ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

JUNI 2021

CUBOX 25 jaar



Cubox 25 jaar
'VERBINDINGEN LEGGEN IN HET LAND VAN CUIJK'

Laarakker
LOCATIES IN BEELD VOOR FACILITY POINT

Special
'ZILVEREN' LEDEN STELLEN ZICH VOOR

25



LANDGOED DE BARENDONK

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



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

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

Graag tot ziens,
Liesbeth en
Jan Hermanussen-Thijssen



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

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







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

www.barendonk.nl

facebook.com/Barendonk





Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

Eco/nsultancy





Ontdek de wereld van Econsultancy



088 - 500 1 600

Hét ingenieursbureau van Nederland



bodem | infra | omgeving | archeologie | geluid | water | ecologie

Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

Hatseflatse.....

Maandagavond half 9 kijk ik tv. Eigenlijk mijn enige vaste moment. Peter Gillis! Het voorbeeld dat ook alleen gezond ondernemersverstand tot succes kan leiden. Geen opleiding, achtergrond of hoog IQ doet voorkomen daaraan bijgedragen te hebben. Maakt niet uit! Respect voor het ondernemerschap van Peter, al kunnen we over zijn gedrag discussiëren.
Ik vind het erg vermakelijk, zeker met het commentaar van onze knuffelcrimineel en Jumbo-held Frank Lammers. Twee heren die stevig domineren en het gezicht vormen van een onderneming. Meneer Gillis in het echt… en Frank in opdracht van Jumbo… Het vermaak en succes zit in de eenvoud. In ons ondernemerschap kunnen we er nog wat van leren. De kortste weg is vaak de eenvoudigste.
Deze editie van InZaken laat zien dat we veel vooruitstrevend ondernemerschap bezitten in de regio. Veel ondernemers zijn in beeld en hebben zin om na een ingewikkelde periode gas te geven zonder bijkomende regels en wetten. Ik ook!
Voor nu nog even de zomer vieren en daarna schudden we elkaar weer de hand? Laten we daar vanuit gaan. Cubox zet de eerste bijeenkomsten alweer in de steigers om ervoor te zorgen dat we elkaar weer gaan zien! Ik ben er (bijna) klaar voor en ontmoet jullie graag. Nog even wat kilootjes kwijtraken en mezelf aanwennen me weer elke ochtend te scheren... Back to the real work.

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

JUNI 2021

10



CUBOX 25 JAAR

Op een interactieve manier thema's bespreken die leven binnen de wereld van mkb-ers en zzp-ers. Cubox Businessplatform wisselt kennis en informatie uit op een informele manier, zonder de 'pakkencultuur' en direct visitekaartjes te trekken.

32



DRÉ TEEUWEN

Voor hem was werken zijn hobby; het kostte hem geen kruim. Scheidend notaris Dré Teeuwen: "Als je in een situatie als de mijne afscheid mag nemen, dan ben je een bofkont. Daarbij wil ik benadrukken dat we het met het hele team gedaan hebben."

56



LAMERS & VISSER

Het brede dienstenpakket van Lamers & Visser bestrijkt het hele bouwproces, van initiatief tot en met realisatiefase. Recent zijn binnen het team twee kersverse architecten afgestudeerd. Daarnaast zijn drie medewerkers BENG-gecertificeerd.

80



MEERJARENVISIE TOERISME

Toerisme is voor het Land van Cuijk veel belangrijker dan vaak wordt verondersteld. Naast het economisch belang zorgt het ook voor 'meer leefbaarheid en levendigheid', aldus het RBT Land van Cuijk in zijn meerjarenvisie 2022-2025.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6** | Kort Nieuws **7** | Column Emile Willems
8 | Column Eugène van Kempen **9** | Column Randy van Tienen **51** | Inzichten

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

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

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

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

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

©2021 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Spraekwater.

Toekomstgericht werken in een snel veranderende wereld?

Bedrijfsautomatisering
Van connectivity tot security, één compleet pakket.

Cloud
Kies zelf je werkplek, vanuit thuis of op kantoor.

VoIP
Overal en altijd online bereikbaar

van der Hoff ICT



www.vanderhoffict.nl

Houtzagerijstraat 22
5451 HZ MILL
+ 31 (0) 485 - 470 026
info@uitzendtud.nl
www.totuwdienst.nl

Bent u (regelmatig) op zoek naar nieuwe arbeidskrachten voor uw team? Dan bent u bij ons aan het juiste adres!

Wij van Uitzendbureau Tot Uw Dienst B.V. werven en selecteren namelijk voor u de juiste arbeidskrachten uit Nederland en andere Europese landen. Dit doen wij voor diverse branches zoals productie, logistiek, constructie, infra, bouw en groenvoorziening. Ook kunt u bij ons terecht voor seizoenarbeiders voor de open teelt.

Uitzendbureau Tot Uw Dienst beschikt over alle verplichte certificaten en streeft naar respect voor ieders waarden. Opdrachtgevers ontzorgen we, terwijl onze arbeidskrachten in een fijne werksfeer aan de slag kunnen.

Heeft u interesse of bent u benieuwd wat we nog meer voor u kunnen betekenen? Neem contact met ons op! Wij gaan graag op zoek naar de perfecte match tussen arbeidskracht en opdrachtgever en staan Tot Uw Dienst!



UITZENDBUREAU TOT UW DIENST

Column



ANTON LOEFFEN
Automatiseringsadviseur

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

DIGITALE **ONGELUKKEN**

De meeste mensen die ik spreek vinden het geen goed idee om mensen te laten autorijden zonder rijbewijs. Sterker nog, in Nederland mag je zonder rijbewijs niet eens op een scooter rijden. Je krijgt ook geen (lease)auto van de zaak zonder rijbewijs. Maar je krijgt meestal wel een laptop of smartphone. Zonder enige opleiding of opleidingscertificaat krijg je toegang tot bedrijfsinformatie. Wie zegt overweg te kunnen met Outlook of Word, is 'geslaagd'.

Bij een ongeluk met de auto van de zaak is de schade meestal te overzien. Bovendien is het verzekerd en komt het weinig voor. Omdat iedereen een rijbewijs heeft en daardoor ten minste de basisbeginselen van veilig rijden beheerst. Een 'ongeluk' maken met je smartphone, tablet, laptop of pc is een ander verhaal. Tegenwoordig kan een onhandigheidje van één medewerker een heel bedrijf plat leggen. Soms is de schade niet te overzien. Is het verzekerd? Dat is nog maar zeer de vraag. De risico's van digitale ongelukken zijn de afgelopen jaren enorm toegenomen. Iedereen werkt noodzakelijkerwijs online. Van mail tot telebankieren tot Microsoft365, steeds meer toepassingen werken deels via de cloud. Een verkeerde site bezoeken of fout mailtje openen, dat grappige videootje bekijken dat later toch een ander doel bleek te hebben enzovoort. Alleen al dit jaar zijn honderden organisaties in Nederland slachtoffer geworden.
Het inzicht hebben in en veilig houden van alle pc's, laptop, tablets en smartphones die je medewerkers gebruiken om toegang te krijgen tot je bedrijfsinformatie, is een must. Of het nu een zakelijke laptop is of een privé-pc. Veiligheid niet up-to-date? Je krijgt geen toegang of beperkte toegang. Beveiliging is echter maar de helft van het verhaal. In mijn volgende column de ander helft. Voor nu, bedenk dat het grootste risico tussen de rugleuning van de stoel en het bureau zit.



AANLEG GLASVEZEL: VERENIGINGEN BELOOND



Burgerinitiatief LVCNET heeft in het Land van Cuijk 117 verenigingen beloond voor hun inzet de afgelopen jaren voor de aanleg van glasvezel in deze regio. LVCNET mocht 250.000 euro uitreiken voor deze clubkasactie. Tijdens een – coronaproof – drivethru op bedrijventerrein Laarakker in Haps mochten de deelnemende verenigingen een cheque op komen halen.
Met hulp van vrijwilligers van de verenigingen is er in het Land van Cuijk glasvezel aangelegd. In eigen dorp promootten leden van onder meer buurtverenigingen, dorpsraden, sport- en carnavalsclubs de aanleg van het snelle internet. De bedragen die de clubs kregen, varieerden van 140 tot 11.000 euro. Daarvan mochten 69 verenigingen meer dan 1000 euro bijschrijven op hun bankrekening.
Het bedrijf E-fiber heeft het glasvezelnetwerk aangelegd in het Land van Cuijk. LVCNET-voorzitter Hugo Bens is blij dat met de clubkasactie de leefbaarheid in de regio een impuls heeft gekregen. Hij meldt dat als dank voor de klantenwerving door de ruim 380 vrijwilligers van de verenigingen, E-fiber de totale sponsoring voor zijn rekening neemt.

Column

Oost-Brabant en het wereldvoedselvraagstuk



Aernout van der Does
Coöperatief Directeur
Banking4Food Oost-Brabant
Aernout.does@rabobank.nl

Onlangs trof ik een mooi artikel in het Financieele Dagblad over de *'big five'*. Zo noemt Martin van Collenburg van MSD een ecosysteem bestaande uit vijf bedrijven die een instrumentele rol vervullen in onze voedselproductie; MSD, Nutreco, Nutricia Danone, Hendrix Gentics en Marel Poultry. Bedrijven met een lange traditie in onze regio waaruit talloze nieuwe initiatieven, innovaties en bedrijven zijn voortgekomen die mede oplossing bieden aan het wereldvoedselvraagstuk.

Deze *'big five'* is een goed voorbeeld van op de voedselindustrie gevormde clusters zoals we die op meer plekken zien in Oost-Brabant en Noord-Limburg. Pareltjes met een wereldwijde reputatie. Al met al bestaat de gehele Agri Food sector in Brabant uit bijna 14.000 bedrijven, die aan meer dan 82.000 mensen werk bieden. De sector is volop in beweging, gericht op verschillende sporen. Zoals de leefbaarheid. We moeten goed zorgen voor het land waar we wonen en waarvan we moeten eten. En het verzilveren van onze kennis die een belangrijke rol speelt in de voedseltransitie en de groeiende vraag naar voedsel.

Iedere maand krijgt de wereld er 5 miljoen monden extra bij om te voeden. Op dit moment lijden meer dan 800 miljoen mensen permanent honger en naar verwachting groeit de mondiale vraag naar voedsel tot 2050 met 60% (!). En, wellicht nog belangrijker, de landbouwoppervlakte per hoofd van de bevolking is sinds de jaren 60 gehalveerd. Hieruit vloeit de logische uitdaging voort; hoe produceer je meer voedsel met minder grond. In onze regio werken de primaire sector, onze boeren, de agri food tech industrie en de voedsel verwerkende industrie sinds jaar en dag samen en komen ze telkens weer met innovaties en technieken om dit vraagstuk op te lossen en de houdbaarheid van verwerkt voedsel te verhogen. Nergens ter wereld is voedselproductie zo efficiënt en duurzaam ingericht als in Nederland. We krijgen hiervoor nog een speciaal compliment van David Attenborough in zijn laatste film *'A life on our planet'.* Het is één van de weinige lichtpuntjes die hij ziet in zijn sombere bespiegelingen over hoe moeder aarde haar strijd van de mens verliest als we niet radicaal het roer omgooien. Rabobank is trots op haar klanten in de voedselsector en als bank willen wij onze verantwoordelijkheid nemen in de voedseltransitie.

De zeven Rabobanken in Oost-Brabant hebben zich sinds 1 april samengepakt om vanuit één gezamenlijke visie in onze regio vorm te geven aan de thema's: duurzaam ondernemen en wonen, innovatie, de energietransitie, de voedseltransitie en de financiële gezondheid van onze inwoners. Voor mij persoonlijk behelst dit de verantwoordelijkheid voor het thema *'Banking4Food Oost-Brabant'*. Samen met mijn collega's investeren in spelers die vorm geven aan de voedseltransitie en de uitdagingen die dit met zich meebrengt. Het ligt voor de hand dat de Coöperatieve Rabobank met haar ontstaansgeschiedenis in de agri sector, de vanzelfsprekende partner wil zijn voor alle schakels in de voedselketen. Van de primaire sector tot de verwerkende industrie en distributie van voedsel aan de consument. Het is mijn persoonlijke ambitie om samen met u de kansen die er voor ons liggen verder te verzilveren voor een toekomstbestendige regio én een betere wereld.

Column

SNELLER DAN JE SCHADUW



EMILE WILLEMS
TooBee

Een rechterlijke uitspraak dwingt Shell om te verduurzamen. Voor de een onbegrijpelijk vanwege oneerlijke concurrentie, voor de ander vanwege de macht die actiegroepen gekregen hebben. Voor mij toont het vooral dat we in een transitie verkeren: er ontstaan op alle fronten nieuwe manieren van werken.
Shell kent sinds 1986 de gevolgen van het gebruik van fossiele brandstoffen; wat maakt dat ze nu niet meer wegkomen met: *"We gaan versneld verduurzamen"*? Het heeft te maken met de logica van informatie: *'Information wants to be free'*. Andersdenkenden zwaaien niet meer met spandoeken om daarna af te wachten. Ze beschikken over actuele informatie en dwingen af. In het voorbeeld van Shell was daarmee snel juridisch te toetsen of 'sneller verduurzamen' overeenkwam met de feiten.
Moraal van dit verhaal: zeg wat je doet en doe wat je zegt, want informatie gaat anno 2021 sneller dan je eigen schaduw. **Reageren op deze column is welkom via info@toobee.nl!**

GEMEENTEHUIZEN MILL EN SINT-ANTHONIS OP 1 JANUARI LEEG



Wanneer de fusiegemeente Land van Cuijk ingaat, per 1 januari 2022, zullen de gemeentehuizen in Mill en Sint-Anthonis leegstaan. Burgemeester Wim Hillenaar zei dat begin juni in het programma Regelkevers van de Lokale Omroep Mill. De nieuwe gemeente, een samenvoeging van Cuijk, Boxmeer, Mill, Grave en Sint-Anthonis, wil zich namelijk zo snel mogelijk als één organisatie huisvesten. Dat nieuwe, gezamenlijke onderkomen wordt het gemeentehuis van Boxmeer, dat echter eerst nog verbouwd moet worden. Volgens Hillenaar is de meest voor de hand liggende keuze om de ambtenaren in eerste instantie onder te brengen in de gemeentehuizen van Cuijk en Grave. Daar is nog geen besluit over genomen. De nieuwe gemeente is er geen voorstander van de ambtenaren gedurende al te lange tijd op verschillende locaties te laten werken. Hillenaar neemt als voorbeeld de huidige samenwerking tussen Cuijk, Grave en Mill en Sint-Hubert, waarbij dit in de praktijk niet handig bleek.

Keurmerk Veilig Ondernemen Bedrijventerreinen

Op maandag 14 juni overhandigde Onno Keuker, projectleider, namens het Midden- en Kleinbedrijf Nederland (MKB-Nederland) het Keurmerk Veilig Ondernemen Bedrijventerreinen (KVO-B) aan de Graafse wethouder Anja Henisch van Economische Zaken. Om een veilige bedrijfsomgeving te waarborgen, is MKB-Nederland in samenwerking met het ministerie van Justitie en Veiligheid in 2005 gestart met een Keurmerk Veilig Ondernemen voor Bedrijventerreinen. In een KVO-B maken ondernemers samen met de gemeente, politie en brandweer en eventuele andere partijen, afspraken om overlast, criminaliteit en onderhoud en beheer op het bedrijventerrein aan te pakken.
In Grave wordt het KVOB door de partners – brandweer, politie, Stichting Bedrijventerreinen Grave (SBG) en Duurzaam Bedrijven Overleg Land van Cuijk en Noord-Limburg (DBO) – gezien als een belangrijke stap op weg naar een veilige bedrijfsomgeving. Daarbij is niet zozeer het certificaat zelf van belang maar meer de onderlinge afspraken die zijn gemaakt, gericht op zaken als het tegengaan van verloedering, het bevorderen van de sociale en fysieke veiligheid, het tegengaan van criminaliteit en het bevorderen van de brandveiligheid. Partijen spreken af om, ieder vanuit de eigen verantwoordelijkheid, aan de afspraken te werken waarbij de coördinatie in handen is gelegd van het bestuur van SBG, DBO en de gemeente Grave.

