ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

DEC 2023



Govert Sweep
'GA OP ZOEK NAAR HET DISCOMFORT'

Land van Cuijk
GEMEENTE KRIJGT STERKERE POSITIE IN DE REGIO

De Weijer
NIEUWE START VOOR CULTUURTEMPEL

35


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


SMART HOME
OOK UW PARTNER
VOOR INBRAAK PREVENTIE!
Van Bon
elektro
www.vanbonelektro.nl
Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl


HYTORC
Partner voor uw particulier en zakelijk groen
Ontwerp, aanleg en onderhoud
Wij zorgen voor een resultaat waar u nog jaren van kunt blijven genieten
STAR Landscaping
Lange Oijen 14
5433 NG Katwijk
T 0485-215309
info@starlandscaping.nl
www.starlandscaping.nl



Voorwoord

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

't Is net-werken

Afgelopen maand verschillende keren staan ouwehoeren… misschien wel met u. Beurzen, netwerkborrels, intervisiesessies, ontbijtsessies, lunchmeetings en de Ondernemersprijs niet te vergeten! Allerlei initiatieven waarbij we kennismaken met ondernemende personen in de regio. Ik word erdoor geïnspireerd!

Met InZaken willen we ze bijstaan en verbinden. Een vliegwiel zijn voor nieuwe initiatieven die ons economisch klimaat sterker maken. Een platform waarop ondernemers zich kunnen positioneren. Online via InZaken.nl, maar ook vier keer per jaar via het magazine. InZaken is ondersteunend aan de netwerkbehoefte om gezien en gehoord te worden. Door de initiatieven en ondernemers te bundelen geven we inspiratie en creëren we kansen. Dat doen we online, op schrift EN persoonlijk!
Met InZaken staan we in contact met alle ondernemers en besturen in de regio. Ze ontmoeten ons dagelijks online, ontvangen een magazine en ontvangen uitnodigingen voor meetings. Hebt u nieuws te delen of wilt u ondernemend Land van Cuijk ook enthousiast maken? Daag ons uit! We organiseren, publiceren en creëren graag mee op elk gewenst moment.

We zijn meer dan alleen een boekje. InZaken… 't Is net-werken.

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

DECEMBER 2023

10



GOVERT SWEEP
Hij heeft 454.000 abonnees op YouTube, goed voor 111.000 gemiddelde views, zijn video's zijn al 71 miljoen keer bekeken en hij heeft 152.000 Instagram-volgers. Govert Sweep, geboren en getogen in Boxmeer, is een succesvolle YouTuber en influencer.

26



GEMEENTE IN DE REGIO
Hij is blij met de rol die de gemeente Land van Cuijk nadrukkelijk op zich neemt als het gaat om een sterkere positie in de regio. Wethouder Maarten Jilisen is ervan overtuigd dat de herindeling gaat brengen wat 'we' ervan hoopten of verwachtten.

54



ZOETHOUT PALLETS
Zoethout Pallets geeft de koop en verkoop van houten pallets een duurzame invulling. De traditionele pallethandel plaatsgemaakt voor een benadering waarin begrippen als klanttevredenheid, efficiency en duurzaam ondernemen een hoofdrol spelen.

58



DE WEIJER
Een nieuwe start, een frisse aanpak, maar vooral: een aanbod dat elkaar aanvult en versterkt. In cultuurtempel De Weijer in Boxmeer kun je zomaar een hele dag doorbrengen, een belangrijk gegeven achter de filosofie van het nieuwe De Weijer.

En verder...

5 | Column Eugène van Kempen **6** | Kort Nieuws **8** | Column Anton Loeffen
9 | Column Randy van Tienen **12** | Column Jacqueline van Kuijk
22 | Column Pierre Hermans **35** | Inzichten

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

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

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

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

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

©2023 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Uitgeverij InZaken.

Vergaderen in rust en comfort...

Even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!

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



LANDGOED DE BARENDONK

www.barendonk.nl

Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436

Milieuregels ingewikkeld?
Geen zorgen.

Wij helpen u met
onderzoek, advies en planning.



Bel 088 - 500 1 600 of kijk op www.econsultancy.nl

Econsultancy

patrick bongartz

THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

INFO@PATRICKBONGARTZ.NL | T 06-22502677
WWW.PATRICKBONGARTZ.NL

Column



MR. E.C.M.J. VAN KEMPEN
Advocaat

VAN KEMPEN ADVOCATEN
Bereklauw 1
5831 PE Boxmeer
T 0485-58 11 70
info@vankempenadvocaten.nl
www.vankempenadvocaten.nl

LET OP RISICOVERZWARING BIJ VERHUUR VAN UW WONING!

Het komt vaak voor dat particuliere woonhuiseigenaren hun huis (tijdelijk) verhuren. Dit kan via een boekingssite of bijvoorbeeld AirBNB.
Let daarmee op! Er zijn veel verzekeraars die de maatstaf hanteren dat 'zakelijke verhuur' niet is meeverzekerd op de woonhuis- en inboedelverzekering. De uitleg van zakelijke verhuur verschilt per verzekeraar.

Het is belangrijk om te weten of het verhuren van het woonhuis heeft geleid tot 'risicoverzwaring'. U hebt dan als verzekerde vaak op basis van de polisvoorwaarden de plicht om wijzigingen in het risico te melden bij de verzekeraar. Daarmee wordt de verzekeraar in de gelegenheid gesteld om het risico opnieuw te beoordelen en de premie en voorwaarden te herzien.

Wanneer u als verzekerde verzuimt om de risicowijziging bij uw verzekeraar te melden, kan dat gevolgen hebben bij schade. Als de verzekeraar bij schade wordt geconfronteerd met een zwaarder risico dan op de polis is verzekerd, dan kan zij de schade afwijzen. Dat kan de verzekeraar echter alleen als zij kan aantonen dat een redelijk handelend verzekeraar het zwaardere risico niet zou hebben verzekerd als zij daarvan op de hoogte zou zijn geweest.

Vooral als u kamers in uw woonhuis verhuurt aan meerdere studenten of seizoensarbeiders loopt u risico. Bij kamerverhuur is er wel degelijk sprake van risicoverzwaring. Veel verzekeraars willen kamerverhuur niet verzekeren. Als een verzekerde verzuimt om dit soort verhuur door te geven dan zal de verzekeraar een schade vaak wel met succes kunnen afwijzen.





GEMEENTE LAND VAN CUIJK IN VOGELVLUCHT

Wat een uitzicht hier van boven: rust, ruimte, prachtige natuur, bedrijvigheid en water. In het Land van Cuijk zijn sporen van de geschiedenis zichtbaar en tastbaar. De meanderende Maas aan de ene kant en de Peel aan de andere. Met de drone is dit gebied als een prachtig plaatje vanuit de lucht te zien. En ook de dingen die je niet één, twee, drie met het blote oog kunt zien, worden met een drone zichtbaar. Daar onder de ruige begroeiing zit misschien wel een vogel verborgen...

Met drones kun je de zaken vanuit een ander perspectief bekijken. En dat is precies wat Econsultancy doet. Econsultancy vliegt niet alleen met een drone voor waarnemingen in het veld met een warmtebeeldcamera, maar ook om archeologische grondsporen op te meten, om volumes te berekenen bij een partijkeuring, voor het maken van digitale terreinmodellen en voor het inmeten van gebieden met bomen. Projecten in het Land van Cuijk kunnen nauwkeuriger, efficiënter, makkelijker, veiliger en in sommige gevallen zelfs alleen door de inzet van een drone uitgevoerd worden. Informeer naar de mogelijkheden.

ONDERZOEKEN EN VISIES LAND VAN CUIJK: HOE ZIT DAT?

In opdracht van de gemeente Land van Cuijk stelt het bureau Ginder (voorheen ZKA) een toeristisch-recreatieve visie op voor het Land van Cuijk. Het bureau benadert sinds afgelopen najaar ondernemers en organisaties in de gemeente met de vraag om met hen mee te denken.

"Wij kunnen ons voorstellen dat het bovenstaande vragen oproept. Op de eerste plaats over de rol van Visit Land van Cuijk", aldus de organisatie enkele maanden geleden in haar wekelijkse nieuwsbrief. "Het onderzoek wordt niet door ons uitgevoerd, maar wij worden er – net als ondernemers en andere organisaties in het Land van Cuijk – wél bij betrokken. De toeristisch-recreatieve visie die Ginder opstelt gaat ook verder dan de huidige rol (de promotie van toeristisch bezoek aan en verblijf in onze regio) van Visit Land van Cuijk. In die visie worden ook richtinggevende keuzes gemaakt op thema's waar Visit Land van Cuijk zich niet mee bezighoudt. Overigens wordt 'Onvergetelijk Onthaasten', het document dat wij enkele jaren geleden samen met de platforms aan toen nog vijf gemeenten hebben aangeboden, wel als belangrijke achtergrondinformatie meegenomen in het onderzoek."
Gelijktijdig met het opstellen van de toeristisch-recreatieve visie wordt op verzoek van de gemeente ook een economische visie gemaakt. De opdracht daartoe is verstrekt aan bureau CLOK. De beide visies worden op elkaar worden afgestemd. Er vindt nog een derde onderzoek plaats: het bureau SWECO brengt namens de gemeenten in het noordoosten van Brabant in kaart welke (extra) kansen er liggen voor toeristische samenwerking. Met dat laatste wordt overigens niet bedoeld dat er een nieuwe organisatie zoals Visit Land van Cuijk voor het hele gebied komt, maar in dit verband moet worden gedacht aan bijvoorbeeld het gezamenlijk maken en promoten van gemeentegrensoverschrijdende routes.
Zowel de toeristisch-recreatieve visie Land van Cuijk van Ginder als het rapport van SWECO over samenwerking in Noordoost Brabant worden kort na de jaarwisseling verwacht.



PREDIKAAT HOFLEVERANCIER VOOR DE VET MILL HOLDING

De Vet Mill Holding bv is een gerenommeerd bronbemalingsbedrijf dat vooral in Zuidoost- en Oost-Nederland en het Duitse grensgebied opereert. Sinds 26 juni 2023 heeft het familiebedrijf het recht tot het voeren van het Koninklijk Wapen met de toevoeging 'Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier.' Het predikaat wordt door Zijne Majesteit de Koning slechts in speciale gevallen toegekend.

De historie start als Piet de Vet zich in 1923 als koperslager, loodgieter en zinkbewerker in Mill vestigt. In 1948 besluiten Piet de Vet en zoons Theo en Will een vennootschap onder firma aan te gaan onder de naam: P.J. de Vet & Zonen. In 1972 wordt deze vennootschap omgezet in een besloten vennootschap. Een paar jaar later treden als derde generatie Peter en Rini de Vet, de zoons van Theo de Vet, in dienst. In 2013 vindt de overdracht van het bedrijf aan de vierde generatie plaats, bestaande uit de broers Thijs en Dirk (zoons van Peter de Vet) en hun neef Michiel (zoon van Rini de Vet).

In honderd jaar is De Vet uitgegroeid tot een belangrijke regionale speler op het gebied van bronbemaling en de aanleg van hevelinstallaties. Inmiddels uitgevoerd door 23 medewerkers, van wie velen met lange familiaire dienstverbanden. De hoofdvestiging is nog steeds in Mill, terwijl voor de markt in Duitsland in het Duitse Goch, net over grens bij Gennep, een dochterbedrijf is gevestigd onder de naam De Vet Wasserbau GmbH. De Vet heeft altijd oog gehad voor innovatie. Veel materieel en apparatuur is binnen het bedrijf ontwikkeld. Het bedrijf hecht veel waarde aan samenwerking, ook binnen de branche. De Vet staat nog steeds midden in de Millse gemeenschap.

SLOOP VOORMALIG WERKTERREIN DANONE NUTRICIA

Halverwege september is een start gemaakt met de sloop van het voormalig werkterrein van Danone Nutricia aan de Grotestraat in Cuijk. Het werk werd gegund aan sloopaannemer Heezen uit Eindhoven. Deze partij sloopt het voormalige fabrieksterrein en maakt het daarmee stapsgewijs vrij voor de toekomstige woningbouw die hier gaat plaatsvinden. De gunning blijft binnen het beschikbaar gestelde budget om de werkzaamheden uit te voeren.

Wethouder Maarten Jilisen: "Sinds 1 juli 2023 zijn de bedrijfsactiviteiten van Danone Nutricia volledig verhuisd naar de nieuwe fabriek op bedrijventerrein Park Laarakker. Sindsdien heeft de gemeente Land van Cuijk het voormalige terrein van Danone Nutricia, aan de Grotestraat in Cuijk, in beheer. Nadat de sleutel symbolisch werd overgedragen aan de gemeente zijn we aan de slag gegaan met het demonteren en ontmantelen van de nog aanwezige procesinstallatie in de fabriek en het omliggende terrein."

Halverwege september is de aannemer gestart met het inrichten van het werkterrein en het plaatsen van de bouwhekken. Eind september begon stapsgewijs het slopen van de gebouwen aan de westzijde en de oostzijde van het terrein. Begin oktober startte het machinaal slopen van de fabrieks-hallen en het kantoorgedeelte aan de westzijde van de Grotestraat. Begin november was de verbindingsbrug over de Grotestraat aan de beurt. Naar verwachting is de sloop van het totale fabrieksterrein zomer 2024 afgerond.

Het uiteindelijke doel is het gebied in te richten voor woningbouw. Om dit te realiseren start men na de sloop met diverse onderzoeken die hiervoor nodig zijn, zoals een bodemonderzoek en onderzoek naar archeologie op deze locatie. De ambitie is om hier uiteindelijk 140 woningen te realiseren in verschillende categorieën: appartementen, twee-onder-een-kapwoningen en dijkwoningen als sociale huurwoningen, huur in de vrije sector en koopwoningen.



HISTORISCH SPEKTAKEL GRAVE ZOEKT MEDEWERKERS

Op 6 en 7 april 2024 vindt in Grave het Historisch Spektakel plaats. De organisatoren leggen contact met groepen die de periode rond 1674 letterlijk tot leven willen brengen, spreken met ondernemers die willen helpen, werven vrijwilligers voor op- en afbouw en zoeken enthousiaste figuranten die een bijdrage willen leveren aan de authentieke belevenis van 1674. Wie mee wil werken aan dit festijn, kan een e-mail sturen naar **info@historischspektakel.nl**.

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer

anton@antonloeffen.nl

DE SMARTPHONEVRIJE SCHOOL: OPVOEDEN OF ONTKENNEN?

In een wereld waar zelfs onze koelkasten slim zijn, heeft de school van mijn dochter besloten dat smartphones een no-go zijn. Geen getik en geswipe meer tijdens de pauzes of tussenuren. Op het eerste gezicht klinkt het nobel – minder afleiding, meer focus op schoolwerk. Maar is dit niet gewoon een stap terug in de tijd?

Stel je voor, ergens in de jaren '90, dat scholen de Walkman of NintendoDS hadden verbannen. Er zou een opstand zijn geweest van epische proporties!

Dit verbod voelt als het ontkennen van de realiteit. Alsof we zeggen: "Als we het niet zien, is het er niet." Maar de smartphone is er wel, en hij gaat nergens heen. Sterker nog, binnenkort typen we niet meer maar praten we met onze apparaten alsof het onze beste vrienden zijn, dankzij kunstmatige intelligentie. De smartphone met AI wordt je persoonlijke assistent die je helpt met je mail, je agenda, je huiswerk, je werk, je hobby's en interesses, die weet wat je leuk vindt en suggesties doet voor films, muziek, spellen en je communicatie met familie en vrienden.

Waarom leren we onze kinderen niet hoe ze slim om kunnen gaan met deze technologie? Hoe ze informatie van Instagram of TikTok kunnen verifiëren, hoe ze de psychologische trucs in apps kunnen herkennen, of hoe ze hun huiswerk kunnen maken, conditie kunnen verbeteren of mediteren met behulp van de apps op hun telefoon. Dit is de realiteit waarin ze opgroeien, en die kunnen we niet negeren.

Het volledig verbannen van smartphones is als proberen de zon te blokkeren met een paraplu. Het helpt misschien even, maar uiteindelijk schijnt de realiteit door. Scholen zouden niet moeten gaan over het verbieden, maar over het voorbereiden van onze kinderen op de wereld waarin ze leven – een wereld waar de smartphone een cruciaal onderdeel van is.

Wij ontwikkelen duurzame kunststofoplossingen

+ Spuitgieten
+ CNC-frezen
+ Kunststof lassen
+ Kunststof zagen
+ 3D-printen
+ Assemblage (half)fabrikaten

KUNSTSTOFTECHNIEK NL

POWERED BY SCAN-AIR

Bekijk onze projecten



Kokerbijl 21 5443 PV Haps
www.kunststoftechnieknl.com

Koffiepraat

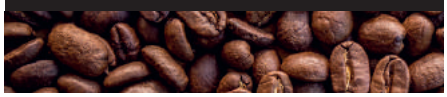


WAAR MOGEN WE IN 2024 ONZE KOFFIE UIT DRINKEN?

Op 1 januari 2024 zou een totaalverbod ingaan op wegwerpkoffiebekers met plastic coating voor consumptie ter plaatse. Recent zijn er belangrijke ontwikkelingen geweest in de Tweede Kamer door ingediende moties voor het behoud van kartonnen bekers op de werkvloer.

Op dit moment geldt nog de bestaande wetgeving en weten we niet of, hoe en wanneer de wetgeving aangepast gaat worden. Dit brengt onduidelijkheid en onzekerheid. Er zijn vanuit verschillende brancheorganisaties brieven gestuurd naar de staatssecretaris, waarin zij vragen om duidelijkheid te geven. Wij houden de ontwikkelingen nauwlettend in de gaten en houden jullie op de hoogte. Voor nu adviseren wij om, vanwege de onzekerheid bij vragen contact met ons op te nemen. Volgens de wetgeving die nu geldig is en voor diegenen die overwegen over te stappen op herbruikbare koffiebekers, hebben we alles voorbereid op voorraad, zoals de NICI Green cup, porselein of de CIrcular togo cup.

