nog niet zo lang geleden het museum hebben bezocht.

Eerste editie TransLogista Venray 2016

De transport- logistieksector komen bij elkaar op de eerste editie van TransLogista op 13, 14 en 15 december in Evenementenhal Venray. TransLogista moet hét kennis- en netwerkplatform worden voor logistiek- en transportprofessionals uit de regio Venlo-Venray. Het gebied Venlo-Venray staat al acht jaar op rij op nummer één op de Logistieke Kaart. Ook voor de toekomst wil deze regio één van de Europese topregio’s zijn voor logistiek. Evenementenhal wil met TransLogista de draaiende motor zijn achter de ontwikkeling in de regio.
De ambitie van vakbeurs TransLogista 2016 is het verbinden van professionals uit de logistieke dienstverlening, primair actief in Zuid- en Midden-Nederland, België en Duitsland. Naast de beursvloer zet TransLogista de verbinding tussen logistiek en transport door in de vorm van een kwalitatief kennisprogramma. Het gaat in op landelijke en regionale ontwikkelingen. De beursvloer is geopend van 15.00 tot 21.00 uur. Parkeren is gratis. Gratis e-tickets aanvragen kan via www.evenementenhal.nl/translogista-ve.





Emile Willems
TooBee

‘Ook een rat giechelt als je hem kietelt’

Kietelen, prikkelen, uitdagen… we hebben er een haat-liefdeverhouding mee. We hebben behoefte aan comfort en zekerheid, terwijl de veranderende omgeving vraagt om uitgedaagd te worden. Doorbreek de weerstand en daag uit tot een ‘mindset’ die open staat voor nieuwe inzichten en groei. Hoe? Door er leiding aan te geven!

Een leider gaat voorop en verkent die onzekere toekomst. Lastig: het vraagt kracht om uit de waan van de dag te stappen, je te verdiepen in de veranderingen en ze te begrijpen. Daarna begint het pas écht! Vertellen hoe je de toekomst ziet. Met openheid creëer je vertrouwen en volgers. Je zet het wederkerigheidsprincipe in werking. Als je geeft, zullen je volgers gemotiveerd zijn om terug te geven. Het verrijkt jouw inzichten. Durf te kietelen. Want iedereen wil veranderen, maar niemand wil veranderd worden.

Oh ja, die rat… ze blijken écht te lachen als je ze kietelt. Alleen niet als ze boos of bang zijn.

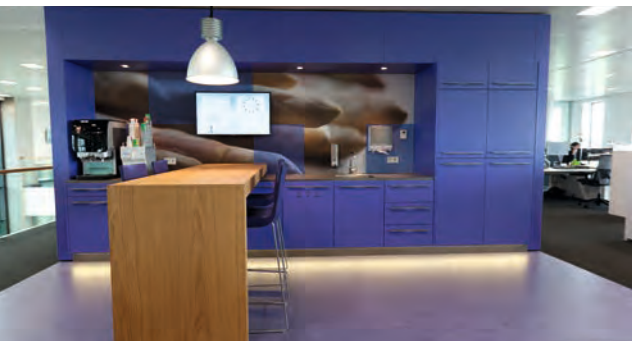
Reacties zijn welkom via info@toobee.nl

Rik van de Wiel naar ‘EK voor beroepen’ in Zweden

Rik van de Wiel uit Sint-Hubert, nationaal kampioen ICT-beheerder, vertegenwoordigt Nederland op EuroSkills 2016 in Gotenburg. Dit ‘EK voor beroepen’ vindt omstreeks deze tijd plaats. Hij maakt deel uit van Team Nederland: 39 jongeren, allen nationaal kampioen in hun vak. Rik leert bij ROC de Leijgraaf en werkt bij Verweijen ICT in Mill. De afgelopen maanden werden de winnaars geselecteerd tijdens voorrondes, kwalificaties en nationale finalewedstrijden van de mbo-vakwedstrijden Skills Heroes, branchevereniging VHG en Vakkanjers.

In Gotenburg strijden ruim 500 deelnemers uit 28 bij WorldSkills Europe aangesloten landen in 38 beroepen voor een ereplaats. Nederland doet mee in 33 vakrichtingen (beroepen), waaronder tuinaanleg, mobiele robotica, zorg, lassen, metselen en webdesign. Experts uit het bedrijfsleven en van scholen, trainen en begeleiden de deelnemers.













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

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

Dromen vangen

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

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

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

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

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

Roland Klomp
Interieur- en keukenontwerper

KORT NIEUWS

Terrein Jan Linders Cuijk te koop

Eigenaar woningcorporatie Mooiland gooit het voormalige Jan Lindersterrein aan de Cuijkse Molenstraat in de verkoop. De verwachting bij ontwikkelaar Mooiland is eind dit jaar nog het verkoopproces te kunnen opstarten. De website zal dan meer informatie laten zien. Vooral D66 en VVD in Cuijk pleiten voor snel ingrijpen. De Molenstraat, die veel (winkel)leegstand kent, mag volgens hen niet nog verder verpauperen.



Michelin selecteert twee Land van Cuijkse restaurants

Twee restaurants in het Land van Cuijk zijn opgenomen in de gids Bib Gourmand 2017 van Michelin. Het gaat om restaurant Carpe Diem in Cuijk en restaurant Bloemers in Oeffelt.
In de gids staan 313 restaurants in de Benelux waar men voor maximaal 37 euro een goede maaltijd kan eten, bestaande uit een voor-, hoofd- en nagerecht. In Nederland kan dat op 134 adressen. Daarvan zijn er 18 dit jaar voor het eerst opgenomen in de gids.

Plan voor woning met kantoor in kantongerecht Boxmeer



De beneden-verdieping van het kantongerecht in Boxmeer krijgt mogelijk een commerciële ruimte. Het pand wordt geschikt gemaakt om in te wonen en te werken. De woonruimte moet dan op de eerste en tweede verdieping komen. De plannen moeten nog door onder andere de gemeente Boxmeer worden goedgekeurd. Het gebouw op de hoek van de Steenstraat en de Veerstraat dateert van 1863 en is een rijksmonument. Daardoor moet naast de gemeente Boxmeer ook onder meer Monumentenzorg zich over de plannen buigen. Het cellencomplex in het gebouw moet in ieder geval onaangeroerd blijven. Het kantoorgerecht werd vorig jaar gekocht door cabaretier Guido Weijers. Niet bekend of hij er straks zelf gaat wonen.

Samenwerking RBT en Maasmeanders

Het Regionaal Bureau Toerisme Land van Cuijk en de stichting Maasmeanders onderzoeken op welke gebieden beide platforms kunnen samenwerken en elkaar versterken. Maasmeanders is een samenwerkingsverband van zo'n honderd grote en kleine ondernemingen die langs, op en rond de Maasmeanders (tussen Oss en Grave) actief zijn. Zowel Maasmeanders als RBT Land van Cuijk zijn druk met projecten die ook voor ondernemers in de andere regio interessant kunnen zijn. Afgesproken is dat beide partijen elkaar op de hoogte houden over die projecten. Daarnaast heeft men uitgesproken, daar waar mogelijk of gewenst, in projecten te willen samenwerken.

Buurtsupers Beers en Gassel open in zomer 2017

Zorgorganisatie Pluryn opent volgend jaar zomer in zowel Beers als Gassel nieuwe vestigingen van een Buurtmarkt, met streekproducten. Beers en Gassel gaan samenwerken, omdat de Graafse kern te klein is voor een zelfstandige Buurtmarkt. In Beers wordt bakkerij annex mini-super Van Dijk aan de Gildeweg hiervoor verbouwd en vernieuwd. En in Gassel zal de dorpsservicewinkel aan het Julianaplein nog volgend jaar een gedaanteverwisseling ondergaan. Naast een flinke uitbreiding van het superassortiment komen er onder meer ook een boodschappenservice en een kleine wasserij. Zowel Beers als Gassel krijgt daarnaast een uitgebreide coffeecorner, waarin inwoners elkaar kunnen ontmoeten en bijpraten.

Mestverwerker bij Landhorst lijkt van de baan

De komst van een grootschalige mestverwerker naar Landhorst lijkt van de baan. De provincie Noord-Brabant heeft de definitieve beschikking afgegeven voor de vestiging van een mestverwerkingsinstallatie aan de noordzijde van het industrieterrein Elzenburg in Oss. De aanvraag hiervoor was ingediend door het bedrijf OOC in Oss. De exploitant van de installatie is MACE, een samenwerkingsverband van veehouders. Zij dienden eerder een vergunningsaanvraag in voor een dergelijke installatie in Landhorst.
De provincie wil grootschalige mestverwerking bij voorkeur op bedrijventerreinen in plaats van in het buitengebied. Als de vergunning voor OOC definitief afgegeven is, gaan de plannen in Landhorst niet door. Dit hebben partijen met elkaar afgesproken. De provincie heeft er voor gekozen geen milieu effect rapportage (MER) te laten verrichten. Een eerder besluit daartoe in Landhorst is door de Raad van State echter voorlopig geschorst. Daarom wacht de provincie nu eerst de definitieve uitspraak van de Raad van State af.

WINNAAR STARTERSPRIJS 2016

Online succes is geen sprint, **maar een marathon...**

Letterlijk vanaf een zolderkamer in Siebengewald begint het verhaal. Erik Verpoort gaat samen met Michiel Thomassen aan de slag met het bouwen van websites. Maar al snel merkt hij dat alleen een website bouwen niet genoeg bijdraagt aan het succes van de klant. Erik ontwikkelt daarom samen met zijn team een aanpak die zijn klanten online succesvol maakt en is daardoor een serieuze speler in onze regio geworden.





De Startersprijs 2016 is gewonnen door Erik Verpoort van Bureau Vet. Zij geloven in online succes voor elke onderneming in het midden- en kleinbedrijf, waarbij de tool niet het doel is. Om dit te bereiken wordt een concrete marketingstrategie doorvertaald naar online marketingtools, branding en design trajecten en webdevelopment. In alles wat ze doen willen ze hongerigheid uitstralen en moet het cool zijn om er te werken. "Je hebt online marketingbureaus, reclamebureaus en webbouwers; daar zitten wij precies tussenin", zegt hij. "Wij focussen op succes, niet op tools."

Zaak van lange adem

"Het begint vaak op dezelfde manier", vervolgt hij. "Opdrachtgevers komen hier met de vraag: ik wil een website. Maar feitelijk ligt de echte vraag altijd dieper, bijvoorbeeld het aantrekken van meer klanten en uiteindelijk meer omzet. Om dit te bereiken heb ik experts om me heen verzameld en in drie jaar tijd zijn we gegroeid van twee naar tien medewerkers."
Aan de basis van online succes ligt een gedegen online strategie. "De klant moet beseffen dat 'iets met online doen' om een goede voorbereiding vraagt. Daarover communiceren wij uitgebreid met onze klanten. Online succes is geen sprint, maar een marathon. Een zaak van lange adem. Onze strategie geeft richting aan online activiteiten en het meten van de resultaten daarvan. Voordat we met allerlei marketingtools aan de slag gaan, bepalen we daarom altijd samen met onze opdrachtgever de juiste richting op basis van zijn of haar doelstellingen, doelgroep en budget. 'Don't be a fool with the tool', luidt het motto niet voor niets."

Content is king!

Nadat de route is bepaald kiezen Bureau Vet en de opdrachtgever bijpassende marketingtools die daadwerkelijk bijdragen aan het behalen van de online doelen. Dat vormt het startpunt van waaruit de partijen samen op weg gaan naar online succes. Dennis van der Locht, eindverantwoordelijk voor marketing bij Bureau Vet, licht toe: "Het begint bij de 'top of the funnel'. De kunst om vreemden te veranderen in bezoekers, bezoekers te veranderen in leads en leads te veranderen in klanten. Dit is een proces waarbij het inleven in de bezoeker centraal staat. Wij moeten daarom de 'klant van onze klant' kennen. Wie is deze bezoeker? In welke fase van het aankoopproces zit hij? En welke content heeft hij op dat moment nodig. Alleen dan lever je relevante informatie en verdien je attentiewaarde. Bedenk dat een gemiddeld persoon meer dan 3.000 reclame-uitingen op een dag ervaart! Hoe groot is de kans dat jouw uiting de aandacht krijgt die je wilt? Precies, nihil…"
"Het gaat er dus om dat je die potentiële klant voorziet van de juiste content op het moment dat hij of zij hier naar op zoek is. Je kunt je voorstellen dat dit een complex proces is en wij hebben ons dan ook volledig ingebeten in deze nieuwe vorm van marketing. Dit noemen we 'inbound marketing', wat gebaseerd is op het content combineren met context. De juiste informatie op het juiste moment, wat je natuurlijk gemakkelijk kan automatiseren. Bijvoorbeeld een blog-artikel, een video, een whitepaper, een pagina op je website, slim opgevolgd door e-mail of advertentie op LinkedIn."
Erik Verpoort haakt daarop in: "Daarom willen wij juist de 'business' van onze klanten kennen. Wij vragen aan onze klanten wat de doelstellingen zijn en hoe we die samen gaan bereiken. Dát is het doel. Onze 'succespakketten' tonen aan dat het loont om structureel met marketing bezig te zijn. Die marketingmix stellen we maandelijks, wekelijks en soms zelfs dagelijks bij. Zo is voor de opdrachtgever ook heel inzichtelijk wat hij of zij uitgeeft aan zijn online succes."

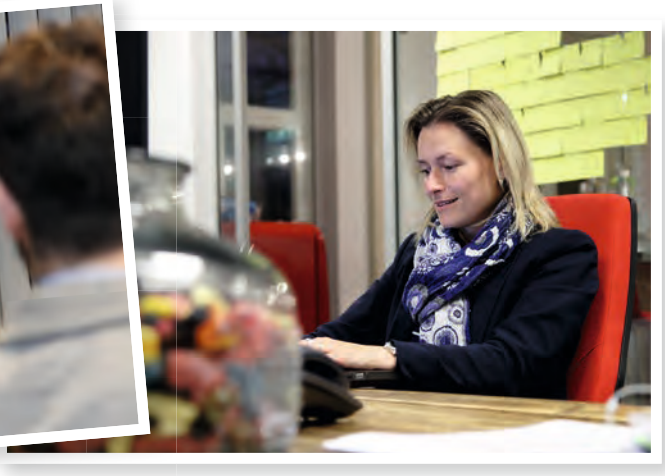
What's next?

We vragen het: hoe zien de komende twee jaar er uit? "Wij willen nog meer investeren in kennis en zoeken elke dag naar sterspelers die deel uit willen maken van ons mooie team. Ook zijn wij sinds kort een van het zeer beperkt aantal bedrijven in Nederland dat zich officieel partner van HubSpot mag noemen. HubSpot is de 'uitvinder' van inbound marketing en samen met HubSpot beschikken wij over software die op een slimme manier zo veel mogelijk uit je inspanning bij het creëren van content kan halen. Zij laten zien dat je geen miljoenenbudget nodig hebt om een succesvolle marketingstrategie op te tuigen."
Zijn er ook nog doelen voor Bureau Vet zélf? "Ja, elke dag meer succes bij onze klanten behalen, dan groeien wij als Bureau Vet vanzelf mee."

www.bureauvet.nl







JOHAN SMEDEMA VIJFTIG JAAR ACTIEF

‘Het geweten van de makelaardij’ doet het voor zijn klanten

Hij werd het geweten van de makelaardij: of je doet het goed, of je hebt niets in het vak te zoeken. Gedurende een halve eeuw staat hij telkens als een van de eersten op de bres om zijn vak te beschermen. Want no-nonsense makelaar Johan Smedema doet het voor zijn klanten. En daarvoor gaat hij zelfs de confrontatie aan met vakbroeders. De geboren Fries was op 20 oktober vijftig jaar makelaar. Zijn online feestzaal is sinds die tijd druk bezocht. Het leverde hem veel mooie woorden op én giften voor de stichting ‘Vrienden van het Maasziekenhuis’. Ook de komende weken kan er nog gefeliciteerd en gedoneerd worden.

