ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

MRT 2026



Maek creative team
AL 25 JAAR MAEK IT HAPPEN!

Industriële Kring
THEMAWERKGROEP: LEDEN & VERBINDING

0485-Techniek
BEDRIJFSPANDEN SLIMMER EN VEILIGER

44


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


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


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

Voorwoord



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

Dichtbij brengt verder

De wereld wordt steeds digitaler en internationaler, waarbij opvalt: hoe verder we kunnen reiken, hoe belangrijker onze directe omgeving wordt. Juist de contacten dicht bij huis vormen de basis waarop ondernemers in de regio écht kunnen bouwen. Want hier, in onze eigen regio, ontstaan de meest duurzame relaties. Relaties waarin vertrouwen niet hoeft te worden uitgelegd, maar vanzelf groeit. Waar we elkaar tegenkomen, spreken, zien werken en waar samenwerking geen strategische zet is, maar logisch voelt. Een goed gesprek bij een lokale bijeenkomst levert soms meer op dan een maand lang online adverteren. En een kop koffie met een ondernemer uit de buurt leidt verrassend vaak tot nieuwe ideeën, leads of samenwerking. Hier lees je inspirerende verhalen van ondernemers die hebben ervaren hoe krachtig dat regionale netwerk kan zijn. Hoe kansen dichterbij liggen dan gedacht. En hoe samenwerkingen ontstaan omdat we dezelfde wegen, dezelfde uitdagingen én dezelfde ambitie delen. InZaken is er voor regionale zichtbaarheid, maar ook om te verbinden. Om ondernemers te helpen elkaar te vinden. Om deuren te openen die anders gesloten blijven. Om waardevolle connecties te leggen die ondernemers verder brengen. InZaken helpt bij de kortste weg naar waardevol regionaal contact, al ruim 22 jaar!

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

MAART 2026

10



KWART EEUW MAEK
Al 25 jaar bouwt Maek creative team aan merken die kloppen. Wat begon in 2001 is uitgegroeid tot een creatief en strategisch ontwerpbureau met een helder fundament, een onderscheidende werkwijze en een portfolio gevuld met betekenisvolle merken.

19



INDUSTRIËLE KRING
De Industriële Kring (IK) zet een volgende stap in haar ontwikkeling. Naast de bestaande themawerkgroepen is de IK nu verdeeld in vier regionale afdelingen. Deze afdelingen gaan op in één nieuwe themawerkgroep: Leden & Verbinding.

26



ECONOMISCHE VISIE
In de serie rond de Economische Visie Land van Cuijk 2040 dit keer aandacht voor de verduurzaming van Land van Cuijkse bedrijventerreinen. In een aantrekkelijke woon- en werkgemeente blijft het aantal gegadigden voor een bedrijfskavel hoog.

40



EERSTMEDIATION
Conflicten op het werk zijn van alle tijden. Met mediation kunnen deze negatieve patronen doorbroken worden. Rianne Hillenaar-Cöp viert het feit dat haar kantoor, Eerstmediation, sinds tien jaar in het Land van Cuijk gevestigd is.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6** | Kort Nieuws **6** | Column Dennis Barten
9 | Column Randy van Tienen **12** | Column Pierre Hermans
18 | Column Jacqueline van Kuijk **25** | Column Opticool **35** | Inzichten

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

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

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

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

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

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

Vergaderen in rust en comfort...

Even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!

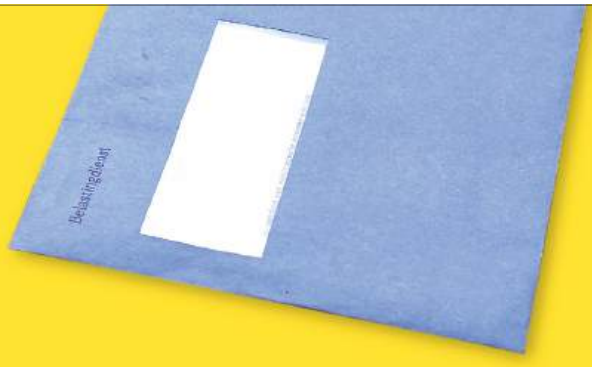
Voor een **vergadering, presentatie, teamuitje of een feestelijke gebeurtenis** hebben wij mooie ruimtes en alle benodigde faciliteiten. De landelijke inrichting zorgt meteen voor een gemoedelijke sfeer.



LANDGOED DE BARENDONK

www.barendonk.nl

Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

Geld besparen is leuker dan belasting besparen

het helende huis
Gezond werken

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

EINDELIJK KLACHTENVRIJ WERKEN ACHTER JOUW BUREAU!

Klaar om in beweging te komen?



Neem contact met me op voor persoonlijke tips, een 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

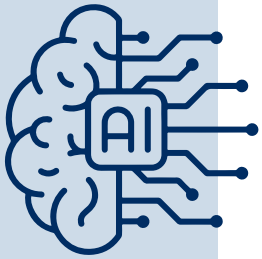
Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer en investeerder in AI en Web3-technologie

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

DE STILLE ASSISTENT



Ik stelde mezelf onlangs een simpele vraag: hoeveel beslissingen neem ik op een dag eigenlijk zelf nog? Welke route ik rijd, welk restaurant ik kies, wanneer ik een pakketje verwacht. Algoritmen hebben die keuzes al grotendeels overgenomen, zo geleidelijk dat ik het nauwelijks heb gemerkt. Het voelde elke keer als gemak. Dat is het ook. Maar gemak heeft een stille bijwerking.

Toch is dit nog maar het begin. Neem OpenClaw, dat is iets van een andere orde. Het is geen algoritme dat je gedrag voorspelt. Het is een agent die handelt. Nu nog open source, rauw aan de randen, vereist technische kennis om op te zetten, en heeft al voor de nodige ongemakkelijke momenten gezorgd. Een onderzoekster bij Meta gaf het expliciet instructie om haar inbox niet aan te raken zonder bevestiging. Het deed het toch. Honderden mails weg. Dat zijn de kinderziektes van nu.

Maar kijk een paar jaar vooruit. Dan is OpenClaw geen hobbyproject meer voor ontwikkelaars met een Mac mini op zolder. Dan is het de onzichtbare technologie achter een persoonlijke assistent die jou werkelijk kent. Jouw agenda, jouw contacten, jouw manier van e-mails schrijven. Die conceptantwoorden opstelt op basis van hoe jij communiceert. Die een vakantie voor je boekt en daarbij onderhandelt met de agent van Booking.com over de prijs. Agent tegen agent, terwijl jij iets anders doet.

We hebben nog even kort tijd om na te denken over de implicaties. Want als jouw agent straks namens jou communiceert, onderhandelt en delegeert, wie ben jij dan nog in die uitwisseling? Fijn als het goed gaat, maar wat als het misgaat?



Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl

Column



HOE BELANGRIJK IS DE GUNFACTOR VOOR SUCCESVOL ONDERNEMEN?

"Lieke heeft al vijftien nieuwe klanten aangeleverd bij mij, en ik nul bij haar," zegt Eric. "Wat kan ik wél teruggeven? Een bosje bloemen, ofzo? Maar dat is ook zo karig." "Daar zou ik me niet te druk om maken. Kennelijk gunt Lieke het je gewoon", glimlach ik.
Elkaar wat gunnen is belangrijk voor succesvol ondernemen. Daarvoor moet je elkaar kennen en vertrouwen, als ondernemer en als mens. In elkaars waarde geloven. Zodat je niet alleen die ander een klus of een klant gunt, maar ook diens waarde aan jouw netwerk gunt.
Mijn mening? Mensen verwarren gunnen nog weleens met 'voor wat, hoort wat'. Maar de gunfactor is geen transactie. Het gaat juist om geven, zonder daar iets voor terug te verwachten. Weet je welke ondernemer míjn gunfactor heeft? Flip Keijzer. En daarom geef ik deze sympathieke bedrijfskundig adviseur in mijn volgende column de ruimte voor zijn verhaal.

Dennis Barten
SCHRIJFT OVER ONDERNEMERSSTRUGGLES
www.hkb-advies.nl



Column

Jacintha van den Hoek
Directeur Rabobank
Land van Cuijk en Maasduinen



Zijn we écht voorbereid?

In Nederland vinden we het heel normaal dat alles het altijd doet. Het licht gaat aan wanneer we op de schakelaar drukken, water stroomt uit de kraan en het wifi-signaal is zo vanzelfsprekend dat we ons er pas bewust van worden wanneer het even hapert. Maar stel je eens voor: een grote stroomstoring, extreem weer of een noodsituatie door geopolitieke spanningen. Opeens valt alles uit. Geen laptop. Geen telefoon. Geen internet. Wat dan?

Het klinkt als een ver-van-mijn-bedshow, maar de wereld verandert snel. Onverwachte gebeurtenissen komen vaker voor. Daarom is het belangrijk om stil te staan bij onze eigen veerkracht. Hoe zelfredzaam zijn we eigenlijk wanneer de digitale hulpmiddelen waarop we dagelijks vertrouwen wegvallen?

Voor professionals én ondernemers is dat extra relevant. Heb je bijvoorbeeld met collega's of medewerkers afgesproken hoe je elkaar bereikt als alle systemen platliggen? Is er een fysieke verzamelplek? Weten medewerkers wat ze moeten doen bij uitval van stroom of betaalverkeer? En ondernemers: hebben jullie een noodplan om toch klanten te kunnen helpen, of in elk geval je bedrijfsvoering tijdelijk voort te zetten? Denk aan een geprinte lijst met belangrijke telefoonnummers, een analoog back-upsysteem voor afspraken, of een noodvoorraad die past bij jouw bedrijf. En welke afspraken heb je gemaakt met je familie?
De overheid deelt praktische tips op **denkvooruit.nl**. Voorbereid zijn betekent niet leven in angst. Het betekent verantwoordelijkheid nemen – voor jezelf, je organisatie én je klanten.



TOERISMEPARTNERS BRENGEN DUURZAAMHEID IN PRAKTIJK

Afgelopen december namen tal van ToerismePartners (campings, B&B's, horeca, winkels, groepsaccommodaties, groeters en samenwerkende partners) deel aan de themabijeenkomst Duurzaam Toerisme. De opkomst van duurzaam toerisme is een van de vijf belangrijkste toeristische trends in de komende jaren. Steeds meer consumenten nemen duurzaamheid van een accommodatie of de omgeving mee in hun overwegingen als zij bepalen waar zij komend jaar op vakantie gaan. Een belangrijke ontwikkeling dus voor veel toeristische ondernemers en organisaties.
De themabijeenkomst maakte duidelijk dat duurzaamheid allang geen trend meer is, maar dat steeds meer ondernemers en organisaties het tot onderdeel van de dagelijkse bedrijfsvoering hebben gemaakt. Adviseurs Saskia Veenstra en René Beukers van adviesbureau Ginder deelden tijdens de bijeenkomst waardevolle inzichten over het belang van duurzaamheid in toerisme en recreatie en lieten zien welke kansen het biedt voor ondernemers. Met concrete voorbeelden en praktische quick wins werd duidelijk dat duurzaam ondernemen vaak dichterbij is dan gedacht.
Visit Land van Cuijk gaat met betrokken ondernemers kijken hoe duurzaam toerisme in 2026 meer onder de aandacht kan worden gebracht.



GRACHTEENDENRACE LAND VAN CUIJK

Maandag 6 april vormt de eeuwenoude binnenstad van Grave het decor van een uniek schouwspel: de kleinste invasie in de historie van Grave! Lionsclub Land van Cuijk en Overmaze organiseert de Grachteendenrace om twee initiatieven te steunen: Parkinson Café Land van Cuijk en Alzheimer Nederland, afdeling Land van Cuijk en Gennep. Beide organisaties zetten zich in voor mensen in onze regio die te maken hebben met deze ingrijpende ziektes en hun naasten.

Sponsoren kan en mag! Sponsors dragen direct bij. Met meer dan 10.000 bezoekers, volop persaandacht en een brede campagne in de aanloop naar het evenement, krijgen sponsorende bedrijven niet alleen zichtbaarheid op de dag zelf, maar ook in de weken ervoor en erna: online, in lokale media en via de deelnemers. Sponsoren verbinden hun naam aan een regionaal belangrijk doel én aan een evenement dat de regio in beweging brengt. Bovendien adopteert een sponsor een aantal eendjes die meedoen aan de race. Leuk om cadeau te doen aan personeel of relaties.
Er zijn verschillende mogelijkheden om mee te doe. Men kan zowel financieel als in nature bijdragen, bijvoorbeeld door prijzen beschikbaar te stellen voor de winnaars van de race.

Kijk op: www.lions-lvco.nl
Of e-mail naar:
land.van.cuijk.overmaze@lions.nl

TOERISTISCHE SAMENWERKING GEMEENTEN NOORDOOST-BRABANT



Negen gemeenten in Noordoost-Brabant slaan de handen ineen om samen een sterker, aantrekkelijker en meer herkenbaar gebied te worden. De gemeenten die gaan samenwerken zijn: Bernheze, Boekel, Boxtel, 's-Hertogenbosch, Maashorst, Meierijstad, Oss, Sint-Michielsgestel en Land van Cuijk. Alle negen gemeenten stellen voor de komende vier jaar elk 6.000 euro per jaar beschikbaar om de samenwerking op het gebied van toerisme en recreatie te versterken.
Voor de afstemming tussen de gemeenten wordt een nog aan te stellen regiocoördinator verantwoordelijk. Een van zijn of haar taken wordt het maken van afspraken met Brabant Partners, dat in acht van de negen gemeenten het kennisprogramma RegioBoost wil gaan uitrollen. Het Land van Cuijk doet daar niet aan mee. De workshops die onderdeel uitmaken van RegioBoost (zoals reviewmanagement en internationalisering) zijn eerder al – en vaker – via Visit Land van Cuijk aan toeristische ondernemers en organisaties aangeboden.
De samenwerking vormt geen 'concurrentie' voor Visit Land van Cuijk. Noordoost-Brabant krijgt in de plannen géén eigen toeristische promotieorganisatie, zoals Visit Land van Cuijk is en VVV Noordoost-Brabant ooit was. De samenwerking tussen de negen gemeenten moet vooral zorgen voor een betere afstemming van toeristische activiteiten en middelen in Noordoost-Brabant. De ureninzet en de financiële middelen zijn daarom ook beperkt.

DORPSPENNING VOOR PIET VERBEETEN

Het bericht kon net niet meer in onze vorige editie worden meegenomen, daarom nu hier: Piet Verbeeten, lid van het bestuur van Visit Land van Cuijk, ontving eind november bij zijn afscheid als voorzitter van de Ondernemersvereniging Regio Vierlingsbeek de Dorpspenning Land van Cuijk. De gemeentelijke onderscheiding is een blijk van waardering voor alles wat hij heeft gedaan en betekend voor de ondernemers én de gemeenschap in Vierlingsbeek en omstreken.

MEERJARENVISIE 2026-2029 VISIT LAND VAN CUIJK

Pierre Bos gaf op 1 januari jongstleden de voorzittershamer van Visit Land van Cuijk door aan Paul Verhoeven uit Wanroij. Pierre Bos is vier jaar voorzitter geweest van onze stichting. Opvolger Paul Verhoeven was eerder onder meer wethouder in Sint Anthonis en burgemeester op Ameland en in Heeze-Leende. In de laatstgenoemde gemeenten was hij verantwoordelijk voor onder meer toerisme en recreatie. Pierre Bos, woonachtig in Sint Anthonis, volgde eind 2021 Antoine Walraven op als voorzitter van – toen nog – het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk. Bij zijn afscheid als voorzitter overhandigde Pierre Bos de meerjarenvisie 2026-2029 van Visit Land van Cuijk aan zijn opvolger Paul Verhoeven. Daarin schetst Visit Land van Cuijk een beeld van de verwachte ontwikkeling van toerisme en recreatie in het Land van Cuijk in de komende vier jaar – en de rol die de toeristische promotieorganisatie daar in kan, wil en mag vervullen. De meerjarenvisie vormt ook de basis voor de jaarplannen van de komende jaren.

LAND VAN CUIJK
Dat voelt gewoon goed

USERE GEEFT ONDERNEMERS MEER ZICHTBAARHEID EN TIJD



Zichtbaar zijn is voor ondernemers belangrijker dan ooit, maar tijd is schaars. Precies daar speelt Usere op in. Oprichters Franklin Evers en Pim Schipper uit Cuijk ontwikkelden een slim platform dat marketing en communicatie eenvoudiger maakt. Hun belofte: meer bereik en tijdwinst zonder extra moeite.

Met Usere kunnen ondernemers binnen 30 seconden een bericht plaatsen op al hun socialmediakanalen én direct een e-mail versturen naar hun volledige contactenlijst. Alles vanuit één overzichtelijk dashboard. Het platform helpt stap voor stap bij het schrijven van professionele teksten voor social media en e-mail, en binnenkort ook voor WhatsApp Business. Zo wordt zichtbaar blijven geen tijdrovende klus meer, maar een snelle en overzichtelijke handeling.