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl



MEER DUITSE BEZOEKERS ZOOPARC DANKZIJ SAMENWERKING

De samenwerking met Tiergarten Kleve (Dierentuin Kleef) legt ZooParc Overloon geen windeieren. Afgelopen jaar is het aantal Duitse bezoekers gestegen van 20 naar 25 procent van het totaal aantal gasten. De samenwerking bestaat eruit dat abonnementhouders van ZooParc korting krijgen op een dagkaart voor Tiergarten Kleve - en andersom. Ook rijden er nog tot mei twee bussen rond met de slogan 'Op avontuur', bedoeld om mensen te enthousiasmeren om beide parken te bezoeken.

"We kunnen zeker wel zeggen dat dit een succesvolle samenwerking was", vertelt Roel Huibers van ZooParc. "We zitten hier vlak bij de grens. Dieren trekken zich hier niets van aan. Die lopen ongestoord op en neer tussen beide landen. Wij als mensen moeten dat ook nog veel meer doen. Het is daarom echt mooi om te merken dat steeds meer mensen uit Duitsland ons weten te vinden en er vanuit Overloon en omgeving ook vaker Nederlanders die kant op gaan voor een leuk dagje uit."



BEZOEK AAN LAND VAN CUIJK LIJKT TOE TE NEMEN

Afgelopen najaar heeft Visit Land van Cuijk voor het derde jaar op rij een enquête gehouden onder toeristische organisaties en ondernemers. Het onderzoek is niet representatief, maar geeft wel een interessant inzicht in het sentiment van de toeristische sector in het Land van Cuijk. Opvallend is bijvoorbeeld dat liefst 86% van de respondenten aangeeft afgelopen jaar meer (40% van het totaal!) of minstens evenveel gasten te hebben ontvangen in vergelijking met 2022. Zij geven het toeristisch seizoen het rapportcijfer 7,3. Die score is wel lager dan vorig jaar. Dat heeft vooral te maken met de slechte weersomstandigheden tijdens de zomervakantie.

YouTuber Govert Sweep over discomfort, reisdocu's en avontuur

'IK GING **EXTREEM** MIJN **EIGEN GEVOEL** ACHTERNA'



Hij heeft 454.000 abonnees op YouTube, goed voor 111.000 gemiddelde views, zijn video's zijn al 71 miljoen keer bekeken en daarnaast heeft hij nog eens 152.000 Instagram-volgers. Govert Sweep, geboren en getogen in Boxmeer, is een succesvolle YouTuber en influencer. Hij vindt dat jongeren het discomfort op moeten zoeken om te kunnen groeien. "De jeugd is wat verstoft."

Govert Sweep (25) is de man achter 'het avontuurlijkste YouTube-kanaal van Nederland.' Vooral jongeren in de leeftijd van 18 tot 24 jaar zijn dol op zijn filmpjes, bol van avontuur. Ze vormen nagenoeg de helft van het totale aantal abonnees. Allereerst jongvolwassenen met affiniteit met avontuur, sport, actie en reizen. Verder jongeren die hun plek in het schoolsysteem niet kunnen vinden. Tot slot jongeren en jongvolwassenen met angsten; zij willen in de filmpjes een contrast met hun eigen leven zien. Die doelgroepen sluiten precies aan op wat Govert Sweep met zijn YouTube-kanaal wil bereiken: de jeugd aansporen het discomfort op te zoeken. Om daardoor uiteindelijk meer comfortabel te worden. Dat vraagt om uitleg.

Minder weerbaar

"Onze generatie is veel minder weerbaar dan de jeugd vroeger. Je werd toen door de maatschappij automatisch in wat meer oncomfortabele situaties gegooid, terwijl we tegenwoordig een badje van comfort hebben", vindt Govert. "Met mijn avonturenvideo's wil ik voortdurend signalen afgeven dat je er zelf iets van moet maken. Wil je je beter voelen? Ga in je vrije tijd pro-actief op zoek naar iets wat je eigenlijk helemaal niet wilt doen… Door juist het discomfort op te zoeken, hard je jezelf."
Dat avontuur zoeken was Goverts uitweg na de middelbare school. Hij voltooide de havo keurig met achten, zonder er veel voor te hoeven doen. Die periode voelde voor hem alsof het leven uit hem werd gezogen. "Elke dag was hetzelfde, saai. Nadat ik mijn diploma had, ging ik op zoek naar prikkels. Ik stortte me volledig op mijn hobby: video's maken – wat ik toen al een paar jaar deed – en avonturen beleven. Ik ging extreem mijn eigen gevoel achterna. Elke dag. Deed best idiote dingen zoals 's nachts in grottenstelsels kruipen. Thrillseeking, puur op adrenaline. Er ging een wereld voor me open."

'Opeens, 'bam', was het er'

Sinds een paar jaar woont hij in Nijmegen, maar het was nog in Boxmeer waar Govert Sweep zijn YouTube-imperium startte, en waar het ook de grootste groei doormaakte. Het eureka-moment kwam al snel. "Met mijn zuinig gespaarde YouTube-centjes ging ik naar Vietnam en opeens, 'bam,' was het er. Ik vond het echt te gek en daar begon min of meer mijn eigen bedrijf. Een diepgewortelde passie die ik kon exploiteren in een 'baan.' Volgens mij is dat voor iedereen de sleutel tot succes, zowel op gebied van welzijn als carrière."
Intussen gingen zijn vrienden studeren, en Govert ging ritme creëren. "Structuur. Er kwam een vast uploadschema: elke zaterdagochtend en woensdagmiddag." Geleidelijk aan werden de filmpjes een balans tussen journalistiek en avontuur. "Een soort infotainment. Kijk, dan begin je écht de aandacht van jongeren te krijgen. En alles wat ik verdiende, ging op aan vliegtickets. Ik deed wat ik wou, had de gelukkigste jaren sinds tijden."
"Maar ik wilde ook vooral aan mijn ouders laten zien: 'Dit kan ik.' Ik gaf me één schooljaar om mijn eerste 100.000 abonnees binnen te halen; het punt waarop je er in principe je boterham mee kan verdienen. Ik wilde mijn eerste facturen kunnen versturen, kortom: een verdienmodel."

Verdienmodel

Hoe ziet dat verdienmodel eruit? Allereerst zijn er zijn inkomsten uit advertenties op zijn YouTube-filmpjes. Via Google automatisch gegenereerde advertenties, afhankelijk van het maandelijks aantal weergaven op de video's. Dit bereik exploiteert Govert door samen te werken met merken, zorginstellingen en overheidsinstanties die het interessant vinden om zijn doelgroep aan te spreken. "Je kunt er niet echt op begroten. Ik zie het als bonus."
Dan zijn er de marketinginkomsten. Het verzorgen van merkopbouw voor klanten door hun product of dienst op een authentieke manier in video's te behandelen. Zoals hij doet voor de Landmacht en, meer recent, de KNRM. Als derde zijn er de workshops voor bijvoorbeeld scholen, en strategisch advies aan bedrijven. Hoe creëer je een online campagne? Een vierde bron is het presenteren en maken van programma's voor televisie.

"Groeien door het discomfort op te zoeken"

En tot slot heeft Govert Sweep nog twee andere bedrijven. Met Influencing For Health, probeert men via traditionele en nieuwe media, gebaseerd op eigen wetenschappelijk onderzoek, gericht het gedrag van mensen massaal positief te beïnvloeden. Dit gebeurt samen met het AmsterdamUMC, onderzoekers, artsen en de Vrije Universiteit. Het andere bedrijf is **www.influencerzoekmachine.nl**, een platform waar bedrijven met een beperkt reclamebudget gekoppeld worden aan influencers met een (vooralsnog) bescheiden aantal volgers. Omdat niet iedereen een Enzo Knol kan of wil betalen…

De zuinigheid bleef…

Het werk ("Ooit wel honderd uur per week, nu nog zestig tot tachtig") legt hem inmiddels geen windeieren, iets waar Govert Sweep tamelijk openhartig over is. Maar ook nu de ster is gerezen, is de zuinigheid gebleven. Nog altijd reist de YouTuber goedkoop: veel met de trein en met Ryanair. Nog altijd geen onnodige hotelkosten. En de crew? Die blijft klein. Lekker discomfortabel…

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

SAMEN BOUWEN AAN DE TOEKOMST

In het onderwijs zie ik dat de meeste jongeren prima meegaan in het systeem, maar helaas vallen sommigen buiten de boot. Hier liggen mooie kansen voor samenwerking tussen onderwijs, jeugdhulp en bedrijfsleven. Een gezamenlijk partnerschap dat niet alleen de talenten van alle jongeren erkent, maar ook actief bijdraagt aan de ontwikkeling ervan.

Niet alle puzzelstukjes passen binnen de muren van het traditionele onderwijssysteem. Dat betekent niet dat ze geen waarde hebben. Juist door verder te kijken en verbinding te maken met partijen buiten het onderwijs kunnen we een omgeving creëren waarin elk jong individu de kans krijgt om te schitteren.

Samenwerking biedt prachtige kansen. Stages in het bedrijfsleven worden niet alleen mogelijkheden voor jongeren om hun potentieel te verkennen, maar ook een kans voor bedrijven om te profiteren van de frisse perspectieven en innovatieve ideeën die de jeugd met zich meebrengt.

Iedereen wil meedoen, en door bruggen te slaan tussen onderwijs, jeugdhulp en bedrijfsleven kunnen we de prachtige diversiteit aan talenten omarmen die onze toekomst vormgeven. Jeugdhulp kan een ondersteunende rol spelen, waarbij professionals samenwerken met scholen en bedrijven om maatwerk te leveren voor jongeren die extra begeleiding nodig hebben.

Laten we samen bouwen aan een wereld waarin elk uniek puzzelstukje een plek vindt. We kunnen gezamenlijk investeren in de groei van de jeugd. Zij zijn immers onze toekomst. Onderwijs, jeugdhulp en bedrijfsleven kunnen hand in hand gaan en jongeren helpen om hun weg te vinden. We leggen daarmee ook een solide basis voor een samenleving waarin iedereen een waardevolle bijdrage kan leveren. En eens zorgen de jongeren van nu voor ons…



Verweijen ICT

Met ons klikt 't!

Netwerk- en systeembeheer
Vaste en mobiele telefonie
Cloud
Office 365
Connectiviteit
Overige diensten



Verweijen ICT
Wanroijseweg 40, 5451 HA Mill
+31(0)485-748080
info@verweijenict.com
www.verweijenict.com

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen

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



Mr. Rianne Hillenaar-Cöp
riannehillenaar@eerstmediation.nl
Grotestraat 4 Beers, tel. 06-14 06 55 30



bedrijfskleding
veiligheidskleding
veiligheidsschoenen
veiligheidsmiddelen

van ysselt BEDRIJFSKLEDING

www.vanysseltbedrijfskleding.nl

Adviseert.
Produceert.
Monteert.

Aben RECLAME

abenreclame.nl

MARCEL FLEUREN TRAINING EN SERVICES

BHV, EHBO, AED trainingen en materialen



Marcel Fleuren
Wethouder Lindersstraat 53
5455 GJ Wilbertoord
T 06-83948878
info@trainingenservices.nl

www.trainingenservices.nl

SLAAPSFEER



En.. morgen gezond weer op!

Beers
Gildeweg 17

Beuningen
Hadrianussingel 34

Groesbeek
Ambachtsweg 13

www.slaapsfeer.nl



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

MARC PETERS
BEDRIJFSTAXATEUR

Dé specialist in de regio



"Taxeren is niet iets wat ik erbij doe, het is het énige wat ik doe."

Al ruim 35 jaar dé specialist in taxaties van bedrijfsonroerendgoed in de regio Land van Cuijk en Maasduinen. Als expert én betrokken partner ga ik graag aan de slag voor je!



0485-563170
info@marcpeters.nl
www.marcpeters.nl

REGISTER TAXATEUR · NVM BUSINESS · rmi taxatie management instituut

dé specialist in civiel-technisch personeel

werknu *hoogstpersoonlijk* **www.werknu.eu**

Uden • Boxmeer • Eindhoven



Het Champions League-team van Slooten van den Bogaart, eerder dit jaar versterkt met twee nieuwe spelers.

Slooten van den Bogaart

'2023 IS ONS CHAMPIONS LEAGUE-JAAR GEWORDEN'

Met een staat van dienst van zeventien jaar mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart gevoeglijk tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond Remco van Slooten en Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Daarbij denkt het kantoor voortdurend vóóruit: "Wij willen in 2023 naar de Champions League." In deze laatste editie uit het drieluik nog meer over wat al goed gaat en wat nog beter kan.

Vorig jaar won het Cuijkse kantoor voor de tweede keer de Exact Online Award (EOL). Zo ontstond het idee dat Slooten van den Bogaart vanaf 2023 in de Champions League wil spelen. "Met een echt SloBo-team. Want als wij weten het dat moet, dan kunnen we wellicht ook onze klanten naar de Champions League helpen."

Wat gaat al goed?

"Ons SloBo-team draait erg goed. Maar om futureproof te zijn willen we nog beter", aldus Remco eerder. "Het winnen van de EOL Award gaf ons een 'Champions League-gevoel.' Dat kan 'm echter ook zitten in dingen die 'klein' lijken, zoals het zorgen voor broodjes en op tijd een bakkie 'doen.' Of een schema waarin iedereen een keer de telefoon opneemt. Zo wordt een team een hechte eenheid. Kennelijk zijn we dat ook, want klanten beoordelen onze persoonlijke benadering met een 9. Kijk, dat is Champions League-niveau!"
Een ander wapenfeit: het SloBo-team is de Exact-specialist van het Land van Cuijk. Nieuwe klanten komen hierop af. Verder passeerde de omzet van het kantoor in 2022 een mijlpaal binnen het 17-jarige bestaan. Eric: "Waardevol is ook de onderlinge band die we hebben, met jeugdig enthousiasme. Samen borrelen, samen padellen, lunch op donderdag, even naar de Jan, samen roken; dat soort dingen. En zo zijn er met enig nadenken nog wel meer zaken te benoemen die een positieve vibe geven."

Wat kan beter?

"Een klant die een e-mail stuurt, verwacht een reactie binnen afzienbare tijd. Dat hoeft niet per se een antwoord te zijn, maar op het reageren willen we sowieso nóg alerter zijn. Een ander aandachtspunt is het gegeven dat klanten min of meer real-time inzicht in hun bedrijfsvoering verlangen. Begrijpelijk en terecht. Vandaar ook hun verzoeken aan het begin van het jaar om de jaarcijfers. Wanneer we door het jaar heen inzicht geven en dit ook communiceren, kunnen we de druk aan het begin van het jaar wat wegnemen."
Remco: "Nadat Eric en ik ons werk gedaan hebben, controleren doorgaans nog andere collega's dit. Vervolgens wordt alles besproken met de klant. Dus is het handig dat we zaken vastleggen en geordend vindbaar maken. Dat werkt verhelderend in een organisatie waarin nu eenmaal veel collega's parttime werken. Een ander voorbeeld: zodra iemand ziek is en diegene heeft een afspraak, dan moet die afspraak verzet worden. Wie neemt daarin het initiatief? Zoiets wil je duidelijk neerzetten. Het lijken 'kleine' en minder wezenlijke dingen, maar ze sterken het team. En dat willen we, om daarmee ook onze klanten te laten 'promoveren'!"

ING in gesprek met Rinico Tentenverhuur

'TOEN HET **EROPAAN KWAM**, WAS **DE ING** EEN **ECHTE *HUIS*BANK**'



Rinico Tentenverhuur heeft zich in de loop der jaren gespecialiseerd in de verhuur van pagodetenten, alu-frame partytenten en alu-hallen in alle afmetingen en voor elke gelegenheid. Het bedrijf opereert landelijk en ook in Duitsland en België, met zo'n negenduizend vierkante meter tent en vloer. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en de twee ondernemers achter Rinico Tentenverhuur: de broers Jaap en Harm van de Vorle.

Als Adviseur Zakelijk helpt Martijn Leurs relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun bedrijf. Met zijn netwerk maakt hij nieuwe verbindingen. Eigenaren Jaap en Harm van de Vorle vertrouwen op zijn steun en adviezen. Andersom prijst Martijn de ondernemingszin van het tweetal: "Zij hebben dóórgeïnvesteerd in coronatijd. In een branche die helemaal stillag... Dat is écht bijzonder."

"We streven alle drie dezelfde doelen na"

Vakantiewerk

Jaap en Harm van de Vorle namen het Langenboomse Rinico in het begin van het jaar 2000 over. Sinds 2003 is Rinico gevestigd in Mill. Inmiddels werkt men met een vast team van negen mensen, met daarnaast een vaste ploeg aan oproepkrachten. Of het nu gaat om een tent voor de zakelijke of particuliere markt; Rinico kan de totale aankleding verzorgen, voorzien van verwarming, verlichting, toiletten, inrichting, decoratie en catering. Alles in samenwerking met vaste partners. Toen het tweetal Rinico overnam, was Jaap net in de twintig, Harm zelfs nog net iets eronder. "We wisten dat een kans als deze zich maar één keer voordoet, dus besloten we in te stappen. Het bedrijf werd overgenomen, het pand gehuurd. Harm rondde eerst zijn opleiding nog netjes af. En ik ging met de vorige eigenaar aan de slag om de overname zo geruisloos mogelijk te maken", aldus Jaap. "We deden er allebei al vakantiewerk, dus hij wist wie hij in huis haalde. Het werd ons echt gegund." Toen de onderneming naar de Cuijksedijk in Mill verhuisde, werd de locatie duidelijk 'op de groei' gekocht, maar een latere bedrijfsovername stelde de ondernemers in het gelijk. Volgend jaar zijn de broers een kwart eeuw samen actief in het bedrijf dat al zo'n vier decennia bestaat.

