ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

OKT 2025

ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG



Ondernemersprijs
LEF, VISIE EN MAATSCHAPPELIJKE BETROKKENHEID

Industriële Kring
'ONDERNEMERS ZIJN KLOPPEND HART VAN DE REGIO'

Wonen Boxmeer
'SAMENWERKING IS DE SLEUTEL TOT SUCCES'

42


SPECIALIST IN VERLICHTING VOOR WONINGEN EN BEDRIJVEN
Van Bon
elektro
SMART HOME
Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl


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


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



Voorwoord

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

En de winnaar is...

De uitreiking van de Ondernemersprijs wordt gezien als een hoogtepunt. Het podium, de speech, de erkenning en het applaus. Een eerbetoon! 5 november vindt het bal weer plaats en voor mij zijn de winnaars al bekend! Elk jaar heb ik de eer om in goed gezelschap zitting te nemen in de selectiecommissie van de Ondernemersprijs. Superleuk en inspirerend om de succesverhalen van de aandragers aan te horen en te mogen beoordelen.
Nu, hier, en geheel op eigen titel maak ik alvast een winnaar bekend... Het is iemand die bijdraagt aan de leefbaarheid van onze regio, de economie aanjaagt en niet bang is van het gebaande pad af te wijken. Iemand met lef, die denkt in kansen en verantwoordelijkheid neemt. Een ondernemer die ongeveer 42 procent van zijn verdiende centen teruggeeft aan de maatschappij voor zorg, onderwijs, duurzaamheid of infrastructuur. Een ondernemer met passie en overtuiging voor het vak. Zonder 9-tot-5-mentaliteit en die gemiddeld meer dan 36 uur werkt.
Met kennis van administratie, wetgeving, huisvesting, verzekeringen, financiën en waarschijnlijk nog veel meer vaardigheden! Herkenbaar? Van harte gefeliciteerd!
Wat mij betreft is iedere ondernemer een winnaar! Zie ik je op 5 november in de Schouwburg in Cuijk? De Ondernemersprijs is het grootste fysieke netwerkpodium in de regio waar je ook op mag staan! Podiumvrees? Dan mag je ook altijd met ons contact opnemen. InZaken zet je in de schijnwerpers bij alle ondernemers en bestuurders in de regio!
Robert Hermens

In deze uitgave

OKTOBER 2025

10



ONDERNEMERSPRIJS
Ze vallen op door hun lef, visie en maatschappelijke betrokkenheid: de drie genomineerden voor de Ondernemersprijs 2025. Tot de kanshebbers behoren dit jaar Nino Hermans, Randy van Tienen en Nick Hendriks.

23



KLOPPEND HART
Wie vandaag door het Land van Cuijk of Noord-Limburg rijdt, ziet bedrijventerreinen, fabrieken en logistieke hubs. Maar wat je niet altijd ziet: dit is het kloppend hart van onze regionale samenleving. De Industriële Kring vraagt er aandacht voor.

32



CENTRUMMANAGEMENT
De gemeente Land van Cuijk is bezig met de doorontwikkeling van haar 33 kernen. Het realiseren van toekomstbestendige centrumgebieden is een van de kernopgaven binnen het uitvoeringsplan van de Economische Visie Land van Cuijk 2040.

48



WONEN BOXMEER
In de wereld van bouw en verbouw komen doorgaans verschillende facetten kijken die binnen de specialisatie van uiteenlopende bedrijven vallen. Samenwerking is dan de sleutel tot succes. Ziedaar Wonen Boxmeer.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6** | Kort Nieuws **6** | Column Dennis Barten
8 | Column Eugène van Kempen **9** | Column Randy van Tienen
16 | Column Pierre Hermans **22** | Column Jacqueline van Kuijk **41** | 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.

©2025 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Uitgeverij InZaken.

Vergaderen in rust en comfort...

Even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!

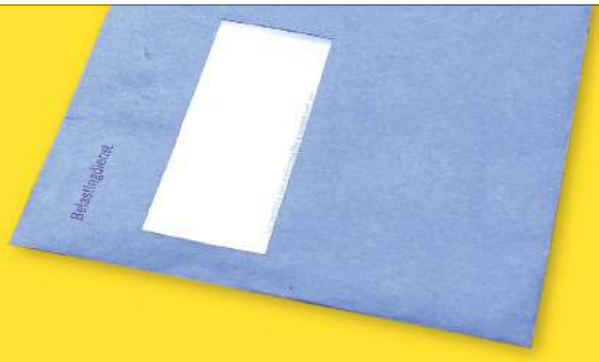
Voor een **vergadering, presentatie, teamuitje of een feestelijke gebeurtenis** hebben wij mooie ruimtes en alle benodigde faciliteiten. De landelijke inrichting zorgt meteen voor een gemoedelijke sfeer.



LANDGOED DE BARENDONK

www.barendonk.nl

Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

het helende huis
Gezond werken

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

EINDELIJK KLACHTENVRIJ WERKEN ACHTER JOUW BUREAU!

Klaar om in beweging te komen?



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

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

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer en investeerder in AI en Web3-technologie

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

WORD HUISBAAS VOOR 50 EURO

Een huis kopen voelt steeds meer als een potje Monopoly. Je hoopt genoeg te verdienen om eindelijk een huisje op het bord te kunnen zetten. Alleen lijkt dat in de echte wereld onhaalbaar: de schaarste is groot en de prijzen rijzen de pan uit.

Maar er verschijnen nieuwe initiatieven die het speelbord veranderen. Dankzij blockchain wordt vastgoed opgesplitst in digitale tokens, waardoor je voor een fractie van de prijs kunt instappen en zelfs recht krijgt op huurinkomsten.

In Europa lopen projecten als Blockimmo (Zwitserland), Smartlands (studentenwoningen in Nottingham) en Greenbrix (duurzame gebouwen) voorop. Waar Amerikaanse platforms soms het Wilde Westen zijn, kiezen Europese initiatieven vanaf dag één voor regulering en transparantie. Dat geeft vertrouwen en trekt ook internationale investeerders aan.

De combinatie met AI maakt dit extra interessant. Vastgoedtokenization (mooi Scrabble woord) levert bergen data op en AI vertaalt die naar inzichten: voorspellingen over huurprijzen, leegstand, onderhoudskosten en zelfs automatische matching van kopers en verkopers.

Toch is dit geen wondermiddel. Regulering, belastingregels en secundaire markten zijn nog volop in ontwikkeling. Maar de contouren van een nieuw speelbord zijn duidelijk zichtbaar. Wie weet koop je met de opbrengsten van je tokens ooit alsnog het huis waar je nu alleen langs fietst.





Column



BLIJF MAAR LEKKER IN JE COMFORTZONE

"Vijf salarisonderhandelingen heb ik volgende week! Tja, dat hoort nu eenmaal ook bij ondernemen," zucht hij. Ik zie hoe de energie uit hem wegloopt, terwijl hij een slok van zijn koffie neemt. "Nee hoor. Niet als jij dat niet wilt", zeg ik. Ik merk dat veel ondernemers dingen doen omdat ze denken dat het moet. Zij zijn de ondernemer, dus hoort iets als personeelsmanagement óók bij hun taken. Ook als ze eigenlijk het liefste sleutelen in hun werkplaats, of met klanten bezig zijn. Want ondernemen betekent uit je comfortzone komen. Anders groei je niet. Toch?
Mijn mening? Ik geloof dat je vooral moet doen wat je leuk vindt. Waar je van nature goed in bent. Waarvoor je ooit bent gaan ondernemen. Dáár zit leiderschap. En de sleutel tot duurzame groei. Gewoon, binnen je comfortzone. In jouw comfortzone ligt meer dan genoeg uitdaging en potentie om te groeien. Die potentie ontdekken en realiseren, dat is waar dan weer ík van nature goed in ben.

Dennis Barten
BEDRIJFSKUNDIG ADVISEUR EN PARTNER HKB
www.hkb-advies.nl



Column

Jacintha van den Hoek
Directeur Rabobank
Land van Cuijk en Maasduinen



Samen ondernemen, samen oplossingen creëren

Als coöperatieve bank geloven wij bij Rabobank dat je samen verder komt dan alleen. Daarom ondersteunen we niet alleen ondernemers met financiële oplossingen, maar ook met kennis, netwerken en initiatieven die bijdragen aan sector-brede vooruitgang.

Een mooi voorbeeld is Rabo Medicidesk: een groep experts die zich richt op financiële vraagstukken in de medische sector. De Rabo Medicideks adviseert professionals in de medische wereld: doctoren, fysiotherapeuten, tandartsen of andere (para) medici. Onze adviseurs weten wat er speelt. Ook lokaal in Land van Cuijk en Maasduinen. Ze denken mee over het verder professionaliseren van de gezondheidszorg en over wat het voor jou als ondernemer in de zorg betekent.

Landelijk verdiept Rabobank Sectormanagement Gezondheidszorg zich in de zorgsector omdat we zien dat deze unieke uitdagingen kent die vragen om specialistische kennis én samenwerking. Dankzij de betrokkenheid van onze klanten kunnen we belangrijke stappen vooruit maken – een tastbaar resultaat van coöperatief bankieren waar we samen trots op mogen zijn.

Ook lokaal zetten we stappen. Vanuit onze ledenraad worden ideeën opgepakt die bijdragen aan maatschappelijke in onze regio. Heb jij een initiatief (niet noodzakelijkerwijs uit de zorgsector) dat past bij deze gedachte? Neem dan contact op met een van onze ledenraadsleden. Wie weet kunnen we jouw idee samen verder brengen – tot een oplossing die de markt misschien niet vanzelf creëert, maar die wél mogelijk wordt als we het samen doen.
Want dat is de kracht van onze coöperatie: ondernemers, leden en Rabobank die samen bouwen aan een toekomstbestendige samenleving.

2CV WORLD MEETING 2027 BIJ DE BERGEN

In 2027 is Nederland na dertig jaar weer gastheer van de 2CV World Meeting. Onlangs is tijdens de meeting in Slovenië bekendgemaakt wáár de 2CV World Meeting in 2027 zal zijn.



Het tweejaarlijkse evenement vindt van 27 juli tot en met 1 augustus 2027 plaats in en rond recreatiepark De Bergen in Wanroij. De Bergen heeft de voorkeur gekregen boven onder meer het TT-circuit in Assen en een aantal bekende festivalterreinen. Naar verwachting komen er 5000 deelnemers met hun Citroën 2CV's van over de hele wereld naar Nederland. Vooral in Duitsland, Frankrijk, België en Nederland wonen veel verzamelaars van oude 2CV's, die in de volksmond ook wel bekend staan als 'Lelijke Eendjes'. Tijdens het evenement worden ook zo'n 10.000 dagbezoekers verwacht. Meer informatie over het evenement?
Kijk op: www.2cv2027.nl van 2CV Vrienden Nederland.

GEBIEDSMERK LAND VAN CUIJK

Eerder dit jaar werd het nieuwe gebiedsmerk voor het Land van Cuijk gepresenteerd. Met dit nieuwe merk werkt men – in eerste instantie de toeristische sector, de gemeente Land van Cuijk en Visit Land van Cuijk – samen verder aan het ontwikkelen van een duidelijke en herkenbare identiteit voor de regio.

Gebiedsmarketing speelt een belangrijke rol in het versterken van het profiel van Land van Cuijk. Niet alleen voor toerisme en recreatie, maar in de toekomst ook voor bijvoorbeeld wonen en ondernemen.
Het groen-witte logo maakt de komende tijd gefaseerd plaats voor het nieuwe – oranje-witte – beeldmerk. Het nieuwe beeldmerk is al gebruikt in het magazine Eropuit in het Land van Cuijk en het Fiets- en wandelboekje Toproutes. De verdere uitrol van het gebiedsmerk gebeurt daarna stapsgewijs. Daarnaast worden of zijn dit jaar onder andere ook de toeristische websites vernieuwd en de borden langs de A77 en A73 aangepast.

VERZEKERBAARHEID VAN EEN ENERGIE OPSLAG SYSTEEM (EOS)

De behoefte aan energieopslag en daarmee de aankoop van een energieopslagsysteem onder ondernemers blijft toenemen. Beperkte netcapaciteit, groeiende investeringen in duurzaamheid en de afschaffing van de salderingsregeling in 2027 versterken deze behoefte. Verzekeraars spelen een belangrijke rol door ook deze nieuwe risico's te verzekeren. Ze brengen namelijk specifieke en vaak grote risico's met zich mee, zoals brand, explosie en technische storingen.

Zo zijn rookgassen giftig. Daarom wordt vaak geadviseerd om deze systemen buiten en op minimaal tien meter afstand van bedrijfsgebouwen te plaatsen of om brandwerende maatregelen zoals betonnen tussenschermen in te zetten om brandoverslag te voorkomen. De normering van de overheid is nog vrij nieuw en naar verwachting ontwikkelt die zich ook nog verder. Dit soort risico's maakt de verzekerbaarheid van een EOS afhankelijk van meerdere factoren:

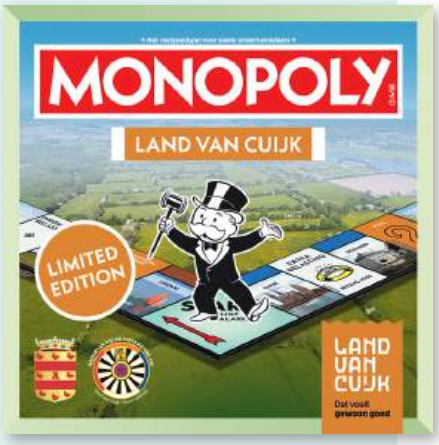
- *Technologie & veiligheid* Het type batterij en aanwezige beveiligingen, zoals een BMS en branddetectie, zijn belangrijk voor acceptatie.
- *Installatie & certificering* Verzekeraars stellen vaak eisen aan installatie en preventiemaatregelen volgens normen zoals NEN 1010, NEN 3140 en PGS 37.
- *Locatie & omgeving* Binnen- of buitenplaatsing, afstand tot bebouwing en brandwerende maatregelen hebben invloed op de premie en dekking.
- *Onderhoud & monitoring* Periodiek onderhoud en continue monitoring verhogen de veiligheid en beperken risico's.

Veldsink Land van Cuijk adviseert daarom vroegtijdig in gesprek te gaan met een zakelijke risicospecialist om de mogelijkheden, vereisten en aanvullende maatregelen te bespreken. Dit voorkomt verrassingen en vergroot de kans op een passende verzekering.



MONOPOLY-EDITIE LAND VAN CUIJK

Monopoly is een van de bekendste en meest verkochte bordspellen ter wereld. Op 1 december aanstaande verschijnt de exclusieve Land van Cuijk-editie van dit spel, tot stand gekomen op initiatief van serviceclub Ronde Tafel 126 in samenwerking met Visit Land van Cuijk. Het bijzondere aan het Monopoly Land van Cuijk is dat de bekende straatnamen zijn vervangen door afbeeldingen van de 33 kernen en de trein- en busstations van de gemeente Land van Cuijk.



Je loopt dus via het bord van Velp naar Overloon, kunt het treinstation in Boxmeer kopen, huizen bouwen in Mill en Cuijk of een hotel neerzetten in Sint Anthonis. Zo kun je spelenderwijs het Land van Cuijk verkennen en helpt het spel om inwoners van Land van Cuijk nieuwsgierig(er) te maken naar wat er elders in de gemeente te zien is. Monopoly Land van Cuijk is ontwikkeld onder officiële licentie en gerealiseerd met sponsorbijdragen van lokale bedrijven en ondernemers, de gemeente en particulieren.

Monopoly Land van Cuijk verschijnt in een beperkte oplage van 2000 exemplaren. Het spel kost € 49,95 per stuk en is (maar mogelijk al niet meer) te koop via **www.landvancuijk.nl/monopoly**. De opbrengst van de verkoop van de spellen gaat naar nog nader te bepalen goede doelen in het Land van Cuijk.

Column



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

VAN KEMPEN ADVOCATEN
Vughterweg 74
5211 CM 's-Hertogenbosch
T 0485-58 11 70
info@vankempenadvocaten.nl
www.vankempenadvocaten.nl

'MAAR IK BEN TOCH VERZEKERD?'

