ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

OKT 2024



Jong Ondernemend Platform

JONG EN ONDERNEMER? JOP ZORGT VOOR INTERACTIE!

Databehendig MKB

DATA EN AI NOG SLIMMER GEBRUIKEN

Ondernemersprijs

GENOMINEERDEN STELLEN ZICH VOOR

38


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


AL 10 JAAR DE SPECIALIST VOOR O.A.
SMART HOME
10 jaar
Van Bon
elektro
VEELZIJDIG
OPLOSSINGEN
SERVICE
KWALITEIT
Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl


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



Voorwoord

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

Een derde kindje!

In 2025 is het tien jaar geleden dat ik intieme momenten beleefde… Tsjaaa… die zijn nu eenmaal nodig om iets moois op de wereld te zetten. Uit veel regionale contacten ontstond InZaken. Inmiddels een tiener!

Terugkijkend kunnen we alleen maar trots zijn op ONZE knul! Iedere relatie van InZaken heeft op zijn of haar manier wat DNA aangebracht. Dat maakt InZaken tot een sterke regionale verbinder. Iedereen bedankt voor het bijdragen aan deze opvoeding.

En dan nu de puberfase in… Hopelijk kan ik hierbij op jullie steun blijven rekenen. Over het algemeen zit 'een eigen wil' bij ondernemers in de genen… Ik voorspel mooie ontwikkelingen en ondeugende streken! Lekker eigenwijs, leren in de praktijk en soms keihard op je bek gaan. Thuis ben ik alvast aan het oefenen. InZaken heeft Tijn en Lotte als oudere broer en zus! Nog twee kanjers waar ik beretrots op ben!

Tips voor de opvoeding of zelf bijdragen? Neem gerust contact op.

Robert Hermens

In deze uitgave

OKTOBER 2024

10



JONG ONDERNEMEND PLATFORM
Je bent jong en je onderneemt. Jonge ondernemers willen antwoorden op prangende vragen, of ze nu starter zijn of opvolger. Het Jong Ondernemend Platform (JOP) is er voor deze durfals. Volgend jaar start JOP een betaald lidmaatschap.

26



DATABEHENDIG MKB
Ben je mkb'er in Noordoost-Brabant? Het project Databehendig MKB helpt je verder met jouw volgende stap in digitalisering, data, business intelligence en AI. Databehendig MKB helpt onder meer processen en bedrijfsvoering efficiënter te maken.

30



KUNSTSTOFTECHNIEK NL
Kunststoftechniek NL ontwikkelt duurzame kunststofoplossingen voor industrie en utiliteit. Met een uitgebreid machinepark en meer dan drie decennia ervaring in de kunststofindustrie streeft het team langetermijndoelen na.

50



VAN DER HORST
Na ruim dertig jaar toewijding stapte Antoon van der Horst per 15 juli uit de dagelijkse operatie als algemeen directeur van van der Horst aannemers, een bedrijf met 85 medewerkers en een 94-jarige geschiedenis. Hij blijft adviseur van de directie.

En verder...

5 | Column Eugène van Kempen **6 |** Kort Nieuws **8 |** Column Anton Loeffen
9 | Column Randy van Tienen **22 |** Column Jacqueline van Kuijk
25 | Column Green World **35 |** Inzichten

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

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

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

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

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

©2024 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

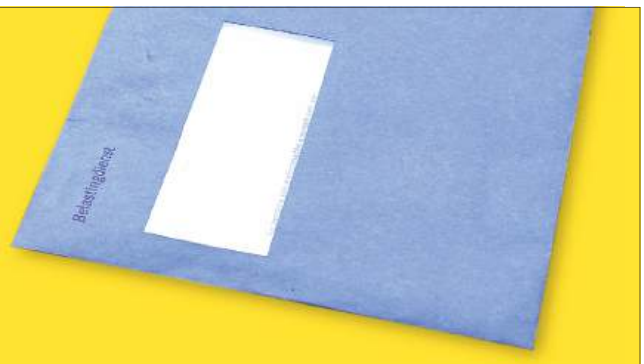
CONTAINERVERHUUR TRANSPORT AFVAL INZAMELING ZAND / GRIND

Voor bedrijf en particulier



Kokerbijl 14 | 5443PV Haps
T 0485 - 31 20 89
E info@v-elst.nl | **www.v-elst.nl**

V.ELST



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

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

WONING TE KOOP EN SCHADE!

De woningmarkt is er nog steeds onvoldoende van doordrongen wat het verzekeringsrechtelijke gevolg van het te koop zetten van een woning kan zijn.Het is zaak dat daar meer aandacht aan wordt besteed. Indien een verkoper zijn woning te koop aanbiedt dan verandert volgens de meeste polisvoorwaarden de verzekerde waarde van het pand. Dit geldt ook voor een bedrijfspand.

Vanaf het moment dat u uw makelaar de opdracht heeft gegeven om uw pand te koop te zetten, is uw woning of bedrijfspand slechts nog maar verzekerd voor schade op basis van verkoopwaarde. Deze waarde is aanzienlijk lager dan schadevergoeding op basis van de gebruikelijke herbouwwaarde.

Bij verkoopwaarde moet u denken aan het bedrag wat verkoop van het gebouw, dus zonder ondergrond, zou hebben opgeleverd. Bij herbouwwaarde gaat het om de kosten van herbouw van woning of bedrijfsgebouw.

Vooral met de huidige bouwprijzen dient u zich te realiseren dat u bijvoorbeeld bij schade door brand en storm en dergelijke dan bedrogen kunt uitkomen.

Zolang uw huis of bedrijfspand te koop staat, loopt u dus het risico dat u bij een aanzienlijke schade met de verzekeringsuitkering niet in staat wordt gesteld het pand te herstellen. Zorg er daarom altijd voor dat u uw verzekeringstussenpersoon tijdig van uw verkoopplannen op de hoogte brengt. Die kan dan proberen uw pand ook tijdens het verkooptraject tegen herbouw te verzekeren.





TIEN ACCUTIPS: ZO BEPERK OF VOORKOM JE HET RISICO OP EEN ACCUBRAND

Duurzame oplossingen, ze zijn goed voor de natuur, maar brengen soms ook extra risico's met zich mee. Bent u zich bewust van het aantal lithiumaccu's binnen uw bedrijf? Denk aan elektrische gereedschappen of vervoermiddelen. Bij een accubrand komen giftige dampen vrij en dit soort branden laat zich moeilijk blussen. Onder het motto: voorkomen is beter dan genezen delen wij tien accutips om een accubrand de beperken of te voorkomen (bron: Nationale Nederlanden).

Gebruik

1. Ga voorzichtig met een lithium accu om. Is de accu gevallen? Leg deze dan buiten neer.
2. Bewaar accu's op kamertemperatuur. Ze kunnen niet tegen te hoge en te lage temperaturen.
3. Let op met gereviseerde lithium accu's. Ga alleen met erkende revisiebedrijven in zee.
4. Plaats een ton of kliko met water in de buurt. Daarin leg je accu's als er iets gebeurt.
5. Installeer brandmelders en een brandblusapparaat in de ruimte waar je de accu's bewaart en oplaadt.

Opladen

6. Laad accu's altijd op als je aanwezig bent.
7. Zorg dat er geen brandbare spullen in de buurt liggen.
8. Gebruik geschikte brandwerende kasten voor het veilig opbergen en opladen van accu's.
9. Haal de stekker uit het stopcontact zodra de accu volledig is opgeladen.
10. Gebruik alleen een lader die bij de lithium accu hoort. Hiermee voorkom je oververhitting.



Neem voor persoonlijk advies contact op met de zakelijk adviseurs van Veldsink Land van Cuijk, via 0485-572129 of lvc@veldsink.nl.

PODCASTSERIE 'GROETEN UIT HET LAND VAN CUIJK'

In de 32 dorpen en één stad in het Land van Cuijk wonen veel interessante, bijzondere en ondernemende personen. In deze gemeente zijn bovendien heel wat mensen geboren die inmiddels niet meer in het Land van Cuijk wonen, maar elders wel landelijke bekendheid hebben opgebouwd.
In de podcastserie "Groeten uit het Land van Cuijk met…' worden bekende (oud-)inwoners geïnterviewd die een bijzondere relatie hebben met het Land van Cuijk. De podcastserie is een initiatief van Visit Land van Cuijk en wordt gemaakt door Corné Kremers en Thijs van den Heuvel uit Mill. Suggesties voor deelnemers zijn welkom. Dit kan telefonisch of via app op **06-10838612** of via e-mail naar **info@mosstime.nl**.
Je kunt de podcast beluisteren via alle bekende podcastkanalen en apps. De gesprekken zijn ook via **www.groetenuithetlvc.nl** te beluisteren. Via podcastapps en bij diverse podcastkanalen bestaat de mogelijkheid om te kiezen voor 'abonneren' of 'volgen'. In dat geval ontvang je steeds automatisch een bericht als er een nieuwe aflevering is gepubliceerd.

KERSTGESCHENK? ONTDEK DÉ BOXMEERSE GIFTCARD

Centrum Management Boxmeer lanceert in oktober dé Boxmeerse giftcard. "Kies een bedrag tussen vijf en honderdvijftig euro en verras je personeel of zakenrelaties met dit unieke, lokale (kerst)cadeau. De kaart is bij meer dan vijftig zaken in het Boxmeerse centrum te gebruiken", aldus centrummanager Coen de Kleijn. Bij een grote afname is de giftcard zelfs te personaliseren.
De Kleijn vertelt: "De ontvanger kan naar eigen wens kiezen hoe hij of zij het bedrag benut. Je kunt het uitgeven aan producten die je altijd nodig hebt. Of juist kiezen voor een cadeautje voor jezelf of je (klein)kinderen. Maar ook kledingwinkels en verschillende horecazaken doen mee. Voor ieder zit er wel wat bij." Later dit jaar wordt de giftcard ook uitgerold voor particuliere verkoop.
Deze kaart is het lokale antwoord op giftcards van grote webshops als Bol.com. "Met je keuze voor dit (kerst)geschenk draag je bij aan de lokale economie. Daar plukt iedereen de vruchten van. Denk bijvoorbeeld aan het verenigingsleven. De Boxmeerse centrumondernemers leveren vaak een sponsorbijdrage aan verschillende activiteiten. En het is natuurlijk duurzaam: pakketjes hoeven niet geleverd te worden. Je gaat met deze bon gewoon lekker zelf shoppen."

Interesse?
Neem contact op met centrummanager Coen de Kleijn op **06-14186201** of **secretaris@centrumboxmeer.nl**.



BEELDBANK LAND VAN CUIJK

Enkele maanden geleden is de nieuwe Beeldbank Land van Cuijk online gegaan. In de beeldbank vind je foto's van bijzondere plekken, bezienswaardigheden en evenementen in het Land van Cuijk.

De foto's kunnen, vaak onder voorwaarden (bronvermelding als voorbeeld), gratis worden gebruikt voor eigen promotiemiddelen, zoals flyers, website en sociale media. De beeldbank is nog in ontwikkeling. Ook het aantal foto's wordt gaandeweg fors uitgebreid. Wie zelf foto's heeft die men graag aan de beeldbank wil toevoegen of wie fotografen kent die foto's beschikbaar willen stellen voor de toeristische marketing van de regio, kan dit laten weten via **info@visitlandvancuijk.info**.



Foto's: Eefke Peeters

BLUEJAIS EN ORANGEMILLS LANCEREN EUBIOX® IN AFRIKA EN MIDDEN-OOSTEN

Bluejais en OrangeMills kondigen hun strategische alliantie aan met de lancering van Eubiox® in Afrika en het Midden-Oosten. Eubiox® is een productreeks die de balans in het darmmicrobioom van landbouwhuisdieren ondersteunt. Het partnerschap markeert een belangrijke mijlpaal, aangezien beide bedrijven innovatieve oplossingen willen introduceren om de gezondheid en veerkracht van vee in deze regio's te verbeteren.

"Ik ben erg trots dat we Eubiox® naar de markten in het Midden-Oosten en Afrika brengen. Met de expertise van OrangeMills in deze regio's zien we een geweldige kans om nieuwe gebieden te verkennen," zegt Buis Ebbinge, mede-eigenaar van Bluejais. "Door Eubiox® te introduceren, zijn we vastbesloten om een verscheidenheid aan oplossingen te bieden die de veerkracht van dieren ondersteunen, met als uiteindelijk doel de duurzaamheid in deze regio's te verbeteren." Jeroen Simons en Niels Smid, Managing Partners bij OrangeMills, spreken hun enthousiasme uit over de introductie van Eubiox® in deze regio's. "We kijken ernaar uit om onze klanten in Afrika en het Midden-Oosten de innovatieve Eubiox®-oplossingen aan te bieden. Met onze expertise in deze regio's begrijpen we de uitdagingen waar onze klanten voor staan."

Het Eubiox®-productenassortiment omvat oplossingen die speciaal zijn ontworpen voor verschillende dieren in verschillende stadia van hun levenscyclus. Ondersteund door uitgebreid onderzoek en tests van meer dan 80 ingrediënten, ondersteunt Eubiox® de fysiologische conditie van dieren, waarbij hun intrinsieke veerkracht wordt benut. Deze uitgebreide benadering ondersteunt dieren in uitdagende situaties.



LAND VAN CUIJK BEST GEWAARDEERDE REGIO VAN BRABANT

Het Land van Cuijk is met een gemiddeld rapportcijfer van 9,0 de best gewaardeerde toeristische regio van Noord-Brabant. De score is gebaseerd op de reviews die bezoekers van verblijfsaccommodaties, bezienswaardigheden en restaurants op onder meer TripAdvisor, Google en Booking.com hebben achtergelaten. In vorige kwartaalrapportages van VisitBrabant stond het Land van Cuijk nog op plek 2, nu dus voor het eerst op de hoogste positie. Opvallend is dat het aandeel reviews van Duitse gasten weer is toegenomen én ook aanzienlijk hoger ligt dan in de rest van Brabant. De reviewscore van Nederlandse en Duitse gasten ligt in het Land van Cuijk ook iets hoger dan het Brabantse gemiddelde.
Zijn er dan geen verbeterpunten? Toch wel. De toeristische bedrijven in het Land van Cuijk zouden actiever kunnen reageren op de reviews. Op dit moment wordt op 72% van de reviews waarop een reactie gewenst is, nog géén reactie gegeven.

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer in web3 tech

anton@pettonewventures.com
T +31 6 58 99 71 71

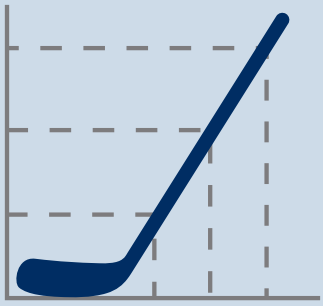
DE VERLEIDING VAN DE HOCKEYSTICK

"Maar hoe realistisch is de groei die je voorspelt?", vroeg ik aan de founder van een start-up. Op het scherm stond een indrukwekkende PowerPoint die een enorme groei voorspelde van zijn huidige omzet. Van een bescheiden 200.000 euro nu, naar een omzet van bijna twintig miljoen over vijf jaar. Onderbouwd met een prachtige Excel en een ditto grafiek.

Als ondernemer houd ik van ambities. Zelf heb ik ook mijn portie optimistische prognoses gemaakt. Gelukkig leerde ik van mijn fouten. Mijn optimistische projecties werden omgekeerd evenredig voorzichtiger met het aantal jaren ondernemerschap. Maar hoe nauwkeurig de prognose ook, in de praktijk liep het nooit, maar dan ook nooit precies volgens plan.

In de VS, het walhalla van de ambitieuze start-ups, blijkt slechts 1,18% van de bedrijven een omzet van meer dan tien miljoen dollar te halen (in 2023). Zelfs als je als bedrijf de mijlpaal van één miljoen omzet bereikt, is de kans dat je binnen vijf jaar naar tien miljoen groeit slechts 0,11%. Dat is één op de duizend.

Uit ervaring heb ik geleerd dat investeerders van hockeysticks houden. Niet die van de sport, maar van die scherpe groei die je in mooie grafiekjes ziet – de beroemde 'hockeystick curve'. Hoe verleidelijk dat plaatje ook is, misschien is dat juist de minst betrouwbare indicator voor een goede investering.





Wil jij jouw bedrijf beschermen tegen onvoorziene gebeurtenissen?

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

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

Maak een afspraak!

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

www.kerstenfinancieeladvies.nl

Kersten financieel advies

Koffieproat



NIEUWE TREND OP DE WERKVLOER

Waar je vroeger bij uitzondering een thuiswerkdag had, is het nu een trend: hybride werken. Deze nieuwe manier van werken vraagt om een andere kantooraanpak. De belofte van een heerlijke kop koffie die je opwacht als je eenmaal aankomt op kantoor, is het zeker waard om de ochtendspits te trotseren. Hoe richt je dit goed in?

Hybride werken geeft meer vrijheid en verantwoordelijkheid aan werknemers. Uit onderzoek blijkt dat werknemers hogere productiviteit, meer werkgeluk en een betere werk- en privébalans ervaren. En blije medewerkers zijn het halve werk!

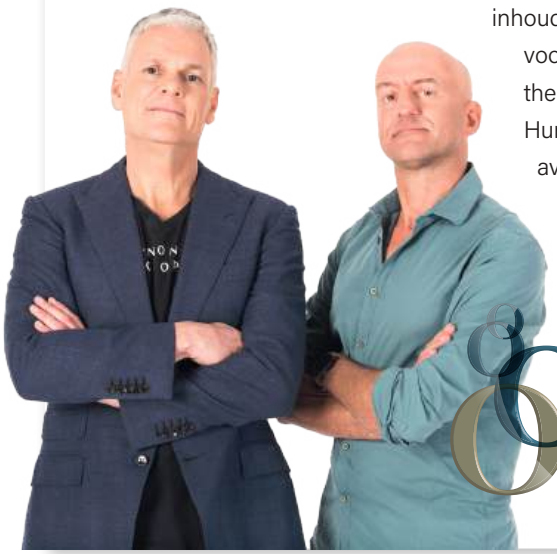
Werknemers komen nu vaker naar kantoor voor vergaderingen, brainstorms en de verbinding met collega's. Het is dus belangrijk een kantoor zo aantrekkelijk mogelijk in te richten. Denk hierbij aan het creëren van een uitnodigende plek die inspeelt op de behoeftes van je collega's. Zorg voor genoeg flexibele werkplekken en vergaderruimtes. En het belangrijkste: een gezellige koffiehoek waar collega's kunnen samenkomen!

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

'HELDEN VAN HIER'

'Helden van Hier' is het thema van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg 2024. Op woensdag 6 november betreden genomineerden Roel van Dijk, Tom Wienhofen en Bo Pennings het hoofdpodium van Schouwburg Cuijk. Tijdens het kennisfestival maak je kennis met de Jong Talents van dit jaar: Charlene Haga, Max van den Heuvel en Bart Langen. Wie wint dit jaar de Ondernemersprijs en Jong Talent Award 2024?

Rob Urgert en Joep van Deudekom knopen de avond aan elkaar. Twee televisiemakers die jarenlang deel uitmaakten van het satirische tv-programma 'De Kwis' en bekend zijn van de serie 'Het Instituut' op Netflix. Rob en Joep weten als geen ander inhoud te combineren met humor. Daarvoor brengen zij hun quiz mee met als thema 'Hoe word ik nóg succesvoller?' Hun interactieve stijl zorgt voor een avond plezier én inspiratie.
Zorg dat je erbij bent!



Koop je ticket online via:
www.deondernemersprijs.nl

ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG



UITGEROEPEN TOT 'ICOONLANDSCHAP'

Onlangs is Landgoed Tongelaar in Mill uitgeroepen tot 'icoonlandschap.' Tongelaar heeft na Noorbeek, de Hoge Berg op Texel, het Aaltense Goor, Staverden & Leuvenum en de Sint-Jansberg in Plasmolen als zesde landschap deze bijzondere eretitel, toegekend door Vereniging Nederlands Cultuurlandschap, in ontvangst mogen nemen. De vereniging wil met het aanwijzen van de gebieden laten zien dat er in Nederland nog 'bijzonder gave landschappen' bestaan, die meer waardering en bescherming verdienen om voor de toekomst bewaard te blijven. Landgoed Tongelaar is eigendom van stichting Brabants Landschap.

Jong Ondernemend Platform

JONG EN ONDERNEMER? JOP ZORGT VOOR INTERACTIE!

JOP
Land van Cuijk en Noord-Limburg



Je bent jong en je onderneemt. De wereld ligt aan je voeten, het is aan jou om het allemaal te gaan ontdekken. Eén ding is zeker: een ondernemer die op een eilandje wil zitten, zul je met een lampje moeten zoeken. Daar gebeurt immers niet zo veel... Wie onderneemt, wil reuring om zich heen, houdt van contacten, interactie. Jonge ondernemers willen bovendien antwoorden op prangende vragen, of ze nu starter zijn of opvolger. Het Jong Ondernemend Platform (JOP) is er voor deze durfals. En er is nieuws: volgend jaar start JOP een betaald lidmaatschap. Jonge ondernemers kunnen zich er nu al voor aanmelden.

v.l.n.r.:
- **Randy van Tienen van Nici Koffie**
- **Boyk Martens van Martens Logistics**
- **Roy Hopmans van Auto & Bandentechniek Heijn**
- **Joppe Bosmans van Jumbo Cuijk**
- **François Rutten van Rabobank**
- **Sharon Bulder van Hahebo**
- **Bo Pennings van Wux**

Jonge ondernemers ontdekken en verbinden: dát is de missie van het JOP. Het wil een plek bieden waar zij op een toegankelijke manier elkaar kunnen versterken. Nu zijn er op zichzelf genoeg redenen te bedenken waarom (jonge) ondernemers zich zouden willen verenigen. Allereerst vanwege hun eigen ontwikkeling en het opbouwen van een broodnodig netwerk. Ten tweede is het ook praktisch: je kunt samen dingen bereiken die je in je eentje niet kunt realiseren. Nog een reden: samen sta je sterker richting bijvoorbeeld overheden of andere instanties.