Vier winnaars Gouden Zoover Award

Naast de Wilbertoordse camping Boszicht (9,3) en Landgoed De Barendonk (9,5) hebben nog twee Land van Cuijkse verblijfsaccommodaties een Gouden Zoover Award in de wacht gesleept: groepsaccommodatie Hazenbroek in Overloon en minicamping 't Brenneke in Sambeek. Vooral de hoge waardering (9,9) voor Hazenbroek is bijzonder. De groepsaccommodatie is immers in 2020 ruim vijf maanden, als gevolg van de coronamaatregelen, gesloten geweest. Ook 't Brenneke had afgelopen jaar veel tevreden gasten. Met een gemiddeld cijfer van 9,5 kwam ook de SVR-minicamping in Sambeek in aanmerking voor de Gouden Zoover Award.
Om voor de onderscheiding in aanmerking te komen moet een overnachtingsaccommodatie van een vooraf bepaald minimaal aantal gasten gemiddeld een 9 of hoger krijgen voor onder meer ligging, prijs/kwaliteit, kindervriendelijkheid, inrichting, aanwezige ruimte en hygiëne.

Column



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

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

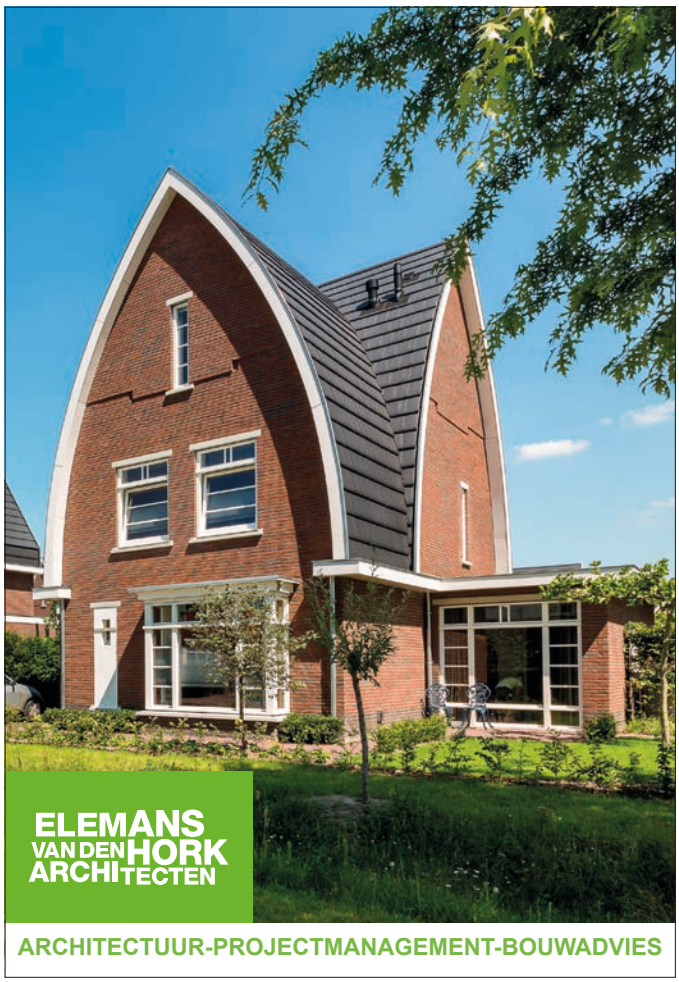
GARANTIECLAUSULE NEN 1010

Het komt regelmatig voor dat verzekeraars een schade-uitkering weigeren met een beroep op de garantieclausule 'Elektrische Installatie'. Verzekeraars stellen daarin veelal dat de elektrische installatie moet voldoen aan de veiligheidsvoorschriften, norm NEN 1010 en dat de installatie eenmaal per drie jaar door een elektrotechnisch bureau gecontroleerd moet worden.

Een dergelijke clausule is vaak voor meerdere interpretaties vatbaar; niet duidelijk is waaraan de keuring dient te voldoen, op welke wijze getoetst dient te worden, welke eisen worden gesteld aan het elektrotechnisch bureau, welke versie van NEN 1010 wordt bedoeld enzovoort. Ook rechters blijken in de praktijk nog wel eens moeite te hebben met het doorgronden van deze materie.

Van belang is dat de omstandigheden van het specifieke geval goed onderzocht worden. In veel gevallen blijkt dat verzekeraars ten onrechte een beroep doen op de garantieclausule NEN 1010. Indien er bijvoorbeeld geen sprake is van een causaal verband tussen een eventuele schending van de garantieclausule en de oorzaak van de brand, dan kan de verzekeraar de schade-uitkering normaliter niet weigeren. Voorts is van belang te onderzoeken of de betreffende garantieclausule wel onderdeel uitmaakt van de verzekeringsovereenkomst.

Ik constateer regelmatig dat dit niet het geval is, zodat schade-uitkering alsnog dient plaats te vinden. Laat u zich dus niet om de tuin leiden en wees kritisch als uw verzekeraar onder het mom van 'schending van de garantieclausule NEN 1010' uw schadeclaim afwijst.



ARCHITECTUUR-PROJECTMANAGEMENT-BOUWADVIES

globalciviel

Ontwerp & Advies | Landmeten | Project- & interimmanagement

Wij zijn een advies- en ingenieursbureau in de civiele sector. Door onze ruime ervaring in de deze sector kunnen wij voor al uw civiele en infrastructurele werkzaamheden een oplossing op maat bieden.

Onze diensten:
• Inzet bij projecten
• Interim diensten
• Calculaties
• Begroting
• Projectbegeleiding
• Directievoering
• Ontwerp
• Revisies

Op zoek naar ondersteuning? Neem contact met ons op!

Global Civiel B.V.
T 085 301 3877 | Boxmeer



www.globalciviel.nl

Nacht van een Goei Leven verzet naar zomer van 2022

De Nacht van een Goei Leven gaat dit jaar niet door. Het festival, met activiteiten op veel verschillende locaties, zou plaatsvinden op 18, 19 en 20 juni. "Op dit moment vinden we het nog niet verstandig om veel mensen op de been te brengen", liet de organiserende stichting Goei Leven onlangs weten. "Mocht u lokaal wel mogelijkheden zien, dat moet u die gewoon aangrijpen en oppakken. We hopen en gaan ervan uit dat we volgend jaar wel een Nacht van een Goei Leven kunnen organiseren. Vooralsnog gaan we uit van 17, 18 en 19 juni 2022."

Land van Cuijkse routes in uitgave van Euregio

De Euregio Rijn-Waal, waartoe ook de gemeenten in het Land van Cuijk behoren, bestaat in 2021 vijftig jaar. Bij gebrek aan fysieke jubileumbijeenkomsten heeft het Euregio-bestuur besloten om een brochure uit te brengen met de mooiste wandel- en fietsroutes in de Euregio Rijn-Waal uitgeven. In de tweetalige uitgave komen ook vijf wandel- en fietsroutes in het Land van Cuijk, in elk van de deelnemende gemeenten één. De routes zijn in overleg met de gemeenten bepaald en zijn in april bij de Euregio aangeleverd. De brochure komt rond de zomer uit.

ZooParc in de prijzen

Hoe bijzondere aandacht voor bedrijf en regio positief kan uitpakken, bewijst de verkiezing van ZooParc Overloon tot leukste uitje van Brabant. Deze wedstrijd wordt georganiseerd door de ANWB. Namens ZooParc Overloon mocht general manager Roel Huibers begin maart de gouden award voor Leukste Uitje van Noord-Brabant in ontvangst nemen. De uitverkiezing laat zien hoezeer bezoekers het ZooParc waarderen op prijs/kwaliteit, sfeer, klantvriendelijkheid, faciliteiten en aanbod. "We hebben door de sluitingen een pittig jaar achter de rug. Daarom zijn we extra blij dat bezoekers ons zo waarderen", aldus een blije Roel Huibers.





Koffiepraat

WELKE KOFFIEBONEN ZIJN GESCHIKT VOOR CONSUMPTIE?

Koffie wordt al snel als vanzelfsprekend gezien. Toch is koffie een product dat zich niet altijd voor consumptie leent. Zo zijn er meer dan zestig soorten koffie, waarvan er maar twee goed zijn voor consumptie. Die koffiebonen komen van de Arabica- en de Robusta-plant. Het verschil tussen Arabica- en Robusta-koffiebonen is het cafeïnegehalte, en daarmee het smaakprofiel. Arabica wordt hooggelegen verbouwd en bevat daardoor minder cafeïne. Dit zorgt voor een gevarieerder smaakprofiel dan bij de Robusta, dat weer een hoger cafeïnegehalte heeft voor net dat beetje extra pit. *Wil je kennismaken met de lekkerste koffie voor op de werkvloer? Wij bieden de mogelijkheid om alle koffiemelanges te komen proeven in een van onze showrooms of bij u op locatie.*

RANDY VAN TIENEN **www.nicikoffie.nl**

LAMBERT BLONK ASSURANTIËN WORDT ZEQER ADVIES

De verzekeringsbehoefte voor een ondernemer verandert continu. Denk aan nieuwe wetgeving, wijzigingen in voorwaarden en clausules, nieuwe risico's door groei of verandering binnen uw eigen onderneming. Op 28 juni 2021 verandert Lambert Blonk Assurantiën de naam naar Zeqer Advies. Het blijft niet alleen bij een naamswijziging, want men verlaat tevens het pand aan de Bilderbeekstraat voor een groter en moderner kantoor aan de Spoorstraat 75 in Boxmeer. Door een sterke groei van het kantoor in de afgelopen jaren was men toe aan een volgende stap richting de toekomst. De naamswijziging én verhuizing geven het bedrijf een nieuwe professionele impuls. De dienstverlening blijft: dichtbij, betrokken en vertrouwd voor de regio Land van Cuijk en Noord Limburg. Zeqer Advies wil dat de ondernemer vooral bezig kan zijn met ondernemen. "Onze risicospecialisten zijn daarom uw sparringpartner op het gebied van risicobeheer. Wij onderhouden regelmatig contact, zodat wij snel kunnen inspelen op een wijziging binnen uw onderneming of persoonlijke situatie", laat het kantoor weten. Zeqer Advies adviseert bedrijven, winkels en organisaties: van eenmanszaken en het mkb tot grootbedrijven, gebaseerd op branche en met regionale expertise.

Bel naar: 0485 572129 of e-mail naar: zakelijk@zeqeradvies.nl.



Cubox bestaat vijfentwintig jaar

'VERBINDINGEN LEGGEN IN HET LAND VAN CUIJK'

Op een interactieve manier thema's bespreken die leven binnen de wereld van mkb-ers en zzp-ers. Cubox Businessplatform wisselt kennis en informatie uit op een informele manier, zonder de 'pakkencultuur' en zonder dat daarbij direct visitekaartjes getrokken moeten worden. De samenspraak tussen informanten en toehoorders is en blijft een belangrijk uitgangspunt. Al een kwart eeuw lang. Inderdaad, aan het eind van dit jaar hoopt Cubox een 'écht bijzonder' feest te kunnen vieren.



"We zijn een gezellige club, tussen de winkeliers en de Industriële Kring in, zeggen we altijd", begint Maarten Weemen. Al vele jaren bestuurslid van Cubox, werd hij vierenhalf jaar geleden voorzitter. "We gaan informeel met elkaar om, ook in het uitwisselen van ervaringen en in het leren van elkaar. Anderzijds probeert Cubox inhoud te geven aan elke bijeenkomst. Met thema's willen we onze ondernemers prikkelen en inspireren. We proberen er altijd voor de zorgen dat onze leden aan het eind van de dag iets opgestoken hebben."
Naast Maarten Weemen maakte ook Hein Vriens al vele jaren deel uit van het bestuur, toen hij vijf jaar terug penningmeester werd. "Het is écht een netwerk", stelt hij vast. "Dat zie je ook in deze coronatijd. De boel staat op zo'n kop, maar de grote hoeveelheid gezamenlijke initiatieven die ontplooid zijn binnen het Land van Cuijk en onze Cubox-leden, is een echt kenmerk van onze club. Door onze laagdrempeligheid voelen nieuwe leden zich meteen thuis. Dat zie je terug in de hoge opkomst bij de bijeenkomsten van Cubox."

'Konijnen en jagers'

Maarten Weemen: "Het is niet 'zwaar' bij ons. Er is een goede verhouding tussen de branches, maar ook tussen de 'konijnen en de jagers.' Waarmee we bedoelen dat er heus niet alleen commerciële mensen komen die meteen zouden willen scoren. Sterker, er zijn geen verplichtingen om zaken te doen met elkaar. In ons systeem waarbij je contributie betaalt en vervolgens een bijdrage per bijeenkomst, 'kun' je dus ook gerust een keer overslaan, hoewel weinigen dat doen."
De combinatie van gezelligheid en een goed programma met inhoud zorgt telkens voor hoge opkomsten. Soms tot boven de honderd deelnemers. "We werken aan vijf bijeenkomsten per jaar. Belangrijk daarin zijn de verbindingen die we proberen te leggen. Niet alleen tussen onze leden onderling, maar ook richting overheden en andere netwerkclubs."

Inspirerende locatie

Vrijdag 26 november is de dag die Cubox-leden vrij zouden moeten houden in hun agenda. "Onze feestdag. We zijn bezig met een buitengewoon inspirerende en unieke locatie binnen het Land van Cuijk. Zoals je altijd van Cubox mag verwachten dat de locatie niet alledaags is. We zijn er voor in om onze bijeenkomsten altijd net wat anders aan te pakken."
"In dat opzicht zijn we wel veranderd", vervolgt Hein Vriens. "We hadden voorheen een spreker – dat kon ook iemand uit eigen gelederen zijn – en er werd afgesloten met eten en naborrelen. En dat was het. De laatste tien jaar kijken we daarbij meer naar de samenstelling van het ledenbestand. Om voor iedereen aantrekkelijk te blijven, willen we bovendien geen oververtegenwoordiging van bepaalde branches. Onze bijeenkomsten moeten prikkelen, méér zijn dan een leuk tijdverdrijf. Het netwerkaspect is uiteraard nog altijd belangrijk, maar het zit zó verweven in onze club -daar hoeven we geen moeite voor te doen. Zelfs zonder een spreker zouden de deelnemers blijven komen", aldus de penningmeester, die benadrukt dat het Cubox-bestuur diepgang in de bijeenkomsten na blijft streven.
Maarten Weemen is ook blij met de ontwikkeling dat met name banken en accountantskantoren steeds vaker een



Het Cubox-bestuur: goed in verbindingen leggen en bruggen bouwen.

vast gezicht naar de bijeenkomsten sturen. "Dat werkt goed voor de betrokkenheid en dat vragen we ook van leden. Het gaat uiteindelijk om de onderlinge verbinding."

Verbinden in de toekomst

Dat zal ook in de toekomst zo blijven. "We gaan naar één gemeente Land van Cuijk. Ook daarin willen we verbindingen blijven houden met andere ondernemers in de regio. En met bijvoorbeeld de politiek. Daar doen we zelf niet aan, maar contacten met bijvoorbeeld bedrijfscontactfunctionarissen en colleges zijn belangrijk voor onze leden. Ondernemers praten graag af en toe met deze mensen. Ik weet dat die wens bovendien wederzijds is. Daarin hebben we een duidelijke positie ingenomen als Cubox, gericht op de mkb-er."

"Met die verbindingen leveren we toegevoegde waarde voor onze leden. Dat kan zelfs ook buiten het Land van Cuijk zijn. Ik zit nu zelf in klankbordgroepen rond MKB-Nederland en VNO-NCW, en die weten niet precies wat wij allemaal doen op lokaal niveau. Misschien ligt daar nog een toekomstige rol voor Cubox: verbindingen leggen tussen onze ondernemers en deze instanties buiten het Land van Cuijk."

"Die houding maakt ons ook bekender voor eventuele nieuwe leden. Onze huidige 130 leden zijn in dat opzicht ambassadeurs voor ons." Hein Vriens sluit af: "De laatste jaren worden wij bij regionale ontwikkelingen meer en meer gevraagd om onze leden te vertegenwoordigen. In dat opzicht hebben we een positie verworven waarin ook overheden niet meer om je heen kunnen. Die rol vervullen we graag."