Elke dag worden advocaten geconfronteerd door gedupeerden uit het hele land met allerlei soorten schades. Vaak gaat het dan niet zozeer over de schade, maar ontstaat de échte pijn op het moment dat de afwijzing van de verzekeraar op de mat valt! Alle verzekeraars, zonder uitzondering, kijken bij een omvangrijke schade namelijk vooral naar de mogelijkheden om onder de schadeclaim uit te komen. Het komt er in het kort op neer dat ze met een vergrootglas door de polisvoorwaarden gaan of ze veronderstellen dat de verzekerde negatief bij de schade betrokken is.

Polissen en de bijbehorende voorwaarden zijn vaak vanaf het begin niet op de juiste situatie toegesneden of er staan clausules in die niet opvallen. Zo is het zeer raadzaam om de verzekeraar op de hoogte te stellen als u bijvoorbeeld tijdelijk een gedeelte van uw bedrijfspand verhuurt. Doet u dit niet en de boel brandt af, dan kunt u fluiten naar uw centen. Hetzelfde geldt voor de zogenaamde garantieclausules, waarbij ze elke brandblusser, blusdeken en sprinklerinstallatie gaan controleren op aanwezigheid en onderhoud.

Gelukkig hebt u na een afwijzing nog goede hoop! Zo heb ik recentelijk weer een positieve uitspraak verkregen van het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (KIFID) in het geval van onterecht afgewezen schadeclaim bij de wijziging van de bestemming van een woonhuis. Zo komen er steeds meer succeszaken bij die de verharde houding van de verzekeraars bestrijden! Mocht u vragen hebben, dan weet u mij te vinden.





Jonkers Rioolontechniek

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

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

SERVICE 24 UUR SERVICE

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

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

Koffiepraat



BIOLOGISCHE KOFFIE: SMAAKVOL EN EERLIJK OP DE WERKVLOER

Bij NICI Koffie merken we dat steeds meer bedrijven bewust kiezen voor biologische koffie. Logisch, want het gaat niet alleen om een goede kop koffie, maar ook om de impact erachter. Biologische koffie wordt verbouwd zonder kunstmest of bestrijdingsmiddelen. Dat beschermt milieu en bodem, maar ook de gezondheid van de mensen op de plantages. Bovendien draagt de teelt bij aan biodiversiteit – en dat proef je terug in de diepte van de smaak.

Voor bedrijven is dit een kans om medewerkers en bezoekers iets goeds te bieden: kwaliteit met een eerlijk verhaal. Onze biologische koffies worden vaak op kleinere schaal en met meer aandacht geproduceerd, waardoor de smaak rijker en voller is. Tegelijkertijd ontvangen boeren een eerlijke prijs voor hun werk. Steeds vaker combineren we dit met fairtrade, zodat er ook wordt geïnvesteerd in onderwijs, gemeenschapsprojecten en duurzame landbouw. Zo wordt koffie meer dan een dagelijks ritueel. Het wordt een bewuste keuze in lijn met maatschappelijk verantwoord ondernemen – waar iedereen beter van wordt.

RANDY VAN TIENEN / www.nicikoffie.nl

20e LIONS GOLFDAG LIONSCLUB LAND VAN CUIJK EN NOORD-LIMBURG

De Lionsclub Land van Cuijk en Noord-Limburg heeft in de afgelopen decennia via de Lions Golfdag een totaalbedrag van meer dan 1,5 miljoen euro opgehaald. Hierdoor werden vele (bouw)projecten (mede)gerealiseerd, in onder meer Laos, Nepal, Benin, Malawi en Bangladesh. Ook de 20e Lions Golfdag was wederom een succes. Vrijdag 12 september arriveerden 116 golfers voor hun golftoernooi op Golfbaan Landgoed Bleijenbeek. De Lions hadden vooraf een presentje voor de familie Vink, eigenaar. Voor zo'n 175 Lions-gasten werd een wandsteen onthuld door Dirk-Jan Vink van de golfbaan en Lions-president Hans Peters: '20e Lions Golfdag, al 20 jaar een gezamenlijk succes!'

Hierna vertrokken de golfers vanuit een luxe autopark van Rolls Royce tot Bentley of met paard en wagen c.q. een paardenkoets naar hun starthole. Door de verkoop van deze flights, sponsoren en vele vrijwilligers konden de Lions drie cheques van 10.000 euro uitdelen aan zorgvuldig geselecteerde goede doelen. Dit jaar waren dat: Layak, Indonesië (vroege detectie van slechtziendheid en het voorkomen van maatschappelijke achterstand als gevolg van slechtziendheid op jonge leeftijd. 3D Printer, Sierra Leone (voor het printen van prothesen voor bovenbeenamputaties). Stichting Mama and Me, Oeganda (opvang, zorg, educatie en begeleiding van moeders en hun kinderen in Jinja, Oeganda). De cheques werden uitgereikt door eregast Emile Roemer, gouverneur van provincie Limburg.

Mama and Me van Diede Martens uit Beugen heeft deze cheque verworven door de tender, die de Lionsclub additioneel had uitgeschreven rond de 20e Lions Golfdag, te winnen. Stichting Namelok, waterputten in Kenia, en Stichting De Leeuw Kyiv, voedselpakketten in Oekraïne, mochten als goede tweede van deze tender een bedrag van elk € 1.000 tegemoet zien. Voor de 21e Lions Golfdag, op 11 september 2026, kan men zich al aanmelden: **golfdag@lionsnet.nl**.



CAMPAGNE 'NU JE HÍER BENT...'

Begin juni is de campagne 'Nu je híer bent...' van start gegaan. Met deze campagne wil Visit Land van Cuijk zowel inwoners van het Land van Cuijk als gasten die hier voor langere tijd verblijven verleiden om, mogelijk nog onbekende, bezienswaardigheden in het Land van Cuijk te bezoeken – en zo de regio nog beter te leren kennen. De campagne is een vervolg op 'Waarom ver weg als het ook dichtbij is.' Voor meer informatie over de campagne én over wat er in het Land van Cuijk te beleven valt, zie ook de vernieuwde, zowel in inhoud als in vorm, campagnewebsite: **www.vakantieineigenlandvancuijk.nl**

ZOOPARC IN TOP-50 BEST BEZOCHTE ATTRACTIES

ZooParc behoort volgens onderzoeksbureau Ginder voor het eerst tot de Nederlandse top-50 van best bezochte attracties in 2024. De dierentuin in Overloon staat op plek 48 met ruim 240.000 bezoekers. Ook het Oorlogsmuseum Overloon begint die top-50 te naderen. Het Oorlogsmuseum in Overloon mocht in 2024 169.000 bezoekers verwelkomen. Het museum had sinds de oprichting nog nooit zoveel bezoekers als vorig jaar.

GENOMINEERD:
NINO HERMANS

‘UITEINDELIJK GAAT HET OM HET **WAARMAKEN VAN DROMEN**’



Naast zijn passie voor auto’s en asfalt vindt Nino Hermans zijn balans op het water. Surfen helpt hem om met een frisse blik terug te keren naar nieuwe uitdagingen.

Ondernemen zat er bij Nino Hermans al vroeg in. Wat in 2015 begon als een kleine handelsactiviteit zonder personeel, groeide in amper een decennium uit tot een groep bedrijven met zo'n 65 medewerkers. Bij zijn fascinatie voor handel, veilingen en bijzondere auto's zag én greep hij kansen. Ondernemen betekent voor Nino Hermans meer dan kopen en verkopen: hij wil verhalen verzamelen, waarde toevoegen en mensen verbinden. Met Automotive Auctions, Hermans Collectables en Bright Auctions geeft hij bijzondere objecten een internationaal podium. Daarnaast is hij directeur van familiebedrijf Hahebo, actief in kantoorinrichting. Eerder won hij onder meer de Gazelle Award.

Wat doet een nominatie met je?

"Het voelt als een erkenning. Maar het is vooral een compliment voor het team dat elke dag met mij meebouwt. Deze prijs gaat nooit om mij alleen. Natuurlijk ben ik ontzettend trots. Mijn vader is in de regio een bekende ondernemer en dan ben je al snel 'het zoontje van.' Juist daarom is het mooi om te laten zien wat ik zelf heb opgebouwd en waar ik voor sta. Bijna ieder jaar ben ik bij de uitreiking aanwezig en ik kijk er altijd naar uit, vooral om de verhalen van andere ondernemers. Stiekem droom je er dan zelf van om ooit op dat podium te staan. Dat dit werkelijkheid wordt, is ontzettend bijzonder."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Misschien een beetje gek antwoord, maar eigenlijk niet. Op dit moment onderneem ik met vier bedrijven, wat alleen mogelijk is dankzij een betrouwbaar team. Zij zijn wat mij betreft het bedrijf. De nominatie valt samen met het tienjarig jubileum van mijn eerste bedrijf. Ik wil verder, want de toekomst belooft nog veel moois! Het is zeker wel een moment van besef. De juryvragen dwingen je kritisch te kijken naar hoe bepaalde zaken in je bedrijven ingeregeld zijn. Je staat opeens uitgebreid stil bij wat er allemaal al bereikt is, wat je normaal nooit doet. Ik kreeg zelfs kippenvel toen ik het uitgewerkte document teruglas."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Elk bedrijf waarin ik onderneem, staat voor kwaliteit, service en beleving. Dat roepen veel bedrijven, maar hierin uit te blinken vraagt tijd, geld en doorzettingsvermogen. Je mag geen concessies doen aan je visie. Dat begint bij het juiste team: mensen die geloven in dezelfde waarden. Mijn energie haal ik uit het bouwen van sterke merken, systemen en mensen. Ik denk in ecosystemen in plaats van afdelingen: merken die elkaar versterken, data- en procesgestuurd, maar altijd met gevoel. Mensen kopen van mensen, niet van platformen. Uiteindelijk gaat het om beleving en om het waarmaken van dromen: van klanten, mijn team en daardoor ook die van mezelf."

JONG TALENT: **BJORN VERWEIJ**



'ERKENNING GEEFT ONS HEEL VEEL ENERGIE'

Achter Europe Diamond schuilt het samenwerkingsverband van Jan en Bjorn Verweij, vader en zoon. Nu Bjorn de afgelopen jaren de onderneming heeft uitgebouwd in het professionele circuit, is Europe Diamond uitgegroeid tot de nummer één leverancier van diamantfrezen in Europa. De juiste frees, ontwikkeld voor het juiste type vloer. Afnemers komen louter uit de zakelijke markt. Daarbij kent Europe Diamond naast de vloerfreesschijven, waarin het *leading* is, nog twee hoofdproductgroepen: diamantboren en diamantzaagbladen.

"Deze nominatie zag ik niet aankomen", vertelt Bjorn. "We zijn nu bijna negen jaar onderweg, maar nooit bewust bezig geweest met waar we precies willen staan als bedrijf – dat is in al die jaren gewoon gegroeid. We zijn (inter)nationaal actief en daar ook bekend, maar binnen onze eigen regio is dat niet zo. In mijn dorp weet bijna niemand wat wij doen. Juist daarom is het geweldig leuk dat sommigen wél oog hebben voor wat je hebt opgebouwd. Die erkenning geeft ons heel veel energie."

GENOMINEERD:
RANDY VAN TIENEN

‘BETROKKENHEID BIJ DE REGIO IS ÉN LEUK ÉN WAARDEVOL’



Voor Randy van Tienen komt zijn gezin op de eerste plaats. Hij sport graag, doet aan hardlopen en fitness. Hier kookt hij met zijn kinderen.

Hij groeide op als de derde generatie in een heuse 'koffiefamilie' en staat samen met zijn broer Jeremy als de tweede lichting aan het roer van Nici Koffie & Automaten. Sinds zestien jaar bouwt Randy van Tienen toegewijd aan de duurzame groei van een familiebedrijf. De afgelopen jaren uitgegroeid tot een begrip in de regio (én daarbuiten), vindt de Millse onderneming dat het altijd beter én smaakvoller kan. Waar veel bedrijven hun koffie en automaat apart inkopen, vormt Nici juist een zorgvuldig samengesteld totaalpakket. En met PSO-certificaat Trede 3 behoort de onderneming tot 's lands tien procent meest sociaal opererende bedrijven.

Wat doet een nominatie met je?

"Ik zag 'm niet aankomen... Het is een erkenning, niet alleen voor onszelf en voor ons bedrijf, maar ook richting pa. We zetten ons al jaren in binnen de regio en voor mezelf is dat extra belangrijk sinds ik kinderen heb en weer hier woon. Je realiseert je: alles voor mij is híer. Ik ging met pa vroeger al mee naar de Industriële Kring, zag iedereen ouder worden en besefte dat een frisse wind nodig was. Wie a zegt, moet ook b zeggen en zo werd ik voorzitter van de Industriële Kring, afdeling Mill, en initiatiefnemer van het Jong Ondernemend Platform. Omdat ik die betrokkenheid én leuk én waardevol vind."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Nee, beslist niet. Ik denk dat het juist een bevestiging is dat we op de goede weg zitten. Blijf die kant op gaan, en dan kun je nog best een keer naar links of rechts. Ik ben namelijk altijd op zoek naar kansen, mogelijkheden, oplossingen die in de lijn liggen van wat we doen, maar waarom mogen ze niet eens afwijken? We hebben nu ook proteïneshakemachines. Geen koffieautomaat, maar zo'n product vult ons aanbod perfect aan. Dáár zoeken we het in, zolang de rode draad maar intact blijft."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Wie kan delen, kan ook vermenigvuldigen. Lees: samenwerken. Onze grootste leveranciers zijn ook partner. Zij die koffie voor ons branden, kopen machines bij ons in. We hebben heldere kernwaarden, in de omgang met onze klanten zit ons onderscheidend vermogen. Dat wij ambachtelijk gebrande slow roast koffie bieden, is voor de klant minder belangrijk te weten. Goede koffie kan immers iedereen verkopen, het gaat om de service erachter. 'Geen werk is een probleem, geen koffie is een ramp.' En daarom zijn wij 24-7 beschikbaar. We denken mee in oplossingen, ook al verkopen we daardoor ooit wel eens een machine minder."

JONG TALENT: **KOEN VERHEIJEN**



'DE **AFGELOPEN JAREN** WAREN HEEL **INTENSIEF**'

Koen Verheijen, fysiotherapeut, begon zijn onderneming ruim twaalf jaar geleden vanuit zijn slaapkamer. De naam, SuperFit, is inmiddels een paraplu waaronder Koen in Gennep een fysiopraktijk runt en een eetwinkel in gezonde producten, de Zaak met Smaak. Hiermee bereidt hij versmaaltijden, inclusief maaltijdservice. Er zijn dus drie ondernemingen, verbonden onder één dak. Medewerkers ontmoeten er dus zowel patiënten als klanten, die zij een totaalpakket in gezondheid aanbieden.

"De nominatie kwam totaal onverwacht", bekent Koen. "Ik heb heel lang in de topsport gewerkt, begeleid nog altijd internationale topsporters in de langeafstandsatletiek. Ik was zes jaar fysiotherapeut van Vitesse Arnhem, in de periode dat ik mijn eigen bedrijf aan het opzetten was. Dat was heel intensief en daardoor heb ik weinig meegekregen van wat er om me heen gebeurde. We zijn zo hard gegroeid dat ik elders niet meer fulltime kon werken. Dat je nu op deze manier een blijk van waardering krijgt, is daarom extra mooi. Maar we doen het samen!"

GENOMINEERD:
NICK HENDRIKS

‘BIJ **ONS SPREEKT** IEDEREEN **DEZELFDE TAAL**’



Nick Hendriks bij zijn 1100 cc Ducati Panigale V4 S, waarmee de Millenaar van herfst tot voorjaar nationale wedstrijden racet.

Infraway is gespecialiseerd in kabels, leidingen en alles wat daarbij hoort in de ondergrondse infrastructuur. In korte tijd groeide het bedrijf uit tot een betrouwbare en snelgroeiende organisatie met veel kennis en passie voor het vak. Oprichter Nick Hendriks begon in 2018 vanuit een kleine werkplaats met kantoor in Mill. In 2024 verhuisde Infraway naar het bekende Festa-pand, dat volledig werd verbouwd. Inmiddels werken er ruim 90 collega's.