Elkaar versterken

De initiatiefnemers van JOP zagen dat jonge ondernemers een bepaalde aantrekkingskracht op elkaar hebben en zijn ervan overtuigd dat deze groep elkaar kan versterken. Met medeondernemers praat je namelijk veel makkelijker en beter over uitdagingen die aan het ondernemerschap zijn gerelateerd dan je dat met vrienden of familie doet. Met collega-ondernemers heb je nu eenmaal andere gesprekken dan met je vrienden. Om deze ontmoetingen en gesprekken mogelijk te maken, is JOP geboren.

Laagdrempelig met elkaar netwerken

JOP wil het voor jonge ondernemers aantrekkelijk maken om laagdrempelig met elkaar te netwerken. Door elk jaar een aantal borrels te organiseren zet de club zich in voor de ontdekking en verbinding tussen de nieuwe generatie ondernemers in de regio. Daarna wordt het elkaar leren kennen alleen maar makkelijker. Jonge ondernemers lopen veelal tegen dezelfde uitdagingen aan en kunnen elkaar verrijken met inzichten die aansluiten op vandaag de dag én morgen.

Toekomstig ondernemersklimaat

Inmiddels kent JOP een zevental kartrekkers: Randy van Tienen van Nici Koffie; Boyk Martens van Martens Logistics; Joppe Bosmans van Jumbo Cuijk; Roy Hopmans van Auto & Bandentechniek Heijn; Sharon Bulder van Hahebo; François Rutten van Rabobank; Bo Pennings van Wux. “Het doel is dat jongeren op een toegankelijke manier elkaar versterken”, legt voorzitter Randy van Tienen uit. “We hebben zo’n 350 jonge ondernemers op de lijst, maar in onze regio zijn het er zo al 500 en mogelijk meer. We hebben ze gewoon nog niet allemaal bereikt.”



"Andersom zijn veel van deze jongeren zich er niet van bewust wat er mogelijk is in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. JOP begon een jaar of vier geleden, aangemoedigd door de IK. Door ondernemende leeftijdsgenoten samen te brengen, willen we het jonge ondernemerschap in de regio stimuleren en werken aan een goed ondernemersklimaat voor de toekomst. Uiteindelijk is dat het doel: JOP zorgt voor een beter Land van Cuijk en Noord-Limburg, voor en door jonge ondernemers in deze regio."

Innovatiekracht

'Gevestigde' ondernemers en (oudere) leden van de Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg (IK) loofden eerder in dit magazine het initiatief. Zonder JOP kan de IK op de lange duur niet verder, is de overtuiging. Maar men vindt óók dat JOP op zijn beurt de oudere generatie nodig heeft: de IK heeft immers kennis en de organisatie heeft een infrastructuur van bijna zeven decennia.
Er is nog een reden aan te voeren waarom samenwerking relevant is: of een bedrijf 'groot' of 'klein' is, begint een relatief begrip te worden. Want de onmisbare innovatiekracht zit juist vaak bij de kleinere ondernemingen, en zeker bij de start-ups. Ook dáárom ziet de oudere generatie graag dat juist ook kleine ondernemers zich aansluiten, bij JOP en – op termijn wellicht – de IK.

In kaart brengen

Wat mogen we in de nabije toekomst van JOP verwachten? Randy van Tienen: "We willen snel in kaart brengen wat de regio aan ondernemers herbergt. WhatsApp is een hulpmiddel daarbij: de 'jongste' jongeren communiceren zowat uitsluitend via de app. En als we elkaar dan gevonden hebben, mogen ze van ons interactieve sessies verwachten, er zijn er al enkele geweest. Maar het mag ook gewoon een keer een borrel zijn. Als je elkaar maar ontmóet!"
Ben je veertig jaar of jonger en ondernemer of beoogd bedrijfsopvolger binnen het bedrijfsleven in Noord-Limburg of Land van Cuijk? Of woon je in de regio, maar is je bedrijf ergens anders gevestigd? In beide gevallen kun je je aanmelden voor de bijeenkomsten. En natuurlijk ook voor een lidmaatschap: het is laagdrempelig en kost € 95 per persoon.



Countus, daar reken je op!

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

1924 100 JAAR 2024
Countus
daar reken je op

OPEN COFFEE IN HET LAND VAN CUIJK EN NOORD-LIMBURG

Er is onder ondernemers in deze regio de behoefte aan een groot en actief zakelijk netwerk. Soms om elkaar beter te leren kennen, soms om samen te werken. Maar vooral om zichtbaar te zijn, van elkaar te leren en zaken te doen met andere ondernemers uit de regio.

Het Maasvallei Netwerk vormt een levendige ondernemerscommunity met focus op het MKB. Maandelijks worden er Open Coffees met bedrijfsbezoeken georganiseerd in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Met zo'n 60 tot 70 bezoekers iedere maand blijkt het succes groot. Ben je ook benieuwd? We nodigen je uit om kennis te komen maken.

Van Keijsteren | Beugen
Vrijdag 4 oktober - 09:00u tot 11:00u.
Nadien volgt een optionele rondleiding. Deelname gratis voor leden, introducés en gasten. Aanmelden via de website.

Primetime Eventtechniek | Cuijk
Vrijdag 1 november - 09:00u tot 11:00u.
Nadien volgt een optionele rondleiding. Deelname gratis voor leden, introducés en gasten. Aanmelden via de website.

De Kroon flowers | Milsbeek
Vrijdag 6 december - 09:00u tot 11:00u.
Nadien volgt een optionele rondleiding. Deelname gratis voor leden, introducés en gasten. Aanmelden via de website.

Agenda 2025:
10 januari, 7 februari, 7 maart, 4 april, 2 mei, 6 juni, 4 juli, 1 augustus, 5 september, 3 oktober, 7 november en 5 december.

Ook worden exclusief voor bedrijfseigenaren die lid zijn van het Maasvallei Netwerk MKB-diners georganiseerd. Ieder kwartaal is er gelegenheid om deel te nemen aan een diner met aansluitend een 'Talk&Toast': een nieuw concept waarbij het netwerken niet alleen verbreedt, maar ook persoonlijke relaties verdiept. Vooraf kun je kenbaar maken met welke ondernemer je aan tafel zou willen om nader kennis te maken.

Maasvallei Netwerk.

"Een goed netwerk is de meest efficiënte marketingstrategie voor elke ondernemer. Het Maasvallei Netwerk staat voor verbinden, kennisdelen, zichtbaarheid en plezier maken!"

Aanmelden voor de Open Coffee of meer informatie over het lidmaatschap: www.maasvallei-netwerk.nl

PREMIUM ONLINE

WEBSITE EN MARKETING MET MEETBAAR RESULTAAT



PREMIUMONLINE.NL

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

Mr. Rianne Hillenaar-Cöp

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



GREEN WORLD

De kunstplanten specialist

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

Adecco

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

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

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

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



Verkoop en verhuur van hedendaagse kunst
4000+ schilderijen en objecten



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



ART PARTNER
Kunst die bij je past

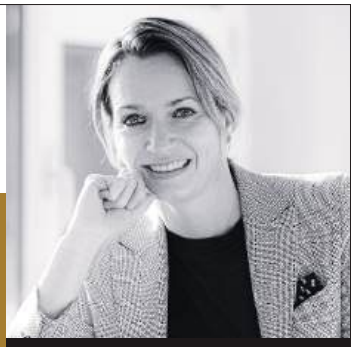
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



ARTZ / *financieel advies*

voor overzicht, zekerheid en rust

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



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



OMMNIA SYSTEMS

Dankzij het Ommnia-platform houd je het energieverbruik van je kantoor, je bedrijfspand of je winkel altijd optimaal en onder controle.

Ommnia Systems zet regeltechniek in om installaties met elkaar te verbinden, inzichten op te halen en te vertalen in objectieve data om zo tot energie besparende maatregelen te komen. Bij een gelijkblijvend of zelfs verhoogd gebruikscomfort.

- Controle over al jouw installaties
- Kostenbesparing tot wel dertig procent
- Allesomvattende oplossing voor optimale verduurzaming
- Je voldoet aan de wet- en regelgeving rond prestatieborging
- Monitoren en managen in één

Weten wat we voor jou kunnen betekenen?
Maak een afspraak voor een gratis quickscan.

Beugen, 085 - 1052574
ommnia-systems.nl

dé specialist in civiel-technisch personeel

werknu *hoogstpersoonlijk*

Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.werknu.eu

Slooten van den Bogaart

TOERISME IN HET LAND VAN CUIJK: **KANS** OF **KANSLOOS**?

Met een staat van dienst van een kleine twee decennia mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond fiscaal jurist Remco van Slooten en accountant Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Daarbij blikt het kantoor voortdurend vóóruit en blijft het meedenken met zijn klanten. Dit keer: regionaal toerisme.



Het toerisme in het Land van Cuijk floreert. Het aantal overnachtingsmogelijkheden steeg van ruim 40 in 2017 tot een kleine 800 in 2024. De Kraaijenbergse Plassen is een ware magneet. Is een bed & breakfast een miskende mogelijkheid om wat 'bij te verdienen' of ligt dit toch genuanceerder? In dit artikel geen aansporing garages, aanbouwen of schuren om te dopen tot (luxe) vakantieoorden. Beter een moment van bezinning nu, dan straks terugkomen op het ondoordachte besluit, is het motto. Wat zijn de fiscale en juridische aspecten van de tijdelijke verhuur van verblijfsruimte? Zeker is: het is niet alleen 'halleluja'.

Inkomstenbelasting

Voor incidenteel verhuur van (een deel van) de eigen woning via boekingsplatforms zoals Airbnb, booking.com en natuurhuisje.nl, geldt de regeling van tijdelijke verhuur. 70% van de huurinkomsten, na de eventuele vergoeding voor gas, elektra, water, schoonmaakkosten, wassen, advertentiekosten en provisies, is belast. Over het saldo (de 'winst') betaal je, zeg maar, zo´n 40% inkomstenbelasting. Het risico bestaat echter dat de Belastingdienst de volledige winst belast, omdat het niet langer 'bijverdienen' is. De aandacht vanuit de Belastingdienst voor Airbnb is groot.

Omzetbelasting

De verhuur in het kader van het hotel-, pension- kamp- en vakantiebestedingsbedrijf is belast met 9%. Dit geldt ook voor de verbouwde schuur of garage die je op Airbnb hebt staan. Met een jaaromzet beneden € 20.000 kun je gebruik maken van de zogenaamde kleine ondernemersregeling (KOR). Je hoeft dan geen omzetbelasting af te dragen. Je moet je wel eerst aanmelden als btw-ondernemer en vervolgens de KOR claimen.

Hypotheek, verzekering en toeristenbelasting

Heb je nog een schuld op de woning, dan kan de bank verbieden om de ruimte (tijdelijk) te verhuren. Kijk de voorwaarden na. Voor verzekering geldt hetzelfde. Houd verder rekening met gemeentelijke voorschriften, zoals vergunningen en brandvoorschriften. De gemeente pikt ook haar graantje mee. In het Land van Cuijk bedraagt de toeristenbelasting 4% over de overnachtingkosten wanneer omzetbelasting wordt afgedragen. Gebruik je de KOR, dan bedraagt deze belasting € 100 per overnachting.

Laat bovenstaande de revue passeren, voordat je bloed, zweet en tranen steekt in de verbouwing. Bovendien is de concurrentie met een kleine 800 adressen enorm. En dan wordt in Cuijk al anderhalf decennium gesteggeld over de aanleg van een heus Palm Jumeirah à la Dubai. Als die honderden vakantiewoningen het levenslicht zien, wordt de concurrentie zelfs moordend. Of het dan toch nog de moeite loont, bepaalt iedereen zelf.

ING in gesprek met Nici Koffie en Automaten

'ALS **ONDERNEMER** WIL JE **SNEL WETEN** WAT JE **MOGELIJKHEDEN** ZIJN'



Wie op zoek is naar de ultieme koffiebeleving op kantoor of bedrijf, heeft beslist van Nici Koffie en Automaten gehoord. De afgelopen jaren uitgegroeid tot een begrip in de regio (én daarbuiten), vindt de Millse onderneming dat het altijd beter én smaakvoller kan. In koffiemachines en de koffie zélf. Waar veel bedrijven hun koffie en automaat apart inkopen, vormt Nici juist een zorgvuldig samengesteld totaalpakket. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en Randy en Jeremy van Tienen, de beide directeuren van Nici Koffie en Automaten.

Als Adviseur Zakelijk helpt Martijn Leurs relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun onderneming. Met zijn netwerk maakt hij nieuwe verbindingen. Randy en Jeremy leerden hem een jaar of zeven geleden kennen. "We waren al met elkaar in contact bij mijn vorige bank", herinnert Martijn zich. Randy haakt in: "We hadden onvrede over de manier waarop banken werkten. Toen we met Martijn in contact kwamen, liep het ineens allemaal soepel. Bovendien: als het om cijfertjes gaat, dan zoek je een vertrouwenspersoon waarmee je een band kunt opbouwen."

"Martijn maakte echter net de overstap naar een nieuwe werkgever, en onze oude bank wilde alle gegevens – die al waren ingediend – toen weer opnieuw van ons hebben. Dat was een maand werk en dan komt je als ondernemer het stoom uit de oren. Ons pap was toen ook nog volop in het bedrijf en hij is altijd heel trouw aan relaties. Toch was dat het moment dat we besloten over te stappen naar een andere bank. We hebben dus gewoon de persoon gevolgd."

De volgende stap zetten

Jeremy: "Bij een financieringsvraag wil je niet steeds alles opnieuw hoeven in te dienen. Heb je snel geld nodig, en dat kan in onze business, dan wil je gewoon snel weten wat je mogelijkheden zijn. Er is de laatste jaren een hoop gebeurd. Zo hebben we onlangs ons wagenpark vervangen en we zijn een nieuw pand aan het bouwen, een steenworp verderop. De technische dienst gaat daar heen, showroom en kantoor blijven hier."

En dan is er nog de vestiging in Hattemerbroek (ten zuiden van Zwolle), die men in 2020 opende op bedrijvenpark H_2O. Met een kleine werkplaats, een bescheiden magazijn en een kleine showroom. Jeremy: "Met deze twee locaties kunnen we het bedrijf verder ontwikkelen en laten doorgroeien, zonder dat we daarbij het oog voor onze klanten en ons hoge serviceniveau verliezen. De aanrijdtijd voor Noord-Nederland wordt drastisch bekort en onze technische service wordt gespreid."

"Een van onze grootste partners zit met een branderij in Zwolle", vervolgt Randy. "En we zijn zo op de snelweg. Bovendien heeft men daar min of meer dezelfde ondernemersmentaliteit als hier. Maar het belangrijkste was dat we niets steeds weer 'nee' wilden verkopen, maar echt de volgende stap wilden zetten."

Ervaring en een frisse blik

Martijn: "Vader Nici van Tienen is natuurlijk de grondlegger. In 2003 streek hij in Mill neer. Hij had een visie, die door zijn zoons de laatste jaren sterk is gerealiseerd. Het bedrijf



Martijn Leurs (r.) op de koffie bij Randy en Jeremy van Tienen in de nieuwe bedrijfshal.

is zeker twee, drie keer zo groot geworden. Vanuit Nici's ervaring, gecombineerd met de frisse blik van de twee zoons. Randy is commercieel directeur, Jeremy financieel directeur. Samen leiden ze daarbij de operatieve gang van zaken." Daarnaast is Randy voorzitter van de Industriële Kring, afdeling Mill, en initiatiefnemer van het Jong Ondernemend Platform. Ook grondlegger Nici van Tienen is nog in de zaak actief. Het drietal kijkt hoe hij zijn activiteiten langzaam kan afschalen. "Dat valt niet mee, hij wil het goed doen voor de jongens. En voor de inmiddels twintig medewerkers."
Hoe ziet de samenwerking met ING er in de praktijk uit? "Ik weet dat de jongens bij een project vaak al in vroeg bij me aankloppen. Dat vind ik ook prettig. Verder zitten we om de zoveel tijd bij elkaar om te kijken of we nog op de planning zitten. Als ING vinden we: een ondernemer die lekker bezig is, moet je lekker z'n gang laten gaan. Dus wij houden vooral de vinger aan de pols."
Randy haalt aan: "En dat niet alleen. Toen ik een nieuw huis kocht, werd er lovenswaardig meegedacht met de hypotheekaanvraag. Tot avondwerk aan toe. Zakelijk en privé werden keurig samengezet, zo te zeggen."

Duurzaamheid

"Daarbij is het fijn dat, wanneer je je bank belt, je meteen iemand van vlees en bloed aan de lijn krijgt. We vragen advies en dat hoeft niet per se direct, maar je wilt wel weten dat er direct aan gewerkt wordt. Dat gaat heel soepel. En verder komen we elkaar bij evenementen vaak ook wel even tegen."
Binnen de eigen bedrijfsfilosofie blijft volgens Jeremy service onmiskenbaar de kracht. "Goede koffie kan iedereen verkopen, maar wij hebben onze eigen blends, dat is vrij bijzonder. En onze eigen verpakking, die steeds duurzamer wordt. De nieuwste stap zijn de statiegeldblikken van drie kilo, die we bij belevering meteen weer meenemen. De sociale werkplaats reinigt ze. Voor die social return zijn we bezig met PSO-certificering. En we hebben laatst de Fairtrade-sticker gekregen. Ook duurzaamheid hoort bij de toekomst."

Geen overbodige poespas, maar recht toe recht aan ICT-oplossingen die werken

Met expertise diep geworteld in de wereld van ICT, bieden wij een veelzijdig aanbod van diensten en creëren we geavanceerde oplossingen die feilloos aansluiten op jouw bedrijfsbehoeften, wensen en ambities.

- Slimme cloud-oplossingen
- efficiënte bedrijfsautomatisering
- VoIP-telefonie

Tijd investeren in technische chaos?

Tijd investeren in jouw core business, ambities en groei!



Wij zorgen ervoor dat jij snel en veilig kunt (samen)werken.

van der Hoff ICT

vanderhoffict.nl

0485–520324

LEASE-A-BIKE DEAL VOOR MEDEWERKERS!
PAK DE DEAL

JOUW VOORDEEL
- Een gloednieuwe fiets
- Fiscaal voordeel van tot wel 35%
- 24/7 pechhulp
- Uitzicht op overname van fiets

PAK DE FIETS
PAK DE DEAL
PAK JE FITHEID



FIETSEN HOUDT JE WERKNEMERS GEZOND

BEL NU EN SLUIT DE DEAL
0485-312 716

HansLemmens tweewielers.nl

Gildekamp 17, 5431 SP Cuijk
Het Zand 14, 5431 EE Cuijk
Tel: 0485 - 312 716
info@hanslemmenstweewielers.nl
hanslemmenstweewielers.nl
lease-a-bike.nl

ONVERWACHTS FEESTJE VOOR STUFA



De aftrap in InZaken kan gelijk gebeuren met een feestelijke gebeurtenis voor Stufa. Tijdens de vakbeurs Kunststoffen georganiseerd door het Mikrocentrum werd Stufa verrast en in het zonnetje gezet omdat het bedrijf 30 jaar bestaat.

Wie is Stufa en wat doet zij? In 1994 ben ik, Gerrie Oreel, begonnen met mijn bedrijf. In die tijd met de verkoop van industriële elektrische verwarmingselementen van het Duitse bedrijf Ihne & Tesch GmbH. Inmiddels werk ik al weer bijna 20 jaar samen met mijn collega Bert Peters en adviseren wij bij de aanschaf van elektrische verwarmingen voor industriële processen. Zonder warmte maakt een extruder geen kunststof regenpijp of raamkozijn. Zonder warmte komt er geen kunststof voorwerp uit een spuitgietmatrijs. Zonder heel veel warmtetoevoer komen er geen snoepjes uit een kookextruder. Bakkerijmachines hebben verwarmingselementen nodig. Machines die voedselverpakkingen maken, hebben verwarmingspatronen nodig zodat het folie geseald kan worden.
Naast de verwarmingselementen leveren we onder andere thermovoelers en druksensoren en de daarbij behorende uitlees- en besturingsapparatuur en powercontrollers en wegopnemers en nog veel meer van Gefran SpA.
Kortom, om heel het proces in de grip te houden zijn er veel technische middelen nodig. Die zorgen er samen voor dat we in onze leefomgeving producten hebben die ons leven vergemakkelijken. Iedereen heeft materialen in huis die uit een van de genoemde machines is gekomen. Het is ondenkbaar dat we zonder deze materialen onze leefomgeving inrichten.
Stufa wil een gesprekspartner zijn voor díe bedrijven in de maakindustrie die een warmtevraag hebben, of machinebouwers die vermogenscontrolers, solid state relais of regelaars gebruiken in hun machines. Het voert te ver om dit allemaal hier op te noemen.