Op het voetbalveld

De band met Martijn is er sinds ruim zes jaar, toen het tweetal hem bij een business-meeting van JVC Cuijk ontmoette. "We kenden elkaar al via de bank waar Martijn toen werkte; het was ook onze huisbank. Maar we voelden ons niet meer aangesproken, de feeling was er gewoon niet meer", aldus Harm.
Martijn was inmiddels naar ING gegaan. Rinico's accountant bracht beide partijen met elkaar in contact. "We komen elkaar elk jaar sowieso een paar keer per jaar tegen: op het voetbalveld", lacht Martijn "We konden altijd al goed sparren." De adviseur wijst op de doortastende rol die Rinico speelde in de coronatijd. Jaap



Martijn Leurs met Harm en Jaap van de Vorle (v.l.n.r.)

herinnert het zich: "We hadden net een nieuwe wandenwasmachine gekocht in Duitsland op een beurs. En er was net een nieuwe vrachtwagen. 's Avonds was er de persconferentie: alles ging sowieso voor drie maanden dicht. De vrachtwagen voor Paaspop stond al geladen, die kon weer leeg..."

Personeel behouden

"Gelukkig hadden we carnaval net gehad, dus er was voor dat jaar al wel wat verdiend. Maar we wisten al met al dat er een gigantische inkomstenderving kwam. We hebben meteen de eerste dag de bank ingeschakeld om te kijken of we sommige financiële verplichtingen in ieder geval even konden stopzetten." Martijn: "Ook dát was een doortastende actie. Een week én veel bedrijven later werd het een stuk lastiger om het tijdelijk stopzetten van financieringen snel voor elkaar te krijgen..." Harm: "Toen het erop aankwam, was de ING een écht huisbank. Wij gingen intussen van alles doen om ons personeel te behouden. Wij wilden hen absoluut niet kwijt. Zo hebben we zelf de dakplaten vervangen op onze hal. En deden we de buitenverlichting. We gingen ook tenten voor testlocaties verhuren. Zelf gingen we voor transportbedrijven rijden. Door die langetermijnopdrachten konden we toch elke maand break-even draaien. Want de financieringen liepen natuurlijk óók gewoon door."

Meteen gas geven

Jaap vervolgt: "Toen de markt in 2022 weer open ging, konden we meteen gas geven. En het belangrijkste: ons personeel was er nog. Dat was bij de nodige van onze collega's toch duidelijk anders." Rinico floreerde opnieuw en in mei van dit jaar werd zelfs een officemanager aangesteld. Bij veel van deze beslissingen is er ook altijd wel even contact met hun adviseur. Harm: "Martijn is geïnteresseerd in wat we doen. Hij weet wat er leeft in de markt. We zijn bovendien van dezelfde generatie; dat praat net wat makkelijker. We streven dezelfde doelen na en staan ook alle drie met beide benen op de grond. Kijk, dán kan je sparren."

Grote ondernemersbeurs in Cuijk

Reserveer de laatste stands! Ben jij erbij?

25 APRIL



Maasvallei Mega Expo 2024

Samen werken in de regio

Voor ondernemers in het Land van Cuijk en Noord-Limburg.

Donderdag 25 april 2024 | bij Van der Valk Cuijk | www.megaexpo.nl

Efficiënt, veilig en productief (samen)werken met De Werkplek van Nu

- **Één online werkplek, altijd en overal beschikbaar.**
- **Veilig en snel toegang tot data, informatie en applicaties.**
- **Efficiënt samenwerken met Sharepoint.**



van der Hoff ICT

Ga naar **vanderhoffict.nl**



Parkmanager Ben van de Wijgert leidde de avond in en sloot 'm af.

Filosoof Bas Haring over samenwerken

WEES EEN **TEAMPLAYER**, MAAR **OP Z'N TIJD** EEN **EENLING**!

Kun je een 'Haring buiten het seizoen' verorberen? Het antwoord is een volmondig 'ja': op de bijeenkomst op Tongelaar, georganiseerd door het parkmanagementteam namens Duurzaam Bedrijven Overleg, wist de tegendraadse filosoof Bas Haring met het thema 'waarom moeilijk doen, als het samen kan' wel raad. Hij kwam met een inspirerende en verfrissende visie op samenwerken, AI en het verschijnsel 'bedrijventerreinen'.

"Samen werken aan toekomstbestendige bedrijventerreinen in Land van Cuijk & Noord-Limburg", zo opende parkmanager Ben van de Wijgert namens DBO de avond. Dat gebeurt via een gezamenlijke inkoop van twintig miljoen kWh stroom en twee miljoen kuub gas. En het realiseren van brandblusmiddelen voor meer dan 75 procent van alle ondernemers in het Land van Cuijk. Het verzorgen van kantoorinrichting. Of de collectieve alarmopvolging en surveillances voor meer dan honderd bedrijven. Voor nog eens net zoveel ondernemingen wordt de afvalinzameling geregeld. En innovaties op gebied van subsidie, ongediertebestrijding, energieadvies en BHV-trainingen? "Ook dat doen we samen."

Nieuwe ideeën opdoen…

Samenwerken, dat was het bruggetje naar Bas Haring. Hij is hoogleraar aan de Universiteit van Leiden, waar hij de leerstoel 'publiek begrip van wetenschap' bekleedt. Volgens Bas Haring suggereert 'waarom moeilijk doen, als het samen kan' dat 'alleen werken' moeilijk is. 'Samen' heeft immers automatisch een positieve connotatie. "Nou, ik vind 'samen' moeilijk. Ik werk juist graag alléén. Iedereen schrijft in zijn cv 'ik ben een teamplayer', maar nooit 'ik kan heel goed alléén werken', terwijl dat óók een kwaliteit is." De lessen: kies zorgvuldig je momenten om samen te werken, je te laten inspireren, maar bedenk ook wanneer je beter alléén werkt. En: laat je inspireren door mensen die elkaar niet kennen. Ideaal als je nieuwe ideeën wilt opdoen…

Bij de bespiegeling over bedrijventerreinen vergeleek Bas Haring deze met drie andere entiteiten: woongebieden, natuurgebieden, agrarische gebieden. "Bij alle drie komt er gesputter als ze krimpen. Is dat bij bedrijventerreinen ook? Er zijn in Nederland géén verenigingen ter bescherming van bedrijventerreinen…" Eerder al had de filosoof de essentie van AI uitgelegd. En hij kan het weten: ging in 1988 aan de Universiteit van Utrecht 'kunstmatige intelligentie' studeren, een leerstoel die zojuist was opgericht.

Veren

"Alleen werken en toch samen, dát is voor mij de definitie van bedrijventerreinen. Je bent uniek in je ondernemen en toch kunnen we op sommige onderdelen heel goed samen er het beste van maken", vatte Ben van de Wijgert het betoog samen. Daarna zette hij Leo van den Heuvel in het zonnetje. "Negen jaar voorzitter van DBO en stuwende kracht achter de schermen van alles wat wij tot een succes maken." Bijzondere aandacht was er voor Ted Langen, aan een 'afscheidstournee' bezig. "Alle veren die jij al hebt gekregen, zijn meer dan terecht", aldus de parkmanager, die met zijn team altijd bij hem terecht kan. Het leverde deze 'gouden vent' een Gouden Award op, de eerste ooit uitgereikt binnen DBO. "Zie het als een erelidmaatschap."

‘PERSOONLIJK CONTACT VINDEN WE ALLEBEI HEEL BELANGRIJK’

Wat begon als een kleinschalig tandtechnisch laboratorium groeide uit tot een lab met twee tandartspraktijken. Deenen Mondzorg & Tandtechniek uit Gennep verbreedt en groeit. Maar niet te veel, is de ambitie van ondernemer Richard Deenen. ‘Kwaliteit en persoonlijk contact staan bij ons voorop.’ François Rutten, adviseur MKB bij Rabobank, hielp Richard met de financiering van een nieuw, duurzaam bedrijfspand.



Wie de locatie van Deenen Mondzorg & Tandtechniek binnenloopt, lijkt een doorsnee tandartspraktijk te betreden. Toch ziet de eerste verdieping er heel anders uit: daar werken tandtechniekers aan kronen, bruggen, facings en protheses, bedoeld voor tandartspraktijken in de regio. ‘En voor onze eigen praktijken in Gennep en Groesbeek. Wij kiezen heel bewust voor kwaliteit. In ons vakgebied is een trend gaande: je ziet steeds meer grote concerns. Die zijn niet alleen minder persoonlijk, maar gaan vaak ook voor goedkope producten uit het buitenland. Wij zwemmen dus tegen die stroom in.’

Zekerheid inbouwen

Richards vader begon het tandtechnisch laboratorium in Gennep. Inmiddels runt Richard het bedrijf samen met zijn vrouw Claudia, die mondhygiënist is. De keuze om het laboratorium uit te breiden met een tandartspraktijk kwam uit hun gezamenlijke koker. ‘Als laboratorium ben je afhankelijk van andere tandartspraktijken. Nu voeden wij deels onszelf.’ Die zekerheid werd nóg meer versterkt door de overname van een tandartspraktijk in Groesbeek. ‘Bij ziekte kan personeel elkaar vervangen. Tegelijkertijd komt er natuurlijk ook een risico bij: we zijn voor nóg meer mensen verantwoordelijk. Maar dat is juist ook een mooie uitdaging.’

Nieuw pand

De overgenomen tandartspraktijk in Groesbeek is gevestigd in een huurpand. ‘Ik wilde een eigen pand en had er al één op het oog. Die moest verbouwd en gefinancierd worden.’ Omdat Rabobank huisbankier is van Richard was de link snel gelegd. ‘François Rutten, adviseur MKB bij Rabobank, kende ik via Ronde Tafel 126 Land van Cuijk en Noord-Limburg. We raakten in gesprek over de investeringsplannen en zijn direct aan de slag gegaan.’

Ook uit een ondernemersgezin

De twee gingen aan tafel om de wensen en mogelijkheden voor het nieuwe pand te bespreken. ‘Waar moet je op letten? Wat wordt het precieze traject? Dat brachten we in kaart,’ vertelt François. ‘Die informatie werd in samenspraak met ons team verder uitgewerkt, maar voor Richard bleef ik het aanspreekpunt.’ Dat is precies wat Richard zo waardeert. ‘In ons bedrijf zetten we het persoonlijke contact voorop, maar dat doet Rabobank ook. De lijntjes zijn kort. Bovendien komt François uit een ondernemersgezin. Daardoor begrijpt hij ons.’

Samenwerken met partner

Inmiddels is het pand aangekocht en kan er verbouwd én verduurzaamd worden. Over anderhalf jaar trekt het bedrijf erin. François: ‘Richard doet veel zelf: van de bouwtekeningen tot het isoleren. Dat zegt ook wel iets over zijn karakter. Hij is erg ondernemend en ziet overal mogelijk-



Richard Deenen (Deenen Mondzorg & Tandtechniek) en François Rutten (Rabobank)

heden.' Zijn vrouw speelt in de verbouwing een wat kleinere rol, maar runt het bedrijf net zo goed. Op de vraag hoe het is om samen met je partner te ondernemen, antwoordt Richard lachend: 'Dat vragen veel mensen zich af. Natuurlijk is het even wennen en moet je ervoor waken dat je niet 24 uur per dag over de zaak praat. Maar als je een goede relatie hebt, en elkaar aanvult, is het juist ook heel fijn. Ik ben de rustige, zij de prater. En ik ben zakelijk en zij wat zachter. Die eigenschappen zetten we nu zo voordelig mogelijk in.'

Rabo Medicidesk

Speciaal voor medici heeft Rabobank de Rabo Medicidesk. Hoe draag jij als zorgprofessional bij aan een toekomstbestendige gezondheidszorg? De adviseurs van de Rabo Medicidesk staan klaar om je daarbij te helpen. Kijk voor meer informatie eens op: **https://rabo.nl/ob/medicidesk**.

Wil je weten wat de adviseurs van Rabobank voor jouw bedrijf kunnen betekenen?

Voor de regio Land van Cuijk en Maasduinen zijn François Rutten en Nick Jansen je aanspreekpunten. Naast financieringsmogelijkheden bieden ze hun netwerk en kennis aan om jou verder te helpen.

François Rutten
francois.rutten@rabobank.nl
T 06-1345 0435

Nick Jansen
nick.jansen@rabobank.nl
T 06-1217 1609

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

IN DE PRIJZEN...

Donderdag 23 november jl. hebben wij voor het vijfde jaar op rij met onze automotive activiteiten in het Theater van Amsterdam 'de Financieel Dagblad Gazelle Award' in ontvangst mogen nemen omdat we weer een van de snelst groeiende bedrijven van Nederland waren. Het was een middag vol spanning en opwinding. Uiteindelijk waren we van de bijna duizend genomineerde bedrijven in de hoogste categorie nummer 8 van Brabant, Limburg en Gelderland. Hartstikke trots zijn we op deze erkenning voor ons harde werk in Boxmeer, Dieren en Tiel.

Deze award is niet alleen weer een mijlpaal voor ons als familiebedrijf, maar net zo goed voor onze medewerkers. Zonder hun toewijding en teamgeest was dit ons alleen niet gelukt.

Onze focus ligt altijd op het overtreffen van de verwachtingen van onze leveranciers en klanten. Deze award is het bewijs dat we sinds onze start in 2015 op de juiste weg zijn en dat al onze inspanningen worden erkend en gewaardeerd. We zijn vastbesloten om onze relaties te blijven bedienen met de hoogste kwaliteit en uitmuntende service. Hen willen we daarom ook graag bedanken voor hun voortdurende steun en vertrouwen. Ook zonder hen zou deze award niet mogelijk zijn geweest. We zullen nooit stoppen met het streven ons te onderscheiden van onze concurrenten door ver voor de harmonie uit te lopen en te streven naar de hoogst mogelijke perfectie.

Dus laten we allen met de jaarwisseling niet alleen toasten op ons gezamenlijk succes, het uitkijken naar nog vele andere mijlpalen en welvaart, maar ook op het allerbelangrijkste in ieders leven: gezondheid, geluk en welzijn.

Proost



Je deelt meer dan je denkt. Woorden. Gesprekken. Beelden. Zonder dat je het door hebt deel je van alles. Bij Countus doen we dat ook. We verbinden cijfers aan mensen en mensen aan cijfers. Ons doel? Succesvol en volledig ontzorgde ondernemers. Succes maken we samen. En delen we samen. Countus. Daar reken je op.

Countus Mill
Markt 29
0485 45 45 96 / mill@countus.nl

COUNTUS.NL

Countus
daar reken je op



PERSOONLIJK ADVIES OP MAAT VOOR JOUW KANTOOR OF BEDRIJFSPAND

KOM LANGS OF MAAK EEN AFSPRAAK





Jouw zekerheden

- Altijd een luisterend oor
- Verrassend advies
- Alleen de beste merken
- 100% maatwerk voor jou
- Uitgebreide garanties
- Zichtbaar vakmanschap
- Afspraak is afspraak

BOXMEERS TAPIJTHUIS WOONWINKEL

50 JAAR 1972-2022

▸ **www.boxmeerstapijthuis.nl**

Sunprofs

'ZONNEPANELEN NU IN TWEE JAAR TERUGVERDIEND'

Terwijl de vraag vanuit de particuliere markt voor zonnepanelen is afgenomen (door de onzekerheid van de salderingsregeling), deert dit de zakelijke markt allerminst. Sterker, mede dankzij gunstige subsidieregelingen loont het laten installeren van zonnepanelen meer dan ooit. De terugverdientijd is indrukwekkend: twee jaar is eerder regel dan uitzondering.

Sunprofs is een gevestigde naam in de zonnepanelenbranche. Voor eigenaar Joost Cornelissen, die een jarenlange ervaring in het bedrijfsleven koppelt aan interesse in duurzaamheid, was het starten van een onderneming in zonnepanelen een logische keuze. Sinds 2012 realiseert zijn Oploose onderneming zonnepaneelinstallaties voor zowel zakelijke als particuliere opdrachtgevers.