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Wil jij ook verbindingen maken en je netwerk verbreden?
Kijk voor meer informatie op onze website www.cubox.nl.
Reacties naar: **info@inzaken.nl**

VAN ROOIJ ARCHITECTUUR

Een architectenbureau dat zich niet beperkt tot het ontwerp alleen. Van Rooij Architectuur beheerst alle facetten in het bouwproces. Materiaalkennis, detaillering en duurzame productontwikkeling zijn belangrijke onderdelen om de wensen van de klant om te zetten naar een exclusief ontwerp dat aan alle praktische eisen voldoet. Iedere locatie, opdrachtgever of probleemstelling is anders, wat telkens resulteert in een uniek eindproduct.

Architect Ebert van Rooij begeleidt de klant gedurende het hele traject: vanaf de ontwerpschets met kostenanalyse tot en met de oplevering. Zijn opdrachtgevers zijn particulieren, projectontwikkelaars en midden- en kleinbedrijf. Na 42 jaar heeft hij nog steeds een nooit aflatende drive om zichzelf te ontwikkelen. Van de tekentafel, via computers naar de 3D-modellering van nu. "Dat is leuk gereedschap, maar het échte ontwerp ontstaat door vorm te geven aan de functie waaraan het gebouw moet voldoen. Authenticiteit speelt in dit proces een grote rol en dat levert uiteindelijk maatwerk op, met een optimale beleving van ruimte en omgeving", aldus de architect.

Drijfveer

Over het aspect ondernemen, is Van Rooij nuchter: "Ik hou me niet zo bezig met die vraag. Gelukkig komt het nog steeds op me af en kan ik me voornamelijk richten op het verbeelden van het wensenpakket van mijn klanten. Oorspronkelijkheid is en blijft mijn grootste drijfveer en over dat aspect zou ik eigenlijk best eens het gesprek willen aangaan met andere ondernemers".

www.architectvanrooij.nl





BOERTEL DE LAMPERSE HEI

"Wij ontzorgen de klanten, zodat ze tevreden naar huis gaan. 'Ontspannend inspannen', noemen we dat", aldus Miriam van den Broek. "Onze doelgroep zijn mensen die in een rustige omgeving hun bijeenkomst willen organiseren. Die ontzorgd willen worden, of ze nu daarna naar huis gaan of overnachten in ons groepshotel."

"Onze kracht en passie is het in de watten leggen van gasten, met bijvoorbeeld onze befaamde lunch van eigen eerlijk vlees en lekkere tussendoortjes. En verder laten we de groep met rust. Je kunt bij goed weer je bijeenkomst ook buiten voortzetten. Naast bijeenkomsten willen we ook het eerlijk vlees van onze Hereford-runderen aan de man/vrouw brengen. Met name de Land van Cuijk burger en ons Low en Slow-vlees."

www.lampersehei.nl

BINDELS ADMINISTRATIES



"Het verzorgen van een administratie is een zaak van wederzijds vertrouwen. Persoonlijk contact is hierbij even onmisbaar als bepalend voor het uiteindelijke resultaat. Bij ons gaat het over meer dan enkel de cijfers. We willen een luisterend oor zijn voor alle mogelijke vragen."

Ondernemers in het mkb en particulieren vormen de doelgroep voor Bindels Administraties, aldus Dennis Bindels. "Wij zijn het allerbeste in doen waar we goed in zijn. Met beperkte overheadkosten zijn de tarieven gunstig. We handelen snel en dat scheelt kostbare tijd voor de ondernemer."

"Wij zijn trots op hoe we onze klanten bedienen. Het zou fijn zijn als ondernemers van elkaar leren op het gebied van ondernemerschap. Dat kan juist wanneer je buiten je comfortzone treedt. Dat maakt het ondernemer-zijn zo leuk."

www.bindelsadministraties.nl



OMMNIA SYSTEMS (JARO CONTROLS)

Een comfortabele plek om te wonen en werken is in deze tijd geen luxe meer. Vaak willen we een nog beter binnenklimaat. De gebruiker wil graag zo laag mogelijke kosten. Maar waar moet je beginnen met comfortverbeteringen en verduurzaming van uw gebouw? Uw machine of installatie monitoren, bewaken maar ook optimaliseren en onderhoud adaptief plannen? Hiervoor is Ommnia Systems ontwikkeld.

Ommnia Systems is in 2019 opgericht om productie verantwoordelijke en facilitairbeheerders te helpen data uit gebouwen en installaties veilig én intelligent te ontsluiten met innovatieve technieken. Ommnia staat voor alle dienstverlening in de industriële- en gebouwautomatisering. "We werken met de betrouwbare A-klasse componenten van Secomea om jouw gegevens van A naar B te brengen. Wij hebben directe invloed op de productontwikkelingen binnen dit label in een beveiligde externe toegang", aldus eigenaar Mark Janssen.

Veilig en efficiënt energie en geld besparen

"Wij ontzorgen onze opdrachtgevers op gebied van gebouwautomatisering, beheer op afstand en verduurzamen met big data. Die doelgroep bestaat uit gebouweigenaren, investeringsmaatschappijen en installateurs. Ommnia Systems is voor een gebouweigenaar of locatiemanager een extra toevoeging op het bestaande scada-systeem, om te optimaliseren. Dit alles zodat je op een veilige en efficiënte manier energie en geld bespaart."

"Wij zijn het allerbeste in het aan elkaar koppelen van systemen, zodat er besparend geoptimaliseerd wordt met behoud of zelfs verbetering van comfort."

Bijdrage aan verduurzamen

"De passie in het ondernemen zit voor ons bedrijf in het feit dat we onze bron van kennis in regeltechniek kunnen laten bijdragen aan het verduurzamen van onze wereld. Onze visie (op de toekomst) is de prestatieborging op alle gebouwen. Zeker nu er steeds meer grotere elektrische apparaten, zoals warmtepompen en laadpalen, met elkaar moeten afstemmen op vraag en aanbod van de opwekkers, zoals zonnepanelen, windmolens. "Waarover we graag met andere ondernemers in gesprek gaan? Begin met het creëren van inzicht in je installatie en het verbruik ervan. Kom dan tot een aanvalsplan en zorg voor een effectieve uitvoering om zo efficiënt mogelijk te verduurzamen en zo een bijdrage te leveren aan onze wereld en je portemonnee."

www.ommnia-systems.nl



RENSKE NATUURLIJKE DIERVOEDING

Renske Natuurlijke Diervoeding streeft naar optimale en gezonde producten voor de hond en de kat. "Dit doen we door te kiezen voor de meest hoogwaardige gecontroleerde ingrediënten. Daarnaast vinden wij het belangrijk om zo transparant mogelijk te zijn naar de consument. Dit realiseren wij door zoveel mogelijk informatie op de verpakkingen en op de website te plaatsen", stellen Renske en Elma van den Berg. "Zo ontstaat een veilige 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."

"Onze klanten kunnen met alle vragen terecht bij ons team van specialisten. Door persoonlijke begeleiding van zowel mens en dier worden vragen uitgebreid beantwoord via verschillende social-mediakanalen of via de telefoon. Ook heeft Renske dagelijks persoonlijk contact met honden- en katteneigenaren die tegen verschillende problemen aanlopen. Renske begeleidt de eigenaren dan persoonlijk tot het huisdier weer gezond is. De begeleiding bestaat onder andere uit speciale testen, voedingsadvies en een luisterend oor. Indien gewenst belt Renske terug om er zeker van te zijn dat de eigenaren niet met vragen blijven zitten."

'Pet Parents'

"We richten ons grotendeels op de verzorger van het huisdier. Meestal is dit de vrouw in het gezin. Pet Parents is een uitdrukking die meer en meer in onze branche gebruikt wordt, omdat het huisdier een onderdeel is van het gezin. Deze zogenoemde Pet Parent bereiken we onder andere via social-mediakanalen (en eerder veel shows en beurzen). Daarnaast is de detailhandel (dierenspeciaalzaken, tuincentra en webwinkels) een belangrijk afzetkanaal om onze doelgroep te bereiken. We bouwen met zijn allen een relatie op en onderhouden deze."

Natuurlijke habitat

"Het beste zijn wij in het vervaardigen van huisdiervoeders welke zo dicht mogelijk de natuurlijke habitat benaderen. Wij noemen onze producten holistisch, omdat de natuur ons de beste grondstoffen ter beschikking stelt. We zetten steeds weer een innovatieve stap voorwaarts richting de green footprint via de verduurzaming van de verpakkingen."
"De passie in het ondernemen, de kick, zit hem in de tevreden klant met een gezond en blij huisdier. Ons doel is ervoor te zorgen dat de dieren een goed en gezond leven hebben. Daarvoor doen we geen concessies aan de kwaliteit van de grondstoffen en werken we enkel samen met gecertificeerde, duurzame en aan 'goed leven' werkende producenten."

Gezonde voeding essentieel

"Mensen worden zich meer en meer bewust dat gezonde voeding voor henzelf en hun huisdier van essentieel belang is. Daarbij rekening houdend met het beschermen van ons milieu en dat we met zijn allen minder verpakkingen gebruiken. We zouden graag met andere ondernemers in gesprek gaan over stoppen met 'meer en meer' en overstappen op 'gezonder en gezonder."

www.renske.com

VERWEIJEN ICT

Het migreren naar en onderhouden van cloud-omgevingen, netwerk- en systeembeheer, leveren van connectiviteit (ook lokale glasvezelinitiatie-ven) en telefonie. Het zijn de diensten waarin Verweijen ICT uitblinkt, zich richtend op bedrijven van één tot vijfhonderd werkplekken.

Gevraagd naar waarin Verweijen ICT nu echt de allerbeste is, antwoordt oprichter en eigenaar Tom Verweijen: "In het op een persoonlijke manier klanten voorzien van een betrouwbare en veilige ICT-omgeving. Waarbij we oog voor detail hebben, maar ook kostenbewust te werk gaan."

Toepasbare oplossingen

"De passie van het ondernemen zit hem voor ons bedrijf in het creëren van toepasbare oplossingen voor onze klanten, zodat ze altijd en overal hun IT- en telefonieomgeving tot hun beschikking hebben en op die manier een hogere gebruikerstevredenheid hebben."

Adviserende rol groeit

Over de (toekomst)visie zegt hij: "Ook in ons vakgebied wordt onze adviserende rol steeds groter en belangrijker. Op het gebied van thuiswerken en veiligheid zijn er al flinke stappen gezet, maar dit zal zich verder blijven doorontwik-kelen. Daarnaast willen bedrijven volledig ontzorgd worden en wordt de werking en betrouwbaarheid van ICT nog crucialer voor de continuïteit van bedrijven."
"Ik zou graag in gesprek gaan met andere ondernemers van dezelfde bedrijfsgrootte of nog wat groter. In welke branche ze actief zijn is wat mij betreft niet relevant. We hebben allemaal dezelfde uitdagingen."
www.verweijenict.com





GOOLS BUSINESS **COACHING**

Businesscoach en bedrijfsadviseur Marjon Cremers helpt ondernemers verder bouwen aan hun bedrijf. Welke kansen pak je en welke kun je beter links laten liggen? Hoe neem je jouw medewerkers mee in die groei? "Samen maken we van doelstellingen concrete actiepunten. Zodat jouw bedrijf stap voor stap verder kan groeien."

Gools Business Coaching richt zich op mkb-ondernemers met meer dan vijf FTE en een groeiambitie. Waarbij groei niet alleen bestaat uit meer omzet of meer medewerkers, maar ook kan bestaan uit een betere organisatie, meer winst of meer focus. "Samen brengen we rust en focus in jouw hoofd en bedrijf. Meer dan tien jaar werkervaring als bedrijfsadviseur, opleidingen in financiën en bedrijfskunde en ervaring met veel groeibedrijven, maken dat ik een bedrijf snel kan doorgronden op de vijf belang-rijkste pijlers: klanten, productaanbod, organisatie, financiën en jouw rol als ondernemer daarin."

Inzichten en handvatten

Gools Business Coaching geeft inzichten en handvatten aan ondernemers. "Met een duidelijke koers een groeistap maken. Daar loop ik voor warm. De meeste van mijn klanten zijn al jaren ondernemer en hebben groei gerealiseerd, maar merken dan dat ze vast lopen in de waan van de dag. Op dat moment ontstaat de behoefte om met iemand met een frisse blik en achtergrondken-nis te sparren over de verdere ontwikkeling van hun bedrijf."
"Ik zou graag van ondernemers willen weten of zij niet alleen in, maar ook áán hun bedrijf willen werken en sneller stappen zetten met een businesscoach?"
www.gools.nl



LOT werving & selectie

"LOT staat voor de menselijke maat in mijn vak, niet voor kwantiteit of een grootschalige aanpak", vertelt Charlotte Reijnen. "Ik vind namelijk dat arbeidsbemiddeling veel persoonlijker kan en moet met oprechte interesse voor klant en sollicitant en ik weet dat ik me daarmee onderscheid in de markt. Dat verschil moet je ook wel kunnen maken als je met name actief bent in de techniek, waar de krapte op de arbeidsmarkt al jarenlang onverminderd groot is en ook wel zal blijven."

"Na bijna zeven jaar als ondernemer op franchisebasis aangesloten te zijn geweest bij de Flexibility groep samen met een compagnon, besloot ik precies een jaar geleden mijn eigen weg te gaan onder de naam LOT werving & selectie. Natuurlijk een verwijzing naar mijn naam en het is in één oogopslag duidelijk wat ik met veel passie en plezier doe: talent verbinden aan organisaties."

"Ik heb een fantastisch mooi jaar achter de rug! Het heeft mij buiten veel werkplezier ook nieuwe klanten en andere waardevolle contacten gebracht. Bestaande klanten zijn de coronatijd gelukkig goed doorgekomen en mij trouw gebleven en dat is toch wel de kroon op mijn werk. En niet te vergeten heb ik sinds begin dit jaar een prachtig kantoor in het mooiste pand van de regio, namelijk De Weijer in Boxmeer!"

Vinden, verbinden en versterken

"Mensen en bedrijven helpen groeien. Dat loopt als een rode draad door mijn loopbaan. Het maken van de juiste match is geen kunstje of quick fix. In elke kandidaat en iedere organisatie schuilt iets unieks. En juist die details doen het 'm! Ik probeer kansen te zien en verder te kijken dan alleen het cv. Wat 'mis' je nog voor die ene leuke baan en wat kunnen we daaraan doen? Bijvoorbeeld door opleiding, bijscholing of begeleiding. En veel belangrijker: wat heb je juist wél wat jou aantrekkelijk maakt voor een nieuwe werkgever? En of je nu wilt sparren over je loopbaan of wilt reageren op een interessante vacature, als kandidaat kun je altijd bij me terecht."
"Met mijn opdrachtgevers ga ik graag een langdurige relatie aan op basis van vertrouwen en gelijkwaardigheid. Ik houd van open en eerlijkheid en zeggen wat je doet en doen wat je zegt. Klinkt cliché, maar het is voor mij wel de basis van een goede samenwerking!"

'Wie goed doet, goed ontmoet'

"Dat is toch wel mijn motto! Ik ben graag de verbinder en daar hoeft niet altijd een prijskaartje aan te hangen. Zo help ik studenten graag bij het vinden van een stageplek of breng collega-ondernemers met elkaar in contact bij specifieke vraagstukken over bijvoorbeeld ziekteverzuim of coaching. Ik heb een prachtig vak, dat ik over tien jaar nog steeds wil uitoefenen, met dezelfde drive en energie. Je kunt met mij dus gerust een commitment voor de lange termijn aangaan."
www.lotwervingenselectie.nl



TOP **BEVEILIGING**

Top Beveiliging staat volgens eigenaar Edwin Thoonen bekend om de directe betrokkenheid bij haar klanten, net als bij haar personeelsleden. "Door continu maatwerk te leveren, onderhouden wij langdurige relaties met onze klanten", vertelt hij.

"Onze doelgroep is heel breed. Wij geven alle klanten dezelfde aandacht, van particulier tot multinational. Wij zijn gespecialiseerd in objectbeveiliging: van het plaatsen van camera's tot het leveren van high level beveiligingsbeambten."