Meer weten? Bel of mail ons: **Stufa** | Bert Peters of Gerrie Oreel | Beatrixlaan 7, 5443 AV HAPS | T 0485-350333 | info@stufa.nl

WOUT ICT ANYTIME

ICT voor ZZP en MKB

Reparatie
Verkoop
Cloud
Websites

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

WWW.WOUTICT.NL

Rabobank Land van Cuijk en Maasduinen

ADVISEUR **MKB**, MAAR OOK **AMBASSADEUR** VAN DE **COÖPERATIEVE GEDACHTE**



“Op het computerscherm is elke klant hetzelfde, maar op het moment dat je hem of haar bezoekt voor bijvoorbeeld een eerste afspraak, krijg je echt een goed beeld van de ondernemer. Je ziet hoe het eraan toegaat bij bedrijven, als je de mensen erachter ontmoet. Dat is vaak heel inspirerend. Want uiteindelijk ben je er om – waar dat ook maar mogelijk is – mensen te helpen met hun plannen, hun financiering, waarmee ze doelen kunnen verwezenlijken. Daarom voelen we ons niet alleen adviseur MKB, maar ook ambassadeur van de coöperatieve Rabobank.”

Nick Jansen en François Rutten zijn de adviseurs voor het midden- en kleinbedrijf bij Rabobank in de regio Land van Cuijk en Maasduinen. Ze aanvaardden hun functie gelijktijdig, in november 2020. Als MKB-adviseurs zijn zij onderdeel van een team dat zich sterk maakt voor allerlei coöperatieve initiatieven in de regio. En daarmee het maatschappelijk karakter van de streek mede bepaalt.



François Rutten (l.) en Nick Jansen.

Drijfveer

Ras-Gravenaar Nick Jansen (‘Mij zul je hier nooit meer weg krijgen’) is tien jaar in dienst bij Rabobank, altijd binnen het bedrijvensegment. “Ik wilde adviseur worden, vanwege de contacten met ondernemers. Ik wil binding hebben met het gebied waarin ik werk, wil daar energie in steken. Zo ervaar ik in mijn vrije tijd dan ook wat dat de gemeenschap oplevert”, zegt het bestuurslid en voorzitter van de sponsorcommisie van de fusievoetbalvereniging EGS ‘20.

“Ik voetbal al mijn hele leven, was Prins Carnaval in Grave. Ook veel van de jongens die ik al jaren ken, zitten inmiddels volop in het bedrijfsleven en daarmee in netwerken. Dit werk mogen doen, en dan binnen dit werkgebied, is mijn drijfveer.”

Datzelfde geldt voor François Rutten uit Katwijk. Zijn ouders hadden een autogarage en een benzinestation. “Door de jaren heen heb ik van alles daar gedaan: auto’s wassen, administratie, kassa, verzin het maar. Dus de familie dacht: ‘die gaat het bedrijf in.’ Maar het liep anders. Ik heb Ondernemingsrecht gestudeerd en toen kwam Rabobank in beeld. Een jaar of twaalf geleden begon ik daar een opleidingsprogramma. Mijn standplaats was Oss/Bernheze, maar het was toch een soort vanzelfsprekendheid dat ik ooit in mijn eigen regio aan de slag zou gaan. Zo heb ik hier mijn vrijwilligersactiviteiten en een binding met mijn geboortegrond.”

Ondernemers verder helpen

“Nu de dagdagelijkse bancaire dienstverlening bijna helemaal online plaatsvindt, ligt daar voor ons een groot deel van onze rol: wij komen als mensen van vlees en bloed bij ondernemers op de koffie en participeren in de netwerken. Ondernemers mogen ons altijd bellen en aanschieten. Zo blijven we bereikbaar en dichtbij, maar dan op een manier die past in de huidige tijdsgeest.”

François vervolgt: “Wij hebben beiden een portefeuille van diverse zakelijke MKB-relaties. We richten ons sterk op het voortraject van financieringsaanvragen. Dat geeft ons de ruimte om meer klanten te spreken en te ondersteunen bij hun investeringsplannen. Wij zijn de twee gezichten van Rabobank voor ondernemers in deze regio en werken als zodanig ook veelvuldig samen met advies- en accountantskantoren. Die contacten zijn goed, en dat is waardevol, juist voor de ondernemer! Door de nauwe samenwerking helpen wij onze gezamenlijke relaties bij hun investeringsplannen.”

Financiering

“Wij helpen ondernemers met het beantwoorden van ondernemersvragen, het regelen van de financiën en de groei van hun bedrijf. Waar nodig, leiden we hen door naar andere experts binnen de organisatie. Wat bij dit alles meespeelt, is dat een klant niet met zes verschillende personen wil praten. En dat maakt het werk ook extra leuk: je volgt ondernemers vaak voor langere tijd. Dat geldt niet alleen voor ondernemers, maar ook de al genoemde accountants en andere intermediairs vinden het fijn om voor deze regio een ‘gezicht’ te hebben bij Rabobank. En: iedereen met een financieringsvraagstuk mag bij ons aankloppen, al bankier je niet bij ons. Wij halen vervolgens alles uit de kast om te kunnen helpen; dat is wat ons beiden drijft om dit werk te doen.”

Nick Jansen
nick.jansen@rabobank.nl
06 12 17 16 09

François Rutten
francois.rutten@rabobank.nl
06 13 45 04 35

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

OP NAAR GOUD

De zomer van 2024 bracht ons een rijke oogst aan sportieve hoogtepunten. Atleten van over de hele wereld lieten ons zien wat mogelijk is als je je dromen met volledige toewijding najaagt. Ze trainden met passie, hielden hun blik gericht op het doel, en wisten zo de toppen van hun kunnen te bereiken. Dit jaar was een krachtig voorbeeld van wat er gebeurt wanneer je niet alleen fysieke grenzen, maar ook mentale barrières doorbreekt.

Nu de zomer achter ons ligt, staan we allemaal, ook onze jongeren, voor de uitdaging om diezelfde energie in ons eigen leven te laten stromen. Ieder van ons kan zich laten inspireren door de vastberadenheid van deze sporters. Het is een uitnodiging om na te denken over wat het betekent om jezelf te blijven verbeteren, om elke dag een beetje sterker te worden, zowel op persoonlijk als op professioneel vlak.

De lessen uit de sportwereld reiken verder dan de arena's waarin ze worden uitgevoerd. Ze herinneren ons eraan dat groei een proces is van dagelijkse inspanning, van vallen en opstaan, van het durven verleggen van onze eigen grenzen. Laten we die mentaliteit omarmen, niet omdat we moeten, maar omdat we voelen dat er iets in ons schuilt dat groter is dan wat we nu zijn.

Ik wens ons allen toe dat we na een mooie zomer met frisse energie en open vizier verder gaan, klaar om onze eigen versie van goud te bereiken, op welk terrein dat ook mag zijn.





Het team van Countus Mill.

100 JAAR

AL **100 JAAR** KUN JE **REKENEN OP COUNTUS**!

Met 25 vestigingen in het oosten van Nederland, ruim 700 collega's en een breed palet aan specialisaties, is Countus een gevestigde naam in de wereld van accountancydiensten met als doel: ondernemers ontzorgen en laten ondernemen. In mei 2024 bestond het bedrijf 100 jaar, een prachtige mijlpaal. De bescheidenheid, familiaire sfeer en klachtgerichtheid zijn én blijven kenmerkend voor Countus. We spreken met Paul van Lieshout over het bijzondere jaar 2024.

Lokale betrokkenheid

Dicht bij de klant staan nemen we letterlijk. Met 25 vestigingen met lokale, wendbare teams verspreid over Nederland op een gezamenlijke (en zeer efficiënte) bodemplaat, kiezen we heel bewust voor een decentrale aanpak. Paul: "Voor klanten is het niet alleen prettig dat we fysiek dichtbij zijn, maar ook dat we op de hoogte zijn van wat er lokaal speelt. Zo kunnen we optimaal inspelen op de markt, wensen én eventuele veranderingen. Wat onze vestiging kenmerkt is de betrokkenheid bij onze klanten en we merken dat dat andersom ook zo is. Bij sommige klanten kom ik al 29 jaar. De kinderen die toen werden geboren, adviseer ik nu bijvoorbeeld over bedrijfsovernames".

Eigen merken

"Daar waar de behoefte is, zijn wij", legt Paul uit. "Met onze kantoren, maar ook met de aanvullende merken van de Countus Groep. Hebben klanten behoefte aan bepaalde aanvullende kennis? Bijvoorbeeld op het vlak van financiering, subsidies, ICT ondersteuning of omgevingswet? Dan bieden we die dienstverlening aan vanuit specialistische merken. Zo kunnen we klanten optimaal van dienst zijn en groeien we samen".

Collega's als ambassadeurs

Niet alleen het aantal klanten is de afgelopen eeuw enorm gegroeid, ook telt de Countus Groep inmiddels meer dan 700 medewerkers. "We rekenen op onze ambassadeurs", zegt Paul. "We zorgen er dan ook voor dat collega's het goed hebben. Dat doen we door te investeren in persoonlijke ontwikkeling én constant te meten en verbeteren. Zo verwachten we ook in de komende jaren van arbeidskrapte het verschil te kunnen maken".

Een feestje waard

100 jaar Countus, dat mag grootst gevierd worden. Op de Countus vestigingen doen collega's dat met een feestavond voor klanten. Maar ook voor medewerkers onderling staat er genoeg leuks op het programma, denk aan een team tweedaagse en een groot feest in het najaar. Ook Paul kijkt ernaar uit én is enorm trots op wat Countus heeft bereikt in de afgelopen 100 jaar. "Dat was nooit mogelijk geweest zonder onze medewerkers" vindt hij. "Zij maken er iedere dag weer een succes van. Het zijn mensen met een écht Countus-hart die altijd voor elkaar klaar staan. Ik ben trots dat ik daar onderdeel van mag uitmaken".



“DESIGN WORDT TASTBAAR”

“Oog voor detail met hoogwaardige materialen”



KLOMP
keukens & interieurbouw

Lijsterstraat 33
5451 XJ Mill
0485-452255
info@klompkeukens.nl
www.klompkeukens.nl

Column



MARJON CREMERS
Eigenaar
Green World Kunstplanten

KUNSTPLANTEN: WEL DE SFEER, NIET HET ONDERHOUD

Ik heb goed nieuws! Veel mensen denken nog dat er maar twee opties zijn voor kantoorplanten. Namelijk echte planten die iemand moet onderhouden (wat dan meestal niet gebeurt) óf lelijke kunstplanten.

Maar het goede nieuws: er zijn tegenwoordig ook hele mooie en realistische kunstplanten. Voor veel zakelijke ruimtes de perfecte oplossing.

Veel mensen zijn nog niet bekend met de betere kunstplanten. Een veelgehoorde uitspraak in de showroom is dan ook: "Ik zie het meteen, dit is wel even andere kwaliteit dan ik op veel plekken gezien heb."

Sterk toegenomen kwaliteit

De laatste twee à drie jaar is de kwaliteit van kunstplanten enorm toegenomen. In het betere segment hebben de planten de meest realistische details, zoals: echte houten stammen, een natuurlijke mix aan groentinten en fijne details in het blad. Ze zijn hierdoor op het oog niet van echt te onderscheiden.

Planten brengen sfeer en uitstraling

Planten in het interieur zijn tijdloos en dat is niet voor niks. Planten brengen direct rust, sfeer en uitstraling in een ruimte. In veel zakelijke ruimtes is onvoldoende tijd voor goede verzorging. Het gevolg: blaadjes op de grond en bruine planten. Vervolgens worden ze dan maar weggehaald en staat er niks meer. Zonde, je weet nu dat er een goed alternatief is.

Voor advies op locatie of een bezoek aan de showroom in Venray, neem contact op met de specialisten van Green World Kunstplanten.

www.greenworld-kunstplanten.nl

berends
bloemsierkunst

"Verantwoordelijk voor een attent gebaar"

Hoogstraat 5, 5451 BH Mill
info@berendsbloemsierkunst.nl
0485 – 451790
www.berends.nl



BRIGIT RAAFS
INTERIM HR-ADVIES & COACHING



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

info@brigitraafs.nl
T 06 55878670

www.brigitraafs.nl

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

Een frisse kijk op uw Digitalisering

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

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

[info voor ondernemers]

LAND VAN CUIJK

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

Zet de volgende stap in digitalisering

Data en AI (nog) slimmer gebruiken? Databehendig MKB helpt je verder



De coaches van Databehendig MKB: Stefan van Dooren, Mark van Kleef en Jasper van Wordragen (v.l.n.r.)

Ben je mkb'er en ben je gevestigd in Noordoost-Brabant? Het project Databehendig MKB helpt je verder met jouw volgende stap in digitalisering, data, business intelligence en AI. Databehendig MKB helpt processen en bedrijfsvoering efficiënter te maken, je datacommunicatie met klanten te verbeteren en je beter te wapenen tegen cybercrime. En zelfs bij het ontwikkelen van een nieuw product, dienst of businessmodel op basis van data en AI. De eerste stappen zijn bovendien altijd gratis.

Jasper van Wordragen is projectleider Databehendig MKB, dat wordt uitgevoerd door regionale ontwikkelmaatschappij AgriFood Capital. Het initiatief richt zich nadrukkelijk op het volledige MKB, dus alle bedrijven tot 250 medewerkers, benadrukt de projectleider vooraf: "We willen stimuleren dat MKB-ondernemers meer gaan investeren in digitalisering en het gebruik van data. Dat helpt je verder in je concurrentiepositie en onder aan de streep bespaart het je bovendien kosten, terwijl het je opbrengsten verhoogt."

Word efficiënter

"MKB-bedrijven zijn zich onvoldoende bewust van wat ze kunnen bereiken met verdergaande digitalisering. We denken allemaal: dat is alleen voor de grote corporates. Bottom line is dat je je bedrijfsprocessen efficiënter maakt. Een voorbeeld: je gebruikt verschillende softwarepakketten die onderling niet goed communiceren. Dan ben je vaak meermaals dezelfde gegevens aan het invoeren, met bovendien foutgevoeligheid als gevolg. Of denk aan verbeteren van de communicatie met je klanten."
Een ander fenomeen, dat alleen maar aan belang zal winnen, is cybercrime: "Velen denken nooit getroffen te worden. Maar wat gebeurt er als je een dag lang zonder automatiseringssysteem zit? Of erger: als je je gegevens kwijt bent? Je kunt je daartegen wapenen. En tot slot zijn er de AI-toepassingen, die je als hulpmiddel kunt inzetten. Met veel van deze hulpmiddelen, zoals Chat GPT, kun je meteen zelf aan de slag, maar voor geavanceerdere AI-oplossingen moet je wel eerst je data infrastructuur op orde brengen."

Hoe ziet die hulp eruit?

"Ondernemers weten vaak niet waar te beginnen", beseft Jasper van Wordragen. Dat is waar Behendig MKB in beeld komt. Voor Noordoost-Brabant zijn drie coaches actief, die een ondernemer rechtstreeks kan benaderen. "Wij zijn geen commerciële club. Onze kracht is dat we tijd hebben om individueel met de MKB'er aan tafel te gaan zitten, in elke fase van zijn ontwikkeling en met oog voor de stappen die het bedrijf wil gaan zetten. Wij vertalen de uitdagingen van de klant in haalbare oplossingen en gaan dan samen op zoek naar de expert die de beste aanpak heeft voor jouw digitaliseringsbehoefte."
Dat kan in de vorm van individuele adviesgesprekken, een workshop of training voor je medewerkers of bijvoorbeeld een scan van je digitale omgeving. De MKB-coach blijft hierbij van begin tot eind jouw sparringpartner en helpt je daar waar nodig om de juiste stappen te zetten.
De inzet van de MKB-coaches is altijd gratis. Voor de inzet van experts zijn er twee financiële regelingen. Afhankelijk van de sector waarin je bedrijf werkzaam is, is er de regeling van Klikopmorgen of die van de Provincie Noord-Brabant. Voor beide regelingen geldt dat de expertinzet van de eerste dag veelal volledig vergoed wordt. Bij meerdaags support is de financiële ondersteuning vanuit de provincie maximaal € 500 per dag tot een maximum van acht dagen. Databehendig MKB helpt de MKB'er ook bij die aanvraag.

Data speelt ook een belangrijke rol in het toekomstbestendig maken van de focussectoren in het Land van Cuijk. Duurzame oplossingen, zoals slimme Agrifood-ketens door middel van het gebruik van ICT en data, zijn essentieel om ambities waar te maken op het gebied van welzijn, klimaatneutraliteit, voedselkwaliteit en veiligheid. Als gemeente faciliteren we graag onze bedrijven om zich te versterken op het gebied van data, kennis en veiligheid. Databehendig MKB is zo'n initiatief dat helpt om dit doel te bereiken.

Veel expertise in een groot netwerk

Databehendig MKB wordt mede mogelijk door Regio Deal Noordoost Brabant en uitgevoerd door AgriFood Capital. Zij werkt daarbij samen met collega's van BOM, Brainport Development, REWIN en Midpoint en vele lokale en regionale kennispartners.
Binnen afzienbare tijd zal Databehendig MKB, samen met de gemeente Land van Cuijk en de Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg, een bijeenkomst organiseren rond dit thema.

Wil je een afspraak maken voor kennismaking met een van de MKB-coaches? Stuur een e-mail naar: **j.vanwordragen@agrifoodcapital.nl**

'Onze kracht is dat we tijd hebben om individueel met de MKB'er aan tafel te gaan zitten'

PIONIER IN 1 STER BETER LEVEN VLEESKUIKENS

Willy en Ardi van Erp waren een van de eerste vleeskuikenhouders die 1 Ster Beter Leven vleeskuikens gingen houden. "Als ondernemers zijn wij heel tevreden met dit concept. Het was echt uitzoeken en ervaren hoe we deze kuikens het beste kunnen houden."

Er heeft een transitie in pluimveevlees plaatsgevonden wat leidde tot de kip die nu in de Nederlandse supermarkten te koop is. Sinds 2023 draagt die kip het 1 Ster Beter Leven keurmerk van de Dierenbescherming. Scharrelvleeskuikens zijn ontstaan vanuit oogpunt van dierenwelzijn en een segment tussen bio- en gangbare kip. "Onder druk van de ngo's zoals Wakker Dier is het zover gekomen. De volledige overstap van de supermarkten had ik niet verwacht, wel dat de consument zou kunnen kiezen voor stervlees of gangbaar", zegt Willy van Erp waarbij hij direct de opmerking maakt dat de houding van de burger anders is dan de consument in de supermarkt die vaak kiest voor een lagere prijs.

"Ik betwijfel of het overgrote deel van de consumenten op de hoogte is van 1 Ster Beter Leven vlees. Ster vleeskuikens groeien langzamer, leven met minder kuikens op de vierkante meter, moeten minimaal 56 dagen oud worden en daardoor is het vlees duurder", legt Willy van Erp uit. Samen met Ardi runt hij het bedrijf aan de Sambeeksedijk in Sint Anthonis.

Traag groeiende kuikens

"In 2005 ben ik betrokken bij een brainstorm groep die dit tussensegment wilde opzetten. Samen met de Dierenbescherming, ZLTO, Coppens Diervoeding, slachterij Astenhof, Wageningen Universiteit en retail zijn we de mogelijkheden gaan bekijken." Het concept stond Ardi en Willy wel aan. "Het grootste verschil is de overdekte uitloop", legt Willy uit. Bij de pioniersgroep was in het begin heel veel overleg over praktische zaken. Hoe laat je de kuikens buiten, hoe regel je de ventilatie etc. Als ondernemer ben je minder vrij in keuzes van leveranciers en afnemers. Het houden van sterkuikens vraagt een andere manier van werken. "Bij gangbare vleeskuikens wil je zoveel mogelijk groei in zo kort mogelijke tijd. Daar zijn de rassen ook op gefokt. Bij ster kuikens worden traaggroeiende rassen gebruikt." Als reguliere vleeskuikenhouder heb je meer ondernemerskeuzes in voerleverancier, broederij en slachterij. Het vlees van gangbare kippen wordt gebruikt in de verwerkende industrie, bijvoorbeeld voor schnitzels, kipnuggets etcetera.



Ardi en Willy voor de deur naar de zichtstal op de eerste verdieping



Werkplezier

Ardi: "Door de omschakeling en het opzetten van een nieuw concept begon ik de kuikens steeds leuker te vinden." Ze startte



als bestuurslid bij Kip.Kiplekker om kip te promoten. Willy vult aan: “Het werken in de stal met deze kuikens bevalt ons ontzettend goed. De kuikens zijn veel beweeglijker. Het groeiproces verloopt langzamer. Ze zijn minder snel ziek.” Hij maakt de vergelijking met topsporters.

Kip en boer gelukkig met 1 Ster Beter Leven

“Gangbare vleeskuikens zijn de topsporters; alles moet in orde zijn en kleine verstoringen geven minder goede prestaties. Het groeiproces van scharrelvleeskuikens verloopt gemakkelijker.” Afgelopen 18 jaar hebben ze maar vier keer antibiotica in hoeven te zetten. “Dat is ontzettend weinig. Dierenwelzijn staat voorop: als dieren ziek zijn, moeten we zorgen dat ze beter worden. Dat is bij mensen ook zo”, legt Willy uit. Het antibioticagebruik is in de hele veehouderijsector de laatste decennia fors gedaald.

Zichtstal

Ardi: “We vinden contact met burgers heel belangrijk. In de stal van 2013 hebben we een zichtstal gebouwd. Die is al door duizenden bezoekers bezocht. Van politici, studenten, boeren tot fietsclubs en scholen. Ook heel veel uit het buitenland; wij zijn het enige land dat ster kuikens produceert. In het buitenland worden ECC kuikens, een concept tussen gangbaar en stervlees, nu mondjesmaat opgezet”, licht Willy toe. Toen Land van Cuijk Boert Bewust startte in 2019 deden ze direct mee.