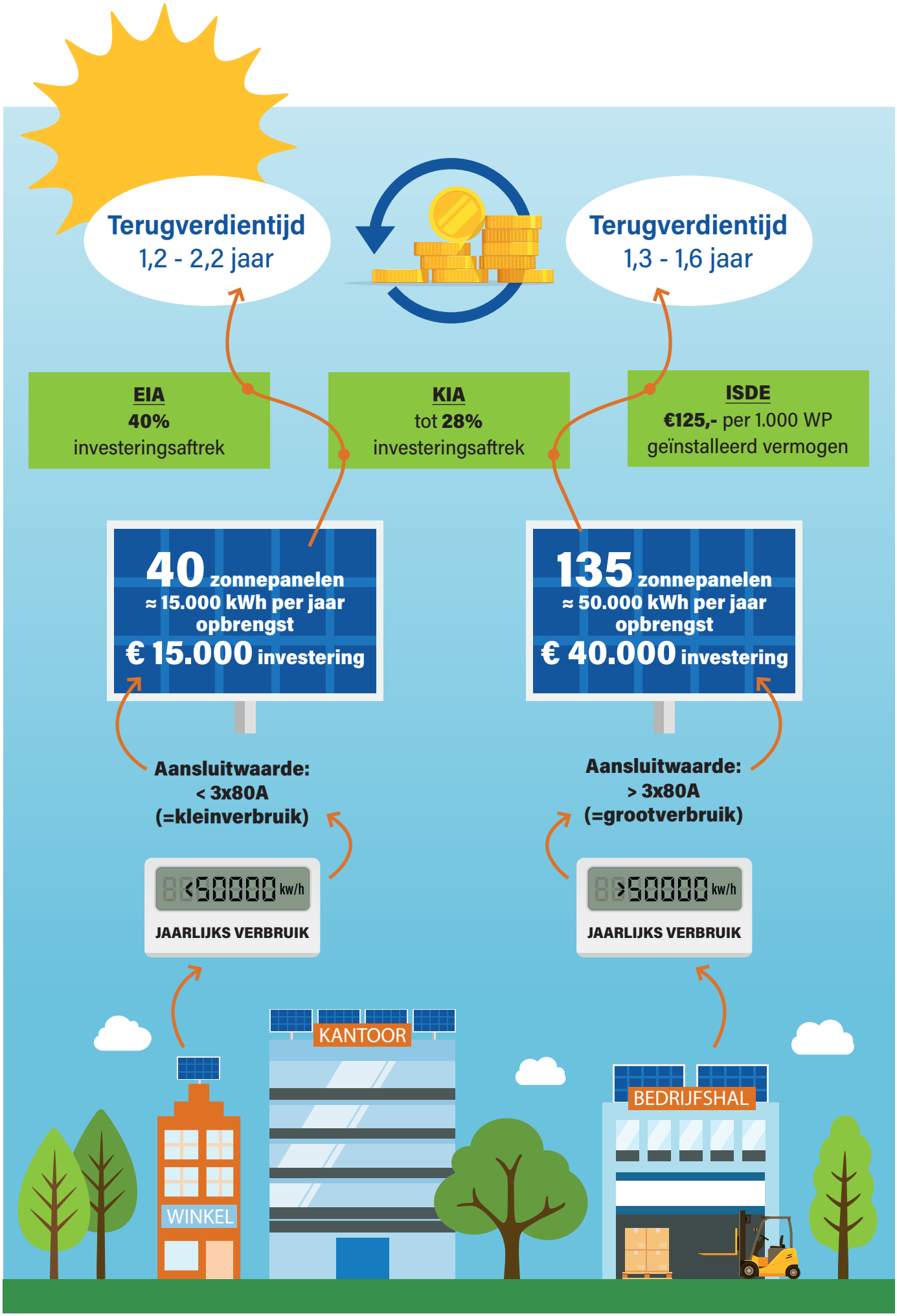
Positief verrast

De terughoudendheid bij particulieren komt momenteel door onduidelijke voorwaarden van de overheid. Een houding die zomaar weer kan omslaan, stelt Noud van der Stoel, commercieel projectmanager bij Sunprofs. "Zakelijke klanten hebben daar geen last van: er wordt hier immers hoofdzakelijk economisch beredeneerd, met minder twijfel en onderbuikgevoel. Wel zien we ook bij zakelijke relaties vaak onwetendheid over de kosten en dus terugverdientijd. Door ons specialisme in midden- en kleinbedrijf en grote inkoop kunnen wij vaak erg interessante aanbiedingen maken. Wij krijgen dan ook op vrijwel elke offerte positief verraste reacties."
'Bovendien worden sommige bedrijven verplicht gesteld energiebesparende maatregelen te nemen door de overheid vanuit de Energiebesparingsplicht. De eerstvolgende rapportageplicht heeft een deadline van 1 januari 2024.
Zie: **www.rvo.nl/onderwerpen/energiebesparingsplicht**. "Deze bedrijven moeten aantonen hoe zij energie gaan besparen. Alles wat binnen vijf jaar terugverdiend kan worden, dien je uit te voeren. Met de huidige terugverdientijden horen zonnepanelen daar dus zonder meer bij."



Vijf redenen op een rij

Ook zonder bovengenoemde verplichting kan installatie heel interessant zijn, weet Joost Cornelissen. "Salderen wordt weliswaar tot aan 2031 geleidelijk afgeschaft, maar die termijn is allerminst zeker. Echter, met een terugverdientijd van twee jaar (zie rekenvoorbeeld hiernaast) is dat helemaal geen issue. Het voordeel van een bedrijf is bovendien dat men overdag opgewekte stroom direct verbruikt; buiten die tijden is dat stukken minder. Bij een particulier is dat in de regel andersom."
Noud van der Stoel zet vijf redenen op een rij. "Allereerst is de prijs van stroom met meer dan 300 procent gestegen ten opzichte van enkele jaren geleden. Ten tweede zijn de prijzen van de panelen flink gedaald, wat vooral zakelijk doortelt, gezien de (vaak) grote aantallen. Ten derde: momenteel zijn er uiterst gunstige subsidies, denk aan EIA en ISDE. Als vierde staan er mogelijk boetes op het niet naleven van de eerder genoemde Energiebesparingsplicht, voorkom deze. Tot slot horen zonnepanelen in het beleid van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Info nodig? We adviseren graag, ook huurders van bedrijfspanden."


Terugverdientijd
1,2 - 2,2 jaar
Terugverdientijd
1,3 - 1,6 jaar
EIA
40%
investeringsaftrek
KIA
tot 28%
investeringsaftrek
ISDE
€125,- per 1.000 WP
geïnstalleerd vermogen
40 zonnepanelen
≈ 15.000 kWh per jaar
opbrengst
€ 15.000 investering
135 zonnepanelen
≈ 50.000 kWh per jaar
opbrengst
€ 40.000 investering
Aansluitwaarde:
< 3x80A
(=kleinverbruik)
Aansluitwaarde:
> 3x80A
(=grootverbruik)
<50000 kw/h
JAARLIJKS VERBRUIK
>50000 kw/h
JAARLIJKS VERBRUIK
KANTOOR
WINKEL
BEDRIJFSHAL

[info voor ondernemers }

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



Wethouder Maarten Jilisen ziet resultaten van de herindeling

‘Land van Cuijk krijgt steeds meer invloed in de regio’

Hij is blij met de rol die de nieuwe gemeente Land van Cuijk nadrukkelijk op zich neemt als het gaat om het innemen van een sterkere positie in de regio. Wethouder Maarten Jilisen is ervan overtuigd dat de herindeling gaat brengen wat ‘we’ ervan hoopten of verwachtten: een betere positie en een duidelijkere stem dan voorheen in verschillende overleggen. Met alle kansen van dien om daar economisch garen bij te spinnen. “Er wordt sterk naar ons gekeken, we hebben meer invloed.”

De nieuwe gemeente

Door de samenvoeging is de gemeente zelf een van de grootste werkgevers van het Land van Cuijk, met 800 werknemers en een begroting van 300 miljoen.” De wethouder geeft aan: “We werken continu aan verbetering van de dienstverlening. Volgend jaar gaat de Omgevingswet in en daar bereiden we ons intensief op voor. We willen geen nieuwe vertragingen, want daar zijn ondernemers – terecht – bevreesd voor. Als gemeente willen we de regeldruk zo laag mogelijk houden, maar we moeten ons nu eenmaal aan de wet houden. Zo lopen ondernemers met (uitbreidings)plannen vaak tegen een enorme hoeveelheid vragen aan. Soms op het vervelende af. Maar in essentie is het zo dat we alles moeten toetsen. Doen we dat niet, en er komt bezwaar, dan halen zowel de gemeente als de ondernemer bakzeil.”

Regionale samenwerking

Terugblikkend op het voorbije jaar: “De resultaten van de herindeling worden zichtbaar. We hebben een betere positie gekregen in de regio. Er wordt sterk naar ons gekeken als de (in oppervlak) grootste gemeente van Brabant. We vervullen een sleutelpositie binnen Regio Noordoost-Brabant (RNOB), we linken naar Gelderland, Limburg en Duitsland. Meer dan de andere aangesloten deelnemers kijken wij verder over de Brabantse grenzen heen.” Binnen RNOB wordt samengewerkt aan gemeentegrensoverschrijdende vraagstukken, bijvoorbeeld over de uitbreiding van bedrijventerreinen en mobiliteit. Ook trekken de deelnemers samen op richting provincie en Rijk, zoals in een aanvraag voor een Regiodeal. “Verder zijn we betrokken bij Food NL. Daarin zijn drie voedselregio’s actief: Greenport Venlo, Food Valley en Agri-food-Capital (de triple-helix samenwerking van RNOB). Samen maken we ons in Brussel sterk voor financiering van projecten op het gebied van voeding en gezondheid en op het gebied van de eiwittransitie. We hebben een sterk naar buiten gekeerde rol.”

De gemeente is daarnaast onderdeel van de R8: een netwerk van acht grote gemeenten die zijn ontstaan uit herindelingen, met veel kernen, stedelijkheid, een groot oppervlak en landelijk gebied. Zij herpositioneren zich en hebben veel te



Het Land van Cuijk blijft – kwalitatief – groeien.

Maarten Jilisen is getrouwd, heeft drie kinderen en woont in Cuijk. Hij is bedrijfskundige en was als ondernemer actief in de ict-industrie. Maarten Jilisen is lid van Liberaal LVC. Lid van het dagelijks bestuur van het RNOB, met als rol '(inter)regionale relaties'. Sinds januari 2022 vervult hij zijn derde ambtsperiode als wethouder, nu voor de gemeente Land van Cuijk.

Portefeuilles:
- Financiën
- Economie
- Recreatie & Toerisme
- Evenementen, Markten & Kermissen
- Regionale Samenwerking

bieden. "Deze club heeft sterke lobby's richting Vereniging van Nederlandse Gemeenten." Het Land van Cuijk is in een andere rol gekomen op het speelveld, met meer invloed, juist door de herindeling, ziet de wethouder, die nog een laatste voorbeeld noemt: "Samen met Nijkerk (Food Valley) en Horst (Greenpoint Venlo) gaan we een handelsmissie opzetten. Bedrijven en instanties die elkaar beter willen leren kennen. Hoe mooi is dat?"

Economische Visie

Intussen werkt de gemeente aan het voltooien van de Economische Visie. Met dit traject werd dit najaar gestart, met de bedoeling om het voor de zomer van 2024 af te ronden. "Vanaf 2025 en verder gaan we aan de slag met de uitvoering", aldus de wethouder. "Onze gemeente is financieel gezond en we verwachten daar dan ook vol voor te kunnen gaan."
De economische visie gaat in op een vraag als: "Wat voor ondernemersklimaat hebben we of willen we hebben? Dat baseer je op het DNA van deze omgeving. En voor onze regio is dat het thema 'voeding en gezondheid voor mens en dier'. Daar kun je heel veel aan relateren: zorg, circulaire economie, energietransitie. En er zit een boel techniek in. Dat is de stip op de horizon. En hoe willen we dat dan doen? We halen onder meer bij de Industriële Kring en de Bedrijventerreinverenigingen input op via een globale vierdeling: de thema's communicatie en identiteit, ruimte en infrastructuur, milieu en duurzaamheid, arbeidsmarkt en onderwijs."

"Binnen die vier pijlers die de economie moeten ondersteunen, maken we keuzes voor de economie van de toekomst. We interviewen key-spelers binnen die domeinen en we organiseren bijeenkomsten. Daar rolt een visie uit vanuit de gemeente waarmee we naar de raad gaan. Een uitvoerig proces loopt er ook rond de Omgevingsvisie, die op 1 januari 2028 klaar moet zijn. Onze visie op de economie is daarbinnen weer een van de zes thema's."
Als de Economische Visie in de zomer van 2024 klaarligt, is er na een traject van een jaar een gedragen stuk, hoopt de wethouder. "Het gaat overigens niet alleen om de bedrijventerreinen, maar ook de toekomst van de kernen, het centrummanagement. Denk aan doorontwikkelen van de (winkel) centra, het compacter maken ervan."

FarmFun Velp

‘SUPERENTHOUSIAST OVER TEAMBUILDING OP ONZE BOERDERIJ’



Van Thiel Melkvee uit Velp heeft sinds najaar 2023 een tweede bedrijfstak. Met het FarmFun concept organiseren ze teambuildingactiviteiten op het boerenerf, in de stal en in de wei. Een tweede verdienmodel dat een geweldige verbinding met burgers oplevert. Hun missie: kuddegevoel van teams versterken.



v.l.n.r. Pascal, Lieke, Marijn en Esther

De broers Marijn en Pascal van Thiel en hun partners Esther en Lieke zijn vol enthousiasme gestart met uitdagende activiteiten in competitieverband naast hun melkveebedrijf. Het zaadje van FarmFun werd in 2013 geplant op de boerderij van Patrick Weltjens en Caroline Van Dijck in het Belgische Bocholt. Ze stampten loeileuke belevenisprogramma’s uit hun weidegrond en krijgen al jaren bedrijven en groepen over de stalvloer. De vraag naar teamevents op hun boerenbuiten kwam uit steeds verdere hoek en dus breidde het concept uit. Nu zijn er zeven FarmFun boerderijen in België en vanaf september 2023 is de eerste FarmFun in Nederland geopend in Velp, Noord-Brabant.

Eerste in Nederland

Bij FarmFun Velp kun je kiezen uit Farm Games, Farm Expert Games of Bumperball. “De Farm Games zijn laagdrempelig. De Expert Games zijn meer doordachte spellen en vragen samenwerking en inzicht”, zegt Esther. Het erf, de binnenruimte, de spellen; alles staat in het teken van koeien met mooie woordspelingen: koe-llega’s, kuddes, Chief Executive Farmers. “Het is een prachtig concept. Voor ieder-




Teambuilding in het stro, een van de Farm Games





een te doen en buitengewoon gezellig. Collega's leren elkaar op een andere manier kennen en door goed te communiceren, koe-municeren zoals wij zeggen, kunnen ze winnen", lacht Esther.

Klasseboer

"Patrick had ons via de site van Klasseboeren Land van Cuijk gezien en contact opgenomen. Ik ben sinds een paar jaar Klasseboer en ontvang basisschoolklassen. Het is belangrijk dat kinderen leren waar hun dagelijks eten vandaan komt", motiveert Esther. Ze was nog niet direct enthousiast over het nieuw te starten concept. Een druk bedrijf met 300 melkkoeien met zes melkrobots en akkerbouw. "We hebben al jaren een zichtstal op ons bedrijf. Vaak zijn de bezoekers mensen met een agrarische achtergrond die weten dat ze bij een zichtstal elke dag gratis een kijkje kunnen nemen."
Ze gingen kijken op FarmFun bedrijven. "De deelnemers waren zo enthousiast, veel enthousiaster dan ik verwacht had. Geweldig om te zien", blikt Esther terug. Marijn vult aan: "Het FarmFun concept heeft zich in België bewezen. Als boeren staan we vaak negatief in de spotlights, met dit concept is het een en al positiviteit." FarmFun is een franchiseconcept. Melkveebedrijven kopen zich in en FarmFun ondersteunt met marketing, werving personeel, boeking en facturatie.

Positieve energie

Marijn (46) en Esther (43) hebben vier kinderen. Bij Pascal (31) en Lieke (30) is de tweede op komst. Vader Piet helpt nog dagelijks mee. "Onder de koffie bleven we erover brainstormen en werden steeds enthousiaster. In februari 2023 zijn we gestart met de plannen", legt Marijn uit. Alle familieleden zagen het wel zitten en toen ging het snel met de ondernemende familie.
Een deel van de loods is ingericht als ontvangstruimte, het farmhouse. Het aangrenzend weiland is funweide. "Een vergadering vooraf, lunch of barbecue. Alles is mogelijk", legt Marijn uit. Esther vult aan: "Je moet het leuk vinden en dit niet puur voor het geld doen. Wij houden ervan om reuring op het bedrijf te hebben. Dat hebben we met de schoolklassen ervaren. Het is ontzettend leuk om burgers het ware boerenleven te laten zien en beleven", zegt Esther. Marijn: "Ons werk gaat ondertussen gewoon door. Zo krijgen de deelnemers te zien hoe het reilt en zeilt op de boerderij."

Veel onwetendheid

Esther is een van de spelleiders, naast de spelleiders die ze inhuren. Lieke verzorgt de lokale promotie. Marijn en Pascal zijn actief bij de voorbereiding. Zij zorgen ervoor dat alles op zijn plek komt te staan en ondersteunen bij het stroklimspel. Wanneer er groepen komen, zijn zij aan het werk en maken tussendoor een praatje. "Zo komen er verschillende vragen naar voren en merk je dat er veel onwetendheid heerst bij de burgers. Leuk om hen meer informatie te geven", vertelt Marijn. FarmFun Velp heeft vanaf september 11 groepen ontvangen van gemiddeld 26 personen. Een teambuilding is geschikt voor volwassenen met een groepsgrootte van 12 tot ruim 100 man. "Op een boerderij is volop ruimte. De spellen zijn op de voergang, in het stro en in de wei. De koeien kijken gezellig toe. Een bezoek duurt ongeveer 3 tot 3,5 uur. De schoonmaak vooraf, het klaarzetten van de spellen en het opruimen nadien kost wat tijd en energie, maar de lachende gezichten, de competitie tussen de koellega's en de fun, daar doen we het voor", lacht Esther.



N2 People | Training Academy Uden

ONDERDEEL VAN EEN 'GROTERE' MISSIE: EEN NIEUW BESTAAN

Met zo'n dertien jaar ervaring in de uitzendbranche en de inzet van internationale vakkrachten, beschikt N2 People over een groot Europees netwerk met eigen kantoren in meerdere EU-landen. Diversiteit zit het kantoor in het DNA. Niet alleen op de werkvloer, maar ook op het hoofdkantoor werkt men samen met meerdere nationaliteiten. In de recruitering, 'aan de voorkant', steekt N2 People traditiegetrouw bovengemiddeld veel tijd. De eerder dit jaar opgerichte opleidingsfaciliteit Training Academy Uden speelt hier een belangrijke rol in.