Wat doet een nominatie met je?

"Toen ik hoorde van de nominatie dacht ik eerlijk gezegd: dit is niks voor mij. Mijn collega's hadden dat goed ingeschat en hielden het de eerste keer zelfs bij me weg, omdat ze wisten dat ik zou zeggen: doe maar niet. Een podium past gewoon niet zo bij me. De tweede keer ging het wat vanzelf en ben ik er toch in meegegaan. En daar heb ik geen spijt van. Ik zie hoe trots ons team is en dat voel ik zelf ook. Het is mooi dat mensen buiten ons bedrijf waarderen wat wij hier met elkaar neerzetten."

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

"Ik ben altijd trots geweest op een mooi project, een nieuwe machine of ons pand. Maar naar het geheel kijk je niet zo vaak. Zo'n nominatie dwingt je om even stil te staan: wat hebben we eigenlijk met z'n allen opgebouwd? Het gesprek met de jury helpt daarbij, en ook het contact met de andere genomineerden. Je kijkt letterlijk even in elkaars keuken. Dat maakt me trots op het hele bedrijf en geeft bevestiging dat onze manier van werken het verschil maakt."

"Ik voel de trots van ons team"

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

"Wij willen een bedrijf zijn waar iedereen zich thuis voelt. We geloven dat het begint bij de werkgever: investeren in mensen, zorgen voor veiligheid, opleiding en ontwikkeling. Niet andersom. Wij proberen niet mensen aan Infraway te binden, maar Infraway aan de mensen. Daarom houden we de organisatie plat en laagdrempelig. Over vijf jaar moet een bezoeker nog steeds niet meteen kunnen zien wie directeur is en wie machinist, wie de administratie doet of wie schoonmaakt. Bij ons spreekt iedereen dezelfde taal."

JONG TALENT: **DAFNE EN NIKKI NOIJ**



'WERKEN **VANUIT INTUÏTIE**, DAAR ZIT **ONZE KRACHT**'

De tweelingzussen Dafne en Nikki Noij startten hun creatieve label De Lange Tafel eind 2019. Net vóór corona. De eerste winkel, in Gennep, moest na welgeteld één dag alweer dicht... Die winkel werd atelier nadat de dames ook het naastgelegen pand betrokken. In november 2023 werd in hartje Nijmegen een volgende winkel geopend. Het productieatelier verhuisde naar Milsbeek. De Lange Tafel staat voor meerdere concepten in lifestyle-, interieur-, kids- en tuinitems. Ook online. Intussen is er ook een groothandel van het eigen merk, dat internationaal verkocht wordt.

Over de nominatie zegt Nikki: "Nou, als we maar niet te serieus moeten worden nu, haha. Wij doen wat we leuk vinden en werken erg vanuit onze intuïtie, zonder ondernemingsplan. Daar zit onze kracht." Dafne vervolgt: "Door zo'n nominatie kijk je opeens anders en met trots naar je bedrijf, waar je in de dagelijkse praktijk niet aan toekomt. Nu er steeds meer complimenten komen, is dat een eye-opener. Zo van: 'we doen het eigenlijk best leuk."

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

TROTS OP ONZE ERFELIJK BELASTE ONDERNEMERS

De geschiedenis herhaalt zich: na achttien jaar staat er weer een Hermans op het podium van de Ondernemersprijs.
Onze zoon Nino is dit jaar genomineerd voor de prestigieuze Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. Henriette en ik zijn daar ontzettend trots op! Extra leuk: jaren geleden stond ik samen met mijn zakenpartner en zwager Philip van Haeren op datzelfde podium.

Ondernemen zit bij onzer beider families al generaties lang in de genen. Wij bewegen mee met de tijd, maar blijven trouw aan onze roots. Afspraak is afspraak. 'Man op man, woord op woord' is niet alleen ons, maar ook zeker onze kinderen met de paplepel ingegoten.
Wat kenmerkt ons ondernemers-DNA? Het draait voor ons niet om geld of zoveel mogelijk winst, maar om de uitdaging en het plezier. Juist wanneer iemand zegt "dat gaat niet lukken" of "dat is onmogelijk", krijgen wij de energie om te bewijzen dat het wél kan. En dat alles op persoonlijke wijze: met aandacht en in een gemoedelijke Brabantse sfeer.

Dat onze kinderen hun eigen weg in het ondernemerschap hebben gevonden, is wat dat betreft geen wonder. Nino staat nu om zijn visie, lef en aanpak in de spotlights bij de Ondernemersprijs. Jongste dochter Bo is, samen met Nino, inmiddels mede-eigenaar van meerdere activiteiten. En onze oudste dochter Coco heeft haar eigen management-bureau voor dj's en artiesten.

We zijn ontzettend trots op alle drie! Voor nu supporteren we natuurlijk extra hard voor Nino. We wensen hem en zijn mede-genomineerden veel plezier tijdens deze unieke ervaring.

Henriette & Pierre Hermans



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

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

Wij gaan verhuizen naar onze buren, Markt 33

Countus
daar reken je op

Go Online

Hands-on marketingbureau voor bedrijven die willen groeien

Bekijk onze casevideos

Bakker Bart

nabuurs

SEO | SEA | WEB

goonline.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

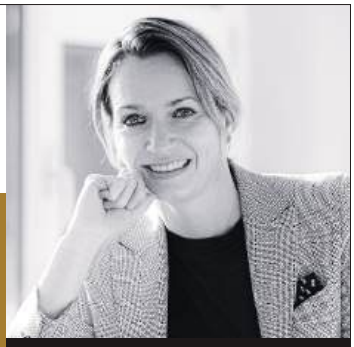
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



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

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**
- **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**

dé specialist in civiel-technisch personeel

werknu *hoogstpersoonlijk* **www.werknu.eu**
Uden • Boxmeer • Eindhoven



Slooten van den Bogaart

AI? PRIMA ALS VERKENNING, MAAR RAADPLEEG JE SPECIALIST!

Met een staat van dienst van een kleine twee decennia mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond fiscaal jurist Remco van Slooten en accountant Eric van den Bogaart blijft zichzelf opnieuw uitvinden. Daarbij blikt het voortdurend vóóruit en blijft het meedenken met zijn klanten. Dit keer: de invloed van AI op de dienstverlening in de accountancy.

"We krijgen tegenwoordig veel e-mails waarin relaties ons vertellen dat ze AI om informatie hebben gevraagd. 'AI zegt dit,' horen we dan, 'en klopt dat?' Of zelfs: 'Oh, ik maak wel even een overeenkomst met CGPT.' Wij zeggen dan: 'Het advies dat je van AI krijgt, is hoogstens zo goed als de input en opdrachten die je AI geeft.' Als eerste verkenning en rond een algemene vraag is AI prima, maar vergeet niet dat AI met algoritmes werkt (verderop meer daarover) en dus eigenlijk een 'pleaser' is. Daardoor mist het advies mogelijk de context. Zonder fiscale, financiële danwel juridische kennis en ervaring en de juiste vraagstelling heb je als klant niks aan het inschakelen van AI. Dan is het alsof wij als fiscalist of accountant aan AI vragen hoe een gebroken enkel te behandelen..."

Niet blind vertrouwen

"Een voetballer zei eens: 'Ieder voordeel heb zijn nadeel.' En zo is het met AI net zo. Je kunt niet altijd blind vertrouwen op AI, want het maakt gebruik van de hierboven genoemde algoritmes. En die worden door mensen gemaakt. Reeksen instructies, ontworpen om een taak uit te voeren. De slachtoffers van de toeslagenaffaire weten welke desastreuze gevolgen algoritmes kúnnen hebben. Hoe 'slim' de bovengenoemde tools ook zijn, uitkomsten moeten altijd gecontroleerd worden en afgezet tegen wet- en regelgeving."
"Niettemin: AI gaat nooit meer weg. Slooten van den Bogaart maakt er ook gebruik van. Tot op zekere hoogte. Zo kunnen dataanalyses ons helpen beter geïnformeerde financiële aanbevelingen te doen en strategieën te optimaliseren. Grootste voordeel is dat het de kans op menselijke fouten vermindert en tijd bespaart, waardoor wij ons kunnen richten op het analyseren van de gegevens en het bieden van nóg waardevoller advies aan onze cliënten."

'Die uit Cuijk!'

"En daar zit 'm de crux. Als specialisten weten wij hóe en wannéér we AI in moeten zetten. Onze klanten zijn generalisten, hebben in de regel geen verstand van ons werkgebied. En daarmee beledigen we niemand, want omgekeerd is dat net zo. Ik krijg als specialist de juiste antwoorden van AI door de kennis en kunde die ik heb en de vragen die ik stel. En daarbij kan ik de antwoorden ook nog eens toetsen."
"Conclusie: AI is een (start)hulpmiddel, maar neem nooit fiscale, financiële danwel juridische beslissingen op basis van het antwoord dat je krijgt van CGPT. Ná het gebruik van AI raadpleeg je vervolgens de specialist. Die uit Cuijk!"

Taalakkoord

LAAGGELETTERHEID IN JE BEDRIJF? MAAK HET BESPREEKBAAR!



In het Land van Cuijk en Maasduinen hebben zo'n 19.000 mensen tussen 16 en 65 jaar moeite met lezen en schrijven. Vaak ook met rekenen en digitale vaardigheden. Dat heeft grote impact op hun leven: ze vinden minder snel een baan, kunnen minder gezond leven en hebben minder grip op hun geldzaken. Laaggeletterden schamen zich soms, komen er niet voor uit, of weten niet dat er speciale cursussen voor volwassenen zijn. BiblioPlus heeft een Taalhuis in Bergen, Boxmeer, Cuijk, Gennep, Grave, Mill en Sint Anthonis. Hier kun je beter leren lezen, schrijven, rekenen en digitale vaardigheden ophalen. Via het Taalakkoord kun werkgevers zich aansluiten om basis(taal)vaardigheden op de werkvloer te helpen verbeteren. Pura | La Vie Catering deed het en is enthousiast.

Yvonne van Driel is Projectleider Taalakkoord bij BiblioPlus: "Met het Taalhuis hebben de gemeenten Land van Cuijk, Bergen en Gennep ons zo'n tien jaar geleden de regie gegeven over het tegengaan van laaggeletterdheid. Overigens hebben we het tegenwoordig vaker over 'basisvaardigheden', want het gaat niet alleen over lezen en schrijven, maar ook over rekenen en digitale vaardigheden. Het netwerk rond dit Taalhuis is het Taalakkoord, dat inmiddels ondertekend is door zo'n vijftig bedrijven, instellingen, overheden en maatschappelijke organisaties in de drie gemeenten."

"Oorspronkelijk was het doel vooral het toeleiden naar bijvoorbeeld een cursus. Toen ik me twee jaar geleden via BiblioPlus bij het initiatief aansloot, viel het me op dat de meerwaarde voor het bedrijfsleven minder duidelijk was. Daar ben ik nadruk op gaan leggen. Voor een bedrijf is het belangrijk te weten: hoe kan ik mijn productie of dienstverlening nog beter toegankelijk maken voor mensen die moeite hebben met lezen en schrijven?"

Vier stappen

De projectleider Taalakkoord Plus ontwierp vier stappen: bewustwording, bespreekbaar maken en doorverwijzen, begrijpelijke taal gebruiken en tot slot, zorgen dat het beleid geborgd wordt.

"Toeleiden willen we nog steeds, maar we willen óók dat het bedrijf zelf dingen oppakt. Daarbij helpen we. Bijvoorbeeld met ons Taalpanel, dat kan bekijken hoe interne memo's worden geschreven. En waar laaggeletterden dan wellicht tegenaan lopen."

"Zo ook bij Pura | La Vie Catering, dat contact met ons opnam en ook partner van het Taalakkoord werd. We hebben eerst bekeken: wat speelt er? Valt het op wanneer iemand angst heeft om iets fout te doen? Moeite heeft een opdracht uit te voeren? Of bijvoorbeeld zegt: 'ik heb mijn bril vergeten'? Zo hebben we een workshop gehouden: signaleren, bespreken. Met de Taalambassadeur zijn de werkinstructies opnieuw geschreven en vormgegeven. In plaats van meerdere, dezelfde mededelingen kunnen we nu met één groter bord af. Waarop we meteen ook werken met beelden. Dat scheelt 'moeten lezen'."

Pura | La Vie Catering neemt verantwoordelijkheid

Als HR-manager heeft Patrick Wolfs van Pura | La Vie Catering de zorg over 200 mensen, die er 8 tot 38 uur per week werken. Men bedient bedrijfsrestaurants met dagelijks verse, deels zelfgemaakte producten, en verzorgt vending (automatencatering). In de coronaperiode groeide dat uit tot 'mini-markets', met aanverwante non-food artikelen. De mini-markets zijn intussen een volwaardige derde tak binnen de onderneming geworden. Naast Pura Catering is La Vie Catering er voor (de meer seizoensgevoelige) bedrijfsevenementen.



Yvonne van Driel en Patrick Wolfs: initiatief nemen loont, zowel voor medewerker als bedrijf.

"Ik was bij een theatervoorstelling", legt Patrick Wolfs uit. "Die triggerde me iets tegen laaggeletterdheid binnen ons bedrijf te doen. We zien het als onze maatschappelijke verantwoording, want hier werken veel stagiairs en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Als je het daarnaast zakelijk bekijkt, kost laaggeletterdheid ook gewoon geld. Mensen die onzeker zijn, financiële problemen hebben misschien, zijn minder productief. Dat geldt ook in de bedrijfsvoering, wanneer een op zich simpele vraag niet (goed) begrepen wordt."
"Wij zien ons als één grote familie, willen voor elkaar zorgen. Andersom kun je daarmee mensen voor misschien een heel lange tijd aan je binden. Je wordt er een aantrekkelijkere werkgever door. Er is meer duidelijkheid op de werkvloer en personeel weet nu hoe om te gaan met deze uitdagingen. Afdelingshoofden volgen de cursus en in de interne nieuwsbrief blijven we er melding over maken. Het is nu bespreekbaar: bij een sollicitatiegesprek is doorgaans de laatste vraag of er problemen zijn met lezen en schrijven. Ook in de jaarlijkse functioneringsgesprekken komt het terug. Daarmee is het geborgd."

Vervolg

Yvonne van Driel: "Zowel voor het bedrijf als de werknemer loont dit. Het Taalhuis wil graag nóg meer maatwerk bieden per bedrijf of instelling die onze hulp inroept. Wij hopen dat mensen er bewust mee bezig willen zijn. Vertrouwen bieden. Heus niet iedereen hoeft meteen op taalles te gaan. Al kan dat wél een mooi vervolg zijn!" Taalhuis: **www.biblioplus.nl/levenlangleren/taalhuis**

Feiten en cijfers

Meer dan de helft van de laaggeletterden is van Nederlandse afkomst. Bijna *veertig procent* van de mensen met een vmbo- of mbo-1-diploma is laaggeletterd. 19 procent van de laaggeletterden leeft ten minste *één jaar onder de armoedegrens*. Laaggeletterdheid kost de samenleving jaarlijks *€ 1,3 miljard.*

Over BiblioPlus

Met 306.000 bezoekers per jaar en ruim 35.000 leden is BiblioPlus de grootste publieke en culturele instelling in het Land van Cuijk en Maasduinen. Deze regionale bibliotheekorganisatie (hoofdkantoor in De Weijer in Boxmeer) is actief op het gebied van lezen, leren en informeren. Daarnaast zorgt men voor het bibliotheekwerk op 65 basisscholen in het werkgebied. Er zijn 51 medewerkers en meer dan 560 vrijwilligers. Men zoekt actief samenwerking met educatieve, culturele en maatschappelijke partners in het werkgebied.

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

VERBINDING

In een wereld vol onzekerheid – van wereldpolitiek tot persoonlijke prestatiedruk – is verbinding een van de krachten die ons vooruit helpt. Gelukkig zijn we daar al volop mee bezig. In het onderwijs, de zorg en het bedrijfsleven zoeken we elkaar steeds vaker op. Niet omdat het moet, maar omdat we zien dat het werkt.