"Onze passie in het ondernemen zit in het ontzorgen van een klant en 24/7 voor hem of haar klaar te staan. We willen niet het grootste beveiligingsbedrijf van Nederland worden, maar wel de beste blijven. De groei van ons bedrijf moet gestaag gaan en wij willen het persoonlijke karakter in ons bedrijf behouden."

www.top-beveiliging.nl



BONA **PICTURA**

Bona Pictura staat voor betaalbare kwaliteitsfotografie. Door continu te investeren in de nieuwste technieken en skills kan Bona Pictura ook minder gangbare diensten aanbieden, zoals hoogtefotografie, dronefotografie, 360° fotografie, virtual tours, VR en animaties. Maar ook goede architectuur-, interieur-, reclame-, product-, portret-, project- en eventfotografie.

"Tevreden klanten zijn ons hoogste goed", aldus John Smits, die zich richt op het midden- en kleinbedrijf in onder andere retail, horeca, recreatie, toerisme, bouw, vastgoed, industrie, hoveniers, techniek, onderwijs en media.

"De toekomst? Door eigen ontwikkeling en samenwerkingen met andere professionals kennen we een breed aanbod in zowel fotografie als video. Ik zou graag van ondernemers willen weten hoe ze op zoek gaan naar nieuw beeldmateriaal. Via een reclamebureau, vaste fotograaf, fotograaf op internet, stockfoto's?"

https://bonapictura.nl

HSMC MANAGEMENT CONSULTING & FINANCE

HSMC is een adviesbureau gericht op financieel economische en strategische vraagstukken binnen het midden- en kleinbedrijf op zowel interim- en consultancybasis. HSMC Management Consulting & Finance begeleidt, analyseert en adviseert bedrijven in bedrijfseconomische, financiële en operationele vraagstukken, evenals in bedrijfswaarderingsvraagstukken.

"Waarin we echt de allerbeste zijn? We zijn no-nonsense met een pragmatische benadering", aldus Hendrik Savelsberg desgevraagd. "We zeggen wat we doen en doen wat we zeggen. Dat klinkt cliché, maar is toch echt zo... We zijn analytisch sterk, gedreven en ondernemend. Onze topdiensten zijn financieringen, financiële efficiëntie en bedrijfswaardering."

Zien van kansen

"De passie van het ondernemen zit voor ons kantoor in het zien van kansen. En deze vervolgens ook kunnen realiseren, zonder enige belemmering vanuit een organisatiestructuur en -cultuur. Als je doet wat je leuk vindt is werken geen werk."

Alert op ontwikkelingen

"In onze (toekomst)visie blijven wij alert op de markt- en economische ontwikkelingen, en blijven we strategisch kijken naar mogelijkheden en kansen. Vooral nu zowel op de korte termijn (denk aan zes maanden) als daarna, de welbekende stip op de horizon."

"Wij zouden graag met andere ondernemers in gesprek gaan als zij plannen hebben op het gebied van investeringen in vastgoed (voor verhuur, eigen gebruik), financieringsvraagstukken en bedrijfswaarderingen. Denk aan de vraag: 'wat is mijn bedrijf waard en hoe kan ik meer waarde creëren voor de toekomst of toekomstige bedrijfsverkoop of -overname."



KLIMAATGROEP **HOLLAND**

Klimaatgroep Holland is specialist op het gebied van een gezond en aangenaam binnenklimaat. Men biedt innovatieve en duurzame concepten die ieder klimaatprobleem aanpakken. De klimaatinstallaties van Klimaatgroep Holland verwarmen, koelen en ventileren en worden modulair en op maat ontworpen, zodat de oplossing volledig afgestemd is op de eisen en wensen van de klant. Het systeem kan werken op verschillende bases, bijvoorbeeld op basis van CO_2, luchtvochtigheid of luchtvervuiling.

Klimaatgroep Holland zet haar kennis en ervaring dagelijks in om scholen, retail, kantoren, zalen en verschillende industrieën (zoals de voedingsmiddelenindustrie) op een energiezuinige wijze te voorzien van een aangenaam, betrouwbaar en gezond binnenklimaat.

Voor een betrouwbaar binnenklimaat

We spreken John Poels, eigenaar van Klimaatgroep Holland Zuid. Hij geeft aan dat Klimaatgroep Holland het allerbeste is in het zorgen voor een betrouwbaar binnenklimaat. "Hiervoor hebben we eigen ontwikkelde en bewezen systemen", zegt hij. "In veel branches zijn wij koploper. Onder andere onze techniek, de service (met een 24/7 meldkamer) en tien jaar garantie op product en prestatie onderscheiden ons van de rest."

"Waarin voor ons bedrijf de passie in het ondernemen schuilt? Welnu, we weten dat er in gebouwen een betere luchtkwaliteit gerealiseerd kan worden. Vaak kan daarmee ook een flinke besparing in exploitatiekosten worden gemaakt. We vinden het prachtig om samen met een organisatie te zoeken naar wat voor hen de beste oplossing is, zowel technisch als qua prestatie. De relatie met onze klanten is voor ons erg belangrijk, we hebben dan ook mooie klanten waar we erg trots op zijn."

Nog veel te winnen

"In onze visie (op de toekomst) verdient iedereen het om in een gezonde en comfortabele omgeving te werken, leren en recreëren. Er is nog veel te winnen, bijvoorbeeld in het onderwijs. Wij zien een toekomst voor ons waar alle gebouwen voorzien zijn van voldoende ventilatie, waarin altijd een aangename constante temperatuur heerst en waar nodig gekoeld wordt."

"We zouden graag met andere ondernemers in gesprek gaan over technische innovatie en natuurlijk over hun – als dat er mocht liggen – klimaatvraagstuk."

www.klimaatgroepholland.nl



Jan Geert Wind (l.) en John Poels.



INPLADI BV, BUREAU VOOR IDEE EN CREATIE

Eén adres voor al je communicatievraagstukken. Strategische adviezen, design of creatieve ondersteuning, voor invulling van je communicatiemiddelenmix, Inpladi is de juiste partij.

We draaien al een tijdje mee, we zijn ervaren en hebben – mede door onze activiteiten in Eindhoven – een uitgebreid netwerk aan specialisten. Zo kunnen we al je uitdagingen de baas. Onze dienstverlening zetten we doelbewust breed in. Kennis van het uitgebreide scala aan communicatiemogelijkheden is vandaag de dag op zich al een specialisme.

Naast de gebruikelijke communicatiemiddelen weten we alles van: (jubileum)boeken en special magazines. We organiseren het uitgeefproces, regelen de (eind)redactie, verzorgen het design en houden de workflow inzichtelijk en beheersbaar. Andere bijzondere producten zijn: 3d-plattegronden, infographics, toepassen van interactiviteit bij online meetings en handige Word- en Powerpointsjablonen.

Leuk vak, boeiende markten, interessante inspiratiebronnen

Het mooie van ons vak is dat we een diversiteit aan onderwerpen hebben waarin we ons beroepshalve verdiepen om vervolgens communicatief te duiden. Het blijkt overigens dat bedrijven meer op elkaar lijken dan je voor mogelijk zou houden. Nieuwsgierig geworden? Bel ons voor een vrijblijvende afspraak. Tel. 0485 - 35 10 40.

www.inpladi.nl

AUTOBEDRIJF THOONEN

Autobedrijf Thoonen in Gassel heeft een historie die ruim zestig jaar terugvoert. Het bedrijf kent twee vestigingen. De vestiging (van het familiebedrijf) in Gassel richt zich al meer dan zes decennia op verkoop en onderhoud van auto's en is officieel servicedealer van Volkswagen, Audi, Seat en Skoda.

"De doelgroep is heel ruim: alle autobezitters en -berijders", begint directeur Peter Thoonen. In Boxmeer vinden deze klanten de andere vestiging van het autobedrijf: het Profile Car & Tyreservice. Dit is een universeel autobedrijf waar het complete onderhoud uitgevoerd wordt aan iedere auto, ongeacht het merk. Ook voor al het leaseonderhoud kunnen automobilisten bij beide vestigingen terecht.

Oprecht voor de klant

"Waarin wij echt de allerbeste zijn? In het ontzorgen van de klant, daarin hebben we immers een lange historie. Daarin zit voor ons bedrijf ook meteen de passie in het ondernemen: met allemaal enthousiaste collega's altijd oprecht voor de klant klaar staan. Onze technische mensen zijn opgeleid om ook elektrische auto's te onderhouden."

Duurzaamheidsslag

In de visie op de toekomst stelt Peter Thoonen 'een bedrijf te zijn dat niet meer weg te denken is in de regio.' Daarin past de duurzaamheidsslag die Autobedrijf Thoonen aan het maken is. Met de vrij recente aanleg van 320 zonnepanelen gaat het autobedrijf volgens de directeur 'een heel eind richting nul-op-de-meter.' "Door renovatie komt voortaan meer daglicht het pand binnen. In de werkplaats wordt inmiddels volop met led-verlichting gewerkt." Ook zijn twee DC-laadpalen geplaatst voor elektrische auto's. Deze snelladers zijn 'de tankstations van de toekomst.'

www.autobedrijfthoonen.nl



BLUE ACCOUNTANTS | ADVISEURS



Blue Accountants is adviseur en vertrouwenspersoon op financieel gebied voor hoofdzakelijk ondernemers. Denk dan aan accountancywerkzaamheden, fiscaal en juridisch advies, loonadministratie en advisering. Maar met name het meedenken met de ondernemer in de actualiteit en naar de toekomst.

"Onze doelgroep bestaat voornamelijk uit ondernemers, maar particulieren kunnen ook bij ons terecht", vertelt Patrick Berbers. "We zijn de allerbeste in het ondersteunen en begeleiden van de ondernemer, zodat hij zijn kracht kan inzetten voor zijn onderneming. Wij zijn direct bereikbaar en schakelen snel zodat de ondernemer snel verder kan. Directe lijnen met vaste contactpersonen."

Doorlopende ontwikkeling

"Onze passie zit hem in het helpen van ondernemers en in het vinden en toepassen van de juiste oplossing. De klant blij zien worden van juiste ingrepen en adviezen. Dat maakt de dag weer goed. In onze (toekomst)visie zullen ondernemers blijven zorgen voor een doorlopende ontwikkeling in kennis en innovatie. Wij moeten hierbij aan blijven sluiten met onze dienstverlening. Het bijstaan van ondernemers op (digitaal) administratief gebied, fiscale en juridische advisering en personeelsadministratie zal aanwezig blijven. Alleen al vanwege doorlopende veranderende wetgeving."

Planning

"Ook ervaren wij veel behoefte aan financiële planning van ondernemers. Vragen als: 'wanneer kan ik met pensioen' en 'wat heb ik dan te besteden' zijn relevant. We zouden graag met andere ondernemers in gesprek gaan over wat hen naast het ondernemen nog meer bezig houdt. Met name op privégebied. Ondernemers zijn immers ook mensen."

www.blueaccountants.nl

COMPASS STRATEGIC RECRUITMENT

In oktober vorig jaar gooide Tamara Swartjes-van Dongen het roer om. Als ervaren arbeidsbemiddelaar wilde ze meer toegevoegde waarde bieden op strategisch niveau. Met haar nieuwe bedrijf Compass Strategic Recruitment is ze van betekenis voor werkgevers met complexe HR-vraagstukken.



Employer branding is een van haar speerpunten. "Werkgevers willen talent beter vinden, boeien en binden. Een sterke employer brand (werkgeversmerk) is steeds belangrijker geworden. Dat vraagt om een andere benadering van recruitment, met meer aandacht voor marketing en inzet van technologie. Op dat snijvlak adviseer ik werkgevers."

Zichtbaarder worden

Die expertise zet Tamara nu in als interim-adviseur bij Envalue Real Estate, Van Grunsven Groep en Gebr. Janssen. "Mooie bedrijven die zichtbaarder willen worden als werkgever en daarvoor buiten de lijntjes durven kleuren. Als strategisch adviseur help ik ze om de juiste koers te varen, zodat ze talent blijven aantrekken."

Meer impact maken geeft energie

Wat heeft deze nieuwe uitdaging Tamara tot nu toe gebracht? "Ik heb geleerd om meer op mijn gevoel af te gaan, om te focussen op wat ik leuk vind. De essentie van mijn werk is hetzelfde gebleven: mensen verbinden. Maar ik kan nu meer impact maken, écht bijdragen aan de groei van een organisatie. Dat geeft me veel energie. Ik ben dus blij dat ik de stap heb durven zetten."

www.compass-recruitment.nl

ART PARTNER KUNSTUITLEEN

Art Partner Kunstuitleen biedt klanten een zeer uitgebreide collectie hedendaagse kunst, die ze persoonlijk in huis kunnen halen, zonder direct tot aankoop te hoeven overgaan. Met bovendien de mogelijkheid om regelmatig om te ruilen.

"Wij zijn er voor mensen die liever een origineel kunstwerk in huis hebben dan een reproductie van Ikea. En bedrijven die een eigentijdse uitstraling willen met originele kunst", aldus Mark van der Linden. "Waarin we echt de allerbeste zijn? In het de klanten naar hun zin maken: een andere lijst om het kunstwerk, geen probleem; thuis bezorgen, geen probleem; schilderij ophangen, geen probleem; over zes maanden omruilen, geen probleem; kopen op afbetaling, geen probleem. We denken in alles mee, om kunst nog verder onder de mensen te brengen."

Partijen bijeen brengen

"Partner zijn tussen klant en kunstenaar; dat is waar voor ons bedrijf de passie in het ondernemen in zit. Twee partijen bijeen brengen die elkaar niet gemakkelijk kunnen vinden. En dat vanuit mijn eigen liefde voor kunst, die ik wil delen met iedereen."

"In onze visie op de toekomst gaat kunst weer alom gewaardeerd worden als creatieve uiting, als object om van te genieten en als belegging. Waarover ik graag met andere ondernemers in gesprek ga? Over de vraag hoe we onze huidige kapitalistische samenleving kunnen omschakelen naar een duurzame en eerlijke samenleving."

www.artpartner.nl



BELEVINGSSALON **MILANO PRO**

Milano Pro is een premium wellness- en hairsalon. Maar wat is dat nou precies? "De passie zit bij ons in het streven de beste salon van de omgeving te worden; het ánders doen. Dat uit zich in het concept dat volledig gericht is op beleving. Gasten kunnen zich onderdompelen in een wereld waar ontspanning en well-being samenkomen. We creëren luxe me-time momenten die de zintuigen verrassen", aldus Ton van Raaij.



Beleving gaat bij Milano Pro verder dan het onthaal, de luxe koffie, color bar, wash experience en signature geurreis; vooruitstrevende merken waaronder KEVIN.MURPHY sluiten helemaal aan bij wat de klant anno 2021 wil. Smart en hybride producten op basis van natuurlijke ingrediënten, die bovendien eco friendly, cruelty free, vegan en parabeen- en sulfaatvrij zijn. Van Raaij: "wij geloven dat je een verschil kunt maken. Zelfzorg gaat niet alleen over er vandaag goed uitzien, het is een investering in een betere toekomst voor je lichaam en voor de planeet. Haar- en huidverzorging kan en moet echt hoogwaardig, 'schoon' en duurzaam zijn."

Nauwgezette selectie

De nauwgezette selectie van plantaardige, klinisch bewezen, actieve ingrediënten waarmee wordt gewerkt in de treatments, gaan hand-in-hand met haargezondheid en huidverbetering. Zo biedt Milano Pro gespecialiseerde aandacht en programma's voor hoofdhuid- en haarproblemen. In de toekomst gaan de volgende stappen hierin gezet worden. Het belooft innoverend en exceptioneel voor de branche te zijn!

www.milanopro.nl



SCHADENET **VAN EEDEN**

Schadenet van Eeden is een schadeherstel bedrijf voor personenauto's en kleine bedrijfswagens. Het bedrijf is aangesloten bij Schadenet en werkt hoofdzakelijk voor verzekeringsmaatschappijen, die voor een belangrijk deel de tarieven bepalen. De uitrusting is niet alleen modern,en compleet. Sterker, door recente investeringen in apparatuur mag Schadenet van Eeden zich tot de top van Nederland rekenen. Schadeherstel kan daardoor efficiënt worden uitgevoerd. Met deze combinatie van kwaliteit en efficiëntie onderscheidt Schadenet van Eeden zich tot op landelijk niveau.