N2 People streeft duurzame groei na, waarbij de mens – en vooral de ontwikkeling ervan – centraal staat. Men wil niet alleen de vakkrachten op de werkvloer, maar ook de eigen organisatie zo happy mogelijk maken. De menselijke maat is belangrijk, zo niet leidend, voor N2 People, dat momenteel zo'n zeshonderd vakkrach-



Peter Janssen, training manager: ook voor hem is de menselijke maat leidend.

"We investeren graag in langdurige relaties"

ten aan het werk heeft, ondergebracht in drie disciplines: Logistiek-Productie, Automotive en Techniek.
Training Academy Uden (TAU) zet zich in om een positieve bijdrage te leveren aan de lokale gemeenschap en arbeidsmarkt. TAU verzorgt overigens ook opleidingen op locatie in het Land van Cuijk. Door te investeren in opleiding, huisvesting en begeleiding van hun medewerkers, creëert N2 People een omgeving waarin mensen kunnen groeien en excelleren. Zie het als ondersteuning bij de loopbaancyclus. Daardoor kan men klanten voorzien van goed opgeleide, gemotiveerde en tevreden werknemers. Arbeidsmigranten ontwikkelen zich en na enkele jaren gaan zij zich hier vestigen en doorstromen. En een persoon die besluit toch terug te keren naar het thuisland, heeft daar ook veel meer kansen.

Behoeften aan trainingen

Peter Janssen is sinds afgelopen zomer training manager bij TAU. Vorige maand al startte hij er de eerste trainingen, onder meer in bandenwisselen en het bedienen van heftrucks. Afkomstig van een groot transportbedrijf in Erp, was hij daar manager van het concept van in-house opleidingen. "Hier bij TAU bestond het tot afgelopen zomer nog enkel op papier, maar het begint vaart te krijgen", vertelt hij.
Via TAU regelt N2 People ook het warme welkom voor de arbeidsmigranten: onder meer via e-learning en video's laat men hen kennismaken met onze cultuur en praktische zaken. En met wat het betekent om hier te wonen en werken. "Maar we doen niet alleen dit soort in-house trainingen; we gaan ook commercieel trainen, voor andere bedrijven dus. Wees eerlijk: voor veel bedrijven is dat verplichte kost, waar ook werknemers vaak niet op zitten te wachten. Wij gaan dat aantrekkelijk maken, gaan de komende tijd gebruiken om helder te krijgen welk publiek we gaan bedienen."
"Daarbij letten we uiteraard erg op de behoeftes in de markt. Zo ben ik momenteel bezig met de instructeursopleiding voor VCA-trainingen. Dat wordt steeds vaker verplicht bij bedrijven, maar voor veel arbeidsmigranten is dat veel te hoog gegrepen. Wij gaan deze cursus straks aanbieden, uiteindelijk ook in meerdere talen. Dat is nog erg bijzonder, maar je begrijpt dat het de resultaten alleen maar ten goede komt."

Zo succesvol mogelijk recruteren

Bij het verleggen van de focus op commercieel trainen denkt Peter Janssen aan bijvoorbeeld Code 95 voor chauffeurs. "Die blijft vijf jaar geldig en moet in het land van herkomst verlengd worden. Die wetgeving verandert mogelijk en dan mogen we dat ook in Nederland gaan doen. N2 People is meer en meer gefocust in het recruteren van chauffeurs en andere beroepsgroepen uit de automotive en transport. Stel je voor dat deze medewerkers hun Code 95 hier kunnen verlengen."
Het past in het streven om het recruteren al 'aan de voorkant' zo succesvol mogelijk te maken. Peter Janssen: "We willen zo weinig mogelijk mismatch. Dus bijvoorbeeld een vrachtwagenchauffeur wordt, na een eerste beoordeling, hier in Nederland uitvoerig gescreend op zijn of haar vaardigheden. De reden dat N2 People momenteel op automotive en transport focust, is dat deze mensen hoe dan ook geschoold zijn. Een vrachtwagenchauffeur heeft niet voor niets ook al in eigen land papieren behaald. Een chauffeur is vaak meer dan chauffeur alléén. Deze mensen zijn veel vaker bereid voor langere tijd hier te blijven, in tegenstelling tot bijvoorbeeld seizoenarbeiders."
"We investeren graag in langdurige relaties. Dat is beter voor de arbeidsmigrant zélf, voor onze opdrachtgever en voor ons als bureau. Je krijgt dan immers meer tevreden gezichten." Tot slot neemt Peter Janssen ook de verplichte en persoonsgebonden trainingen van het vast personeel van N2 People op zich.

Verantwoording

Zelf ziet Peter Janssen zijn werk als onderdeel van een 'grotere' missie: "We hebben de verplichting en een verantwoording om mensen hier goed op te vangen en op te leiden. We moeten kansen bieden op een nieuw bestaan hier. Kansen bieden op settelen. Dat is dus óók waarom TAU er is. En daar spelen we dus ook graag een rol in."

Hofmans SINDS 1964
AT WORK

De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

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



'WIJ **WERKEN** GRAAG MET **REGIONALE PARTNERS'**

Hofmans at Home en ViaSana hebben een gezamenlijk verleden dat terugvoert tot de begintijd van de Millse kliniek. ViaSana werkt graag samen met regionale partners en dat bleek ook weer tijdens de recente renovatie van de operatiekamers. Die werd door Hofmans at Home samen met andere partners uit de regio in zeer korte tijd aangepakt. In het verleden verzorgde Hofmans at Home ook al eens de stoffering van andere ruimtes in de kliniek.

Jos Diks is binnen Kliniek ViaSana verantwoordelijk voor de planning en bewaking van het onderhoud van alle gebouwgebonden installaties en medische apparatuur: van airco's tot verwarming en van bloeddrukmeter tot MRI. "We werken graag met regionale partners; met sommige zijn er al banden sinds onze eerste operatiekamer in bedrijf werd gesteld", vertelt hij. "Het voordeel van bekende partijen is dat je kunt lezen en schrijven met elkaar. Hofmans at Home weet dat werk aan de operatiekamers buiten de reguliere werktijden moet gebeuren. Operaties moeten bij ons altijd door kunnen gaan; dat zijn eisen die we aan alle partners stellen."

Altijd een uitdaging

"Wij verlangen flexibiliteit en kwaliteit. Dat levert Hofmans, ook nu weer. Na zo'n veertien, vijftien jaar waren de operatiekamers aan een opknapbeurt toe. Eerst hebben we het OK-complex gerenoveerd



waarbij we onder meer wat extra kantoorruimte gecreëerd hebben. Daarna werden de vloeren vervangen in het OK-complex en in alle openbare ruimtes ervan. Los van de drie dagen dat de OK echt gesloten was, hebben onze patiënten niks van het werk gemerkt: de ploeg van Hofmans kwam 's avonds hier en 's ochtends liepen de patiënten weer nietsvermoedend naar binnen. Zo zie je het als opdrachtgever graag, natuurlijk."

"Het is altijd een uitdaging het werk van verschillende aannemers op elkaar te laten aansluiten. Dat is hier prima gelukt. Wat dat betreft wil ik benadrukken dat niet alleen de prijs voor ons leidend is; het gaat er óók om of de aannemer presteert wat hij belooft. Hofmans at Home stelt ons daarin nooit teleur."

Kliniek ViaSana

Kliniek ViaSana levert verzekerde zorg en is volledig gespecialiseerd in de diagnostiek en behandeling van bewegings- en pijnklachten. De specialisten van ViaSana behandelen patiënten bij aandoeningen aan de knie, heup, rug- en wervelkolom, schouder en arm, voet en enkel. Als een van de grootste orthopedische zelfstandige behandelcentra van Nederland is ViaSana constant op zoek naar de beste zorg voor haar patiënten, met als belangrijkste doel hun kwaliteit van leven terug te geven.


HAHEBO
PROJECT & KANTOORINRICHTERS
BEZOEK ONZE SHOWROOM
Wensen en behoeften
Inspiratie en Creatie
Realisatie
www.hahebo.nl - 0485 36 26 26 - Graafseweg 23a, Boxmeer



NA SPAARGELD NU OOK OUT OF THE BOX GAAN DENKEN VOOR UW VASTGOED?

MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

Het zal u niet ontgaan zijn dat er een tekort is aan woningen in ons land. Een van de gedachtes die de overheid heeft om dit woningtekort op te lossen is door het verhuren van woningen onaantrekkelijker te maken.

Naast de reeds gerealiseerde verhoging van de overdrachtsbelasting als iemand zelf niet in een woning gaat wonen naar 10,4 %, is de overheid van plan om binnenkort het bezit van een woning of appartement voor de verhuur zwaarder te belasten als onderdeel van uw vermogen in Box III.

Enige tijd geleden heb ik in deze column verteld over de zogeheten Spaargeld bv. In een dergelijke bv wordt uw spaargeld ondergebracht waarbij daarna belasting geheven wordt over het daadwerkelijk gerealiseerde rendement, en niet over een door de fiscus bedacht rendement. Dat heeft als voordeel dat als u onverhoopt een jaar geen rendement heeft, u dat jaar met de bv ook geen belasting betaalt. Spaargeld in Box III wordt echter standaard belast, ook als u geen rendement heeft behaald.

Deze regeling zou wellicht ook kunnen werken bij uw beleggingspand. Toegegeven: men hevelt makkelijker spaargeld over naar een bv. dan een beleggingspand, maar vooral als het betreffende pand nog moet worden aangekocht, kan het aantrekkelijker zijn om hier een aparte bv voor te gebruiken. En mocht u dan in een bepaald jaar geen huurder hebben en dus geen rendement halen, wordt er bij een bv geen belasting geheven. Als het beleggingspand echter bij uw vermogen in Box III zit, krijgt u helaas toch de belasting voor uw kiezen.

Wilt u hier meer over weten? Neem gerust contact met ons op.

HELP! PERSONEELSTEKORT

In vele branches en sectoren heerst grote krapte op de arbeidsmarkt. Personeelstekorten zijn aan de orde van de dag en dit kan de bedrijfsvoering ernstig belemmeren. Hoe voorkomt u personeelstekorten?

Naast het adequaat werven van nieuw personeel, draagt ook het behoud van uw huidige personeel bij aan het voorkomen van tekorten. Dit zit hem natuurlijk met name in de tevredenheid en betrokkenheid van uw personeel, het bieden van goede arbeidsvoorwaarden, et cetera. Toch zijn er ook juridische mogelijkheden om te voorkomen dat personeel wegloopt.

Zo kunt u bijvoorbeeld concurrentie- en relatiebedingen inbouwen in de arbeidsovereenkomsten met uw personeel. Dit zal hen verbieden om respectievelijk voor concurrenten of relaties van uw bedrijf te gaan werken. Zo kan voorkomen worden dat personeel overstapt.

Let op: een concurrentie- of relatiebeding moet voldoende duidelijk aangeven voor welke concurrenten/relaties het verbod geldt. Het benoemen van concrete concurrenten/relaties is niet altijd nodig, vaak kan bijvoorbeeld ook een bepaalde regio aangewezen worden waarvoor het beding geldt. Het beding mag ook niet te ruim zijn omschreven en moet beperkt zijn in tijd, bijvoorbeeld een jaar. Voor arbeidsovereenkomsten van bepaalde tijd gelden strengere eisen. Het concurrentie- en relatiebeding mag dan enkel worden gesloten indien dit noodzakelijk is vanwege zwaarwegende bedrijfsbelangen. Deze noodzaak moet in de arbeidsovereenkomst worden omschreven.

Wilt u meer weten over het concurrentie- of relatiebeding of bent u benieuwd naar het anti-ronselbeding, neem dan vrijblijvend contact op met GH Advocaten.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

Wux en Globemilk

‘DE **NIEUWE SITE** HEEFT **ONZE NAAMSBEKEND-HEID** VERGROOT’



Wux, het Cuijkse full service-internetbureau, verzorgt projecten van a tot z: van advies tot zoekmachine-optimalisatie. Wux maakt avonturen in het digitale landschap beter en mooier, maar vooral: rendabeler en economischer. Een door Wux gemaakte website is nooit ‘zomaar’ een site. Er zit een doordacht traject achter. Een nieuw voorbeeld uit Wux’ rugzak is de volledig nieuwe website van het Boxmeerse internationaal georiënteerde Globemilk. De site is sinds dit najaar actief.

Globemilk wordt in 2007 opgericht door René van der Vleuten, die tot dan als melkveehouder roomijs levert onder de naam Zuivelboerderij De Rômkan. In 2009 wordt de huidige fabriek in Boxmeer gebouwd en gaat Globemilk naast ijs en room ook houdbare melkproducten produceren. Globemilk groeit uit tot een internationaal merk, gespecialiseerd in houdbare zuivel. Van melk tot ijskoffie en van plantaardig tot chocolademelk. Men levert onder meer aan China en het Midden-Oosten.
Nog altijd groeit de Globemilk-familie. Medewerkers wonen veelal in de buurt, dus er zijn minder reisbewegingen en des te meer lokale betrokkenheid en werkgelegenheid. Het past bij de kernwaarden van het bedrijf.

‘Presenteer jezelf’

“Door onze snelle groei was het ook tijd voor een nieuwe website. Die heeft onze naamsbekendheid in de regio vergroot en ook onze vindbaarheid, zowel voor potentiele nieuwe partners als nieuwe collega’s”, stelt Lotte Wikkers vast. Zij is binnen Globemilk verantwoordelijk voor sales en data en pakte het project op, samen met Lisa Robins, HR-businesspartner. Beiden zijn erg te spreken over de samenwerking met Wux. Yannick Vendelmans, mede-eigenaar bij Wux, presenteerde de opzet voor de nieuwe website begin dit jaar. “Als het hele verhaal klopt, dan zie je dat bijvoorbeeld vacatures ook sneller ingevuld worden”, neemt Yannick Vendelmans als voorbeeld. “Een goede vacaturepagina, niet simpel een pdf-download, doet écht iets voor een bedrijf. Het is een must voor veel bedrijven in de regio; ze hebben immers allemaal mensen nodig. Dan moet je óók duidelijk maken waar die mensen precies voor gaan werken. Presenteer jezelf! Dat doet Globemilk nu. En het wérkt: vacatures worden nu sneller ingevuld.”

Doelgroepen aanspreken

“Als een website verouderd is, dan kun je aanpassen of ‘repareren’, maar in feite wordt ‘ie gewoon niet meer goed opgepikt door de zoekmachines. Je zag het op de oude site: sommige dingen laadden niet meer goed, gingen ‘kapot’ als je ze aanklikte.” Lisa Robins vervolgt: “We vonden allemaal dat het nu maar eens in één keer goed moest. Dat gebeurde: de site draait sinds september, ook in een Engelstalige versie.”
Best bijzonder is dat op de site vier doelgroepen tegelijk worden aangesproken: business-to-consumerklanten, business-to-businessklanten, werkzoekenden en tot slot de melkveehouders die zuivel aan Globemilk (willen gaan) leveren. Lotte Wikkers: “Uiteraard is er voor de vacatures wel een aparte pagina, net als voor bij-



Lotte Wikkers, Yannick Vendelmans en Lisa Robins (v.l.n.r.)

"Presenteer jezelf! Dat doet Globemilk nu"

voorbeeld stages en voor het aanmeldformulier voor melkveehouderijen. Elk product heeft zijn eigen unieke productpagina met bijpassende sfeeromgeving."

Vervolgstappen

Yannick Vendelmans: "We zijn nu bezig met meten: klopt het wat we hebben gedaan? Straks willen we ook inspelen op wat concurrentie doet. Welke pagina's maken ze aan? Kunnen wij dat ook doen? Om daarmee te concurreren binnen de zoekmachine. Dat zijn logische vervolgstappen."

Lisa Robins over dat vervolg: "De site is nu klaar en dan wil je even afstand nemen. Sommige dingen kunnen we zelf, zoals het uploaden van vacatures, stages en nieuwe producten. Verder hebben we voortaan kwartaalmeetings: een evaluatiemoment voor de analytics, kijken naar wat de concurrent doet, waar we zelf staan en of dingen nog beter kunnen. Wux pakt daarbij ook een stuk social media op."

"Wij maken de contentkalender", legt Yannick Vendelmans uit. "Nu staan wij zelf niet op de werkvloer, dus daar moeten we goed over communiceren. Vaste gebeurtenissen laten we gewoon terugkomen, maar verder kun je bijvoorbeeld vacatures uitlichten, aandacht besteden aan de Dag van de BHV of aan de kerstborrel, die elk jaar georganiseerd wordt. De posts komen nu qua uitstraling ook veel beter overeen met de nieuwe website. Zo heeft de klant steeds een herkenningspunt en daar gaat het om."