Ook onze jongeren staan voor grote uitdagingen. Maar ze staan er niet alleen voor. Samen bouwen we aan een samenleving waarin zij zich kunnen ontwikkelen, ontdekken, fouten maken én groeien. Juist nu is het belangrijk dat we daarmee doorgaan. Want wie goed kijkt, ziet naast alle ellende, ook overal mensen die samenwerken, bruggen bouwen en elkaars wereld binnenstappen.

"Verbeter de wereld, begin bij jezelf" klinkt misschien cliché, maar het is verrassend krachtig. Soms is één klein gebaar – een goed gesprek, een open houding, een gedeeld initiatief – genoeg om iets in beweging te zetten. Net als een steentje in het water dat kringen maakt die zich soms verder verspreiden dan je had kunnen voorspellen.

Iedereen kan zo'n steentje zijn. Of je nu lesgeeft, zorgt of onderneemt – jouw bijdrage telt. Want door samen te werken, maken we de wereld niet alleen beter voor onszelf, maar ook voor de generaties die na ons komen.

Snel en veilig (samen)werken

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

0485 – 520324

Ga naar vanderhoffict.nl



van der Hoff ICT



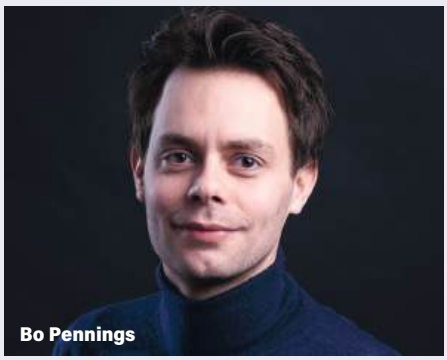
INDUSTRIËLE KRING
Land van Cuijk en Noord-Limburg

Industriële Kring

‘DE STILLE MOTOR VAN DE REGIO: TIJD OM TE LATEN ZIEN WAT WE DOEN’

Wie vandaag door het Land van Cuijk of Noord-Limburg rijdt, ziet bedrijventerreinen, fabrieken en logistieke hubs. Maar wat je niet altijd ziet: dit is het kloppend hart van onze regionale samenleving. De ondernemers hier zorgen niet alleen voor banen, maar ook voor innovatie, scholing, duurzaamheid en leefbaarheid. En juist dat verdient zichtbaarheid. Ofwel: ondernemers als dragers van brede welvaart.

De Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg (IK) vertegenwoordigt ruim 135 ondernemingen en samen met alle aangesloten BTV-verenigingen maar liefst 525 bedrijven. Samen creëren zij tienduizenden banen, bieden ze kansen aan jongeren via stages en leerwerktrajecten, en investeren ze in hun omgeving. “Niet zelden zijn het deze bedrijven die lokale sportclubs sponsoren, culturele evenementen mogelijk maken en duurzaamheid handen en voeten geven”, aldus Bo Pennings, bestuurslid IK en voorzitter van de themawerkgroep Identiteit & Communicatie.



Bo Pennings

“Zij dragen ook fors bij aan gemeentelijke inkomsten. Zonder deze bedrijven geen voorzieningen, geen goede infrastructuur, geen bloeiend dorpsleven. Dat verhaal moet vaker en steviger verteld worden. Want het gebeurt te vaak dat ondernemers vooral gezien worden als veroorzakers van overlast, stikstof of ruimtegebruik, terwijl zij juist vaak de oplossingen aandragen.”

De IK als spreekbuis van de regio

Waar Bedrijventerreinverenigingen (BTV’s) zorgen voor samenwerking en uitvoering op lokaal niveau, richt de Industriële Kring zich op het bredere regionale speelveld. Zij verbindt lokale signalen aan regionale oplossingen en geeft ondernemers een stem in beleid en toekomstvisie.
De IK werkt volgens het triple helix-principe: bedrijven, overheden en onderwijsinstellingen bouwen samen aan een toekomstbestendige regio. De IK neemt actief deel aan beleidsvorming en brengt het geluid van het bedrijfsleven aan tafel bij gemeenten, provincies en andere regionale partners. Dat is nodig, want de opgaven zijn groot: energie, infrastructuur, ruimtelijke ordening, arbeidsmarkt en regeldruk. De IK staat niet aan de zijlijn. Zij doet voorstellen. Zij brengt mensen bij elkaar. En maakt het verschil, vaak zonder schouderklop.

Tijd om zichtbaar te worden

Die stille kracht mag gehoord en gezien worden. Daarom heeft de Industriële Kring in 2025 een ambitieus communicatieplan opgesteld, waarin zij investeert in zowel interne binding als externe zichtbaarheid. In 2026 gaat men dit gefaseerd uitrollen.
“We willen laten zien waar we als collectief voor staan, wat we bereiken, en waarom dat ertoe doet. Niet uit ijdelheid, maar omdat draagvlak en vertrouwen essentieel zijn om verder te kunnen bouwen.”
“Onze leden mogen trots zijn en dat uitdragen. Want terwijl regels complexer worden en ruimte schaarser, houden zij de regio draaiende. Samen, als één ondernemersstem, bouwen we aan een veerkrachtige, duurzame en vitale toekomst. En dat verhaal vertellen we, vanaf nu, luid en duidelijk.”

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

KIM SANDERS MAAKT HAAR ZORG-DROOM WAAR OP BOERDERIJ DE VLAMMERT



Als klein meisje wist Kim Sanders al dat ze in de zorg wilde werken. Jarenlang deed ze ervaring op in verschillende aspecten van de zorg, en zette ze onder andere een kleinschalig wooninitiatief op voor mensen met een verstandelijke beperking. Maar de wens voor een kleinschalige dagbesteding bleef. Dankzij de steun van Rabobank kon Kim haar droom eindelijk waarmaken: een warme, kleinschalige plek voor dagbesteding in hartje Nieuw-Bergen.

Kim werkte jarenlang in de zorg bij een grootschalige zorgorganisatie. Maar het kon in haar ogen anders, dus zette ze samen met de ouders van de bewoners het wooninitiatief Tour Mill Lijn op. 'Kleinschaligheid zit in mijn hart,' zegt ze. 'In een kleine setting kun je echt maatwerk leveren en zie je mensen groeien.' Tijdens haar studie kreeg ze de vraag wat ze altijd nog eens zou willen doen. Het antwoord: een eigen zorgboerderij. 'Dat idee heeft me daarna nooit meer losgelaten.'

Kim groeide op in Nieuw-Bergen en kende boerderij 'De Vlammert' al. Die was jarenlang in handen van een ander stel. Zij zagen in Kim de juiste opvolger. Toen de boerderij te koop stond, was haar interesse meteen gewekt. 'Voor de bezichtiging dacht ik: als ik hier rondloop, voel ik het vanzelf. En dat gebeurde. De ruimte, de rust, de dieren. Ik zag precies voor me hoe ik de zorg hier wilde inrichten.' De gunfactor hielp, maar de overname was allesbehalve vanzelfsprekend. 'Het was een grote stap, zakelijk én privé. Er kwam in korte tijd enorm veel op me af. Financiering regelen, plannen uitwerken, vergunningen aanvragen en ondertussen gewoon blijven werken.'



Rabo Medicidesk

Kim kwam in contact met adviseur William van Daal. 'We hebben bij de Rabo Medicidesk alle expertises onder één dak,' legt hij uit. 'We kennen de gezondheidssector en weten wat er speelt, zodat we ondernemers als Kim op persoonlijke wijze kunnen ontzorgen. Zo haalden we hypotheekadviseur Sander Verbeek erbij, zodat we haar zowel privé als zakelijk konden helpen. Er zat druk achter, maar in een paar weken tijd hebben we alles rondgemaakt.' Kim begint te lachen terwijl ze terugdenkt aan die – voor haar – stressvolle periode. 'Laat mij maar zorgen voor mensen, de financiële kant is niet mijn wereld. De adviseurs van



Rabobank geloofden in mijn plan en in mij als ondernemer. En ze hielpen de hulpkrachten aan een fijne en prachtige plek. Dat betekent veel voor mij.'

Een plek met persoonlijke aandacht

Op de zorgboerderij komen dagelijks maximaal tien zogenaamde hulpkrachten. Mensen met onder andere het syndroom van Down, autisme of ADHD, maar zonder zware gedragsproblematiek. 'In een kleine groep werkt deze doelgroep het best. Iedereen krijgt hier alle ruimte en persoonlijke aandacht. Dat maakt dat ze zich hier veilig voelen en graag komen.' Kim benadrukt dat ze het concept bewaakt; een kleinschalige dagbestedingsplek waarin mensen zich thuis voelen. 'Juist omdat ik iedereen wil kennen, wil weten waar iemand blij van wordt of wat iemand moeilijk vindt. Dat kan alleen als de groep klein blijft.' De hulpkrachten verzorgen de dieren (ezels, paarden, pony's en binnenkort twee varkens), doen creatieve activiteiten in het atelier en helpen mee in de pluktuin. 'Iedereen groeit op zijn manier en mag zijn wie hij of zij is. Een fijne werkplek die voelt als een tweede thuis, dat willen we tenslotte allemaal.'

Toekomstplannen in overvloed

Hoewel De Vlammert nog maar kort in haar handen is (in december tekende ze, in januari ging de zorgboerderij open), bruist het van de ideeën. Kim wil een lunchroom openen met producten uit eigen tuin, de pluktuin uitbreiden en zelfs enkele bed & breakfast-kamers realiseren. 'Maar altijd met behoud van kleinschaligheid. Juist die persoonlijke band maakt dit werk bijzonder.'

Wil je weten wat Rabobank Medicidesk voor jouw bedrijf kan betekenen?
Als zorgprofessional weet je als geen ander hoe belangrijk het is om je volledig te kunnen richten op je patiënten. Maar in de snel veranderende wereld van de gezondheidszorg komt er veel meer kijken bij het runnen van een praktijk of zorgbedrijf. Speciaal voor medici heeft Rabobank de Rabo Medicidesk om je te helpen bij je zakelijke uitdagingen. Neem contact op met **William van Daal**: william.van.daal@rabobank.nl of bel naar 06 – 1509 7030.

William is overtuigd van haar succes. 'Kim heeft laten zien dat ze weet wat ze doet. Haar passie en betrokkenheid zijn de beste garanties. Bij Rabobank steunen we dit soort prachtige zorginitiatieven omdat ze zo waardevol zijn voor de gemeenschap. Dat is precies waar wij als coöperatieve bank voor staan.'



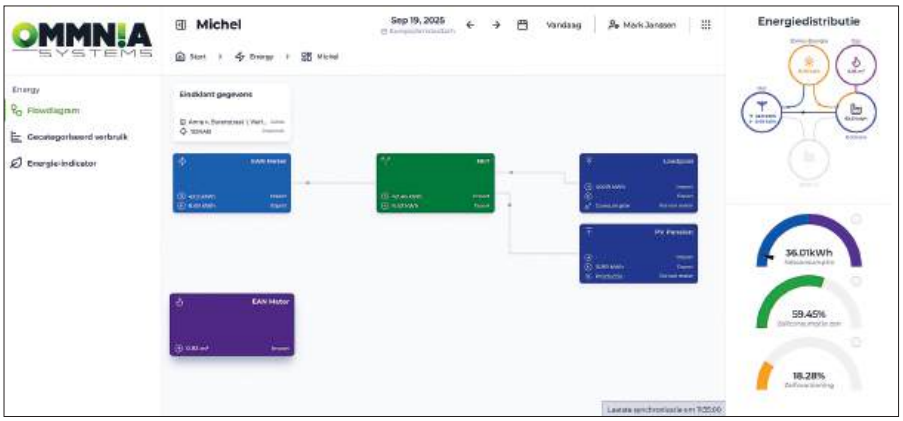
Ommnia Systems

DE **SLEUTEL** TOT EEN **SLIM GEBOUW**

De realiteit van de energietransitie dwingt ons meer dan ooit tot energiebesparing. Hoe gaan prestaties en comfort van jouw installaties en gebouw(en) samen met verduurzaming ervan? De gebruiker wil vaak nóg meer comfort, de eigenaar wil juist de kosten drukken. Een comfortabel binnenklimaat tegen zo laag mogelijke energiekosten lijkt een tegenstrijdigheid, maar Ommnia Systems maakt het mogelijk met zelfontwikkelde modules. Het is de sleutel tot een slim gebouw.

Het Beugense Ommnia Systems koppelt zijn energiemanagementsysteem aan allerlei verschillende gebouwfuncties. Monitoring via modules, die het bedrijf zelf bouwt. Daarmee heeft Ommnia de 'sleutel tot een slim gebouw' in handen. "Wij bieden het inzicht waarmee energie en prestatie in balans gebracht kunnen worden", legt Mark Janssen, een van de twee algemeen directeuren van Ommnia Systems, uit. "Aan de ene kant heb je de energiecomponent: het optimaliseren van je energieverbruik. Aan de andere kant staat 'prestatie': een prettige, veilige en duurzame werkomgeving. Die twee samengebracht, vormen het Ommnia Platform." Ommnia Systems is de adviseur die helpt bij alle energie- en comfortvraagstukken. Dwingender gezegd: willen we de netcongestie oplossen, dan moeten we nu echt





De Ommnia Connector (foto links) maakt een eind aan een wildwest aan apparaattalen.

"Ons concept is the key to reduce energy"

in actie komen om slimmer met energie achter de meter om te gaan. Wat is de beste oplossing voor een pand? Ommnia helpt de regio voorbereiden op een toekomst waarin energie-efficiëntie en prestatie centraal staan."

Ommnia Connector versus wildwest

"In de kern blijft ons product een platform dat data verwerkt. Daarvoor hebben we twee modules ontwikkeld, één ervan is de Ommnia Connector, een whitelabel product. Wil je kunnen meten, dan moet een gebouw data naar buiten brengen, op een veilige manier. Dat doet deze connector. Het is een fysiek product, maar in wezen ook een dienst. Daarom zeggen we: ons concept is 'the key to reduce energy.' Daarin kan 'the key to connect' niet ontbreken."

Mark Janssen vervolgt: "Dit is alweer een slimme oplossing die wij ook als distributeur los verkopen. De veilige Secomea-verbindingen zijn ook hier weer geïntegreerd, maar dit kastje heeft nog een paar voordelen. Onze connector is een poort: daar kunnen we meerdere oude en nieuwe protocollen in laten lopen. Het is een wildwest aan dergelijke protocollen of apparaattalen in zo'n gebouw: laadpalen, warmtepompen, (temperatuur)sensoren in uiteenlopende ruimten, noem maar op. Vaak ook nog van verschillende leveranciers. Die gooien we in een trechter, en dat is onze Ommnia Connector, die er één taal van maakt. Daarmee kan hij protocollen overzetten van de ene naar de andere poort."

"Bij een groot kantoorpand in Venray kwamen we vijftien verschillende protocollen tegen. Dankzij onze connector spreken ze nu allemaal dezelfde taal. Resultaat? 27% minder energieverbruik in zes maanden."

Voorsorteren

De Ommnia Connector kan nog meer. Hij sorteert voor: stuurt alle data gestructureerd naar het Ommnia Platform wat het koppelen eenvoudiger maakt. Die data kan overigens ook naar andere cloudoplossingen gestuurd worden. Dan is er nog een derde voordeel: de connector kan data tijdelijk opslaan als de clouddiensten even niet te bereiken zijn door bijvoorbeeld internetstoringen of onderhoud. Hierdoor heb je nooit een 'gat' in je data. En tot slot kan de connector ook werken als een veilige (Secomea)remote access connector om met een apparaat te verbinden.

"Het is omdenken", stelt Mark Janssen vast. "Veel apparaten zitten aan internet en ze staan allemaal naar 'buiten' te spugen. Als het aan ons ligt, zetten we nog maar één kastje neer en gaan we nog maar met één deurtje naar buiten. Wel zo veilig. Waar we bewaking op hebben en alle data heel fijngetrechterd, voorgesorteerd bij ons binnenkomt. Dat maakt het leven zoveel gemakkelijker. Onze servers worden minder zwaar belast, wat op zichzelf al duurzaam is. Er is immers minder rekenkracht nodig, en zo min mogelijk data-opslag in de cloud."