De rode draad in zijn werk is een enorme bevlogenheid met zijn klanten. En dus werkt hij nog steeds. “Het zou toch zonde zijn om vijftig jaar kennis niet meer te gebruiken? En het is een heerlijk vak”, zegt Johan Smedema, die zich in 1965 vanuit Leeuwarden in Gennep vestigt. Nog in 1966 volgt zijn beëdiging. Een jaar later vraagt de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) hem om samen met vier collega’s een start te maken met de modernisering van het beroep. Smedema neemt zijn voortrekkersrol serieus en zal de landelijke pers blijven halen. Hij stapt af van de tweezijdigheid dat een makelaar gelijktijdig zowel voor een koper als verkoper kan optreden. Dat wordt hem niet door alle collega’s in dank afgenomen. Toch volgt de NVM wat later zijn visie… In 1973 start hij in Gennep zijn eigen kantoor. Drie jaar later wordt hij meester in de rechten. Zijn doctoraalscriptie behandelt de onafhankelijkheid van de makelaar. Elseviers Weekblad betitelt hem als het ‘enfant terrible binnen de bond’. Het past bij het Friese karakter: je weet waar je aan toe bent.

Nieuwsgierige markt

Intussen valt het kantoor ook op door prikkelende advertenties. ‘Moet zo’n huis nou uw nachtrust kosten?’, vraagt Smedema zich in de kranten hardop af. De markt wordt nieuwsgierig. Na zijn optreden in het tv-programma Frontaal, in oktober 1977, regent het opdrachten vanuit het hele land. Maar Smedema bedient alleen de regio… Met zijn bul op zak, trekt hij ten strijde tegen onrechtvaardigheid. Vaak tegen gemeentes. “Dat ik daarmee niets verdiende en opdrachten van de gemeente wel kon schudden, deerde mij niet. De goodwill die je krijgt is fijn voor een Fries in deze regio, hoor!” Ook zijn visie dat verkopen niet altijd de beste optie is, valt op: “Je moet ‘lef’ hebben voor een desnoods afwijkend advies. Klanten zijn je er later dankbaar om.” Het past in zijn decennialange streven het imago van de makelaar te verbeteren. In 2000 neemt zoon Herbert het kantoor over. Sinds die tijd is Smedema senior actief als adviseur en taxateur.

Online feestzaal is nog open

Omdat de jubilaris onmogelijk iedereen kon uitnodigen, werd vanaf 20 oktober, op de kop af een halve eeuw na zijn beëdiging, voor Johan Smedema een online feestzaal ingericht. Cadeaus hoeft hij niet, maar een gift aan de stichting ‘Vrienden van het Maasziekenhuis’, waar de Gennepenaar secretaris van is, wordt gewaardeerd. De opbrengst gaat het kantoor ophogen met een mooi bedrag per verkochte woning. Feliciteren kan nog steeds via www.smedema.info. Daar kan ook gedoneerd worden. De site zal tot omstreeks 20 december bereikbaar blijven.

www.smedema.nl



Johan (l.) en Herbert Smedema

COLUMN



Anton Loeffen
Automatiseringsadviseur

‘Lees eens wat ander nieuws’

De Verenigde Staten krijgen een nieuwe president die niemand had verwacht. En dus wordt gezocht naar oorzaken. Onder meer de social media krijgen er flink van langs. Met name Facebook wordt beschuldigd van het verspreiden van fictieve nieuwsberichten die de verkiezingen zouden hebben beïnvloed.
Social media speelden een grote rol in de campagne. Temeer daar bijvoorbeeld Facebook een van de primaire nieuwsbronnen is voor meer dan veertig procent van de Amerikanen. De kritiek is nu dat Facebook geen of onvoldoende pogingen heeft gedaan om dit soort berichten te verwijderen of blokkeren. Dit zou van invloed zijn geweest op de beeldvorming en daarmee de verkiezingsuitslag.
Er is echter een veel interessanter fenomeen dat invloed kan hebben. Terwijl jij op je mobieltje door je Facebook-berichten bladert, houdt Facebook bij hoe lang je kijkt naar een bericht. Hoe langer je kijkt, hoe waardevoller, met als gevolg dat Facebook je voortaan meer van dit soort berichten toont. Dus als je veel kijkt naar positief nieuws over Hillary Clinton, krijg je steeds vaker goed nieuws over Hillary Clinton. En zo krijg je vanzelf een steeds eenzijdiger beeld van het nieuws.
Vreemd genoeg is er in de VS nog geen discussie gestart over dit fenomeen. In Duitsland daarentegen heeft zelfs Merkel al gezegd dat Facebook de perceptie van de werkelijkheid verstoort. Daar overweegt men om Facebook te verplichten de algoritmes publiekelijk te maken waarmee Facebook bepaalt welke berichten aan gebruikers worden getoond. Gebruikers moeten kunnen begrijpen en zelf beïnvloeden wat ze te zien krijgen, vindt Merkel.
Kreeg jij de laatste tijd uit al die berichten op Facebook de indruk dat veel mensen dezelfde mening hebben als jij? Dan wordt het tijd om eens wat ander nieuws te gaan lezen.

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





ONDERNEMERSPRIJS

Een **goed stel...**

En weer zag ondernemend Land van Cuijk en Noord-Limburg een trio bevlogen toppers op het podium. Vol visie en realiteitszin. Én de drive om er de schouders onder te zetten. Daarmee onderscheid je je. Pieter Vloet van de Briljant Groep stak daar volgens de jury nog net een beetje bovenuit, waarop Ivo Breukers van Creventic Gennep en Gerry Vinck van Franken Transport Bergen beiden het zilver kregen. Beste starter werd Erik Verpoort van Bureau Vet uit Boxmeer. En daarna was het feest! Gelukkig hebben we de foto's nog!




SCHOUWBURG













GAMMA EN KARWEI BOUWMARKTEN



E-commerce neemt een vlucht. Daarbij gaat online shoppen hand in hand met offline winkelen. En dáár liggen de kansen. Maar een online winkel inrichten is niet bepaald goedkoop en veel wordt er in de regel ook nog niet aan verdiend. Ook de bouwmarkten kennen het fenomeen. Van Boxmerenaar Bart Cox mogen we gerust zeggen dat hij in het front zit van de ontwikkelingen. Hij volgt ze in ieder geval op de voet. Voor zijn branche ligt er nog een ándere uitdaging: de Jupiler-man moet blijven…

Bart Cox is CEO van Cox Holding BV, franchisenemer en aandeelhouder van Intergamma BV. Cox Holding exploiteert bouwmarkten van de formules Gamma (in Veenendaal, Weert en Panningen) en Karwei (Veenendaal). Er werken zo'n 150 mensen. Het onroerend goed is eigendom van Jac. Cox Vastgoed, waar Bart Cox ook CEO van is.

Van Mexico naar Veenendaal

Cox senior (Bart is het jongste kind – een nakomer – uit een gezin van vier) stapte in 1979 uit het familiebedrijf: een bouwmarkt in Boxmeer. Vanwege een concurrentiebeding moest hij uitwijken naar elders toen hij zijn eigen winkel wilde beginnen. Dat werd Veenendaal. De jonge Bart maakte heel wat ritjes met zijn vader naar die bouwmarkt. "Ik zat in Nijmegen op school, deed lts elektrotechniek en ging daarna een jaartje naar Mexico en vervolgens naar de MEAO. Uiteindelijk haalden mijn ouders me in het bedrijf; dat was in 1995. Dat ging heel natuurlijk en ik mag zeggen dat ik nooit 'het zoontje van de baas' ben geweest." Op 1 januari 2001 nam Bart de zaak over. Hij kocht alle aandelen en het onroerend goed. Zijn drukke werk slokt zeker niet alle privé-tijd en de Boxmerenaar waakt er dan ook voor dat er voldoende tijd aan het gezin wordt besteed. "Zestig uur werken per week? Tachtig uur? Ik vind het altijd wat raar om zoiets te zeggen; je hebt – als je goed onderneemt – ook af en toe de tijd om júist eens wat anders te doen." Bart Cox laat dat zien door de nodige functies, die hem ook in het Boxmeerse en 'Sint-Tunnisse' verenigingsleven bepaald geen onbekende maken.

Transitie

Op het zakelijk vlak zijn er ook nevenactiviteiten. Zo is hij voor Intergamma voorzitter van de Commissie van Aandeelhouders. En voor Gamma Nederland is hij in de Formuleraad met een staat van dienst van bijna vijfentwintig jaar het langstzittende lid. Het maakt dat hij bovenop de ontwikkelingen zit. In zijn eigen winkels reageert hij daar zo veel en snel mogelijk op.
We vragen het hem: waar gaat de retailmarkt naartoe? "Iedereen zal die transitie moeten maken nu on- en offline samengaan. Online verkopen brengt heel veel kosten mee; er zijn heel weinig retailers die echt goed verdienen aan hun webwinkel; dan heb ik het even niet over bijvoorbeeld een Amazon. De logistiek erachter is namelijk gigantisch en niet alleen de letterlijk logistiek. Als je miljoenen klanten hebt, dan moet je die bijvoorbeeld alleen al te woord kunnen staan. Daar heb je veel mensen voor nodig. En je moet er ook gewoonweg op ingericht zijn."

Prijs als strategie

"Feit is dat je een heel doordacht prijsbeleid zult moeten voeren. Kun je je het veroorloven om met een superscherpe prijs in de markt te staan? De meeste webwinkels zijn helemaal niet zo goedkoop, tenzij er een strategie achter zit. Bijvoorbeeld gericht op het wegdrukken van andere aanbieders. Van Zalando wordt inderdaad zoiets gezegd, los van het feit dat deze aanbieder het geweldig voor elkaar heeft. Maar vergeet niet: door de lage rentes zijn er veel fondsen geweest die hun geld in dit soort winkels hebben gestoken. Het is maar de vraag of – als de rente weer gaat stijgen – webwinkels deze dollars kunnen blijven aantrekken."
"En er is nog iets: het succes van online winkelen is begonnen in een tijd van economische krimp. Je ziet het nu in de winkelstraten al weer wat drukker worden. Niet in de kleine kernen, maar toch. Het lijkt erop dat de consument toch weer wat meer 'naar buiten' wil."

Eerste pilotstores

Voor de doe-het-zelfmarkt werpt zich een uitdaging op van een heel andere categorie: de jeugd klust amper meer… "Wij hebben tussen de 25.000 en 35.000 producten. Daar zou toch iets bij moeten zitten, denk je dan. We hebben bij Gamma in ieder geval een montageservice. Vroeger zag je ze veel meer: die stoere mannen en vrouwen met verfvlekken in hun werkkleding, die hun producten kwamen halen. De Jupiler-man, ja! De echte thuisklussers. Ze zijn er heus nog wel, maar het zijn toch vooral de veertigers en vijftigers die er kennelijk nog bedreven in zijn. Karwei richt zich al veel nadrukkelijker op woninginrichting, dus ook een wat meer vrouwelijk publiek."
Overigens moeten de bouwmarkten het nog altijd vooral van de winkelaankopen hebben: branchebreed scoren de vestigingen uiteenlopend 1,5 tot 15 procent van hun omzet via internet. "De Randstad lijkt daarbij wat makkelijker geld online uit te geven. Net wat makkelijker in ieder geval dan in het kennelijk toch nog wat behoudendere platteland. Maar als dat blijft groeien, zul je na moeten denken over een strategie. De 'struggle in the middle' lijkt niet de beste optie, gewoon doordat je niet álles moet willen aanbieden."
"Volgend jaar openen we bij Gamma de eerste pilotstores die in dat opzicht helemaal ingericht zijn op de toekomst." Zijn eigen winkels zitten daar niet bij, maar behoren sowieso tot de modernste van het land. De winkel in Veenendaal, liggend in de Bijbelgordel, heeft een beperkte zondagsopenstelling. Dit, en het moderne uiterlijk, zorgt ervoor dat hier de Gamma-televisiespots worden opgenomen. 'Dat zeg ik!'

www.gamma.nl/www.karwei.nl

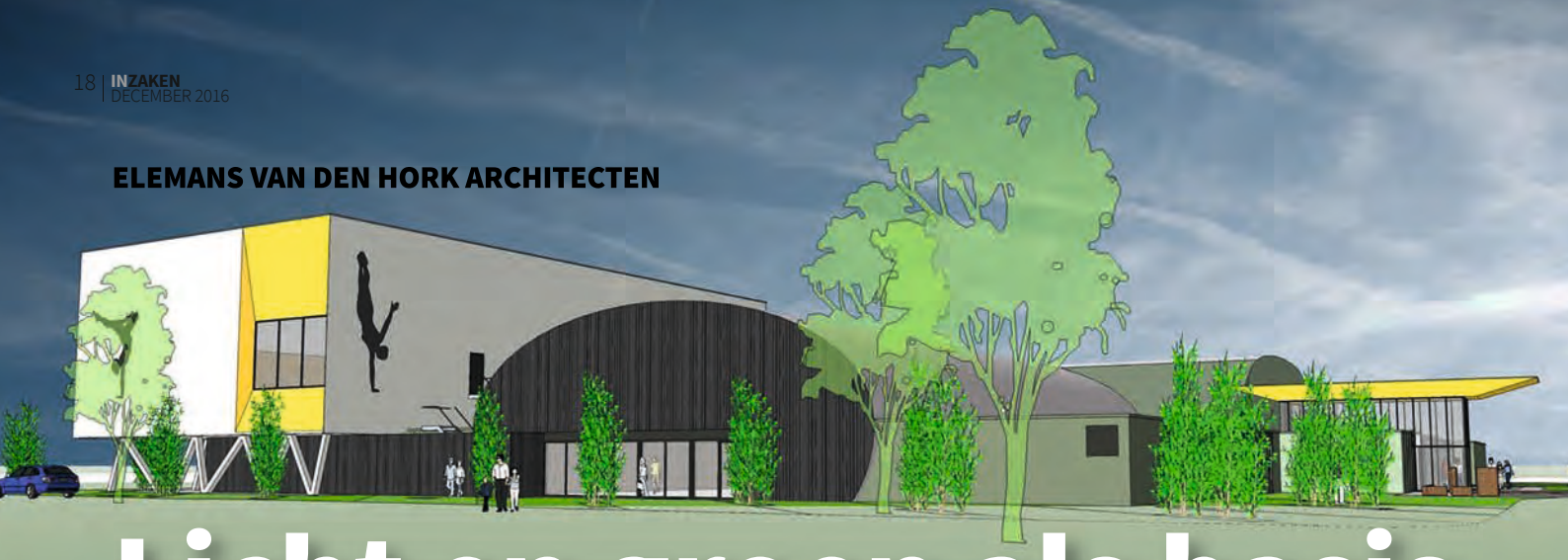




Waarom de Jupiler-man moet blijven...