OMMNIA SYSTEMS

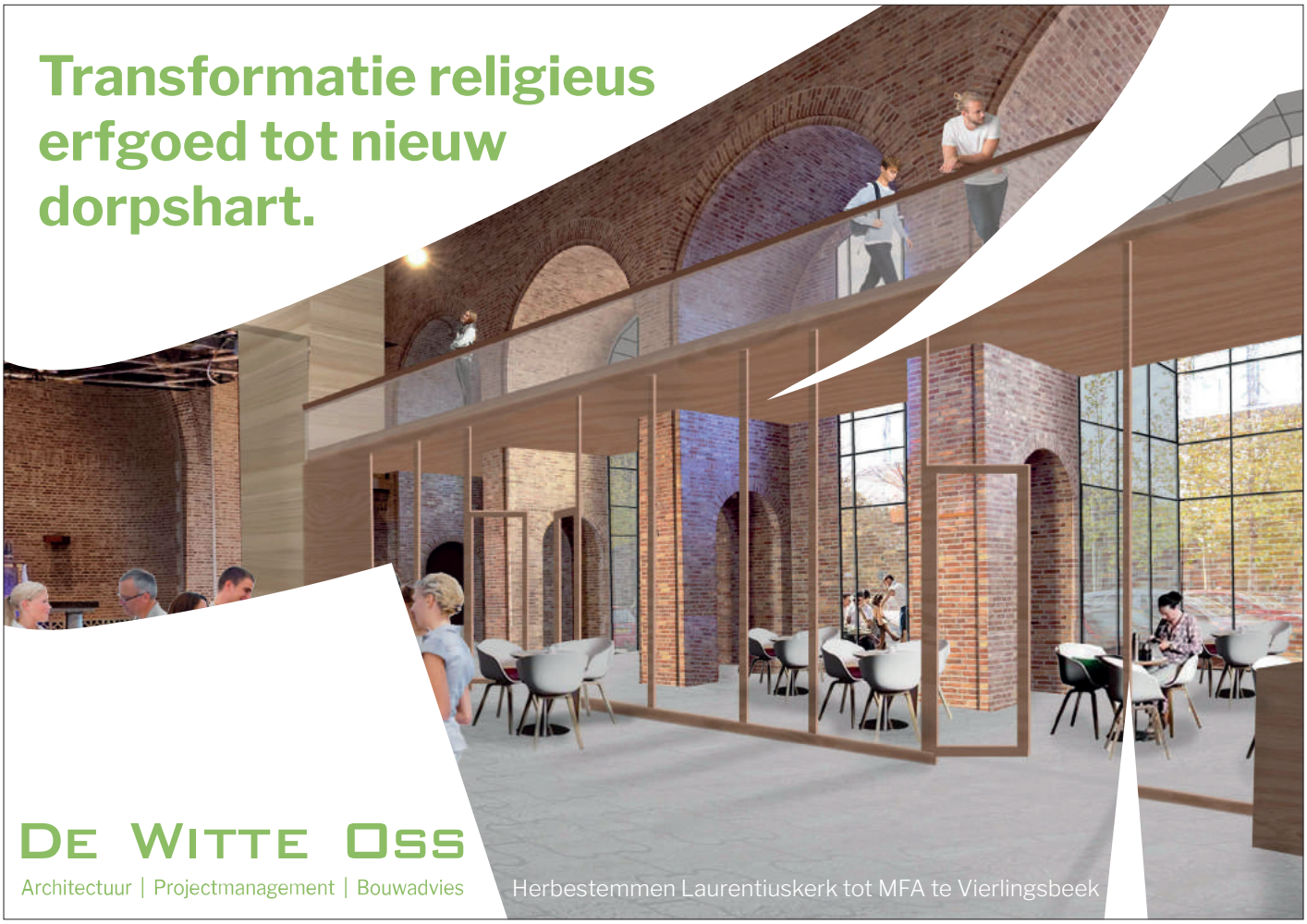
Kijk voor meer info

ENERGIE BESPAREND OPTIMALISEREN



Haart 5 5835 CS Beugen +31 (0)85 1052574 info@ommnia-systems.nl

Transformatie religieus erfgoed tot nieuw dorpshart.



DE WITTE OSS
Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Herbestemmen Laurentiuskerk tot MFA te Vierlingsbeek

1973 • 2023

Al vijftig jaar leveren we *goeie koffie*



vantienen

1973 • 2023

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

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

Megens Elektrotechniek

‘ZONDER MEEDENKENDE AANNEMERS GAAT HET NIET’

Met de verhuizing van de bibliotheek naar Schouwburg Cuijk is het Huis van Cuijk een feit. Waar de schouwburg voorheen veelal alleen ’s avonds was geopend, kan er met de komst van de bibliotheek nu de hele dag door binnengelopen worden. Naar het Huis van Cuijk ga je niet alleen voor een voorstelling of voor een boek, je kunt er ook werken of studeren, juist even chillen, of genieten van een kop koffie of een hapje. Megens Elektrotechniek was er opnieuw de huisinstallateur.

De afgelopen maanden is hard gewerkt aan de nieuwe culturele multifunctionele voorziening in het hart van Cuijk, waarvoor de gemeenteraad vorig jaar oktober groen licht gaf. Sindsdien werd achter de schermen gewerkt aan een ontwerp voor de inpassing van de bibliotheek. In juni werd de verbouwing officieel afgetrapt, de bibliotheek verhuisde half oktober.

Huisinstallateur

Gebouwelijk onder één dak, blijven schouwburg en bibliotheek aparte organisaties. Beide blijven werken vanuit hun eigen maatschappelijke opdracht. Wel is nadrukkelijk de verbinding gezocht, zo werkten bijvoorbeeld medewerkers van zowel de schouwburg als de bibliotheek samen aan onder meer de inrichting. Voor Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek, was de operatie min of meer een voortzetting van eerdere projecten. Schouwburgdirecteur Bart Vaessen: “Megens heeft hier in 2014/2015 ook de grootscheepse verbouwing gedaan. Denk aan alle techniek rond de E-installaties (nood)verlichting, wifi en brandmeld- en inbraakalarm. Alles wat het bedrijf in huis heeft, zit in dit gebouw. En dat was bovendien state-of-the-art uitgevoerd. Megens is onze huisinstallateur gebleven en doet ook het (contractueel) onderhoud. Gezien de goede ervaringen lag het volstrekt voor de hand dat Megens ook de nieuwe opdracht zou gaan doen.”

Scherp blijven

Een kanttekening moet de schouwburgdirecteur echter maken: “Het is dan natuurlijk wel zaak om scherp aan de prijs te blijven. We zagen een voortbouw op de standaard van 2014/2015 en dat lag boven het budget dat we deze keer hadden. De gunning is dan ook bepaald niet automatisch verlopen: een bouwkundig bureau heeft alles eerst doorgerekend. Megens heeft dat uitstekend opgepakt: er kwam een plan dat goed van kwaliteit was, dat voldeed aan wat de ontwerpers wilden,



Bart Vaessen (links) en Tom Wienhofen overzien het Huis van Cuijk.

dat binnen de prijs bleef en – last but not least – dat binnen de gestelde tijdslimiet uitgevoerd werd. De deadline stond namelijk vast."

"Goed om te vermelden: we hadden in de tussentijd, eind september, een calamiteit: brand in een cruciaal deel van de E-installatie. Het pand had er verder geen last van, maar het hart van de installatie zat daar bij elkaar in dat ene kamertje. Een dag later was Tom al met een paar mensen hier en hij heeft vervolgens onmiddellijk opgeschaald. De elektrische installatie was opeens niet veilig meer, dus er moesten eerst weer allerlei noodverbandjes gelegd worden. Dat dreigde de planning volledig overhoop te halen."

"Maar we hadden geen keus, de opening stond immers gepland, dus op zeker moment had Tom hier zo'n vijftien mensen aan het werk. Dat zegt iets over de betrouwbaarheid van je partner."

Mooie dingen doen

"We hebben inderdaad flink opgeschroefd, want ook de andere partijen moesten aan het werk kunnen blijven", aldus Tom Wienhofen. "Maar het is gelukt, al moet je niet vragen hóe... ik kwam op de opening in mijn pak hier binnen en onze monteur was buiten juist bezig de ladder op z'n bus te knopen. Dan weet je het wel."

"Nu is veel van ons werk natuurlijk onzichtbaar, maar niettemin hebben we in een heel kort tijdsbestek mooie dingen mogen doen. Denk aan de interieurverlichting en met name het aanlichten van de boeken; dat gebeurde in samenspraak met de interieurarchitect. We hebben er de juiste producten bij gezocht, passend in het budget. Dat materiaal sluit erg mooi aan op wat eerder in de schouwburg werd toegepast. En niet zichtbaar bijvoorbeeld was de aanpassing van de brandmeld-ontruimingsinstallatie, mede door het inpassen van de verdiepingsvloer. Dat moet uiteraard aan de wetgeving voldoen."

Geen 'meters maken'

Het tweetal kijkt terug op een prima samenwerking. Bart Vaessen: "Je zit in een bestaand gebouw, voor een deel zelfs een monument, en je bouwt er iets nieuws in. Dan ga je niet zomaar beginnen. Deze opdracht was geen productie of 'meters maken'. Enkel een tekening volgen is niet genoeg. Hier had je echt meedenkende aannemers nodig. En die hadden we. Zonder hen gaat het niet."

Cijfeurs

'ONDERNEMERS ÉCHT VOORUIT HELPEN, IS MIJN DRIVE'



Grip op ondernemen. Vandaag, morgen én overmorgen. Met slimme software en innovatieve oplossingen automatiseert Cijfeurs elke administratie tot wel 75 procent. Zo kost administratie beide partijen veel minder tijd. En houdt Cijfeurs ruimte over om samen met die ondernemer te sparren. "We maken klanten door onze slimme administratie succesvoller", zegt Pieter Kuenen, oprichter van Cijfeurs. Ondernemers écht vooruit helpen, ze succesvol maken, is zijn drive. Inmiddels al tien jaar.

In 2013 startte Pieter Kuenen, telg uit een ondernemersfamilie, zijn eigen boekhoudkantoor. "Ik werkte bij een accountantskantoor net buiten het Land van Cuijk, leerde er het vak, maar ontdekte ook al snel dat ik dingen anders wilde doen." Hij omarmde al direct de automatisering. De eerste pakweg negen jaar via franchiseorganisaties, die zijn gedachtegoed deelden, maar vorig jaar werd hij zelfstandig. Daarbij lanceerde het kantoor een nieuwe naam: Cijfeurs. En andere noviteit in 2013: het kantoor werkte als eerste in de regio met vaste maandabonnementen. Dat geeft duidelijkheid voor beide partijen.

Actueel inzicht

"We doen het heel, heel anders dan de gevestigde orde", bevestigt Pieter Kuenen, die uitgerekend bij zijn werkgever op het spoor van vernieuwing werd gezet. "Ik verzorgde er de btw-aangiften. Daar kwamen maandelijks de kratjes administratie binnen, maar het ontbrak de ondernemer aan overzicht en actueel inzicht. Ik was er van overtuigd dat het anders kon en ben daarom mijn kantoor gestart."

"Wat heeft een ondernemer aan een btw-aangifte? Dat is informatie achteraf. Hij wil weten of hij personeel moet aannemen, of het tijd is om te investeren en hoeveel belasting hij aan het eind van het jaar moet betalen. Tijd voor advies heb je als boekhoudkantoor niet zómaar. Die heb ik vrijgemaakt door tot driekwart van de administratie van onze klanten te automatiseren. Elk van onze ongeveer tweehonderd relaties is een 'digitale' klant. Er komen hier geen 'kratjes' binnen."

Slagvaardig

Dat maakt Cijfeurs slagvaardig als het aankomt op pro-actief adviseren. "We gebruiken diverse tools en software, waarmee je altijd weet hoe je ervoor staat. Dat maakt ons 'snel'. Zonder zelf te boeken heb je op elk moment een actueel overzicht van de financiële cijfers van je onderneming. Dat verhaal sprak al in mijn begintijd kennelijk veel ondernemers aan: ik ging drie maanden de boer op om mijn verhaal te vertellen en binnen een half jaar had ik veertig klanten. Al snel had ik een officemanager nodig."

Het altijd up-to-date zijn was zeker in de coronatijd een verademing. "Er waren beperkte contactmomenten, maar hier liep alles moeiteloos door, door de automatisering. Zo konden we ook de inschatting van het recht op coronasteun heel snel en duidelijk maken. Van onze klanten die steun kreeg, heeft bijna niemand hoeven



Pieter Kuenen, Elke Theunissen-Raijmakers en Frank Jespers (v.l.n.r.)



Vorige maand was het feest op kasteel Tongelaar. Relaties werden daarbij bedankt en Cijfeurs liet nog even zien klaar te zijn voor de toekomst.



terugbetalen. Het leverde zelfs veel nieuwe klanten op."
Een ander voorbeeld is financiering: "Wij hebben binnen twee dagen een aanvraag klaar. Je hoeft niet eerst alles op te vragen bij bijvoorbeeld de bank. Zo geven we ruimte om te ondernemen."

Digitaal én persoonlijk

"Samen kijken we naar de beste strategieën voor een onderneming. Wil je regelmatig sparren over hoe jouw bedrijf ervoor staat? Heb je de ambitie om te groeien of ben je toe aan een nieuw verdienmodel? Wil je van gedachten wisselen over het aannemen van personeel? Allemaal redenen om bij ons aan te kloppen. Of je nu alleen bent of vijftig man personeel hebt, dat maakt niet uit." Cijfeurs is aangesloten bij brancheorganisatie NOAB, de Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen.

En waar het kantoor weliswaar voor een belangrijk deel 'digitaal' mag zijn, is het er wel een met een persoonlijke band. Mkb-klanten mogen rekenen op een contactmoment, in de regel elke drie maanden. "Het werk doe ik hier niet alleen", benadrukt de kantooreigenaar. "Iedere dag staan Elke Theunissen-Raijmakers en Frank Jespers zowel voor mij als voor onze klanten klaar, ieder met eigen kwaliteiten. Missen we bepaalde expertise, dan schakelen we een van onze vaste partners in. Als het meest innovatieve en moderne kantoor in de regio, weten wij wat ondernemen is in de huidige economie. Wij bieden inzicht. Met veel plezier."

‘Toegevoegde waarde is iets wat niet op papier staat…’



In het Land van Cuijk zorgen zeven assurantiekantoren als *zelfstandig adviseur* voor een gezamenlijke en krachtige uitstraling van de RegioBank. Daarnaast adviseren deze kantoren in hypotheken en verzekeringen. In een tijd dat de bankwereld zich verder en verder terugtrekt in grote bankkantoren, blijft zakelijk betalen en sparen dichtbij. Dankzij de RegioBank, die daarmee een daadwerkelijke invulling geeft aan het behoud van leefbaarheid, ook in kleinere kernen. Bij elk van de afzonderlijke kantoren kan een ondernemer terecht voor een compleet financieel advies.

Deze keer hebben we het over ‘toegevoegde waarde.’ Daarvoor schuiven aan: Carin Coppis, mede-eigenaar bij Coppis & Cruijsen Assurantie Adviseurs in Overloon, en Gert-Jan Weijers van Van Lunen Adviesgroep Boxmeer en van Klomp Assurantiën in Mill. Eerstgenoemde is stellig: “Het is eigenlijk heel simpel: als je als kantoor relaties hebt die al 55 jaar klant bij jou zijn, dan is dát toch het beste bewijs dat je als RegioBank en assurantiekantoor toegevoegde waarde hebt?”

Banken én assurantiekantoren

“Het gaat niet alleen over de RegioBank, maar ook over onze assurantiekantoren, en hoe wij daarin als persoon een aanspreekpunt zijn. Elk van onze kantoren herkent het: hoe vaak dat wij niet gebeld worden door een klant over iets dat feitelijk niets met ons werk te maken heeft, maar dat klanten wél met ons associëren. Of zelfs aan ons toevertrouwen.”
Gert-Jan Weijers herkent het: “Dat staat niet beschreven, want de toegevoegde waarde ís juist iets wat niet op papier staat, noch op onze websites is terug te vinden, maar wat we wél doen. Onlangs bijvoorbeeld, belt een klant over pensioen. Hij had ingelogd bij zijn pensioenfonds, maar niet alles was duidelijk voor hem. Nu is pensioen geen product van ons, maar ik zeg: we bellen samen wel even. Vervolgens werd alles duidelijk, en was iedereen tevreden.” Hij wijst ook op mvo-projecten die de kantoren op zich nemen. “In Park Aldendriel in Mill is al een beweegtuin, nu komt er ook een speeltoestel. In Boxmeer hebben we een vlindertuin gefinancierd.



Huub Derksen
ZEQER ADVIES
Spoorstraat 75
5831CK Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
info@zeqeradvies.nl
www.zeqeradvies.nl



Robert Kersten
KERSTEN ASSURANTIËN
Lietingsestraat 1
5441AR Oeffelt
T 0485 - 36 17 38
info@kerstenassurantien.nl
www.kerstenassurantien.nl



Josée Jenneskens
JENNESKENS ASSURANTIËN & MAKELAARDIJ
Grotestraat 47
5431DH Cuijk
T 0485 - 31 36 93
info@jenneskensmakelaardij.nl
www.jenneskensmakelaardij.nl



Mark Coppis
COPPIS & CRUIJSEN ASSURANTIE ADVISEURS V.O.F.
Stevensbeekseweg 2
5825JC Overloon
T 0478 - 64 13 01
info@coppis-cruijsen.nl
www.coppis-cruijsen.nl



Dat alles gebeurde via crowdfunding en een loterij."

Ook Carin Coppis is vertrouwd met initiatieven van de 'buurtzame' bank: "In Overloon ondersteunen we iedere vereniging die een beroep op ons doet. Daarmee dragen we bij aan leefbaarheid in de kernen." Gert-Jan Weijers: "En in de alsmaar verder gaande digitalisering organiseren we bijvoorbeeld een cursus online veilig bankieren voor ouderen. Of we maken schooljeugd wijs met geld via 'Bank voor de Klas."

Vertrouwen uitstralen

Toegevoegde waarde zit óók in het vertrouwen dat de kantoren uitstralen. Carin Coppis: "We zijn (telefonisch) snel bereikbaar en maken ons vertrouwen waar op momenten dat het er toe doet. Zoals op momenten dat je een beroep moet doen op je verzekering. Dan zijn we er voor de klant. Samengevat: we doen óók wat we niet hoeven te doen. En wát we doen, doen we grondiger dan bijvoorbeeld de direct writers. Dat geldt ook richting onze zakelijke klanten. Onze toegevoegde waarde zit in de juiste inventarisatie van de risico's. Zodat jij als ondernemer kan bepalen wat je er vervolgens mee doet. We doen het samen."