Waarom? Omdat het je helpt!

Maar waarom zou je als klant al die data gecombineerd willen zien? "Omdat het je helpt verduurzamen en besparen", luidt het antwoord. "Wij zorgen ervoor dat al de meetdata van al die apparaten zo slim en efficiënt mogelijk bij ons komt. Het is voor Ommnia Systems een belangrijke schakel in het platform om data kwalitatief goed en veilig (denk aan NIS2) uit de gebouwen te oogsten."

Ommnia Systems presenteerde de Ommnia Connector op Venray Big Business, vorige maand, en tijdens de zeer recent gehouden Vakbeurs Energie 2025 in de Bossche Brabanthallen.

MAASVALLEI NETWERK ONDERNEMERSAGENDA

Ontmoet andere ondernemers in de regio om te verbinden, kennis te delen, zichtbaar te zijn en om plezier te hebben in het ondernemerschap. Het Maasvallei Netwerk vormt een levendige ondernemerscommunity met focus op het MKB. Maandelijks worden er Open Coffees met bedrijfsbezoeken georganiseerd.
Ben je ook benieuwd? We nodigen je uit om ook kennis te komen maken.

Vrijdag 3 oktober | 09:00 - 11:00
Open Coffee
Een toegankelijke maandelijkse ontmoeting voor alle ondernemers en professionals. Gratis aanmelden via: *www.maasvallei-netwerk.nl*

Donderdag 9 oktober | 19:00 - 22:00
Meeting zzp-ers gemeente Gennep
Voor de ervaren éénpitters is er een kosteloze thema-avond gepland over AI, financieringsvraagstukken en samenwerking met de Gemeente Gennep. Organisatie door Ondernemend Gennep, Ondernemers Klankbord en het Starterscentrum Limburg. Meedoen: *gennep.nl/zzp-bijeenkomst*

Vrijdag 7 november | 09:00 - 11:00
Open Coffee
Voor ondernemers en professionals. Aanmelden: *www.maasvallei-netwerk.nl*

Donderdag 13 november | 17:30 - 22:30
Talk&Toast : MKB Ondernemersdiner
Exclusief voor DGA's met een Premium- of VIP-lidmaatschap. Max. 48 deelnemers. Aanmelden via de website. Inclusief diner en drank. Prijs: €98 ex. btw.

Vrijdag 5 december | 09:00 - 11:00
Open Coffee
Voor ondernemers en professionals. Aanmelden: *www.maasvallei-netwerk.nl*

Agenda Open Coffees 2026:
Voor in je agenda: 9 januari, 6 februari, 6 maart, 3 april, 1 mei, 5 juni, 3 juli, 7 augustus, 4 september, 2 oktober, 6 november en 4 december.

Donderdag 21 mei 2026 | 16:00 - 23:30
Ondernemersbeurs Mega Expo Cuijk
De vierde editie van de grootste regionale ondernemersbeurs vindt plaats in het Van der Valk Hotel in Cuijk.

De deuren zijn voor bezoekers geopend vanaf 16:00u. Wil je samen met 55 andere ondernemers exposeren? Vraag de gratis factsheet aan op: *www.megaexpo.nl*

Maasvallei Netwerk.

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

Bekijk de actuele ondernemersagenda en informatie over het lidmaatschap: www.maasvallei-netwerk.nl

Alles onder één dak, volledig afgestemd op jouw succes

Fullservice dienstverlening met focus op resultaat

Bij ons draait alles om jouw doelen, jouw uitdagingen en jouw succes. Met ons complete dienstenpakket en persoonlijke aanpak maken we communicatie simpel, effectief en krachtig. Geen gedoe met losse schakels of ingewikkelde processen. Wij stemmen alles op elkaar af – van strategie tot uitvoering – zodat jij tijd bespaart, resultaten boekt en altijd consistent zichtbaar bent. Maak vrijblijvend kennis met ons team!

ISO-gecertificeerd, dus gegarandeerde kwaliteit en informatiebeveiliging

Inpladi
bureau voor idee en creatie

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

entreo

Het persoonlijke vitaliteitsplatform voor uw organisatie

Investeer in de mens achter uw medewerkers



Entreo is hét vitaliteitsplatform voor werkgevers die een gezonde, gemotiveerde en productieve werkomgeving willen. Met een persoonlijke intake, haalbare gewoontes en toegang tot 8000+ aanbieders maakt Entreo vitaliteit eenvoudig en bereikbaar.

Persoonlijk & Meetbaar
Start met een individuele intake die de basis legt voor een op maat gemaakt vitaliteitsprogramma.

Duurzame Gedragsverandering
Kleine, haalbare stappen die leiden tot blijvende resultaten.

Interactief & Motiverend
Challenges, leaderboards en beloningen inspireren uw medewerkers om continu te verbeteren.

Resultaten die spreken:

65%	37%	22%	21%
minder verloop	minder verzuim	meer productiviteit	meer winst

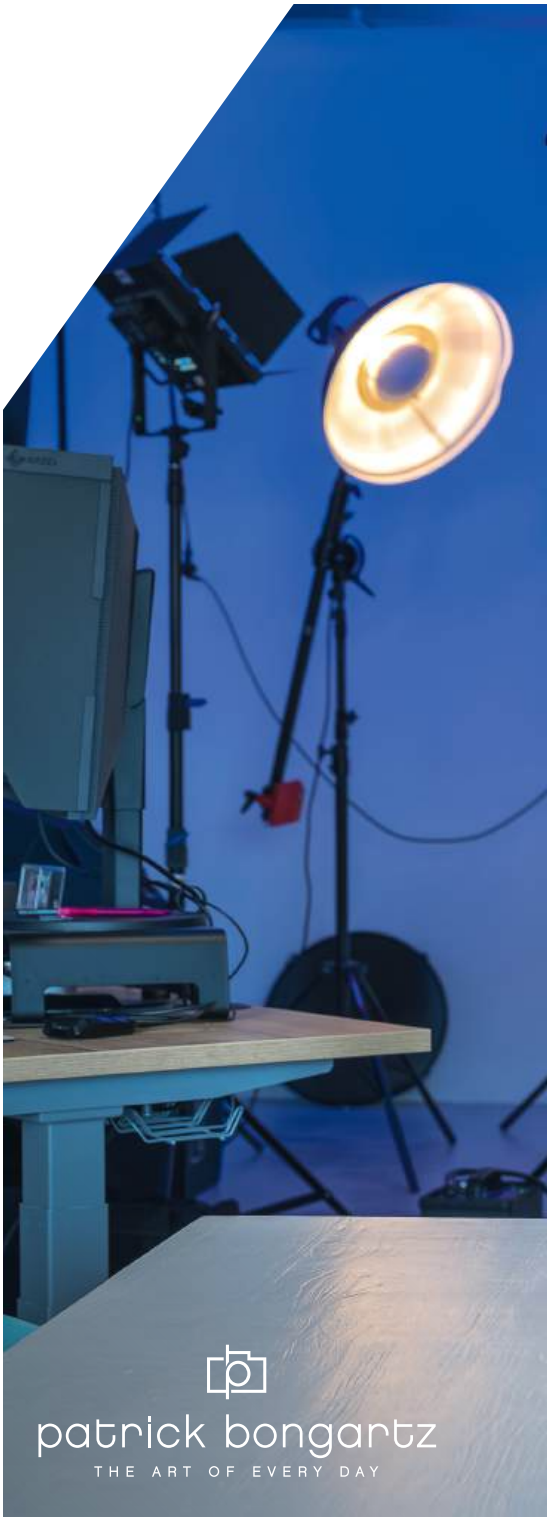
Scan mij!

Zet vitaliteit vandaag op de agenda!
Maak de eerste stap naar een vitale en succesvolle organisatie. Ontdek hoe Entreo u kan ontzorgen en samen met u kan bouwen aan een gezonde werkomgeving. Bezoek www.entreo.nl of plan een kennismaking voor meer informatie.

Patrick Bongartz

FOTOGRAFIE: BEN JIJ AL IN BEELD?

Patrick Bongartz Fotografie uit Cuijk heeft een nieuwe fotostudio geopend. Aan Gildekamp 16c is een studio gerealiseerd die alle ruimte en mogelijkheden biedt aan het maken van product- en zakelijke portret- en groepsfotografie. Uitermate toegespitst op (employer) branding en toepassing voor uiteenlopende (social) media. "Waarom een nieuwe studio? Ik kan niet zonder."



Ondernemers inspireren Patrick Bongartz. Voor zijn lens ziet hij doorzetters die met passie, lef en creativiteit een bedrijf opzetten en runnen. "Als fotograaf heb ik zelf ook een passie: deze mensen in beeld brengen. Want wat jij als ondernemer doet, mag de hele wereld weten, toch? Jouw bijzondere eigenschappen, in combinatie met oprechte momenten, leg ik vast in licht, met mijn camera en fotobewerking. In creatieve, pakkende beelden, die bij jou passen en jouw onderneming optimaal 'in beeld' brengen. En die jouw 'branding' versterken."

Intensievere samenwerking

In het nieuwe pand wordt de samenwerking met Hensel Studio Techniek intensiever voortgezet. Beide bedrijven hebben het pand gezamenlijk betrokken, waarbij Patrick Bongartz Fotografie op de eerste verdieping huist. "Met Hensel Studio Techniek (leverancier van flitsers, statieven, softboxen en vervangingsmateriaal) richten we fotostudio's in en begeleiden en trainen we fotografen in het gebruik van onder meer flitsapparatuur", legt Patrick Bongartz uit. "We zijn importeur voor de Benelux, met bovendien een eigen reparatieservice." "Met de samenwerking kunnen we nog meer klanten, nóg breder bedienen. Tegelijk bieden we potentiële opdrachtgevers nog meer mogelijkheden om ons goed te leren ontdekken. Het is de aanvulling op elkaar die ons sterk maakt", aldus de fotograaf, die naast zijn dagelijkse bezigheden ook workshops en cursussen organiseert. Hij stelt ook fotoboeken samen.



Extra dimensie

Een extra dimensie binnen de fotostudio is het aanbod aan fotolijsten plus de mogelijkheid om fotoafdrukken te laten verzorgen op uiteenlopende (plaat)materialen, zoals aluminium, plexiglas of bijvoorbeeld chromalux. Lijsten zijn er in talloze stijlen. Een overzicht daarvan is in de studio te bezichtigen.
"Foto's kun je op meerdere manieren inzetten. Bedrijven zien dat vaak zelf ook. Ik heb dan bijvoorbeeld productfoto's gemaakt voor een website en andere social media, en vervolgens willen bedrijven daar graag afdrukken van. Die worden door hen dan als wanddecoratie of bijvoorbeeld een 'wall of fame' toegepast in ontvangst-, vergader, of kantineruimtes. Detailfoto's van productonderdelen, maar denk ook aan het wagenpark van een transportbedrijf. Zo krijgen hun producten en bedrijfsinventaris extra betekenis."



Brandingfotografie

Op locatie werkt Patrick graag mee aan het vastleggen van jouw bedrijf en event. Daarnaast denkt hij graag mee in de al genoemde brandingfotografie: "Het omzetten van de waarden van jouw bedrijf in beelden die het merk of de onderneming tot in de puntjes vertegenwoordigen. Dat kan zijn voor je nieuwe website, een magazine en natuurlijk ook voor social media."

Voor bewegend beeld werkt Patrick samen met verschillende partners en denkt daarin natuurlijk ook graag mee. "Van een pitch in videovorm tot wervende beelden waarin bijvoorbeeld nieuwe producten of diensten worden gepresenteerd. Of waarin je potentiële medewerkers overtuigt waarom ze juist voor jóuw bedrijf moeten kiezen." Patrick Bongartz is sinds 2012 in het land van Cuijk en daar buiten, actief.

Hij is onder meer al jaren betrokken bij de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg en als bestuurslid verbonden aan businessplatform CuBox. Hij heeft inmiddels al vele regionale bedrijven in beeld gebracht. "Ik ga ver om het resultaat via creativiteit, durf en speelsheid te optimaliseren. Sparren? Bakkie doen? Laat het me weten, ik maak graag een afspraak!"
Mail naar: **info@patrickbongartz.nl**.

[info voor ondernemers }

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

LAND VAN CUIJK

Centrummanagement

Ondernemer, denk mee over de toekomst van jouw centrum!

Gezonde (winkel)centra in de kernen zijn voor de leefbaarheid van de regio van groot belang. De gemeente Land van Cuijk is bezig met de doorontwikkeling van haar 33 kernen, waarvan er drie op dit moment centrummanagement hebben. Het realiseren van toekomstbestendige centrumgebieden is een van de kernopgaven binnen het uitvoeringsplan van de Economische Visie Land van Cuijk 2040, die vorig jaar werd vastgesteld. Dit artikel, uit de serie rondom de Economische Visie, gaat nader in op het versterken van (winkel)centra.

Om de centrumgebieden te versterken heeft de gemeente twee opdrachten uitgezet. De eerste is het professionaliseren en versterken van centrumorganisaties, oftewel, harmonisatie van het centrummanagement. De tweede is het bezoekersbelevingstraject. Wie bezoekt onze centra en waar hebben zij behoefte aan?

Harmonisatie centrummanagement

Er is in het Land van Cuijk momenteel centrummanagement in Boxmeer, Cuijk en Grave. Vanuit de voormalige gemeenten is er in elk centrum een andere structuur, organisatiegraad, werkwijze en financiering. “Met behulp van de experts van bureau StadsKracht zijn we aan het onderzoeken hoe we de samenwerking kunnen verbeteren en centrumorganisaties nog beter kunnen laten functioneren”, verduidelijkt Bart ter Huurne, beleidsmedewerker economie, recreatie & toerisme. “Voor de organisatiegraad willen we kijken hoe elk van de drie bloedgroepen in de centra goed vertegenwoordigd kan worden in het centrummanagement. De bloedgroepen bestaan uit ondernemers (denk aan winkeliers, horeca), vastgoedeigenaren en de gemeente. Daarnaast willen we kijken hoe de samenwerking met de gemeente en tussen de centra verbeterd kan worden. Hiervoor is rolduidelijkheid, goede communicatie en een overlegstructuur nodig.”

“Verder willen we kijken hoe we processen zoveel mogelijk op een eenduidige manier kunnen inrichten”, aldus Jorrit Roorda, strategisch adviseur ruimtelijk beleid. “Goed georganiseerd en professioneel centrummanagement is een van de manieren waarop we centra kunnen versterken. Er komt straks één model van waaruit elk centrummanagement moet gaan werken. Dit harmonisatiemodel kan dus gezien worden als een blauwdruk voor de organisatiestructuur. Dat geeft duidelijkheid. Ook richting centra die van plan zijn centrummanagement op te tuigen.’

Traject

Afgelopen april was de eerste aftrap met de centra. Op dit moment wordt door Stadskracht onderzocht wat de huidige situatie is en waar verbeterpunten liggen. Een uitgewerkt verslag met daarbij opmerkingen wordt in november met de centra besproken. Jorrit Roorda: “We vinden participatie vanuit de samen-



Wethouder Maarten Jilisen (l.) en Jorrit Roorda, strategisch adviseur ruimtelijk beleid, aan de slag voor gezonde (winkel)centra.

leving erg belangrijk. We zien graag draagvlak vanuit alle partijen die bij een centrum betrokken zijn. Niet alleen ondernemers of vastgoedeigenaren, ook gebruikers. En welke rol pakt de gemeente? De gemeente heeft een verbindende en faciliterende rol. Wij helpen en ondersteunen de ondernemers en vastgoedeigenaren bij de invulling en uitvoering."