Bart Cox
CEO Cox Holding bv

ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



Licht en groen als basis voor een goed gebouw



Daglicht op elke werkplek, als basis voor een goed gebouw. Een gebouw dat bovendien 'groen' is door de overgangen naar buiten. Fysiek, maar ook in beleving. Waar het binnenklimaat bouwkundig is ontworpen en pas daarna de technische oplossingen komen. Waar natuurlijke materialen en aantoonbaar energiezuinige oplossingen zorgen voor echte duurzaamheid. Peter Elemans en Bart van den Hork laten hun Osse architectenbureau bewust inspelen op en rekening houden met een veranderende wereld.

Het full-service bureau ontwerpt en werkt van oudsher aan projecten in woningbouw, ouderenzorg, onderwijs en aan maatschappelijke en bedrijfsgebouwen. Ook projecten als begraafplaatsen en opdrachten voor religieuze organisaties staan op het cv. Men verzorgt bouwkundig advies en bouwprojectmanagement en is actief vanaf het initiatief tot aan directievoering en toezicht.

Welbevinden centraal

Het bureau stelt het welbevinden van de gebruiker centraal. Een duurzaam gebouw moet in de basis goed bedacht zijn. "Bijvoorbeeld door daglicht te gebruiken, maar zonder overlast van de zon. Door een diversiteit aan ruimten te realiseren zodat er steeds een andere beleving en klimaatervaring is", aldus Bart van den Hork. Volgens hem houdt dat mensen actief waardoor zij beter presteren (bedrijfsleven, onderwijs), zich beter voelen (woningbouw) en zelfs beter genezen (the healing environment in de zorg). "De ruimtelijke beleving van de omgeving draagt bij aan het succes."

"We maken het verschil met licht en groen, omdat we overtuigd zijn van de heilzame werking ervan. Onderzoek wijst uit dat daglicht fitter en alerter maakt en stress verlaagt. Groen in, aan en rondom gebouwen geeft energie. Wie ontwerpt vanuit daglicht en groen, moet goed nadenken over de consequenties voor budget en binnenklimaat. Dat verlangt integrale ontwerpmethodiek en – vanaf het begin – nauwe samenwerking met opdrachtgever, gebruikers en andere specialisten binnen het ontwerpproces."

Multifunctionele turnhal

Het bureau, dat bijna een eeuw bestaat, krijgt in Boxmeer steeds meer opdrachten. De thuishaven van Bart van den Hork (h)erkent de kwaliteiten van het tweetal architecten en hun team. Voor de gemeente Boxmeer ontwierp men de op handen zijnde renovatie van sporthal 't Hoogkoor (uit 1972) waarbij ook een nieuwe, multifunctionele turnhal voor gymnastiekvereniging De Meere verrijst. De turnhal wordt boven op het bestaande sportcomplex gebouwd en krijgt grote, markante vensters. Behalve het visuele effect vanaf de Burgemeester Verkuylstraat zorgen zij ook voor een grote hoeveelheid (te regelen) daglicht in de turnhal. Zo ontstaat er bovendien een mooie visuele verbinding tussen binnen en buiten.
Het buitenste deel steunt op kolommen en zo kenmerkt de hal zich als één groot wit volume dat 'zweeft' boven en naast het bestaande gebouw. Samen met de revitalisering van de kopgevel van het zwembad ontstaat een eigentijdse uitstraling voor het sportcomplex. De nieuwe luifel boven de entree weerspiegelt het robuuste van de nieuwe turnhal. Ook in de straks gerenoveerde entree krijgt daglicht veel meer kans. Hierdoor ontstaat een ruimtelijke, transparante en uitnodigende entree voor het hele complex. Tenslotte wordt ook het buitengebied rondom de sporthal gerevitaliseerd. Bamboebosjes gaan er het 'hoge koren' symboliseren. In 2017 wordt met de renovatie begonnen.



www.eharchitecten.nl

ONTDEK DE WERELD VAN KOFFIE

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

SMAKEN VERSCHILLEN!

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









DE JUISTE MACHINE

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

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

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

Van Tienen drankautomaten
voor een vers kopje koffie

GLAS- SPUIT- EN SCHILDERSBEDRIJF WILLEMS

‘Opdrachtgevers moeten weten **wat ze aan je hebben**’

Marijke Willems glimlacht: “Mijn vader en mijn broer zijn vakidioten. Ze hebben onze mensen altijd uitgedaagd het beste uit zichzelf te halen, maar zijn in de tussentijd eigenlijk vergeten de wereld te vertellen hoe veelzijdig ons bedrijf wel niet is. We hebben een breed pakket aan expertises in huis. Daarmee kunnen we elke klant helemaal ontzorgen. De particuliere markt kent ons, maar ook bedrijven mogen weten dat we er voor hen zijn en vakwerk leveren.”

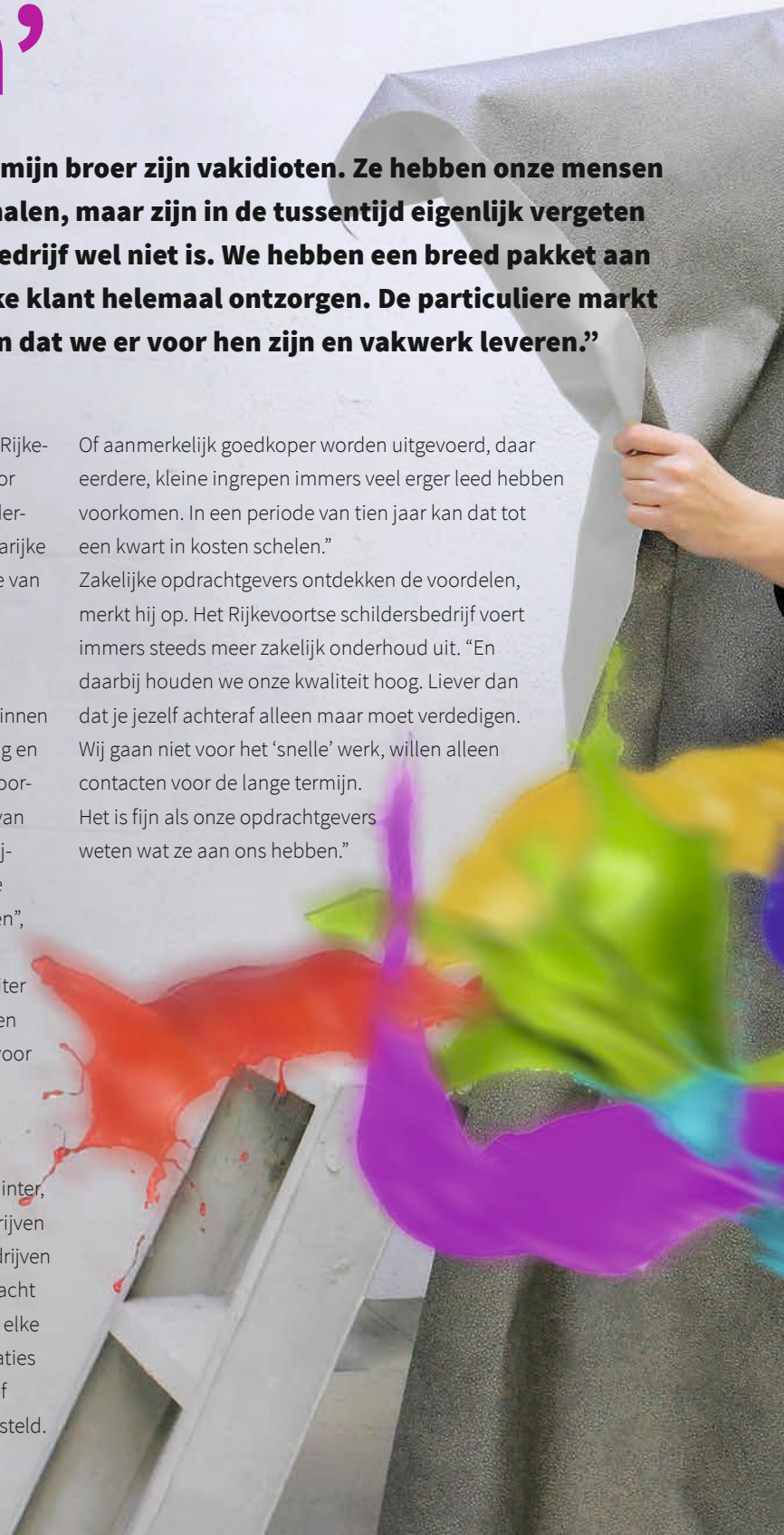
Piet en Marijke Willems, broer en zus, staan aan het roer van het Rijkevoortse schildersbedrijf Willems, dat in 1975 werd opgericht door Wim en Ilda Willems. Beiden zijn nog altijd actief binnen de onderneming. Maar er waait al enkele jaren een frisse wind. Piet en Marijke bewegen zich nadrukkelijker op de markt, en dan met name die van de zakelijke opdrachtgever.

Schilderwerk en meer...

Glas-, spuit- en schildersbedrijf Willems levert schilderwerk voor binnen en buiten, zowel nieuwbouw als onderhoud. Maar ook beglazing en hardglasvoorzieningen (zoals speciaal veiligheidsglas rond bijvoorbeeld balustrades. En men verzorgt het realiseren en inrichten van (bedrijfs)ruimtes, zoals vergaderzalen. Wandafwerking en het bijbehorende advies horen ook bij het dienstenaanbod. “Naast de genoemde diensten kunnen we zelfs klein timmerwerk uitvoeren”, vult Piet Willems de opsomming aan.
Zijn zus vervolgt: “We hebben een eigen spuiterij, waar een spuiter full time aan het werk is met het aflakken van keukens, deuren en meubels. Spuitwerk doen we overigens ook op locatie en daarvoor hebben we mensen intern opgeleid.”

Sikkens Quality Painter

Een bijzonder aandachtspunt is het certificaat Sikkens Quality Painter, dat Willems mag voeren, in een select gezelschap schildersbedrijven binnen Nederland. Piet Willems: “Voor zowel particulieren en bedrijven bieden wij het Huis Schilder Plan aan. Daarmee kunnen we tot acht jaar garantie geven op buitenschilderwerk. Dat houdt in dat we elke drieënhalf jaar een controle uitvoeren, waarbij eventuele reparaties worden gedaan. Zo bespaart een klant kosten, want met relatief kleine uitgaven kan immers de ‘echte grote beurt’ worden uitgesteld. Of aanmerkelijk goedkoper worden uitgevoerd, daar eerdere, kleine ingrepen immers veel erger leed hebben voorkomen. In een periode van tien jaar kan dat tot een kwart in kosten schelen.”
Zakelijke opdrachtgevers ontdekken de voordelen, merkt hij op. Het Rijkevoortse schildersbedrijf voert immers steeds meer zakelijk onderhoud uit. “En daarbij houden we onze kwaliteit hoog. Liever dan dat je jezelf achteraf alleen maar moet verdedigen. Wij gaan niet voor het ‘snelle’ werk, willen alleen contacten voor de lange termijn.
Het is fijn als onze opdrachtgevers weten wat ze aan ons hebben.”



Interieuradvies

Interieuradvies is de discipline waarop met name Marijke zich richt. “We geven niet alleen kleuradviezen voor bijvoorbeeld wanden, maar maken ook inrichtings- en indelingsplannen. En we helpen bij het kiezen van de materialen, waarvoor we ook plannen kunnen opstellen. Het mooie is dat we daarbij bijna automatisch samenwerkingsverbanden zijn aangegaan met diverse bedrijven in de regio. Denk aan stoffering en meubilering, want uiteraard willen wij graag bij onze leest blijven. Het voordeel van samenwerking met andere specialisten is dat plannen vaak naadloos aansluiten en dat is voor de klant – en al helemaal in de zakelijke markt – erg belangrijk.”

Daarbij heeft Willems zelf zijn zaakjes op orde. “We hebben vijftien vaklui in dienst, dus het hele team bestaat uit bijna twintig mensen. Veel van onze mensen zijn al heel lang hier en ze vormen daarbij een hechte club. Dat zijn geen mooie woorden; het is gewoon zo. Zo’n team garandeert flexibiliteit, duurzaamheid en een volledige ontzorging van opdrachtgevers. En dat mag iedereen dus weten!”

www.schilderwillems.nl

Marijke en Piet Willems brengen kleur...





BMW 3 SERIE
PLUG-IN HYBRIDE

UW GEVOEL ZEGT,

Het beste van twee werelden, verenigd in de BMW 330e Plug-In Hybride. Met de BMW 330e
bijtelling, alleen nog in 2016. Naast efficiency, bezorgt de elektrische aandrijving u namelijk er
naar NobraCars Uden, wij vertellen u er graag meer over. Met NobraCars Uden maakt u een ver

SAMEN KIEZEN ZE VOOR, NOBRACARS UDEN

NobraCars Uden Hoevenseweg 22 • 5403 PA Uden • 0413 - 33 49 77 • verkoop@nobr
Het gemiddelde verbruik bedraagt 1,9l/100 km, de CO^2 emissie bedraagt 49 g/km.

Maak dit jaar nog gebruik van de bijtelling van 15% bij NobraCars Uden

BMW maakt rijden geweldig



UW VERSTAND ZEGT,

15% BIJTELLING ALLEEN NOG IN 2016

e rijdt u onmiskenbaar BMW en profiteert u toch van 15%
norm veel plezier door het direct beschikbare koppel. Kom
rstandige keuze, onze medewerkers staan altijd voor u klaar!

WWW.NOBRACARSUDEN.NL

acarsuden.nl • www.nobracarsuden.nl

Ook in 2017 vormt InZaken

Land van Cuijk & Noord Limburg

een podium voor ondernemers!











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

Ook op dit toneel verschijnen?
info@inzaken.nl of bel (06-55 34 03 24) gewoon even wat mogelijk is.
InZaken Land van Cuijk & Noord Limburg verschijnt in een oplage van 6000 exemplaren bij alle ondernemers in de regio Land van Cuijk & Noord Limburg.

Meer info: Robert Hermens - Bureau Spraekwater - Udensedijk 35 - 5451 PK Mill - info@inzaken.nl - Tel 06-55 34 03 24

InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg

Op zoek naar zakelijke inspiratie?



Ambities waarmaken

Bol Adviseurs daagt ondernemers uit om hun ambities waar te maken. Samen brengen we het beste naar boven in het bedrijf en in de medewerkers.

Benieuwd hoe we voor u het verschil kunnen maken? Volg dan gratis één van onze inspirerende groeimiddagen. U vindt de volledige agenda op onze website:

www.boladviseurs.nl/agenda

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

bol

Denk ondernemend. Denk Bol.

Boxmeer - Nijmegen - Venray - Schijndel



Duurzame melk en kaas

Biologisch samenwerken in de regio

De Rabobank maakt zich sterk voor duurzame ontwikkeling. En dus ondersteunen we biologische samenwerking in de regio graag. Melkveehouderij Reintjes in Ottersum gaat 'om' naar biologisch en levert vanaf begin 2018 biologische melk aan Kaasmakerij Aurora in Ven-Zelderheide. Rabobank Land van Cuijk kon de melkveehouder met een aantrekkelijke groene financiering helpen bij de omschakeling.