"Toegevoegde waarde zit óók in vertrouwen"



Jasper Lenkens
KLOMP ADVIES
Stationsstraat 1c
5451AM Mill
T 0485 - 45 59 59
info@klomp-advies.nl
www.klomp-advies.nl



Gert-Jan Weijers
VAN LUNEN ADVIESGROEP
Veerstraat 15
5831JL Boxmeer
T 0485 - 57 34 39
info@vanlunenadvies.nl
www.vanlunenadvies.nl



Janneke Verhoeven
ASSURANTIEKANTOOR W. VERHEIJEN
Raamweg 4
5446BE Wanroij
T 0485 - 45 10 40
info@verheijen-wanroij.nl
www.verheijen-wanroij.nl

RegioBank is al 100 jaar de bank in de buurt. Bij ons krijgt u het beste van twee werelden: een zelfstandig adviseur in de buurt en alle gemakken van online bankieren.

RegioBank
www.regiobank.nl

indivinu

"Wat wij doen is mensenwerk"



Tom van Bakel

'PAYROLLING IS TOPSPORT. MET JOU ALS WINNAAR!'

Als ondernemer wil je geen gedoe, wel soepele samenwerkingen. En resultaat. Dat hebben ze bij uitzendbureaus IndiviNu en WerkNu goed begrepen. "Onze premium payrolling levert direct iets op. Of beter gezegd: we nemen de zorg over personeelszaken bij je weg", aldus Tom van Bakel, vestigingsmanager van IndiviNu Boxmeer. "Bijkomend voordeel: we zijn heel hèndig!"

Met hun persoonlijke en laagdrempelige aanpak maken de specialisten van WerkNu en IndiviNu het verschil in regio Uden, Eindhoven en Boxmeer. "Wij zijn niet de grootste, niet de goedkoopste, wél de partij aan wie je hebt meeste hebt," vindt Tom van Bakel. "Dat bewijzen de jarenlange relaties met onze klanten. En de leuke gesprekken die ik dagelijks voer."

Doen waar je goed in bent

Hans Ebben, eigenaar van TOP Sport & Groen is een van die tevreden klanten. Net als veel andere ondernemers steekt hij zijn tijd liever in andere dingen dan personeelszaken. "Het bewandelen van de juiste routes kost veel tijd en ik heb niet altijd de juiste HR-kennis paraat. Mijn strategie is dan ook: doen waar je goed in bent. Wij zijn specialisten in sportvelden en groenvoorzieningen. IndiviNu is dat op het gebied van payrolling. We bundelen onze krachten, met alleen maar winnaars als resultaat!"

Hoogstpersoonlijke begeleiding

Tom van Bakel vervolgt: "Betrokken zijn, dat vinden we belangrijk. Daarom ga ik regelmatig langs bij Hans en zijn medewerkers." Hans Ebben sluit aan: "Het contact is makkelijk. Na één telefoontje met Tom staat een medewerker bij IndiviNu op de loonlijst. Natuurlijk heb ik zelf inspraak in de arbeidsvoorwaarden en daarna wordt alles voor me geregeld. Van contract, salarisadministratie en premieafdracht tot persoonlijke begeleiding, ook bij ziekte." Tom van Bakel: "Logisch! Ons motto is niet voor niets: hoogstpersoonlijk!"



Hans Ebben



Verzekeren; dat regel je met je zakelijk adviseur. Een gerust gevoel, toch? Maar 'klaar' is een verzekering nooit. Want wat als je als ondernemer te maken hebt met wisselende voorraden of tussentijdse investeringen? Het belang van het periodiek onderhoud van de verzekeringen staat daarom buiten kijf. Slaat het noodlot toe, dan zou er achteraf geen discussie moeten zijn over de verzekerde bedragen. Mark Fransman, zakelijk adviseur bij Zeqer Advies, in gesprek met Martijn Jansen van Jansen & Jansen Herenmode.

Zeqer Advies

HET **BELANG** VAN **PERIODIEK ONDERHOUD**



Martijn Jansen (links) en Mark Fransman.

Donderdag 24 augustus 2023 staat bij Martijn Jansen voor altijd met een zwart randje in de agenda. Die avond woedde een uitslaande brand in een naburig pand aan de Steenstraat in Boxmeer. Martijn Jansen moest lijdzaam toezien of het vuur niet zou overslaan naar zijn winkel. Snel en kordaat wist hij met omstanders alle bestellingen die al klaar lagen uit de winkel te halen en veilig te stellen. Deze werden met rekken naar een pand tegenover gerold. Kort daarna mocht Martijn Jansen zijn pand niet meer in. Gelukkig werd later duidelijk dat de winkel behouden zou blijven, maar vanwege instortingsgevaar van de gevel van het uitgebrande pand bleef de winkel voorlopig verboden terrein.

Tijdig 'verzekeringsonderhoud' is cruciaal

Het (bijna) noodlottig voorval vestigt de aandacht op het belang van periodiek onderhoud van alle verzekeringen. "Als je op tijd actualiseert, er goed gecommuniceerd wordt tussen klant en adviseur, dan houd je als ondernemer de verzekeringen up-to-date. Zo voorkom je dat er bij schade discussies ontstaan", aldus Mark Fransman. "Eens per jaar zitten Martijn en ik bij elkaar. We checken onder meer de waarde van de voorraad. Zodra een polis niet actueel blijkt, bijvoorbeeld door hogere voorraden na het aantrekken van de markt, dan vis je dat er tijdens zo'n onderhoudsafspraak uit. En pas je de polis aan."
Het belang van deze werkwijze bleek eens te meer toen 24 augustus het noodlot toesloeg. De brand bij de buren veroorzaakte water- en rookschade bij Jansen & Jansen aan inventaris en voorraad, Martijn Jansen: "En dat gaat om aanzienlijke bedragen. Maar dankzij de jaarlijkse check waren alle polissen in orde, en klopten ook alle verzekerde bedragen."

Geruststellende gedachte

Los van de genoemde (voorraad) checks, zorgen Martijn en Mark ook dat elke drie jaar de inventaris getaxeerd wordt. "Van koffieautomaat tot stofzuiger en van laptop tot koelkast. Door het laten taxeren van de inventaris is er achteraf geen discussie met de verzekeraar over de waarde van de inventaris. Daarbij blijven we alert op het verstrijken van keuringsdata voor bijvoorbeeld de elektra, zonnepanelen en brandblussers. Het is buitengewoon prettig om in Zeqer Advies een betrouwbare partner te hebben die deze zaken van tijd tot tijd onder de aandacht brengt. Dat is een geruststellende gedachte en die kwam op die 24e augustus dan ook heel sterk naar boven", aldus Martijn.
"Mark stond die avond al na zo'n drie kwartier aan mijn zijde. Door ons regelmatige contact was alles verzekeringstechnisch in orde." Mark Fransman bevestigt het: "Natuurlijk gaat er van alles door je hoofd, onderweg naar de brand. Maar al snel wist ik dat het goed zat. We hadden immers een aantal maanden eerder de polissen geactualiseerd. Discussies met de verzekeraar bleven daardoor ook uit."
De schade werd daarbij voortvarend door de ingeschakelde (contra)experts opgepakt waardoor binnen enkele dagen de medewerkers van het reconditioneringsbedrijf in de winkel aan de slag konden. Mark: "Martijn had ook de randzaken goed op orde, wat er mede voor zorgde dat de schadeafhandeling soepel verliep: binnen een dag wist Martijn alle relevante gegevens aan te leveren, zoals voorraadlijsten en dankzij betrokken samenwerkingspartijen kon hij tevens rekenen op snelle hulp om de computers opnieuw op te starten, de ketel te resetten en airco's te reinigen."

'Blijf communiceren'

Niettemin waren de eerste weken na de brand voor Martijn 'echt zuur.' "We moesten dicht blijven, dus je zit enorm in over je klanten. Je wilt zo snel mogelijk weer open. Maar als je in je achterhoofd weet dat het met de afwikkeling van de schade wel goed zit, dan kun je al je energie steken in het focussen op de praktische zaken, zoals het weer openen van de winkel. Dat scheelde me in ieder geval heel veel hoofdbrekens. Op dit moment hebben Martijn en Mark nog regelmatig contact voor afrondende gesprekken. Mark: "Dit verhaal bevestigt: blijf met je verzekeringsadviseur communiceren, dan heb jij als ondernemer jouw zaakjes op orde. Daar kan de verzekeraar wat mee!"



Dutch Table Works

‘TABLES AND MORE, MAATWERK EN STANDAARD’

Dutch Table Works ontwerpt en maakt unieke tafels op maat, voor bedrijven, instellingen en particulieren. Het is een volwaardig merk en een zusterbedrijf van Klomp Keukens en Interieurbouw. Het werd in 2020 opgezet door student Interieurbouw Wessel Klomp. Dat gebeurde niet zonder reden. De decennialange ervaring in het ontwerpen en produceren van hoogwaardige keukens en interieurs zie je terug in de producten van Dutch Table Works. In de kwaliteit van de constructie en de hoogwaardige afwerking.

Standaard is zelden genoeg, weet ook Wessel Klomp, nu hij als derde generatie ambachtsman ervoor zorgt dat ervaring en kunde niet verloren gaan. Wat goed is komt snel, en dus maakt hij naast unieke tafels inmiddels ook een standaard assortiment stoelen, krukken, bijzettafels, bad-, televisie- en haardmeubels en luxe (woon) accessoires. Inderdaad: ‘tables and more.’

Beoogd opvolger en méér…

Wessel is zoon van Roland en Miranda Klomp, bekend van het gelijknamige Millse keuken- en interieurbouwbedrijf. Hij is volledig werkzaam bij Klomp Keukens en bovendien beoogd bedrijfsopvolger. Als student Ondernemend Interieurbouwer heeft hij niettemin ambities om ook zijn





Vader en zoon:
Roland (links) en Wessel Klomp.

eigen onderneming verder uit te bouwen. "Op de middelbare school liep ik stage bij een andere interieurbouwer. Dat beviel prima en daarna ben ik in de vakantie in het ouderlijk bedrijf gaan werken. Ook dat was erg positief en zo werd het steeds serieuzer."

De stap naar Dutch Table Works, Wessels eigen onderneming, was een logische. Klomp Keukens en Interieurbouw kreeg steeds meer vraag naar exclusief op maat gemaakte tafels. "Die vraag komt vooral vanuit klanten voor wie we keukens bouwen; ze willen dan graag ook meteen een maatwerktafel voor in die nieuwe keuken. Met onze vakmensen, bevlogen meubel- en interieurbouwers, en de uitstekend uitgeruste werkplaats als steun in de rug werd dit iets wat ik zoetjesaan op me ging nemen."

Persoonlijkheid

In deze opzet versterken beide bedrijven elkaar: waar zoon Wessel de kar trekt van de nieuwe onderneming, is het vader Roland die hem ondersteunt. Laatstgenoemde vervolgt: "Het bleef niet bij tafels: er kwamen ook stoelen bij, bijzettafels, nog weer later badkamermeubels en luxe woonaccessoires. Voor die producten bieden we inmiddels een standaardlijn aan, de tafels zijn puur maatwerk. Wat is er mooier dan een tafel die je eigen karakter weerspiegelt? Het maakt niet uit of je kiest voor een strak design, een ontwerp met moderne accenten of juist voor een klassieke stijl."

Wessel Klomp: "Bij het ontwerp gaan we uit van méér dan louter hoogwaardige materialen. De persoonlijkheid van de opdrachtgever of de huisstijl van een bedrijf of instelling mag terugkomen in de uiteindelijke tafel. Daarom vormt het idee van de opdrachtgever de basis en staan wij deze bij in het ontwerpproces. Denk aan de keuze van de houtsoort of andere materialen, of aan kleur en maatvoering. Zo'n hoogwaardige tafel is een pronkstuk dat past in het interieur en bij het doel dat men ermee voor ogen heeft."

De geur van hout…

De werkplaats is uitgerust met de meest moderne apparatuur. Maar computergestuurde machines of niet, het doet niets af aan het ambachtelijk handwerk dat men bij Klomp nog steeds beheerst: je ruikt hier nog dagelijks die heerlijke geur van zojuist bewerkt hout. En omdat geen enkel meubelstuk hetzelfde is, is ook elke benadering uniek.

Wessel Klomp: "Daarom nemen we uitgebreid de tijd om onze opdrachtgevers beter te leren kennen. Een bijzondere tafel ontwerpen, doe je samen, via een-op-een contact. Ook voor de rest zijn de lijntjes kort. Wie nog inspiratie wil opdoen, is welkom voor overleg in onze inspiratieshowroom. Daar praten we in alle rust over alle opties van je toekomstige droomtafel. Misschien staat die tafel er al bij! Of nog meer passende meubels. We zeggen immers niet voor niets: 'tables and more'."

JobMakelaar Arbeidsbemiddeling

IS **EEN CV** NOG WEL **VAN DEZE TIJD**?

Tja, daar zijn de meningen nogal over verdeeld. Een cv is belangrijk, heel belangrijk zelfs, maar het geeft niet of nauwelijks de doorslag of een kandidaat wel of niet geschikt blijkt te zijn. Een cv geeft je een goed inzicht over iemands werkverleden en welke opleidingen iemand heeft gevolgd. Maar waarom iemand bepaalde keuzes heeft gemaakt en welke persoonlijke omstandigheden hebben meegespeeld, halen we hier niet uit.

Martijn van der Sande, commercieel directeur van JobMakelaar: “Wij bemiddelen mensen, géén cv’s. Wij focussen veel meer op de inhoud van het verhaal van de persoon bij ons op de bank, dat cv is voor ons puur een leidraad. Bepaalde karaktereigenschappen en persoonlijkheden van een kandidaat moeten zo goed mogelijk aansluiten bij de mensen op de werkvloer, de leidinggevende en het liefst ook nog bij het DNA van de werkgever. Dát matchen we en is onze kracht!” Veel bureaus stellen enkel op basis van een (passend?) cv een kandidaat voor bij één of meerdere opdrachtgevers. “Wij geloven niet in deze werkwijze, het is onpersoonlijk en je weet totaal niet of mensen bij elkaar gaan passen. We hebben met mensen te maken en daar zijn we goed voor”, vult partner Nancy van Gemert aan, operationeel directeur van JobMakelaar.

“Met het grootste deel van onze opdrachtgevers hebben we een persoonlijke band opgebouwd, dat vinden we belangrijk. Om de juiste kandidaten te matchen, moeten we natuurlijk ook weten wat er omgaat in het hoofd van de opdrachtgever, toch? En als we er dan alles aan hebben gedaan om die perfecte kandidaat ook daadwerkelijk een fijne werkomgeving te geven, ja... dan worden wij daar enorm gelukkig van, daar doen we het voor!”



‘WIJ **BEMIDDELEN MENSEN**, GÉÉN **CV’S**!’

95% een vaste baan?

“Als initiatiefnemer van de stagemarkt, die sinds een jaar of vier in Mill wordt georganiseerd, kennen wij veel ook jongeren. Het grootste deel van alle kandidaten die wij bemiddelen houdt er een vaste baan aan over. Dat betekent dat zij na de uitzendperiode of na een contractperiode vanuit Werving & Selectie een vast contract aangeboden krijgen. Daar zijn wij dan ook erg trots op”, aldus Nancy van Gemert. “Voor veel opdrachtgevers verzorgen wij het hele traject: vanaf het eerste contact, de intakegesprekken en zelfs meestal ook de kennismakingsgesprekken bij de opdrachtgever en de rondleiding, tot aan het onboarden.”

Martijn van der Sande: “We zijn horizontaal (actief in diverse branches) én verticaal georiënteerd en gespecialiseerd (in verschillende functiegroepen, van bijvoorbeeld logistiek medewerker tot aan commercieel manager). Enkel in zorg en onderwijs bemiddelen we niet. Wie snel extra personeel nodig heeft op piekmomenten, kan daarvoor ook bij ons terecht.”



Het team van JobMakelaar.

Talent4Taxi

Een nieuwe loot is Talent4Taxi, dat taxichauffeurs van doelgroepenvervoer (zoals leerlingenvervoer en zorgvervoer) bemiddelt naar duurzaam werk. Talent4Taxi is opgericht in 2012 en heeft sindsdien meer dan 1000 werkzoekenden begeleid naar vaste banen in de taxibranche. Op dit moment zijn ongeveer 220 mensen in dienst. Talent4Taxi werkt met een team van veertien mensen vanuit het kantoor in Eindhoven, dat JobMakelaar vorig jaar opende. De dienstverlening beslaat heel Nederland. Nancy van Gemert: “Daarbij onderscheiden wij ons op drie vlakken van andere aanbieders in de taxibranche: we bieden alle contractvormen, werken met alle doelgroepen en bieden alle diensten. Daarmee zijn we een kenniscentrum voor taxi- en branchegerelateerde bedrijven. Wij ontzorgen in HR-dienstverlening en verzuim, organiseren en/of ondersteunen bij wervingsdagen en campagnes en adviseren in administratieve en financiële vraagstukken aan ondernemers uit de vervoersbranche. Deze uitbreiding van ons dienstenpakket maakt ons een nog completere dienstverlener voor nu en in de toekomst.”

Eigen Arbodienst

Daarnaast wordt gewerkt aan een Arbodienst. Nu al beschikt JobMakelaar over een eigen verzuimafdeling, De Verzuimcoach, maar men streeft naar een volwaardige onderneming. Nancy van Gemert: “Klanten kunnen dan bij ons een vertrouwenspersoon inhuren als externe partij voor elke vorm van begeleiding bij verzuimvragen. Wij zijn dan het aanspreekpunt voor de werkgever en zorgen voor een goede communicatie tussen de werknemer en de werkgever. We informeren de werkgever over de voortgang van het verzuim en adviseren over de te nemen stappen rond reïntegratie na ziekte of letsel. We werken ook samen met andere betrokken partijen, zoals de bedrijfsarts en het UWV, en daarnaast verzorgen we de administratie.”