Bezoekersbeleving

Naast de harmonisatie van het centrummanagement is de gemeente samen met adviesbureau Ginder bezig met een bezoekersbelevingstraject. Onderzocht wordt wie de bezoekers van de centra zijn, welk profiel ze hebben en wat de verbeterpunten zijn om de centra nog aantrekkelijker te maken voor de bezoekers. Denk bijvoorbeeld aan een winkelaanbod dat aansluit op de wensen van de bezoeker, maar ook onderscheidend genoeg is, waar ruimte is voor groen, waar goede parkeervoorzieningen zijn en de panden er fraai uitzien. Kortom: een plek waar je wilt zijn. Zo wordt duidelijk of uitstraling en profielen overeenkomen en weet je als kern wat je eventueel kan aanpassen. Daarnaast wordt ook gekeken naar de onderlinge positionering van de centra. Zo hopen we bijvoorbeeld toeristen die voor een langere periode in onze gemeente zijn, te verleiden om meerdere centra te bezoeken. Bart ter Huurne: "Samen met externen en collega's uit verschillende teams worden de centra onder de loep genomen. Ginder stelt een inspiratiedocument op dat naast waardevolle informatie voor de ondernemers en de gemeente ook kan dienen als input voor andere acties en maatregelen uit de economische visie."

"Als gemeente merken we dat centrumorganisaties steeds vaker onderling samenwerken. Ook op het gebied van de eerder genoemde positionering van de centra. Deze ontwikkeling juichen we van harte toe. Om te achterhalen hoe bezoekers de centra ervaren zijn er bezoeken (schouwen) afgelegd en/of gepland door Ginder. Deze schouwen worden gehouden in de centra van Boxmeer, Cuijk en Grave. Maar ook Mill, Overloon en Vierlingsbeek worden onderzocht.

Ondernemer, praat mee!

Snel een boodschap doen tussen de middag? Een relatiegeschenk scoren. Zakelijke lunch of diner? Medewerkers die een broodje gaan halen. Met hun winkels en horeca zijn de centrumgebieden belangrijk voor jou én je mensen. Ze zijn onmisbaar voor het vestigingsklimaat, zorgen ervoor dat mensen hier graag wonen, werken en verblijven. Centrumgebieden gaan ook jou aan. Meepraten? Suggesties? Wij horen graag van je: e-mail naar: economischezaken@landvancuijk.nl

Kijk voor meer informatie ook op landvancuijk.nl

SAMEN WERKEN AAN EEN GEZONDE GENERATIE



In het Land van Cuijk gebeurt iets bijzonders. Twee initiatieven – het Smaakcentrum en Klasseboeren Land van Cuijk – werken hand in hand om kinderen letterlijk en figuurlijk te laten proeven waar ons eten vandaan komt. Wat beide organisaties bindt, is een sterke overtuiging: laat kinderen zélf zien, ervaren en beslissen. Zo groeit een nieuwe generatie op met kennis van voeding, respect voor de herkomst ervan en een realistischer beeld van de boerderij en de voedselindustrie.

Het Smaakcentrum Land van Cuijk en Maasduinen laat al jaren basisschoolleerlingen koken, proeven en ontdekken. Kinderen leren er etiketten lezen, ingrediënten herkennen en zelf maaltijden bereiden. "Wij willen kinderen niet voorschrijven wat ze moeten eten", zegt grondlegger en operationeel manager Smaakcentrum Martien Bos. "Wij laten ze zien wat er is. Dan kunnen ze zelf kiezen. Dat maakt het krachtig."
Diezelfde lijn zet Klasseboeren Land van Cuijk door, maar dan op locatie bij boerenbedrijven. Ook in het voortgezet onderwijs krijgen 1.800 leerlingen per jaar hamburgerles op school en bezoeken de voedingsindustrie en een boerderij.
Klasseboerin Sonja Vermeulen ontvangt zelf regelmatig schoolklassen: "Leerlingen kijken hun ogen uit: ontdekken hoe melk ontstaat, hoe wortels groeien of wat vruchtwisseling betekent. Ze zien met eigen ogen de seizoenen, het werk op het land en het verzorgen van dieren. Voor veel kinderen is het de eerste keer dat ze op een boerderij komen."

Eerlijk en realistisch beeld

Beide initiatiefnemers benadrukken dat transparantie centraal staat. Sonja Vermeulen: "Je hoeft niets mooier te maken dan het is. Laat ze maar zien hoe het werkt – het harde werk, de seizoenen, maar ook hoe goed wij in Nederland voor dieren en planten zorgen. Dat levert respect en begrip op."
Martien Bos vult aan: "We hebben hetzelfde doel: kinderen leren waar hun eten vandaan komt. Kinderen zijn slim. Het gaat niet om vingerwijzen, maar om kennis delen zodat ze zelf keuzes kunnen maken."

"Kinderen laten beleven waar hun eten vandaan komt"

De start van Land van Cuijk Boert Bewust en de vraag van Martien Bos naar gecertificeerde klasseboeren deed het aantal van 1 klasseboer, Sonja Vermeulen, stijgen naar 11 in Land van Cuijk. Sonja: "We willen nog graag meer klasseboeren, er is vraag naar alle soorten bedrijven verspreid over Land van Cuijk."

Ondernemers en onderwijs verbinden

Wat deze samenwerking bijzonder maakt, is dat ondernemers uit de regio nauw betrokken zijn. Lokale supermarkten, boerenbedrijven en producenten leveren producten, kennis of faciliteiten. De Jumbofilialen in Land van Cuijk ondersteunen het Smaakcentrum met boodschappen, voor Gennep Albert Heijn. "Wij kunnen dit alleen doen dankzij ondernemers die meedenken", benadrukt Martien Bos. "Ze leveren producten, tijd of faciliteiten. Voor hen is het een investering in hun eigen regio, toekomstige klanten en werknemers."
De kracht van deze aanpak zit in het ervaren. Veel kinderen hebben nauwelijks idee hoe hun eten tot stand komt. De samenwerking zorgt ervoor dat kinderen niet alleen leren over voeding, maar ook vaardigheden ontwikkelen: zelf koken, samenwerken, hygiëne, etiketten lezen en kritisch nadenken over voedselkeuzes.
Boerderijeducatie voegt daar een extra dimensie aan toe: begrip voor de landbouwsector. Leerlingen zien de diversiteit tussen veehouderij, akkerbouw en fruitteelt. Ze leren dat landbouw gebonden is



Martien Bos en Sonja Vermeulen bij de verse groenten bij klasseboer Rovabo in Haps

aan seizoenen, weer en marktprijzen. Dat geeft respect voor het werk achter onze dagelijkse boodschappen.

Breder maatschappelijk effect

Een belangrijk uitgangspunt van het Smaakcentrum is dat álle kinderen mee kunnen doen, ongeacht achtergrond. Dankzij sponsoring en subsidies zijn de lessen voor basisscholen in het Land van Cuijk momenteel kosteloos. Klasseboeren sluit hierop aan met betaalbare of gesubsidieerde boerderijbezoeken. Zo krijgen ook scholen uit minder draagkrachtige wijken toegang. Dit vraagt inzet van beide organisaties. Ze moeten voortdurend fondsen werven en ondernemers enthousiasmeren om bij te dragen – in geld, natura of tijd. Maar het effect is groot: kinderen die gezonder eten, meer bewegen en respect krijgen voor de herkomst van voedsel.

De samenwerking heeft ook een bredere impact. Door kinderen te betrekken, worden ouders indirect bereikt. Leerlingen nemen hun ervaringen mee naar huis: nieuwe recepten, verhalen over de boerderij, kennis over etiketten. Dit vergroot bewustwording bij gezinnen.

Voor ondernemers is dit niet alleen maatschappelijk interessant, maar ook een kans om zichtbaar te zijn bij een jonge doelgroep en hun ouders. Bovendien draagt het bij aan een positief imago van de regionale economie en landbouw.

Samen bouwen aan de toekomst

Het gezamenlijke doel is duidelijk: kinderen voorbereiden op een gezonde toekomst. Met kennis van voeding, respect voor natuur en landbouw, en vaardigheden om zelf keuzes te maken. Door de krachten te bundelen, laten het Smaakcentrum Land van Cuijk en Maasduinen en Klasseboeren Land van Cuijk zien dat educatie over voeding niet ophoudt bij een kookles of een boerderijbezoek. Het gaat om een bredere bewustwording die kinderen de rest van hun leven meedragen. “Je hebt het voorrecht om een hele generatie op weg te helpen,” zegt Martien Bos vol passie. “Dat is het mooiste wat er is.”

Wux en Van Lanen elektro-installatiebedrijf

VERTROUWDE NAAM MAAKT FRISSE DIGITALE STAP



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 is de vernieuwde huisstijl met een toekomstbestendige website voor Van Lanen elektro-installatiebedrijf. De onderneming laat nu online zien wie zij écht is: een betrouwbaar familiebedrijf met oog voor kwaliteit, mensen en innovatie. Naast slimme installaties, bouwen ze bovendien aan een sterk werkgeversmerk en duurzame klantrelaties.

Bijna een halve eeuw is Van Lanen een vertrouwde naam in de elektrotechniek. Dag in, dag uit werkt het team aan op maat gemaakte elektrotechnische oplossingen voor de agrarische sector en de utiliteitsbouw. "Relaties, daar staan we voor", zeggen de broers Mike en Stefan Kleijngeld, respectievelijk algemeen en operationeel directeur van Van Lanen. "We zijn totaalaanbieder: aan de ene kant



Stefan Kleijngeld, Mika de Bruijn en Yannick Vendelmans (v.l.n.r.)

actief in de E-installaties, zoals zonnestroom, laadpalen en energieopslag. Specifiek voor de agrarische sector zijn we daarnaast actief in brijvoerinstallaties en klimaatbehandeling. Daar is het 46 jaar geleden mee begonnen."

Ofschoon het aandeel van de agrarische omzet tegenwoordig gelijk ligt aan dat van de utiliteit (waar het ooit groter was), is de totale omzet op beide speelvelden toegenomen. Van Lanen zit op dat vlak in de top van landelijke spelers. "In de agrarische sector groeien we nog altijd knoerthard door", aldus Stefan Kleijngeld, "maar op utiliteit hebben we nóg harder doorgepakt. Onze oplossingen vinden namelijk hun weg in beide branches. Inmiddels zijn er ruim vijftig medewerkers, wat het nog makkelijker maakt grotere projecten aan te nemen." Na de Benelux en Duitsland is Van Lanen elektro-installatiebedrijf intussen ook actief in Ethiopië, Zwitserland en Hongarije, overal waar relaties actief worden.

Nieuwe website

Maar het online visitekaartje liep achter op dat mooie verhaal. De oude website paste niet meer bij de groei en ambities van het familiebedrijf. Tijd voor een frisse stap vooruit: een nieuwe website die laat zien waar van Lanen voor staat en die zowel nieuwe klanten als nieuwe collega's overtuigd. Hij werd gelanceerd bij het 46-jarig bestaan van het bedrijf, enige tijd geleden. Mike Kleijngeld: "Van Lanen is een sterk bedrijf, en met de nieuwe site wilden we als nieuwe directie meteen de basis neerzetten voor Van Lanen 2.0. Daarbij maken we duidelijk dat we iets bijzonders te bieden hebben. Het heeft zelfs bij bestaande klanten ogen geopend. 'We wisten niet dat jullie zóveel deden...'"

Yannick Vendelmans, als mede-eigenaar van Wux betrokken bij het klantcontact Van Lanen: "De inhoud van de nieuwe site is in nauwe samenwerking tot stand gekomen. Het team van Van Lanen bracht zelf het verhaal, projecten en werkwijze aan. Wij zorgden dat alles technisch en visueel klopt en makkelijk te beheren is voor de komende jaren." Stefan Kleijngeld vult aan: "Er kwam ook een nieuw thema: 'Van Lanen geeft energie.' We leveren letterlijk energie in klantprojecten, maar ook krijgen de mensen die bij ons werken energie."

Nieuwe huisstijl

Een nieuwe site vroeg ook om een subtiele opfrisbeurt van de huisstijl. Mika de Bruijn, lead digital designer bij Wux: "Het bestaande logo hebben we verfijnd, waarbij de jarenlange herkenbaarheid in stand bleef. De kleuren komen nu online beter tot hun recht en we zorgden voor een strakker lettertype en subtiele aanpassingen in het beeldmerk. Zo blijft het logo vertrouwd voor klanten en medewerkers, maar past het tegelijk perfect bij de nieuwe digitale omgeving. Die vernieuwde stijl, met subtiele nieuwe stijlelementen, komt overal terug op de website. Passend bij de nuchtere, vakgerichte mentaliteit van Van Lanen."

Yannick Vendelmans: "Er kwam ook een Werken Bij-pagina. Zo is de nieuwe website niet alleen een plek om werk te laten zien, maar ook een belangrijk middel om nieuwe vakmensen aan te trekken. Goede mensen zijn schaars, dus 'Werken bij van Lanen' kreeg een prominente plek. De employer branding is sterk neergezet, op een site die gericht is op converteren."

"Deze website is gericht op converteren"

Piramide

Stefan Kleijngeld: "Binnen ons bedrijf was er aanvankelijk bij sommigen wel wat weerstand. 'Is het wel zo nodig?' Maar niemand heeft zich gerealiseerd dat een nieuwe site zo'n effectief middel kon zijn. Bovendien heeft Juul Bongers, destijds hbo-stagiair bij ons bedrijf, meegeholpen aan de bouw van de site. Wij zien het als een piramide die je bouwt. Daar geloven wij in: iedere keer een steentje leggen om hoger te komen. Daarin past de website als onderdeel van onze totale communicatie. Mede dankzij Wux vonden we de kracht om stil te staan bij wie we zijn, waar we voor staan, en dit helder en impactvol over te brengen."

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: TracTive Suspension

'WERKEN MET PLAATSELIJKE ONDERNEMERS IS GEWOON BETER'

TracTive Suspension ontwikkelt en produceert hoogwaardige veringsystemen voor de high-end markt. Absolute topmerken passen producten van deze Cuijkse firma toe in hun voertuigen. In 2014 sleepte het bedrijf de Startersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg in de wacht. Het was een voorbode van veel mooie dingen die zouden volgen. Er werken inmiddels zo'n vijftig mensen, vanuit een hagelnieuw pand aan de Gildekamp.

Rob Jacobs begon TracTive Suspension in 2010, samen met enkele vennoten. Drie vennoten uit het eerste jaar zijn nog altijd samen. Ze delen een voorgeschiedenis. Zo had Nederland voorheen twee voorgaanstaande veringproducenten: Koni voor auto's en WP Suspension (Malden) voor motorfietsen. Na een overname door het Oostenrijkse KTM werd WP Suspension geleidelijk naar dat land overgeplaatst. De vennoten, werkzaam bij WP, wilden unieke technologische kennis voor Nederland behouden en richtten TracTive Suspension op. Inmiddels is ook een tweede generatie aan boord.

Dichtbij

Over de samenwerking met Hofmans at Home zegt Rob Jacobs: "Twan Hofmans is



Met TracTive Suspension bleef unieke technologische kennis voor Nederland behouden.

gevestigd in Cuijk, wij ook. We komen elkaar wel eens tegen, ook informeel. En ik heb zelf ook wel eens dingen bij Hofmans gekocht. Dan zijn de contacten snel gelegd, natuurlijk. Bovendien ben ik al ook als ondernemer geneigd zoveel mogelijk van wat we nodig hebben, dichtbij te verwerven. Ik doe graag zoveel mogelijk zaken met plaatselijke ondernemers, zoals wij dat met TracTive ook doen met bijvoorbeeld bedrijven uit Boekel en Katwijk."

"Ik kan mijn tapijt in Verweggistan kopen, maar werken met plaatselijke ondernemers is gewoon beter. Ze komen het netjes leggen, een eventuele – letterlijke – oneffenheid wordt meteen aangepakt en je kunt er ook altijd weer op terugvallen. Want ook de nazorg die een lokale ondernemer kan bieden, bereik je bij een online partij nooit. Hofmans at Home heeft de vloerbedekking geleverd en gelegd in alle kantoren, gangen en de entree. Met prachtig resultaat."