De overgang naar biologische productie is voor de Ottersumse melkveehouder Reintjes een heel bewuste keuze. "We stonden er niet helemaal meer achter hoe we onze melk produceerden", vertelt Giel Reintjes. "En we zaten met alle activiteiten op en rond ons melkveebedrijf al vrij dicht tegen biologisch aan. Een logische stap dus. Bovendien kunnen we onze melk nu regionaal gaan afzetten. Ook dat past beter bij ons. We zitten met ons bedrijf tegen de kom

van Gennep aan. Aan de ene kant een woonwijk. Aan de andere kant stroomt de Niers en is van alles gaande qua natuurontwikkeling."

Geen gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest

Reintjes is inmiddels druk bezig met de overgang naar biologisch. "De grond is sinds mei dit jaar om", licht Giel toe. Dat betekent dat er op het melkveebedrijf inmiddels geen gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest meer gebruikt worden. "In mei volgend jaar gaan de koeien die 'biologische' wei in en krijgen ze biologisch krachtvoer op stal. Een half jaar later zijn de koeien dan zogezegd om en hebben we biologische melk."

Kaasmakerij Aurora

De biologische melk van Reintjes wordt vanaf begin 2018 geleverd aan Kaasmakerij Aurora in Ven-Zelderheide. Manon ten Dam van Aurora over de samenwerking: "Vanaf het eerste gesprek met familie Reintjes was duidelijk dat het klikt. Bovendien, ze zitten zo dichtbij dat het jammer zou zijn als die biologische melk naar een andere verwerker zou gaan." Zo'n drie keer per week wordt de melk van melkveehouderij Reintjes straks opgehaald om bij Aurora verwerkt te worden tot biologische kaas. Dat klinkt prachtig, maar wat houdt die biologische productie precies in, voor de consument is dat immers moeilijk te beoordelen. "Enerzijds zit 'm dat in het dierwelzijn", geeft de kaasproducente aan. "Bijvoorbeeld dat ze meer buiten lopen in de wei en meer hectare per koe hebben. Verder mogen er geen chemische bestrijdingsmiddelen gebruikt worden en zijn er aanvullende eisen voor antibioticagebruik." Door alle eisen daalt de melkproductie bij de overgang naar biologisch. Daar staat echter tegenover dat Aurora de melkveehouder een hogere prijs per liter betaalt.

Hoge omschakelkosten

Giel: "Uiteindelijk verdienen we de investering en het verlies in melkopbrengst terug met de hogere prijs van de biologische melk. Maar de omschakelkosten liegen er niet om, zeker met de melkprijs die gezakt is. Dus hebben we ons plan ingediend bij Rabobank. Accountmanager Rob Berkers en zijn collega's hebben dat voortreffelijk opgepakt. We merken echt dat ze achter onze plannen staan."

Banking for food

De Rabobank wil nu en in de toekomst ondernemers in de landbouw en voedselketen ondersteunen en faciliteren bij het voldoen aan de vraag naar voedsel. Wij bieden onze klanten en andere betrokkenen in het Land van Cuijk daarom toegang tot financiering, kennis en netwerken. Food en agri was, is en blijft de kern van onze strategie.



AUTOJETTEN EN UITVAARTONDERNEMING SCHRIJEN STEUNEN VPTZ LAND VAN CUIJK

‘Voorbeeld van **out of the box** denken’

Dick Jetten is een ondernemer met een persoonlijke aanpak, die dicht bij de mensen én hemzelf staat. Bij een sponsoraanvraag van de stichting Vrijwilligers Palliatieve Terminale Zorg, eerder dit jaar, besloot hij ‘out of the box te denken’. Samen met Uitvaartonderneming Schrijen en de Industriële Kring Land van Cuijk realiseerde hij een constructie die de stichting de komende jaren een eigen auto garandeert. Daarmee kunnen de coördinatoren door de hele regio contacten leggen.

De stichting Vrijwilligers Palliatieve Terminale Zorg (VPTZ) biedt zorg aan mensen die in de laatste fase van hun leven zijn gekomen. In hospice de Cocon, in Sint Anthonis, kunnen zij in alle waardigheid sterven, in de intimiteit van een woonhuis. Maar dat kan natuurlijk ook thuis. De pakweg honderd vrijwilligers van VPTZ maken het mogelijk. Daarmee ontlasten ze het thuisfront in deze laatste levensfase waarin vaak intensieve zorg nodig is. Zo ontstaat rust en meer ruimte waardoor de kostbare tijd zo intens mogelijk beleefd kan worden.

Gebruikt autootje

Dick Jetten: “De stichting benaderde mij met de vraag of er niet een goedkoop gebruikt autootje beschikbaar was voor hun coördinatoren, die het eerste, verkennende gesprek met de familie voeren. Die vraag wilde ik graag honoreren, maar ik wilde even verder denken. Want je kunt bij sponsoring denken aan investeren, maar ook aan exploiteren. Dat laatste had ik voor ogen.”

“In het werk dat VPTZ levert is de eerste kennismaking toch via die auto. Je weet immers hoe het gaat: mensen die bezoek verwachten, kijken daar letterlijk naar uit. Dus wilde ik iets representatiefs. Via een leaseconstructie zou misschien wel een nieuwe auto mogelijk zijn, maar omdat ik een samenwerking voor meerdere jaren voor ogen had, werd dat voor Auto Jetten alléén uiteraard een fors bedrag. Dus ben ik co-sponsors gaan zoeken. Uitvaartonderneming Schrijen leek mij een geschikte partner, verankerd in de regio, en zij toonden zich inderdaad bereid.”

Marketinginstrument

Bianca Schrijen: “Wij hebben dit benaderd vanuit maatschappelijke betrokkenheid en het versterken van de regio. Die vormen we immers samen. Ondernemers moeten niet vanaf de zijlijn toekijken, maar – daar waar ze kunnen – bijdragen aan een sterke regio. Daarmee bereik je dat mensen hier willen blijven wonen, om welke reden dan ook, maar in ieder geval doordat er voldoende voorzieningen zijn. VPTZ is zo’n initiatief.”

De Industriële Kring Land van Cuijk steunde het initiatief met een eenmalige bijdrage. En doordat VPTZ de kilometervergoeding aan coördinatoren voortaan ook in het maandelijkse leasebedrag kan steken, kon een gloednieuwe Opel Karl worden geleast. Voorzitter Sjoerd Adema is dolblij met de oplossing, die de betrokkenheid van de ondernemende regio met zijn stichting immers nog eens onderstreept. Bij het tienjarig jubileum van VPTZ, eerder dit jaar, is de auto gepresenteerd en hij is inmiddels volop in gebruik.

Dick Jetten: “Het mes snijdt nu aan een heleboel kanten. De stichting heeft er nu in feite een marketinginstrument bij; de Opel Karl is toch een soort rijdend uithangbord. Want al heeft de VPTZ dan wel geen ‘concurrentie’ zoals wij dat in het zakenleven kennen –het zou jammer zijn als mensen geen gebruik maken van het fantastische werk dat de stichting doet, enkel doordat ze er niet bekend mee zijn. Die uitstraling gunnen wij VPTZ!”

www.vptzlandvancuijk.nl



Piet Schrijen, VPTZ-voorzitter Sjoerd Adema, VPTZ-coördinator Ivo Wijdeveld en Dick Jetten (v.l.n.r.).



Ondernemer...
laat je niet gek maken!

De communicatiewereld verandert in een rap tempo. We moeten allemaal bijblijven want voor je het weet heb je de boot gemist. Zie jij door de bomen het bos nog? Ach... het valt allemaal wel mee. De communicatiebehoefte is voor ieder bedrijf anders maar je hoeft echt niet van alles op de hoogte te zijn. Daar zorgen wij wel voor. Onze klanten kennen onze kernwaarden: **betrokken, flexibel, ervaren, innovatief en resultaatgericht**. Dat is waar zij op vertrouwen en waar ze in deze veranderende communicatiewereld op kunnen blijven bouwen. Al meer dan 27 jaar. Zo doen we dat ook graag voor jou. Bel ons eens voor een vrijblijvend gesprek.

Prettig professioneel, prima toch?

Inpladi
bureau voor idee en creatie

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

OP HET MATJE

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



Branko Godijk
DGA Ricoh Document Center Nijmegen

‘Efficiënte processen **verhogen je omzet’**

Ricoh levert producten en diensten op het gebied van IT en documentmanagement. Naast hoogwaardige multifunctionals en printers biedt men innovatieve diensten op het gebied van documentenbeheer, gericht op het optimaliseren van informatiestromen binnen en tussen organisaties. Voor zowel multinationals als voor lokale bedrijven. Op twaalf plaatsen verdeeld over Nederland is er een Ricoh Document Center. Deze zelfstandige organisaties richten zich op het midden- en kleinbedrijf in de eigen regio. Branko Godijk is directeur-grootaandeelhouder bij Ricoh Document Center Nijmegen.

Verbetering van documentprocessen in organisaties resulteert in hogere omzet

“Door digitaliseren kun je documenten bijzonder efficiënt verwerken in je organisatie. Efficiënte processen hebben een positieve invloed op de klanttevredenheid omdat men zich dan beter kan richten op de behoeften van de klant. Dit is essentieel voor klantenretentie en omzetgroei. Een onderzoek, in opdracht van ons, heeft aangetoond dat omzetverhoging tot wel tien procent mogelijk is.”

Het merendeel van alle organisaties gebruikt technologie niet optimaal

“Veel bedrijven nemen al veel oplossingen af en gebruiken de essentie ervan, maar er is nog veel meer mogelijk. Het is een bewustwordingsproces, dat gebruikers moet ‘verplichten’ alles uit zo’n machine te halen. Digitalisering van de facturenstroom is zo’n groeiend fenomeen. Steeds meer van onze klanten voeren het door. Wat zie ik nog meer? Het aandeel audiovisueel in ons aanbod neemt toe. Daarbij moet je denken aan grote digiborden waar je presentaties op kunt geven en waarmee je met elkaar kunt communiceren vanuit alle delen van de wereld. Zoals je vroeger een conference call had, maar dan met een uitmuntende kwaliteit in zowel beeld als geluid.”

Ricoh Document Center levert de laatste jaren steeds meer end-to-end diensten

“Met innovatieve documentoplossingen verbeteren we de informatiestromen binnen en tussen organisaties. Hiermee helpen we organisaties om efficiënter en productiever te werken. Simpel gezegd: we zorgen dat de juiste informatie op het juiste moment en op de juiste manier beschikbaar is. Daarvoor maken we zelf softwareoplossingen, waarvoor we desgewenst voor elke discipline specialisten kunnen inhuren.”

Mensen denken bij Document Centers nog niet altijd aan kantoorartikelen

“Klopt. Printers, daar kennen ze ons wel van. En een enkeling weet dat we ook kunnen helpen als het gaat om document solutions of IT Services. Reden te meer om juist al die zaken die elk kantoor nodig heeft nog dichterbij te halen. Zo kunnen we onze klanten laten weten dat wij ook ‘officefood’ verkopen. Alles wat je nodig hebt op een werkplek: dus daarmee bedoelen we meer dan printerpapier. Dus ook schoonmaakartikelen, koffie en dat soort zaken. Wij leveren 24.000 artikelen bestellen met het gemak van één muisklik.”

www.rdcnijmegen.nl



TARIJTEN
Hofmans
CUIJK

REGIOBANK



Spelenderwijs leren is leuk: sparen met JongWijs

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

Elke ondernemer weet het: geld moet rollen, maar sparen betekent een appeltje voor de dorst. En dat kan op gezette tijden erg welkom zijn. Om onze jeugd, onder wie ondernemers-in-de-dop, erop te wijzen dat sparen een zinvolle zaak is, heeft RegioBank JongWijs ontwikkeld. Het is een financieel pakket voor kinderen van 0 tot 18 jaar. Het begint met een spaarrekening voor het kind. Vanaf 8 jaar komt daar een betaalrekening bij. En met toestemming van ouder/voogd ook een pinpas.

Tips groeien mee

Tot 12 jaar is dit een Jeugdpas mét weeklimiet. Internet Bankieren en Mobiel Bankieren zijn ook mogelijk. Vanaf 8 jaar alleen tussen de eigen rekeningen bij RegioBank. Vanaf 12 jaar ook naar rekeningen van anderen. Zo leert een kind dus stap voor stap sparen, betalen, Internet Bankieren en Mobiel Bankieren, met één pakket. Omdat spelenderwijs leren leuk is, krijgt elk kind bij het pakket leuke en leerzame tips van RegioBank. Ieder jaar, totdat het 18 wordt. Zo vertelt RegioBank over de waarde van geld, het nut van sparen, waarom nadenken voordat

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

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

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



je uitgeeft én hoe je veilig betaalt met je pinpas. Ook wordt er verteld over zelf geld verdienen en hoe je samen met je vrienden kunt sparen voor een vakantie. “Uiteraard starten we eenvoudig”, legt Josée Jenneskens, van het gelijknamige Cuijkse assurantiën- en makelaardijkantoor, uit. “Onze tips groeien mee met de leeftijd. Het kind krijgt deze tips gewoon via de post, op het huisadres. En vaak nog met een leuk cadeautje erbij. Een kind heeft ouders nodig om te leren wat goed met geld omgaan betekent. Daarom krijgen ook zij jaarlijks post van ons. Interessante informatie, praktische tips en leuke spelletjes om samen met het kind te doen. En uiteraard staan de Zelfstandig Adviseurs ook voor de ouders klaar. Voor betalen en sparen, de betaalpas, internetbankieren en andere zaken om rekening mee te houden als het kind bijvoorbeeld naar de middelbare school gaat.”

Rood staan en het BKR

Waar RegioBank de jeugd tot aan de 18 jaar bewust volgt, is het volgens Cees Verhoeven, directeur-eigenaar van Assurantiekantoor W. Verheijen uit Wanroij, ook goed om de commotie rond de extra registratie bij het Bureau Krediet Registratie in Tiel aan te stippen. Tot nu toe werden alleen leningen geregistreerd van 500 euro of meer, die bovendien een looptijd van drie maanden of langer moesten hebben. Per 1 december verandert dat door nieuwe regelgeving uit Brussel. Ook kleinere bedragen met een kortere looptijd moeten dan geregistreerd worden. Ongeacht of men er gebruikt van maakt of niet.

Een registratie bij BKR heeft gevolgen bij het aanvragen van een nieuwe lening, bijvoorbeeld een hypotheek. Volgens de Vereniging Eigen Huis (VEH) kan het maximale leenbedrag duizenden euro’s lager uitkomen. Overigens heeft 91 procent van de geregistreerden een positieve aanmerking. Dat betekent dat zij keurig aan hun verplichtingen voldoen. Rood mogen staan hoeft dan ook heus geen dramatische gevolgen te hebben. Meer weten? De mensen van RegioBank informeren u graag.

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

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

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

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

VAN GEMERT INSTALLATIEGROEP

Eerste massief-passieve kantoorpand staat in Milsbeek



Opnieuw heeft totaal-installatiebedrijf Van Gemert een aansprekend project in de regio afgerond. Voor Wientjens, The Dutch Water Company, in Milsbeek, verzorgde Van Gemert de aanleg van de 'W'- en 'E'-installaties, in wat het eerste massief-passieve kantoorgebouw in Nederland is. Een gebouw met een minimale energiebehoefte, mede gerealiseerd door een samenwerking tussen twee partijen die 'nieuw' voor elkaar waren.



Waldi Weerepas (l.) en Gerry Wientjens

De Van Gemert Installatiegroep verzorgt al sinds het eind van de zestiger jaren naast de 'W', de werktuigbouwkundige installaties, ook de aanleg van elektrotechnische installaties, de 'E'. Kennis van beide disciplines maakt Van Gemert multifunctioneel inzetbaar voor zowel de zakelijke als particuliere markt. Een uitgangspunt dat in het hele bedrijf is doorgevoerd.