Nóg meer ambities

Martijn van der Sande: “Inmiddels bestaan we ruim vijf jaar en hebben we bijna twintig jaar ervaring in de uitzendbranche. In 2022 hebben we onze vestiging in Eindhoven geopend, waar we dezelfde missie en visie nastreven als in Mill. De komende jaren openen we vestigingen in regio Den Bosch, Wijchen/Nijmegen en Venray. Iedere vestiging met hun eigen verzorgingsgebied van een straal van ongeveer twintig kilometer. Ambities genoeg, dus!”

Certificeringen

JobMakelaar is nog in een ander opzicht klaar voor de toekomst. De certificeringen (SNA en ABU) die verplicht zijn over twee jaar, heeft het Millse bureau al in huis.

Zoethout Pallets

KLAAR VOOR **DE TOEKOMST DANKZIJ** BEWUSTE **OVERCAPACITEIT**

Zoethout Pallets geeft de koop en verkoop van houten pallets een duurzame invulling. De traditionele pallethandel heeft plaatsgemaakt voor een benadering waarin begrippen als klanttevredenheid, efficiency en duurzaam ondernemen een hoofdrol spelen. Nu de nieuwbouw klaar is en de productie verder geautomatiseerd, is Zoethout Pallets, dankzij de bewust gecreëerde overcapaciteit, klaar voor de toekomst. Want de ontwikkelingen staan nooit stil.

Zoethout Pallets heeft fors geïnvesteerd in toekomstgerichte nieuwbouw, waarin alles draait om automatisering en een nog hogere kwaliteit van dienstverlening. Bovendien werd een nieuwe pallet-sorteerlijn geïnstalleerd. De Katwijkse onderneming is jong en dynamisch, maar vooral vooruitstrevend in de palletbranche. Jeffrey Welten en zoon Stijn worden gedreven door een kwart eeuw ervaring, gecombineerd met kennis van nu. "Kortweg gezegd verbeteren wij het palletbeheer van onze opdrachtgevers. Wij willen onze relaties zo efficiënt mogelijk kunnen bedienen, omdat we ervaren hebben dat daar grote behoefte aan is."

Nieuwe hal: aan alles gedacht

"De in- en verkoop van pallets was lange tijd een traditioneel circuit, maar zo werkt het niet meer. Klanten willen een nette factuur, sorteerrapporten met aantallen, een strakke planning, duidelijke communicatie. Los van het streven naar zoveel mogelijk hergebruik van pallets, spelen wij in op al deze behoeften. Vooral de grotere ondernemingen hebben de voordelen van samenwerking met ons ontdekt", aldus Stijn Welten. "We ontzorgen opdrachtgevers met een dienst die ze tot voor kort niet kenden."
De bedrijfsruimte aan de Korte Oijen in Katwijk groeide van 2000, via 4000 naar de 8750 vierkante meter van tegenwoordig. De afgelopen periode verrezen een nieuwe overkapping en kantoor. Met slechts één steunpilaar en extra zware spanten is de werkruimte aanzienlijk efficienter ingericht. "Spijkerpistolen, die al snel twintig kilo wegen, hangen voortaan aan een veer en ook dat maakt de arbeidsomstandigheden weer een stuk lichter. Op nieuwe, vlakke betonvloeren kan alles loodrecht vervoerd worden. Ook buiten, op gedeeltes waar veel gereden wordt, is beton gestort. Asfalt zou binnen afzienbare tijd tot spoorvorming leiden. Zo hebben we aan alles gedacht en een hal gebouwd, precies zoals we hem wilden."



Nieuwe palletsorteerlijn

Er werd geïnvesteerd in een nieuwe palletsorteerlijn die zo'n zeventig procent van het totale proces automatiseert. "Deze machine draagt het project dat ervoor zorgt dat we nog meer aantallen kunnen verwerken en produceren. Er is steeds minder handwerk vereist. De palletsorteerlijn is een machine die pallets automatisch ontstapelt en ervoor zorgt dat de pallets na een korte inspectie door één operator op de juiste kwaliteit worden gesorteerd."
De palletsorteermachine beschikt over zes sorteer mogelijkheden/stapelaars, waarmee Zoethout Pallets efficiënt de pallets kan uitsorteren of weer kan nesten. Daarnaast heeft de machine vier reparatie-units. De machine kan tussen 300 en 500 pallets per uur verwerken, op gewenste stapelhoogte. Stijn Welten: "Het datapakket van de machine geeft ons kantoor realtime inzicht in de aantallen, hierdoor kunnen ook rapporten voor



Stijn (links) en Jeffrey Welten.

klanten opgesteld worden. Dit alles is ook via onze app uit te lezen."

Inzetten op hergebruik

Zoethout Pallets zet sterk in op hergebruik. "Door pallets een nieuw leven te geven, bedienen wij de klant én leveren wij een positieve bijdrage aan het milieu. Bovendien worden kosten en misschien ook wel hoofdbrekens bespaard", aldus Jeffrey Welten. "Wij zorgen dat alle gangbare pallets voortdurend op voorraad staan. In totaal staan er meer dan 72.000. Voor een aantal klanten beheren wij hun palletvoorraad. Wij kunnen ze binnen 24 uur leveren via ons eigen transport. Overigens leveren we ook nieuwe pallets in alle standaardmaten en produceren we klantspecifieke producten." Denk aan het labelen van pallets of het personaliseren ervan, toepassingen die onder de gebruikers aan populariteit winnen.

Totaaloplossingen

De Katwijkse onderneming biedt zoveel mogelijk klanten een totaaloplossing voor het verbeteren en optimaliseren van hun palletbeheer. Daarmee richt Zoethout Pallets het palletmanagement voor klanten zo efficiënt mogelijk in. Naast voorraadbeheer is het beschikbaar stellen van een koppeltrailer aan dock een onderdeel van die totaaloplossing. Een volle trailer wordt binnen 24 uur gewisseld voor een lege. Hierdoor beperken beide partijen het transport met de helft en dat draagt weer bij aan het verminderen van de CO_2-uitstoot. Een andere dienst is het verzorgen van het onderhoud en beheer van een palletpool die bedrijven hebben tussen klanten en leveranciers. "Op gezette tijden controleren we de voorraad, repareren pallets en leveren weer terug. Pallets zijn overal nodig... wij leveren ze. Nieuw of gebruikt, maar altijd in topconditie."



Athos Care

PRAKTISCH INGESTELDE ARBODIENST OPENT VESTIGING IN LAND VAN CUIJK EN NIJMEGEN

De Wet verbetering poortwachter heeft de zorgplicht voor zieke en arbeidsongeschikte werknemers bij de werkgever neergelegd. Dat kost tijd, energie en dus ook geld. Veel werkgevers maken gebruik van een professionele Arbodienst, die correct adviseert, de wettelijke verplichtingen in de gaten houdt en totaal ontzorgt als dat nodig is. En het liefst met een praktische aanpak. Athos Care werkt professioneel en gaat aan de slag als dat nodig is of eerder als een werkgever dat wenst. Begeleiding op maat en met enkel afname van die diensten die men wenst. Athos Care werkt landelijk, heeft vestigingen in Maastricht en Roermond en is daarnaast van plan een vestiging in Land van Cuijk en Nijmegen te openen.

"Cruciaal is de Wet verbetering poortwachter", opent Jacob van Athos Care. "Het UWV is van oudsher verantwoordelijk voor de begeleiding en re-integratie van zieke of arbeidsongeschikte werknemers. Het UWV is er nog altijd, maar de zorgplicht is inmiddels neergelegd bij de werkgever, ongeacht de contractduur, voor de eerste 24 maanden. De werkgever moet dus zorgen dat de Wet verbetering poortwachter opgevolgd wordt. De werkgever doet dan in feite het werk dat het UWV ook doet, denk aan rapportages, huisbezoeken, re-integratie via diverse sporen." "Doe je dat niet goed, of niet via het kader van het UWV, dan dreigen boetes en bovendien kan de termijn van 24 maanden worden verlengd. Voor bedrijven is de uitvoering bijna altijd lastig, het is al helemaal geen core business en veel werkgevers weten dan ook niet precies wat hen te wachten staat. Daarnaast kunnen deze kwesties al snel tot juridische conflicten leiden."

Pro-actief

Jacob werkte oorspronkelijk in de uitzendbranche en raakte daarbij vertrouwd met Arbodiensten: "Feitelijk is dat het omgekeerde van het werk dat ik deed. Zo is Athos Care opgericht. We zijn een gecertificeerde Arbodienst, die kwaliteit en maatwerk levert, korte lijnen hanteert, toezicht houdt op de wettelijke verplichtingen en werkgevers totaal ontzorgt als dat gewenst is."
Daarbij werkt het bureau volledig op verrichtingenbasis. "Men mag rekenen op onze pro-activiteit. Dat is het belangrijkste. Als wij achteroverleunen, hebben wij geen inkomsten. Wij offreren pro-actief



de Poortwachter-verplichtingen. Omdat wij elke ziekmelding oppakken als maatwerk, zetten wij na akkoord de juiste professional in. We werken alleen met geregistreerde kerndeskundigen. Onze service gaat ver; casemanagement en consultancy zijn inbegrepen. Aanvullende dienstverlening van een casemanagementbureau is niet nodig. En komt het tot een juridisch conflict, dan kunnen wij ons beroepen op advocatenkantoren waarmee we samenwerken."

Gecertificeerde Arbodienst

Athos Care is een van de eerste Arbodiensten die gecertificeerd is conform de nieuwe, nog strengere NEN-EN-ISO 9001 norm. Daarmee voldoet de dienst aan alle kwaliteits- en aanvullende wettelijke eisen. Werkgevers kunnen rekenen op borging van de privacy van gegevens van medewerkers én bedrijfsgegevens. "Wie zich bij ons aansluit, voldoet aan zijn wettelijke verplichtingen. En heeft nergens omkijken meer naar. Uit de praktijk blijkt dat onze cliënten gemiddeld 70 procent kosten besparen als ze overstappen naar ons."
Naast de gebruikelijke Arbodienstdeskundigen beschikt Athos Care over onder meer een personeelsadviseur voor bijvoorbeeld het opstellen van een waarschuwingsbrief en het opschorten van de loondoorbetaling of over een mediator voor het oplossen van een conflict. Ook kan er een beroep worden gedaan op een verzekeringsadviseur voor het afsluiten van een ziekteverzuimverzekering. "Daarmee ontzorgen wij volledig."

Payrolling

"Zorgplicht kost gewoon veel tijd, energie en dus geld. Dus dan is het vaak beter om uit te besteden. Jaarlijks onderzoeken wij onze klanttevredenheid. 98 procent van onze klanten is (zeer) tevreden over onze dienstverlening. Dat komt ook door onze transparantie. Werkgevers kunnen inloggen om een bepaalde status te zien. Daarnaast geven wij rapportages af over wat we hebben gedaan, en wat de vervolgstappen zijn. We staan in nauw contact met de werkgever."
Een nieuw bedrijfsonderdeel binnen Athos Care is payrolling. Aan het opzetten van deze afdeling wordt momenteel de laatste hand gelegd. Zelf je personeel kiezen, maar afzien van alle andere werkgeversverplichtingen? Dan neemt Athos Care het juridisch werkgeverschap inclusief de salarisadministratie en risico's van jouw bedrijf over. Geen loonstroken, belastingaangiften of andere loonadministratieve zaken meer! Alle ruimte om te ondernemen!

Cultuurtempel De Weijer start met vernieuwd café en chef-kok

‘ELKAAR **VERSTERKEN** EN **VERBINDING** ZOEKEN; DÁT IS **ONZE KRACHT**’

Een nieuwe start, een frisse aanpak, maar vooral: een aanbod dat elkaar aanvult en versterkt. In cultuurtempel De Weijer in Boxmeer kun je zomaar een hele dag doorbrengen, een belangrijk gegeven achter de filosofie van het nieuwe De Weijer. Met flankerende horeca, de kwaliteiten van topkok Martijn ten Brinke en met huur-inkomsten hoeft de exploitatie van De Weijer niet langer in de rode cijfers geschreven te worden. Sterker, manager Frank Heere van Optisport ziet De Weijer-nieuwe stijl helemaal voor zich.



Algemeen manager Frank Heere en office manager Petra Mastwijk.

OptiSport is exploitant van zo'n 400 sportieve accommodaties in Nederland en België, waaronder sport- en evenementhallen en zwembaden. 't Hoogkoor in Boxmeer hoort daar bijvoorbeeld ook bij. OptiSport gaat nu voor tien jaar cultureel centrum De Weijer exploiteren. En heeft ook meteen ruim een half miljoen euro geïnvesteerd. Frank Heere is namens OptiSport manager van De Weijer, dat op 12 december officieel werd geopend. Topkok Martijn ten Brinke was al sinds begin deze maand actief in de bistro.

'Óók voor het zakenleven'

Binnenlopend in het kasteel omarmt je de huiselijke, art nouveau-inrichting van het café en de oranjerie. Het is een warm onderdeel van het ontmoetingscentrum. Want dat is wat De Weijer, naast theater, nadrukkelijk wil zijn. "Dit historische pand heeft een theater, grand-café, kapel, restaurant en diverse feest- en vergaderzalen. Hier kun je elkaar versterken, de verbinding zoeken, en dat is de kracht van De Weijer", aldus Frank Heere. "Het is het eerste theater dat OptiSport exploiteert, een pilot voor komend jaar." Frank Heere is, wat je noemt, een kunstzinnig zakenman. Hij is een conservatoriumgeschoolde muzikant en dirigent, bleef altijd muziek maken, maar verdiende de kost in de sales. En met succes. "Van commercie heb ik alles geleerd in de afgelopen 35 jaar, dat kan ik hier toepassen. Ik weet hoe bedrijven in elkaar zitten, heb niks anders gedaan heel mijn leven. Ik heb talloze ideeën hoe we ruimtes in kunnen zetten als vergaderzaal, voor bedrijfsfeesten, workshops, hoe we sprekers in het theater kunnen laten komen, buffetten organiseren, of hoe je hier à la carte kunt dineren. Het zal duidelijk zijn: óók voor het zakenleven willen we De Weijer commercieel aantrekkelijk maken."

Sterrenkok

"Natuurlijk is er die maatschappelijk culturele functie", beseft Frank Heere. "Mensen willen hier kunnen bridgen, repeteren met hun muziekgezelschap of koor, scholen willen er terecht kunnen voor bijvoorbeeld workshops. Het mooiste is dat het gebouw laagdrempelig is, écht toegankelijk. Dit alles sluit commercieel gebruik natuurlijk niet uit. In het theater bijvoorbeeld, kan van alles. Als we de tribunes inschuiven, kunnen er zelfs driehonderd man in. Dan kun je al een heus festival organiseren. Tributebands, big bands, jazz, blues, mooi toch? Of we houden een feestje in de kapel en wat te denken van ons mooie buitentheater? De manager blikt vooruit. "Ook zo'n voorbeeld: over een tijdje werken hier 700 ambtenaren op het gemeentehuis. Die kunnen hier lunchen, vergaderen, lezingen of workshops volgen. De uitdaging is dat we het commerciële en het maatschappelijke met elkaar verweven. Mogelijkheden genoeg: voor een bruiloft kunnen we de zaal omtoveren in bijvoorbeeld een dinersuite. De sfeer is hier kleinschalig en huiselijk. Theaterbezoek is in ons land weer booming. We hebben een trouw publiek: vier op de vijf theaterbezoekers blijft hier naderhand lekker aan de bar hangen. Die warmte hoeven we al niet meer te creëren. En waar vind je een driegangen menu voor € 39,50, door een sterrenkok gekookt?"

Passie volgen

Het zakenleven moet De Weijer nog ontdekken, bekent Frank Heere onmiddellijk. "Dus gaan wij er ons op focussen. Voor publiciteit hebben we de marketingmachine van OptiSport achter ons, dat werkt! Als je je passie volgt én samenwerkt, dan word je locatie succesvol. Geld verdienen, komt dan vanzelf. De komende acht, negen, tien jaar ga ik doen wat ik altijd al heb willen doen, mijn passie volgen. Voor het eerst in mijn leven kies ik echt voor theater, muziek, creativiteit." "Boxmeer mag blij zijn met dit fantastische gebouw met een geweldige geschiedenis. En wat denk je van het Weijerpark? Festivals, foodtrucks, zie je het voor je? Als alles hier over een jaar zakelijk gezien loopt, dan kan ik mijn creatieve brein écht in gang gaan zetten. Ik wil nog veel meer reuring in De Weijer. En dat doe ik niet alleen, er zijn zo'n tien mensen in dienst en we hebben zo'n zestig vrijwilligers. Die zijn onmisbaar, mensen die De Weijer nog zóveel beter kennen dan ik! Gelukkig heb ik een geweldige office manager Petra Mastwijk die al ruim tien jaar werkzaam is binnen De Weijer, mijn rechterhand, steun en toeverlaat. Ook zij kent hier alle ins en outs. Samen trekken wij de kar. Uiteindelijk moet het op de vloer verdiend worden en dan zal het licht van de huiskamer van Boxmeer, het pareltje van het Land van Cuijk, nog lang schijnen. Informeer naar de mogelijkheden of loop gewoon eens binnen!"







“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

Klomp Keukens en Interieurbouw
Lijsterstraat 33 | 5451 XJ Mill | 0485-452255
info@klompkeukens.nl | www.klompkeukens.nl