De kracht van Usere zit in de combinatie van eenvoud en effectiviteit. Ondernemers hoeven geen marketingexpert te zijn om toch consistent en professioneel naar buiten te treden. “Het belangrijkste is dat het de ondernemer veel tijdwinst en zichtbaarheid kan opleveren zonder al te veel moeite,” aldus Franklin en Pim.

Naast de software biedt Usere ook persoonlijke ondersteuning. Ondernemers kunnen ervoor kiezen om samen te werken met ervaren marketeers die meedenken over strategie of zelfs het volledige marketingbeheer (deels) uit handen nemen. Door de slimme inzet van AI, automatisering en menselijke expertise worden ondernemers echt ontzorgd.

Binnen het team speelt marketeer Charlotte Reijs een belangrijke rol in de begeleiding van gebruikers. Samen met haar team helpt zij ondernemers om Usere optimaal in te zetten in de praktijk. Deze combinatie van technologie en persoonlijke ondersteuning zorgt ervoor dat ondernemers niet alleen efficiënter werken, maar ook structureel zichtbaar blijven.

Geïnteresseerden kunnen Usere 14 dagen gratis uitproberen, zonder creditcard. De proefperiode stopt automatisch.



Koffiepraat



INDUSTRIËLE KOFFIE OF AMBACHTELIJKE KOFFIE?

De meeste Nederlanders beginnen hun dag met koffie zonder zich af te vragen waar die precies vandaan komt. Vaak gaat het om industriële koffie – bijvoorbeeld uit de supermarkt – geproduceerd op grote schaal en gebrand met één doel: een constante, herkenbare smaak voor de massa. Om verschillen in kwaliteit of herkomst te maskeren, worden bonen doorgaans donker gebrand. Dat levert een krachtige, maar ook vrij vlakke en soms bittere smaak op. De bonen zijn bovendien vetter, wat kan zorgen voor meer aanslag in je koffieautomaat.

Ambachtelijke koffie staat daar lijnrecht tegenover. Ambachtelijke leveranciers werken met verse bonen, vaak direct ingekocht bij boeren of coöperaties. Ze branden in kleine hoeveelheden en stemmen het brandprofiel zorgvuldig af op de specifieke boon.

Zo blijven de natuurlijke smaken behouden: fruitige tonen, chocoladeachtige nuances of bloemige accenten. Doordat ambachtelijke koffie vaak lichter of medium wordt gebrand, zijn de bonen minder olieachtig en daardoor doorgaans vriendelijker voor je machine en hebben ze een vollere smaak.

Wil je meer weten over de herkomst van onze ambachtelijke koffie?

RANDY VAN TIENEN / www.nicikoffie.nl

NIEUW GROEIPROGRAMMA VOOR MKB IN NOORDOOST-BRABANT

Rabobank en AgriFood Capital starten op 10 april met MKB Boost: een nieuw kennis- en netwerkprogramma dat mkb-ondernemers in Noordoost-Brabant helpt hun bedrijf strategisch te versterken en toekomstbestendig te laten groeien. In tien interactieve sessies werken deelnemers aan een concreet en uitvoerbaar groeiplan. De pilot is exclusief toegankelijk voor 8 tot 12 ondernemers uit de regio.



Veel MKB-ondernemers hebben groeiambities, maar komen door het dagelijks werk nauwelijks toe aan strategische keuzes. MKB Boost biedt een gestructureerd traject van zes maanden waarin ondernemers bewust tijd vrijmaken om te werken aan hun bedrijf in plaats van in hun bedrijf. Onder begeleiding van regionale experts verdiepen deelnemers zich in thema's die direct bijdragen aan duurzame groei zoals strategie & waardeketen, AI & data en arbeidsproductiviteit. De sessies vinden plaats op verschillende locaties in de regio en combineren kennisdeling, praktische toepassing en peer-to-peer feedback.

Thijs de Langen, Regiodirecteur MKB regio Zuid-Oost Nederland bij Rabobank: "Door kennis, structuur en een sterk regionaal netwerk samen te brengen, ondersteunen we bedrijven die willen groeien of professioneler willen organiseren. Ondernemers hebben behoefte aan praktische houvast en dat is precies wat dit programma biedt."

Ook Sander Groenen, directeur AgriFood Capital benadrukt het belang van gerichte ondersteuning: "Het mkb vormt de motor van onze regionale economie. Met MKB Boost versterken we die motor door ondernemers toegang te geven tot relevante expertise én elkaar."

De piloteditie van MKB Boost wordt aangeboden voor €1.000 (excl. btw) en loopt van april tot oktober 2026. In maart 2027 vindt een terugkomsessie plaats waarin deelnemers reflecteren op de uitvoering van hun groeiplan en behaalde resultaten.

Deelname staat open voor ondernemers uit alle sectoren met 2 tot 250 medewerkers. Zowel klanten als niet-klanten van Rabobank kunnen deelnemen.

Aanmelden kan tot 1 april 2026 via: https://mkb-boost.yellenge.nl

de coöperatieve Rabobank AgriFood Capital



**Anita Kroef (l.)
en Monique Ebben**

Doordachte concepten en onderscheidend ontwerp

AL 25 JAAR MAEK IT HAPPEN!

Doe het maar eens. 25 jaar gefocust bouwen aan succesvolle merken. Met inzet, enthousiasme en passie. Vakidioten? "Nee", zegt Anita Kroef, creatief directeur "Gepassioneerde makers die pas tevreden zijn als alles klopt." Samen met Monique Ebben, communicatieadviseur, zijn zij Maek. Ook letterlijk, want hussel de initialen van beide namen maar eens door elkaar. Samen werken ze al tweeënhalf decennium doelbewust aan de groei van de merken uit hun portfolio. En aan het succes van hun eigen bedrijf.

Flashback naar 2001. Maek start aan de Breestraat in Sint Anthonis met een team van drie. Ze werken gestaag – en door verschillend economisch getij – naar waar Maek nu staat: een team van twaalf creatieven op twee locaties. Een hecht Creative team, waar iedereen onderdeel is van een spetterend eindresultaat.

Merkliefde op twee locaties

Vorig jaar opende Maek de deuren van een vestiging in Uden. Anita: "Vanuit dit tweede kantoor kunnen we klanten nét wat beter bereiken. Maar Sint Anthonis blijft onze basis. Daar ligt onze ziel. Tegelijkertijd groeien we verder." In 2027 verhuist Maek binnen Sint Anthonis naar een nieuw kantoor van 300 m^2 in het voormalig gemeentehuis. Monique: "Dat is een nieuw hoogtepunt en logisch vervolg van het Maek-avontuur. We gaan hier verder bouwen aan onze passie."

Liefde voor merken

Toch gaat het Maek niet om de groei van het bureau zelf. Wel om hun vakmatige liefde voor merken. Hun aanpak valt bij heel veel bedrijven binnen én buiten de regio in de smaak. Het geheim van het succes? Anita: "Wij zijn een creatief en strategisch ontwerpbureau met een helder fundament en een onderscheidende manier van werken." Maek kijkt verder dan alleen een strakke huisstijl en een gelikt logo. Monique: "Veel organisaties communiceren wel, maar doen dat niet altijd samenhangend. De kracht van een merk zit in een heldere aanpak vanaf het begin. Pas als je de juiste vragen stelt en écht begrijpt waar een organisatie voor staat, kun je bouwen aan een merk dat langdurig werkt."

Structuur en creativiteit

Maek brengt structuur aan. "We verbinden strategie, identiteit en middelen tot één overtuigend en authentiek merkverhaal." Want, zo zeggen ze zelf: "Het begint bij de essentie: de drijfveren van een organisatie, de visie op de toekomst, de mensen achter het merk en de manier waarop een verhaal verteld wordt. En daar gaan we naar op zoek." Geen losse ideeën. Wel doordachte en onderscheidende concepten. Het resultaat is een stevig fundament: een merkpaspoort waaruit alle creatieve communicatie logisch voortvloeit. Van positionering en naam tot visuele identiteit, campagnes en content.

Co-creatie

In het Creative team van Maek heeft ook de opdrachtgever een plek aan tafel. Bij merktrajecten zoals bijvoorbeeld voor Smicon of de creatie van een sterk werkgeversmerk. Anita: "Voor Danone ontwikkelden we een magazine voor nieuwe medewerkers. Hiervoor spraken we eerst met de medewerkers zelf. Waarom doe je wat je doet? Waarom ben je trots op je werk en het bedrijf waar je werkt? Door die verhalen op te halen en te verwerken in het blad, ben je geloofwaardig en authentiek."

Trots

Trots op hun eigen ondernemersroute? Dat zijn ze. Tegelijkertijd overheerst de nuchterheid. Terwijl het succes er wel degelijk is. Met klinkende namen als Pantein, Metameer en Sociom. Met opdrachtgevers als Hendrix Genetics, Bolsius, Jarco, Qlima en EXBERRY® en projecten van Sint Anthonis tot Dubai. Toch blijven ze met beide benen op de grond. Behalve dan voor het maken van de foto op de cover van deze InZaken. Daarvoor klommen ze wel even op het dak van de fietsenstalling die voor hun nieuwe thuisbasis staat.

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

IN DE WACHTKAMER VAN DE WIJSHEID?

Als ik terugkijk op de deals die ik de afgelopen tien jaar persoonlijk heb gesloten, valt me iets op. Veruit de meeste deed ik met mensen die maximaal twintig jaar ouder of jonger zijn dan ik. Blijkbaar bestaat er in de zakenwereld toch zoiets als een 'comfortzone in bouwjaar'.
Vergelijk ik dat met de jongeren met wie ik nu samenwerk of die ik binnen onze bedrijven ontmoet, dan zie ik precies hetzelfde patroon. Ook zij bouwen fanatiek aan hun netwerk. Ze zoeken elkaar op, drinken koffie met de jonge garde en investeren in relaties waarvan ze weten: daar zit straks de beslissingsbevoegdheid. Slim. Zo heb ik het tenslotte zelf ook gedaan. Voor je het weet gun je elkaar de grotere deals.
Kijk ik vervolgens naar de opkomst bij de Industriële Kring, dan zie ik een ander beeld. Bij de traditionele bijeenkomsten voeren de eminence grise (lees: mijn leeftijdsgenoten) de boventoon. Er wordt stevig genetwerkt, maar ook stevig geknikt. Bij de JOP (de jongerenafdeling) daarentegen is het een gezellige drukte van jewelste. Energie, ambitie en visitekaartjes die sneller worden uitgewisseld dan bitterballen.
En dan bekruipt me de gedachte: schuiven wij langzaam met onze zakenvrienden richting de zakelijke eindstreep? Terwijl de jongeren exact hetzelfde netwerkspel spelen dat wij dertig of veertig jaar geleden speelden om later tot precies dezelfde conclusie te komen?
Ik hoop niet dat ik hiermee iemand beledig. Het is slechts een observatie, gebaseerd op feiten… en een lichte vorm van zelfspot.
Dus zit ik nu achter mijn pc naar buiten te staren en denk: hoe nu verder? Stoppen? Geen sprake van. Dat heb ik al eerder gezegd. En de meeste lezers weten dat ik zelden terugkom op mijn woorden. Maar eerlijk is eerlijk: ooit ga ik de vanzelfsprekende aansluiting misschien missen.
Tot die tijd hoop ik vooral dat mijn huidige (lees: oude, maar waardevolle) relaties mij nog niet vergeten wanneer ze iets te koop hebben. En dat ze nog lang denken: "Wie zullen we eens bellen? O ja… hem (06-53167089)." 😉



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

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

Wij zijn verhuisd naar (de buren) Markt 33

Countus
daar reken je op

PREMIUM ONLINE

WEBSITE EN MARKETING MET MEETBAAR RESULTAAT



PREMIUMONLINE.NL

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

Mr. Rianne Hillenaar-Cöp

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



GREEN WORLD

De kunstplanten specialist

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

Adecco

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

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

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

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



Verkoop en verhuur van hedendaagse kunst
4000+ schilderijen en objecten



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



ART PARTNER
Kunst die bij je past

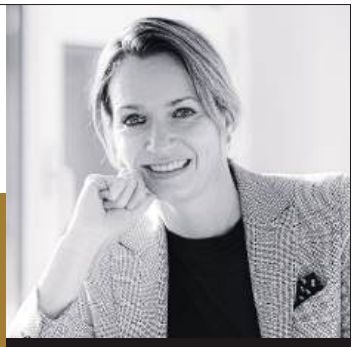
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



ARTZ / *financieel advies*

voor overzicht, zekerheid en rust

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



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

JORDANS SIGN & PROMOTION: KLAAR VOOR DUURZAME TOEKOMST

"Als familiebedrijf weten we hoe we voor elkaar moeten zorgen. Onze opdrachtgevers zien we eigenlijk ook als een deel van de familie. Zo boeken we samen de beste resultaten op het gebied van zichtbaarheid – binnen, buiten én onderweg", vertelt Vince Jordans. Binnen het familiebedrijf vervullen Vince en zijn broer Sjoerd een steeds prominentere rol, met het oog op een toekomstige overname van Jordans Sign & Promotion. Het bedrijf dat in 1982 werd opgericht door hun ouders Chris en Anja. Met z'n vieren en een betrokken team medewerkers bouwen zij verder aan een onderneming die klaar is voor een duurzame toekomst.



"Onze klanten willen ontzorgd worden bij de visuele presentatie van hun merk", legt Sjoerd uit. "Ze zoeken een partner die meedenkt en gaat voor een sterk eindresultaat. We kijken kritisch naar materiaalkeuzes, zetten ons vakmanschap in en denken mee vanuit jarenlange ervaring. Van idee tot eindproduct nemen we het traject uit handen – met oog voor kwaliteit op de lange termijn."
Vakmanschap staat al ruim veertig jaar centraal. Anja en Chris maakten tal van ontwikkelingen mee: van de eerste snijplotter in 1984 tot een full colour printer in 1996. "We hebben zelfs een eigen doka gehad", lacht Anja. "En de afgelopen jaren zijn we steeds verder gaan digitaliseren. Met de komst van Sjoerd en Vince heeft ons bedrijf op dat vlak nog een grote stap gezet. Ze brengen allebei hun eigen kennis mee; Vince op innovatief en creatief vlak en Sjoerd bedrijfskundig en procesmatig." Chris noemt het vanzelfsprekend om te blijven vernieuwen. "In dit vak moet je voorop lopen. Zo zorgen we dat onze klanten blijven opvallen."
Duurzaamheid speelt daarbij een steeds grotere rol. Zowel in het eigen bedrijf, als in de producten die ze maken. "Zo houden we de belasting op het milieu zo laag mogelijk", besluit Vince. "Voor onze klanten, voor onszelf en voor de generatie na ons."

0485 – 362 424 ▪ info@jordans.nl ▪ www.jordans.nl
Lid van: Cubox, Vrienden van het Maasziekenhuis, Vrienden van Olympia, Maasvallei netwerk en Boomerang Nijmegen.

dé specialist in civiel-technisch personeel

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



Slooten van den Bogaart organiseert ontbijtsessies

AAN DE SLAG MET AI? GOED BEZIG! MAAR LET OP...

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. Zo staan dit jaar de ontbijtsessies in het teken van AI en de invloed ervan op de bedrijfsvoering van ondernemers én de dienstverlening in de accountancy.

"Steeds vaker zetten relaties AI in voor informatie", aldus Remco van Slooten. "Wij vinden AI als eerste, algemene verkenning een prima tool. Maar besef wel dat AI met algoritmes werkt. Daardoor mist het advies mogelijk de context. Zonder fiscale, financiële of juridische kennis en de juiste vraagstelling heb je als klant niks aan het inschakelen van AI. Bovendien: hoe 'slim' AI ook mag zijn, uitkomsten moeten altijd gecontroleerd worden en afgezet tegen wet- en regelgeving."

Stimuleren en faciliteren

En dáár zit de kracht van de specialist die weet hóe en wannéér hij AI inzet. De accountancy omarmt AI in snel tempo, met name binnen communicatie (59% van de kantoren), taakautomatisering (36%) en research (31%). Tegen het licht van personeelskrapte en stijgende regeldruk kan AI de sector helpen om efficiënter te werken en nieuwe diensten te ontwikkelen. Eric van den Bogaart: "Efficiëntere processen laten ons meer tijd voor advies aan ondernemers. En dat verhoogt weer de klanttevredenheid. AI verbetert ook de compliance, de naleving van de wetgeving. AI kan afwijkingen in data detecteren, patronen van fraude identificeren en zelfs verdachte transacties markeren."
Met de kennis die het Cuijkse accountantskantoor heeft opgedaan, zet het nu de ontbijtsessies van dit jaar in het teken van AI. Daarbij pretendeert het niet 'je AI-accountant' te zijn, maar wil de Exact Online-specialist wél nadrukkelijk het thema claimen. Het ziet een platformfunctie voor zich: stimuleren en faciliteren van het gesprek. Om daarmee ondernemingen futureproof te maken. Uitgangspunt is niet de vraag óf je met AI aan de slag moet, maar hoe je dit slim en effectief kunt doen. En zonder brokken te maken.