Massief-passief bouwen

Sinds de oprichting in 1965 bedient Wientjens de markt van de industriële wasserijen. Gerry Wientjens is de tweede generatie aan het roer van de Milsbeekse onderneming: "Van een machinefabriek hebben wij ons ontwikkeld tot een 'ideeënfabriek'. We gingen van hameren, lassen en gaten boren naar 'hoe laten we de klant energie en water besparen?' Vandaar onze slogan: 'We make water work for you'. Om te laten zien dat duurzaam ondernemen ons menens is, hebben we een compleet nieuw, massief-passief kantoor laten bouwen. Daarnaast is het bestaande kantoorgebouw gerenoveerd. Van Gemert Installatiegroep verzorgde voor ons de 'W'- en 'E'-installaties."
Volgens commercieel directeur Waldi Weerepas is duurzaamheid (passief bouwen) ook voor de Overloons-Millse installateur geen holle kreet. "Met het installeren van zonnepanelen en warmtepompen waren we een van de allereersten in de regio. Ook met passief bouwen hebben al meerdere jaren ervaring, terwijl Nederland, in vergelijking met bijvoorbeeld België en Duitsland, nog duidelijk achterloopt. Met 'passief' bedoelen we zo weinig mogelijk warmte of koelte kunstmatig in het gebouw brengen. Het 'massief' zit 'm in de buffering van warmte in de halve meter dikke buitenmuren, die benut wordt in koudere en warmere perioden." "Daarnaast wordt in de winter ook gebruik gemaakt van de warmte van de bodem om het gebouw te verwarmen. Andersom zorgt de zonwering samen met de hoge isolatiewaarde ervoor dat in de zomer de warmte niet binnen kan dringen. Overdag wordt de koelte uit de bodem gebruikt om af te koelen en indien nodig wordt 's nachts verse koele buitenlucht gebruikt."

Totaalaanpak

Door het installeren van de allernieuwste warmteterugwin-units van Stork-Zehnder, met CO_2-regeling en enthalpiewisselaar, blijft de luchtkwaliteit en vochtbalans in het gebouw optimaal. Dit zorgt voor een comfortabel en prettig werkklimaat. Met het plaatsen van duurzame ledverlichting, inbraakbeveiliging en nieuw sanitair in zowel het nieuwe als bestaande gedeelte is de totaalaanpak van Van Gemert compleet. Voor Wientjens was deze 'totale' aanpak reden om met Van Gemert in zee te gaan. Gerry Wientjens: "De afstemming was uitstekend en ik moet het team van Van Gemert een compliment maken: wat afgesproken is, werd exact zo uitgevoerd." De cijfers spreken voor zich: daar waar een gangbaar kantoorpand een energiebehoefte heeft van zo'n 50 kWh per jaar per vierkante meter, kan Wientjens volstaan met een factor vier minder.

www.vangemertbv.nl

MIET AIR

‘Niets mis met artistieke en commerciële kruisbestuiving’



Loek Hambeukers, een van de initiatiefnemers van Miet Air, in de ‘kas.’



Verscholen in het groen van het Beerse buitengebied, op het terrein van de voormalige minicamping Het Jagershof, ligt 'artist residence' Miet Air. Voor kunstenaars die tijdelijk een woon- en werkplek betrekken los van hun bekende omgeving. Waardoor ze nieuw werk kunnen creëren, tentoonstellingen voorbereiden of bijvoorbeeld onderzoek kunnen doen. Soms staat ook het ontmoeten van andere culturen, kunstenaars, materialen of leefomgevingen centraal. "In een artist residence kijk je een tijdje niet of anders tegen je eigen werk aan, als het ware."

Miet Air bestaat sinds vier jaar. De bijzondere architectuur door Nexit Architecten uit Arnhem springt direct in het oog. Onder het credo 'vernieuwing van traditie' transformeerde Nexit het terrein tot een parkachtige omgeving, geïnspireerd op een traditioneel boerenerf. Zelfs een 'kas', een transparante werk- en expositieruimte, ontbreekt niet. Met de recreatiebestemming die op het terrein rust konden de initiatiefnemers Bart Stok en Loek Hambeukers indertijd aan de slag. Beiden zijn al jarenlang actief als beeldhouwer-kunstenaar. Ze hebben zich vooral toegelegd op het werken in brons.

Een 'stimulerende omgeving'

Miet Air noemt zichzelf een 'stimulerende omgeving waarin beeldhouwers en kunstenaars inspiratie en kennis op kunnen doen'. Als kunstenaar mag je zelf weten hoe lang je verblijf bij Miet Air duurt, tot een maximum van zes maanden. Het particulier initiatief wil niet afhankelijk zijn van subsidies omdat het remmend zou werken op de creativiteit en ontwikkeling van kunstenaars. "Want je stopt je tijd in de verkeerde dingen. Stop het liever in het werken", aldus Loek Hambeukers. "In onze inspirerende en natuurlijke omgeving kunnen professionele kunstenaars door zich volledige toe te wijden, te experimenteren, kennis over te dragen en samen te werken hun creativiteit voeden. Je vindt nieuwe wegen, werkt aan je ontwikkeling en verlegt grenzen."
Het tweetal kent elkaar al de nodige jaren, onder meer via cursussen en exposities. Bart Stok had in Tilburg een bedrijf in olijfolie en tapenade, en dat heeft hij verkocht. "Bart is kunstenaar en zakenman tegelijk. Sommigen hebben die gave. We kunnen Miet Air draaien met een deel van het geld dat Bart erin gestoken heeft. Dit bedrijf bedruipt zichzelf, er is in principe geen verdienmodel. Dat geeft enorme rust voor onszelf, maar ook voor de aanwezigen. Overigens zijn er voor de kunstenaars zélf wel subsidiemogelijkheden, via het Mondriaanfonds."

Technieken behouden

Miet Air richt zich voornamelijk op beeldhouwers of kunstenaars die driedimensionale kunst maken. Juist voor deze groep is het lastig om buiten hun eigen atelier te werken vanwege de materialen, gereedschappen en apparatuur die nodig zijn. Maar ook kunstenaars in andere disciplines zijn welkom als niet alle paviljoens en appartementen bezet zijn. Ze vinden er een goed uitgeruste werkplaats waar ze met steen, brons, metaal, keramiek en glas aan de slag kunnen.
Bart Stok en Loek Hambeukers hebben vooral veel kennis over brons en het volledige gietproces ervan.
Bart Stok: "De maximaal zes maanden geven een kunstenaar ruim de tijd om zijn of haar creatieve geest zijn gang te laten gaan. Daarnaast organiseren we regelmatig workshops 'beelden in brons'. Dit doen we voor amateur-kunstenaars of mensen die graag eens kennis willen maken met de techniek van het maken van beelden in brons. Wij vinden het belangrijk dat technieken behouden blijven. En dus begeleiden we het proces, tot aan het moment dat het beeld gegoten gaat worden. Dat is een totaal andere insteek dan bij een fabrieksmatige gieterij, zoals Cuijk er uiteraard ook eentje kent. Zij zijn ingericht op grootschalig en seriewerk en hebben met de opdracht zélf in principe niets van doen. Bij ons gebeurt dat juist wél: hier gaat het vooral om het creatieve proces dat eraan voorafgaat."

Japan en Australië

'Klanten' van Miet Air komen vooral uit het buitenland. Beers mocht al de nodige Japanse kunstenaars verwelkomen, maar gasten uit Australië. Loek Hambeukers: "Als deze kunstenaars eenmaal hier zijn, proberen zij natuurlijk ook meteen bijvoorbeeld een of meerdere exposities te regelen." Er staan drie huisjes en twee appartementen op het terrein. Een derde appartement is eventueel ook beschikbaar. "Maar het is zeker niet zo dat we doorlopend vol zitten. Dat is dus ook niet streven. Niettemin krijgen we een aardige toeloop. Kunstenaars vinden ons via de hun bekende samenwerkingsverbanden, waarbij ook wij zijn aangesloten."
Twee keer per jaar stellen de initiatiefnemers de locatie open voor het publiek en organiseren ze exposities. "Dat doen we bewust, omdat we vinden dat de buitenwereld het 'recht' heeft om te zien wat hier gebeurt. En verder proberen we contacten tussen 'onze' kunstenaars enerzijds en initiatieven en ondernemers in de regio anderzijds te bevorderen. Er is niets mis met een artistieke en commerciële kruisbestuiving. Want we hebben hier iets moois neergezet voor onszelf, maar ook voor iedereen die hier wil komen. We zijn geen bedrijf, we zijn ook niet puur een gieterij of werkplaats; we zijn vooral een plek waar iedereen zich goed moet voelen."

http://mietair.com/nl/



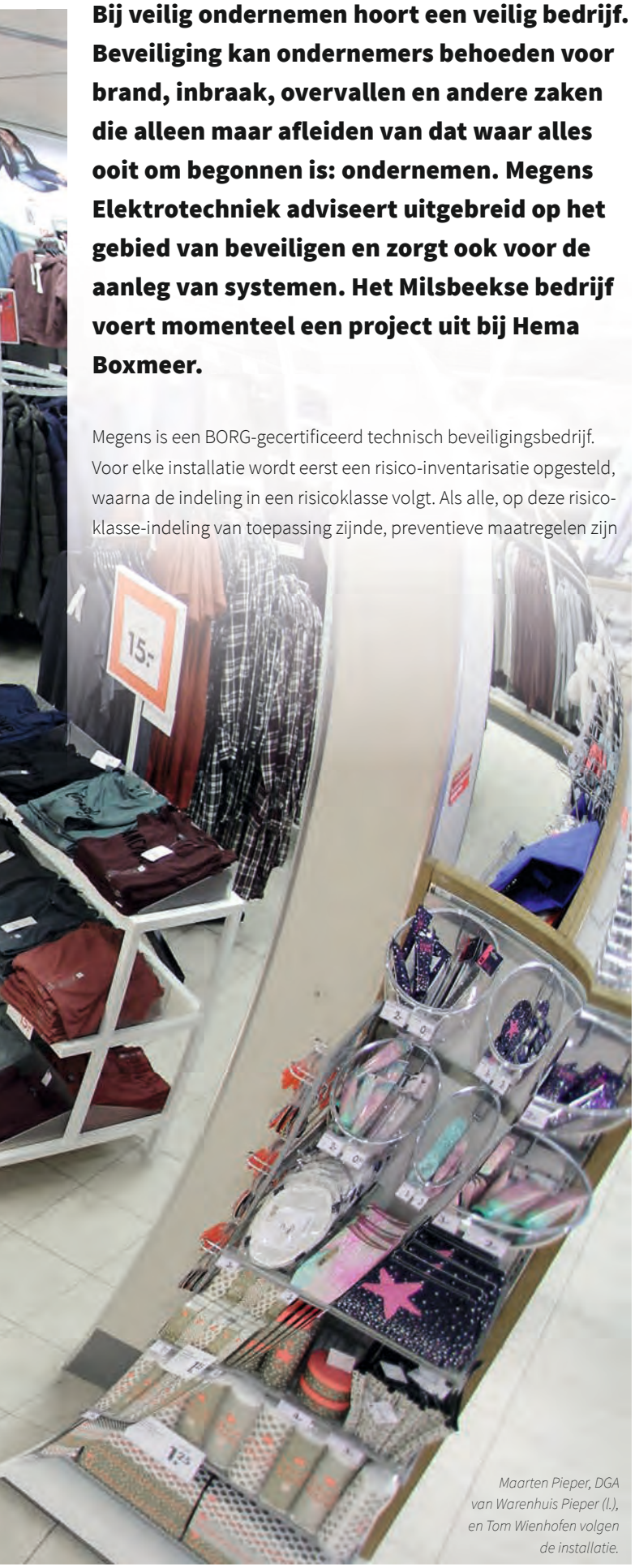
MEGENS ELEKTROTECHNIEK



Camerabeveiliging wordt **steeds slimmer**

Bij veilig ondernemen hoort een veilig bedrijf. Beveiliging kan ondernemers behoeden voor brand, inbraak, overvallen en andere zaken die alleen maar afleiden van dat waar alles ooit om begonnen is: ondernemen. Megens Elektrotechniek adviseert uitgebreid op het gebied van beveiligen en zorgt ook voor de aanleg van systemen. Het Milsbeekse bedrijf voert momenteel een project uit bij Hema Boxmeer.

Megens is een BORG-gecertificeerd technisch beveiligingsbedrijf. Voor elke installatie wordt eerst een risico-inventarisatie opgesteld, waarna de indeling in een risicoklasse volgt. Als alle, op deze risicoklasse-indeling van toepassing zijnde, preventieve maatregelen zijn uitgevoerd, mag Megens een BORG-certificaat afgeven. Vervolgens levert en installeert men inbraaksignaleringssystemen, brandmeldsystemen, ontruimingsinstallaties, systemen voor toegangscontrole en beveiligingsverlichting.



Maarten Pieper, DGA van Warenhuis Pieper (l.), en Tom Wienhofen volgen de installatie.

Directeur Tom Wienhofen: “Verder bieden wij onze opdrachtgevers veiligheid met onze camerasystemen. Kortgeleden zijn we gestart met een project bij Hema Boxmeer, waarbij het bestaande camerasysteem werd vervangen. De vervangingsmarkt is überhaupt een belangrijke markt voor ons”, legt de directeur uit. “De prijs-kwaliteitverhouding is de laatste jaren enorm gunstig geworden. Daarbij is de investeringsbereidheid de laatste tijd flink toegenomen. Aantrekkelijk zijn ook onze hybridesystemen, waarbij bestaande bekabeling opnieuw gebruikt wordt. Dat bespaart kosten.”

Enorme sprongen

Daarbij heeft de techniek met name de laatste jaren enorme sprongen gemaakt, weet Tom Wienhofen: “Iedereen kent natuurlijk willekeurige beelden van een televisieprogramma als Opsporing Verzocht. Tot voor enkele jaren geleden zag je daar in de regel enkel onscherpe beelden waarvan je je afvroeg wat je nou eigenlijk moest zien. Maar met de HD-systemen van tegenwoordig kun je bij wijze van spreken de pukkels op de neus van de overvaller of inbreker zien. Die ontwikkeling staat niet stil.”

Volgens Wienhofen is de camera inmiddels gemeengoed. “Het werkt preventief: je laat aan de buienkant al zien dat je meekijkt. Dat is wellicht nog beter dan een inbraaksysteem, want dan is het kwaad doorgaans al geschied.” Ook de handelingssnelheid is verhoogd. “Je kunt op je eigen smartphone realtime meekijken met camerabeelden bij je bedrijf of huis. En zo kun je ook de particuliere alarmcentrale (PAC) of de politie (LiveView) laten meekijken bij een inbraakalarm.”

“En verder kun je met een app ook willekeurig elke datum of tijdstip terugzien. Want niet alleen de camera’s, maar ook de recorders en de andere randapparatuur zijn veel beter geworden. En dan heb je natuurlijk ook nog de intelligente camera’s, die kentekens herkennen en registreren. Of de camera’s die bij ongewone bewegingen direct alarm slaan.”