"Als mensen schade hebben aan hun auto of bedrijfsbus, dan zorgen wij ervoor dat de auto in weer originele staat en volgens de fabrieksnormen wordt hersteld", legt Nico van Eeden het in buitengewoon begrijpelijke taal uit. "Onze doelgroep is dus iedereen die een auto of bus rijdt."

Concurrentie voorblijven

Nico van Eeden is continu op zoek naar nieuwe en vooruitstrevende ontwikkelingen en technieken, die hij in zijn bedrijf kan toepassen. Door bezoeken aan vakbeurzen komt hij op ideeën waarmee hij zijn bedrijf modern en efficiënt kan houden en daarmee het werk binnen de door verzekering vergoede tijd met de beste kwaliteit kan volbrengen. Bij de uitvoering van de ideeën betrekt hij zijn medewerkers. Daardoor blijft hij de concurrentie voor en wordt hij ook door vakscholen gevraagd als examinator op te treden.

"Schades worden bij ons volgens de nieuwste normen en eisen met de nieuwste technieken die beschikbaar zijn hersteld. Kwaliteit, veiligheid en klanttevredenheid zijn daarbij de belangrijkste criteria", aldus Nico van Eeden. Na de allesverwoestende brand van enkele jaren geleden is de Cuijkse schadehersteller letterlijk uit de as herrezen. Met een nieuwe bedrijfsindeling en gebruik makend van de nieuwste technieken hoeft Nico van Eeden geen enkele klus uit de weg te gaan. Zo is ook geinvesteerd in apparatuur die de auto na schadeherstel volledig kalibreert. Daarmee doelt hij niet alleen op de camera('s) in de voorruit (voor bepaling van de rijstrook), maar ook op sensoren die bijvoorbeeld zelfremmen mogelijk maken. "Een investering die dubbel en dwars waard is, want daarmee gaat de automobilist veiliger dan ooit weer de weg op."

Dynamische sector

"De passie in het ondernemen zit voor ons in het feit dat we werken in een dynamische sector, waar in korte tijd veel verandert en de voertuigen steeds complexer worden. Het is voor ons een uitdaging dat wij meegaan in deze ontwikkelingen. We willen immers graag voorop blijven lopen binnen onze branche."
"In onze (toekomst)visie willen we zorgen dat we een gezond bedrijf blijven, zodat we ook ik de toekomst een vooraanstaand autoschadeherstelbedrijf kunnen blijven. Met andere ondernemers zouden we graag eens in gesprek gaan over het doen van grote investeringen en het meegaan in de nieuwste technieken."

www.schadenetvaneeden.nl

PELZER SCHOONMAAKBEDRIJF

Pelzer Schoonmaakbedrijf is een full-service schoonmaakbedrijf. De meest uiteenlopende opdrachtgevers ontzorgt men geheel op het gebied van schoonmaakonderhoud. Dit kan zijn: dagelijks, periodiek of incidenteel schoonmaakonderhoud, glasbewassing maar ook meer specialistisch werk zoals HD-reiniging, reiniging van gevelbeplating, het reinigen van zonnepanelen, vloeronderhoud of andere facilitaire ondersteuning.

Pelzer Schoonmaakbedrijf richt zich voornamelijk op de zakelijke markt, maar ook de particulier kan er terecht voor schoonmaak of glasbewassing. "Waarin we echt de allerbeste zijn? Onze no-nonsense en transparante aanpak maakt dat onze opdrachtgevers exact weten wat ze van ons kunnen en mogen verwachten", antwoordt Toon Pelzer desgevraagd. "Doordat wij uitsluitend in de regio werken zijn we snel, flexibel en bovenal betrokken. Daarbij maakt onze omvang dat nagenoeg geen enkele klus te groot voor ons is zonder dat het persoonlijke aspect naar achtergrond verschuift."

Waardering

"De passie van het ondernemen draait bij ons uiteindelijk om tevreden mensen. Dit geldt voor onze opdrachtgevers, medewerkers, leveranciers maar zeker ook voor mij persoonlijk. Ons werk is natuurlijk erg vergankelijk, maar de waardering die we hiervoor ontvangen is de grote drijfveer voor ons. Elke dag leveren wij, zichtbaar of achter de schermen, een positieve bijdrage aan een schone en prettige werkomgeving bij onze opdrachtgevers."

Kiezen voor de menselijke maat

"In onze visie zorgen wij ervoor dat onze kracht onze kracht blijft en dat we dus altijd vanuit de mens en het persoonlijke blijven handelen. De maatschappij en de markt verandert en natuurlijk gaan wij mee met de tijd en de ontwikkelingen, maar schoonmaakwerk is en blijft mensen werk. Ook in onze branche zie je dat de nadruk steeds meer komt te liggen op prestatie, cijfers, data en prijs. Aan deze veranderingen kunnen ook wij onszelf niet onttrekken, maar hoe we hier als bedrijf invulling aan geven is een keuze. En wij kiezen dan toch nog steeds voor de menselijke maat.

Interesse

"Waarover ik graag met andere ondernemers in gesprek zou gaan? Dat zou een heel algemeen gesprek zijn, geheel vanuit mijn interesse voor de business van de ander en zijn of haar inzichten."

www.pelzerboxmeer.nl



FRANSSEN VERLICHTING

Franssen Verlichting is al meer dan veertig jaar een begrip in de professionele verlichtingsmarkt. Het leveren van kwaliteitslampen en advies waar zowel dealers, bedrijven als consumenten op kunnen vertrouwen is wat hen drijft. Dat komt enerzijds tot uiting in een breed assortiment aan unieke buitenverlichting in het midden- tot hoogsegment. Anderzijds maakt Franssen Verlichting dit waar door altijd een passend advies te bieden, ongeacht de grootte van het verlichtingsproject van de opdrachtgever.

In deze regio is het wellicht minder bekend dat Franssen Verlichting importeur/groothandel is, met heel Nederland als werkgebied. “En dat mag iedereen weten, dus ook onze regio. Deze special is dus een mooie gelegenheid ons aan het Land van Cuijk en Noord-Limburg voor te stellen”, aldus Frank Franken van Franssen Verlichting. Zijn onderneming staat, naast het leveren van armaturen in het midden- tot hoogsegment, bekend om het adviseren naar de wensen van de klant. Dit loopt uiteen van het verlichten van een parkeerplaats of bedrijfstuin tot aan het samen oppakken van uitdagende projecten. Met de vele jaren kennis en ervaring kunnen zij bijna elk gewenst lichtbeeld creëren. Indien deze vereist zijn, kan Franssen Verlichting ook lichtcalculaties uitvoeren en een lichtplan samenstellen.

Uniek assortiment

Frank Franken legt uit: “Voor onze klanten staan wij voor kwaliteit in advies en producten. Dat alles op het gebied van buitenverlichting voor bedrijf, (semi-)openbaar en consument. Onze doelgroep vormen in eerste instantie de vakgerichte bedrijven. Daarnaast natuurlijk alle bedrijven die hun pand en bedrijfsterrein mooi en goed willen verlichten.”
“Ons assortiment is uniek in de Nederlandse markt. Om voor iedereen en elk project de juiste lamp te bieden, zijn er armaturen voor alle segmenten in alle stijlen. Het is een uitgekiende keuze van kwalitatieve Europese merken, van groot tot klein. Hierdoor is Franssen Verlichting het juiste adres voor het verlichten van uw pand en (parkeer)terrein. Hiervoor maken wij gebruik van grondspots, aanlichtspots en bolderarmaturen. Voor het verlichten van een groot terrein leveren we lantaarnpalen en lichtmasten tot 22 meter hoog.”

No-nonsense

“Waarin we echt de allerbeste zijn? In onze no-nonsense mentaliteit.” En gevraagd naar de passie in het ondernemen voor zijn bedrijf, antwoordt Frank Franken: “Wij brengen licht in de duisternis…” Even nuchter is zijn visie (op de toekomst): “Gezond blijven! Waarover ik graag met andere ondernemers in gesprek ga? Waarover niet?”

www.franssenverlichting.nl



JORDANS SIGN & PROMOTION

Voor klanten die hun bedrijf of product willen presenteren, verzorgt Jordans Sign & Promotion een totaalconcept. Denk aan autobelettering, reclameborden of spandoeken, gevelreclame, interieur- of wandaankleding, een postercampagne, bedrijfskleding, relatiegeschenken of promotieartikelen.

Voor alle denkbare bedrijven en verenigingen, aldus eigenaar Chris Jordans. "Waar we het allerbeste in zijn? Dit vind ik een nogal beladen woord; wij zijn sterk in diversiteit met onze 39 jaar vakkennis op al deze gebieden."

"Onze passie zit in het bedenken en realiseren van nieuwe ideeën voor onze klanten. Iets moois, dat we achteraf ook weer terugzien. Onze visie: positiviteit, inspelen op nieuwe ontwikkelingen, de 'voordeur open' en de 'achterdeur dicht.' We gaan graag met andere ondernemers in gesprek over nieuwe ontwikkelingen in het bedrijfsleven."

www.jordans.nl





KRUISPUNT ENGINEERING

Kruispunt Engineering is een ingenieursbureau voor nieuwe ontwikkelingen en verbeteringen in de machine- en apparatenbouw. Kruispunt Engineering is in staat om concepten te ontwikkelen en deze vervolgens te vertalen naar een werkende machine. Deze innovatie trajecten worden vaak in nauwe samenwerking met de opdrachtgevers uitgevoerd.

Deze opdrachtgevers bestaan volgens eigenaar-directeur Jan van Kruisbergen uit bedrijven in de voedselindustrie, automotive, procesindustrie, en productie-industrie. Bij Kruispunt Engineering kunnen opdrachtgevers terecht als zij een sparringpartner zoeken voor hun ontwikkelingsproces of versterking nodig hebben op het gebied van engineering. Kruispunt Engineering kan complexe problemen oplossen op het gebied van onder andere productontwikkeling, efficiencyverhoging en kwaliteitsverbetering.

Out-of-the-box denken

"Waarin we echt de allerbeste zijn? In het out-of-the-box denken en het ontwikkelen van innovatieve concepten", aldus Jan van Kruisbergen. "De passie in het ondernemen zit 'm voor ons bedrijf in het samen met onze klanten genereren van de beste oplossingen."

In onze visie (op de toekomst) zien we een markt die steeds meer vraagt om een geïntegreerde aanpak in de ontwikkeling van machines en apparaten. Wij willen onszelf hierin mee ontwikkelen en ons dienstverleningspakket uitbreiden naar expertise op het gebied van software en mechatronica naast de al bestaande expertise in de werktuigbouwkunde."

Innovatieve samenwerking

"Ik zou graag met andere ondernemers in gesprek gaan over vormen van innovatieve samenwerking en met hen meedenken over innovatieve oplossingen voor hun problemen."

www.kruispuntengineering.nl



Laarakkers

'SLOPEN IS OMGEKEERD BOUWEN. WIJ WETEN HOE'



"Slopen is allang niet meer het 'klassieke' slopen. Slopen is 'omgekeerd bouwen', ontmantelen. We gaan naar een circulaire economie, waarin wij samen de rentmeester van de wereld zijn. Voordat wij een gebouw slopen, hebben we het compleet gescand op herbruikbaarheid. De eerste categorie zijn de direct herbruikbare componenten, zoals glazen wanden, plafonds en verwarmingsketels. Dan is er de categorie grondstoffen die na bewerking weer bouwstoffen worden, zoals een enkelglas kozijn, dat je geschikt maakt voor isolatieglas. Tot slot is er de klassieke recycling: het breken van puin. Elk onderdeel heeft waarde, in die zin bestaat sloopafval niet meer."

Edwin Daalmeijer is algemeen directeur van de Sambeekse familieonderneming Laarakkers. Gestart als loonbedrijf en inmiddels uitgegroeid tot een gerenommeerde en toonaangevende internationale totaalontzorger. "Terwijl er in Duitsland elke dag wel op een project kan worden ingeschreven, zijn er momenteel in onze regio weinig grote sloopprojecten. Dat maakt dat we in het Land van Cuijk en Noord-Limburg wat minder in beeld zijn", vertelt hij. "Maar het doet niets af aan het feit dat Laarakkers tot de top vier van de grootste sloopbedrijven van Nederland behoort. Een familiebedrijf dat al 75 jaar meedraait, sterker: zich onderscheidt, en waarvan de twee aandeelhouders nog elke dag keihard meewerken, heeft bestaansrecht. De kennis, kunde en het materieel zijn er om elke opdracht uit te kunnen voeren."

Specialismen

"We hebben diverse specialismen. Sloop is de eerste, waarbij we onderscheid maken tussen renovatiesloop enerzijds en totaalsloop anderzijds. Renovatiesloop doen we voor onder meer woningcorporaties, waarbij bijvoorbeeld eerst het asbest uit oude woningen wordt verwijderd. Op grotere schaal zijn er de renovatiesloopopdrachten voor bijvoorbeeld kantoorgebouwen, die tot op het skelet worden gestript, voor herbestemming. En dan is er nog totaalsloop, een term die voor zich spreekt."
Een tweede specialisme is asbestsanering, of het nu gaat om asbestplaten, -koord of spuitasbest. "Dit werk doen we letterlijk dagelijks. We zijn niet alleen een doener, maar ook een denker. Het probleem van de opdrachtgever is óns probleem. We komen daarom niet alleen met bedrijfseconomisch aantrekkelijke oplossingen, maar ook met een duurzame, vaak innovatieve aanpak."

Totaalpakket

Verdere kerntaken zijn bodemsanering en chroom-6 saneringen. "Chroom-6 is het 'nieuwe asbest'; wij hebben in eigen huis een methode ontwikkeld om dergelijke materialen te verwijderen die verdergaat dan wat wettelijk is voorgeschreven volgens de (asbest)sanering."
Ook zijn wij specialist in bodem- en grondwatersaneringen waardoor we de locaties bouwrijp kunnen opleveren, desgevraagd als bouwput. We hebben een eigen terrein van in totaal 40.000 m^2 waar we de recyclingactiviteiten uitvoeren, compleet met equipment zoals eigen puinbrekers. "Op die manier kunnen we een totaalpakket aanbieden, wat voor opdrachtgevers nóg interessanter is. Voor elk van onze kerntaken hebben we uiteraard de vereiste certificaten in huis. Het is de garantie voor kwaliteit in een markt waar alles draait om duurzaamheid en veiligheid."
Aansprekende projecten van de afgelopen tijd waren een Philipsgebouw van 14.000 m^2 in Eindhoven, klooster Mariënburg in Den Bosch, het Ald Weishoès in Venlo, Jachtslot de Mookerheide en FrieslandCampina in Rijkevoort.

www.laarakkers.nl

AUTOSCHADE **BERT VERWEIJEN**



Autoschade Bert Verweijen is een autoschadeherstelbedrijf met als specialisme het herstellen van schade aan auto's en lichte bedrijfswagens. Ook kan de schadehersteller industrieel spuitwerk verzorgen. Tevens verhuurt men bedrijfs- en verhuiswagens.

Een verkeerde inschatting bij het inparkeren, vandalisme of aanrijding met een medeweggebruiker. Wat de oorzaak van autoschade ook is, het is belangrijk om deze zo snel mogelijk te laten herstellen. "Onze doelgroep is iedereen die een auto rijdt, bedrijven die materialen gespoten willen hebben of klanten die een bedrijfswagen willen huren", zegt Wim van Hoof, eigenaar van Autoschade Bert Verweijen. "Echt de allerbeste zijn we in het herstellen van complexe schades."

Werkzaamheden verbreden

"Onze passie is kwalitatief hoogwaardige reparaties herstellen en vakkundig spuitwerk afleveren. We kijken altijd naar de meest kostenbesparende oplossing en regelen de afhandeling met de verzekeringsmaatschappij." Over de toekomst: "Aangezien er steeds minder kilometers gereden worden, zal het aantal schades aan voertuigen minder worden. We willen ons daarom ook steeds meer verbreden in andere werkzaamheden, zoals industrieel spuitwerk."