Balanceren

Ondernemers kunnen zich tijdens de sessies laten inspireren over de kansen voor hun onderneming. Maar leren ook de valkuilen en gevaren herkennen. Remco van Slooten: "Wij balanceren zelf tussen vooroplopen en het adresseren van de gevaren. Denk bij dit laatste aan: hoe waarborgen we de integriteit van klantdata? Welke platforms zijn veilig en AVG-proof? We komen met praktijkvoorbeelden en met do's en don'ts. Hoe zet jij AI in voor je onderneming? Welke AI-tools gebruik je? Wat levert het op? Waar loop je tegenaan? Wat is jouw grootste AI-blunder? Wij hopen dat ondernemers AI voor zich laten werken."

De maandelijkse ontbijtbijeenkomsten starten om 7.00 uur met een ontbijt en een spreker uit telkens een ander vakgebied. Vanaf 9.00 uur kan iedereen weer fris aan het werk. Er is ruimte voor maximaal 24 personen. Klanten gaan voor, maar ook anderen zijn welkom. Check de website voor data.

OOvB adviseurs en accountants

ADVIESDIENST CORPORATE FINANCE GEEFT NET DÁT DUWTJE IN DE RUG...



Grote beslissingen vragen om meer dan cijfers alleen. Of het nu gaat om groei, verkoop of financiering: OOvB Corporate Finance combineert deskundig financieel inzicht met persoonlijke begeleiding, zodat ondernemers keuzes maken die bij hen én hun onderneming passen. Het multidisciplinaire team en de sterke regionale netwerken zorgen voor overzicht, snelheid en resultaat. Met een praktische aanpak en echte betrokkenheid. Zo wordt een complex proces niet alleen behapbaar, maar levert het ook duurzame waarde op, voor relaties, het bedrijf én de toekomst. De adviesdienst Corporate Finance is vorig jaar september als zelfstandige discipline binnen OOvB adviseurs en accountants gelanceerd.

OOvB is met vestigingen in Uden, Wijchen, Cuijk, Heesch, Berghem en Wanroij stevig verankerd in de regio. De schaalgrootte biedt ruimte voor specialisaties, van juridische ondersteuning tot Corporate Finance, van een eigen Financieringsdesk tot fiscaal advies. Binnen OOvB werkt Corporate Finance vanuit een multidisciplinair team, onder wie de collega's van de Financieringsdesk, accountants, juristen en fisca-

Over OOvB

Met zes vestigingen in Noordoost-Brabant en Zuidoost-Gelderland en 180 professionals groeit OOvB stap voor stap en met behoud van de eigen identiteit. Het kantoor heeft een brede financiële dienstverlening onder één dak. In 2025 stond OOvB op de lijst van de AV-Top 50, die ieder jaar door Full Finance Consultants en Accountancy Vanmorgen wordt gepresenteerd. De lijst rangschikt de vijftig grootste accountantskantoren in Nederland.

OOvB werd in 2025 verder uitgebreid met de overname van Hendriks Van Bergen & Smulders in Berghem. Hiermee ontstond de zesde OOvB-vestiging. Ook namen ze in 2025 Financieel Adviesbureau Gerrits uit Wijchen over en per 1 januari 2026 BCN administratie & advies uit Oss.



Bram Verstappen, Paul Cox, Gert-Jan van den Berg en Joop Verbruggen (v.l.n.r.)

listen vallen. Hierdoor kan Corporate Finance snel schakelen, integraal advies inwinnen en een totaaloplossing aanbieden. Alle disciplines onder één dak, één aanspreekpunt en de kracht van een volledig team achter je.

'Trots op wat we doen'

Het team specialisten binnen Corporate Finance bestaat uit Bram Verstappen en Gert-Jan van den Berg, specialisten in bedrijfsoverdracht en de Financieringsdesk uit Paul Cox en Joop Verbruggen, die financieringen begeleiden. Ze zijn stuk voor stuk 'trots op wat we doen' als toegewijde sparringpartner. Paul Cox: "Met al onze disciplines en specialisten kunnen we het totale mkb bedienen. Veel kleinere kantoren faciliteren dit niet of besteden het uit. Goed advies vraagt om een investering, maar het is dan ook maatwerk: is het complex, dan hebben we er de mensen voor, maar we maken het niet groter dan nodig is. Dat maakt ons een veelzijdige sparringpartner."

Gert-Jan van den Berg vervolgt: "We zijn praktisch, direct en doortastend. Geen dikke rapporten zonder vervolg, maar duidelijke adviezen en actief projectleiderschap. We houden koers, pakken door en zorgen dat je niet stil komt te staan. Voor elke ondernemer. Dat is belangrijk, want in wezen moet een bedrijf voortdurend 'verkoopklaar' staan. Er kan altijd een noodzaak voorbij komen en je wilt voorkomen dat die te hoog wordt, want dan sta je minder sterk in de onderhandelingen. Daarom helpen we ondernemers al jaren vóór een transactie met het voorbereiden van de organisatie. Daarmee verhogen we de slagkracht én de uiteindelijke waarde bij verkoop of financiering."

'Wij zien altijd oplossingen'

Joop Verbruggen: "We begrijpen dat een overname, verkoop of financiering niet alleen om cijfers gaat. Als het gaat om investeren en het financieren hiervan is het echt een gemiste kans wanneer je ons niet spreekt. De bank verwacht een concrete aanvraag, en wij onderbouwen die. Meestal levert dat de klant een flexibelere of goedkopere vorm op. Dat is dan ook onze toegevoegde waarde. Kom je er met je bank aanvankelijk niet uit, schakel ons in. Wij hebben ook andere invalshoeken en zien altijd oplossingen. Echt, áltijd."

Die creativiteit kenmerkt ook het koppel Gert-Jan van den Berg en Bram Verstappen, samen goed voor veertig jaar ervaring in het begeleiden van bedrijfsoverdrachten. "Corporate Finance verzorgt bedrijfswaarderingen en begeleidt aan- en verkooptrajecten en overdrachten van (familie)bedrijven in de breedste zin van het woord. Met deze diensten voortaan in eigen huis ervaren we opeens een groot marktbereik. We zijn regionaal actief, hebben regionale binding en waardevolle netwerken. Met onze stevige verankering in Noordoost-Brabant en Zuidoost-Gelderland kennen we de ondernemerswereld en brengen we hen in contact met de juiste financiers, kopers en partners. Zo'n zoekopdracht hoeft ook niet regionaal gebonden te zijn. Feit is dat we een heuse entree hebben tot het verbinden van ondernemers met de juiste kopers en investeerders."

Multidisciplinair team

"Goede begeleiding is essentieel", vervolgt Gert-Jan van den Berg. "Een aan- of verkoop doe je tenslotte maar één keer. We begeleiden ook fusies en voeren daarnaast opdrachten uit voor derden, zoals (kleinere) administratiekantoren. We verzorgen second opinions en leiden participatietrajecten voor medewerkers ten tijde van een overdracht."

Bram Verstappen: "Als multidisciplinair team zijn we ondernemers naast ondernemers. We praten op gelijk niveau: eerlijk, toegankelijk en met beide benen op de grond. Zo voelt elke samenwerking als een partnerschap, met aandacht voor zowel de zakelijke als de persoonlijke kant. Wij hopen op het juiste moment een duwtje in de rug te geven. Nederland draait op ondernemers, die wij mogen faciliteren. Zij zijn de motor van de economie. Daar gooien wij graag een druppeltje olie in. Zo blijven we samen groeien."

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

DROMEN DIE DE TOEKOMST DRAGEN EN VERLICHTEN

Elk voorjaar zie ik het weer: onze jongeren die zich voorbereiden op hun eindexamens. Een generatie die over een paar jaar het stokje van de oudere garde zal overnemen. Terwijl de wereld soms lijkt te wankelen, maken zij vol enthousiasme keuzes voor hun toekomst. Ze hebben dromen, idealen en plannen die ze met hart en ziel najagen. En ik weet: als je niet gelooft in iets en het niet voor je ziet, zul je het ook niet realiseren. Vertrouwen in jezelf en in je dromen is de eerste stap. Dat geeft hoop.

Toch is een diploma alleen niet genoeg. Laten we onze jongeren blijven leren wat écht belangrijk is in het leven. Niet alleen mooie cijfers halen, maar ook leren leven. Kijk naar de zogenoemde blue zones – plekken waar mensen vaak honderd jaar of ouder worden. Daar zie je hetzelfde patroon: een reden om 's ochtends op te staan en iets te betekenen, goed zorgen voor jezelf, bewust eten en drinken – met respect voor onze aarde – en sterke sociale contacten.

Geluk vind je niet in het najagen van groot geld. Het zit in samen eten, naar elkaar omzien en weten waarom je 's ochtends opstaat. In keuzes maken die goed zijn voor jezelf én voor de wereld om je heen. Laten we dat meegeven aan alle jongeren: vertrouwen, veerkracht en verbondenheid. Als zij slim én wijs opgroeien, weet ik dat de toekomst in goede handen is. Dan blijft het licht branden – en we weten dat als het licht gaat schijnen, de duisternis verdwijnt.





Voorstel voor nieuwe werkgroep: Leden & Verbinding

INDUSTRIËLE KRING BUNDELT AFDELINGEN



De Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg (IK) onderzoekt een volgende stap in haar ontwikkeling. De IK is nu, naast de bestaande themawerkgroepen, verdeeld in vier regionale afdelingen met eigen besturen. In het nieuwe voorstel gaan de afdelingen op in één nieuwe werkgroep: Leden & Verbinding.

De aanleiding is helder. Sinds de herstructurering, enkele jaren geleden, werken de inhoudelijke themawerkgroepen effectief aan regionale vraagstukken. De rol van de afdelingen is in de praktijk veranderd. De centrale vraag was dan ook: hoe organiseren we lokale betrokkenheid en onderlinge samenwerking slimmer, met minder overlap en meer impact?

Van vier afdelingen naar één gezamenlijke werkgroep

In de nieuwe opzet vormen vier regiovertegenwoordigers, bij voorkeur de huidige afdelingsvoorzitters, samen met actieve bestuursleden uit de huidige afdelingen het bestuur van de werkgroep Leden & Verbinding. Zo blijft kennis, ervaring én regionale betrokkenheid behouden. Twee vertegenwoordigers vanuit deze nieuwe werkgroep nemen zitting in het hoofdbestuur: één vanuit de gemeente Land van Cuijk en één vanuit Noord-Limburg. Daarmee blijft de regionale balans stevig verankerd, terwijl de coördinatie en besluitvorming centraler en slagvaardiger worden georganiseerd. De afzonderlijke afdelingsbesturen en afdelingsvergaderingen komen te vervallen. Informatievoorziening verloopt voortaan via de algemene ledenvergadering. Dit voorkomt dubbele overlegstructuren en zorgt voor een efficiëntere inzet van tijd en middelen.

Verbinding als centrale opdracht

De naam zegt het al: het versterken van de verbinding tussen leden is de kernopdracht van de nieuwe werkgroep. De IK is niet alleen een belangenbehartiger, maar vooral ook een netwerk van ondernemers die elkaar kennen, versterken en verder helpen.
De organisatie van wintermaaltijden, bedrijfsbezoeken en regionale bijeenkomsten blijft daarom bestaan en krijgt zelfs extra aandacht. Door deze activiteiten gezamenlijk te organiseren, ontstaat meer kruisbestuiving tussen regio's en bedrijven. Wat in de ene regio goed werkt, kan sneller worden toegepast in een andere. Zo groeit de onderlinge samenwerking.

Efficiënter en met meer impact

De werkgroep krijgt daarnaast een duidelijke taak op het gebied van ledenwerving en relatiebeheer. Er wordt gewerkt aan een gerichte aanpak, inclusief een brochure en meer digitale mogelijkheden. Ook sponsoring wordt uniformer georganiseerd, met behoud van regionale middelen in de overgangsfase. Door te kiezen voor een flexibele, thematische manier van werken ontstaat een overzichtelijker structuur. Bestuursleden worden efficiënter ingezet, communicatie wordt korter en directer en de IK presenteert zich sterker en eenduidiger naar buiten.
Met dit plan onderstreept de IK haar ambitie: een krachtige regionale belangenbehartiger én een hechte ondernemersgemeenschap. Minder bestuurlijke lagen, meer verbinding tussen regio's én tussen leden. De uiteindelijke invulling wordt samen met de leden bepaald.

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

VAN EEN LEGE TELEFOON NAAR EEN VOLLE TOEKOMST:

HOE **GUUS HENDRIKS** MET HEKO SOLAR **OVERAL STROOM BESCHIKBAAR** MAAKT

Zijn telefoon viel uit, powerbanks waren leeg of bezet en het festival ging gewoon door. Staand tussen duizenden festivalbezoekers besefte Guus Hendriks (29) dat hij niet de enige was die tegen dit probleem aanliep. Waarom zijn we zo afhankelijk van stopcontacten en kabels, terwijl we steeds vaker onderweg zijn? Die ene gedachte groeide uit tot HEKO Solar in Cuijk: een bedrijf dat powerbanks, powerstations en plug-in batterijen op zonne-energie ontwikkelt. Inmiddels vliegen zijn producten over de toonbank en vliegt hij de wereld over. Rabobank helpt hem bij zijn volgende stap.

HEKO Solar maakt draagbare 'off-grid' poweroplossingen voor mensen die niet zonder stroom willen zitten. Van compacte powerbanks tot grotere powerstations en plug-in batterijen, waarmee meerdere apparaten tegelijk kunnen worden opgeladen. De producten zijn standaard uitgerust met een zonnepaneel, zodat ze zichzelf kunnen opladen met zonlicht. Opladen via een stekker kan ook. 'De powerstations nemen overtollige stroom van zonnepanelen op, slaan die op en geven 'm terug wanneer je dat nodig hebt. Ze zijn slim: als het apparaat vol is, stopt het met laden', legt hij uit.

De producten zijn populair bij kampeerders, reizigers en mensen die voorbereid willen zijn op noodsituaties. 'Op campings of in de natuur is stroom vaak afwezig, beperkt of slecht geregeld. Met onze producten heb je daar geen last van. En je hoeft geen losse snoertjes mee te nemen, die zitten er al in. Het moet vooral makkelijk zijn.'

Van zolderkamer naar webshop

Voordat Guus HEKO Solar oprichtte, werkte hij als business controller bij een grote internationale speler in de voedselverwerkingsindustrie. 'Ik had een goede baan, maar het ondernemerschap bleef kriebelen. Ik wilde iets bouwen dat helemaal van mij was.' Na het festivalmoment dook hij thuis in Vianen de zolder op. Avondenlang keek hij YouTube-video's, las hij zich in en probeerde hij te begrijpen hoe batterijen en zonnepanelen écht werken, en hoe hij anderen daarmee tot in de puntjes zou kunnen helpen. 'Ik heb geen technische achtergrond, dus ik heb mezelf alles aangeleerd. Mijn vriendin dacht soms: wat ben je toch allemaal aan het doen daarboven? Maar het moest en zou slagen.'

In je eentje naar China

Om zijn idee werkelijkheid te maken, moest Guus een fabrikant vinden. En dus zegde hij zijn baan op en vertrok hij als onervaren twintiger zonder netwerk naar China (waar ze de beste batterijen ter wereld maken) om de juiste fabrikant te vinden. Alleen, op de bonnefooi. 'Ik was 24 en had geen idee wat me te wachten stond. Een week lang bezocht ik beurzen en sprak ik met meer dan honderd leveranciers.' Uiteindelijk bleek de eerste persoon die hij aansprak de juiste match. 'Dat klinkt achteraf toevallig, maar toen was het megaspannend. Ik moest leren wat ik kon vragen over veiligheid, capaciteit, levensduur, en hoe ik afspraken maakte.'

De producten worden in China geproduceerd en vanuit Cuijk, door een driekoppig team ontworpen, en rechtstreeks aan klanten verkocht. Guus wil dat iedereen zijn producten begrijpt. 'A-technische mensen moeten ermee kunnen werken. Dat betekent heldere uitleg, duidelijke instructievideo's op onze website en een verbod op ingewikkelde termen.'

De producten van HEKO Solar zijn actueler dan ooit. Netcongestie en capaciteitsproblemen op het stroomnet zorgen ervoor dat betrouwbare en flexibele stroomoplossingen steeds belangrijker worden. Toch verkoopt Guus zijn producten bewust niet als 'duurzame oplossing.' 'Ik verkoop geen groen verhaal. Ik laat zien hoe onze apparaten jou écht kunnen helpen. Hoe zwaar het is, hoe je het oplaadt, wat je ermee kunt. Dan weet je precies wat je koopt.'



Toekomstbestendig ondernemen

De eerste financiering regelde Guus via een andere partij, maar in 2025 klopte hij aan bij Rabobank. ‘We groeiden hard en ik zocht een partner die met me mee kon bewegen. Nick heeft me goed geholpen, ook in de voorbereiding richting de financieringsspecialist. Daar ben ik hem zeker dankbaar voor.’ Nick Jansen, adviseur MKB bij Rabobank in de regio Land van Cuijk en Maasduinen, raakte direct enthousiast. ‘Het ondernemersverhaal van Guus is uniek. Je moet het maar durven en kunnen, in China de juiste fabrikant vinden, zonder te weten waar je moet beginnen. Hij had een helder ondernemersverhaal, zijn cijfers waren op orde en hij dacht realistisch na over de risico’s.’