Hoogwaardige systemen

De hoogwaardige veringsystemen van TracTive Suspension vinden hun weg vooral naar nichemarkten, met name voor motorfietsen, sneeuwmobielen en auto's. Sinds 2012 rust er patent op de elektronisch verstelbare schokdempers, als een van de weinige bedrijven in de wereld. In milliseconden wordt het gedrag van de schokdempers aangepast. Bij plug-and-play sets voor bijvoorbeeld sportieve BMW's en Porsche's en bij BMW-motorfietsen worden de TracTive-producten moeiteloos aangesloten als upgrade. Daarbij worden de controle-units, veiligheidssystemen en ook sensoren uit het voertuig gebruikt. TracTive Suspension heeft ook stand-alone sets met eigen elektronica waarmee de vering van elke auto elektronisch aangestuurd gemaakt kan worden.



Passie, duurzaamheid en ambacht komen samen in biobased woning.

DE WITTE OSS

Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Maak kennis met de houten biobased schuurwoning op www.skonwonen.nl



FINANCIERINGSGILDE

regelt elke vastgoed- en bedrijfsfinanciering

Investeren en groeien is de droom van veel ondernemers. Maar hoe financier je dat en hoe verloopt zo'n traject?

Veel ondernemers regelen hun financieringen tegenwoordig eenvoudig via de onafhankelijke adviseurs van Financieringsgilde. Zo krijg je met Financieringsgilde toegang tot alle mogelijke financieringen en wordt jouw droom werkelijkheid.

Financieringsgilde Oss, Maashorst en Land van Cuijk

Frank de Laat
fdelaat@financieringsgilde.nl
www.financieringsgilde.nl



WAS HET EEN WONING OF EEN WINKEL? OF ALLEBEI?

MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

Wanneer iemand een onroerende zaak koopt is er meestal overdrachtsbelasting verschuldigd. Deze bedraagt in beginsel 10,4%. Maar als iemand een woning koopt én er zelf gaat wonen dan is er 2% of soms 0% van toepassing. Volgt u het nog?

Om het nog een stapje ingewikkelder te maken komt er in januari 2026 een vierde tarief bij. Als iemand een woning koopt en er niet zelf gaat wonen (maar bijvoorbeeld gaat verhuren) dan is er 8% overdrachtsbelasting verschuldigd. Of de fiscus iets nu ziet als een woning of als iets anders (bijvoorbeeld een winkel) kan een flinke discussie opleveren.

In april van dit jaar kwam een dergelijke discussie bij de rechter. Iemand had een woon/winkelpand verkregen en had over de hele koopsom 2% overdrachtsbelasting afgedragen. Dit was volgens hem omdat het gehele pand kwalificeerde als een woning. De fiscus vond dat er wel degelijk een splitsing was tussen een woongedeelte en een winkelgedeelte en er dus voor het winkelgedeelte een tarief van 10,4% gold. De rechtbank ging niet mee met de mening van de fiscus. Uit oude documentatie bleek dat het pand destijds als een woonhuis gebouwd was, op de Rijksmonumentenlijst stond het pand ook als woonhuis geregistreerd. Daarnaast heeft het pand maar één ingang en moet men door de winkel heen om de woning te bereiken.

Tot slot vond de rechtbank dat de koper gelijk had met zijn betoog dat er maar enkele kleine aanpassingen (zoals het plaatsen van binnenwanden) nodig waren om het gehele pand als woning te kunnen gebruiken. De koper mocht inderdaad het lagere tarief van 2% aan overdrachtsbelasting betalen. Het loonde hier dus dat de koper zich verdiept had in de oorsprong en aard van zijn aan te schaffen pand.

Wilt u hier meer over weten? Kijk voor ons spreekuur op onze website.

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

ALS HET FAMILIEBEDRIJF INEENS ERFGOED WORDT



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

Een mkb-ondernemer vertelde mij laatst: “Over de opvolging hebben we het thuis nooit gehad. We waren te druk met werken.” Toen hij onverwachts overleed, ontstond een strijd tussen zijn kinderen: de een wilde door, de ander wilde uitbetaald worden. Het bedrijf, ooit bron van trots, dreigde ten onder te gaan aan ruzie en onzekerheid.

Dit is geen uitzondering. Als een ondernemer overlijdt, vallen de aandelen in de nalatenschap. Zonder duidelijke afspraken betekent dat vaak versnipperd eigendom en conflicten. De wet geeft wel kaders voor erfgenamen en de langstlevende echtgenoot, maar biedt geen oplossing voor de continuïteit van een bedrijf. Rechters krijgen regelmatig procedures over waardering en voortzetting voorgelegd.

Juist daarom is het belangrijk vooruit te denken. Met een testament of aandeelhoudersovereenkomst kunnen erfgenamen en de onderneming beschermd worden. Een voortzettingsbeding, een regeling over waardering of het benutten van de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) in de Successiewet kan het verschil maken tussen voortbestaan en verkoop.

Als erfrechtadvocaat help ik ondernemers deze scenario’s concreet te maken. Ik begeleid gesprekken binnen de familie, vertaal de juridische mogelijkheden naar praktische oplossingen en zorg dat regelingen niet alleen juridisch kloppen, maar ook passen bij de verhoudingen in het gezin. Zo voorkom je dat het familiebedrijf na een overlijden verandert in een rechtszaak.

Mijn boodschap: maak van opvolging geen taboe. Het kost minder tijd en energie dan u denkt, en levert de zekerheid op dat het bedrijf – en de familie – ook in de volgende generatie kan bloeien. U kunt altijd contact opnemen en vrijblijvend een eerste afspraak inplannen.

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

ING in gesprek met Auto Nabuurs

‘WIJ ZIJN **LIEFHEBBERS**, AL **ZESTIG JAAR** LANG’



Auto Nabuurs mag je een autobedrijf noemen, maar ook gerust liefhebbers. Want in het hart zegt het familiebedrijf vooral supporter van de Franse auto te zijn. Al is er intussen ook net zo veel aandacht voor andere merken. Met vernieuwende mobiliteitsconcepten, persoonlijke aandacht, gecertificeerde medewerkers en gevarieerd aanbod, hopen Miranda, Ilse en Jeroen Nabuurs dat over te dragen op klanten. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en een tweede generatie liefhebbers. “Wij hebben hier iets met auto’s, al zestig jaar lang.”

In januari 1964 richt Tonny Nabuurs in Haps Automobielbedrijf Nabuurs op, broer Marius sluit zich later dat jaar aan. In 1967 doet broer Henk zijn intrede, vier jaar later gevolgd door broer Jac. In 1972 wordt in Cuijk een servicepunt opgericht met daarbij een Shell tankstation. Grave (1972), Nieuw-Bergen (1979) en Venray (1996) volgen.

Tweede lichting

In de zomer van 2000 opent de nieuwe hoofdvestiging in Cuijk, met daarin alle Peugeot-activiteiten van de vestigingen van Cuijk, Grave en Haps. In 2007 dragen Marius, Jac en Henk (Tonny overlijdt onverwachts in 1984) het stokje over aan de tweede generatie. Miranda Nabuurs (dochter van Tonny), Ilse Nabuurs (dochter van Marius) en Jeroen Nabuurs (zoon van Henk) zijn dan de nieuwe eigenaren en directie van het familiebedrijf.
In 2013 verhuist Nabuurs de vestiging in Veghel naar een nieuwe ‘blue box’-locatie in Uden. De wereld ziet hybride en elektrische auto’s komen. Peugeot speelt erop in door het aantal dealervestigingen terug te brengen naar 34, in de grootse steden van Nederland. Nabuurs voegt intussen in 2017 de vestigingen van Cuijk en Venray samen in Cuijk. De Udense vestiging van Nabuurs zal men gaan afstoten. Door de centralisering kan men maximaal investeren in persoonlijk contact, hoogwaardige kwaliteit en een uitgebreid dienstenaanbod.

‘Mobiliteitsaanbieder’

Jeroen Nabuurs: “We waren er altijd van overtuigd dat het Peugeot-dealerschap de beste formule was. Natuurlijk, Cuijk is te klein om voor elk merk een aparte aanbieder te hebben. De opschaling door Peugeot overtuigde ons er echter van dat in een plaats als Cuijk nog steeds plek is voor een ‘mobiliteitsaanbieder.’ Een universeel autobedrijf dat verkoop van – in principe – alle merken voert, dat APK’s, onderhoud en reparaties verricht, en daarbij ook een tankstation met wasstraat voert.” En lachend: “Met tegenwoordig ook vers belegde broodjes, intussen een begrip in Cuijk.”
“De wereld is veranderd. In onze Peugeot-tijd werd ons álles voorgeschreven, het ‘Peugeot’ aan de gevel was letterlijk groter dan ‘Nabuurs.’ Dat is verdwenen, we hebben de emotie losgelaten en zijn een universele mobiliteitsleverancier geworden. En wat nu zo leuk is? Ofschoon we hier allerlei merken (gebruikte) auto’s in de showroom hebben staan, is mijn liefde voor Peugeot weer helemaal terug. Ik rijd er ook nog steeds in. Maar nog mooier: we zijn nu weer met z’n drieën ondernemer, in plaats van manager voor Peugeot.”

En ook hier: corona

Als Adviseur Zakelijk bij ING helpt Martijn Leurs relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun onderneming. Met zijn netwerk maakt hij nieuwe verbindingen. Hij heeft ook een scherp oog voor branchebewegingen.
“Het knappe aan Nabuurs is dat men van dealer naar universeel overging en heel snel daarna ook de coronaperiode moest zien door te komen. Showrooms moesten



Martijn Leurs, Miranda Nabuurs en Jeroen Nabuurs (v.l.n.r.)

dicht, mensen werkten thuis, tankten amper, schoven onderhoud vooruit." Maar ze zijn deze periode uitstekend doorgekomen. Jeroen Nabuurs vult aan: "Ik denk dat we pas vorig jaar de draad echt goed hebben kunnen oppakken."

Met het oog op de toekomst heeft het autobedrijf nóg een uitdaging aan te gaan: de zoektocht naar technisch personeel. Er werken nu drie bbl'ers. "Uit Cuijk, dus regiogebonden met vooruitzichten voor mogelijk vele jaren. Ik heb het jeugdopleidingsplan van Ajax als uitgangpunt genomen en op die leest willen we verder bouwen. We zijn een Erkend Opleidingsbedrijf en deze jonge krachten geven ons veel energie."

De juiste visie

Het was rond de verkoop van de Udense locatie dat, via Jarno Guelen van Bol Adviseurs, Martijn Leurs (weer) bij Auto Nabuurs in beeld verscheen. "Met de verkoop van deze locatie ontstonden mogelijkheden om te investeren in de locatie in Cuijk." We moesten dus een plan optuigen, passend voor zowel de eerste als tweede generatie, maar ook voor een bank uiteraard."

Miranda Nabuurs: "We hebben daarbij ingezet op verduurzaming, waar we zelf al langer nadrukkelijk mee bezig zijn. Omdat we vinden dat het moet, maar ook omdat een bank best wil financieren, maar dan wel in ondernemers-van-de-toekomst. Het was een pittig traject, en van sommige investeringen is het terugverdienmodel twijfelachtig."

"De moeilijke (corona)jaren zijn achteraf vrij snel voorbij gevlogen. Resultaattechnisch waren ze niet de beste, maar we hebben de ontwikkeling van ons bedrijf wel fundamenteel kunnen laten doorlopen. En dat betaalt zich terug. Er was tijd voor zelfreflectie, ja", besluit Jeroen Nabuurs. Uiteindelijk hadden we meerdere opties en is de overstap naar ING intussen een feit. Martijn Leurs: "Dan blijkt dat de gekozen visie van Auto Nabuurs de juiste is geweest."



Vantienen Zeeland en Pantein

EEN **ZORGELOZE SAMEN**WERKING

Al sinds 1973 maakt vantienen 'goeie koffie' overal, altijd en voor iedereen bereikbaar. Bedrijven, instellingen, horeca en (sport)verenigingen vertrouwen erop. Daarbij gaat het allang niet meer om het leveren van koffie, dranken en automaten alléén. Vantienen denkt mee bij beslissingen die klanten optimaal ontzorgen. Zo ook bij zorgorganisatie Pantein, die de visie op koffie opnieuw in beeld gebracht heeft.

Pantein biedt in Noordoost-Brabant en Noord-Limburg een breed netwerk van zorgdiensten: van ziekenhuis- en ouderenzorg tot thuiszorg en revalidatie. Onder andere het Maasziekenhuis, 35 wijkteams, negen woonzorglocaties en een revalidatiekliniek vallen onder de organisatie. Er werken ruim vierduizend mensen. Pantein was niet op zoek naar een nieuwe koffieleverancier, Nescafé is immers al jarenlang hun betrouwbare partner op koffiegebied, maar het bestaande servicecontract met een andere partij liep af. Dat bood ruimte voor verandering.

Getipt

In het ontstaan van de samenwerking tussen Pantein en vantienen speelt Nescafé een grote rol, verduidelijkt Lars Jacobs,



Bart van Tienen, Lars Jacobs en Marcel Derks (v.l.n.r.)

accountmanager voor de regio Nijmegen-Venlo bij vantienen. "Nescafé is onze gezamenlijke koffiepartner. Zij leveren al jaren de koffie bij Pantein. Vantienen werkt, als dealer, ook al jarenlang samen met Nescafé. Pantein had de service ergens anders ondergebracht en dat servicecontract liep af. Daarop besloot Pantein nieuwe keuzes te maken op servicevlak en op zoek te gaan naar een dienstverlener die dit kon realiseren.

"Koffie is voor bewoners en gasten een 'warm' moment"

Nescafé heeft vantienen getipt als regionale speler."

Koffiebeleving zelf invullen

Marcel Derks, teamleider Eten & Drinken bij Pantein, is erg gelukkig met het feit dat de kennis van vantienen kon worden ingeroepen. "Zorg verandert", stelt de teamleider. "Bewoners van onze verzorgingshuizen wonen er gemiddeld veel korter dan voorheen. En omdat koffie voor bewoners en hun gasten een 'warm' moment is, willen we daar meer aandacht voor. Het liefst op een manier die we verder kunnen invoeren in onze hele organisatie. De belangrijkste vernieuwing is dat iedereen zijn of haar koffiebeleving helemaal zelf kan invullen. De sterkte kan worden aangepast en er is een koudwater-functie toegevoegd. De tijd van de 'pot koffie' voor een afdeling of huiskamer is voorbij." Bart van Tienen, Verkoop Manager bij vantienen, herkent dat: "Koffie is van iedereen. En iedereen vindt er iets van. Dat zal nooit veranderen."

Toegankelijker

Lars: "We zijn eerst alle locaties langsgegaan. Wat staat er? Wat moet het worden? Geleidelijk werden de wensen duidelijk. We hebben besloten om 130 koffiemachines te plaatsen, verspreid over alle locaties. Alleen al in het Maasziekenhuis zijn dat er veertig. Maar ook alle huiskamers in de zorgcentra doen mee. De oorspronkelijke koffieleverancier is nog steeds partner, maar vantienen is uitvoerend. Doordat wij regionaal georganiseerd zijn, zijn we veel flexibeler. De service wordt regionaal geregeld en toegankelijker ingericht."
Bart van Tienen vult aan: "Daar zit onze meerwaarde, wij hebben alles onder één dak. Kennis en expertise, maar vooral de service. Het complete ontzorgen is een van de redenen dat we regionaal gefocust willen blijven. Onze aanrijdtijden en storingsrespons zijn scherp. Van alle storingen lossen we negentig procent binnen acht werkuren op, de rest de volgende dag. "
Service is bij vantienen geen afdeling, het is een houding. Toen duidelijk werd dat alle veertig machines in het Maaszienkenhuis in het weekend geplaatst konden worden, stonden de collega's direct klaar. In no time meldden zich zestien collega's vrijwillig aan – op hun vrije dagen. "Dat zegt alles over wie we zijn. We doen het samen en zetten altijd dat stapje extra. We zijn trots op ons werk en op onze klanten", aldus Bart van Tienen.

Duurzamer

Lars en Marcel keken tijdens de inventarisatie ook kritisch naar de logistieke bewegingen binnen Pantein en hebben een duurzame verbetering aangebracht.
"Koffie wordt vanaf nu centraal geleverd en we gaan zelf onze locaties bevoorraden", legt Marcel uit. "De medewerker op locatie hoeft geen aparte bestelling meer te plaatsen. Koffie bestellen ze nu gewoon mee met de (zorg)materialen, via hetzelfde bestelportaal. Zo maken we het onze zorgmedewerkers makkelijker, zodat ze hun tijd vooral aan bewoners kunnen besteden. Dat zorgt voor rust en duidelijkheid."