Experience Center

Nederlandse retailers zien gemiddeld 1,23 procent van hun omzet in rook opgaan door derving. Voor een mkb-ondernemer met een omzet van 3 miljoen gaat dat om een bedrag van ruim € 36.000 per jaar. Megens Elektrotechniek helpt om die derving te reduceren. Dat kan bijvoorbeeld ook door lease van een op maat aangelegd camerasysteem. Niemand ontsnapt vandaag de dag nog aan het oog van een bewakingscamera. Een camera ziet meer dan drie beveiligingsbeambten. Tom Wienhofen: “Door de hoogste HD-beeldkwaliteit en geavanceerde besturingssystemen, kunnen we met één camera tegenwoordig alles in beeld brengen. Naast het slimme, onopvallende design kunnen beveiligingscamera’s – naast de al genoemde kentekenherkenning – namelijk 360° filmen en inzoomen.” In het online Experience Center van Megens is het allemaal te beleven en vind je meer informatie.

www.megensbv.nl

PLUS VERBEETEN

Ooit ‘De Bijenkorf van Bèèk’,

Van marskramer tot florerend familiebedrijf met vier supermarktvestigingen in de regio. De familie Verbeeten is al anderhalve eeuw nauw verbonden met de omgeving. Onder meer door het aanbieden van streekproducten, onder het motto ‘bij lokaal leven past lokaal besteden’. Daarbij is men het bezorgen altijd trouw gebleven. Het maakt niet uit of een bestelling mondeling, op een briefje, per telefoon of – tegenwoordig – vanachter de computer wordt doorgegeven, Verbeeten levert. “E-commerce bestond eigenlijk al in 1867…”

De neven en compagnons Piet en Joop Verbeeten kregen het kruideniersvak met de paplepel ingegoten. Rond 1850 vestigde Rudolph Verbeeten zich in Vierlingsbeek als winkelier. De eerste ‘bewijzen’ daarvan zijn teruggevonden in kranten uit 1867. Daarmee kan de familie hoe dan ook bogen op 150 jaar in het levensmiddelenvak. Halverwege de vorige eeuw werd de onderneming een groothandel en kwam er een kruidenierswinkel in Vierlingsbeek. Er was toen een aanbod in levensmiddelen, maar ook in manufacturen, woninginrichting, stoffering en vloerbedekking. Je kon toen met recht van ‘De Bijenkorf van Bèèk’ spreken”, lacht Jan Verbeeten, een van de drie directeuren.

Persoonlijke bezorging

De laatste decennia stonden in het teken van de levensmiddelen. En van groei: in 1977 werd een tweede winkel gestart, in Overloon. In 1987 volgde Tegelen en in 2007 opende PLUS Verbeeten ook in Malden een filiaal. Inmiddels staan er driehonderd medewerkers op de loonlijst, onder wie uiteraard veel oproep- en vakantiekrachten.



Jolien en Piet verbeeten, Koen Verstegen, Joop en Jan Verbeeten (v.l.n.r.) omhelzen e-commerce.

nu e-commerce supermarkt

Het belang voor de werkgelegenheid is niet uit te vlakken.
Wat al die jaren bleef, was de persoonlijke bezorging. Het is een service die de Verbeetens nooit opgegeven hebben, ook niet toen bij wijze van spreken iedereén met de auto naar de supermarkt kwam. De meest recente bestelbus heeft een noviteit: de boodschappen erin worden gekoeld met zonne-energie. Jan Verbeeten: “Een mooie combinatie, want juist op die dagen dat er het meest gekoeld moet worden, staat de zon het hoogst aan de hemel. Ook in de winkel koelen we met zonne-energie; het dak op ons pand in Vierlingsbeek ligt vol met zonnepanelen. En sinds een jaar Overloon ook.”

Moordende concurrentie

Het familiebedrijf koestert drie kernwaarden: toonaangevend, dichtbij en betrokken. “Als we deze drie statements niet waar zouden maken, zouden we hier nu niet zitten”, stellen Piet en Joop Verbeeten onomwonden. Dat geldt ook voor de nieuwe generatie die in 2011 de directierol overnam: Jan en Jolien, zoon en dochter van Piet, en Koen Verstegen, neef van Joop. Zij coachen ieder de winkels op dié onderdelen waar zij zelf de meeste affiniteit mee hebben. En geven daarbij het personeel zoveel verantwoordelijkheid als mogelijk.
Piet Verbeeten legt het nog eens uit: “Medewerkers met verantwoordelijkheid werken met veel meer betrokkenheid én plezier.”
De concurrentie in de supermarktwereld is moordend en daarbij is onze manier van ‘winkelen’ drastisch veranderd met de doorbraak van internet. “Het is een lifestyle om zoveel mogelijk via internet aan te kopen en dus ook aan te bieden. Toch doen wij dat als sinds 1998. Het bezorgen is een van onze USP’s: wij bieden betrokkenheid en gemak.”
En omdat de familie Verbeeten weet dat voor veel mensen de supermarkt een wezenlijk sociaal ‘uitje’ is, kun je er als klant je winkelwagen vullen om die boodschappen vervolgens alsnog te laten bezorgen.
Jan Verbeeten: “De hele retailwereld is bezig met e-commerce en thuisbezorgen. Met onze winkels hier bezorgen wij levensmiddelen in het hele Land van Cuijk. Dat heeft ook een positief effect op zoiets als de gunfactor.” Al moet dat laatste niet overschat worden, haasten vader en zoon zich te zeggen: de klant bepaalt op behoorlijk rationele gronden waar hij of zij de inkopen doet. Joop Verbeeten vult aan: “Daarom doen we álles wat een supermarkt zou moeten doen én dat doen we goed. Ertussenin werkt niet. We proberen altijd alles een schaal groter neer te zetten. De klant in Overloon en Vierlingsbeek moet gewoon geen reden hebben om naar Boxmeer of Venray te gaan. Sterker nog: de mensen uit Boxmeer en Venray willen en kunnen wij óók heel veel bieden.”



Zélf een streekproduct

De lokale middenstand speelt een belangrijke rol in de leefbaarheid in de kleine kernen. “We zijn zelf actief in het verenigingsleven, maar steunen ook via sponsoring van bijvoorbeeld evenementen het maatschappelijk leven daar waar we kunnen. In het bedrijf zélf kun je ook veel doen, bijvoorbeeld door bieden van werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. We gaan ook steeds meer aan het bedrijfsleven leveren. Juist doordat we niet vanuit een groot distributiecentrum leveren, maar omdat het uit onze eigen winkel komt. En dan zijn er de streekproducten, zoals Heldro IJs, fruit van lokale telers en andere specialiteiten. “Wat je van dichtbij haalt, daar heeft de klant feeling mee.”
De naam is gevallen: Heldro IJs. Eerder dit jaar namen de Verbeetens het Ottersumse familiebedrijf over. Natuurlijk zijn er plannen met Heldro IJs, al wil Jan Verbeeten daar nog niet op vooruit lopen. “We moeten daar nog eens goed over denken, maar het gaat erom dat we hoe dan ook nieuwe fans willen maken voor Heldro IJs. Wij zijn altijd al helemaal ondersteboven geweest van dit ijs, en dat moeten veel meer mensen gaan ontdekken. Grappig trouwens: nu hébben we dus niet alleen streekproducten, we zijn er ook één!”

www.plusverbeeten.nl

HAHEBO



bureau Vet

Erik Verpoort

gefeliciteerd met de Startersprijs!



Transportcentrum 8, 5835 CT Beugen | Postbus 59, 5830 AB Boxmeer
T 0485 - 36 26 26 | info@hahebo.nl | www.hahebo.nl

COLUMN



Pierre Hermans
Ondernemer

‘Koninklijk gezind’

Met onder meer de Amerikaanse presidentsverkiezingen en de perikelen rond ons koningshuis weer in mijn achteruitkijkspiegel bekruipt mij steeds meer het gevoel dat de hele wereld alsmaar drukker is met hoe we niet samen door een deur kunnen, dan hoe we daar wél samen doorheen geraken. Hoe moet het dan nu verder? Neem ons koningshuis. Waarom wordt er zo halsstarrig vastgehouden aan de toelage van Amalia, vanaf haar 18e, van € 1,5 miljoen? Natuurlijk moet ook zij ons gaan vertegenwoordigen. Maar waarom spreken we niet af dat, als Amalia bijvoorbeeld naar New York moet, we gewoon de kosten vergoeden die ze werkelijk maakt? Net zoals in het bedrijfsleven. En betalen onze royalty’s ook gewoon belasting, net als wij.

Per slot van rekening hebben ze hun vermogen opgebouwd doordat ze meer vergoed gekregen hebben dan dat ze werkelijk nodig hadden. En schenken ze de, ooit door ons betaalde, schilderijen waar ze op uitgekeken zijn niet gewoon aan een Nederlands museum in plaats van het aan een museum uit Singapore te verkopen en het geld in eigen zak te stoppen; dan heb ook ik er allemaal geen moeite mee. Per slot van rekening zijn onze royalty’s, en laten we eerlijk zijn, met name onze Maxima, ook geweldige ambassadeurs voor onze BV Nederland. Dan gaan we allemaal gewoon weer door één deur en blijf ik, zoals ik van mijn oma geleerd heb, koninklijk gezind.

Je mag reageren op:
pierre@hermans-hermans.nl





VAN RAAIJ BIOLOGISCHE WITLOF

Europese speler **produceert in stilte...**

Het grondwerk op een perceel aan de Sint Hubertseweg deed een jaar of vijf geleden vermoeden dat hier – geheel in de toenmalige trend – een megavarkensstal zou verrijzen. Maar nadat de eerste meter uit metselsteen was opgetrokken en plotseling zwarte damwandplaten verschenen, werd het passanten duidelijk: hier voltrekt zich wat anders! En nog altijd weten weinigen dat er in deze hal met name biologisch witlof wordt geteeld. Ramen zijn niet nodig; witlof groeit immers in het donker...

Gert-Jan van Raaij
directeur







Gert-Jan van Raaij vestigde zich vijf jaar geleden in Haps met zijn bedrijf, ooit door zijn grootvader in Nijmegen opgezet. Zo beperkt behuisd als hij was in Nijmegen, zoveel ruimte heeft hij nu achter de hand. Want het opvallend gelijnde gebouw is op de groei gebouwd. En dat is nu al bepaald niet onbenut gebleven. Voor de 'trek' van witlof en de verwerking van sperziebonen heeft het Hapse bedrijf in totaal zo'n 5.000 vierkante meter aan bebouwde oppervlakte ter beschikking. Dat is inclusief de opslag van de machines en werktuigen voor de teelt van de sperziebonen, aardappelen, pompoenen en erwten, die Van Raaij óók produceert.

Nichemarkt

"België, Frankrijk en ons land zijn de 'witloflanden'. Wij eten het veel en hier wordt het dan ook veel geteeld. De naam Brussels lof is daarmee dus ook verklaard", vertelt Gert-Jan van Raaij, een van de zes biologische witloftelers in Nederland. Qua grootte zit hij in de top en dat maakt hem ook meteen een van de grootste producenten in Europa, want – zoals gezegd – wij zijn een witlofland. "Op de Europese markt hebben we een behoorlijk marktaandeel. Wekelijks gaan er hier vele tonnen witlof de deur uit. Veel gaat naar het Westland, en van daaruit via de weg Europa in."

In 1999 (vijf jaar nadat Gert-Jan van Raaij in de zaak kwam) werd overgeschakeld op biologische teelt. Bij het witlof gebeurde dat overigens pas in 2004. De keuze lag niettemin voor de hand. "De markt vroeg ernaar en wij waren een klein bedrijf, zonder ruimte voor groei. Dan past biologische – want meer kleinschalige – teelt gewoon beter. Uiteindelijk zijn we natuurlijk tóch gegroeid. Inmiddels leveren we aan twaalf landen in Europa. Supermarkten worden steeds belangrijker als afzetmarkt; daar leveren we het grootste deel van de productie aan."

Van Raaij heeft rechtstreeks contact met de afnemer. "We doen niets via de veiling. Ik weet waar mijn producten in de keten blijven. Dat vind ik prettig. Wij zitten in een vraagmarkt; de reguliere markt gaat meer uit van aanbod. Het biologische witlof is een nichemarkt, maar dat vinden wij prima. Op die manier heb ik risicospreiding; heel anders dan in een bulkmarkt."

Een schoon product

"Witlof groeit in drie weken. De wortels worden ingekocht en komen uit de Noordoostpolder, waar ze worden geoogst nadat het eerste loof eraf is gemaaid. Deze wortels worden in vriescellen opgeslagen, waaruit ze tot een jaar later kunnen gebruikt. In het donker, met enkel water als voedsel, groeit het witte loof uit de wortel omhoog. Wit, omdat er geen licht bijkomt, een beetje zoals de aardappel die in de kelder uitgelopen is…

"Dit product laat zich relatief makkelijk biologisch telen, juist doordat er alleen water nodig is. Wij gebruiken grondwater, dat boven in de trekbakken loopt, waarna de zwaartekracht het vanzelf tot aan de onderste bakken brengt. Het grote voordeel is dat we niet afhankelijk zijn van het weer of de seizoenen, want alles gebeurt binnen. We leveren in feite een schoon product. Ook is het makkelijker om ziektes buiten de deur te houden. Aan het grondwater voegen we niets toe. Geen voedingsstoffen, bestrijdingsmiddelen –niets. Elke drie weken worden de cellen geleegd en opnieuw ingeruimd en op dat moment maken we schoon."

Grondwater

"Een argument om voor Haps te kiezen is het grondwater. Het grondwater dat we gebruiken is hier van geweldige kwaliteit. In de regel heeft deze regio veel last van roest, maar zelfs dat hebben we niet hier. Daarnaast wilde ik met mijn bedrijf dicht aan de snelweg zitten, en minimaal aan een doorgaande, 80-kilometerweg. Er zijn hier veel vrachtbewegingen en ik wilde op voorhand voorkomen dat dat voor overlast zou zorgen."

De verwerking van witlof is arbeidsintensief. Afhankelijk van de manier van verpakken hebben de twaalf medewerkers één stronkje een keer of vijf in de hand. Wat dat betreft wijkt het bedrijf niet af van andere telers, maar bijzonder is wel dat bij Van Raaij het bedrijfslawaai tot een minimum beperkt is: heftrucks zijn zo goed als verbannen en de robots zijn geluidloos.

Sexy

Over de toekomst: "Een jaar of twintig, dertig geleden was witlof behoorlijk exclusief. Dat is er inmiddels wel af, omdat we het jaar rond kunnen telen. Heel algemeen is witlof nu echter ook weer niet, want de laatste jaren zijn best wat telers afgevallen. Het redelijk beperkte aanbod zorgt in dat opzicht nog steeds voor een beetje exclusiviteit. Echt sexy zal witlof overigens wel nooit worden, nee. Maar het is gezond -je hebt gezien dat het enkel op water groeit. Consumenten houden van zo'n eerlijk product."

www. vanraaijwitlof.eu



PIETER VLOET WINT ONDERNEMERSPRIJS

‘Ook voor de ondernemer zijn wij **de beste keus**’

Een bezielende ondernemer, voorbeeld voor vakgenoten. Onlangs beloond met de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. Pieter Vloet zet met zijn acht optiekzaken binnen de Briljant Groep sterk in op beleving en oogzorg. Het assortiment, de gastvrijheid, de apparatuur en vakkennis maken de Briljant Groep ook voor de zakelijke klant de beste keus. Met een assortiment dat de productiviteit binnen ondernemingen ten goede komt.