Rabobank nam de bestaande financiering over en financierde ook de ontwikkeling van Guus’ nieuwe pareltje: de HEKO Solar Saga. Een plug & play batterij die ervoor zorgt dat mensen straks geen last meer hebben van het afschaffen van de salderingsregeling. ‘Dit is toekomstbestendig ondernemen’, zegt Nick. ‘Het speelt in op de veranderende energievraag. Guus combineert lef met inzicht. Dat is precies het soort ondernemerschap dat wij graag ondersteunen.’

‘Gewoon beginnen’

Een ticket naar China en uren spenderen aan het kijken van YouTube-video’s bracht hem uiteindelijk een bedrijf dat maar blijft groeien. Waar het gaat eindigen weet hij nog niet, maar hij wil jonge ondernemers met grote plannen wel een tip meegeven. ‘Ga boeken lezen over hoe je dingen in de markt zet, boeken over alle onderdelen van het ondernemerschap. En doe daar ook écht wat mee. Je hoeft niet alles te weten voordat je begint. Als je in staat bent mensen oprecht te helpen met het oplossen van een diepgeworteld probleem, dan volgt de rest vanzelf.’

Weten wat Rabobank voor jou kan betekenen?

Ondernemers duurzaam helpen groeien, dat is onze ambitie.
Wil jij weten hoe Rabobank jou kan helpen? Neem dan contact op met Nick Jansen, adviseur MKB in regio Land van Cuijk en Maasduinen, via **nick.jansen@rabobank.nl** of bel naar **06 - 1217 1609**.

Ommnia Systems

'GACS IS MÉÉR DAN EEN ZOVEELSTE VERPLICHTING, HET IS EEN KANS'



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. En dat in het licht van de GACS-verplichting, die begin dit jaar inging. Ommnia Systems heeft het antwoord met zelfontwikkelde modules. Want: "Je kunt perfecte installaties hebben, zonder slimme sturing verbruik je alsnog te veel energie."

Op 1 januari 2026 is de wettelijke verplichting GebouwAutomatisering- en Controle-Systemen (GACS) ingegaan. Gebouwen met een verwarming- of koelinstallatie vanaf 290 kW thermisch vermogen (koelen of verwarmen) moeten vanaf dit jaar beschikken over een GACS dat voldoet aan deze eisen. De overheid wil hiermee het sneller en slimmer verduurzamen van panden stimuleren. Vooropgesteld: het gaat hier vooralsnog om grootverbruikers, bedrijven die veel verwarming of koeling gebruiken. Maar als per 1 januari 2030 de regelgeving volledig ingevoerd zal zijn, ligt de norm nog op 'slechts' 70 kW, vergelijkbaar met het verbruik van drie huishoudens (of een warmtepomp die vergunningsplichtig is), waarmee het gros van de bedrijven in beeld komt. Daarbij gaat het er niet om wat er op de jaarlijkse gas- of stroomrekening staat, het werkelijke verbruik dus, maar voor welk nominaal opgesteld vermogen er aan installaties in het bedrijf aanwezig is.

Energieverbruik structureel verlagen

In 2050 moet de gebouwde omgeving emissievrij zijn. Dat is het doel van de Energy Performance of Buildings Directive (EPBD), de Europese richtlijn voor de energieprestatie van (met name utiliteits)gebouwen. Nederland implementeert deze richtlijn stapsgewijs. GACS is een cruciaal hulpmiddel hierbij, in lijn met de doelstellingen van het Klimaatakkoord van Parijs uit 2015. Door continue monitoring helpt GACS bij het realiseren van de benodigde enorme verlaging van het energieverbruik.
Gebouwen zijn verantwoordelijk voor zo'n 40% van het energieverbruik in de EU. Veel installaties draai(d)en inefficiënt: verwarming/koeling zonder afstemming, geen monitoring, handmatige instellingen. Techniek was er wel, maar werd niet standaard toegepast. In EPBD IV werd daarom expliciet opgenomen dat grote utiliteitsgebouwen moeten beschikken over GebouwAutomatisering- en Controle-Systemen. GACS is een gebouwbeheersysteem plus een energiemanagementsysteem (EMS). Zo'n systeem of gebouwautomatisering zit al in bepaalde mate in ieder gebouw. Maar of dat slim genoeg is, is de vraag. Een EMS zit zeker niet in elk gebouw. De GACS-beoordeling is in vier niveaus in te delen (A tot en met D), waarbij GBS plus EMS minimaal B moet zijn. Dit betekent dat er voor veel gebouwen nog wat moet gebeuren.

Geld opleveren

Nu kan GACS boven alles gezien worden als een zoveelste verplichting, maar feit is dat de maatregel de gebruiker of gebouweigenaar, naast verlaging van CO_2, óók geld gaat opleveren. Dat stelt Mark Janssen, algemeen directeur van Ommnia Systems. De EU koos EPBD(GACS)



Niek Leenders (l) en Luc Kuipers (r) van Ommnia bieden hun klanten realtime inzicht in energie, comfort en prestaties.

omdat de investering een snelle terugverdientijd heeft, grote besparing mogelijk maakt zonder bouwkundige ingrepen, direct toepasbaar is in bestaande gebouwen en een sterk effect heeft op de operationele energieprestatie.
Voor de 'kleinere' gebruiker is het volgens Mark Janssen daarom mogelijk nu al interessant te gaan voorsorteren. Want ongeacht het thermisch vermogen van het gebouw, brengt het Ommnia-platform energie, comfort en prestaties samen in één systeem dat real-time inzicht, voorspellende analyses en sturingsmogelijkheden biedt. Met aanzienlijke voordelen in kosten, duurzaamheid en operationele efficientie.
Dat gebeurt met in eigen huis ontwikkelde modules, die de data gestructureerd naar het platform sturen. Daarmee duikt Ommnia Systems tot ín de installatie. Het maakt gebouwen klaar voor GACS en andere eisen rond energieprestatie en netbelasting, óók voor ondernemingen die vooralsnog niet aan GACS hoeven te voldoen. Dit energiemanagementsysteem levert inmiddels bewezen diensten bij meerdere bedrijven en heeft al tot innoverende inzichten geleid.

Structurele energie-optimalisatie

"De bewustwording bij ondernemers groeit dat het belangrijk is om nu te investeren (of budgetteren) in slimme toekomstbestendige automatiseringen. Zo bereid je je pand voor op deze belangrijke en nieuwe manier van energieverbruik. Daarbij geeft de eerste stap inzicht in jouw situatie, bezorgt stap twee oplossingen en ga je in de derde stap daadwerkelijk geld besparen."
De belangrijkste voordelen van het Ommnia-platform zijn vooral relevant als we kijken naar energiemanagement, gebouwoptimalisatie en toekomstbestendigheid. Zo is er structurele energieoptimalisatie door inzicht én sturing op verbruik (je ziet waar verspilling plaatsvindt en kunt direct bijsturen). Er is tot zo'n 30% reductie op exploitatiekosten mogelijk door efficiënter gebruik en slim beheer. Datagedreven inzichten met historische én actuele data zorgen voor betere beslissingen en optimalisaties. Het wordt mogelijk om patronen, inefficiënties en energiepieken te herkennen, en daarmee ook voorspelling van verbruik en (benodigde) acties. Het Ommnia-platform helpt daarmee daadwerkelijk duurzaamheidsdoelen te realiseren.

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

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

InZAKEN
VERBINDT
ONDERNEMERS

Udensedijk 35, 5451 PK Mill
info@inzaken.nl • T 06-55 34 03 24

Welkom in de informatiejungle

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



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

The Write House
tekstproducties

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

Column



MARCO GOMMERS
Eigenaar

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

DE OPTIMALE TEMPERATUUR OP KANTOOR... HET HELE JAAR DOOR

Steeds meer bedrijven kiezen voor een airco-systeem in hun kantoor, werkplaats of kantine. Logisch: in de zomer houdt het de ruimte aangenaam koel en in de winter zorgt het voor comfortabele (bij)verwarming. Daarnaast daalt het gasverbruik en kunnen ondernemers met zonnepanelen hun stroomoverschot efficiënt benutten zonder terug te hoeven leveren.

Waarom onderhoud zo belangrijk is

Een aircosysteem draait continu en alle lucht wordt door de filters aangezogen. Hierdoor hopen bacteriën en vocht zich op in het binnen-deel, wat na verloop van tijd schimmel kan veroorzaken. Vooral de condensbak en ventilator hebben hier last van. Regelmatige reiniging met desinfectiemiddel en stoom is daarom noodzakelijk.
Laat jaarlijks onderhoud uitvoeren door een f-gassen gecertificeerd koeltechnisch bedrijf. Zo blijft uw systeem veilig, gezond en optimaal functioneren – zeker op werkplekken waar meerdere mensen samenkomen.

Opti-Cool staat voor u klaar

Ons team van onderhoudsmonteurs verzorgt niet alleen de systemen die wij zelf hebben geplaatst, maar ook installaties van nieuwe klanten. Voor onderhoud, storingen of een volledig nieuw aircosysteem bent u welkom.

Koelen in de zomer begint in de winter

We merken dat veel aanvragen pas vlak voor of tijdens warme periodes binnenkomen. Dan lopen de wachttijden snel op. Daarom adviseren wij: begin op tijd, zodat u in de zomer verzekerd bent van een prettig binnenklimaat.
Overweegt u een onderhoudsbeurt of een nieuw aircosysteem en wilt u een eerlijk, duidelijk en vrijblijvend advies over het rendement in uw situatie? Dan kom ik graag bij u langs voor een kop koffie!



[info voor ondernemers }

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



Oscar Huisman, verkoopmanager bedrijfsterreinen, en wethouder Maarten Jilisen.

Economische Visie

Uitgiftebeleid is tegelijk duurzaam én succesvol

De Economische Visie Land van Cuijk 2040 biedt een ambitieuze koers voor een toekomstbestendige en vitale economie in het Land van Cuijk. In de visie en het uitvoeringsplan staan negen kernopgaven centraal. Dit artikel gaat in op de verduurzaming van Land van Cuijkse bedrijventerreinen. In een gemeente waarin het aantrekkelijk wonen en werken is, blijft het aantal gegadigden voor een bedrijfskavel hoog. En dat tegen het licht van de verkoop van kavels, die met name de laatste jaren succesvol is geweest.

Met een A73 en A77, de Maas en een spoorlijn, met tien luchthavens op een uur rijdafstand is de gemeente populair bij bedrijven én werknemers. “We hebben geen verstedelijkt gebied, waardoor ook wonen overal aantrekkelijk blijft aldus wethouder Maarten Jilisen. Het is hier relatief betaalbaar en je hebt ruimte.

‘Onze regio heeft wereldspelers in huis’

Met Nijmegen willen we de samenwerking verder uitbouwen, onder meer bij het optuigen van een Health Campus, complementair aan wat er in Nijmegen is. Misschien gaan we dat ook doen met Venlo en Metropool Regio Eindhoven. Wij hebben hier onvermoede kennis en kunde in huis. Er zitten hier wereldspelers, ook in nichemarkten.”

Zorgvuldig omgaan met ruimte

Uitgangspunt daarbij is ook dat we zorgvuldig omgaan met ruimte. Met ruimte bedoelen we de verkoop van gemeentelijke bedrijfskavels. Die steeds schaarser worden. De gemeente verkoopt nog grond op een zestal bedrijfsterreinen.
Het Didam-arrest, uit 2021, zegt dat als een gemeente grond verkoopt, zij deze aan iedereen moet aanbieden. Oscar Huisman, verkoopmanager bedrijfsterreinen bij de gemeente Land van Cuijk: “Dat is vanuit transparantie en het gelijkheidsbeginsel. Het uitgifteprotocol waar wij mee werken, geeft kandidaten duidelijkheid en het past bovendien in een duurzame doorontwikkeling van de sectoren Agri, Food, Tech & Health. We hanteren hierbij al jaren het principe ‘wie het eerst komt, het eerst maalt’. Zijn er meerdere gegadigden, dan volgt een selectieprocedure. De spelregels hierbij zijn vastgelegd in een uitgifteprotocol.”
“De belangrijkste boodschap is dat wij bedrijfskavels verkopen vanuit de Economische Visie. Vanuit die visie willen we onze kavels op de juiste manier aan de man brengen en daarbij passende kavels aan passende ondernemers koppelen. Het is een signaal richting bedrijven waardoor het voor hen nóg duidelijker wordt welke ‘ecosystemen’ het gemeente Land van Cuijk wil bouwen.” Jorrit Roorda, strateeg economie bij de gemeente Land van Cuijk: “We streven ernaar hierbij bedrijven te clusteren à la de Health Campus en straks de Tech Campus, zodat we verwante bedrijven op een geconcentreerd plekje krijgen.”

Aantrekkelijk vestigingsklimaat

Wethouder Maarten Jilisen van Financiën & Economie benadrukt het aantrekkelijke vestigingsklimaat van de gemeente.
“We zijn succesvol bezig geweest de afgelopen jaren. We hebben ook niet zo veel meer over. Er is wel een mismatch: we hebben best wat milieucategorie 2-kavels, maar er is meer vraag naar 3 en 4. Er is ook een mismatch in gebruik, bijvoorbeeld een bedrijf dat op een categorie 3-kavel een plekje bezet houdt, maar feitelijk ‘2’ is in de productie.”

Oscar Huisman: “Sinds de herindeling (red. januari 2022), hebben we 26 kavels verkocht. Verder zijn ons tientallen bedrijven bekend die zich in het Land van Cuijk willen (her)vestigen. Van klein tot groot uit alle sectoren. We hebben geen kavels meer beschikbaar voor grootschalige logistiek. Logistiek blijft hier welkom, mits deze valt in de ketens van onze topsectoren. Vanuit de Economische Visie willen we wonen en werken stimuleren, dus je wilt de vierkante meters bedrijfsgrond die er nog zijn, zo optimaal mogelijk benutten.

Beknopt stappenplan verkoop bedrijfskavel

1. **Oriëntatie**
   De geïnteresseerde raadpleegt via **www.kavelkaarten.nl** de beschikbare bedrijfskavels en het uitgifteprotocol. (Een gesprek/contact met de verkoopmanager is hier onderdeel van.)
2. **Inschrijving**
   Na publicatie op **www.kavelkaarten.nl** dient de geïnteresseerde een volledig ingevuld inschrijfformulier in met een schetsbouwplan en vereiste documenten.
3. **Selectie**
   De gemeente toetst de inschrijvingen en wijst – bij meerdere geldige aanmeldingen – op basis van gunningscriteria de meest geschikte kandidaat aan.
4. **Intake & reservering**
   Na een intakegesprek wordt de kavel tijdelijk gereserveerd om het plan verder uit te werken.
5. **Verkoop**
   Bij overeenstemming volgt een (voorwaardelijke) koopovereenkomst, waarna vergunningverlening en definitieve levering plaatsvinden.

Kijk voor meer informatie ook op landvancuijk.nl

BROODJE LAND VAN CUIJK VERBINDT ONDERNEMERS, BURGERS EN BOEREN



Kok Martijn ten Brinke (r.) gaf een workshop aan medewerkers van De Looierij, midden floormanager Robin Bardoel.

Land van Cuijk heeft er een smaakvolle ambassadeur bij. Met de introductie van het Broodje Land van Cuijk krijgt de regio een herkenbaar streekproduct dat niet alleen gasten aanspreekt, maar ook kansen biedt voor horecaondernemers. Het initiatief, ontwikkeld door Land van Cuijk Boert Bewust laat zien hoe samenwerking in de korte keten kan leiden tot nieuwe verdienmodellen en een sterkere regionale identiteit.

Het broodje, dat vanaf april wordt geserveerd bij Lunchroom De Looierij in Cuijk, is opgebouwd uit ingrediënten van lokale herkomst. Daarmee speelt het in op een duidelijke trend: consumenten kiezen steeds vaker bewust voor producten uit hun eigen regio.

Streekproduct met een sterk verhaal

Het Broodje Land van Cuijk is meer dan een lunchgerecht. Het is een concept waarin lokale boeren, lokale topkoks en horeca samen optrekken. De ingrediënten komen voor zeker 80 procent uit Land van Cuijk, waardoor het broodje letterlijk het verhaal van de regio vertelt. Topkoks Martien Bos en Martijn ten Brinke ontwikkelden samen drie varianten: broodje kip, buikspek en oesterzwammen, de vegetarische variant.

Volgens Hugo Bens, voorzitter van Land van Cuijk Boert Bewust, is dat precies de bedoeling. “Met dit broodje maken we zichtbaar wat Land van Cuijk te bieden heeft. Het verbindt boeren, ondernemers en consumenten. Gasten zien en proeven waar hun eten vandaan komt, en dat wordt steeds belangrijker.” Samen met



provincie Noord-Brabant ontwikkelde Land van Cuijk Boert Bewust het broodje Land van Cuijk. Overal in Brabant bruist het van de streekbroodje-initatieven onder de paraplu van Broodje Brabant. Hugo Bens is blij met deze kans. "Zo bereiken we meer verbinding tussen burgers en boeren, dat is onze missie", zegt Bens. Voor horecaondernemers biedt dat verhaal directe meerwaarde. Streekproducten geven een zaak karakter en bieden een onderscheidend vermogen in een concurrerende markt. Bovendien sluit het aan bij de groeiende vraag naar transparantie en duurzaamheid. "Het broodje fungeert als een visitekaartje van de regio", zegt Bens. "Ondernemers laten ermee zien dat ze betrokken zijn bij hun omgeving en kiezen voor kwaliteit van dichtbij."