Minder dieren

Tot voor enkele jaren terug was de verdeling in Nederland een derde 1 ster Beter Leven vleeskuikens, twee derde gangbare vleeskuikens. Door de omschakeling is dat nu 50-50. “Dat betekent dat er veel minder vleeskuikens zijn. Minder dieren per vierkante meter en langer leven. De markt is vraaggestuurd, dat is vrij bijzonder in de agrarische sector.” De sterkuikens zijn niet interessant voor het buitenland vanwege de hogere kosten. “Wij zijn voor keuzevrijheid. Produceer die vleeskuikens wat bij jou als ondernemer en jouw bedrijf past. Het vlees is nu duurder voor de consument. Die heeft de keuze om bij een poelier of op de markt reguliere kip te kopen maar of zij dat weten is de vraag. Wij hebben absoluut geen spijt van de keuze die we toen gemaakt hebben. We zouden het zo weer doen”, zegt Willy. Nu hebben ze de keuze gemaakt om hun bedrijf te koop te zetten. “Ik ben 64, Ardi 62. Onze twee zonen hebben geen interesse. We vinden het werk nog steeds leuk maar moeten naar de toekomst kijken. Ons bedrijf is klaar voor de toekomst met 50.000 sterkuikens. Als familie van Erp boeren we hier al ruim 100 jaar. Aan dat tijdperk komt nu een einde”, besluit Willy.



KUNSTSTOFTECHNIEK NL
DUURZAAM MAATWERK

POWERED BY **SCAN-AIR**

Kunststoftechniek NL

‘NAAST DE AGRARISCHE MARKT, NU OOK INDUSTRIE EN UTILITEIT’

Kunststoftechniek NL ontwikkelt duurzame kunststofoplossingen voor industrie en utiliteit. Met een uitgebreid machinepark en meer dan drie decennia ervaring in de kunststofindustrie streeft het team langetermijn-doelen na, waarin duurzaamheid een belangrijk speerpunt is. De focus ligt op het aangaan van langdurige relaties met opdrachtgevers, waarbij men graag (pro-actief) meedenkt met wensen van de klant. Op die manier borgt men kwaliteit en betrouwbaarheid.

Kunststoftechniek NL is een zusterbedrijf van het welbekende Scan-Air: een toonaangevende producent van ventilatie-, daglicht- en uitloopsystemen voor de agrarische sector. Het bedrijf, opgericht in 1992 in Mill, levert wereldwijd producten. In 2017 werd Scan-Air overgenomen. Algemeen directeur en mede-eigenaar is Puck Hendriks. In 2022 streek hij met Scan-Air neer aan de Kokerbijl op Bedrijvenpark Laarakker.

Ook productie voor derden

“We hebben op de nieuwe locatie ook geïnvesteerd in een eigen spuitgietmachinepark”, vertelt hij. “Met de bedoeling dat we, naast voor Scan-Air, ook productie voor derden realiseren. Daarvoor richten we ons dus naast de ons bekende agrarische markt, ook op industrie en utiliteit. Voorheen werd de spuitgietproductie, met eigen matrijzen, elders gedaan. Nu doen we dat in eigen huis. Daarnaast fabriceren we al decennialang kunststof producten, die we zelf assembleren. Ook die kennis zetten we vanaf nu in voor industrie en utiliteit. Voor de Nederlandse markt, wie weet wat de toekomst brengt.”



De diensten van Kunststoftechniek NL omvatten onder andere spuitgieten, CNC-frezen, kunststof lassen en zagen, 3D-printen en de assemblage van (half) fabrikaten. Spuitgieten is een vormgevingstechniek die het realiseren van complexe producten mogelijk maakt. Het is een van de meest gebruikte vormgevingstechnieken voor kunststof onderdelen. Door de kosten van het maken van een matrijs is spuitgieten echter alleen geschikt voor grote productieaantallen. Mogelijke afnemers zijn er genoeg, weet Puck Hendriks. “Denk aan interieur- of systeemwandbouwers die aluminium of rvs verbinders gebruiken, terwijl deze in kunststof voordeliger zijn. Een typisch voorbeeld van producten die doorgaans worden gedraaid of gefreesd, maar waarvan de productie (bij grotere aantallen) in spuitgieten goedkoper is.”

Voor industriële processen

“We kunnen opdrachtgevers compleet ontzorgen doordat we naast spuitgieten dus ook de verwerking van kunststof materialen volledig beheersen. We denken mee van ontwerp tot eindproduct. Dat is een groot verschil ten opzichte van de meeste



Algemeen directeur Puck Hendriks in het spuitgietmachinepark.

aanbieders van spuitgietonderdelen. Wij kunnen voor bedrijven en instellingen ook alle andere kunststofoplossingen aanbieden. Denk aan de productie van bijvoorbeeld kunststof opslagkasten, lekbakken of plantenbakken. Zowel maatwerk als series zijn mogelijk. Een pluspunt is dat onze producten vanuit hun toepassing bestand zijn tegen stof, vocht en bijvoorbeeld ammoniak. Dat maakt ze automatisch inzetbaar in veruit de meeste industriële processen."
Kunststoftechniek NL bewerkt deze materialen via onder meer zagen, lassen en CNC-frezen. Dat gebeurt met het machinepark van Scan-Air. De CNC-gestuurde freesmachine realiseert 3D-onderdelen tot wel 3700 x 1600 mm. Deze worden vervolgens gelast of gemonteerd tot eindproduct. Dit kunnen zowel platen voor ventilatiekokers zijn, maar ook alle uitslagen voor bochten, T-stukken en overige hulpstukken met afwijkende vorm worden hierop gemaakt. "We printen ook producten in 3D", vervolgt de directeur. "Het is een goed alternatief voor het produceren van kleinere aantallen. Er is dan geen (dure) matrijs nodig. 3D-printen is bijvoorbeeld bijzonder geschikt om prototypes te creëren."
"Tot slot verzorgen we ook de assemblage van (half)fabrikaten. Daarvoor werken we samen met IBN en Roggy-Dichterbij. Soms worden onderdelen bij hen op locatie geassembleerd, maar er zijn ook dagelijks meerdere van hun medewerkers in onze eigen fabriek aan het werk."

Duurzaamheid leidend

Ook in de fabricage van kunststof producten is duurzaamheid leidend. Puck Hendriks: "Spuitgieten doen we zoveel mogelijk met regranulaat, dat is hergebruikt kunststof. Soms heb je volledig 'virgin' materiaal nodig, bijvoorbeeld voor onderdelen met hogere maat- en of kwaliteitseisen. Maar bij onderdelen die bijvoorbeeld in een profiel zitten, is dat geen vereiste. Spuitgieten is overigens per definitie een proces waarbij in feite al het 'afval' eindeloos hergebruikt kan worden."
Ook in andere opzichten denkt Kunststoftechniek NL duurzaam. De warmte die de spuitgietmachines afgeven, gaat door een warmtewisselaar en wordt in de winter gebruikt om het pand te verwarmen. Verder wordt er optimaal gebruik gemaakt van zonnepanelen. Zo beperken de 45 medewerkers het verbruik van grondstoffen en energiebronnen tot een minimum.

Hofmans SINDS 1964
AT WORK

De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

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



Hofmans at Work en Bubbles! Hygiëneservice

'MISSCHIEN WEL HET BELANGRIJKST: KUNNEN VERTROUWEN OP GOEDE HYGIËNE'

Je hoort het wel eens: "Wc-papier blijft wc-papier... wie het ook levert." Daar denken de klanten van Bubbles! dus heel anders over. Bubbles! Hygiëneservice onderscheidt zich van de concurrentie door een alom geroemd hoog serviceniveau, een zeer compleet assortiment artikelen en oplossingsgericht denkende medewerkers. Bubbles! ziet elke vraag van een opdrachtgever als een regelrechte uitdaging. Altijd en overal.

Patrick Hendrix is directeur van het in Weurt gevestigde Bubbles!. "Hygiëne en alle producten eromheen, vereisen het hoogste serviceniveau", zegt hij vol overtuiging. En dat straalt zijn bedrijf kennelijk uit, want Bubbles! (met uitroepteken) doet ook veel zaken in het Land van Cuijk. Men levert al jaren aan horeca, instellingen, retail, gezondheidszorg, (sport)verenigingen, recreatieparken, scholen, kantoren, industrie, evenementen én N.E.C.

Goed omgaan met kennis

"Mijn relatie met Hofmans at Home gaat vele jaren terug", vervolgt Patrick Hendrix. "Ik ken Twan Hofmans van N.E.C. Nijmegen,



Patrick de Beer (l.) verkoop binnendienst en directeur Patrick Hendrix.

waar Hofmans at Home alle vloeren heeft verzorgd, en daar was ik direct van gecharmeerd. Zo leerde ik meteen ook de producten en de manier waarop hij te werk gaat, beter kennen. Voor alles wat over de vloer ligt en alles wat met raamdecoratie te maken heeft, is Hofmans at Home sinds die tijd onze partner."

"Er is een gezonde relatie tussen het team van Twan en ons. Er wordt meegedacht met wat je wilt. Men werkt uitsluitend met mooie materialen, waarbij diverse keuzemogelijkheden worden geboden. Ik voel me altijd goed geholpen en dat is waar het in het zakendoen uiteindelijk om draait. Het voelt goed, want ik heb er zelf immers geen verstand van. Je kunt bij Hofmans at Home terugvallen op iemand die dat wél heeft, en daar ook nog eens heel goed mee omgaat."

Gepassioneerd...

Bubbles! is dé leverancier wanneer het op schoonmaak en hygiëne aankomt. In het assortiment vind je de merken Tork, Ecolab, Dr. Weigert, SC Johnson, Rubbermaid, Quartz, Ecodos, Unger, Numatic, ICE en Sprintus. Ook levert de Weurtse onderneming een ruim scala aan reinigingsproducten onder eigen label. Patrick Hendrix: "Ons assortiment is te uitgebreid om te vermelden. En laten we eerlijk wezen: hoe boeiend is het om naar foto's van toiletpapier, zeepdispensers en handdrogers te kijken? Veel interessanter is het om, geheel vrijblijvend, een gesprek te hebben. Dan ervaart men hoe gepassioneerd wij zijn over misschien wel het meest belangrijke binnen een organisatie. Namelijk dat klanten, bezoekers en medewerkers kunnen vertrouwen op een goede hygiëne."

de Lange
Arbo en Advies

Levert maatwerk in arbodienstverlening

Flexibiliteit staat bij ons voorop. Daarom kunt u bij ons zelf de regie houden over het ziekteverzuim met de juiste ondersteuning.

Spreekuren in overleg en alleen uitgevoerd door de bedrijfsarts.

Bedrijven die zich bij ons aansluiten kunnen direct contact hebben met de bedrijfsarts, Wat de communicatie sterk vereenvoudigt en de dienstverlening ten goede komt.

Bij ons kunt u terecht voor:

- **Ziekteverzuimbegeleiding**
- **Health check**
- **Preventieve Spreekuren**
- **Advies over preventie**
- **Keuringen vrachtwagenrijbewijs/taxipas**
- **Coaching leidinggevende**
- **Verzuimtrainingen**
- **Advisering bij het opstellen van uw verzuimbeleid**

Lactariaweg 32 / 5844 AJ Stevensbeek / 0485 - 33 11 21 / 06 - 53 130 911
info@delangearboadvies.nl **www.delangearboadvies.nl**

Creatief, flexibel en proactief in jouw bedrijfscommunicatie

Gemiddeld klanttevreden-heidscijfer 8,7

Maatwerkoplossingen voor maximale impact en resultaat

Ontdek hoe Inpladi jouw zakelijke visie transformeert in effectieve communicatie met impact. Wij combineren strategisch inzicht met creativiteit om unieke, praktische oplossingen te bieden die jouw merk laten groeien. Kies je voor Inpladi, dan kies je voor innovatie, betrouwbaarheid en kwaliteit. Inpladi, jouw communicatiepartner in zowel het publieke domein als het bedrijfsleven. Meer weten? Maak vrijblijvend een afspraak en ontdek wat wij voor jou kunnen betekenen!

ISO 27001 en 9001 gecertificeerd

Inpladi
bureau voor idee en creatie

Inpladi bv is gevestigd op Korte Molenstraat 28 in Cuijk. Bel ons 0485-351040 **www.inpladi.nl**



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

EEN OVERLIJDEN MET EXTRA (ONVERWACHTE) GEVOLGEN

Bij een overlijden komt er van alles op de erfgenamen af. Wanneer de overledene tevens aandeelhouder of bestuurder van een onderneming was, komen er nog extra zaken naar voren.

Onlangs oordeelde de rechter over de volgende casus: Vader en moeder hadden ieder 20% van de aandelen in een Familie-B.V. De resterende 60% van de aandelen waren ondergebracht in een stichting administratiekantoor waarvan de kinderen de certificaten hadden. Zowel vader als moeder konden zelfstandig de Familie-B.V. en de stichting administratiekantoor vertegenwoordigen.
De Familie-B.V. hield 50% van de aandelen in een andere vennootschap (Q B.V.).
De andere 50% van de aandelen in Q B.V. werden gehouden door een derde (meneer Q). Vader overlijdt. Meneer Q verlangt plotseling dat de Familie-B.V. de aandelen in Q B.V. overdraagt aan hem als andere aandeelhouder. Hij beroept zich hierbij op een bepaling in de statuten van Q B.V. dat als de zeggenschap over een aandeelhouder overgaat naar een ander, de aandelen moeten worden aangeboden. Moeder bestrijdt dit en betoogt dat zij ook zelfstandig bevoegd is om te handelen namens de Familie-B.V. en dat de zaken op de oude voet voortgezet moeten worden. Helaas voor moeder oordeelt de rechter anders. Vader was degene met de doorslaggevende stem in de Familie-B.V. en de stichting. De rechter vindt dat door zijn overlijden er inderdaad een zeggenschapswijziging is opgetreden zodat de aandelen aangeboden moeten worden.

Wilt u hier meer over weten? Bel ons voor het maken van een afspraak of kijk voor ons spreekuur op onze website.

VERZILVERING VAN DE ARBEIDSMARKT!

De levensverwachting van de gemiddelde Nederlander neemt steeds verder toe. Uit cijfers van het RIVM blijkt dat er in het jaar 1900 ongeveer 300.000 65-plussers waren terwijl dat in 2023 opgelopen is tot 3.600.000. Bovendien zijn die mensen op hogere leeftijd ook steeds langer gezond en fit en willen ze ook graag een bijdrage leveren aan de maatschappij. Daartegenover staat de alsmaar toenemende krapte op de arbeidsmarkt en het besef dat kennis en ervaring belangrijk voor bedrijven zijn. De overheid heeft het daarom eenvoudiger en goedkoper gemaakt om oudere werknemers in loondienst te hebben.

Als werkgever mag je met een AOW-gerechtigde werknemer altijd een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd afspreken. Ook als er voorheen sprake was van een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd. Er mogen maximaal zes tijdelijke arbeidsovereenkomsten in een periode van vier jaar worden gesloten.

Contracten voor onbepaalde tijd mogen na de AOW-leeftijd worden opgezegd met een opzegtermijn van één maand, ongeacht de lengte van het dienstverband. Was de AOW-gerechtigde ook al in dienst voordat hij de AOW-leeftijd bereikte? Dan kan de opzegging zonder toestemming van de rechter of het UWV. De AOW-gerechtigde werknemer heeft na afloop van de arbeidsovereenkomst overigens geen recht op een transitievergoeding en ook niet op een ww-uitkering.
Verder geldt er een kortere loondoorbetalingsverplichting van zes weken bij ziekte van de AOW-gerechtigde. In het verlengde hiervan gelden de re-integratieverplichtingen ook slechts deze zes weken. Onder voorwaarden is een zw-uitkering wel mogelijk. Ook hebben werkgevers lagere werkgeverslasten vanwege de uitsluiting voor werknemersverzekeringen.

Hebt u vragen over arbeidsrecht? Wij nodigen u graag uit voor een goed advies.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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



Wux en Transoplast

‘STRAKS ZIJN WIJ DE TIJD VOORUIT!’

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 of webshop is nooit ‘zomaar’ een site. Er zit een doordacht traject achter. Een volgend voorbeeld uit Wux’ rugzak zijn de volledig nieuwe websites en webshops van de Transoplast Group uit ’s-Heerenberg. Marktleider in Nederland als het gaat om de fabricage van onder meer kunststof stapelbakken, kratten, pallets, palletboxen en van vaatwaskorven voor de horeca.

Transoplast levert hoogwaardige opslag- en transportoplossingen vanuit een assortiment van meer dan 6.500 producten, direct uit voorraad. Veertig jaar geleden begon de onderneming als leverancier van vooral kunststof slagerijbenodigdheden, denk aan kunststof snijplaten en tonnen. CEO Wim Menting en CCO Erik Hekkers namen 25 jaar geleden het bedrijf over van oprichter Paul Hulkenberg. Vorig jaar werd de naam Hulkenberg gewijzigd in Transoplast om zo in alle markten onder één naam te opereren. In Duitsland en België was ‘Transoplast’ al jaren in gebruik. Daarnaast is de Transoplast Groep online actief in Engeland, Oostenrijk en Frankrijk. Het bedrijf beschikt in ’s-Heerenberg over bijna 25.000 vierkante meter opslagruimte voor kunststof ladingdragers en opslagsystemen. Daar komt binnenkort 5.000 vierkante meter bij. Op dit terrein zijn zo’n tachtig medewerkers werkzaam.



Sander Menting, Yannick Vendelmans en Erwin Nijenhuijs (v.l.n.r.)

Toekomstbestendig worden

Erwin Nijenhuijs van Transoplast licht de digitale historie van Transoplast toe: "We beschikken al zo'n twintig jaar over een website met producten en waar men een offerte kan aanvragen. Zes jaar geleden besloten we om ook een webshop op te zetten, voornamelijk vanwege de vindbaarheid op Google. Dat nam na enkele jaren zulke vormen aan, dat het niet meer per se om die vindbaarheid in de zoekmachines te doen was. De webshop was echter verouderd, terwijl we onze online-footprint wilden vergroten."

"In de oude situatie draaiden de webomgevingen van shops en sites los van elkaar. Wij werkten dus met vijf systemen voor onze webshops én vijf systemen voor onze website. Bij een productwijziging moesten we tien keer eenzelfde verandering doorvoeren." Daarnaast was er de ambitie om de vindbaarheid te vergroten, bestelprocessen te vergemakkelijken en speciale filtermogelijkheden toe te voegen aan de site en shop. Ook werd het onderhoud te omvangrijk en complex voor eigen beheer. Toen het CMS-systeem van de corporate site niet meer ondersteund werd, besloot Transoplast zich opnieuw te oriënteren. Erwin Nijenhuijs: "We wilden een partij waarmee we toekomstbestendig zouden kunnen worden: schaalbaar met mogelijkheden tot doorontwikkeling. We hebben zo'n tien partijen aangeschreven, maar hadden veel eisen. Er bleven er drie over en uiteindelijk viel de keuze op Wux."

Goed gevoel

Erwin Nijenhuijs geeft aan dat tijdens de oriënterende gesprekken met Wux, hij direct het advies kreeg om te opteren voor een PIM. "In deze PIM zet je al je informatie in één productsysteem en kun je het in één keer pushen naar alle platforms waar je online bent." Dit advies wekte direct vertrouwen in de kunde van Wux en zorgde voor een goed gevoel na het eerste gesprek.

Yannick Vendelmans, mede-eigenaar bij Wux, geeft aan dat Wux een partij is die niet alleen doet wat gevraagd wordt, maar ook meedenkt. "De Transoplast Group weet wat ze wil, en dat maakte het schakelen voor ons ook heel prettig. Beide partijen vinden het belangrijk dat er een goed gevoel is." Door gebruik te maken van een ticketsysteem, kan het projectteam van Transoplast nieuwe ideeën direct communiceren met Wux. Aan elke ticket wordt een aantal uren gekoppeld. "Wanneer het urenbudget overschreden wordt, dan stemmen we dat samen weer af. We gaan pas live wanneer alles optimaal is ingesteld en perfect functioneert."

Deze werkwijze bevalt Sander Menting (directie Transoplast) enorm: "Je ziet het in onze nieuwe webomgeving al terug: het is zó opgezet dat we inderdaad kunnen schalen en dus gemakkelijk producten gelijktijdig kunnen toevoegen in onze site en shop. Ook ging in een kort tijdsbestek een compleet nieuwe website (Oostenrijk) online. Onze nieuwe webomgeving heeft in korte tijd al een grote bijdrage geleverd aan onze resultaten."

Configurator als keuzehulp

Door het complete design van de site en de shop is het bestelproces gemakkelijker en klantgerichter geworden. Yannick Vendelmans: "We zijn nu nog bezig met een configurator: een keuzehulp. Zoek je bijvoorbeeld een vaatwaskorf? Wat moet erin kunnen: glazen, borden of juist beide? Of bestek? Wat zijn de afmetingen van die producten? Vervolgens filtert de website automatisch jouw optimale keuze uit. Dat voelt als persoonlijk contact. En dat is waar het naartoe gaat: de consument wil niet langer zelf al die stappen hoeven nemen, hij wil gewoon op vijf knoppen klikken, vijf vragen invullen en dan het product krijgen dat precies goed is voor zijn doeleinden."