De Briljant Groep, met winkels in Boxmeer, Cuijk en Gennep (Briljant Optiek) en in Uden, Malden, Venray, Blerick en Heesch (actief onder eigen naam) hanteert een buitengewoon hoog level in klantbenadering, kwaliteit en kennisniveau. Een aantal van deze winkels heeft specifieke high-end producten in hun assortiment, uniek in de directe omgeving.

Er mooi op staan

Het oog wil ook wat! Natuurlijk wil de ondernemer er zélf mooi op staan, geeft Pieter Vloet aan. Daarvoor hebben de optiekzaken topmerken monturen in huis. “Wat heet: de beste merken en binnen dat segment hebben we ook nog de scherpste prijs. Zo kan iedereen dankzij ons stralend en scherp voor de dag komen.” Het woord is gevallen: scherp. Want Pieter Vloet wil ondernemers wijzen op hun verantwoordelijk-

Pieter Vloet

heid voor hun medewerkers. We werken immers vaak hele dagen achter een beeldscherm, een tablet of zelfs smartphone en dat heeft gevolgen voor onze ogen. Computergebruikers kijken tot wel 3500 keer per uur afwisselend van het scherm naar het toetsenbord en van documenten op hun bureau naar andere objecten in hun werkomgeving. Ze moeten op alle afstanden scherp kunnen zien. Met het ouder worden neemt echter ook het vermogen af om de ogen op korte afstand scherp te stellen.

Ergonomisch en ontspannen werken

Meer dan negentig procent van wie meer dan twee uur per dag achter een beeldscherm werkt, heeft wel eens last van vermoeide, droge, rode of jeukende ogen. Maar ook hoofdpijn, nek- en schouderklachten komen bij het merendeel van de beeldschermgebruikers voor. Weer scherp en ontspannen kunnen zien tijdens het werk? Het kan! De speciaal door Varilux ontwikkelde beeldschermglazen verhogen de productiviteit van de medewerkers. Een normale leesbril biedt hier geen oplossing, want deze is slechts voor een korte afstand ontwikkeld. Een multifocale bril legt de nadruk op de verte-scherpte (focus verder dan een meter) en de nabij-scherpte (focus 30-40 cm). Een beeldschermbril is daarom de ideale oplossing. De bril sluit perfect aan bij de kijkgebieden en zorgt ook meteen voor een natuurlijke houding achter het beeldscherm.

Optimaal presteren

De beeldschermbril is er ook voor lensdragers. De beeldschermbril doet echter méér dan alleen het zicht corrigeren. Met een speciale coating, genaamd Prevencia, worden onder meer schitteringen weggefilterd, en schadelijk UV-licht en het blauwviolette licht dat beeldschermen uitstralen, tegengehouden. Dit licht reguleert de biologische klok en teveel ervan kan ons onrustig maken. Niet voor niets wordt vaak geadviseerd om een uur vóór het slapen niet meer achter een beeldscherm te gaan zitten of zelfs op je tablet nog snel wat dingen te checken. De beeldschermbril is de oplossing. In veel gevallen zijn de kosten voor deze bril aftrekbaar voor de werkgever. “Wij informeren u graag over de beeldschermbril. Zo zetten we onze kennis én assortiment ook in voor onze zakelijke klanten. De beeldschermbril is een waardevolle investering. Ondernemers krijgen hiermee een zo optimaal mogelijk presterend team.”

www.briljantoptiek.nl



Foutieve houding met leesbril zorgt voor rug-, nek- en schouderklachten.

Foutieve houding met multifocale bril zorgt voor rug-, nek- en schouderklachten.

Ideale, ontspannen houding met maatwerk beeldschermbril.

ONDERNEMEN MET PASSIE

‘Paaldansen geeft **vertrouwen en eigenwaarde’**



Diane van de Vorle
Eigenaresse Pole Passion

Tot het midden van het vorige decennium vond het vooral plaatst in stripclubs. Vaak minder gymnastisch uitgevoerd en met striptease, Go-Go en lapdancing als belangrijkste onderdelen. Maar paaldansen is hard op weg sportscholen en dansstudio's te veroveren. Het dansen en het uitvoeren van acrobatische trucs aan een verticale paal wordt een steeds populairdere vorm van fitness. Beoefenaars zien het als een vorm van kunst, een combinatie van dans, gymnastiek en theater. Diane van de Vorle beoefent deze sport en verdient met haar eigen studio haar boterham.

De Cuijkse is paaldansinstructrice bij het Radboud Sportcentrum in Nijmegen en heeft sinds een aantal jaren haar eigen studio: Pole Passion Cuijk. "Een jaar of acht, negen geleden zag ik filmpjes op YouTube. Die vond ik zó gaaf! Ik wilde dat ook kunnen. Het was in de tijd dat paaldansen uit het erotische circuit kwam en meer en meer vrouwen begon aan te spreken. Ik zocht naar een school en vond die in Nijmegen. Tegenwoordig zijn er tientallen in ons land, maar het stond toen nog in de kinderschoenen. Hoe dan ook, in Nijmegen bleek ik aanleg te hebben. Al snel kreeg ik de vraag of ik er zélf lessen wilde gaan verzorgen. Dat heb ik gedaan en er kwam flinke doorloop. Na een jaar of vier begon ik mijn eigen studio, huurde ruimte in Haps en heb twee jaar geleden deze studio aan het Tuigleerpleintje gevonden."

Het doel: Olympische sport

Intussen wordt een breed scala aan amateur- en professionele competities gehouden in vele landen over de wereld. Initiatiefnemers van paaldanswedstrijden stellen het beeld van paaldansen bij en promoten het als een legitieme vorm van dans en acrobatiek. Paaldansen is beïnvloed door de Chinese paal, een vorm van acrobatiek zoals in het circus en in toneelvoorstellingen wordt bedreven. Ook dat beeld past in de trend dat paaldanswedstrijden in toenemende mate niet-erotisch worden uitgevoerd.
"De band hanteert strenge regels en dat is niet voor niets, want het doel is om van paaldansen en Olympische sport te maken. Paaldansen vraagt aanzienlijke kracht, flexibiliteit en uithoudingsvermogen. Je maakt atletische bewegingen, zoals beklimmingen, spins en inversies. Het traint buikspieren en algemene lichaamskracht door het lichaam zélf als weerstand te gebruiken. Daarvoor moet je hard trainen. Hierdoor wordt het steeds populairder als sport, met een verhoogde bewustwording van de voordelen voor algemene kracht en fitheid."

Bij de top

Veel klanten van Pole Passion komen spontaan binnen; willen eens iets anders. Diane geeft les aan zo'n zestig tot zeventig personen. Haar 'meiden' komen uit het gebied van Nijmegen tot Venray. "De oudste was 52. Op dit moment is de oudste 46, dus het is echt niet alleen voor jonge meiden. Ik heb ook turnsters, en die gaan natuurlijk harder. En er is een kindergroep. Zelf ben ik 34 en ik doe tijdens wedstrijden mee in de categorie 18 tot 39 jaar. Dat is natuurlijk een 'brede' groep, maar daarin kan ik nog altijd mee."
Diane heeft, met een bronzen plak op een eerder Nederlands Kampioenschap en met zilver tijdens een vrij recente wedstrijd, recht van spreken. "Meiden die écht willen, komen altijd wel bij de top terecht", weet ze inmiddels uit ervaring. "Ik heb hier mijn eigen toppers, waarvoor ik de dansjes en de trucs bedenk en uitwerk. En intussen is er ook een leerlinge van me die, al is ze veertiger, aan wedstrijden mee wil gaan doen. Ook zij maakt een goede kans op mooie resultaten."

Eigenwaarde

Paaldansen is goed om vertrouwen en eigenwaarde op te bouwen. "Maar het is ook gewoon lichamelijk gezond: er komen hier meiden die last van hun rug hebben, maar die hun spieren zó aansterken, dat ze veel beter in hun vel komen zitten. Bewegen is sowieso goed voor je en je merkt zelf het beste wat je wél en niet kunt. Er trainen hier meiden die eens per week komen, maar ik heb ook gasten voor een paar dagen per week en zelfs dames die ik nagenoeg elke dag zie."
De kick zit in het steeds weer vinden van nieuwe trucjes. "Kijk, tennissen kun je op een gegeven moment. Maar hier, bij ons, ben je nooit uitgeleerd. En daaruit spreekt volgens mij de passie voor het paaldansen. Die drive zie je bij bijna al onze danseressen." En dan, tóch met een knipoog naar de erotische oerversie van de sport: "Als je een kunstje eenmaal onder de knie hebt, is dat kicken. Wij spreken dan wel eens van een 'polegasm', begrijp je? Het kan een verslaving zijn hoor; bij mij is dat ook het geval", lacht ze. "Ik weet dat heel veel van mijn leerlingen thuis ook zo'n paal hebben geïnstalleerd."

Brabantse gezelligheid

Met een oppervlak van zeker 180 vierkante meter is Pole Passion de op één na grootste paaldansstudio van ons land, voor zover Diane na kan gaan. "Alleen in Amsterdam is een grotere studio. We zijn hier in Cuijk, waar we tien palen hebben staan, dus best verwend. We zijn ook ingericht voor bijvoorbeeld een feestje, een bedrijfsuitje, vrijgezellenfeest en zelfs een kinderfeest. Of voor een verrassingsbezoek. We organiseren ook workshops" Een fijne aanvulling zijn de bar en het aparte zitje, waar de dames zich graag even neer vleien. Want na een uur lang krachttraining, dansbewegingen, squats, push-ups en sit-ups, beklimmingen en inversies wil je ook even kunnen chillen na de cooling down, die er volgens Diane óók bij hoort. Net als dus die Brabantse gezelligheid achteraf.

www.polepassion.nl

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

Businessclub JVC Cuijk



Op bezoek bij FC de Rebellen

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

Van Oud naar Nieuw

Bij de afsluiting van het jaar 2016 is terugkijken vanzelfsprekend. De Businessclub JVC Cuijk heeft een moeilijk jaar achter de rug. We hebben enkele leden verloren en er is maar weinig nieuw bloed binnengestroomd. Trouwe leden die na jaren voor iets anders gaan kiezen. We begrijpen het, maar we missen ze nu al. De Businessclub JVC Cuijk is hen echter veel dank verschuldigd.

Gelukkig hebben we nog voldoende leden om met vertrouwen het nieuwe jaar 2017 binnen te stappen. Wie weet trekt dan ook ons draagvlak weer aan. We streven er naar om met de Businessclub JVC Cuijk, het grootste en meest onderscheidende platform voor ondernemers in onze regio, ook in het nieuwe jaar de leden weer bruisende en inspirerende activiteiten te kunnen bieden. Doet u mee!





KOMENDE ACTIVITEIT

Donderdag 15 december Businessclubavond voor het hele gezin op de ijsbaan in het centrum van Cuijk. Aanvang 18.00 uur. Er zijn voldoende schaatsen aanwezig voor groot en klein!



De huidige leden van de Businessclub JVC Cuijk zijn:

1.2.b. – fitt
A&A Bemiddeling
Aben Reclame
Adviseerik
AGN Business Internet
Ap-Art Men Women
Auto Hulpdienst Ben Heiltjes
Autobedrijf Jos Bongers
Autoschade Bert Verweijen
Axender
Bakkerij Loeffen
BCP Bouw
BDO Audit & Assurance
Belvisie
BGM Nederland
Bistro en Zalencentrum De Brouwketel
BizzMizz Secretariaat en Ondersteuning
Bol Adviseurs
Boxmeers Tapijthuis
Bronsgieterij Kemner
BWB Flex
Café Partycentrum De Bond
Colt International
Colhof Hypotheken & Verzekeringen
Connector Consultancy Group
CONTOUR Accountants
Created, Reclame & Communicatie
DataiD Nederland
de Weijer
De Gevelmeesters
De Persgroep Nederland
Den Brok Tegelzettersbedrijf
DJM Bedrijfsdiensten
Ebben Inspyrium
Elektra Plus
Elektro Technisch Buro Nabuurs
Expert Cuijk
Fitland Mill
Flexpoint
Foreign Flex
Gebr. Janssen Installatie
Golfbaan Landgoed Bleijenbeek
GS Lijmwerken
Hagemann Fotografie
Hans van Gemert Banden
Hekkelman Advocaten & Notarissen
Hofmans van Benthum Fysiotherapie
Holtkamp Beheer en Beleggingen
Hofmans Tapijten Cuijk
Hutten Catering
IBN
Infrascoop Grond-, Weg- en Waterbouw
ING Bank
Inpladi, Bureau voor idee en creatie
InZaken Land van Cuijk & Noord Limburg
Jako Groep
Job Housing Huisvesting op Maat
Jobs 4 Work
Juwelier Verlinden
Keukens & Interieurbouw Rein Klomp
Keurslagerij & Catering W. Hermanussen
Kozijn Garant
Leap, The Innovation Agency
Levas Beheer
Luxaflex Nederland
Makelaardij Martijn Willems
Makelaardij Twan Poels
Manders
Mari Wanssum Vrijetijdsproducten
Martin Cuypers
Media Mail
Nabuurs Autobedrijven
Nabuurs Logistiek
Nieuwenhof & Hulsen
Nijmegen Business
OOvB adviseurs en accountants
Parade / Bonaparte Tapijt
Pelzer Schoonmaakbedrijf
Prime Time Eventrealization
Primera Succes
PURA Catering
Rabobank Land van Cuijk en Maasduinen
Remmen & Spiertz Advocaten
Renske Natuurlijke Diervoeding
Ricoh Document Center Nijmegen
Rinico Tentenverhuur
Rossen Leiendak
Rühl Haegens Molenaar Accountants & Adviseurs
Schaap Events
Schade Net Van Eeden
Schouwburg Cuijk
Securitas
SKT Cuijk Schilderwerk
Slaapsfeer
Slooten van den Bogaart Accountants
Smit Gloeidienst
Stam en de Koning / Van Bergen Bouw
Stichting Dagbesteding Cuijk
Taxibedrijf Van Dijk
Top Beveiliging
Total Solutions Provider
Toyota Oostendorp
TV Land van Cuijk
Van der Horst Aannemers
Van den Munckhof Media, Druk & Print
Van der Valk Hotel Cuijk
Van Haren Installaties
Van Kempen Advocaten
Van Kesteren
Van Tienen Drankautomaten
VDP Beveiligingstechnieken
Verhaag Afbouwprojecten, Parketvloeren, Schuifwandkasten
Video4Commerce
Volvo Rutten Boxmeer
't Wapen van Beers
Werkpool Flex
Wilhelmientje Bloemsierkunst
SIENN
XXS Buitenopvang
Zicht, risico- en verzekeringsadviseurs

vormgeving: Inpladi bv, Cuijk

www.bcjvccuijk.nl

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



Welkom in de informatiejungle

Tekstschrijver en meedenker voor bedrijven, instellingen en overheden, sinds 2001

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

The Write House teksproducties

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

Wij feliciteren alle genomineerden van de Ondernemersprijs 2016

OOVB adviseurs en accountants

Cuijk | Wijchen | Wanroij | Heesh | Boekel

Email: info@oovb.nl Onze website vindt u op www.oovb.nl

INZICHTEN



Mr. M.G. Spijker
Advocaat

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

Is een **duurovereenkomst waardevol?**

Vaak realiseren contractspartijen zich niet wat de waarde van een duurovereenkomst nu eigenlijk is. Duurovereenkomsten bestaan in allerlei soorten en maten en zijn algemeen uit te leggen als een afspraak waarbij partijen zich tot een voortdurende prestatie hebben verbonden over een langere periode. Het kan gaan om overeenkomsten voor bepaalde tijd maar ook voor onbepaalde tijd. Voorbeelden hiervan zijn arbeidsovereenkomsten, huurovereenkomsten, franchise- of agentuurovereenkomsten, maar ook leverings- en distributieovereenkomsten.