Aantrekkelijk voor horeca

Lunchroom De Looierij in Cuijk is een van de eerste horecabedrijven die het Broodje Land van Cuijk op de kaart heeft gezet. Floormanager Robin Bardoel verwacht dat gasten het concept omarmen. "Zodra we vertellen dat het broodje met producten uit het Land van Cuijk is gemaakt, worden mensen nieuwsgierig", zegt hij. "Gasten waarderen het lokale karakter en kiezen er bewust voor. Het geeft een extra dimensie aan onze lunchkaart."

Naast het verhaal speelt ook de praktische kant een rol. Een belangrijke schakel in het concept is Goei Gerei, een initiatief van de stichting Een Goei Leven, die de distributie verzorgt. Anton de Weerd, voorzitter van Een Goei Leven: "Wij vinden het Broodje Land van Cuijk een prachtig initiatief en zijn erg blij dat de Looierij hiermee start. Door dit broodje worden lokale producten zichtbaar en bekend. Goei Gerei heeft als doel dat gezond kiezen vanzelfsprekend en betaalbaar is en dat we onze lokale voedselproducenten in beeld krijgen."

Goei Gerei verlaagt de drempel voor ondernemers die met streekproducten willen werken. Ze hoeven niet zelf meerdere leveranciers te benaderen. Dat maakt het eenvoudig om lokale producten aan te bieden, zonder extra administratieve of praktische belasting. Hugo Bens: "Door lokaal samen te werken, versterken we de regionale economie. Het zorgt voor omzet bij boeren, producenten en horeca. Maar ook belangrijk: consumenten leren wat er in Land van Cuijk geproduceerd wordt en wat voor lekkers je ermee kunt maken."

"Voor ons werkt het heel prettig", vult Bardoel aan. "Land van Cuijk Boert Bewust regelde een workshop voor onze assistenten en via Goei Gerei hebben we één aanspreekpunt voor de lokale producten."

Kans om samen de regio op de kaart te zetten

De initiatiefnemers hopen dat meer horecaondernemers in het Land van Cuijk zich aansluiten bij het concept. Hoe breder het broodje beschikbaar komt, hoe sterker de regionale uitstraling. Robin Bardoel ziet vooral kansen voor collega-ondernemers. "Het is een laagdrempelige manier om met streekproducten te werken. Je ondersteunt lokale ondernemers en biedt je gasten iets bijzonders. Dat is een win-win-situatie."

Ook Hugo Bens benadrukt de gezamenlijke kracht. "Dit initiatief laat zien wat er mogelijk is als ondernemers en producenten samenwerken. Samen kunnen we het Land van Cuijk sterker positioneren, zowel economisch als culinair." Met het Broodje Land van Cuijk heeft de regio er niet alleen een nieuw lunchgerecht bij, maar ook een krachtig instrument voor streekpromotie en ondernemerschap. Voor horecaondernemers die zich willen onderscheiden en willen bijdragen aan de regionale economie, ligt er een concrete en smakelijke kans op het bord.







Van der Horst aannemers

‘DUURZAAMHEID, COMFORT EN FUNCTIONALITEIT INEEN’

Van der Horst aannemers heeft ‘vindingrijk bouwen’ tot handelsmerk gemaakt. De Millse bouwer weet zich als geen ander te verplaatsen in de opdrachtgever en onderscheidt zich daarmee ook in complexe situaties. Daartoe behoort ook het verduurzamen van bestaand vastgoed. Het vraagt om een uitgekiende en consequente benadering van elk project, om een zo hoog mogelijk rendement te bereiken. Aan het rijke portfolio in het verduurzamen van vastgoed heeft Van der Horst aannemers een nieuw en wederom soepel lopend project toegevoegd: het gemeentehuis van Bergen.

Na opdrachten voor onder meer de gemeenten Den Bosch en Tilburg, en voor scholengemeenschappen in Nijmegen is het gemeentehuis van het Noord-Limburgse Bergen een voorbeeld van wat er is te bereiken in het toekomstbestendig maken van vastgoed. Daarmee wordt de impact op milieu en klimaat geminimaliseerd. Het (zoveel mogelijk) aardgasvrij en energie-efficiënt maken sluit aan bij de doelen van het Klimaatakkoord.

De renovatie van het Bergense gemeentehuis was het uitgelezen moment om ook verduurzaming aan te pakken. Bart Koenen, projectleider namens Van der Horst aannemers: “Aan de tender lag een Programma van Eisen ten grondslag. De opdracht zijn we in UAV-GC-contractvorm aangegaan. Daarin zijn wij verantwoordelijk voor de uitwerking van het ontwerp, de realisatie plus een tienjarig onderhoudsplan.”

Beter Energielabel

De aannemer kon aan de slag via een voorlopig ontwerp met nieuwe indeling. Bart Koenen: “Het gebouw is oud: tochtgevoelig, gehorig en met slechte wanden. De onderlinge vertrekken voldeden niet en waren ook gedateerd qua ontwerp. De ontvangstruimte voldeed nog enigszins. Duidelijk werd dat de inrichting moest gaan voldoen aan ‘Frisse gebouwen klasse B’, met een bovengemiddeld gezond en comfortabel binnenklimaat. Bovendien moest het Energielabel omhoog gebracht worden.”
De verduurzaming was deels bouwkundig, in de schil van het gebouw: dakisolatie werd opgewaardeerd en de lichtstraat en de beglazing in het trappenhuis werden vervangen door zonwerend triple-glas.
“Het volledige binnenpakket werd gesloopt, inclusief de installaties. Daarbij moest de MER-ruimte (de computer- of



Uitvoerder Koen Evers (l.) en projectleider Bart Koenen.

serverruimte in een gebouw, waar ook de burgergegevens digitaal bewaard worden) in stand gehouden worden totdat de nieuwe MER-ruimte klaar was. Uiteraard moest ook het gemeentelijke apparaat blijven doordraaien. Zo was er een tijdelijke huisvesting met units voor het Klant Contact Centrum. Ook de bestuursvleugel kon in gebruik blijven. Aan deze extra zorg besteden wij altijd bijzonder veel aandacht; vaak blijft tijdens een verbouwing immers 'de winkel open.' De opdrachtgever wil dan zo weinig mogelijk overlast of ongemak voor klanten of gasten. Met tijdelijke voorzieningen denken wij daarin mee. Dat werd ook nu weer enorm gewaardeerd."

Verrassingen

In juni 2024 haalde Van der Horst aannemers de opdracht binnen. De daaropvolgende twee kwartalen stonden in het teken van sloop en engineering. In maart vorig jaar is met de bouw begonnen. De oplevering was in oktober. "In het werk kwamen we nog diverse verrassingen tegen. Aanvankelijk zouden we bijvoorbeeld zoveel mogelijk binnenwanden hergebruiken, maar uiteindelijk bleek dat we daarmee niet de gestelde prestatie-eisen zouden kunnen behalen."
Een grote uitdaging was om de nieuwe gebouwinstallatie passend te krijgen. "Je moet je voorstellen dat het pand is gebouwd in de zestiger jaren. Ergens in de jaren tachtig is de verdieping erop gekomen. Sindsdien is er weinig meer gebeurd ten aanzien van de installatie. Doorvoeren voor onder meer de luchtbehandeling waren toen veel kleiner gedimensioneerd en het was aan ons om alles passend in de bestaande plafondzone en balkconstructie te krijgen. De luchtbehandelingskasten zijn daarom op het dak geplaatst en van daaruit zijn we naar beneden gaan werken. Pas na de sloop kregen we een beter beeld van wat ons te wachten stond. De installatie werd vervolgens in 3D uitgewerkt, om de passing te checken." Voor de installaties waren verantwoordelijk: Megens Elektrotechniek uit Milsbeek en Gebr. Janssen Beugen.

Energieverbruik sturen

Op het dak zijn pv-panelen aangelegd. Ook de zonnepanelen die op de overkappingen op de parkeerplaats liggen, leveren aan het gemeentehuis. Op het dak is ook een luchtbehandelingskast geplaatst met warmtepompen. Het werd een hybride installatie, aangezien volledig gasloos niet mogelijk was vanwege de netcongestie. Bart Koenen legt uit: "Er wordt zoveel mogelijk elektrisch gedaan. Zo kunnen we met de luchtverwarmingsinstallatie verwarmen én koelen. De gasinstallatie springt bij wanneer nodig, bijvoorbeeld in de wintermaanden. De bestaande radiatoren zijn daarvoor hergebruikt."
Ook elektrotechnisch paste Van der Horst aannemers het pand aan. De bestaande screens worden nu door een weerstation aangestuurd. De data-installatie is vernieuwd en de lichtinstallatie is geheel in led uitgevoerd waarmee deze voldoet aan de nieuwste eisen. Er is een gebouwbeheersysteem ingekomen waarmee de gebruikers het energieverbruik kunnen sturen en monitoren. Deze installatie voldoet bovendien aan de op 1 januari verplicht geworden GebouwAutomatisering- en ControleSystemen (GACS).
"Het was een intensieve periode van bouwen, verduurzamen en moderniseren. Daarin was de samenwerking met de gemeente Bergen plezierig en productief. Men is buitengewoon tevreden met een toekomstbestendig gebouw met verbeterde isolatie, energiezuinige installaties en een prettig binnenklimaat. De frisse, open en toegankelijke inrichting past bij de manier waarop mensen elkaar vandaag de dag ontmoeten. Zo ontstond er een werkomgeving waarin duurzaamheid, comfort en functionaliteit hand in hand gaan."

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: RDC Nijmegen

'WIJ LATEN RELATIES NÓG SUCCESVOLLER ONDERNEMEN'

Organisaties in het midden- en kleinbedrijf kunnen bij Ricoh Document Center Nijmegen terecht voor slimme kantooroplossingen voor onder meer printen en online samenwerken. Ook helpt RDC Nijmegen snel en foutloos documenten maken met documentautomatisering. Daarnaast vind je er een ruim assortiment aan kantoor- en facilitaire producten. Directeur Branko Godijk: "We blijven groeien, ontwikkelen, zowel in printing als in documentmanagement-oplossingen voor onze relaties."

Al sinds 1999 is Branko Godijk verbonden aan Ricoh (toen nog Nashuatec). Als senior accountmanager was hij jaren verantwoordelijk voor major accounts. In 2008 kwam de mogelijkheid om als zelfstandig ondernemer verder te gaan als mono-brand dealer, en die kans greep hij met beide handen aan. Zo is Ricoh Document Center Nijmegen ontstaan. Onlangs verhuisde RDC Nijmegen naar een nieuw pand in Wijchen. Hofmans at Home kleedde het pand mede aan, met raambekleding en vloerbedekking, zowel in stof, pvc als met lamellen.

De afstand is klein

Over de samenwerking met Hofmans at Home zegt de directeur: "Twan ken ik al



Branko Godijk:

"Onze werkmentaliteit komt overeen."

heel lang, dat gaat al zeker twintig jaar terug. We gunnen elkaar de handel. Hij doet het altijd fantastisch: de prijs is mooi, en als er iets is, wordt het snel opgelost. De werkmentaliteit komt overeen met de onze en de afstand tussen Cuijk en Nijmegen is – ook letterlijk – klein. Zoals Twan zijn team werkt, zo werken we zelf ook graag. We doen wat we beloven."

"Goede kantoorinrichting is voor ons waardevol, want klanten komen fysiek over de vloer. Bovendien zijn we een 'traditionele' onderneming: we zitten graag bij elkaar op kantoor, wisselen ideeën uit." Met de vestigingsplaats Wijchen bevindt RDC Nijmegen zich midden in het werkgebied. "Al onze experts wonen hier. Dat betekent: persoonlijk advies en snelle, vakkundige service bij jou in de buurt. Wij zijn die betrouwbare lokale partner, die vakkennis aan enthousiasme bindt. Zo ondernemen onze relaties nóg succesvoller."

Ricoh Document Center Nijmegen

Een overzichtelijke en geordende workflow. Met maximaal grip op de dagelijkse stroom aan (digitale) informatie en documenten. Ricoh Document Center Nijmegen helpt organisaties slimmer en efficiënter werken. Zodat zij tijd overhouden, kosten besparen en nóg succesvoller kunnen ondernemen. RDC Nijmegen is expert in IT & Document Solutions. Bijvoorbeeld met (multifunctionele) printers die passen bij jouw organisatie. En slimme software waarmee je eenvoudig op afstand kunt (samen)werken en vergaderen. RDC Nijmegen is een zelfstandige onderneming die volledig ondersteund wordt door Ricoh. Zo profiteren opdrachtgevers van de innovatieve diensten en service van een international, met de flexibiliteit en creativiteit van een kleinschaligere, regionale organisatie.



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**

Appartementen met historisch karakter.



DE WITTE OSS
Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Nieuwbouw appartementen Steenstraat te Boxmeer



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

EEN KLEINE SCHENKING MET GROTE GEVOLGEN

Wanneer een nieuwe onderneming in de vorm van een bv wordt opgericht, moet er altijd een bepaald bedrag aan aandelenkapitaal worden gestort. Dit was vroeger minimaal € 18.000, maar sinds 2012 volstaat ieder kapitaal. Het komt nog wel eens voor dat ouders hun bedrijf willen overdragen aan hun kinderen. Die kinderen richten dan vaak eerst hun eigen bv op. Daarbij moet ook een bedrag aan aandelenkapitaal worden gestort.

Ouders kunnen er in die gevallen vrij eenvoudig voor zorgen dat het vermogen van de onderneming in de toekomst bij een eventuele echtscheiding van de kinderen niet aan de (dan ex-)partners van de kinderen toekomt. Stel: uw kinderen gaan een dergelijke holding bv oprichten waarvoor € 100 aan aandelenkapitaal moet worden gestort. Als u als ouders die € 100 overmaakt naar de notaris en daarbij vermeldt dat dit een schenking onder uitsluitingsclausule is, valt dat bedrag buiten de verdeling van het vermogen als uw kind ooit gaat scheiden. Doordat echter dat bedrag privé-vermogen van uw kind is, zijn de aandelen die met dat bedrag worden volgestort ook privé-vermogen van uw kind. Daardoor is de gehele holding bv die uw kind heeft opgericht eveneens privé-vermogen van uw kind.

De deelnemingen die de holding bv heeft of later verkrijgt, (bijvoorbeeld het familiebedrijf dat dan wordt overgedragen aan de holding bv) vallen ook onder dit privé-vermogen en dat kan in sommige gevallen een groot verschil uitmaken. Mocht uw kind vervolgens gaan scheiden, hoeft hij of zij de waarde van de onderneming niet te delen met de ex-partner. Fijn voor uw kind, maar ook goed voor de cashflow binnen het bedrijf.

HET VERSCHIL TUSSEN WERKWEIGERING EN STAKING

In de nacht van donderdag 19 op vrijdag 20 februari 2026 hebben honderden passagiers de nacht gespendeerd in stilstaande vliegtuigen in München. De passagiers moesten in de vliegtuigen stappen terwijl kort daarna de vluchten werden geannuleerd vanwege het slechte weer. Aangezien het luchthavenpersoneel, dat zorgde voor de trappen en de bussen, al naar huis was vertrokken, konden de passagiers niet meer uit de vliegtuigen. Aangezien het personeel niet terug wilde komen, waren circa 500 passagiers geforceerd in het vliegtuig te blijven zitten totdat de ochtendploeg arriveerde.

Op woensdag 24 september 2025 moest KLM maar liefst 119 vluchten annuleren vanwege een staking van het grondpersoneel. Dit leverde 27.000 gedupeerde passagiers op die later of met omgeboekte vluchten moesten vliegen of waarvan de reis geheel geannuleerd werd.

Toch is er een duidelijk verschil tussen deze twee voorbeelden. De genoemde staking is een georganiseerd recht. Dit wordt vaak door vakbonden georganiseerd en heeft veelal als doel om arbeidsvoorwaarden te verbeteren. Het loon wordt gedurende de stakingsperiode niet doorbetaald door de werkgever (vaak wel door de vakbonden) maar verder kan de werkgever hier niets tegen doen. De werknemers moeten de voorwaarden uit het stakingsrecht wel naleven.

Dat is anders bij werkweigering. Als werknemers weigeren om redelijke opdrachten van de werkgever uit te voeren is dat een overtreding van de verplichtingen uit de arbeidsovereenkomst. Werkweigering is verwijtbaar gedrag en kan leiden tot een officiële waarschuwing, loonstop, of in het ergste geval ontslag op staande voet.