"Het bestelproces is gemakkelijker geworden"

Sander Menting sluit aan: "We hebben 6.500 producten, met productvariaties erbij komt dat op meer dan 15.000 producten. We merkten dat de oude shop daardoor traag werd. Wux heeft dat opgelost. We gaan het PIM-systeem ook nog koppelen aan het nieuwe ERP-systeem dat wij in 2025 gaan uitrollen, wat bedrijfsprocessen nog verder automatiseert en met elkaar verbindt. Wux heeft dus een grote rol bespeeld in het toekomstbestendig maken van de Transoplast Groep in binnen- en buitenland!"

De Witte Oss

LOYALITEIT, ZORGVULDIG-HEID EN PASSIE KENMERKEN EEN HONDERDJARIGE ARCHITECT



Een goed ontworpen gebouwde omgeving draagt bij aan het welzijn van de mens. Deze visie, neergezet als 'The healing environment', staat centraal in de architectuur van De Witte Oss. Over de geschiedenis van dit architectenbureau, voorheen bekend onder Elemans van den Hork Architecten, is een boek verschenen. Niet dat het verhaal hiermee ophoudt: een eeuw architectuur en vakmanschap, bevlogen en zorgvuldig, krijgt sinds het jubileumjaar 2022 een vervolg onder de naam 'De Witte Oss architectuur, projectmanagement en bouwadvies'. De benadering van het team is echter onveranderd: vol loyaliteit en passie.

Het optimaal gebruikmaken van daglicht en de relatie en contact met buiten zijn belangrijke uitgangspunten voor de huidige, derde generatie architecten, waarin de naam Elemans altijd centraal heeft gestaan. Een duurzaam ontworpen omgeving activeert, bevordert prestaties en laat de mens zich fijner voelen. Door biobased, veel daglicht en contact met groen en buiten, ontstaat een rustgevende en vertrouwde leefomgeving.

Gestage groei

Het verhaal begint in 1922, met pionier Piet Elemans, de eerste van drie generaties architecten. Het begin is zwaar, maar hij overwint een economische crisis en een wereldoorlog… Zoon Jan en Henk volgen in de wederopbouwjaren beiden een architectuuropleiding. Eenmaal aan het roer blijkt Jan de zakenman-architect, waar Henk een heuse organisator-architect is. Niet in het minst door deze, elkaar aanvullende eigenschappen maakt het bureau een gestage groei door. Geleidelijk aan ontstaat er een aantal specifieke werkterreinen: woningbouw, zorg en onderwijs. In de jaren '90 komt een nieuw driemanschap aan het roer: Peter Elemans, Dick Postma en Bart van den Hork. Eerstgenoemde ontwikkelt vanaf 2007 zijn visie op het ontwerpen en bouwen met daglicht, en ontwikkelt de ontwerpmethode 'Licht op binnenklimaat'. Dit resulteert in een nieuw soort opdrachten, waarbij daglicht op de juiste wijze wordt geïntegreerd in het ontwerp.

Zorgvuldig, bevlogen en de blik nadrukkelijk vooruit

Peter Elemans heeft zijn aandeel in het bureau inmiddels overgedragen aan Bart van den Hork. Hij is nog wel actief als architect bij De Witte Oss. Eigenaar en architect Bart van den Hork weet in directeur en projectmanager Ferry Appelhof een rechterhand. Het drietal ziet het verschijnen van het boek als de bekroning van het eeuwfeest, maar blikt direct al nadrukkelijk vooruit. "Dat doen we in ons boek immers óók", stelt Bart van den Hork. Is dat dan ook wat een goed architectenbureau kenmerkt? Peter Elemans: "Je hebt vakkennis nodig, daar begint alles mee. Maar je kunt niets zonder visie, bevlogenheid."
Bart van den Hork: "Dit vak is ambachtsschap. Het is zoveel meer dan alleen een geveltje ontwerpen. Het is ooit met één persoon begonnen, maar er zat altijd overdracht en continuïteit in dit bureau. Dat is bijna voelbaar in onze organisatie. Die zorgvuldigheid herkende ik al in de mensen die hier werkten toen ikzelf binnenkwam, dertig jaar geleden. Peter was er toen al. Hij kreeg dat weer mee van zijn vader en oom, die hem voorgingen."



Het team van De Witte Oss: passie voor het werk is de rode draad.

Organische ontwikkeling

Die bijna organische ontwikkeling herkent ook Ferry Appelhof: "Die energie en loyaliteit voel je nog steeds in dit bedrijf. Het is nooit gestopt. We hebben gewoon een fijne club. Alle benodigde mensen zijn in huis. Passie is de rode draad. Trots ben je uiteindelijk op wat je allemaal ontworpen hebt. En dat dit vervolgens ook góed gebouwd is." Bart van den Hork vult aan: "Je moet daarnaast feeling houden met ontwikkelingen in de markt en de maatschappij. Je moet daarin bijblijven om je creativiteit vol te kunnen inzetten."
De Witte Oss is een full-service bureau dat berust op drie pijlers: architectuur, projectmanagement en bouwadvies. Het werken als architect-ambachtsman en de regierol van de architect staan centraal. "Daarin zit ook de term 'bouwmeester' besloten. Want wie geen verstand heeft van bouwen, kan ook niet ontwerpen. We 'casten' dus de beste mensen voor ons team."

De architect als opperbouwer

Peter Elemans bevestigt het: "Het is een complex vak. Je moet weten van ontwerpen, van bouwtechniek, sterkteleer, maar ook van kostenbeheersing, want je bent tenslotte een bedrijf. Dus heb je ook een netwerk nodig, en een goede interne organisatie. Zowel vak- als bedrijfstechnisch moet het kloppen. Dat vraagt om ondernemerschap."
Zijn collega-architect vervolgt: "Je moet verstand hebben van regelgeving, van procedures. En een beetje psycholoog zijn, want je moet je opdrachtgevers inschatten, net als de andere spelers in het spel. Je wilt elkaar immers prikkelen. Daarom zijn wij een architectenbureau in de letterlijke zin van het woord: opperbouwer. We ontwerpen niet alleen, maar managen en werken onze projecten ook volledig tot in detail uit. Daar zijn we al honderd jaar lang goed in. Alles in eigen huis, dé fundering waarop gebouwd kan worden."

Projecten in de regio

In het Land van Cuijk en Maasduinen is De Witte Oss al decennialang actief. Zo verscheen in Gennep het LTS-gebouw. In Cuijk ontwierp men onder meer de bibliotheek, Buitenplaats Zevenhutten en waterwoningen aan De Nielt. Brede school De Graeff in Grave was ook van de hand van het Osse bureau, net als verpleeghuis Sint Anna, turnhal 't Hoogkoor, De Heeren van Boxmeer, hofwoningen aan de Marktstraat en het plan Pastoorsbiest in Boxmeer. Daar is bovendien in voorbereiding: plan Sterako aan de Steenstraat-Rapenstraat-Koorstraat.
De Witte Oss gelooft in de kwaliteit van een goed ontworpen leefomgeving. Dat draagt bij aan kwaliteit van leven en loont zich uiteindelijk.

Megens Elektrotechniek/Cequra Inspectie & Energieadvies

DRIE **NIEUWE SUBSIDIES** VOOR INRICHTING **LAADINFRA-STRUCTUUR**

Steeds meer auto's in Nederland rijden elektrisch. Dat geldt ook voor het zakelijk verkeer. Het is dus begrijpelijk dat bedrijven daarom voor een goede laadinfrastructuur willen zorgen. Dat brengt echter flinke kosten met zich mee. Megens Elektrotechniek en Cequra Inspectie & Energie-advies wijzen daarom op drie nieuwe overheidssubsidies die in september zijn ingegaan met het doel om ondernemers te ondersteunen: SPRILA Advies, SPRILA Aanschaf en SPULA.



Edwin Oudshoorn en Robert Hendriks van Cequra, en Bas Janssen van Megens Elektrotechniek (v.l.n.r.)

Om met de eerste te beginnen: SPRILA Advies is een subsidieregeling voor inzicht in de private laadinfrastructuur bij bedrijven. Deze is er om ondernemers te helpen inzicht te krijgen in hoe zij hun laadinfrastructuur het best kunnen vormgeven. Wil je graag weten hoe je het beste laadpalen aan jouw bedrijf toevoegt? Cequra verstrekt graag advies hoe je het beste subsidie aanvraagt voor zakelijke laadpalen. De te verkrijgen subsidie bedraagt 50% van de gemaakte advieskosten tot een maximum van € 10.000 per kalenderjaar. Subsidie aanvragen kan nog tot en met 31 december van dit jaar.



De tweede is de subsidieregeling Private Laadinfrastructuur bij bedrijven, SPRILA Aanschaf. Deze is bedoeld voor ondernemers die op eigen of gehuurd terrein laadinfrastructuur willen aanleggen voor elektrische voertuigen. Ben je van plan om aan jouw bedrijf laadpalen toe te voegen? Dan kom je wellicht in aanmerking voor deze subsidie. Ook vervoerders met een vergunning voor openbaar busvervoer kunnen subsidie aanvragen. De hoogte van de subsidie wordt bepaald door de investering die je doet. Ook deze subsidie kan nog de rest van het jaar worden aangevraagd.

SPRILA Aanschaf

We lichten de SPRILA Aanschaf extra uit, samen met Edwin Oudshoorn, Business Manager Cequra. "Exploitanten van laadinfrastructuur krijgen alleen subsidie over de kosten van de laadinfrastructuur voor eigen voertuigen of die van hun werknemers. Je krijgt subsidie over een deel van de kosten die je maakt voor de realisatie van laadinfrastructuur voor elektrische voertuigen. De laadinfrastructuur moet geplaatst worden op je eigen terrein of een terrein dat je huurt. Het terrein mag niet te allen tijde publiektoegankelijk zijn."

De laadinfrastructuur bestaat uit:

- de basis laadinfrastructuur, inclusief de hoofdaansluiting en de bekabeling;
- een of meer DC-laadstations met een vermogen vanaf 20 kW met minimaal één laadpunt;
- en/of een of meer AC-laadstations met een vermogen van minimaal 11 kW met samen minimaal vier laadpunten;



- en/of een of meer AC-laadstations met een vermogen vanaf 43 kW.

Stationaire batterij

Wanneer je voor minimaal € 25.000 subsidie voor laadinfrastructuur aanvraagt, kun je ook subsidie aanvragen voor een stationaire batterij. Een batterij die elektriciteit opslaat, zodat deze later te gebruiken is. De batterij zit niet in een elektrisch voertuig en communiceert met het laadstation. Met slim laden wordt het tijdstip en de laadsnelheid van de laadsessie gestuurd op basis van de prijs van elektriciteit, het aanbod van (duurzame) elektriciteit of de belasting van het stroomnet. Zo laden elektrische voertuigen duurzamer en goedkoper terwijl het stroomnet minder wordt belast.

De batterij mag maximaal een vermogen hebben van 50% van het gecontracteerde vermogen en een C-waarde van maximaal 0,25. De batterij mag een opslagcapaciteit hebben van maximaal 1.000 kWh. Na realisatie moet de batterij geregistreerd worden.

De subsidie bedraagt per aanvrager maximaal € 350.000 per kalenderjaar. De subsidie voor een stationaire batterij van maximaal 1.000 kWh is: € 160 per kWh voor het midden- en kleinbedrijf, € 80 per kWh voor het grootbedrijf. Voor concessiehouders van openbaar vervoer geldt geen maximumbedrag. Per kalenderjaar kun je één aanvraag indienen per locatie. Deze regeling biedt ook mogelijkheden voor investeringen tot € 25.000.

SPULA

Bas Janssen, teamleider Duurzaam bij Megens Elektrotechniek: "De derde subsidieregeling is die voor de aanleg van laadinfrastructuur voor zware elektrische voertuigen: SPULA. Wil je als ondernemer op een publiek toegankelijke locatie laadinfrastructuur aanleggen voor zware elektrische voertuigen? Dan biedt deze regeling interessante kansen. Het minimaal aan te vragen subsidiebedrag is € 25.000 en ook deze subsidie kan nog de rest van dit jaar aangevraagd worden."

Vanaf 1 juni heeft Schouwburg Cuijk een nieuwe aanwinst: directeur Frans Funnekotter. Ook het nieuwe kunstencentrum LOUIS valt onder zijn verantwoordelijkheid. Frans brengt ruim 20 jaar ervaring in directie- en bestuursfuncties binnen de culturele sector mee, onder meer in Haarlem, Heerhugowaard, Leiden en Soest/Zeist. Inmiddels heeft hij zich gevestigd in Grave en is daarmee officieel inwoner van ons prachtige Land van Cuijk. Frans ziet volop mogelijkheden om de samenwerking tussen de schouwburg en het bedrijfsleven te versterken.



NIEUWE DIRECTEUR SCHOUWBURG CUIJK EN KUNSTENCENTRUM LOUIS HEEFT GROOTSTE PLANNEN MET BEDRIJFSLEVEN

Frans komt uit een gezin waar kunst en cultuur totaal vanzelfsprekend waren. Zijn vader was koordirigent en zijn moeder handvaardigheidsjuf. "Dat kunst en cultuur niet voor iedereen zo vanzelfsprekend was, heb ik pas veel later ontdekt. In ons gezin werd volop gemusiceerd en we gingen vaak naar musea, voorstellingen en concerten, maar dat bleek niet voor ieder gezin zo normaal te zijn."
Hij volgde een opleiding aan het conservatorium en begon zijn loopbaan als muziekdocent en koordirigent. "Ik heb veel voor de klas gestaan, workshops gegeven en koren begeleid. Vanuit daar ben ik in het management van diverse kunstencentra gerold en volgden uiteindelijk directie- en bestuursfuncties." Vaak was dan sprake van een combinatie tussen een centrum voor kunsteducatie en een schouwburg. "Een combinatie die ik erg zinnig vind. Het verbindt de mensen die naar voorstellingen gaan met de mensen die zich hierin ontwikkelen."

Een menukaart die nog niet af is

Voordat Frans naar het land van Cuijk kwam, was hij bezig met interim opdrachten. Hij merkte dat hij toch meer op zoek was naar een organisatie waar hij zich langer aan kon binden. "Ik wilde mij ergens vestigen, ergens weer een thuis maken". Toen hij de functie voor directeur van de Schouwburg opmerkte, was ook – het nog verder op te tuigen – kunstencentrum LOUIS iets dat hem aansprak. "In mijn loopbaan ben ik telkens ergens ingestroomd waar net iets veranderd was óf nog iets veranderd moest worden. Dat vind ik aantrekkelijk". Zo ook voor kunstencentrum LOUIS. "Die menukaart is nog niet af en dat vind ik het allerleukst."

Veel onbenutte kansen in de samenwerking met MKB

Bovendien heeft de nieuwe directeur ook grootste plannen om de samenwerking tussen de schouwburg en het bedrijfsleven te versterken. "Een schouwburg opereert in de vrijetijdsuren, zoals weekenden en avonden. Daarnaast hebben we de ruimte en capaciteit om congressen, bedrijfsfeesten of bijvoorbeeld symposia te organiseren." Volgens Frans zijn er veel onbenutte kansen om hierin samen te werken met het MKB. "We hebben genoeg verschillende ruimtes om bijvoorbeeld teamdagen te organiseren. We hebben een grote theaterzaal waar 630 mensen in kunnen, een kleine theaterzaal met inschuifbare tribune en daarnaast nog verschillende ruimtes die je kan gebruiken als een soort break-out-rooms. Allemaal uitgerust met licht en geluid."
Daarnaast beschikt de schouwburg over een professionele keuken en diverse foyers met bar, wat het mogelijk maakt om complete evenementen te cateren. "We zijn een inspirerende en sfeervolle locatie met een verrassende architectuur en smaakvolle styling. Ook denken we graag mee met bedrijven over hoe we hun evenementen nog leuker maken. Bijvoorbeeld



door een voorstelling, diner en/of afsluitende band toe te voegen. Er is echt van alles mogelijk en wij beschikken over een groot netwerk."

"Mijn doel is om 365 dagen per jaar open te zijn"

Frans zou graag met een aantal bedrijven een intensieve samenwerking aangaan. Bijvoorbeeld in de vorm van een businessclub. Waar je de locatie gebruikt om de businessclub te hosten, elkaar te ontmoeten en een paar keer per jaar met elkaar iets moois te doen. "Er zijn tig voorbeelden van theaters die goedlopende, regionale businessclubs hosten. Daar heb je als ondernemer wat aan én je geeft iets terug aan je eigen regio." Dat is natuurlijk niet alleen vanuit regionaal oogpunt, maar ook vanuit financieel oogpunt. "Een schouwburg als deze kan nooit alleen bestaan door de kaartverkoop van voorstellingen." Enerzijds investeert de gemeente natuurlijk in de vorm van subsidie. Maar het is ook een gezonde ambitie om meer eigen inkomsten te genereren. Dat maakt je organisatie minder gevoelig voor eventueel veranderende politieke verhoudingen".

Gevraagd naar zijn ultieme uitdaging zegt Frans spontaan: "Dat er 365 dagen per jaar iets bij ons te doen is. Dat betekent natuurlijk wel een andere manier van werken. Nu hebben we in de zomer geen programmering en geen lesactiviteiten. Onze huisgenoot, de Bibliotheek, is dan wel open, dus een begin is er al. We zullen meer mensen nodig hebben om deze ambitie waar te maken, maar daar ga ik wel voor."

Een prachtige plek om te werken

Wanneer ik nog een laatste rondje door het pand maak, voel ik de ambiance waar Frans het over had. De bibliotheek die hier sinds iets meer dan een jaar huishoudt, heeft de ruimte verrijkt. De hoge boekenkasten en de klassieke, maar toch moderne bibliotheekstijl, maken het een inspirerend geheel. Een plek waar je graag een keer terugkomt om te werken. Waarbij je plaatsneemt achter de grote raampartij aan de voorkant van het gebouw en – onder het genot van een kop koffie – je laptop openklapt. En dat terwijl je uitkijkt op de torens van onze prachtige Sint-Martinuskerk.

RegioBank

Bedrijfspand kopen? Een goede zaak!



In het Land van Cuijk en Noord-Limburg zorgen negen assurantiekantoren als *zelfstandig adviseur* voor een gezamenlijke en krachtige uitstraling van de RegioBank. 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 schuift aan Mark Fransman, Risicospecialist Zakelijk bij Veldsink Land van Cuijk. Hij wijst op het feit dat kleine bedrijven moeite hebben om een geschikt bedrijfspand in de buurt te vinden. Daarnaast oriënteren ondernemers zich vooral op een huurpand. Uit een onderzoek onder 450 zelfstandig adviseurs van RegioBank blijkt dat bij ruim de helft van de ondernemers er veel onduidelijkheid is over de mogelijkheden om te kopen. En dat terwijl kopen voordelen meebrengt voor de ondernemer én de buurt.

Tekort aan bedrijfsruimtes

Er lijkt in Nederland een tekort aan bedrijfsruimtes voor kleine bedrijven. Maar liefst 80% van de zelfstandig adviseurs van RegioBank geeft aan dit te herkennen in hun buurt. Volgens het CBS loopt het aantal zelfstandigen met en zonder personeel inmiddels richting de anderhalf miljoen. Veel van deze kleine bedrijven hebben een plek nodig om te werken, het liefst dicht bij huis. In sommige gemeenten bestaat het aanbod van zakelijk vastgoed maar voor een aantal procent uit kleine bedrijfsruimtes. En als die er zijn, voldoen ze vaak niet aan de eisen van deze tijd.
Volgens Company Info, leverancier van bedrijfsinformatie, huurt 70% van de kleine bedrijven een bedrijfspand. Dat kan een bewuste keuze zijn van de ondernemer. Bovendien zijn de meeste bedrijfsruimtes in Nederland huurpanden. Echter, ondernemers die een pand huren, hebben een grote zorg: de jaarlijkse huurverhoging. Door de naweeën van de coronacrisis, de hoge inflatie, de gestegen energieprijzen en het personeelstekort is deze verhoging vaak problematisch.

Voordelen van kopen

Veel ondernemers realiseren zich niet dat ze ook een bedrijfsruimte kunnen kopen, blijkt uit het onderzoek onder de zelfstandig adviseurs. Ruim de helft van hen herkent het. Ook Mark Fransman: "Ik zie dit ook in onze regio. En degenen die een pand in de buurt willen kopen, hebben moeite er een te vinden. Het is zorgelijk dat dit voor een ondernemer een reden is om te wijken naar een andere locatie, want lokale ondernemers helpen de buurt vooruit. Als de bakker in de buurt blijft, blijft de groentewinkel ook."



"Veel ondernemers realiseren zich niet dat ze ook een bedrijfsruimte kunnen kopen"

Of een ondernemer beter een pand kan kopen of huren hangt af van de persoonlijke situatie en de ontwikkelingen in de markt. Zowel kopen als huren heeft voor- en nadelen. "Zeker nu de hypotheekrente weer daalt kan het kopen van een eigen pand voor (kleine) ondernemers financiële voordelen bieden. Ze gooien niet meer maandelijks hun steeds hoger wordende huur weg. En als de hypotheek is afgelost is het pand van henzelf, en kunnen ze hun vastgoed bij verkoop gebruiken als pensioenvoorziening. Iets waar het bij kleine ondernemers en zzp'ers nogal eens aan schort."