Sterk in zorg

"Wij zijn trots dat we dit project met Pantein mogen realiseren," zegt Bart van Tienen. "We zijn dankbaar voor het vertrouwen dat Pantein ons geeft. Het maakt ons extra trots dat we inmiddels drie van de vier grootste zorginstellingen in Brabant van goeie koffie mogen voorzien. Dat zien wij niet als vanzelfsprekend, maar als een bevestiging dat onze servicegerichte aanpak echt waarde toevoegt – mét goeie koffie als vast onderdeel."

Van der Horst aannemers

‘CIRCULAIR BOUWEN IS ONZE INTRINSIEKE MOTIVATIE’

Van der Horst aannemers heeft ‘vindingrijk bouwen’ tot handelsmerk gemaakt. De Millse bouwer weet zich als geen ander te verplaatsten in de opdrachtgever en onderscheidt zich daarmee ook in complexe situaties. Daarnaast heeft Van der Horst duurzaamheid omarmd. “We zijn ervan overtuigd dat er over een jaar of tien louter circulair wordt gebouwd; en dan staan wij graag vooraan.”



Dat laatste was, amper drie jaar geleden, een gezamenlijke uitspraak van algemeen directeur, Ted van Schijndel, en van Gerben Elzer, sinds 2018 projectleider Planontwikkeling bij van der Horst. Laatstgenoemde is binnen van der Horst de aanjager van duurzaam bouwen. Het leek wellicht een boude bewering, maar kijkend naar wat er in de tussenliggende tijd is gerealiseerd, is het niet vreemd dat een middelgrote bouwer het jaren geleden al aan zijn stand verplicht vond duurzaamheid definitief in de mindset te krijgen.

Gerben Elzer: “Bij Van der Horst geloven we dat duurzaamheid niet alleen een verantwoordelijkheid is, maar ook een kans om een positieve impact te maken. Duurzaamheid gaat in onze beleving over meer dan projecten; het is een verantwoordelijkheid naar de volgende generatie. Het is dan ook een voorwaarde voor een duurzame toekomst.”

Er is geen tweede aarde…

Bij duurzaamheid denken we doorgaans aan zaken als warmtepompen en zonnepanelen. Elektrificatie van de maatschappij, dus eigenlijk. Maar bij van der Horst vindt men de beschikbaarheid van (bouw) materialen een veel wezenlijker probleem. De energiekwestie gaan we heus wel oplossen, want er is genoeg hernieuwbare energie. Maar bepaalde grondstoffen zijn nu eenmaal eindig. We hebben geen tweede aarde…

“Alles wat we gebruiken in de keten zou in feite herbruikbaar moeten zijn”, stelt Gerben Elzer. Hij ziet bij alle aanbestedingen steeds meer nadruk op circulariteit. Niet alleen in hergebruik van sloopmaterialen, maar ook groenere alternatieven voor bijvoorbeeld stenen en isolatie. De projectleider pakte daarop een voortrekkersrol om duurzaamheid structureel te integreren binnen de organisatie. Hij verbreedde de interne kennis middels het opzetten van kennissessies en praktische projecten. “Ik wil binnen onze onderneming niet de enige zijn die over duurzaamheid rept. En het werkt: ik word al regelmatig door anderen uitgedaagd rond duurzaamheidsvraagstukken. Er wordt meegedacht.”

Gerben Elzer introduceerde bovendien de Building Circularity Indicator (BCI) bij Van der Horst, waarmee men projecten doorrekent op circulariteit. Zijn inspanningen brachten niet alleen nieuwe inzichten, maar verhoogden ook de impact van de







Jeroen Kuijpers (uitvoerder) en Gerben Elzer (projectleider planontwikkeling) bij appartementen De Bremhoef Sint-Anthonis.

Millse bouwer: van lagere CO_2-uitstoot tot duurzame materiaalkeuzes.

Aan het stuur

Zeker bij Design & Build projecten zit van der Horst aan het stuur (immers: vooraan in het traject) en kan men grote slagen maken als het gaat om duurzaam bouwen. Zo werd bij een sporthal in Raamsdonksveer een circulaire gevelsteen toegepast. Ook hebben werd bij twee projecten (sporthal Bemmel en appartementen Sint-Anthonis) duurzamer, circulaire beton toegepast. Dit beton is gemaakt van gerecyclede bouwmaterialen, zoals puin van sloopprojecten, waardoor er minder primaire grondstoffen worden gebruikt. Het recent opgeleverde gemeentehuis Land van Cuijk in Boxmeer werd een symbool van duurzaamheid. Naast de door de architect aangewezen materialen, zag de Millse bouwer namelijk nog veel meer mogelijkheden om materialen te hergebruiken. Deze circulaire aanpak minimaliseerde niet alleen afval, maar droeg ook bij aan het behoud van de esthetische integriteit van het nieuwe gebouw.

'Oogsten'

Gerben Elzer: "Bij een binnenkort te realiseren sportcomplex hebben we in het voortraject met de architect gekeken naar de precieze uitvraag. Daar is een heel gaaf ontwerp uit gekomen. We gaan daar zelfs CO_2-neutraal beton toepassen en hergebruikte kanaalplaatvloeren, gecombineerd met houtbouw."

"We kijken daarnaast ook sterk naar de losmaakbaarheid: je kunt nu al wel circulaire materialen gebruiken, maar kan het gebouw in de verre toekomst ook eenvoudig weer 'geoogst' worden? Of kan een gebouw zó gebouwd worden dat het in de toekomst makkelijk te compartimenteren is? Dan loop je op nieuwe functies vooruit. Een mooi voorbeeld waar we momenteel oogsten is het MFC in Zetten. De sporthal blijft daar staan en de overige materialen in de bouwdelen eromheen worden geoogst en hergebruikt in de nieuwbouw. Maar bedenk: het materiaal is in feite de laatste stap in het proces. Daarvóór zit de hele filosofie."

Kennissessies

Zo ontstond ook het idee voor een duurzame bouwmaterialenkaart, een initiatief van de projectleider. Het werd met open armen ontvangen door vaste partner KOMBI Bouwmaterialen. Samen zetten beide partijen eerder dit jaar inspirerende kennissessies op over duurzaam bouwen. Daar werden ambities gebundeld om duurzame alternatieven structureel toe te kunnen passen. Alle uitvoerders, werkvoorbereiders, kostendeskundigen, planvoorbereiders en projectleiders maakten kennis met uiteenlopende circulaire bouwmaterialen in de praktijk. Een inspirerend voorbeeld van hoe samenwerking innovatie kan versnellen.

WONEN-BOXMEER.NL

LOKALE ONDERNEMERS LEGGEN EER IN HUN WERK



In de wereld van bouw en verbouw komen doorgaans verschillende facetten kijken die binnen de specialisatie van uiteenlopende bedrijven vallen. Samenwerking is dan de sleutel tot succes. In Boxmeer heeft een negental lokale bedrijven de krachten gebundeld om klanten een totaaloplossing te bieden voor hun bouw- en renovatieprojecten. Opdrachtgevers profiteren niet alleen van de expertise van het bedrijf dat zij inschakelen, maar tegelijk ook van de kennis en ervaring van alle deelnemende bedrijven in het collectief. Zo zorgt Wonen Boxmeer er al ruim tien jaar voor dat projecten efficiënter, duurzamer en kwalitatief hoogwaardiger worden uitgevoerd.

Interieur vervangen? Een kantoorruimte inrichten, een verbouwing of de bedrijfstuin aanpakken? Toiletruimten aanpassen? Hoe vind je het beste bedrijf voor elk van deze uiteenlopende disciplines? Wonen Boxmeer, een samenwerkingsverband van woongerelateerde bedrijven in en rondom Boxmeer, heeft ze gebundeld: plaatselijke topbedrijven in de markt van bouw en verbouw, interieur en tuininrichting. De samenstelling is doordacht: elke discipline wordt door een bedrijf vertegenwoordigd. Deze zijn exclusief geselecteerd op basis van kwaliteit en betrouwbaarheid en werken desgewenst samen. Het werkgebied zijn de regio's Boxmeer, Oost-Brabant en Noord-Limburg. Ofschoon Wonen Boxmeer zich al zo'n decennium lang duidelijk profileert, ontstonden al zo'n vijftien jaar geleden de eerste contacten.

Half woord

Voor dit artikel schuiven aan: Harry Bongaerts (slaapspecialist Morgana), Rick van Gelder (Van Haren Meubelstudio) en Ton Weren (Weren Interieurprojecten). Doorverwijzen is een belangrijk gegeven binnen het samenwerkingsverband, opent Harry Bongaerts. Wij verwijzen onze klanten graag naar elkaar door omdat we van elkaar weten dat we degelijke bedrijven zijn met dezelfde werkwijze. We maken zelf ook gebruik van elkaars diensten, mocht dat zo uitkomen. En je weet het: mensen die een nieuwe slaapkamer willen, praten ook wel eens over nieuwe vloerbedekking. Dan verwijs je. Onder elkaar hebben wij aan een half woord genoeg, we laten planningen op elkaar aansluiten. Als 's ochtends de vloerbedekking wordt gelegd, komen wij 's middags het bed plaatsen."

Rick van Gelder vult aan: "Het gaat erom dat we in aanleg dezelfde type bedrijven zijn: groot genoeg om te concurreren met bijvoorbeeld bepaalde ketens, maar tegelijk klein genoeg om je klanten nog te (her)kennen. Overigens werken we vooral voor particuliere klanten, maar uiteraard zijn er ook zakelijke opdrachtgevers. Zelf komen we een paar keer per jaar informeel bij elkaar. En bij onder meer sponsorbijeenkomsten tref je elkaar ook. Dan praten we bij, wisselen we ervaringen uit. Alles om onze dienstverlening nog verder aan te scherpen."

Méér dan een baan

Ton Weren: "We hebben hier te maken met ondernemers die eer in hun werk leggen. Dat is tegenwoordig niet per se meer standaard, zouden wij willen zeggen. Voor ons, degenen die achter het bedrijf zitten, is het méér dan een baan. Mensen denken ook wel dat het duur is om een plaatselijke ondernemer in te schakelen, maar dat is juist niet zo. We werken regionaal, zitten dus dichtbij en hebben door onze relatief beperkte grootte korte lijnen. En als je dan ook nog eens gewoon alles kunt aanbieden in je assortiment, dan zijn wij een heel logische partner voor iedereen die kwaliteit wil."

Voor de negen ondernemers geldt grofweg een werkgebied tussen Nijmegen en

Uw zakelijke huisvesting renoveren?
Via 1 portal de totale offerte!
WONEN-BOXMEER.NL



Harry Bongaerts, Henri van der Straaten, Ton Weren en Rick van Gelder (v.l.n.r.)

"ONDER ELKAAR HEBBEN WE AAN EEN HALF WOORD GENOEG"

Venlo. Soms ook nog een klein beetje de Nederlands-Duitse grens over. "Af en toe merk je ook dat een consument eenvoudigweg onbekend met ons is. Nee, wij zijn inderdaad geen 'grote jongens of grote jongens,' maar neem contact met ons op en we zijn er voor je. Wonen Boxmeer, dat moet namelijk een meerwaarde zijn.
En wel dat wij de klant in één keer in heel veel kunnen ontzorgen. Door naar elkaar door te verwijzen, krijgen we het vertrouwen van de consument."

Onder 'één' dak

Die consument, zo weet het drietal, laat zich weliswaar in aanleg door de prijs leiden, maar wil toch vooral 'gewoon' ontzorgd worden. Rick van Gelder: "Wij gaan mee in die gedachtegang. Je moet bij ons kunnen binnenlopen, je wensenlijst doorgeven en in principe nergens omkijken naar hebben. Dat kan dankzij ons wooncollectief: met ons negenen kunnen we nagenoeg elke opdracht verzorgen. Bij wie je zoektocht ook start, bij ons vind je al het gemak onder 'één' dak, dankzij één team dat alle woonoplossingen biedt. En met kennis van zaken: wij kunnen haarfijn uitleggen hoe onze producten in elkaar zitten."
Harry Bongaerts: "Wij zijn ondernemingen, vaak familiebedrijven, met eigen mensen aan het werk. Je krijgt als klant dus ook mensen over de vloer die taal van de regio spreken. Je weet bijna wie je in huis haalt. Dat is prettig op het moment van aanleggen en monteren, maar heeft ook onmiskenbare voordelen in nazorg en service. Nog even een probleempje oplossen? We zijn snel ter plekke en passen zoiets snel in. Dat is onze eer te na. Ook daarom is er die sterke prijs-kwaliteitverhouding. Wij staan volledig achter onze producten en diensten."

BOXMEERS TAPIJTHUIS WOONWINKEL
HOVENIERS
Van Bon elektro
morgana.nl De Best-Noy Boxmeer
sanidrõme pennings
BOXMEER MNKOZIJN.NL
LANGEN keukens badkamers
weren interieurprojecten
Van Haren MEUBELSTUDIO & SLAAPADVIES



NAUWERE **SAMENWERKING MAAY** DRUKWERK EN **PHILIPSE** RECLAME

Zichtbaarheid die werkt In het hart van Land van Cuijk worden krachten gebundeld. Ton van Raaij van MAAY Drukwerk en Jeroen Philipse van Philipse Reclame hebben samen één missie: jouw merk krachtig neerzetten. “Wij geloven in een nauwe samenwerking met elkaar en onze klanten, om hun merk helder neer te zetten en relevant te maken in hun markt. Die zichtbaarheid willen we stap voor stap versterken en duurzaam uitbouwen.”

Met Ton’s expertise in drukwerk, promotioneel en duurzaam materiaal, en Jeroen’s vakmanschap in reclame-uitingen, belettering en plaatsing, ontstaat een ijzersterke combinatie van ervaring en kwaliteit. Van ontwerp tot uitvoering; van print tot plaatsing. Door deze samenwerking kan de klant volledig ontzorgd worden. Hoe fijn is het als je voor je visuele communicatie kunt schakelen met één aanspreekpunt, korte lijntjes hebt én snelle levering? Ton en Jeroen zorgen altijd voor maatwerk.



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



BRIGIT RAAFS
INTERIM HR-ADVIES & COACHING



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

info@brigitraafs.nl
T 06 55878670

www.brigitraafs.nl

wout ICT ANYTIME

ICT voor ZZP en MKB

Reparatie · Verkoop · Cloud · Websites

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

WWW.WOUTICT.NL

Adviseert.
Produceert.
Monteert.

Aben
RECLAME

abenreclame.nl

Welkom bij CASTRA AD HOC



Wij bieden vergaderfaciliteiten en werkplekken in een huiselijke sfeer.

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

Castra AD HOC

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

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

Een frisse kijk op uw Digitalisering

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

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

www.vanrens.nl

Energieadvies & onafhankelijke inspecties

Elektrische veiligheid

SCIOS Scope 8 PI / Periodieke inspectie

SCIOS Scope 8 PI inspectie is een gecertificeerde inspectie om medewerkers te beschermen en hiermee de risico's van bedrijfsongevallen tot een minimum te beperken. Hiermee wordt ook voldaan aan de Arbowet.

Scope 8 EBI / Eerste Bijzondere Inspectie

Nieuwe elektrische installaties die worden opgeleverd dienen voorafgaand aan de ingebruikname geïnspecteerd te worden op veiligheid.

Brandrisico

SCIOS Scope 10

Scope 10 inspectie is een gestandaardiseerde veiligheidsinspectie gericht op brandrisico.

Zonnepaneelinstallaties:

SCIOS Scope 12

Bij meer dan 50 panelen eist de verzekering een scope 12 inspectie. Bij een Scope 12-keuring beoordeelt de inspecteur zowel visueel als door metingen uw hele zonnestroominstallatie.

Achterbroek 25
Milsbeek
(0485) 782 9 00
info@cequra.nl
www.cequra.nl

cequra®
INSPECTIE & ENERGIEADVIES