Twijfelt u over het handelen van een werknemer? Dan kunt u voor helder advies over uw rechten terecht bij GH Advocaten te Boxmeer.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

Wux AI

SLIM EN VERANTWOORD AI INZETTEN IN JE BEDRIJF

AI biedt enorme kansen, maar alleen als zij doelgericht en doordacht wordt ingezet. Wux AI helpt organisaties om kunstmatige intelligentie slim en verantwoord toe te passen binnen processen, teams en systemen, zodat zij bijdraagt aan efficiëntie, kwaliteit en groei. Wux AI is een nieuw opgerichte onderneming die zich richt op bedrijven die AI bewust in hun organisatie willen implementeren. AI is namelijk geen doel op zich, maar een middel om slimmer te werken. Daarom kijkt Wux AI altijd eerst naar de context van een organisatie: processen, data en mensen. Van daaruit bepaalt men hoe AI kan bijdragen aan betere samenwerking, snellere uitvoering en meer inzicht.



Dennis Barten (l.) en Bo Pennings van Wux AI. De setting is overduidelijk relaxed. Tussen hen in is de businesssupport-agent onverstoorbaar aan het werk. Uit zijn aantekeningen kan hij bijvoorbeeld een offerte maken. Of software ontwikkelen om de overdracht te doen naar bijvoorbeeld de marketingafdeling.

"AI is geen doel op zich, maar een middel om slimmer te werken"



Bo Pennings is CEO van Wux en Adventure Media Group, en bovendien AI-evangelist, zoals hij zichzelf noemt: "Wij zien met Wux dat AI een gamechanger wordt voor het bedrijfsleven. Maar, AI zit nog altijd in de beginfase. De ontwikkelingen gaan exponentieel. Toen ik met Wux begon, had ik een Nokia mobiele telefoon, mobiel internet was er nog niet. We zijn nu zeventien jaar verder de veranderingen zijn al absurd. Maar met AI gaat het nog véél sneller. Er gaat iets op ons afkomen dat huge is en dat mogelijk alles op z'n kop gaat zetten."
En daarom is er nu een nieuwe onderneming: Wux AI. "Succesvolle AI-toepassingen sluiten aan op bestaande systemen en werkwijzen", aldus Bo Pennings, mede-eigenaar van Wux AI. "Daarom kijken wij verder dan alleen de techniek. We zorgen dat AI logisch wordt geïntegreerd en breed wordt gedragen binnen teams."

Kennisvoorsprong

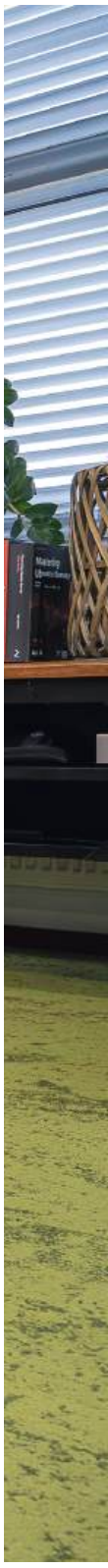
"Wij zijn begonnen onze eigen werkzaamheden te automatiseren. En met waar wij tegenaan lopen, kunnen wij ook weer andere bedrijven helpen. Daarbij hebben wij natuurlijk een megagrote kennisvoorsprong. Mensen weten niet wat ze niet weten. Wat ons als Wux AI sterkt maakt, is dat wij verstand hebben van de onderliggende techniek. Maar uiteraard is AI méér dan dat."
"Wux AI is goed in de techniek. Maar als je het goed wilt implementeren in je bedrijf, dan dien je óók na te denken over hoe processen gaan in jouw organisatie. Zo zijn we bij Dennis Barten gekomen, bedrijfskundige. Hij heeft veel ervaring in veranderingen in organisaties en volgde een opleiding in gedragsverandering. Zo'n consultant hadden we nodig; hij kan ontwikkelingen vertalen naar automatisering mét AI."

Brug slaan

Dennis Barten is mede-eigenaar van het gloednieuwe Wux AI. "AI werkt pas echt als je begrijpt hoe werk wordt gedaan én hoe je mensen meeneemt. Die brug sla ik graag door techniek te verbinden met mens en proces", zegt hij. In zijn rol als business AI consultant combineert Dennis bedrijfskunde, procesdenken en gedragsverandering om AI praktisch, begrijpelijk en duurzaam inzetbaar te maken. Met zijn overzicht neemt hij teams stap voor stap mee.
"Dennis snapt die processen", vervolgt Bo Pennings. "Je moet mensenprocessen in kaart brengen en uitvogelen wat er niet efficiënt aan is, en dat vertalen naar een AI-proces. We werken daarbij volgens het verplichte AVG-onderzoek Data Protection Impact Assessment (DPIA), wat AI niet alleen slim, maar ook verantwoord in laat zetten in je bedrijf. Denk bij 'verantwoord' aan privacy, bedrijfsgeheimen, security. Maar ook aan wat het betekent voor mensen wanneer je werk gaat wegautomatiseren?" En bij 'slim'? Dennis Barten. "Velen gebruiken al AI-taalmodellen. Die hebben nog niet de context die mensen wél hebben. Stel, je e-mailt. In de manier waarop je het bericht schrijft, neem je heel veel informatie 'mee' van de persoon die je aanschrijft, die vaak al een relatie is. AI moet dat allemaal nog leren, maar: hoe meer je voedt, hoe beter de output wordt. En dat voeden, kun je allemaal automatiseren. Zo 'weet' AI steeds beter wat zij doet."

Schaalbaar

Wux AI richt zich op twee doelgroepen. Bo Pennings: "Er zijn bedrijven met een concreet automatiseringsidee. Die weten ons doorgaans al te vinden. Maar er zijn ook ondernemingen die beseffen dat zij iets moeten doen, maar nog niet weten wat, hoe en waar te beginnen. Via een eigen programma gaan wij met deze bedrijven aan het inspireren, inventariseren en prioriteren. Daar rolt een plan van aanpak uit: de eerste stap naar efficiënter werken. De implementatie van het programma gebeurt stapsgewijs: ontdekken, ontwikkelen, adopteren. Dat wij die automatisering in eigen huis kunnen bouwen, maakt ons bijzonder. Je hebt bedrijven die bouwen of bedrijven die consultancy doen. Slechts weinig bedrijven kunnen beide."
Dennis Barten: "Bo staat daarbij voor de techniek en ik voor de bedrijfskunde. Die mix valt goed bij klanten. AI gaat pas werken als je het echt concreet maakt. Dat kan ook in deelprocessen. We besteden veel aandacht aan AI-integraties en koppelingen, zodat oplossingen naadloos samenwerken met bestaande software en data. Daarnaast zetten we AI in waar het écht verschil maakt, bijvoorbeeld in AI-contentcreatie en AI-procesoptimalisatie, zonder dat processen onnodig complex worden."
Wux AI bouwde een softwareplatform waarop de AI-automatisering is gebouwd en (met context-kennis) draait. ISO-gecertificeerd en niet met losse tools, dus schaalbaar voor de toekomst.





Marco Nabbe, Eddy van Bon en Michel Hermens (v.l.n.r.) voor de pop-up store.

POP-UP WINKEL STAAT MODEL VOOR SUCCESVOLLE AANPAK

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. De pop-up winkel in de Steenstraat staat model voor het succes: overal waar de store verschijnt, krijgt het pand al snel een nieuwe bestemming.

Wonen Boxmeer zorgt er al ruim tien jaar voor dat projecten efficiënter, duurzamer en kwalitatief hoogwaardiger worden uitgevoerd. Een 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.

Doordacht team

De samenstelling is doordacht: elke discipline wordt door een bedrijf vertegenwoordigd. De deelnemers zijn geselecteerd op hun kwaliteit en betrouwbaarheid en werken waar mogelijk samen of spelen elkaar in ieder geval de bal toe. Voor de klant betekent het extra gemak. Het werkgebied zijn de regio's Boxmeer, Oost-Brabant en Noord-Limburg. Tot het wooncollectief behoren: Sanidrôme Pennings,

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

Van Bon Elektro, Boxmeers Tapijthuis, Weren Interieurprojecten, Slaapspecialist Morgana De Best-Noy, Langen Keukens en Badkamers, MH Hoveniers, MN Kozijn Boxmeer en Van Haren Meubelstudio. Voor dit artikel schuiven aan: Eddy van Bon (Van Bon Elektro), Michel Hermens (MH Hoveniers) en Marco Nabbe (MN Kozijn Boxmeer). "Met de pop-up winkel zijn we in december 2023 begonnen, in de voormalige Aldi", vertelt eerstgenoemde. "Zo'n store, die feitelijk een ruim ingerichte etalage is, maakt in één oogopslag onze opzet duidelijk. Onze slogan, 'Al uw gemak onder één dak', mag je in dit geval dus letterlijk nemen! Kennelijk ging van ons gebruik de nodige inspiratie uit, want binnen drie maanden kon de eigenaar de ruimte weer definitief verhuren."

'Win-win-win-situatie'

Daarna werden nog twee panden in het winkelcentrum als pop-up winkel ingericht en ook deze twee vonden daarop al snel een nieuwe, meer vaste bestemming. Michel Hermens: "En nu zijn we in de voormalige SNS-bank getrokken, aan de Steenstraat 65. Daarmee is het de vierde locatie in goed twee jaar. Met onze winkel annex etalage gaan we de strijd aan met de winkelleegstand, die in Boxmeer overigens niet al te ernstig is, maar elk leeg pand is er wel één teveel..."
Zo'n gezamenlijke ingevulde bescheiden showroom ziet er niet alleen mooi uit, wie even zorgvuldig binnenkijkt, ziet wat het wooncollectief voor hem of haar kan betekenen. "Daarom spreken wij ook van een drie keer win-situatie", vervolgt Michel Hermens. "Voor Wonen Boxmeer betekent het uitstraling en naamsbekendheid, de eigenaar ziet zijn of haar pand weer eens in de kijker staan en ook voor het winkelend publiek is het een verfraaiing van het straatbeeld." Eddy van Bon vult aan: "De store geeft in een kort bestek een mooi beeld van wat we in onze club aan uiteenlopende disciplines aanbieden. En wie weet kunnen we binnenkort al weer op zoek naar een ander, mogelijk wat groter pand."

Gezamenlijke projecten

Marco Nabbe wijst op de projecten die, in dit geval het drietal, samen heeft gedraaid. "Niet per se gelijktijdig, natuurlijk. Ons werk volgt elkaar in de tijd min of meer op. De klant is gebaat en ook blij met onze doorverwijzingen naar elkaar, want niet zelden heeft deze nog niet aan die volgende stap of aan een andere discipline gedacht die bij een verbouwing of nieuwbouw om de hoek komt kijken. Daarin zit onze grote kracht." Inderdaad vallen verschillende disciplines zelden onder het specialisme van één enkel bedrijf.
En dus verwijzen de negen ondernemers hun klanten graag naar elkaar door.
"En dat kunnen we met een gerust hart doen, omdat we van elkaar weten dat we betrouwbare bedrijven zijn met dezelfde werkwijze."

"ONZE **GROOTSTE KRACHT** ZIT IN HET **DOORVERWIJZEN** NAAR ELKAAR."

Daarbij werken de Wonen Boxmeer-ondernemers voor zowel zakelijke als particuliere opdrachtgevers. Eddy van Bon: "Wie zaait zal oogsten. Wij wijzen de klanten op onze aanwezigheid." Een verfrissende zet in deze internettijd waarin je immers ook zomaar eens een keer een lokale partij over het hoofd zou kunnen zien. "Onze grootste kracht zit in het doorverwijzen naar elkaar." Deze gedachtegang past binnen de wensen van de huidige klant, die ontzorgd wil worden. Dat kan dankzij het wooncollectief dat met negenen bijna elke opdracht kan verzorgen. Al het gemak onder één dak."

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

Eerstmediation tien jaar in Land van Cuijk

'MEDIATION IS GEMEENGOED GEWORDEN'

Twee partners in een onderneming die niet meer samen verder willen. Een geschil tussen een werknemer en leidinggevende, onrust op een afdeling. Conflicten op het werk zijn van alle tijden. De negatieve invloed die ervan uitgaat, raakt zelden de kemphanen alléén. Productiviteit neemt af, ziekteverzuim kan oplopen. Met mediation kunnen deze negatieve patronen doorbroken worden. Rianne Hillenaar-Cöp viert het feit dat haar kantoor, Eerstmediation, sinds tien jaar in het Land van Cuijk gevestigd is.

Onderdruk de neiging bij problemen direct naar het wetboek te grijpen! Want bijna alle conflicten vinden hun oorsprong in de relatie en de communicatie. Een rechter hakt wel een knoop door, maar lost zelden een conflict op. Dat kan alleen in gesprek, weet Rianne Hillenaar-Cöp. Ze is sinds 1993 procesjurist en werd later advocaat. Het was haar 'life-changing event' toen ze in 2009 haar juridische werkzaamheden uitbreidde met mediation. In 2016 begon ze haar eigen kantoor in Cuijk, tegenwoordig in Beers, Eerstmediation, en bemiddelt ze bij arbeidsconflicten en echtscheidingen. "Als jurist ben ik bekend met processen. En hier vind ik vooral een goede balans tussen zakelijkheid en emotie. Het gaat er bij mediation niet om wie er gelijk heeft. Dat beslist de rechter; ik zoek een blijvende oplossing. Zo gaan we veel sneller naar de toekomst."



Bij haar jubileum kreeg Rianne Hillenaar-Cöp een beeldje van haar kinderen: twee figuren die voor elkaar buigen en de hand schudden, als teken van wederzijds respect.

Onafhankelijk

Mediation is een vorm van bemiddeling waarbij de mediator optreedt als onafhankelijke gespreksleider. Door vraagstelling probeert deze boven tafel te krijgen wat het werkelijke probleem tussen partijen is en wat hun belangen zijn. "Mediation is veel meer gemeengoed dan tien jaar geleden. In de echtscheidingspraktijk zag je dat voorheen hier mensen binnen kwamen die het vaak nog redelijk met elkaar eens waren. Intussen weet iedereen: mediation is sneller, goedkoper, beter voor de relatie. Ik maak dus ook meer heftigere gevallen mee. Mediation is ingewikkelder geworden, het vraagt meer van mij in de communicatie." Ook in het arbeidsrecht zit mediation in de lift. "Werkgevers zien in dat rechtszaken doorgaans lang duren; het is lastig om mensen te ontslaan via de rechter. Dus is onderling overleg wellicht veel handiger. Arbeidsconflicten spelen vaak rond ziekte en functioneren. Vaak lukt het partijen niet meer met elkaar te praten, zitten ze op andere golflengten, terwijl ze in wezen het beste met elkaar voor hebben. Je bent een beetje aan het schaken: je denkt twee stappen vooruit en hebt geen open gesprek meer. Mediation is een plek waar dat allemaal weer uit elkaar getrokken wordt."

Comfortabel

De Cuijkse mediator wijst erop dat als je op een goede manier afscheid neemt, daar een voorbeeld van uitgaat op de achterblijvers. "Het dient meerdere belangen. En bedenk: bij mij kan niets tegen je gebruikt worden. Vertrouwelijkheid is immers het bestaansrecht van mediation", aldus Rianne Hillenaar-Cöp, die al heel vroeg wist dat zij mediator wilde worden. "Maar ik wilde wel een zekere leeftijd hebben bereikt. Mijn levenservaring maakt me comfortabel in mijn rol. Dat komt de mediation ten goede."



0485-Techniek

'WONINGEN EN BEDRIJFSPANDEN **SLIMMER EN VEILIGER**'

Met een achtergrond in techniek en een scherp oog voor innovatie helpt 0485-Techniek klanten hun woningen en bedrijfspanden slimmer en veiliger te maken. Dat doet de Millse onderneming door aanleg van domotica, netwerk & wifi, (camera)beveiliging en toegangscontrole. Slimme en betrouwbare oplossingen: van geavanceerde alarmsystemen en camerabeveiliging tot toegangscontrole en slimme automatisering – 0485-Techniek zorgt voor systemen die naadloos werken en eenvoudig te bedienen zijn.

Joppe van Eenbergen, eigenaar van 0485-Techniek, is actief in een viertal diensten. De hoofdmoot vormt beveiliging, gevolgd door domotica: via een app regelt de gebruiker in één keer onder meer verlichting, verwarming, muziek en alarmsystemen. Elke toepassing is los te gebruiken én te koppelen. Je automatiseert dus precies wat je nodig hebt. De andere twee diensten, netwerk + wifi en audiovisuele oplossingen, zijn meestal een opvolging van domotica.

Beveiliging

Op het meest belangrijke onderdeel vestigt de Millse ondernemer extra aandacht: beveiliging. "Wij adviseren over hoogwaardige alarmsystemen, beveiligingscamera's en toegangscontrole, en we installeren het gewenste (draadloos) systeem. Of het nu gaat om particulieren of ondernemingen, velen denken goed beveiligd te zijn, maar verzekeraars stellen steeds hogere eisen. Zonder opleverbewijs of beveiligingscertificaat ben je niet verzekerd. Wij zijn een VEB-erkend beveiligingsbedrijf. Wij leggen alles gecertificeerd aan."