Meedenken

"We gaan graag met andere ondernemers in gesprek over welke mogelijkheden wij specifiek kunnen bieden voor andere bedrijven. Wij zijn altijd bereid om advies te geven en mee te denken; of het om een schade gaat aan een auto of bestelbus, maar ook voor allerlei andere werkzaamheden."

www.bertverweijen.nl

TWAN DOHMEN PERS & COMMUNICATIE

Twan Dohmen is tekstschrijver, journalist, communicatiespecialist en bierkenner. Bedrijven die op zoek zijn naar een goede, wervende tekst; gemeenten die hulp nodig hebben bij het samenstellen van een persbericht, brochure of ondersteuning en advies in en bij hun communicatie-uitingen; horecabazen die alles willen weten over bier en brouwen. Ze kunnen bij hem terecht.

"Voor een advies en een tekst op maat", aldus Twan Dohmen, met meer dan dertig jaar ervaring op het terrein van journalistiek en communicatie. Ik richt me daarbij op alle bedrijven in het Land van Cuijk, Noord-Limburg en Rijk van Nijmegen. "Ik adviseer ondernemers, burgers en overheden in hun communicatie. Schrijven is mijn passie, mijn hele werkzame leven al. Van een kort maar krachtig persbericht tot een stevig boek, bij mij kun je er voor terecht."

De prachtigste verhalen

"Waarin ik echt de allerbeste ben? In het schrijven van mooie verhalen." Dat sluit aan bij zijn passie in het ondernemen: het samen met klanten verwezenlijken van een prachtige reportage. Mijn visie (op de toekomst) is doorgaan zoals ik het nu doe. Ik zou graag met andere ondernemers in gesprek gaan. Uiteraard zou dat moeten gaan over mijn vakgebied en specialisme. Voor de prachtigste verhalen!"

twan.dohmen@gmail.com | 06 51905649



Grafisch Huis Boxmeer - Nijmegen



Grafisch Huis is een full-service grafische dienstverlener met vestigingen in Boxmeer en Nijmegen. Gespecialiseerd in on- en offline communicatie, ontwerp/dtp, print- en drukwerk, sign- en belettering en bedrukt of geborduurd textiel. Grafisch Huis is ook uitgever van de goed gelezen lokale kranten DeBoK en DeStieR en het nieuwe media platvorm LVCNieuws.nl. Daarnaast hebben ze een samenwerkingsverband met De Neije Krant.

"Met onze grafische diensten en producten bedienen we het MKB in de regio Land van Cuijk en Nijmegen en met onze kranten bereiken we veel inwoners van het Land van Cuijk", vertelt directeur-uitgever Ron Bäumler.

Prettig contact

"We blinken uit in ons persoonlijk en prettig contact. Afspraken komen we na. Je vindt bij ons een hoge staat van dienstverlening en kwaliteitsproducten. Onze kranten hebben een goede uitstraling, met een juiste verhouding tussen goede redactie en het aantal advertenties."

Met onze kranten zijn wij een verlengstuk voor de lokale ondernemers

"We willen mooie diensten en producten leveren, met een goed en enthousiast sociaal team. Op een prettige manier zakendoen, meedenken met je klanten en adverteerders, ondersteuning bieden aan de lokale ondernemers."

Gedrukte media

"We hebben een rotsvast vertrouwen in gedrukte media en we streven ernaar om ons verspreidingsgebied uit te breiden met nieuwe goede lokale titels. Daarbij gaan we graag met ondernemers in gesprek over hoe wij ze kunnen helpen om hun product of dienst regionaal onder de aandacht te brengen. Met onze kranten hebben wij bewezen een verlengstuk van de lokale ondernemers te zijn." Heeft u zakelijk nieuws of wilt u adverteren in goed gelezen lokale kranten? Neem dan geheel vrijblijvend contact met ons op.

Grafisch Huis Boxmeer
Spoorstraat 55H
5831 CJ Boxmeer
boxmeer@grafisch-huis.nl
0485 - 34 68 62



Nieuws, advertentie of vacature? Neem contact op met:

LVCNieuws.nl

DE BOK
Dé Boxmeerse Krant

DESTIER
Dé Cuijkse Krant

de neije krant

Verweijen ICT

Met ons klikt 't!

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



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

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen

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



Mr. Rianne Hillenaar-Cöp
riannehillenaar@eerstmediation.nl
Grotestraat 41 Cuijk, tel. 06-14 06 55 30



bedrijfskleding
veiligheidskleding
veiligheidsschoenen
veiligheidsmiddelen

van ysselt BEDRIJFSKLEDING

www.vanysseltbedrijfskleding.nl

Hoe gaat het met mij?

Met jou kijk ik hoe je antwoord kunt geven op die vraag.
Wil je weten hoe ik hierin te werk ga met jou?
Dan gaan we samen wandelen.

www.roe-coaching.nl

Reflectie Omdenken ROE COACHING Eigenaarschap



Kennismakingsgesprek is altijd gratis

ROE-Coaching
Dr. Moonsweg 5, 5437 BG, Beers
T. 06 145 621 49
info@roe-coaching.nl

Robert Rutjes
- Leiderschapscoach
- Scheidingscoach
- DISC-analyse

MARCEL FLEUREN TRAINING EN SERVICES

BHV, EHBO, AED trainingen en materialen



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

www.trainingenservices.nl

SLAAPSFEER



En.. morgen gezond weer op!

Beers
Gildeweg 17

Beuningen
Hadrianussingel 34

Groesbeek
Ambachtsweg 13

www.slaapsfeer.nl


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


Advies - ontwerp - uitvoering | Installaties voor particulieren & bedrijven | Service en onderhoud | Domotica & LED expert | Inbraak & camerabeveiliging | NEN 3140 / NEN 1010 inspectie
Van Bon elektro
St. Anthonisweg 9 5831 AC Boxmeer 0485-212113 info@vanbonelektro.nl www.vanbonelektro.nl
Lid van Techniek Nederland


Wil je wat extra interactiviteit in jouw Teams-vergaderingen?
Mooi dat vergaderen met Microsoft Teams, Zoomen en Meeten met elkaar. We zijn er allemaal mee vertrouwd geraakt maar o wat kan dat soms saai zijn. Toch is dat echt niet nodig. Wij zorgen er met onze aanpak voor dat jouw online vergaderingen weer helemaal blits zijn en dat jij de aandacht van je publiek vasthoudt. Snel, boeiend en afwisselend. Bel Inpladi en we laten je zien hoe we dat doen.
Meer informatie over onze diensten vind je op de website!
Inpladi
bureau voor idee en creatie
Inpladi bv is gevestigd op Korte Molenstraat 28 in Cuijk. Bel ons 0485-351040
www.inpladi.nl



Slooten van den Bogaart

'WERKEN VOELT VOOR MIJ ALS THUISKOMEN'

Met elf medewerkers en een staat van dienst van zestien jaar mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart gevoeglijk tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond Remco van Slooten en Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Het zijn de twee unieke karakters van de fiscaal jurist en van de accountant die het plaatje vormen. En, hoewel het uit de mond van een accountant wat vreemd mag klinken – één plus één is in dit geval: drie.

In een goed accountantskantoor is 'het totaal' van het aantal medewerkers meer dan de som der delen. Accountant Eric van den Bogaart en fiscaal jurist Remco van Slooten vullen elkaar aan. Een professioneel onderzoek naar hun beider gedragskenmerken bevestigt dat. Door ruimte te bieden aan hun medewerkers hebben zij een flexibel, ingespeeld team weten te creëren. Wesley Theunissen, assistent-accountant, vertelt erover.

Vrijheid

Wesley Theunissen (1988) kwam in 2010 bij het team van Slooten van den Bogaart, na een stage voor zijn mbo-opleiding Bedrijfsadministrateur niveau 4. In de eerste jaren van zijn dienstverband rondde hij in de avonduren ook een vervolgopleiding Moderne Bedrijfsadministratie af. "Ik heb nog een uitstapje van een jaar gemaakt naar het bedrijfsleven. Ook daar ben ik van gegroeid, alleen daarom al was het leerzaam, maar het vertelde me ook dat ik Slooten van den Bogaart als werkgever en als team miste."

"De sfeer is hier geweldig: het is gemoedelijk onder elkaar, iedereen heeft vrijheid in zijn of haar werk en ik persoonlijk geniet daarbij ook van de klantencontacten. Die plan ik zelf in. Ik spreek erg graag met ondernemers waarbij ik hen help met het administratieve en het cijfermatige, financiële deel van hun werk, en de overgang naar Exact. Ik heb me verdiept in het platform van Exact Online. Verder doe ik binnen het kantoor ook de acquisitie."

Op één lijn

"Moet er hard gewerkt worden, dan gebeurt dat. Dat kan ieder van ons voor zichzelf ook goed inschatten, vind ik. En ook daarin zijn we vrij: als het werk uiteindelijk maar af is. Daarna is er ruimte voor ontspanning. In dit team staan we allemaal op één lijn. Natuurlijk, Eric en Remco zijn de directeuren, maar ze staan echt naast ons. Het gaat erom dat je een ontspannen werksfeer kunt creëren. Elke dag als ik ga werken, voelt dat voor mij als thuiskomen. Dat is voor mij een waardevol aspect van mijn werk."

Op zoek naar extra uitdaging, sluit Wesley Theunissen zich aan bij de Cuijkse vrijwillige brandweer. "Ik heb het enorm naar mijn zin in mijn werk, wil hier niet weg, maar ik mis een stukje fysieke inspanning of spanning tijdens het werk dat ik doe. Ik ben nu nog in opleiding maar verwacht dat dit een heel goede combinatie wordt van een fijne werkgever met inspirerende contacten enerzijds en een bepaalde spanning in fysieke bezigheid anderzijds. Eric en Remco juichen een gezonde leef- en werkstijl toe. Ze doen er alles aan om het de medewerkers naar de zin te maken en ontwikkelingsruimte te geven. Ze staan dus ook open voor mijn stap."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Is uw bedrijf futureproof?
In de volgende editie meer hierover.
Reacties naar: **info@inzaken.nl**

Notariskantoor Teeuwen

'BESEF KWEKEN IS EEN PIJLER ONDER HET NIEUWE NOTARIAAT'

"De grootste misvatting over ons vak? Dat het stoffig zou zijn en dat ons werk 'een druk op de knop' is. Welnu, dat is het niet. De stropdas, de sigaar en velours gordijnen zijn allang verdwenen, en dat is goed. Niettemin is er voor het publiek op notarieel gebied nog veel onbekend. Mensen realiseren zich niet hoe je op vrij eenvoudige manier kunt regelen dat niet teveel geld naar de belastingdienst of zorg gaat. Zodra ze dát begrijpen, wordt ons vak ook een stuk interessanter voor ze. Daar wil ik me in de toekomst voor inzetten."

Dré Teeuwen, oud-notaris, werd op 4 maart zeventig jaar. Hij nam inmiddels afscheid. "Die maand mag je afmaken en op de eerste van de daaropvolgende maand word je van rechtswege ontslagen", klinkt het. Dat hij die tijd 'volmaakte' is bijzonder, zegt hij zelf. "Dat doen weinigen, maar voor mij was werken echt mijn hobby; het kostte me geen kruim. Als je in een situatie als de mijne afscheid mag nemen, dan ben je een bofkont. Daarbij wil ik benadrukken dat ik dit werk nooit alléén heb gedaan, dat deed het hele team."

Naar Boxmeer

Hij studeerde in 1981 af in Nederlands recht en Notariaat. "Maar in 1981 was er in het notariaat geen werk te vinden. Het was toen crisis, de rente zat op 13, 14 procent. Ik ben daarom eerst vijfenhalf jaar advocaat geweest in Eindhoven en daarna vier jaar bedrijfsjurist bij de Cehave, de Boerenbond, in Veghel. Maar het notariaat bleef trekken. In 1991 ben ik begonnen en een jaar later kwam ik naar Boxmeer als kandidaat-notaris, waarna ik in 2002 Servie Bongaerts als notaris opgevolgd heb in Boxmeer."
"Een tussentijds uitstapje naar een kantoor in Groesbeek had me doen beseffen dat mijn hart in Boxmeer lag. We hebben er een mooie, algemene praktijk. Boxmeer heeft een centrumfunctie met scholen, bedrijven en instellingen. De mentaliteit van de mensen is prettig", aldus de geboren Limburgse bakkerszoon.

Columns die prikkelen

Sinds 2007 schreef Dré Teeuwen columns. "Het is leuk om mensen te prikkelen en te merken dat een geschreven artikel ertoe leidt dat de mensen kritisch naar hun eigen situatie kijken", zegt hij erover. "De columns – rond met name familierecht en erfrecht – hebben ons echt naamsbekendheid gegeven. Ze waren belangrijk voor ons in wat ik nogal eens de 'rotjaren' noem: de periode 2008 tot, zeg maar, 2011, toen de crisis toesloeg."
"Een van de mooiste activiteiten vond ik het verzorgen van lezingen, op verzoek van diverse verenigingen maar ook op initiatief van ons kantoor, in het Land van Cuijk en Noord Limburg. Ook daarmee brachten we het notariaat 'dichterbij.' Het heeft beslist geholpen misvattingen over ons vak weg te nemen, maar die zijn er natuurlijk nog steeds. Ik wil me in de toekomst inzetten om deze nog verder weg te nemen." Zitting nemen in de Helpdesk van de KBO Brabant is een eerste stap.

Toegevoegde waarde toelichten

Opvolger Ramon van Schijndel herkent uiteraard het – achterhaalde – beeld van het grote publiek. "Vooral het de mensen laten doordringen dat ons werk anders in elkaar steekt, is een van de pijlers van het werk van het 'nieuwe notariaat.' Men beseft vaak niet wat wij allemaal verzorgen. Zo komen mensen voor één bepaald verzoek hier en regelen vervolgens heel vaak meteen ook nog andere zaken. Of gaan er in ieder geval mee aan de slag. Voor ons is het fijn om te kunnen aantonen dat we een praktijk zijn waarin we iedereen kunnen bedienen."
Om mensen daarvan te overtuigen, is het beroep van notaris essentieel veranderd, vindt Ramon van Schijndel. "Je moet bijna een 'lichte entertainer' zijn. Met kennis van zaken dingen kunnen relativeren en op eenvoudige wijze uit kunnen leggen." Het is de valkuil van deze tijd: op internet kan iedereen zijn eigen 'wijsheid' opdoen en denkt daarmee de notaris alleen nog voor die handtekening nodig te hebben. Volgens Ramon van Schijndel is dat iets te kort door de bocht. Alsof je een studie van vijf jaar in een avondje surfen op internet kunt wegpoetsen. "Daarom zeg ik: wij hebben het mooiste vak dat er is. Maar onze grootste uitdaging is om over het voetlicht te brengen wat nou precies die toegevoegde waarde van ons werk is. Daar werken we aan. De lezingen lagen het afgelopen jaar stil door corona; ook die gaan we weer oppikken."
Tegen die tijd zal ook nog een afscheidsreceptie voor Dré Teeuwen worden gehouden; corona maakte dat immers onmogelijk. Of, zoals de oud-notaris zelf zegt: "Ik ga zeker niet met de stille trom vertrekken."



Dré Teeuwen (links) en Ramon van Schijndel.

"Aantonen wat onze toegevoegde waarde is"





Industriële Kring, BTV's en DBO slaan handen ineen

'SUCCESVOL ONDERNEMEN IN HET LAND VAN CUIJK EN NOORD-LIMBURG'

Om ook in de toekomst de ondernemers goed te kunnen ondersteunen en de belangen te behartigen, slaan de Industriële Kring (IK), de Bedrijventerreinverenigingen (BTV's) en Stichting Duurzaam Bedrijvenoverleg (DBO), de handen ineen om zo optimaal gebruik te maken van elkaars kennis, kunde en activiteiten. Dit met het oog op continue verbetering van het ondernemersklimaat in de regio Land van Cuijk & Noord-Limburg.



Fons Janssen, Leo van den Heuvel, Martin van Collenburg, Wiljan Laarakkers, Ted Langen en Anton de Weerd (v.l.n.r.).