In onze praktijk komt het regelmatig voor dat partijen een overeenkomst met elkaar aangaan zonder duidelijke afspraken te maken over de opzegging daarvan. Wanneer partijen in zo'n geval gedurende langere tijd hebben samengewerkt en er een (bestendige) handelsrelatie is ontstaan, kunnen er problemen ontstaan wanneer één van de partijen deze overeenkomst wil beëindigen.

De Hoge Raad heeft in 2013 uitgemaakt dat: "een (onbenoemde) duurovereenkomst die voor onbepaalde tijd is aangegaan in beginsel kan worden opgezegd, als partijen over de wijze van opzegging verder niets zijn overeengekomen. Wel kunnen de redelijkheid en billijkheid met zich mee brengen dat voor de opzegging een voldoende zwaarwegende opzeggingsgrond vereist is, er een opzegtermijn in acht moet worden genomen of er een schadevergoeding moet worden betaald aan de opgezegde partij."

De conclusie hieruit is dat opzegging van een duurovereenkomst enkel mogelijk is met voldoende zwaarwegende redenen, met een opzegtermijn en (incidenteel) met betaling van een schadevergoeding. Rechters oordelen zelfs dat een duurovereenkomst, vanwege het niet in acht nemen van deze voorwaarden, na opzegging toch niet is geëindigd.

Wilt u zekerheid of sprake is van een duurovereenkomst of hoe u deze kunt beëindigen? Wilt u een beëindiging aanvechten of schadevergoeding claimen? Neem gerust contact op met GH Advocaten.



Vincent Maassen
Fysiotherapeut

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

Uw zorgverzekering in 2017

Binnenkort moet er weer gekozen worden voor de juiste zorgverzekering. De keuze is niet bepaald gemakkelijk. De afgelopen tijd is het veel in de publiciteit geweest: zorgverzekeraars beloven u als verzekerde veertig behandelingen per jaar en verbieden tegelijkertijd ons, fysiotherapeuten, vaker te behandelen dan elf maal. Bij ABCMaassen is de regel dat datgene wat gedaan moet worden, gedaan wordt. U wordt niet weggestuurd. Wij gaan de discussie met de zorgverzekeraar wel aan.

Er zijn grote verschillen tussen de verschillende aanbiedingen: naturapolis (uw rekening wordt door de verzekeraar direct aan de zorgverlener betaald), restitutiepolis (u betaalt uw zorgverlener en dient de rekening in bij de zorgverzekeraar). En het totale pakket dat verzekerd wordt, wisselt per aanvullende verzekering.

Dezelfde verzekering als vorig jaar maar toch een heel ander pakket? Als u blijft bij uw verzekering en de aanvullende verzekering heeft dezelfde naam als in 2016, wil dat nog niet zeggen dat hetzelfde vergoed wordt als in 2016. Het loont de moeite daar goed naar te kijken. Wat er met het eigen risico gebeurt, is onduidelijk in de aanloop naar de verkiezingen in maart 2017. Maar zeer waarschijnlijk is het eind dit jaar bij de meeste verzekeringen nog hetzelfde als in 2016. Behalve dan bij het Nationaal Zorgfonds, geïntroduceerd door Emile Roemer.

Wanneer zijn nieuwe polissen bekend? Om verzekerden niet voor onaangename verrassingen te plaatsen, moeten zorgverzekeraars voortaan vóór medio (19-20) november duidelijk maken met welke zorgverleners ze contracten hebben afgesloten. ABCMaassen heeft voor het komende jaar met alle zorgverzekeraars de contracten afgesloten. Maar voor vragen kunt u altijd bij ons terecht: 0485-52 33 00.



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

Food en agri was, is en blijft **de kern van onze strategie**

Het is alweer twee jaar geleden dat ik voor het eerst naar het hoofdkantoor van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen in Beugen reed. Inmiddels kan ik de route bijna dromen; en toch blijft het landschap onderweg me aangenaam verrassen. De akkers tot aan de horizon, de bonte koeien in de wei, de karakteristieke boerderijen.

En terwijl ik ook vanochtend in de auto op weg naar mijn werk van die prachtige uitzichten genoot, realiseerde ik me dat de realiteit voor de boeren die daar voor dag en dauw aan het werk zijn, een stuk minder 'dromerig' is.

Agrarisch ondernemers staan vandaag de dag voor tal van uitdagingen. Rentabiliteit, verduurzaming, innovaties, maatschappelijk draagvlak of bedrijfsoverdracht... stuk voor stuk aspecten die het voortbestaan en het succes van de onderneming in belangrijke mate bepalen.

Tegelijkertijd zoeken consumenten bewuster naar de beste prijs-kwaliteitsverhouding, en zijn zij bereid meer te betalen voor producten die gemak, genot, duurzaamheid en gezondheid vertegenwoordigen. Met de voeten in de agrarische klei staan betekent tegenwoordig dus vooral ook steeds weer de juiste keuzes maken om bestaansrecht te houden.

Als dé food- en agribank ondersteunen we onze klanten - in het Land van Cuijk en Maasduinen zijn dat ruim 1.100 agrarische relaties - daar graag bij natuurlijk.



Mr. Ramon van Schijndel
Notaris

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

De snelle winst bleek onbelast!

Ik schreef er al eens eerder over en het is nog vaak zo dat de Belastingdienst en vastgoedondernemers geen warme relatie hebben. Regelmatig moet de rechter oordelen over geschillen tussen deze partijen en onlangs heeft de rechter de Belastingdienst weer eens in het ongelijk gesteld.

Wat was er in dit geval aan de hand? Twee mannen hadden een pand gekocht om dit vervolgens kort nadat zij de eigendom hadden verkregen (namelijk nog geen twee maanden later) weer met een dikke winst van ruim € 200.000,-- door te verkopen. De Belastingdienst vond dat dit belast moest worden als 'resultaat uit overige werkzaamheden' omdat hun handelen het normale beheer van hun vermogen te buiten ging. Juist ook, omdat zij (althans volgens de Belastingdienst) voor hun aankoop al bezig waren met de doorverkoop. De twee mannen waren het hier uiteraard niet mee eens en men ging naar de rechter.

Het gerechtshof stelde de Belastingdienst uiteindelijk in het ongelijk, mede omdat er geen werkzaamheden aan het pand verricht waren. Volgens het gerechtshof is er pas sprake van een resultaat uit overige werkzaamheden als er werkzaamheden zijn verricht aan het pand of als de eigenaren van het pand kunnen worden gezien als ervaringsdeskundigen (bijvoorbeeld omdat zij bijzondere voorkennis ten aanzien van het pand hadden). In dit geval kon dat echter niet worden aangetoond.

Nu er dus geen sprake was van resultaat uit overige werkzaamheden, kon de Belastingdienst geen belasting heffen en was de opbrengst niet belast met inkomstenbelasting. Wilt u hier meer over weten? Neem gerust contact met ons op! Kijk voor ons gratis spreekuur op onze website.

VAN LANEN ELEKTRO-INSTALLATIEBEDRIJF BLIKT TERUG

‘Deze prijs **opent deuren**’

Vorig jaar won hij de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. Voor Lamfred van Lanen, directeur van het gelijknamige Millse elektro-installatiebedrijf, en voor zijn medewerkers werd het een vruchtbaar jaar. “Je leert nieuwe relaties kennen. Dat levert nieuw werk op en ook nieuw werkplezier! Verder is de onderscheiding natuurlijk een enorme stimulans, die bevestigt dat je op de goede weg zit. Deze prijs opent deuren.

Van Lanen Elektro-installatiebedrijf is een familieonderneming die veertig jaar bestaat. Actief in de agrarische sector, bij gemeentes, in utiliteit en industrie en in de woningbouw. De missie: klanten volledig ontzorgen in elektro- en installatietechniek. Dus toen vorig jaar de prijs werd gewonnen, was er allereerst trots en kwam er een geweldig feest, maar daarna werd weer snel de draad opgepakt.

Bedrijven overgenomen

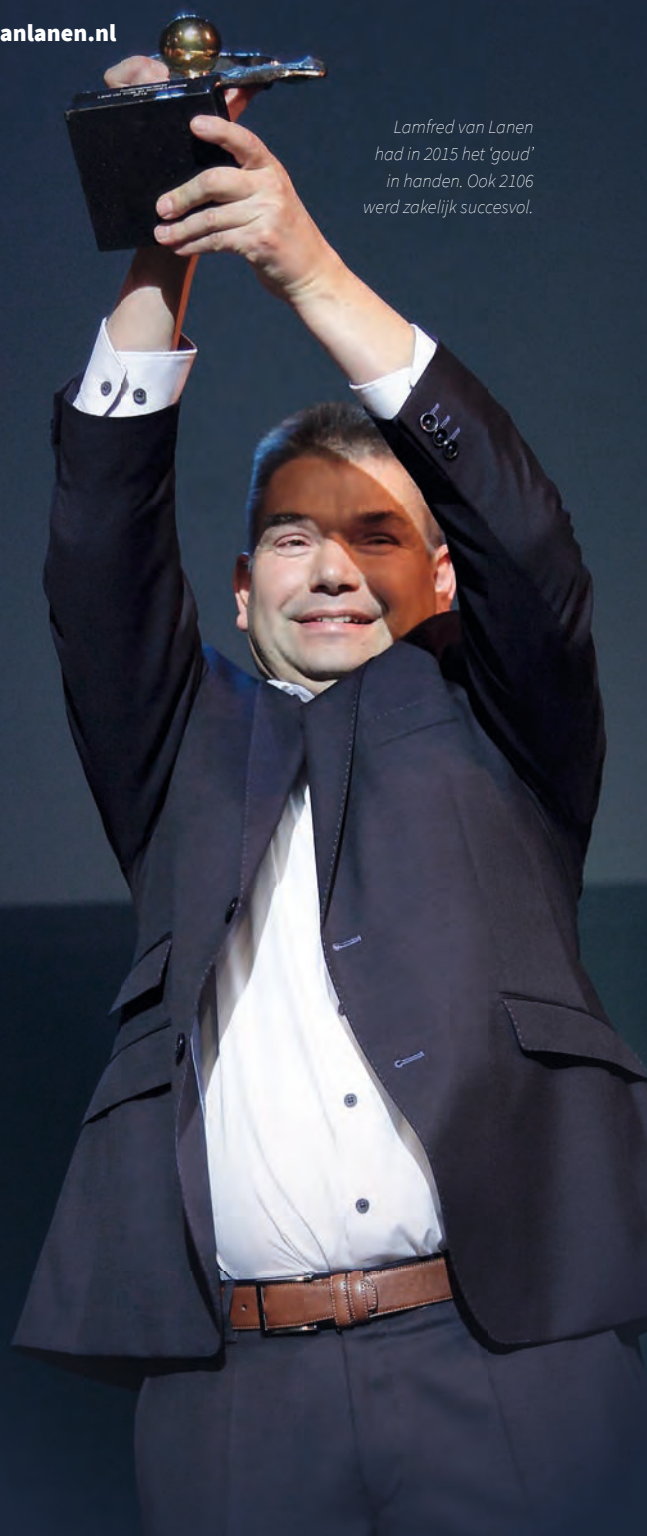
“Het afgelopen jaar hebben we twee bedrijven overgenomen: in Cuijk en in Veghel. Het winnen van de Ondernemersprijs heeft hier zeker toe bijgedragen; je komt duidelijk bij een veel groter publiek binnen. Mensen leren je bovendien anders kennen; voorheen waren we ‘dat elektro-installatiebedrijf dat in de stallenbouw zit’. Dat we al jarenlang enorm veelzijdig zijn, wist het grote publiek natuurlijk niet. Maar dat is de jury uiteraard wél opgevallen en daarmee gaat een bal aan het rollen…”
De onderscheiding heeft het Millse bureau geen windeieren gelegd: in Nigeria en Duitsland worden of zijn recent nieuwe projecten gestart en voor het eerst gaat Van Lanen ook in Frankrijk aan de slag. Intussen is er een loods bijgebouwd waardoor de totale opslagruimte verdubbelde. Datzelfde gebeurde met de aggregatenvloot waarmee steeds grotere projecten binnen handbereik komen. Nog een succes: “Van onze zelfontwikkelde KST LED-buis, te gebruiken onder extreme omstandigheden, zoals in de agrarische sector, vervaardigen we rond deze tijd het 20.000ste exemplaar.”

Samen aanpakken

“Het menselijk kapitaal blijft onze meest waardevolle factor”, vult echtgenote Monique aan. “Bij alles staat voorop dat we het hier allemaal samen doen.” Als voorstander van een platte organisatie wil Lamfred van Lanen iedereen zoveel mogelijk verantwoordelijkheid geven binnen de organisatie. “Daarom werken hier werknemers van mbo-4- tot hts-niveau en zijn er ook mensen uit de onderkant van de samenleving werkzaam bij ons, via Wajong of IBN. Menselijk kapitaal maakt ons tot wie we zijn.”

“Natuurlijk zijn wij dat ‘familiebedrijf met het dorpsgevoel’ ook ontgroeid, door de globalisering die ook in onze onderneming doorgevoerd is, maar de warme mentaliteit van samen aanpakken is er nog steeds. Opdrachtgevers herkennen en waarderen dat. Zo’n aanpakker is ook de winnaar van de Ondernemersprijs 2016, Pieter Vloet van de Briljant Groep. Wij feliciteren hem met de onderscheiding. Dat er veel vruchtbare dingen uit voort mogen vloeien.”

www.etbvanlanen.nl



Lamfred van Lanen had in 2015 het ‘goud’ in handen. Ook 2106 werd zakelijk succesvol.



v.l.n.r. Gerry Vinck (Franken Transport), Ivo Breukers (Creventic), Pieter Vloet (Briljant Groep), Bouwien Janssen-Kuijpers (directeur Bedrijven Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen) en Erik Verpoort (Bureau VET).

Ondernemersprijs en Publieksprijs

Pieter Vloet Briljant Groep van harte gefeliciteerd!

Natuurlijk gaan onze gelukwensen ook uit naar de beide zilveren prijswinnaars: Ivo Breukers van Creventic uit Gennep en Gerry Vinck van Franken Transport uit Bergen. En uiteraard de winnaar van de Startersprijs Erik Verpoort van Bureau VET uit Boxmeer.

Een aandeel in elkaar

Rabobank

Risicoloos
Sociaal
Ondernemen

fact 8
Goed werkgeversschap vanzelfsprekend



IBN ARBEIDSINTEGRATIE

Als werkgever wilt u het beste voor uw mensen. Jarenlange samenwerking, opgebouwde rechten en plichten scheppen een band. U wilt dus de beste plek voor uw medewerker, ook als hij vanwege slijtageklachten niet meer kan functioneren binnen uw bedrijf. IBN Arbeidsintegratie kijkt naar de mogelijkheden van uw medewerker, zoekt de beste werkplek binnen ons netwerk en zorgt voor eventuele werkplekaanpassingen. De productiviteit van uw medewerker gaat omhoog, hij voelt zich weer goed op zijn werkplek, de inleenvergoeding krijgt u terug én u zorgt voor goed werkgeversschap.

RisicoloosSociaalOndernemen.nl