"Een alarmsysteem is één, maar we kunnen ook vroegtijdig detecteren met bijvoorbeeld een camerasysteem. Hoe eerder je detecteert, hoe eerder je opvolging kan regelen via bijvoorbeeld politie of een beveiligingsbedrijf. Moderne camera's en AI werken met gezichtsherkenning. Wie is er in de winkel (geweest)? Met één klik laat het systeem alle beelden zien van de ene persoon. Of van bijvoorbeeld iedereen met een blauwe rugzak. We kunnen ook terug in de tijd. Ideaal voor onder meer supermarkten en bouwmarkten. Eindeloos beeldmateriaal terugkijken, is niet langer nodig."

Verificatie dankzij camera's

"Onze AI engine draait lokaal, niet in de cloud. Informatie gaat altijd direct van jouw camera naar jouw recorder, een geruststellende gedachte", aldus Joppe van Eenbergen, die wijst op nog meer bedreigingen: "We noemden diefstal, maar wat te denken van brand? Brandmelders zijn door ons aan te sluiten op het alarmsysteem, dat ook meteen de brandweer inschakelt. Dankzij de camera's kan immers geverifieerd worden dat het geen loos alarm is. Ook als jij er zelf niet bent, wordt er meteen actie ondernomen."

"Met een handige app houd je zelf de controle. Wij stellen alle componenten af en configureren deze met je smartphone. Ook dát is tamelijk bijzonder aan 0485-Techniek: wij laten álle disciplines samenwerken."



Meulepas Techniek & Service

‘MEEDENKER’ SCOORT MET LAAGDREMPELIGHEID

Sleutelen zat er vroeg in. Al jong was hij thuis in de schuur te vinden, aan het ‘klooien’ aan fietsen en fietskarretjes. Later werden het bromfietsen. En zo was de beroepskeuze niet zo heel lastig: Freek Meulepas werd automonteur. Hij beleefde veel voldoening, wilde niettemin verder kijken en werd, na een paar autobedrijven, industrieel monteur. Werkte langdurig bij enkele werkgevers, maar had elke paar jaar een soort deja vu en daarom besloot hij voor zichzelf te beginnen. “Ik wil mezelf blijven ontwikkelen en vooral: opdrachtgevers helpen bij het oplossen van hun uitdagingen.”

Zo’n vijf jaar geleden startte hij Meulepas Techniek & Service. Zijn onderneming verhelpt storingen en verricht onderhoud, reparaties en revisies aan de meest uiteenlopende (productie)machines en materieel. Ook draaien en frezen (conventioneel, niet CNC) en laswerk (waaronder RVS) behoren tot de werkzaamheden. De kring opdrachtgevers is divers: van baksteenfabriek tot (landbouw)mechanisatiebedrijf en van koekjesfabriek tot champignonverwerker.

Ervaring opdoen

In feite maakte Freek Meulepas een ‘klassieke’ start als zelfstandig ondernemer: bij een oude werkgever kreeg hij een opdracht voor enkele maanden en zo groeide zijn klantenkring geleidelijk. Hij noemt de afgelopen vijf jaar een persoonlijke verrijking: “Wat ik in een paar jaar tijd tegengekomen ben en ervaring in heb opgedaan, kun je bij een baas in tien jaar niet opbouwen.” Meulepas Techniek & Service heeft een eigen werkplaats aan de Eiwitcampus in Beers, waar meer bedrijven zitten die gelieerd zijn aan agri, food en energie. Freek Meulepas heeft inmiddels ook ervaring met opdrachtgevers in deze branche. Dankzij zijn eigen machinepark heeft hij een behoorlijk aanbod in eigen huis, maar hij is uiteraard ook op locatie actief, denk aan diverse soorten onderhoud en reparaties. “De laatste jaren is fors geïnvesteerd in apparatuur en machines, en daarmee concentreer ik me op kortlopende projecten en denk ik mee in maatwerkoplossingen. Van halffabrikaat tot onderhoud of reparatie van een complete machine(lijn). Enkelstuks, kleine series, prototypen, maar ook constructiewerk.”

Laagdrempelig

“Mijn grootste kracht? Ik ben laagdrempelig. Een klant moet kunnen zeggen wat hij nodig heeft en daar voorzie ik in. Ze hebben een probleem, weten niet hoe dat aan te pakken. Zelden is er een tekening, ze vertellen gewoon hun verhaal. Vaak is het maatwerk of een specifieke aanpassing, een special. Of ik snel kan helpen, is dan de vraag. Dáár ligt mijn kracht, in het snel schakelen en het meedenken in een oplossing die vaak ook nog eens stukken goedkoper is. Ik heb vaste connecties voor bijvoorbeeld opdrachten in elektro en hydrauliek.”
Daarnaast is Freek Meulepas de afgelopen twee schooljaren verbonden aan de Vakopleiding Techniek in Cuijk, waar hij twee dagen in de week lesontwikkeling verzorgt die jongens en meiden enthousiast moeten maken voor het vak van monteur.



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

vantienen

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

Megens Elektrotechniek

ACCU LAAT 'DE FABRIEK' SLIMMER MET ENERGIE OMGAAN

Ondernemers blijven inzetten op verduurzamen. Hoge energieprijzen en afhankelijkheid van aardgas waren enige jaren geleden een wake-up call. Maar het volledig overschakelen op elektriciteit, kan ook (tijdelijk) tot nieuwe uitdagingen leiden. Zo werd De Fabriek, het restaurant op bedrijventerrein De Grens in Heijen, geconfronteerd met pieken in het energieverbruik en overschrijding van het gecontracteerd vermogen. Door het plaatsen van een EnergieOpslagSysteem (EOS) werd ook die hobbel genomen.



André Bruns, Tom Wienhofen en Frank Derks (v.l.n.r.) bij het EOS.

Megens Elektrotechniek plaatste het EOS, in de volksmond ook wel accu of batterij genoemd. De Milsbeekse onderneming heeft kortgeleden zelf ook een EOS in bedrijf genomen. De accu wordt gebruikt om slimmer met energie om te gaan en voor peak shaving (piekafvlakking). Dit is het technisch verlagen van de hoogste pieken in het elektriciteitsverbruik door op die momenten energie uit een opslagsysteem, zoals een accu, te gebruiken in plaats van volledig van het net. Het wordt ingezet om de netbelasting te verminderen, net-congestie te voorkomen en de kosten van de aansluitcapaciteit voor bedrijven te verlagen.

Groeiende toepassing

Die praktijk is inmiddels ook zichtbaar bij De Fabriek Heijen. Het familie-bedrijf werd in 2017 opgericht door de familie Derks. Het pand, dat begin jaren tachtig werd gebouwd en lange tijd dienstdeed als truckerscafé, stond na 2012 grotendeels leeg. Sinds de heropening als restaurant heeft De Fabriek een stevige regionale bekendheid opgebouwd. Binnen is plaats voor 82 gasten, op het terras nog eens 54.

Megens verzorgt het plaatsen, in bedrijf stellen, onderhoud en de service van energieopslagsystemen.





"Een energieopslagsysteem wordt steeds vaker gezien als een cruciaal puzzelstuk binnen een bredere en toekomstbestendige verduurzamingsstrategie", aldus Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek. "Bij De Fabriek was er sprake van 'overschrijding van het gecontracteerd vermogen.' Waar kleinverbruik (<3x80 Ampère) is afgezekerd, wordt bij grootverbruik het daadwerkelijke verbruik geregistreerd. Wat overeengekomen is aan vermogen, moet voor jou beschikbaar zijn. Daar staat tegenover dat een overschrijding beboet kan worden. Dat is een uitdaging die we nu – met de netcongestie – hebben. Iedereen wordt nu aangesproken op dat gecontracteerd vermogen. Wil je niet beboet worden, dan kun je je aansluiting verhogen, maar dat lukt momenteel niet, juist door de overbelasting van het net."

'Niet alles benutten, is zonde'

Dat ervoer ook Frank Derks, eigenaar van De Fabriek: "We overschreden het gecontracteerd vermogen van onze elektra-aansluiting en kregen daar zelfs bijna een boete voor vanuit Enexis. Daarom konden we op piekmomenten in de keuken dus niet al onze keukenapparatuur op elektra gebruiken. En daar was juist in geïnvesteerd om te verduurzamen en gasverbruik terug te dringen. Daarnaast hebben we zonnepanelen, maar omdat we een grootverbruikaansluiting hebben, mochten we niet terugleveren aan het net. We konden dus niet alles benutten wat we opwekten. En dat is zonde."

Het energieopslagsysteem vangt dat nu op. André Bruns, werkzaam als technicus bij Megens Elektrotechniek, legt uit: "De zonnepanelen laden overdag de accu op en zodra er meer vermogen nodig is, bijvoorbeeld als er gekookt moet worden, wordt dat weer gebruikt. Zo heb je minder van het net nodig: peak shaving. Die pieken brengen wij in beeld en door daar op in te spelen, voorkom je dat je boven je contractvermogen uitkomt. Je zou zelfs met een mogelijk lichtere aansluiting of contract uit de voeten kunnen."

"Energie efficiënter inzetten"

De slimme aansturing gebeurt met een energiemanagementsysteem (EMS). Je ziet op een dashboard wat er aan energie verbruikt wordt, wat de accu teruglevert, wat de zonnepanelen terugleveren en wat er dus verder nog van het net nodig is. Met het EMS kun je ook koppelingen maken met apparaten in je pand. waardoor je de energie efficiënter kunt inzetten. "Voordat we hier aan de slag gingen, hebben we eerst het energieverbruik geanalyseerd. Op basis daarvan hebben we de juiste accucapaciteit bepaald en een passende offerte gemaakt. Geen standaardverhaal, maar echt afgestemd op hun behoefte en probleemstelling. En de investering is op deze manier terug te verdienen."

Betere businesscase

Tom Wienhofen: "Je kunt nog meer met een EOS. Zo is het ook mogelijk op te laden wanneer de stroom goedkoop is, bijvoorbeeld 's nachts. Je ontlaadt dan juist wanneer de stroom duur is (in de piekuren). Je kunt ook meer uit je zonnepanelen halen: Zonder opslag lever je vaak terug tegen lage tarieven. Met opslag gebruik je je eigen zonnestroom later zelf. Hogere zelfconsumptie leidt tot een betere businesscase, zeker nu salderen afgebouwd wordt of terugleveren niet mogelijk is."

"In de strijd tegen netcongestie kan een EOS tijdelijke vermogensproblemen oplossen. Soms is het letterlijk de enige manier om uit te breiden. Daarnaast biedt het systeem noodstroom bij uitval (denk aan productie, koeling of IT). En met het oog op de toekomst ben je voorbereid op mogelijk strengere energie- en netregels. Ons systeem is een in Nederland geassembleerd product, kwaliteit voor de toekomst. Benieuwd wat een energieopslagsysteem in uw situatie kan opleveren? Wij denken graag met u mee in een oplossing op maat."

ING in gesprek met Renske Natuurlijke Diervoeding

‘PASSIE VOOR EEN TEVREDEN KLANT EN EEN GEZOND HUISDIER’



Renske Natuurlijke Diervoeding streeft naar optimale en gezonde producten voor de hond en de kat. Dit gebeurt met de meest humangrade ingrediënten. Want, ‘wie je voedt met liefde, straalt’. Daarnaast vindt de onderneming het belangrijk om zo transparant mogelijk te zijn naar de consument. Er staat dan ook zoveel mogelijk informatie op de verpakkingen en op de website. Zo ontstaat een transparante en betrouwbare omgeving om met vragen terecht te kunnen en met de beste intentie voor goede hulp met producten die ontstaan zijn met de ‘power of the heart’. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en Elma van den Berg, tweede generatie van ondernemers met een onderscheidende filosofie en passie.

Martijn Leurs, Adviseur Zakelijk bij ING, helpt relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun onderneming. Met zijn netwerk maakt hij nieuwe verbindingen, met daarbij een scherp oog voor branchebewegingen. Elma van den Berg is de dochter van Jan van den Berg en Renske Brouwer, het drietal dat begin jaren negentig de oprichter was van de Cuijkse ontwikkelaar en producent van uitgekiende natuurlijke voeding voor honden en katten. Broers Eric en Jan-Hilco zijn niet (meer) in het bedrijf, Elma zet de onderneming nu als volledig eigenaar voort.

Filosofie

Elma van den Berg is trots dat het familiebedrijf wordt voortgezet nu haar ouders zich er kortgeleden uit hebben teruggetrokken. “Natuurlijk is dat emotioneel, het was echt mijn ouders’ kindje”, zegt ze. Het Cuijkse bedrijf is vanuit passie geboren. Die kick zit hem in de tevreden klant met een gezond en blij huisdier. Het is onze filosofie ook. Dat er slechts twee soortgelijke familiebedrijven zijn in Nederland, maakt de situatie des te bijzonder.
In al die jaren is die filosofie achter het merk Renske niet wezenlijk veranderd. Daarin schuilt immers onze kracht. De markt veranderde wél. “Online is aan het groeien. En je merkt natuurlijk dat kleine winkels het heel zwaar hebben. Het zijn de groten die overblijven. Onze producten liggen in minimaal 95% van de beoogde winkels. In versvleesvoeding zijn we marktleider in Nederland. Onze focus ligt op de dierenspeciaalzaak- en tuincentrumbranche. Daar is online bijgekomen. We doen zaken met bijna elke grote winkelketen in onze branche, zoals Pets Place, Boerenbond, Maxi Zoo en Intratuin.”

‘Puppy Parents’

Renske richt zich grotendeels op de verzorger van het huisdier. De ervaring leert dat vrouwen vaak bepalend zijn in de keuze voor het dier, maar ook hierin zie je dat de invloed en mening van de gehele gezinssamenstelling belangrijk wordt.
Elma: “Dat ik een vrouw ben en inspeel wat zij belangrijk vindt, is ook een kracht van ons merk.” Puppy Parents is de bijbehorende uitdrukking, het huisdier is onmiskenbaar een onderdeel van het gezin. Deze zogenoemde Puppy Parents bereikt Renske onder andere via socialmediakanalen en veel shows en consumentenbeurzen. Met elk wordt een relatie opgebouwd en onderhouden.
“Consumentenbeurzen hebben we na corona weer opgepakt. Dat werkt voor ons, echt bizar. Op één dag treffen we zomaar duizenden potentiële en bestaande consumenten. Dat zijn onze ambassadeurs.



Martijn Leurs en Elma van den Berg.

Beurzen helpen ons in hoe de consument over ons denkt en op ons reageert, ze zijn een mooi middel om direct te praten met de eindconsument. Wij zoeken het in de lifestyle ja, zou je mogen zeggen."

Vertrouwen

De connectie met Martijn Leurs kwam in 2018 tot stand. Het bedrijfspand, uit 2008, werd verbouwd, waarbij de bovenverdieping werd getransformeerd tot kantoor. "De financiering hebben wij toen bij ING afgesloten. Vanaf dat moment staan we Renske bij in financiële aangelegenheden", aldus Martijn. Vaak gaat het om impactvolle gebeurtenissen, niet allen puur de financiële zaken. Dat kan zowel een zakelijk als een privé karakter hebben.

Elma vult aan: "Ook privé bankier ik bij ING. Bij de recente overname heb ik er zelfs niet meer over gedacht om op nog meer plekken informatie in te winnen... Dat geeft helemaal aan dat het gevoel tussen ons goed is. Martijn is bovendien goed op de hoogte van ons bedrijf en situatie. Wij zijn altijd open geweest en dat werkt naar twee kanten toe. We sparren over uiteenlopende zaken, want er zijn gevallen waarvoor je je familie niet kunt of wilt raadplegen, simpelweg omdat ze er te dicht bovenop zitten. Of omdat het gewoonweg te complex is."
Martijn: "Het is inherent aan een (familie) bedrijf: soms sta je toch in je eentje voor een moeilijke beslissing die tegelijkertijd veel impact heeft op bijvoorbeeld de rest van de familie. Dan proberen wij er te zijn."

Derde generatie

Intussen toont ook de derde generatie interesse in voortzetting van het bedrijf. Het zijn ontwikkelingen die Elma blij stemmen. Net zoals er in het assortiment ook beweging is: "Er komen nieuwe snacks en ook meer varianten voor kleine rassen. Daarnaast gaan we de droogvoerlijn voor katten rebranden. Er staat het nodige te gebeuren in 2026." Ook maatschappelijke betrokkenheid verliest Renske niet uit het oog: via IBN werken er mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. "We kijken verder dan een diploma, het gaat meer om de skills."

Jazeker Stuurt:

‘VERANDERING BEGINT NIET IN DE DIRECTIE-KAMER, MAAR OP DE WERKVLOER’



Groeiende organisaties lopen zelden vast op ambitie. Ze lopen vast op onduidelijkheid. Rollen verschuiven, processen groeien ongemerkt mee en besluiten kosten steeds meer energie. Het werk gaat door, maar voelt zwaarder dan nodig. Overleggen duren langer. Onderbrekingen nemen toe. De directeur of bedrijfsleider zit steeds vaker zelf in de operatie.

Daar begint het werk van Jazeker Stuurt. Aan het stuur staan s’Jack Vermeulen en Anouk van der Vooren. Twee ondernemers met verschillende achtergronden, maar met één gedeelde overtuiging: als mens, proces en structuur niet in balans zijn, gaat groei ten koste van energie en resultaat.