"We gaan deze verbeterde samenwerking invullen door te sturen op deskundigheid aan de hand van vier inhoudelijke thema's, waarvan we weten dat onze leden hierop zitten te wachten", aldus Martin van Collenburg, voorzitter IK.

Inzet op deskundigheid

De deskundigheid wordt bijeengebracht in themagroepen samengesteld met vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven: Identiteit en Communicatie (voorzitter Ted Langen), Infrastructuur en Ruimte (voorzitter Wiljan Laarakkers), Milieu en Duurzaamheid (voorzitter Fons Janssen) en Onderwijs en Arbeidsmarkt (voorzitter Anton de Weerd). De aspecten die voor ondernemers van belang zijn, worden door de themawerkgroepen opgepakt en vertaald naar concreet beleid en een strategie. De input voor deze werkgroepen wordt geleverd door de ondernemers die aangesloten zijn bij de BTV's en/of de IK. Vervolgens vloeit het gemaakte beleid via DBO terug naar de BTV's en dus de ondernemers. DBO acteert als uitvoeringsorgaan en is de verbindende factor die zorgt voor de wisselwerking.
Ted Langen vertelt: "Hoe klein of groot een onderneming ook is, zij ervaren zélf ook die behoefte aan samenwerking." Volgens Leo van den Heuvel, voorzitter DBO, kan daar nog aan worden toegevoegd: de positionering van de regio als geheel. "We worden straks één grote gemeente. Hoe sterker we daarin samen staan als ondernemers en overheid, hoe groter de kans dat we in de regio en Den Bosch gehoord worden." Deze vernieuwing is goedgekeurd door de leden van de IK en zit nu in de opstartfase. Alles moet op 1 januari 2022 gereed zijn wanneer ook de gemeente Land van Cuijk van start gaat.

Optimaal vestigingsklimaat stimuleren

Martin van Collenburg is blij met intensivering van samenwerking: "Het sluit goed aan bij de doelstelling van de IK. Wij willen de economische ontwikkeling van de regio stimuleren voor een optimaal vestigingsklimaat. Zodoende kunnen onze leden optimaal floreren. Hiertoe hebben wij allerlei ontwikkelingen geïnitieerd, zoals de oprichting van DBO en de BTV's van waaruit met succes parkmanagement is geïntroduceerd op alle bedrijventerreinen. Het is nu tijd voor de volgende stap: het inzetten van elkaars krachten voor nog meer ondersteuning van de ondernemer en bereik op lokaal en regionaal niveau."

Daadkracht, oplossingen en één geheel

"Wat betekent deze beleidsmatige samenvoeging nu voor de ondernemers in onze regio?", stelt de voorzitter zichzelf de vraag. "Er zijn meerdere voordelen te benoemen. Allereerst de daadkracht. Door de samenwerking komen acties en activiteiten veel effectiever tot uitvoering over de gehele regio. Waarbij de toegevoegde waarde van alle partijen optimaal gebruik wordt."
"Een tweede voordeel is dat er daadwerkelijk oplossingen worden aangedragen aan de ondernemers. Feit is dat de Nederlandse economie uitdagingen kent. Denk hierbij aan de vraagstukken als klimaatverandering, duurzame inzetbaarheid en bereikbaarheid. De overheid zal hierin steeds meer een beroep doen op het bedrijfsleven om deze thema's gezamenlijk het hoofd te bieden." Een derde reden is volgens Martin van Collenburg een numerieke: "Hoe meer leden, des te meer vuist we kunnen maken richting overheden om dingen voor elkaar te krijgen."

De Samen Sterk gedachte!

Martin van Collenburg: "De IK en BTV's trekken dus samen op en hierin is het DBO de verbindende factor. Die hebben hun expertise al bewezen door via parkmanagement geweldig werk te verrichten op de diverse terreinen. Elk lid van een vereniging is straks participant van de héle club, dus IK en BTV. Dat leidt tot één krachtig verbond van nu al 450 bedrijven in deze regio."
Een treffend voorbeeld van het succes van de nieuwe samenwerking is de besloten Covid-teststraat die de IK samen met DBO in oktober vorig jaar binnen enkele weken heeft opgezet: medewerkers van bedrijven worden hier getest, waarmee bedrijfscontinuïteit wordt bevorderd en ziekteverzuim wordt tegengegaan. Een perfect voorbeeld van hoe een behoefte snel werd omgezet in een oplossing en succesvol tot uitvoer werd gebracht. In de toekomstige situatie zullen dergelijke voorbeelden zich nog vaker voordoen, zo beloven de drie partijen. Vragen over deze samenwerking?

Neem contact op met het loket van bovengenoemde organisaties via info@industriele-kring.nl.



Geert Verdijk Groenvoorzieningen geeft stokje door aan MH Hoveniers

'BIJ ÉÉN **HOVENIER VOOR ALLES** AAN KUNNEN **KLOPPEN**...'

MH Hoveniers uit Beugen heeft het stokje overgenomen van Geert Verdijk Groenvoorzieningen. De Sambeekse hovenier is formeel op 1 december van het vorig jaar uitgeschreven uit het handelsregister, maar het gros van zijn klanten, personeel en materieel heeft onderdak gevonden bij MH Hoveniers. Aan de Molenveldweg in Beugen beschikt dit hoveniersbedrijf over een zeer ruim onderkomen en uitgebreid machinepark, doorgegroeid naar een aansprekende positie in de regio.

In januari 1978 startte Geert Verdijk. Met een bakfiets als eerste vervoermiddel. "Ik vermoed dat er in die tijd in het hele Land van Cuijk amper een handvol hoveniers was. Wat ik deed was heel basaal, aan een tuin aanleggen werden toen door klanten veel eenvoudiger eisen gesteld dan nu."



Michel Hermens en zijn team: "'Groen' is slechts een onderdeel. We doen zoveel méér."

Onder de naam Geert Verdijk Groenvoorzieningen groeide het hoveniersbedrijf uit en waren er op enig moment acht mensen in dient.
Met 65 vond Verdijk het een goed moment om te stoppen. "Dat is best gek, met sommige klanten trek je al een half leven lang samen op. Voor sommigen werk ik al meer dan veertig jaar. Daarom ben ik blij dat Michel Hermens van MH Hoveniers in beeld kwam." Het tweetal kent elkaar sinds de stage die Hermens er liep, in 2006. "We hebben daarna altijd contact gehouden", vertelt laatstgenoemde, "ook nadat ik in 2008 voor mezelf begon."

Breed dienstenpakket

Geert Verdijk: "Ik had geen opvolging en Michels stijl van ondernemen bevalt mij. Gevoelsmatig is hij de beste opvolger. Ik heb veel van mijn klanten naar hem doorverwezen. Ook enkele van mijn medewerkers hebben onderdak bij MH Hoveniers gevonden. Verder heeft hij ook materieel overgenomen."
Voor voormalige klanten van Geert Verdijk betekent dit dat zij nog meer disciplines ter beschikking krijgen. De hoge graad van mechanisering is immers kenmerkend én bijzonder voor MH Hoveniers, dat intussen twaalf medewerkers telt. Daarmee kan de Beugense hovenier een breed dienstenpakket aanbieden: "Klanten willen compleet ontzorgd worden. Het 'groen' is tegenwoordig slechts een onderdeel van het totale werk. We doen zoveel méér."

Duurzame bedrijfstuin

Zo heeft MH Hoveniers veel aandacht voor bemesting, maar verzorgt men ook tuinverlichting, plaatsing van hekwerken en toegangspoorten (al dan niet geautomatiseerd) en aanleg van bestrating. Voor bedrijven verzorgt de hovenier ook gladheids- en specialistische onkruidbestrijding. Een apart bedrijfsonderdeel vormt de aanleg van beregeningsinstallaties. Voor de particulier, maar ook voor kleine en grote bedrijven en instellingen. Of op sportcomplexen. Van handmatige bediening tot aan de mogelijkheid om met je smartphone aan de andere kant van de wereld je regeninstallatie te bedienen.
Naast tuinontwerp en aanleg, wordt onderhoud zowel op afroep als op contractbasis verzorgd. Het hoveniersbedrijf werkt volgens de allerjongste veiligheidseisen en is daarmee een koploper in de branche. Tot slot is er aandacht voor duurzame bedrijfstuinen. "Bedrijven willen diversiteit terug in hun groenplan. Met aandacht voor inheemse vruchtbomen of voor bloemenmengsels die het insectenleven ondersteunen. Daarvoor zijn subsidiemogelijkheden. Wij helpen onze opdrachtgevers hier graag bij."

Countus Mill

'COUNTUS WIST DAT **STOPPEN GEEN OPTIE** WAS'



De Waal Transport uit Ewijk heeft sinds 2021 een nieuwe eigenaar. Andy van Haalen – daarvoor chauffeur bij De Waal – nam het bedrijf over van Henny de Waal. Beide ondernemers kregen daarbij hulp van Countus. Of Countus in zo'n geval twee partijen met verschillende belangen kan bijstaan? Dat kan zeker. "We hebben ieder een persoonlijk adviseur die het beste met ons voor heeft", vertelt Andy. "Communicatie en overleg wordt op deze manier alleen maar makkelijker."



Henny de Waal (links) en Andy van Haalen.

In 1987 namen Henny en zijn broer Wilco de Waal Transport over van hun vader. In 1995 stopte Henny's broer ermee. "We hebben in al die jaren erg veel meegemaakt als bedrijf", zegt Henny. "Het ging met ups en downs. Op een gegeven moment hadden we bijna twtintig vrachtwagens in bezit, later gingen we terug naar tien. Op dit moment zitten we weer op veertien wagens."

Vertaalslag gemaakt

Gerard van Well – ondernemersadviseur bij Countus – heeft Henny bijna al die jaren ondersteund. Henny: "Dat is in totaal bijna dertig jaar. Zeker tijdens zware tijden was Gerard erg belangrijk. In 1999 moesten we bijvoorbeeld het hele bedrijf reorganiseren. Er moest ontzettend veel gebeuren. Cijfers overleggen, begrotingen maken en ga zo maar door."

"Je kunt er op zo'n moment wel zelf van overtuigd zijn dat je bedrijf het gaat halen, maar de bank moet ook overtuigd worden. Menig accountant had ongetwijfeld gezegd: "Vraag maar faillissement aan". Maar Gerard niet. Hij wist dat stoppen geen optie was. Hij heeft ons niet in de steek gelaten en op dat moment gezorgd voor de cijfermatige onderbouwing die nodig was. Hij weet echt de vertaalslag te maken. Na 1999 hebben we overigens geen enkel jaar meer verlies gedraaid."

Bedrijfsovername

Dit jaar droegen Henny en Jolanda de Waal het stokje over aan Andy en Kimberley van Haalen. Het was tijd voor de volgende generatie. "Ik moet nog zestig worden", zegt Henny, "maar ik vond toch dat nieuw bloed het bedrijf goed zou doen. Ik barst nog steeds van de ideeën, maar op een gegeven moment merkte ik dat ik ze niet meer uitvoerde. En als ondernemer moet je wel blijven ondernemen. Die beurt is nu aan Andy."

Die rol vervult Andy maar wat graag. "De Waal is een prachtige onderneming", zegt hij. "We hebben fijne klanten, een uitgebreid wagenpark en een mooi personeelsbestand. Er is weinig verloop en weinig verzuim. We zijn dan ook een heel hecht team. Sommige collega's zijn al meer dan 35 jaar in dienst. Het is gewoon familie, iedereen voelt zich hier thuis."

Bedrijfsplan

Toen Andy het bedrijf wilde overnemen, werd hij bij Countus aan René van Eert gekoppeld. "Ik heb wel een stukje eigen vermogen, maar niet genoeg om het bedrijf over te nemen", vertelt hij. "Dus, er moest een bedrijfsplan komen. René heeft me daar ontzettend goed bij geholpen. Hij gaf me tips en tricks, maar daagde me ook uit om zelf na te denken. Hij heeft er echt voor gezorgd dat ik bij de banken binnen ben gekomen."

"Zo gaf hij als tip: "Rijd nou gewoon even langs, dan hebben ze er meteen een gezicht bij". Ook weet René precies wat banken graag zien in een bedrijfsplan en hoe je dat het beste kunt verwoorden. Op basis hiervan heb ik de aanschaf van zonnepanelen en andere groeninitiatieven meegenomen in het plan. René's aanpak en manier van voordragen hebben ervoor gezorgd dat ik na mijn bezoekje aan de bank binnen anderhalf uur werd teruggebeld. Ze nodigden me uit voor een afspraak." Meerdere banken waren enthousiast over Andy's plannen. "Maar toen kwam corona om de hoek kijken. Helaas een lastige tijd voor investeringen. Hierdoor heeft het proces een stuk langer geduurd dan normaal, maar het is toch gelukt. Ik vind het nog steeds knap dat we dat samen voor elkaar hebben gekregen."

Van der Horst aannemers

EERSTE NEDERLANDSE BOUWER MET BEDRIJFSCERTIFICERING IN BRANDVEILIGHEID

Complexe projecten. Van der Horst aannemers voelt zich juist daar in zijn element. 'Vindingrijk bouwen' als handelsmerk. Slim spelend met de planning, logistiek goochelend op de vierkante meter, bouwend in bijzondere situaties of onder bijzondere omstandigheden, specifieke eisen vertalend in bouwtechniek, met een gegarandeerde brandveiligheid. De Millse bouwer realiseert méér gebouw voor uw budget. Van opnemen, technisch doorberekenen tot (slim) uitvoeren, van der Horst aannemers doet het. Onlangs werd aan het bedrijf, als eerste in Nederland, het bedrijfscertificaat Montage Expert Brandveiligheid uitgereikt. Daarmee vervult Van der Horst een nationale pioniersrol.

Het onafhankelijke Register Montage Expert Brandveiligheid (MEB) bevordert en beschermt de kwaliteit en vakkundigheid op het gebied van brandveiligheid én van montage van brandwerende producten. Dit onder andere door het stimuleren van een hogere mate van professionaliteit in montage. Dat doet men door het bevorderen van kennisoverdracht en het bijhouden van registers zoals het register Montage Expert Brandveiligheid (MEB). De aangesloten deelnemers kunnen vanuit hun specialismen aan opdrachtgevers de gewenste kwaliteit bieden waardoor goede producten ook op een professionele manier geïnstalleerd worden.

Audits glansrijk doorstaan

Het eerste MEB-bedrijfscertificaat werd in april uitgereikt aan Antoon van der Horst, directeur van Van der Horst aannemers. De uitreiking werd gedaan door Joric Witlox namens het MEB, dat in 2015 werd opgericht. Van der Horst is daarmee het eerste gecertificeerde bedrijf voor bouwkundige brandveiligheid in Nederland. Het bedrijf heeft al een groot aantal MEB-gecertificeerde monteurs in het MEB-register staan en doorstond alle audits glansrijk. Daardoor was de weg vrij voor bedrijfscertificering. Daarmee kan het aantonen dat het professioneel werkt en voor opdrachtgevers onderscheidend is in kwaliteit.

Een nationale pioniersrol vervuld

Brandveilig Bouwen Nederland (BBN) heeft haar steun uitgesproken aan MEB-register. Om als bedrijf gecertificeerd te kunnen worden moet aan een aantal voorwaarden worden voldaan. Zo mogen medewerkers uitsluitend werken in duo's (koppels) waarvan minimaal één MEB-geregistreerde monteur is. Een gecertificeerd afdichtingsbedrijf moet verder onder andere beschikken over een interne kwaliteitsbewaking en binnen een organisatie een medewerker hebben die is belast met het beheer van het kwaliteitssysteem. Bij Van der Horst neemt projectleider Jorn van Bommel deze rol op zich.

Door iedereen gedragen

Zijn bevlogenheid met deze discipline – nadat hij het overnam van een collega die het de nodige jaren geleden aanzwengelde – is een belangrijke aanleiding voor de pioniersrol die Van der Horst aannemers in brandveilig bouwen vervult. "Het moet door iedereen gedragen worden", stelt Jorn vast. "Wij zijn sterk omdat we brandveiligheid kunnen combineren met onze expertise in bouwen. Het is een feit dat qua brandveiligheid heel veel partijen denken het goed te doen, maar de praktijk wijst anders uit. Brandveiligheid is een vak apart. Er zijn veel goede producten en materialen op de markt, maar ze worden vaak verkeerd verwerkt. Dat heeft ons jaren geleden al aan het denken gezet: wij kiezen bewust voor zo weinig mogelijk aanbieders, zijn selectief in welke producten we gebruiken en van wie we ze betrekken."