Advies: 'Laat je niet ontmoedigen'

RegioBank roept ondernemers op zich goed te (laten) informeren. "De zelfstandig adviseurs van de bank kennen de regio op hun duimpje, hebben hart voor hun omgeving en zijn zelf óók ondernemer. Ondernemers die op zoek zijn naar een bedrijfspand kunnen samen met de adviseur ontdekken wat de mogelijkheden voor huur en koop zijn. Wellicht blijkt kopen wel een goede zaak", aldus Mark Fransman. "Wie meer informatie wenst, kan contact opnemen met een van onze adviseurs."

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
zelfstandig adviseur
www.regiobank.nl



Mark Fransman
VELDSINK LAND VAN CUIJK
Spoorstraat 75, 5831 CK Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
lvc@veldsink.nl
www.veldsink.nl



Robert Kersten
KERSTEN FINANCIEEL ADVIES
Lietingsestraat 1, 5441 AR Oeffelt
T 0485 - 361738
info@kerstenfa.nl
www.kerstenfinancieeladvies.nl



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



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



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



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



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



Ed Peters
LEEF VRIJ AFFERDEN
Dorpsstraat 78a, 5855AL Afferden
T 0485 - 53 15 77
info@leefvrij.nu
www.leefvrij.nu



Bert Alberts
HYFASS ADVIESGROEP
Jeroen Boschstraat 2, 5854 CZ
Bergen L, T 0485 - 34 37 00
info@hyfass.nl
www.hyfass.nl



Racing Point

INNOVATIEF ONDERNEMERSCHAP: MULTI-LEISURE IS DE TOEKOMST

Met de opmars van Nederlands trots Max Verstappen, dromen velen ervan om zelf eens achter het stuur van een Formule 1-auto te kruipen. Hoewel dit voor de meesten een onbereikbare wens blijft, biedt SIM racen een uitstekende mogelijkheid om tóch een stukje van die Formule 1-ervaring mee te maken. Dit fenomeen wint in razendsnel tempo aan populariteit, en dit is niet onopgemerkt gebleven bij een aantal jonge, ondernemende geesten in de leisure-branche. De broers Amido en Zilano Giebels hebben samen met Danny Jacops het franchisebedrijf Racing Point opgericht. Dit is de eerste dochteronderneming van de nieuwe overkoepelende onderneming, Leisure Points. In september opent de eerste Racing Point-vestiging haar deuren in Nijmegen.

De multi-leisure ervaring

Het trio is al jarenlang actief in de leisure-branche, voornamelijk in de trampoline-wereld, en de broers Giebels runnen daarnaast ook een jeu de boules bar. Een trend die hen opvalt, is dat gasten steeds meer op zoek zijn naar een multi-leisure ervaring. Dit houdt in dat mensen graag meerdere activiteiten op één locatie willen combineren, liefst met goede horecavoor-zieningen. Deze ontwikkeling komt voort uit het feit dat gezelschappen steeds diverser worden, met uiteenlopende inte-resses en leeftijden. Door een breed scala aan activiteiten op één plek aan te bieden, kan een groep samen een uitje boeken dat voor iedereen aantrekkelijk is.

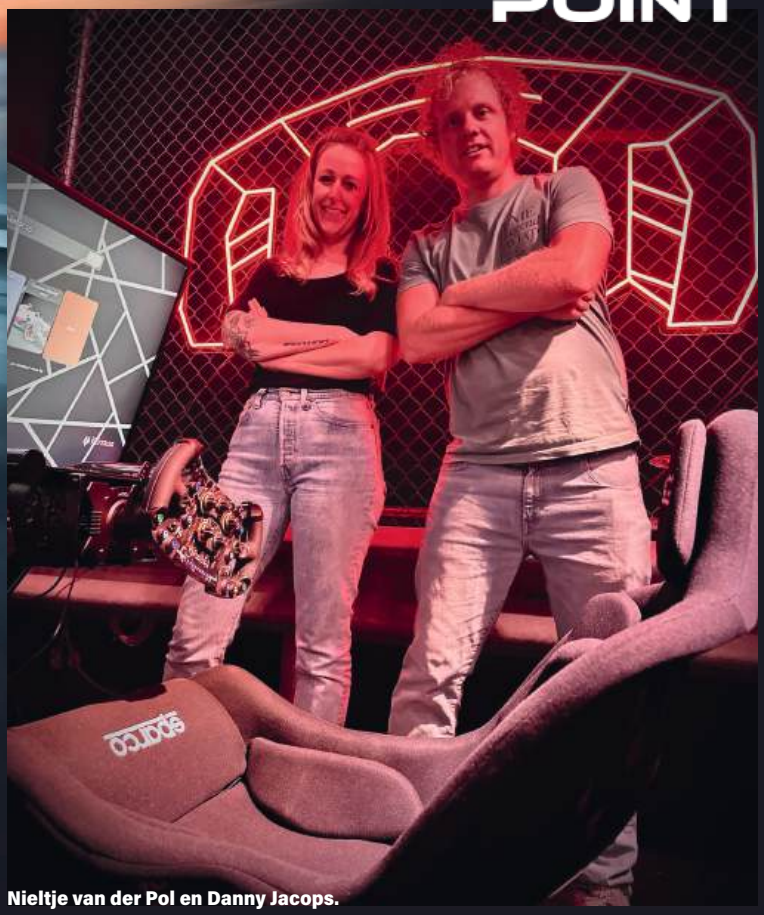
Van franchisenemer naar franchisegever

Waar de ondernemers tot nu toe vooral aan de kant van de franchisenemer zaten, nemen ze nu zelf de rol van franchisegever op zich. “Door de jaren heen hebben we veel ervaring opgedaan met franchising. We hebben gezien waar het beter kan en waar de kansen liggen. Als ondernemer ben je altijd op zoek naar iets nieuws, en dat heeft ons doen besluiten om zelf het heft in handen te nemen en een franchisebedrijf te starten,” aldus Amido Giebels.
Danny Jacops, een doorgewinterde ondernemer in de leisure-branche met een omvangrijk netwerk, deelt deze visie. “Met Leisure Points bieden we full-service plug-and-play concepten waarmee bestaande locaties hun aantrekkings-kracht kunnen vergroten en ze gemakke-lijk mee kunnen liften op de kracht van het collectief en de merken die wij bou-wen. Zo kan de ondernemer de maximale omzet uit elke vierkante meter halen. Amido en Zilano ken ik al mijn halve leven, dus toen onze ideeën samen-kwamen, werd ons plan snel geboren.”
Jacops merkt op dat termen als besteding per gast en bezettingsgraad een nieuwe dimensie hebben gekregen door de inflatie. “Onze branche moet nu rekening houden met de omzet per vierkante meter. Door stijgende inkoopkosten en loonschalen is efficiëntie en optimalisatie noodzakelijk, zonder dat dit ten koste mag gaan van de gastbeleving.”

Merken bouwen

Hoewel de ondernemers vol enthousi-asme werken aan hun businesscase, is het bouwen van een merk niet hun sterk-ste kant. Daarom werd al snel een oude bekende ingeschakeld: Nieltje van der Pol, een freelance marketeer gespeciali-seerd in het bouwen van merken in de





Nieltje van der Pol en Danny Jacops.

leisure-branche. “Ik heb altijd fijn samengewerkt met Danny, Amido en Zilano, destijds vanuit de rol waarin ik werkzaam was voor de franchisegever. Toen ze mij benaderden met hun plannen, was ik meteen enthousiast. Ik zie dezelfde trend als zij: locaties hebben tegenwoordig een gevarieerd aanbod nodig om aantrekkelijk te blijven voor hun gasten. Het bouwen van een merk vanuit het niets, gecombineerd met het race-thema – waar ik als F1-fan van smul – maakte dat ik direct mee in dit team wilde stappen. Ik ben ervan overtuigd dat wij de juiste mix van personen zijn, met de benodigde kennis en ervaring om van dit concept een groot succes te maken.”

Waarom SIM racen?

Op het eerste gezicht lijkt SIM racen misschien een eenvoudige activiteit, maar het is juist zeer gevarieerd en brengt veel elementen samen, zoals strategisch inzicht, lef en precisie. Bij Racing Point neem je plaats in high-end SIMS die een circuitervaring bieden die ongeëvenaard is. Per activiteit beleef je een complete Grand Prix-ervaring, met een training, kwalificatie en een race, allemaal binnen een tijdsbestek van 60 minuten. Daarnaast wordt er met drie spelniveaus gewerkt, waardoor SIM racen bij Racing Point toegankelijk is voor iedereen en daarmee ideaal voor groepsuitjes. De activiteit is spannend, geeft een adrenaline boost, en zorgt voor voldoende gespreksstof om nog gezellig na te bespreken met het gezelschap. Wil je gewoon even komen racen? Dan kan dat natuurlijk ook. Dan koop je zelf of met een paar vrienden een Race Ticket en neem je het op tegen de andere coureurs op de grid.

Plug and Play

Voor leisure ondernemers is SIM racen aantrekkelijk omdat het compact te implementeren is, al vanaf slechts 100 m². Daarnaast is het een enorme publiekstrekker, zeker gezien de populariteit van racen dankzij Max Verstappen. Alles draait om de totale ervaring, inclusief de mogelijkheid om na afloop te borrelen of zelfs te dineren. Het Team van Racing Point biedt daarbij een totaalconcept, van interieur tot reserveersysteem en van website en social kanalen tot online campagnes, je wordt volledig ontzorgd.

De sprong wagen?

Het team van gedreven en creatieve ondernemers van Racing Point, kijkt ernaar uit om na de opening van de eerste vestiging aan de Oranjesingel in Nijmegen, snel meerdere Racing Point-locaties in Nederland te openen. Geïnteresseerden kunnen voor meer informatie terecht op **www.racing-point.nl/franchise**. Danny komt graag langs voor een kop koffie om je alles te vertellen over dit veelbelovende concept.

Sunprofs

DE **ZONNEPANELENMARKT** OP **ZIJN GAT**, OF JUIST EEN **GAT IN DE MARKT**?

Het is inmiddels niet meer weg te denken uit de krantenkoppen en aan de keukentafel, iedereen schrijft of praat over zonnepanelen. Het afschaffen van de salderingsregeling, de recent ingevoerde terugleverkosten, wat is er nog over van de terugverdientijden, faillissementen van installateurs en fors gedaalde aanschafprijzen. Je vraagt je af, wat klopt er allemaal en wat is nu verstandig om te doen in mijn situatie.

Wij hebben met Sunprofs sinds 2012 vele veranderingen meegemaakt en de markt zien ontwikkelen tot wat deze momenteel is. Vanuit onze locatie in Oploo hebben we vele klanten, zowel particulier als (klein)zakelijk mogen helpen met het installeren van zonnepanelen, thuisbatterijen en laadpalen.

Afgelopen jaren hebben we enkele extreme jaren achter de rug, met de energiecrisis en bizarre stroom- en gasprijzen. Schaarste van panelen, omvormers en onderconstructie. Een vraag naar zonnepanelen die we met alle installateurs in Nederland niet aankonden. Tot nu waar de markt enorm is ingezakt en we juist te weinig werk hebben voor alle installateurs die we inmiddels in Nederland hebben. Daarbij hebben we nu geen schaarste van producten maar kennen we een overschot, wat de inkoopprijzen heeft laten kelderen. De combinatie van deze twee factoren maakt dat de zonnepanelen momenteel nog nooit zó goedkoop zijn geweest.

Zoals het er nu naar uitziet wordt de salderingsregeling afgeschaft, al is dit nog niet 100% definitief. Mocht deze inderdaad worden afgeschaft dan zal dit per 1 januari 2027 zijn. Dit betekent dat er nog ruim twee jaar gesaldeerd mag worden.
Ook gelden momenteel de Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA) en de Energie Investeringsaftrek (EIA) op de aanschaf van zonnepanelen. Ten slotte heeft de Rabobank nog de Duurzaamheidsbijdrage voor klanten die aan de voorwaarden voldoen.
Momenteel zijn de meeste installaties al terugverdiend in twee à drie jaar, zónder rekening te houden met de fiscale voordelen. Reken je deze wél mee, dan wordt het nóg voordeliger.
Dit alles maakt zonnepanelen al snél een interessante keuze, óók als je rekening houdt met de verwachte veranderingen zoals het afschaffen van de salderingsregeling.



REKENVOORBEELD KLEINVERBRUIK

- ≤3x80 A hoofdaansluiting
- **125 zonnepanelen op staaldak**
- ±52.500 kWh opbrengst

Factuurbedrag	€ 24.000,–
Fiscale voordelen	€ 8.050,–
Netto investering	**€ 15.950,-**

De netto jaarlijkse besparing is €9.150,– bij € 0,22/kWh

TERUGVERDIEND IN 1 JAAR EN 9 MAANDEN

REKENVOORBEELD GROOTVERBRUIK

- >3x80 A hoofdaansluiting
- **125 zonnepanelen op staaldak**
- ±38.500 kWh opbrengst

Factuurbedrag	€ 24.000,–
Fiscale voordelen	€ 6.150,–
Netto investering	**€ 17.850,-**

De netto jaarlijkse besparing is €6.750,– bij € 0,22/kWh

TERUGVERDIEND IN 2 JAAR EN 8 MAANDEN

Benieuwd naar wat we voor u kunnen betekenen? Neem contact met ons op via **info@sunprofs.nl** of bel naar 0485-212396. We komen graag vrijblijvend langs om de mogelijkheden te bespreken!

sunprofs zonnepanelen

Ze zijn jong en social media hebben geen geheimen voor ze. Luuk van den Boogaard (23, uit Vierlingsbeek) en Nick Derikx (22, uit Sambeek) zijn de twee eigenaren van Social Promotion. Ze kenden elkaar al wat langer, toen ze drie jaar geleden hun bureau startten. Een bureau met een bijzondere opzet en afwijkend van de uitzend- en marketingbureaus in de breedste zin van het woord. Social Promotion is gespecialiseerd in het vervullen van vacatures via social media. Deze recruitment-marketingstrategie is in dat opzicht uniek in onze regio.



Social Promotion

'PERSONEELSWERVING VIA SOCIAL MEDIA? HET WERKT!'

Personeelswerving door de effectieve inzet van social media. Social Promotion probeert met doelgerichte werving potentiële kandidaten te bereiken die traditionele methoden missen. Met een persoonlijke aanpak en een nieuwe kijk op werving is de Beugense onderneming gespecialiseerd in social media recruitment.

Werving, maar dan anders

Het tweetal jonge ondernemers gelooft in een nieuwe kijk op werving. Luuk van den Boogaard: "Wij geloven dat werving anders moet, toegankelijk en laagdrempelig. Bij ons vind je geen ingewikkelde sollicitatieprocedures, maar doordachte, efficiënte campagnes. Alles om de juiste kandidaten te bereiken én overtuigen waarom ze bij jouw bedrijf zouden moeten gaan werken. Elke organisatie is anders. Daarom wordt de aanpak afgestemd op jouw organisatie. Is het plan uitgerold, dan kijken we samen naar wat nog aangescherpt kan worden. Alles wat we doen is gebaseerd op data. Zo weten we altijd waar er ruimte is voor verbetering."
Zijn compagnon Nick Derikx vult aan: "Voor bedrijven richten wij de betaalde advertenties in op hun social-mediapagina's. We adverteren in de omgeving van onze klant zodat we alleen de juiste doelgroep bereiken en het werkgeversmerk in de omgeving een flinke boost krijgt. Dat verhoogt de kans op succes enorm. Wij houden, in tegenstelling tot de gangbare marketingbureaus, echt de focus op vacatures. Doen er dus geen andere opdrachten bij. Die specialisatie maakt ons sterk."

Nieuwe ideeën

Inmiddels werkt Social Promotion door heel het land en België. Luuk van den Boogaard: "Dat is heel breed dus, maar ook qua sectoren zijn we heel divers. We kijken per vacature naar de doelgroep en beoordelen de slagingskans gebaseerd op data en onze expertise. Wanneer we niet overtuigd genoeg zijn over de potentiële resultaten, zijn we hier transparant over en verkopen we liever een nee. Dit is ook de reden waarom onze succesratio hoog ligt en vele bedrijven ons vertrouwen. We werken veel voor bijvoorbeeld VTS in Boxmeer en voor Remia en MediaMarkt."
"Ondernemers hebben vaak de aanname dat er in deze tijd geen goede kandidaten zijn", stipt Nick Derikx aan. "Wij draaien het graag om. Vragen dan: waar ben jij als bedrijf zichtbaar? Zit je zelf ook op socialmediaplatforms? Is dat niet zo, dan vinden deze potentiële medewerkers jou ook veel moeilijker. Tijdens onze regelmatige brainstormdagen gooien we met onze specialisten al onze (goede en slechte) ideeën op tafel. Dat is leuk, en zo brengen we ook veel nieuwe ideeën naar onze klanten."



Antoon van der Horst van directeur naar adviseur

Na ruim dertig jaar toewijding stapte Antoon van der Horst per 15 juli uit de dagelijkse operatie als algemeen directeur van van der Horst aannemers, een bedrijf met 85 medewerkers en een 94-jarige geschiedenis. Hij is opgevolgd door Ted van Schijndel. Als eigenaar en enig aandeelhouder blijft Antoon van der Horst echter nauw betrokken in zijn nieuwe rol als adviseur van de directie: "Ik heb altijd gezegd dat je moet werken aan de toekomstbestendigheid van je bedrijf."



'ALTIJD WERKEN AAN DE TOEKOMST-BESTENDIGHEID VAN JE BEDRIJF'

Al lang geleden legde Antoon van der Horst, derde generatie aannemer, zichzelf op dat hij op zijn 55ste zover zou zijn dat de organisatie ook zonder hem zou kunnen doordraaien. "Ik heb daar stap voor stap naartoe gewerkt. Enerzijds moet je organisatie er naartoe groeien, ook in omvang. En je moet de juiste mensen om je heen verzamelen, mensen die capabel zijn om dat mee op te pakken."

Loslaten

"In 2015 besloten mijn toenmalige compagnon en ik uit elkaar te gaan. Toen ik een nieuwe rechterhand zocht, lette ik er tijdens de selectieprocedure in mijn achterhoofd al op of deze persoon op termijn mijn opvolger zou kunnen zijn. Of het de persoon was die ooit het roer zou kunnen overnemen."

"Ted van Schijndel is toen aangesteld als commercieel directeur en deed dit de afgelopen negen jaar, mét de ambitie om in de toekomst algemeen directeur te worden. Twee jaar later hebben we ook een financieel directeur aangesteld, in de persoon van Jolanda Verbakel. Maar pas sinds drie jaar geleden, met de komst van operationeel directeur Willem Schuurmans, kwam voor mij de grootste stap. Dat was voor mij een belangrijk moment, omdat ik tot die tijd altijd volledig operationeel verantwoordelijk was, naast mijn functie als algemeen directeur."

Continuïteit waarborgen

"Met het loslaten van de operationele zaken zijn we de afgelopen drie jaar stap voor stap doorgegaan, tot in feite enkel mijn functie als algemeen directeur overbleef. Zo kwam het moment dat ik Ted de ruimte kon geven zijn ambities waar te maken. Daar ben ik enorm blij mee, want het toekomstbestendig maken van je bedrijf is zó belangrijk. We hebben inmiddels 85 medewerkers in dienst. Dan heb je als ondernemer een grote verantwoordelijkheid om zulke zaken goed te organiseren en de continuïteit te waarborgen."

Er is nog een reden waarom de teruggetreden algemeen directeur blij is dat hij met dit traject vroeg genoeg is



Ted van Schijndel (l.) en Antoon van der Horst.

begonnen: "Je kunt nog zoveel delegeren in je werk, de werkdruk wordt er niet minder door. Wie dat denkt, heeft het mis, kan ik wel vertellen. Dat zit ook niet in de aard van dit beestje. Door het goed te regelen hoef ik er niet anderen in de toekomst mee op te zadelen. Plus: je kunt het dan ook helemaal organiseren zoals je het zelf wilt. Ik blijf volledig eigenaar, ook met het oog op wat mijn twee dochters op termijn mogelijk nog willen."

Adviseur

Binnen het traject herkent Antoon van der Horst nog een fenomeen: het feit dat regionaal bekende ondernemers buiten hun werk vaak ook maatschappelijk actief zijn.

"Ik begon in 1993 in dit bedrijf. Een paar jaar later deed ik voor – laten we zeggen – al voor twintig procent werk bij diverse besturen, commissies en dergelijke. Inmiddels is die verhouding helemaal omgedraaid. Ik zit tegenwoordig in het bestuur van de Bouwkring Brabant Noordoost, van de Bedrijventerreinvereniging en TechnoPromo, ik werk aan verschillende dorpsplannen en zet me in voor Techniek Onderwijs, het enthousiast maken en opleiden van de jeugd. Allemaal heel leuk om te doen."

En nu? De oud-student HTS Bouwtechnische Bedrijfskunde hoeft niet lang te twijfelen: "Het állerleukste vind ik het bouwen zelf. Als adviseur kan ik me weer onder meer richten op de uitvoering. Daar kijk ik naar uit. En verder zet ik samen met de huidige directie de grote lijnen uit in het ondernemingsplan, waarna ik het verder aan hen kan overlaten. Daarnaast heb ik de komende tijd nog wat gesprekken in het vooruitzicht. Vanuit allerlei hoeken komen ondernemers namelijk naar me toe om te vragen hoe ik deze stap heb aangepakt. Deze regio telt veel familiebedrijven en die krijgen vroeg of laat met deze materie te maken. Ik sta ze graag te woord."