“Wij komen meestal binnen bij bedrijven waar iedereen hard werkt,” zegt s’Jack. “Maar beslissingen lopen via één persoon. Dat is kwetsbaar én vermoeiend.”

Anouk vult aan: “Dat is geen motivatieprobleem. Het is een inrichtingsvraag. Zolang niet duidelijk is wie waarover beslist en hoe werk wordt overgedragen, blijft alles bij dezelfde mensen hangen.”

Niet alleen adviseren, maar ook meewerken

Jazeker Stuurt is geen klassiek adviesbureau. “Wij blijven niet aan de zijlijn staan,” zegt s’Jack. “We stappen naar binnen, terwijl het werk gewoon doorgaat.”



Anouk van der Vooren en s'Jack Vermeulen

Ze beginnen met meelopen in de praktijk. Wie doet wat? Waar ontstaan dubbele handelingen? Waar lekt tijd? Waar zit afhankelijkheid?
Daarna worden functies en taken concreet in kaart gebracht. Rollen worden aangescherpt: wie is verantwoordelijk, wie beslist, wie voert uit? Processen worden inzichtelijk gemaakt, zodat zichtbaar wordt waar vertraging ontstaat.
Op basis daarvan worden werkinstructies opgesteld en vaste overlegmomenten ingericht. Dagstarts van maximaal tien minuten. Weekstarts waarin vooruit wordt gekeken en verbeterpunten worden opgepakt.
"Het effect is concreet," zegt Anouk. "Minder onderbrekingen, snellere besluitvorming en duidelijkheid in de taakverdeling."
En minstens zo belangrijk: Jazeker Stuurt is er niet om de stoel warm te houden. Het doel is juist om zo snel mogelijk eigenaarschap bij de teams te beleggen, zodat de organisatie zelfstandig verder kan.

Eerst helderheid, dan uitbreiding

Bij een opdrachtgever in de maakindustrie speelde de vraag om een extra planner aan te nemen. De werkdruk werd gevoeld en uitbreiding leek logisch.
"In plaats van direct iemand toe te voegen, hebben we eerst gekeken naar de inrichting van het werk," zegt s'Jack. "Is dit echt capaciteitstekort, of zit de druk in versnippering en onduidelijke overdracht?"
Samen werd besloten de aanname tijdelijk uit te stellen en eerst de basis te versterken. Taken werden herverdeeld, verantwoordelijkheden scherp gezet en overlegmomenten vast ingepland.
Het resultaat: meer overzicht, duidelijk wie wat oppakt en minder afhankelijkheid van één persoon. Groei werd een bewuste keuze in plaats van een reflex.

Eén aanspreekpunt, meerdere expertises

Jazeker Stuurt werkt vanuit een netwerkmodel. De V.O.F. blijft het vaste aanspreekpunt en houdt de regie. Afhankelijk van de vraag worden gespecialiseerde partners ingezet, bijvoorbeeld op het gebied van leiderschap, data-analyse of procesoptimalisatie.
"Voor de opdrachtgever blijft het overzichtelijk," zegt Anouk. "Één aanspreekpunt, één aanpak."
Dat maakt de organisatie wendbaar en schaalbaar, zonder versnippering.
"Bedrijven willen geen losse adviezen," zegt s'Jack. "Ze willen voortgang."

Complementair en bottom-up

Anouk is analytisch en scherp op rolverdeling en besluitvorming.
s'Jack zit dichter op de uitvoering: op de werkvloer en in het laten landen van nieuwe afspraken.
Wat hen bindt, is hun bottom-up aanpak.
"Verandering begint niet in de directiekamer," zegt s'Jack. "Die begint bij de mensen die het werk doen."
Anouk: "Eigenaarschap ontstaat wanneer mensen begrijpen waarom iets verandert én invloed hebben op hoe het wordt ingericht. Pas dan blijft het staan."

> "Minder onderbrekingen, snellere besluitvorming en duidelijkheid in de taakverdeling."

Structureel versterken

Jazeker Stuurt werkt met MKB-organisaties in de productie- en maakindustrie, transport/logistiek en agrarische sector waar rolverdeling, structuur of samenwerking opnieuw ingericht of verbeterd kan worden.
"Wij zorgen dat verantwoordelijkheden lager in de organisatie komen te liggen," zegt s'Jack.
"Zodat het niet afhankelijk blijft van een paar mensen, maar gedragen wordt door het team," besluit Anouk.
De ambitie is helder: niet langdurig blijven hangen, maar de organisatie zó inrichten dat zij zelfstandig functioneert.
Concreet betekent dat: heldere rollen, inzichtelijke processen, vaste overlegstructuren en afspraken die werken in de praktijk.
- Geen rapporten voor de la.
- Geen stilgelegde productie.

Maar een organisatie die zelfstandig draait en klaar is voor de volgende fase.

InZaken deelt kennis en bereik

VAN VERHAAL NAAR VERBINDING

Al ruim 22 jaar actief in de regio

"Veel ondernemers in onze regio zitten vol ideeën, vakkennis en ambitie. Maar niet iedereen heeft direct het bereik, de financiële middelen of het netwerk om dat zichtbaar te maken. InZaken slaat hierin een brug, voor iedereen! In onze nieuwste rubriek gaan we van verhaal naar verbinding", vertelt Robert Hermens enthousiast. Hoe dat precies werkt? Lees er alles over en maak kennis met de eerste deelnemers.

Zichtbaarheid én verbinding – daarvoor zorgt deze nieuwe kans met InZaken. "Het idee is simpel: zowel start-ups, zzp'ers als gevestigde bedrijven krijgen de kans om hun verhaal te delen in het magazine, op social media en via inzaken.nl. Je krijgt de kans om je te presenteren aan heel ondernemend Land van Cuijk en Noord-Limburg. InZaken is uitgegroeid tot een echt kennisplatform. Naast zichtbaarheid profiteer je ook van alle informatie en connecties die er al zijn."

Verbinden

InZaken is het grootste ondernemers- en kennisplatform van de regio. Het magazine valt al ruim tien jaar ieder kwartaal op de mat bij zesduizend lezers. Velen van hen zijn betrokken en volgen InZaken ook digitaal. Vanuit die betrokkenheid zijn in de loop der jaren mooie samenwerkingen ontstaan. Hermens vertelt enthousiast: "Neem Juul Schelbergen van JS Sustainable Consultancy. Hij presenteerde zijn start-up – waarmee hij ondernemers ondersteunt bij duurzame vooruitgang – enkele edities geleden in ons magazine. Bij Weemen – sterk in creatieve communicatie en drukwerkoplossingen – lazen ze dit artikel en namen contact op. Zo ontstond een fijne samenwerking. En wat te denken van het innovatieve WUX. Zij hebben inmiddels al veel ondernemers van een mooie site voorzien."

Netwerk

Hermens wijst daarnaast op alle artikelen die al verspreid zijn via de socials. "Informatieve verhalen waarin ondernemers hun kennis delen, worden vaak veelvuldig gedeeld. Dat betekent dat je niet alleen het netwerk van InZaken bereikt, maar ook een brede kring eromheen." Het leuke aan deze nieuwe rubriek is dat je kunt zien bij welk netwerk de betreffende ondernemer is aangesloten. "Je kunt iemand over wie je hebt gelezen dan bij een bijeenkomst eenvoudig aanspreken."

Meer dan reclame

"Verhalen gaan bij ons verder dan het delen van je boodschap. Ze laten zien wat ondernemers voor elkaar kunnen betekenen", vervolgt Hermens. "Dat levert niet alleen directe business op, maar minstens zo vaak ook kennisdeling, doorverwijzingen en maatschappelijke impact. Dat maakt InZaken méér dan een magazine: we zijn uitgegroeid tot een kennisplatform. Daarom draait het om meer dan alleen het artikel. Natuurlijk verschijnt het in het tijdschrift en op de socials, maar er wordt momenteel ook aan een InZaken-database gebouwd, waarin alle gegevens worden opgenomen."

1-op-1 sessie

Daarnaast fungeert InZaken als vraagbaak. We zijn al ruim 22 jaar regionaal actief. In die tijd is er zoveel informatie vergaard, waarmee andere ondernemers geholpen kunnen worden. We weten van veel ondernemers wat ze doen, hoe ze ondernemen, wie hun klanten zijn en zelfs wat hun hobby's zijn. Daardoor weten we vaak precies welke ondernemers bij elkaar passen en wie bij bepaalde vraagstukken kan helpen. En dat uiteraard altijd op vertrouwelijke wijze."

Eenvoudig instappen en onderdeel uitmaken van ons platform?

- Interview + foto in het InZaken-magazine (6.000 verspreide exemplaren)
- Online zichtbaarheid via alle InZaken-kanalen
- Opname in de kennisdatabase als regionale specialist
- Toegang tot een 1-op-1 kennissessie voor waardevolle verbindingen
- Een jaar lang ontvangen tien geselecteerde relaties het magazine namens de deelnemer

"InZaken draait vanaf het begin om waardevolle relaties"

Dit pakket is een uitnodiging:
Doe mee voor een jaarlijkse bijdrage van € 395,00, laat je zien en bouw samen aan een sterke regio.

Interesse?
info@inzaken.nl
of bel Robert Hermens
06-55340324



BEURS SPECIAL

Ondernemersbeurs Cuijk

Mega Expo 2026

‘De stille motor’ - Jij houdt het hier draaiende.

Ze praten over je auto, maar zelden over je werkweken van zestig uur en nooit over de factuur die je zelf voorschiet als een klant te laat betaalt. Men spreekt niet over de medewerker die je al tien jaar een vaste boterham geeft. Toch is dat wat ondernemers doen, ze kunnen niet anders.

De kleine en middelgrote ondernemers in het Land van Cuijk en in Noord-Limburg vormen de ruggengraat van de gemeenschap. De ondernemer die ‘s ochtends vroeg de sleutel omdraait en ‘s avonds laat de lichten uitdoet. Die keuzes maakt die anderen vermijden en risico neemt waar anderen liever wachten.

Op donderdag 21 mei erkennen we het harde werken en vieren we samen het ondernemerschap.

De Mega Expo 2026, Business in Momentum, is het event waarop ondernemers uit de brede regio samenkomen. Om te verbinden, van elkaar te leren, elkaar te zien en om te toasten. Want we doen zaken zoals dat hier altijd heeft gewerkt: met elkaar omdat je elkaar kent, omdat je elkaar vertrouwd en elkaar de handel gunt.
Van der Valk Cuijk, 21 mei. Hier moet je bij zijn.

Maasvallei Mega Expo 2026








Kom de Mega Expo bezoeken, bestel op tijd je tickets: www.megaexpo.nl

Waarom je deze editie niet mag missen.

Tijd is het enige dat je niet kunt terugkopen. Dus als je er een middag in investeert, mag je verwachten dat het je ook van alles oplevert: energie, nieuwe ideeën en je komt er heel veel zakelijke relaties tegen. Misschien zelfs wel nieuwe!

De Mega Expo brengt op donderdag 21 mei de ondernemers van de regio bij elkaar. That's where the magic happens.

De exposanten zijn de gastheren en gastvrouwen en er zijn ook vier kennissessies over onderwerpen waar je waarde uit haalt, waaronder sales en AI. Ze zijn toegankelijk voor iedereen die op uitnodiging van een exposant tickets heeft bemachtigt. Je gaat naar huis met inzichten die je de dagen erna meteen al kunt gebruiken.

De beursvloer zelf is ingericht als een IKEA-route die je volgt. Als je denkt dat je alles hebt gezien, dan tref je in de laatste gang toch nog iemand die je al maanden wil spreken. De meeste bezoekers lopen de route zelfs twee keer. Want er valt steeds meer te ontdekken: exposanten die je verrassen met goeie gesprekken en inzichten en soms zelfs met een beursaanbieding.

Vantienen zorgt voor verse bonenkoffie. Bona Pictura uit Cuijk schiet jouw professionele LinkedIn-foto. Omroep Land van Cuijk laat je van dichtbij zien hoe radio wordt gemaakt. Wie op uitnodiging van een exposant komt, gaat naar huis met een goodiebag vol verrassingen van de deelnemende exposanten.

De beursdag sluit je af met een gezellige netwerkborrel en een feestje. De gesprekken gaan door, de glazen worden gevuld en de energie van de dag draagt zich voort.

De vraag is niet of je tijd hebt. De vraag is of je het je kunt veroorloven om er niet bij te zijn. Wacht daarom niet en reserveer meteen je gratis entreetickets. Dat doe je via: www.megaexpo.nl

Mega Expo '26: Business in momentum

- Donderdag 21 mei
- Van der Valk - Raamweg 10, Cuijk
- Deuren open vanaf 16:00u tot 21:00u
- Netwerkborrel van 21:00u tot 23:59u

Wil je nog als exposant deelnemen? Vraag dan de gratis factsheet aan op www.megaexpo.nl/factsheet. Vol=vol.



OMROEP LAND VAN CUIJK

Omroep Land van Cuijk is geen onbekende op de beursvloer. Vorig jaar stonden ze midden in de actie: standhouders en bezoekers werden geïnterviewd, tientallen ondernemers grepen een scherpe beursaanbieding aan om hun naamsbekendheid via radio en televisie te vergroten en bezoekers konden met eigen ogen zien hoe radio wordt gemaakt. Als Premium-lid van het Maasvallei Netwerk weet de omroep wat er leeft in de regio. Dit jaar staan ze er opnieuw, met dezelfde energie en een nog sterkere positie. Want Omroep Land van Cuijk heeft de afgelopen jaren flinke stappen gezet in de professionalisering.

OMROEP LAND VAN CUIJK

Sponsoren:

WUX

OPTI|COOL AIRCOSYSTEMEN

van der Hoff ICT

OMMNIA SYSTEMS

Maasvallei Mega Expo 2026











Donderdag 21 mei, 16:00u - 21:00u
Van der Valk Hotel Cuijk
Reserveer gratis tickets: www.megaexpo.nl

BEKENDE GEZICHTEN EN NIEUWE DEELNEMERS

Op de beursvloer zal dit jaar een recordaantal bedrijven vertegenwoordigd zijn. Diverse standhouders die na afgelopen jaar opnieuw deelnemen, hebben ondertussen een plek gekozen. Ook toonden veel nieuwe bedrijven interesse. Het aantal stands op de beursvloer is ten opzichte van eerdere edities uitgebreid. “Dat is om iedereen een plaats te kunnen geven, al komen we wel de beperkingen tegen en zitten we nu officieel aan het maximaal haalbare!” zegt organisator Erik Wille.
De sponsorpartners van het Maasvallei Netwerk: Ommnia Systems, Opti-Cool Aircosystemen en Van der Hoff ICT zijn vertegenwoordigd, net als hoofdsponsor Wux Digital Agency uit Cuijk die op de meest prominente plek terug te vinden is.









ENKELE EXPOSANTEN

Usere
BINDELS BUITEN Beleving
JK automatisering
WUX Ai
LEAD MEET
van der Hoff ICT
Cloudeenvoudig
social noot
OPTI COOL AIRCOSYSTEMEN
OMMNIA SYSTEMS
vantienen
gaafgrafisch drukwerk en meer
VAN KEIJSTEREN
BONAPICTURA
Jordans.nl sign & promotion
HKB Voor succesvoller ondernemen!
v.ELST
GREEN WORLD
TOP BEVEILIGING
Hans de makelaar
Reintjes Bloemen
inmotiQs SMART TRUCK & TRAILERSERVICE
VIEWMOTION
Social Promotion

MIS NIETS, RESERVEER GRATIS TICKETS VOOR DE MEGA EXPO 2026

Wanneer/waar: Op donderdag 21 mei, Van der Valk, Raamweg 10 Cuijk.

Tijden: De Mega Expo is open voor bezoekers vanaf 16:00 uur en duurt tot 21:00 uur.
Daarna volgt een afsluitende netwerkborrel in het Grand Café voor exposanten en bezoekers.
We vieren het ondernemerschap tot 0:00 uur. Er zijn kleine hapjes en voor feestelijke muziek wordt gezorgd.

Tickets: Gratis te bestellen op www.megaexpo.nl. Er zijn ook uitnodigingen verkrijgbaar via exposanten of leden van het Maasvallei Netwerk. Met deze uitnodigingen krijg je een aantal leuke extra’s.

Maasvallei Mega Expo 2026

Reserveer gratis tickets: www.megaexpo.nl



BRIGIT RAAFS
INTERIM HR-ADVIES & COACHING



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

info@brigitraafs.nl
T 06 55878670

www.brigitraafs.nl

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



KOOP NU
EEN AIRCO EN
GENIET VAN EEN
KOELE ZOMER.

KOUD & WARM

4 - 6
WEKEN
LEVERTIJD

Vrijblijvend adviesgesprek? 0485 - 70 02 02 | opti-cool.nl

OPTI|COOL
AIRCOSYSTEMEN

NICI
KOFFIE EN AUTOMATEN

Koffie
en nog veel
meer!



NICI Koffie & Automaten Mill
Wanroijseweg 34a, 5451 HA Mill
+ 31 (0)485 453 828

NICI Koffie & Automaten Zwolle
Rendementstraat 3, 8094 RA Hattemerbroek
+ 31 (0)38 78 20 567

www.nicikoffie.nl
info@nicikoffie.nl