Algemeen directeur

Ted van Schijndel (47) is na een dienstverband van negen jaar als commercieel directeur klaar om de belangrijke functie als algemeen directeur te bekleden. Hij staat bekend om zijn visie en analytische instelling. Studeerde Bouwkunde aan de TU-Eindhoven en deed de MBA-opleidingen aan de TSM Business School. Hij werkte eerder voor verschillende bedrijven van Aan de Stegge Verenigde Bedrijven, ASVB.

Over zijn besluit om indertijd voor Van der Horst aannemers te kiezen, zegt hij: "Het bedrijf bestond uit echte techneuten/vakmensen. Ik dacht vaak over positioneren van een bedrijf: waar kunnen we het verschil maken en hoe vinden we de juiste klanten? Zelf kwam ik uit de projectontwikkeling en was dus vooral gespecialiseerd in de voorzijde alvorens er gebouwd kan worden."

Over de naaste toekomst: "Onze medewerkers zorgen voor het succes en als directie moeten wij een fijne en inspirerende werkomgeving blijven creëren. We moeten vooral datgene blijven doen wat we al heel goed doen. Daarnaast focus blijven houden in die projecten waar wij het verschil voor de opdrachtgever kunnen maken. We willen niet overal goed in zijn, maar in wat wij doen willen wij de beste zijn. Ook vind ik het circulair bouwen en zorgdragen voor een zo laag mogelijke CO_2-footprint belangrijke onderwerpen. Zowel voor ons als bouwbedrijf als voor onze opdrachtgevers."



Marco Gommers (l.) en installatiemonteur Roel Creusen.

Opti-Cool

‘OOK DE **ZAKELIJKE MARKT** BEGINT **DE AIRCO** TE **OMARMEN**’

Al tien jaar lang installeert Opti-Cool aircosystemen. Het jubilerende Cuijkse bedrijf legt er inmiddels zo’n 850 per jaar aan. De onderneming heeft een sterk groei doorgemaakt en richtte zich daarbij voornamelijk op de particuliere markt. Maar Opti-Cool bespeurt een nieuwe ontwikkeling: steeds meer bedrijven willen op nieuwe manieren gaan koelen of verwarmen. Via airco’s bijvoorbeeld. Opti-Cool is klaar om ook de ondernemers te gaan bedienen. En dat mag de markt weten.

“Het plaatsen van aircosystemen is onze core business”, aldus Marco Gommers, eigenaar en een van de koeltechnisch adviseurs van Opti-Cool. Het bedrijf werd tien jaar geleden opgestart in Malden, was enkele jaren in Beugen gevestigd en streek vier jaar geleden in Cuijk neer, aan de Weldaad.

Koelen én verwarmen

Een aircosysteem is uitermate geschikt om een bedrijfspand of woning te koelen tijdens hete zomerdagen. Maar een aircosysteem kan ook verwarmen. Een hoge gasprijs kan ervoor zorgen dat het steeds duurder wordt om je ruimte te verwarmen. Een aircosysteem dat op elektriciteit werkt bespaart veel kosten. “Een airco is in feite een warmtepomp. Hij haalt zo’n driekwart van z’n energie uit de buitenlucht en het overige kwart verbruikt hij aan elektriciteit”,



"Zie je door de bomen het bos niet meer? Wij hebben advies"

rekent Marco Gommers voor. "Dat is erg zuinig, zeker als je het ook nog eens combineert met zonnepanelen. Een aircosysteem is daarom multifunctioneel en komt het gehele jaar door van pas."
Waarom hebben bedrijven nu de airco omarmd? "Natuurlijk draait het om comfort, maar ook het feit dat bedrijven moeten verduurzamen, speelt een rol. In veel bedrijfspanden zijn bijvoorbeeld kantoor- of vergaderruimtes die niet constant bezet zijn en dus maar af en toe gebruikt worden. Daar laat je tegenwoordig liever niet de hele dag een gasgestookte verwarming loeien. Voor zulke ruimtes is een airco uitermate geschikt: die heeft in heel korte tijd de gewenste kamertemperatuur bereikt, enkel dan wanneer het nodig is."
"Samengevat: we willen comfort, we willen energie besparen en we willen snel kunnen schakelen. Dat zijn belangrijke redenen waarom steeds meer bedrijven voor een aircosysteem kiezen."

Kwaliteitsmerken

Marco Gommers' onderneming is toegerust voor een eventueel plotselinge toeloop van opdrachtgevers. "We zijn er inmiddels op ingericht. We zijn inmiddels met een team van vijftien mensen. We hebben zes bussen op de weg. Onze monteurs zijn allemaal gekwalificeerd. En dan er is nog een vier man sterke backoffice; hiermee kunnen we snel schakelen en hanteren we korte lijntjes. We bedienen een gebied dat grofweg ligt tussen Nijmegen en Venlo."
Opti-Cool kiest voor van oudsher sterke kwaliteitsmerken uit de aircowereld, zoals Mitsubishi en Daikin. "Dat zijn producten die kwalitatief hoogwaardige systemen bieden, met een laag energieverbruik, weinig geluid produceren en een lange levensduur hebben."

Advies en subsidie

Marco Gommers benadrukt dat advies leidend is in het werk van Opti-Cool. "We hechten heel veel waarde aan het geven van advies. We komen altijd eerst bij een potentiële klant op locatie. En dan willen we weten: gaat het om verwarmen, om koelen of om besparen? Of om een combinatie ervan? Pas daarna gaan we over tot het inrichten van een plan, waarvan er altijd een eerste opzet is, die met de klant wordt besproken. We bereiden elk project dus grondig voor. Pas dan gaan we echt aan de slag."
Marco Gommers wijst op de subsidiemogelijkheden die er (weer) zijn. "Er is voor bedrijven een Energie-Investeringsaftrek, de EIA, die gemiddeld 11 procent belastingvoordeel oplevert, bovenop een flink lagere energierekening. Daarover kunnen wij ook adviseren. Tot slot: zie je door de bomen het bos niet meer? Wij merken dat klanten graag beginnen bij ons. Moet ik een warmtepomp(boiler)? Moet ik zonnepanelen? Moet ik airco? Moet ik elektrische vloerverwarming? Allemaal vragen en wij hebben het antwoord, vrijblijvend."



Maikel Derks, René Verbruggen, René Derks en Eric Derks (v.l.n.r.), ondernemers die met elkaar meegroeiden.

WerkNu

'DIT IS **MET RECHT** EEN **DUURZAME RELATIE**'

Als ondernemer ben je gebaat bij soepele samenwerkingen. Je wilt geen gedoe, maar resultaat. Uitzendbureau WerkNu begrijpt dat. Zo brengt het al sinds 2008 vakmensen aan bij het Cuijkse BGM Infra. Ook de begeleiding neemt WerkNu op zich. Dat neemt veel zorgen weg bij BGM Infra, dat zich kan richten op waar het goed in is. En dankzij de klik met de infrabranche die terugvoert tot de beginjaren, weet WerkNu waar het over praat. "Dat wordt enorm gewaardeerd", weet René Verbruggen van WerkNu in Boxmeer.

Met hun persoonlijke en laagdrempelige aanpak maken de specialisten van WerkNu het verschil in regio Uden, Eindhoven en Boxmeer. "Wij zijn niet de grootste, maar wél de partij aan wie je hebt meeste hebt," stelt René Verbruggen. "Dat bewijzen de jarenlange relaties met onze klanten."

Duurzame relatie

René Verbruggen komt zelf uit de infra. Hij weet waar hij het over heeft, weet waar de personele behoeften van zijn opdrachtgevers liggen. Zijn persoonlijk contact met BGM Infra-oprichter René Derks gaat zelfs terug tot 1999. Daaruit is een – met recht – duurzame relatie ontstaan tussen twee partijen die het Land van Cuijkse kennen als hun broekzak. "Bij onze zoektocht voor BGM Infra gaat het om uiteenlopende vakmensen: kabelleggers, machinisten, maar ook uitvoerders."

werknu *hoogstpersoonlijk*

BGM INFRA
Wegwijs onder de grond









"Ooit begonnen we beiden in de infra, dus we hebben om te beginnen allebei hart voor de materie. Nadat René Derks met BGM Infra begon, zijn beide partijen sterk met elkaar meegegroeid. Na René kwam ook broer Eric in het bedrijf en vervolgens diens zoon, Maikel. René is inmiddels uit de zaak. WerkNu heeft nog contacten met alle drie."

Wegwijs onder de grond

BGM Infra is sinds de oprichting in 2008 voortdurend in beweging geweest. De multidisciplinaire aannemer huisvest 150 medewerkers, toegewijd aan het uitvoeren van integrale projecten in ondergrondse infrastructuur, waaronder gas, water, warmte, laag- en middenspanning. Zo verzorgt de onderneming een groot deel van de aanleg van water- en stroomvoorzieningen in het Land van Cuijk, onder meer bij nieuwbouwprojecten. BGM Infra is momenteel betrokken bij de aanleg van het zonnepark langs de A73, ter hoogte van Overloon. "Bij BGM vormen goed opgeleide medewerkers onze kracht", aldus Maikel Derks.

"Een BGM-medewerker is praktisch, gedreven en enthousiast, een specialist die bij ons de ruimte krijgt om uit te blinken en zich verder te ontwikkelen binnen onze organisatie. Op deze manier halen we het beste uit iedereen en leveren wij de hoogste kwaliteit in elke fase van een project. Wij bieden totaaloplossingen: van planning tot realisatie, en van montage tot nazorg en beheer. "

"Ons contact mag met recht duurzaam worden genoemd"

Positieve impact

Bij BGM Infra beseft men dat goed gekwalificeerde medewerkers zorgen voor tevreden opdrachtgevers en een positieve impact hebben op hun omgeving. Zij zorgen ervoor dat projecten effectief worden uitgevoerd: snel en daadkrachtig waar mogelijk, zorgvuldig en precies waar nodig. WerkNu heeft in al die jaren bijgedragen aan het samenstellen van een multidisciplinair team met specialisten binnen alle aspecten van opdrachten: van ontwerp en calculatie, tot uitvoering en onderhoud door gecertificeerde monteurs. Daarbij is ook het netwerk van betrouwbare, lokale partners onmiskenbaar. "Door van elkaar te leren en onze ketenpartners te inspireren om te groeien, creëren we meerwaarde voor iedereen die betrokken is bij onze projecten", besluit Maikel Derks. René Verbruggen vult aan: "Het motto van WerkNu is 'hoogstpersoonlijk'. Wat ooit begon als onze inzet om de personele flexibiliteit bij BGM Infra te waarborgen, denk aan de bereikbaarheid dag en nacht, en aan storingsdiensten, is uitgegroeid tot een dienst waardoor BGM zichzelf kan blijven ontwikkelen en innoveren. Daardoor blijft men een aantrekkelijke partner met sterke oplossingen in de ondergrondse infra."

Jonkers Riooltechniek

REGIONALE SPELER WEET ANDEREN TE INSPIREREN

Een regionale speler die een mooie opdracht binnenhaalt, is ook voor anderen altijd weer een inspiratie. Sinds januari van dit jaar mag het Haps/Rijkevoortse Jonkers Riooltechniek voor het Radboudumc en de Radboud Universiteit Nijmegen het correctief onderhoud van de binnenriolering en het preventief reinigen, inspecteren en onderhouden van de buitenriolering uitvoeren. Een paar maanden geleden werd het contract officieel getekend. Maar nog meer bijzonder: de banden gaan terug tot 1978...



Nicole en Mark Jonkers.

Na het houden van een presentatie waarbij kwaliteit, duurzaamheid, procesbeheersing en management informatie aan bod kwamen, het bespreken van de doelstellingen en het inhoudelijk doornemen van de contracten, ondertekenden (naast vertegenwoordigers van het Radboudumc en de Radboud Universiteit) Bart, Mark en Nicole Jonkers namens Jonkers Riooltechniek het contract. "Een schitterende aanvulling op de al lopende werken die wij al sinds jaar en dag voor hen uitvoeren", aldus Mark Jonkers. De gunning kwam na een Europese aanbesteding.



Van onderaf opgebouwd

Jonkers Riooltechniek is een dienstverlenend bedrijf dat zich sterk richt op gezondheidszorg, industrie, gemeenten, particulieren en woningcorporaties. De activiteiten bestaan uit: riooltechniek, rioolreiniging, rioolinspectie, relining, reiniging en bestrating. Mark Jonkers groeide op in een rioleringsbedrijf. Nadat zijn ouders het verkochten, besloot Mark in 2006 opnieuw een onderneming op te zetten, samen met zijn echtgenote Nicole. "Bewust helemaal van onderaf. We runnen het bedrijf inmiddels met drieën: mijn broer Bart stapte in 2015 in, met ons filiaal in Uden."

"Onze werkzaamheden zijn in drie categorieën te verdelen: het rioolbedrijf met de genoemde disciplines, wegenbouw en reiniging van oppervlakten als bestratingen, technische installaties en gebouwen. Het reinigen en preventief schoonhouden van technische ruimtes, platte daken, dakgoten en terreinen zit in ons dienstenpakket. De genoemde categorieën: het rioolbedrijf, de wegenbouw en reiniging, ontstaan door combinaties van diensten waarmee we onze klanten volledig in eigen beheer kunnen ontzorgen", stelt Mark Jonkers. In alle gevallen geldt er een onberispelijke 24-uursservice.

Sterk in de zorgsector

"Als het gaat om riooltechniek, dan is het het vermelden waard dat we ons van oudsher specialiseren in de zorgsector", vervolgt hij. "Dat vraagt om een heel bijzondere aandacht: daar gaat het om netheid, aan- en afmelden, het huis kennen, de omgang met patiënten, bezoekers en medewerkers. We bedienen meerdere ziekenhuizen, een aantal zorginstellingen; denk hierbij aan gesloten inrichtingen alsook instellingen met cliënten met een geestelijke en/of lichamelijke beperking."

Buiten de zorg zijn er heel veel klanten in de kleinere industriële sector, in de regio. "Denk aan het binnenhaven- en industriegebied van Katwijk, waar wij een groot deel van de bedrijven als klant mogen bedienen. Verder worden we ingeschakeld bij calamiteiten voor de gemeenten, industrie en niet te vergeten, particulieren.

Speciaal benoemt Mark Jonkers de reliningtechniek. "Wij werken er al zestien jaar mee. En dan met name in de kleine diameters. Met relining maak en trek je een nieuwe buis van glasvezelkous door een bestaande buis, zonder hakken en breken. De glasvezelkous hardt uit en je hebt een nieuwe binnenwand. Het is niet goedkoop, maar wel duurzaam en ideaal inzetbaar in bijvoorbeeld drukke openbare ruimtes, waar je liever geen straatwerk wilt openbreken. Maar bijvoorbeeld ook voor bepaalde productiebedrijven die binnen een halve dag een compleet gerenoveerd riool hebben en dus amper stil hoeven liggen. Daar spelen het tijds- en kostenaspect mee. Bovendien is dit materiaal chemiebestendig."

Uitbreiding

Jonkers Riooltechniek is een begrip in de regio als het gaat om rioleringen. Natuurlijk is dat gebaseerd op de service die we leveren." Daarop aansluitend: "We doen weinig acquisitie, maar zijn des te zuiniger op de klanten die we al hebben. Met twaalf medewerkers doen we ons werk zo goed mogelijk. En een klant die ons belt, ook midden in de nacht voor een calamiteit, krijgt altijd een van ons aan de lijn. We hebben geen callcenter. Zo'n gesprek duurt bij ons twintig seconden en dan stappen we in de wagen..."

In juni 2025 zal het wagenpark aangevuld worden met een derde combi spoel-zuigvrachtwagen. "Deze wordt op dit moment gebouwd. Een dezer dagen verwachten wij het chassis aan te kunnen leveren aan de constructeur van de opbouw. Een dergelijke opbouw van ontwikkeling tot realisatie duurt ongeveer een jaar."





Driessen Architectuur bestaat tien jaar

'NIET MAKEN WAT DE KLANT VRÁÁGT, MAAR WÍL'

"Een goede architect is een verbinder, bedenkt oplossingen die een ander van te voren niet ziet. Waarom komt een projectontwikkelaar graag bij ons? Omdat wij heel goed zijn in moeilijke sudoku's, zeg ik altijd. Heel veel architectenbureaus houden daar op. Wij vragen door, juist als er geen oplossing lijkt te zijn. En dan kom je tot verrassende antwoorden." Het Venrayse Driessen Architectuur, rond directeur en oprichter Johan Driessen, bestaat tien jaar. En, heet van de naald: de architect, die zijn liefde voor het Land van Cuijk en Noord-Limburg koestert, is kortgeleden genomineerd voor de Venrayse Ondernemers Prijzen.

Johan Driessen woont in Nieuw-Bergen en is van oudsher sterk op Boxmeer, en daarmee min of meer het Land van Cuijk, georiënteerd. Hij werkte lange tijd in Horst en heeft daarmee twee netwerken die hij liefdevol onderhoudt: Noordoost-Brabant en Noord-Limburg. Als architect realiseerde Johan Driessen de afgelopen kwart eeuw veel projecten in de regio. Als architect én klankbord is hij voor velen een partner in creatieve oplossingen.

Partijen bij elkaar brengen

Driessen Architectuur werkt sinds 2014 vanuit Venray met veel succes en vooral plezier aan een brede opdrachtenportefeuille: van nieuwbouwwoningen en utilitaire projecten tot transformatie en herbestemming van bestaande gebouwen, scholen, sportparken en een brandweerkazerne. Werkend in stedelijk en landelijk gebied heeft het bureau veel ervaring met RO-procedures en brengt het partijen bij elkaar.

Johan Driessen is één van de oprichters van de Vastgoedsociëteit Land van Cuijk en Maasduinen, zo'n vijftien jaar geleden. "In het Land van Cuijk was geen bouwnetwerk. Grote aannemers van 'buiten' kwamen hier opdrachten invullen. Dat wilde wij keren en zo is er nu ook zakelijk een sterke band ontstaan in de regio. Waarom een bureau in Venray? Ik heb een grote klantenkring in Horst-Venray, dus het was een strategische keuze. In de buurt van de A73 zitten we sowieso op een toplocatie. En daarbij is Venray 'Zuid-Brabant', zeg ik altijd maar met een knipoog. We zijn het grootste architectenbureau van de regio, met twaalf medewerkers."

Bouwen in de kernen

Johan Driessen trekt zich het lot van met name de kleine kernen aan. "Voor de sociale en maatschappelijke cohesie is het belangrijk dat we blijven bouwen in de regio. Op elk van de 33 kernen ligt nu een bouwopgave." Juist dan is het 'doorvragen' door een architect van belang. Vaak is er meer mogelijk dan iedereen, ook beleidsmakers, denken, vindt Johan Driessen. "Soms 'wil' men liever geen oplossing, want die zou er simpelweg niet zijn. Op zulke momenten vragen wij 'waarom het dan niet kan?' Waarom zegt iemand 'nee'? Wij proberen de vraag achter de vraag te achterhalen. En dan kom je tot verrassende antwoorden én oplossingen."

"Wij maken dus niet wat de klant vráágt, maar wat hij wíl. Daarbij is het altijd een uitdaging om de juiste medewerker bij de



Johan Driessen (rechts) en zijn team: dynamiek in architectuur.

juiste klant te krijgen. Deze wil immers geen huis, maar een 'thuis'. Een goede architect is een verhalenverteller, zeg ik altijd. De man met de gitaar bij het kampvuur. Wij beloven dus veel, maar ik weet dat mijn team het kan waarmaken."

Venrayse Ondernemers Prijzen

En nu is de Nieuw-Bergense architect, samen met drie andere ondernemers, genomineerd voor de Venrayse Ondernemers Prijzen. De uitreiking is op 9 januari, het thema: 'Ondernemerschap in de breedste zin.' "Ik ben apetrots. Maar, we doen het samen. Wat nu zo mooi is: je wordt 'verplicht' om je bedrijf weer eens tegen het licht te houden. Het is een verfrissend moment om te kijken naar: wat hebben we gedaan? Wat kan er nog beter? En ook: wat gaan we de komende tien jaar doen? Want er komt per 1 januari weer nieuwe wetgeving aan, die om specifieke expertise vraagt. Niet iedereen is zich er bewust van dat je daar nu al mee bezig moet zijn. Denk aan de duurzaamheidsopgave."

Ook om die reden omringt Johan Driessen zich graag met frisse krachten. "We hebben vrijwel permanent een stagiair, zoals ik ook ooit ben begonnen. De laatste afstuderende heeft ons veel gebracht op gebied van duurzaamheid, gewoon door een project opnieuw te analyseren volgens een bepaalde rekenmethodiek. Dan blijkt dat dingen, vaak simpel, nóg veel duurzamer te maken zijn. Een medewerker heeft dat opgepikt en gaat daar nu op door. Belangrijk, want de zakelijke markt wíl wel duurzaam, maar het is nog niet altijd goedkoper of sneller, en ook dat zijn issues voor ondernemers. Wij denken mee."

Projecten

De afgelopen jaren realiseerde Driessen Architectuur nieuwbouwwoningen en appartementen in het Hoenderpark Ottersum, bedrijfsgebouw Ambiente in Boxmeer en als huisarchitect van Vastadis Projectontwikkeling was men actief in Beugen-Boxmeer en ontwierp men hun nieuwe hoofdkantoor in Cuijk. Verder was er de herbestemming van de Rabobank Gennep tot appartementen. Meer recent ontwierp het bureau alle honderd projectmatige en CPO-woningen voor het uitbreidingsplan Heldersveld te Overloon. In onder meer Boxmeer, Hengelo en Maastricht lopen projecten in de zakelijke hallen- en kantoorbouw.

keuken bouwersPLUS



Keukenbouwersplus

JUBILERENDE **SPECIALIST BLIKT** BEWUST **VOORUIT**

Keukenbouwersplus is de realisator van je nieuwe keuken. Bijna een kwart eeuw een vaste en betrouwbare verbouwingspartner voor keukenzaken en hun consumenten. Het intermediair is er speciaal voor mensen die een nieuwe keuken willen én die in of rondom de keukenruimte willen verbouwen. Bij Keukenbouwersplus zijn die verbouwing en de keukenmontage in één deskundige hand, met de juiste vakmensen en alle benodigde technische kennis onder één dak. Volgend jaar bestaat Keukenbouwersplus een kwart eeuw. Of er veel wordt teruggeblikt? Er wordt vooral vooruit gekeken!

Ivonne van der Horst en Mark de Klein zijn de beide directeuren en eigenaren van Keukenbouwersplus. Mark de Klein startte het bedrijf, in 2000, als jonge keukenmonteur. Hij kwam op jonge leeftijd per toeval in het mooie keukenvak terecht. Wist al na een aantal jaar werkervaring dat hij projecten bedrijfsmatig en technisch beter kon uitvoeren dan wat hij doorgaans



Robert van Nistelrooij, Mark de Klein, Ivonne van der Horst en Rens Janssen (v.l.n.r.)

in de markt tegenkwam: het begin van Keukenbouwersplus. Later sloot Ivonne van der Horst zich als compagnon aan. Als directie staan ze samen aan het roer van een succesvol bedrijf dat dertig keukenzaken als vaste zakenpartners heeft en dat met trots stelt uitgegroeid te zijn tot de beste realisator van nieuwe keukens.

Partnerschap

"Wij verkopen zelf geen keukens", verduidelijkt Ivonne van der Horst, "wij hebben een partnerschap met dertig keukenzaken en -bouwers. De klant komt in de regel eerst bij de keukenzaak, waar hij zijn droomkeuken laat ontwerpen. Meldt een klant zich rechtstreeks bij ons, dan linken we hem naar een van onze partners.
Op het moment dat duidelijk is wat voor keuken een klant wil, nemen wij de planning over en vanaf daar doen wij de rest."
"De keuken is tegenwoordig zoveel meer dan een plek om te koken. Het is de ruimte waar je elkaar graag ontmoet: samen koken, samen proeven, samen genieten. Van die keuken heb je hoge verwachtingen. Een nieuwe keuken kopen is een hele stap en omdat daar bijna altijd een verbouwing bij komt kijken, is een goed plan echt onmisbaar."

Een keuken is complex

"Daarbij is de keuken technisch gezien een complexe ruimte: denk aan de aanleg van stroompunten, waterleiding, de indeling en ook het feit dat precisie vanaf het eerste moment vereist is. Dus de combinatie van het belang dat de consument aan een keuken hecht én de vele technische aspecten, maakt dat mensen het een heel spannend proces vinden. En dat is het moment waarop wij in beeld komen."
Volgens Mark de Klein stelt maar liefst driekwart van de consumenten de aankoop van een nieuwe keuken uit, vanwege de impact van de verbouwing. "Ter vergelijking: 95 procent van onze klanten haalt opgelucht adem na de verbouwing en stelt onze aanpak en realisatie op prijs."
Zijn collega-eigenaar vult aan: "Na de verbouwing is er gelukkig weer plek voor woongenot en *family time*. Daarom sturen wij op een compacte doorlooptijd."

Strakke regie

Dat gebeurt door een strakke regie op de geplande werkzaamheden. "Wij zetten bovendien gemotiveerde vakmensen in, zelfsturende teams, die met trots Keukenbouwersplusser zijn. Zij zorgen met Brabantse sympathie voor de best mogelijke verbouwingservaring en het mooiste eindresultaat", stelt Ivonne van der Horst. "Via ons originele concept – er zijn weinig soortgelijke bedrijven in ons land – werken per dag zo'n 35 mensen aan onze opdrachten; we doen zo'n twintig keukenverbouwingen per week."

> "Uitstraling van de keuken bepaalt sterk die van het huis"

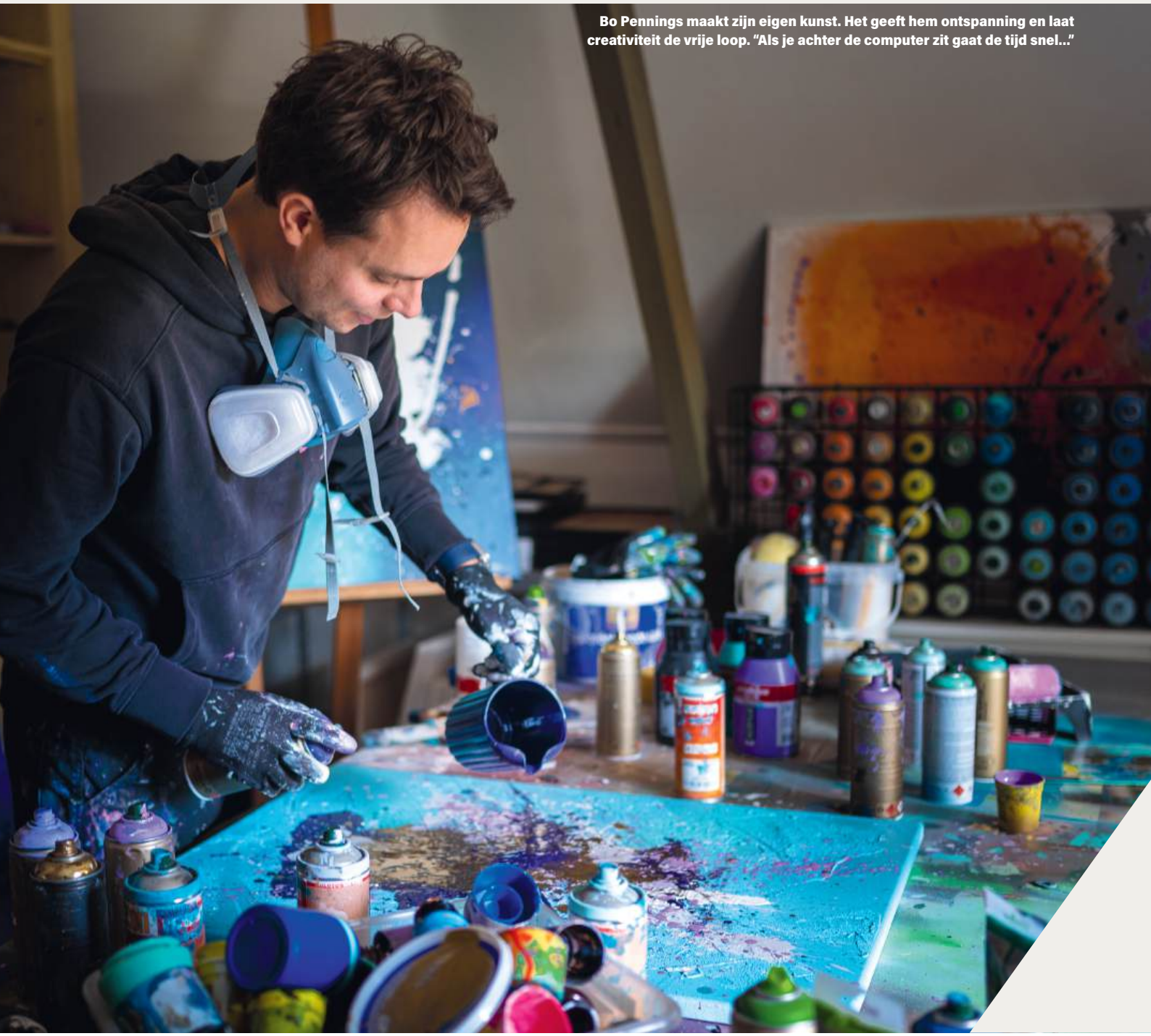
Het werkgebied omvat het grootste deel van Noord-Brabant en de randen ervan: grofweg tot Venlo, Utrecht, Arnhem en Breda. "Onze belangrijkste toegevoegde waarde is dat wij de planning kort kunnen houden. En dus de overlast van een verbouwing beperken. Bij onze compacte planning heeft de klant louter voordeel. En wij nemen keukenretailers natuurlijk veel werk uit handen. Ze hebben in ons een professioneel aanspreekpunt, de keukenretailer kan zich dus focussen op verkoop en levering van keukens."
"Heel veel klanten zeggen: 'De nieuwe keuken is een echte meerwaarde in ons leven, het is prachtig geworden.' De uitstraling van de keuken bepaalt sterk de uitstraling van het huis. Het is voor onze klanten dan ook heerlijk dat wij alle vakdisciplines in huis hebben. Van installatie tot montage, en van stucwerk tot schilderwerk. Het perfecte plaatje."

Nieuwe generatie

Intussen blikken de beide aandeelhouders vooruit. Twee van de huidige medewerkers worden op termijn ook aandeelhouder in de onderneming: Rens Janssen en Robert van Nistelrooij. "We willen voor al onze medewerkers continuïteit garanderen en daarbij kun je in feite niet vroeg genoeg beginnen met het overdragen van kennis. Op die manier is Keukenbouwersplus heel bewust bezig met de toekomst."

GENOMINEERD:
BO PENNINGS

‘DOOR ZO’N **NOMINATIE** ZET JE **ALLES** WEER ’S **OP SCHERP**’



Bo Pennings maakt zijn eigen kunst. Het geeft hem ontspanning en laat creativiteit de vrije loop. “Als je achter de computer zit gaat de tijd snel...”

Adventure Media Group, geleid door Bo Pennings, heeft met Wux een toonaangevend internetbureau opgebouwd, dat in 2023 als een van de snelst groeiende bedrijven in de FD Gazelle top 100 stond. Wux is een full-service internetbureau, gericht op digitale oplossingen, van webdesign en webshops tot online marketing én automatisering met software op maat. Zij hebben als doel de leukste werkgever te zijn door de open cultuur, gezelligheid, de ontwikkelmogelijkheden, de informele sfeer en de saamhorigheid. Bo staat bekend om zijn vooruitziende blik, kennis van AI en betrokkenheid bij lokale initiatieven, zoals de Industriële Kring en TechnoPromo.

Wat doet een nominatie met je?

"Van alles! We staan op de kaart, en daar hebben we de afgelopen jaren hard voor gewerkt. Dan is zo'n nominatie natuurlijk een kroon op ons werk. Het is fijn om erkenning te krijgen voor het goede werk, al vind ik zelf dat we nog altijd beter kunnen en dat dit ook móet. Het kan namelijk altijd nog net iets beter. Wat ik zelf het fijnste vind, is dat we door meerdere partijen aangedragen zijn. Je valt dus op in positieve zin. We weten dat we op de goede weg zijn en dan is dit een mooie waardering."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Het heeft me iets gebracht. En wat dat is? Voor zo'n Ondernemersprijs komt er een jury langs. Dat betekent dat je je verhaal nog eens goed tegen het licht houdt. Alles moet weer even door de mangel, waarna je je verhaal opnieuw scherp zet. Ik wist bovendien dat mijn elevator pitch beter kon. Dus dit was het uitgelezen moment! We hebben zeven verschillende bedrijven en ik ben altijd wel bezig met veranderen en verbeteren. Hoe kan ik ons team nog meer happy maken. Hoe krijg ik nóg blijere klanten. Je bedrijf is nooit klaar."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Binnen onze visie streven we na: beste service, hoogste kwaliteit, leukste werkgever. Wij geloven erin dat als je dit in orde hebt, de rest vanzelf komt. Dat hebben we vervolgens onderverdeeld in kernwaarden, zoals korte lijnen, persoonlijk contact, snel support. Ik zeg er metéén bij: 'Dat roept iedereen over zichzelf.' Is ook zo, maar wij verwezenlijken het écht. Hoe we dat doen? We proberen ons bedrijf te vormen rondom de skills van alle teamleden, in plaats van andersom. We hebben geen functieprofielen, laten de mensen in hoge mate vrij en dan komt het beste eruit, zolang je met elkaar in gesprek blijft."

JONG TALENT: **BART LANGEN**



'GEWELDIG: **DE KANS** OM **BIJ ELKAAR** IN DE **KEUKEN TE KIJKEN'**

Het verhaal van Bart Langen is een inspiratie voor ieder die van zijn of haar passie een bloeiend bedrijf wil maken. Wat begon als nevenactiviteit, is intussen een succesvol grondverzetbedrijf: Langen Grondverzet BV in Sambeek. Het staat bekend om zijn flexibiliteit en is daarom des te slagvaardiger, in een samenwerking met 'buurman' Laarakkers. Van sloop- en grondwerken tot straatwerk, van containerverhuur tot het leveren van zand en grind.

"De nominatie voedt vooral het besef dat je iets goeds aan het doen bent", zegt Bart Langen erover. "Je valt kennelijk op, dus of je nu wint of niet, ik vind het nu al geweldig. Het meest interessante vind ik de kans om nu eens bij elkaar in de keuken te kunnen kijken. Ook naar de avond zélf kijk ik enorm uit. Ik heb er al eerder ondernemers gesproken, maar nu hoop ik de nodige van hen nog wat beter te leren kennen."

GENOMINEERD:
ROEL VAN DIJK

‘WE LOPEN **AL JAREN VOOR DE TROEPEN** UIT’



Roel van Dijk in zijn element: gewapend met rubberlaarzen aan de wandel. Het maakt zijn hoofd leeg en geeft nieuwe energie. Een favoriete locatie is De Vilt bij Beugen.

Bij Mondial van Dijk Verhuizingen heeft Roel van Dijk het familiebedrijf naar nieuwe hoogten gebracht, met specialisaties in projectverhuizingen en circulair opruimen. Onder zijn leiding heeft het bedrijf een sterke focus op duurzaamheid, met een uitgebreid elektrisch wagenpark en circulaire bedrijfsvoering. De dieselvoertuigen rijden sinds 2023 op hernieuwbare brandstof HVO100 en de verhuisdozen zijn 100% circulair met een minimale CO_2-voetafdruk tijdens de productie. Medewerkers vinden bij Roel een veilige en gezonde werkomgeving en worden actief gewezen op diverse welzijnsprogramma's.

Wat doet een nominatie met je?

"Nadat ik de Startersprijs won, in 2010, is dit opnieuw een eervolle vermelding voor ons bedrijf. Ik heb dan wel het stuur in handen, zonder onze mensen, in het bijzonder mijn broer Stijn, had ik dit niet kunnen bereiken. Ondernemen is iets dat je samen doet, dus ik zie deze nominatie dan ook als een prachtige erkenning voor wat we hier met z'n allen doen. Meer een Ondernemingsprijs, dus. Het mooiste vind ik dat ik opnieuw de gelegenheid krijg bij andere ondernemers in de keuken te kijken. Dit keer zijn het er zelfs vijf, met de drie Jong Talents erbij."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Dat we binnen onze branche hier iets heel bijzonders doen, is mij bekend. Qua omvang zijn we misschien geen marktleider, maar in ons beleid lopen we al jaren voor de troepen uit. Denk aan ons circulair verhaal, dat we al sinds 2019 optuigen. Maar wat ik me wél afvraag is: wat maakt nou een goede ondernemer? Is dat iemand die veel geld uit de zaak haalt? Die veel personeel heeft? Of die veel marge haalt of geld weggeeft aan goede doelen? Het is een interessante vraag: ik ben er nog niet uit..."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Wij zijn een dienstverlener pur sang. Wij willen mensen helpen. Dat doen we toevallig met een verhuisbedrijf. Neem het circulair opruimen, een onderdeel van de circulaire economie, dat wij hebben omarmd. Waarom? Wij hebben de capaciteit om dat te doen en daarom hebben wij die verantwoordelijkheid genomen. Heel veel dingen die bedrijven wegdoen, zijn herbruikbaar of in ieder geval daarvoor geschikt te maken, al is het maar als grondstof. Dat doen wij, maar steeds vanuit dienstverlening. Dat zit in het hart van onze mensen. Verhuizen is altijd spannend, ook in een zakelijke omgeving. En wij maken dat 'veranderen' leuk."

JONG TALENT: **CHARLENE HAGA**



'IK KAN **OVERAL INSPIRATIE** UIT HALEN'

Charlene Haga is opgegroeid in een echte kappersfamilie. Na diverse opleidingen, cursussen en ervaring bij verschillende salons werd ze ondernemer, op haar 22e. Inmiddels is ze niet alleen eigenaresse van de Gennepse kapsalon Hairforce 1, met zeven medewerkers, maar traint ze ook haar eigen Global Curl-concept door de hele Benelux en runt ze een webshop met zelfontwikkelde natuurlijke en duurzame krulproducten. Meer dan 750 salons in de Benelux zijn getraind door of nemen producten af bij Global Curl.

"Deze nominatie is vooral een erkenning voor iets waarvoor je hard werkt en waarvan je zelf weet dat het goed gaat. Dat wordt nu bevestigd en dat is een kroon op je werk. Het is geweldig om in deze club opgenomen te worden: ik kijk uit naar de bedrijfsbezoeken. De bedrijven zijn heel divers en ik kan overal inspiratie uit halen. Je ziet ook in andere branches dezelfde bedrijfsstructuren, gewoon super leerzaam. Het inspireert je."

GENOMINEERD:
TOM WIENHOFEN

‘FIJN DAT WIJ ALS **TECHNISCHE BEDRIJVEN** NU **IN DE SPOTLIGHT** STAAN’



Op zaterdag even lekker het zandpad op met zijn Landrover, het hoofd leegmaken. Tom Wienhofen rijdt al zo’n twintig jaar en heeft kortgeleden zijn ultieme exemplaar gevonden.

Tom Wienhofen is de drijvende kracht achter Megens Elektrotechniek, Seef Beveiligingstechniek en Cequra. Bekend om hoogwaardige elektrotechnische installaties in woningbouw en utiliteit, beveiligingstechniek, inspecties en energieadvies. Het personeelsbeleid is geïntegreerd in de dagelijkse manier van werken, waar contact, plezier hebben in het werk en bijdragen aan het gehele bedrijf ontzettend belangrijk zijn. Tom hecht veel waarde aan duurzaamheid en regionale initiatieven. Hij is onder meer bestuurslid van de Industriële Kring Noord-Limburg en Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg.

Wat doet een nominatie met je?

"Ik was al trots op wat we met z'n allen de afgelopen jaren opgebouwd hebben, maar dat nu ook anderen vinden dat Megens, Seef en Cequra het goed doen, is natuurlijk heel erg mooi. Als je kijkt dat we nog heel veel mensen in de techniek nodig gaan hebben, voor bijvoorbeeld de energietransitie, is het alleen maar fijn dat wij als technische bedrijven nu in de spotlight staan. We kunnen nu laten zien hoe leuk en interessant het is om in de techniek te werken. Niets mooiers dan met allemaal vakmensen samen mooie projecten te maken."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Nee, misschien nog wat trotser, maar het is meer een bevestiging van dat we met z'n allen, want ik doe het zeker niet alleen, goed bezig zijn. Als ondernemer moet je continu bezig zijn met de ontwikkeling van je bedrijf. Is het niet inspelen op nieuwe technische ontwikkelingen, dan is het wel de automatisering van je bedrijfsvoering. Elke dag blijf ik kritisch kijken naar de bedrijven. Waar moeten we in investeren, waar kunnen we nog verbeteren? Maar we staan ook stil bij de successen. Die worden zeker gevierd bij Megens, Seef en Cequra."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

Vooruitdenken, innoverend, weloverwogen keuzes maken, duurzaam, bezig zijn met morgen, zorgen dat ook de volgende generaties vooruit kunnen. Daarom is Megens Elektrotechniek opgedeeld in de drie bedrijven, elk met hun eigen specialisme en elkaar versterkend. De hoofdreden was het binden van medewerkers door ze te blijven boeien, meer groeimogelijkheden te bieden en ze werkzaamheden te laten doen naar hun interesses. Er is veel aandacht voor bijscholing en up-to-date blijven met ontwikkelingen, ook persoonlijk. Met deze filosofie hebben we een duurzaam personeelsbeleid, met een heel laag verloop."

JONG TALENT: **MAX VAN DEN HEUVEL**



'EVEN **STILSTAAN** BIJ WAT **JE ALLEMAAL DOET...'**

Het begon in september 2017, met een nieuwe, gezondere pindasaus. Het werd geen succes, dus daar stopte Max van den Heuvel al snel mee. Niet erg, het was een leermoment voor de ondernemer uit Sint-Anthonis: ondernemen is voor hem 'proberen of iets lukt'. Zo leidde die saus tot de ontwikkeling van (verantwoorde) concepten in voeding. En inmiddels is er een online horecagroothandel, héMax. Met 400 producten, van vers brood en vlees tot diepgevroren mozzarella-sticks. Er staan 35 jongens en meiden op de loonlijst.

"De nominatie is de waardering voor wat je doet. Mét het team, zeg ik erbij. Alles gaat op het moment zó snel dat ik zelf niet altijd kan stilstaan bij wat ik allemaal aan het doen ben en wat voor mooie dingen er allemaal gebeuren. Zo'n nominatie is dan een goed moment om dat juist wél even te doen. We zijn goed bezig, gas aan het geven en dat mag je beslist vieren."

ONDERNEMERS PRIJS
LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

HELDEN
VAN HIER



MAX, BO, TOM, CHARLENE, BART EN ROEL

ONDERNEMERSPRIJS EN *Jong Talent* 2024

InZAKEN VERBINDT