"Misschien nog wel belangrijker is dat wij vinden dat een slager nooit zijn eigen vlees moet keuren. Door contact te zoeken met het Register MEB was voor ons de cirkel rond. We hebben aan hen gevraagd ons werk aan de geldende brandveiligheidsvoorschriften te toetsen. Een op dat moment unieke overeenkomst, maar wij waren eraan toe. We pasten brandveiligheidsvoorschriften toe op een manier die ook vandaag nog zeldzaam is in ons land. We hadden zelfs al een eigen QR-log ontwikkeld."



Nederland veiliger

Door met deze QR-log te werken blijven beheersmaatregelen intact. Er is een foto van vóór en na de ingreep, en Van der Horst registreert onder meer wie de ingreep heeft gedaan, wat er is doorgevoerd door de brandscheiding en wanneer, en wat voor materialen zijn gebruikt. Deze registratie voorkomt dat je alles binnen afzienbare tijd opnieuw moet opnemen, wat veel meer geld kost. Jorn van Bommel: "Wij liepen hiermee voorop: verzekeraars gaan deze beheersmaatregelen op termijn verplicht stellen. Wij zijn daar dus klaar voor. Het behalen van het MEB-certificaat was binnen onze bedrijfsvoering feitelijk een formaliteit. En tegelijk een mooie bevestiging en beloning van onze inspanningen."

"Het belang van dit alles zit in het feit dat de opdrachtgever via de bouwer kan aantonen dat hij alles heeft gedaan wat in zijn mogelijkheden ligt om de brandveiligheid te waarborgen. Wij op onze beurt maken de opdrachtgever ermee duidelijk dat hij een veilig product krijgt, ingebed in het Bouwbesluit en met een optimaal gebruik van het beschikbare budget. Wij pogen hiermee allerminst onderaannemers buiten spel te zetten, maar we nemen ze juist mee in onze ervaringen. Elk project dat op de juiste (brandveilige) wijze wordt afgerond, maakt Nederland immers weer een stukje veiliger."

Regiodialoog levert belangrijke input voor toekomst Oost-Brabant en Noord-Limburg

‘We zullen het samen moeten doen’

Wat vindt Oost-Brabant en Noord-Limburg? Die vraag stond centraal tijdens de door Rabobank geïnitieerde Regiodialoog. Hoe zien de leden van de bank, medewerkers én stakeholders, de toekomst voor onze regio? Wat zijn de knelpunten, waar liggen de kansen en hoe kunnen we die optimaal benutten? Rabo Research heeft de uitkomsten van onze regio gecombineerd met dertien soortgelijke onderzoeken in de rest van het land. De uitkomst? Een schat aan waardevolle informatie en een mooie start voor de uitbouw van bestaande en de ontwikkeling van nieuwe initiatieven.

Samenwerking. Dat lijkt het sleutelwoord als we de gezamenlijke opdracht uit de Regiodialoog moeten samenvatten. En laat dat nu net een van de meest in het oog springende kenmerken van onze regio zijn. Samenwerking is nodig om de huidige en te verwachten knelpunten in onze regio om te zetten in uitdagingen en kansen. ‘Bijvoorbeeld als het gaat om de woningmarkt, de vraag naar vaardig personeel en het milieuvraagstuk’, zegt Aernout van der Does, Coöperatief Directeur Banking4Food Rabobank. ‘Dat er meer betaalbare woningen gebouwd moeten worden in de regio is vanzelfsprekend. Uit het onderzoek bleek ook dat er behoefte is aan woningen voor alleenstaanden. Als we de jongeren hier willen houden, zullen we die woningmarkt echt vlot moeten trekken. Daar ligt ook voor ons als bank een taak. Soms moeten de bestaande regels even opzij en moeten we kijken naar wat er wél mogelijk is, bijvoorbeeld als het gaat om de financiering van tijdelijke woningen.”

Coöperatieve grondslag

Volgens Van der Does biedt de coöperatieve grondslag van de Rabobank voldoende ingrediënten om de gewenste ontwikkelingen mede vorm te geven. Van der Does, ‘Het coöperatieve gedachtegoed gaat





Coöperatief Convenant voor Oost-Brabant en Noord-Limburg

samen met begrippen als saamhorigheid en solidariteit. Onze economische structuur is een samenhangend geheel. Je kunt vraagstukken niet oplossen zonder andere vraagstukken mee te nemen. Kijk naar zaken als duurzaamheid en milieu. Dat is, zeker in onze regio, een heikel punt. Of het wringt? Ja, op sommige punten wel, maar dat is niet erg. We willen allemaal voldoende woningen, een goede biodiversiteit, een schone omgeving én een levensvatbare landbouw. Als we kijken naar wat de deelnemers aan het Regioplatform hierover zeggen, ben ik hoopvol gestemd. We zullen het samen moeten doen. Het is niet de exclusieve verantwoordelijkheid van de landbouwsector om deze problemen op te lossen. Bovendien beschikt deze regio over voldoende creativiteit en ondernemersvermogen om daar gezamenlijk in op te trekken.'

'Het coöperatieve gedachtegoed gaat samen met begrippen als saamhorigheid en solidariteit'

Structurele samenwerking

Wat nader kijkend naar de samenwerking, benadrukt Van der Does de kracht van de regio Oost-Brabant en Noord-Limburg. 'In ons andere programma, Toekomstbestendig Oost-Brabant, werken we samen aan de kansen en uitdagingen binnen de thema's landbouw, wonen, mobiliteit, energie, natuur, bedrijven en bedrijventerreinen. Waarbij opnieuw de onderlinge samenwerking centraal staat. Structurele samenwerking tussen overheid, bedrijfsleven, onderwijs en burgers. Met de uitkomsten van de Regiodialoog in de hand, realiseren we ons nog meer hoe belangrijk de samenhang tussen die twee programma's is; als we de hightech verbinden met de opgaven rondom food en agri en de invulling van het landelijk gebied, openen we zonder twijfel nieuwe en innovatieve mogelijkheden binnen de agri food tech sector.'

Als land sterker uit de crisis komen. Dát is het belangrijkste doel van de Regiodialogen die Rabobank in het hele land heeft gehouden.
Als coöperatie gelooft Rabobank sterk in de kracht van samenwerken. Ons toekomstplan, dat in mei is aangeboden aan de beleidsmakers in Den Haag, is een Coöperatief Convenant voor Nederland. Een convenant dat ervoor gaat zorgen dat we vooruit kunnen met de grote transformaties waar ons land voor staat. Het convenant vormt ook de basis voor onze plannen om de economische kracht en de leefbaarheid van de regio Oost-Brabant en Noord-Limburg te versterken. Zo gaan we aan de slag met de regionale uitdagingen en maken we samen het verschil op de belangrijke maatschappelijke thema's van dit moment.
Meer weten over dit initiatief?
Kijk op www.hetcooperatiefconvenant.nl













HAHEBO

ADVIES | ONTWERP | REALISATIE

Hahebo Kantoor plus Magazijn
Transportcentrum 8
5835 CT Beugen
0485 36 26 26
www.hahebo.nl

ROE-coaching

‘VERANDERING ZIT IN JEZELF’

“Als leiderschaps/scheidingscoach stel ik de juiste vragen. En ben niet te beroerd mensen een spiegel voor te houden. Dat kan heel confronterend zijn. Ik hecht aan compassie, weet hoe ontzettend belangrijk een veilige omgeving is, een omgeving waarin je naar elkaar luistert. Dit zorgt ervoor dat je jezelf kan en mag zijn. Want als je zoiets niét kunt bespreken, doet dat iets met jezelf. In je relatie, maar ook in je werk.”



Robert Rutjes over het belang van een veilige omgeving.

Robert Rutjes uit Beers wil graag ‘psychologische veiligheid inbouwen.’ Voor iedereen, in elke relatie, privé of werk. Met een jarenlange ervaring in het bedrijfsleven, binnen Defensie, en met een vechtscheiding achter rug, is hij inmiddels ervaringsdeskundige. “Ik miste destijds dat klankbord.” Sinds anderhalf jaar heeft hij eigen bureau: ROE-coaching.

Brug slaan

“Communicatie is de sleutel voor iedereen die antwoorden wil. Wie verandering zoekt, zal merken dat 95 procent van de antwoorden in de mens zélf zit. Communicatie moet de brug slaan tussen begrip en oordeelloos luisteren. Een luisterend oor en het tonen van begrip, zonder hier meteen een oordeel aan te hangen, is onmiskenbaar belangrijk. Neem als voorbeeld het bedrijfsleven. Stel, je moet een nieuw team samenstellen. Of een bestaand team ‘werkt’ niet. Pas wanneer jij als leidinggevende weet op welke manier de ander graag aangesproken wordt, kun je daaraan aanpassen. Dat komt het proces ten goede. Werknemers die zich veilig voelen in een team, zijn productiever.”

Met ROE-coaching benadert Robert Rutjes niet alleen het bedrijfsleven. “Alles grijpt in elkaar. Stel dat iemand gaat scheiden, dan neemt hij of zij dat ook mee naar het werk. Als de werksituatie niet ‘veilig’ voelt, en er niet of nauwelijks over gesproken kan worden, hoe vergaat het zo’n werknemer dan? Natuurlijk, elke baas zegt dat ‘de deur altijd open staat.’ Maar wie maakt daar in de praktijk nou écht gebruik van? Als werkgever speel je een belangrijke rol.”

Ken je persoonlijkheid

Robert Rutjes werkt graag volgens het DISC-model, waarbij elk van de hoofdletters voor een persoonlijkheidsstijl staat. “Hiermee kun je je eigen voorkeuren in verschillende omgevingen in beeld brengen en ook die van anderen. Hierdoor begrijp je (beter) wat jezelf en anderen motiveert en waarom jij en anderen bepaalde keuzes maken en voorkeuren hebben”, legt hij uit. DISC vergroot persoonlijke effectiviteit. “Wie de vier persoonlijkheidsstijlen begrijpt, gaat beter communiceren, voorkomt of vermindert conflicten, waardeert de verschillen in anderen, wint vertrouwen en beïnvloedt anderen positief.”

“Mijn coaching gebeurt een-op-een, en is er voor zowel werkgevers als werknemers. Het is goed te beseffen dat we allemaal deel uitmaken van een systeem. Daarin heeft ieder een eigen positie en in dat opzicht kunnen we niet allemaal ‘gelijk’ zijn. Maar je moet wél met elkaar de juiste afspraken kunnen maken. Het systeem is namelijk altijd sterker dan het individu. Wie de ander in zijn of haar eigen taal kan benaderen, bereikt samen eerder de gestelde doelen. En zo werken we allemaal op een zo prettig mogelijk manier.”

IK DAAG DE REGIO UIT!

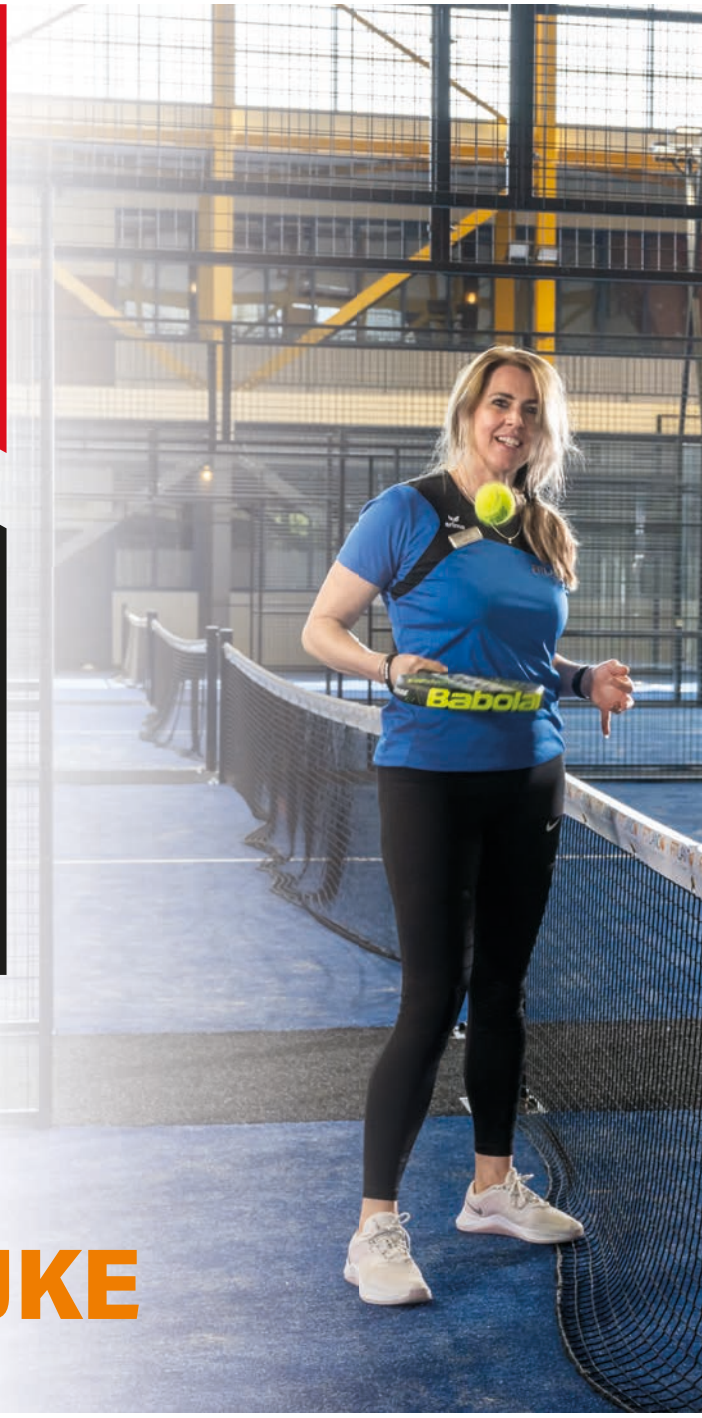
‘Wat is jouw voorkeursstijl van communiceren? Doe een DISC-analyse.’

Reacties naar: **info@inzaken.nl**

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



FITLAND GAAT TERUG NAAR DE OORSPRONKELIJKE KERNWAARDEN

Terug naar de oorspronkelijke kernwaarden. Dat wilde ondernemer Maarten van Kempen toen hij in de zomer van 2019 opnieuw aan het roer kwam van Fitland Mill, Fitland Gemert en Fitland Goes. Daar horen inmiddels ook de vestigingen Doetinchem, Velp, Brielle, Oostvoorne en Sittard weer bij. Fitland staat voor 'thuisgevoel' en voor 'mensen helpen fitter te worden en gezonder te leven'. "In Fitland Mill is het ooit allemaal begonnen, in 1984. Het is goed om die oorspronkelijke bevlogenheid weer terug te zien."

De doorstart van 2019 met de sportvestigingen kreeg een vervolg met wellnesslocaties in Roosendaal en Goes. "En verder zijn er twee projecten waarvan de bouw nog dit jaar zou kunnen starten: in Roosendaal komen 127 hotelkamers, een restaurant, wellness, casino en vergaderruimtes. En in Goes bouwen we 89 hotelkamers, horeca en een duikshop. Daarnaast ben ik eigenaar van Teugel Resort in Uden, dat sinds maart van dit jaar aan Fletcher Hotels is verhuurd."

Op de kaart

Maarten van Kempen zet Fitland Mill weer op de kaart, zoals 'tig jaar' geleden al. Met een eigen ingang, eigen horeca en waarin alle onderdelen weer helemaal bij de tijd zijn.
"Fitland Mill heeft een volledige update gehad. De grote hal is ingedeeld met vier



Maarten van Kempen (hier met clubmanager Natascha Barten) zet Fitland opnieuw op de kaart.

Fitland is een sportcentrum dat zich richt op échte kwalitatieve begeleiding. Met een van de trainers worden sportieve doelen vastgelegd. Afvallen, fit worden of een gespierder lichaam krijgen? Intensief aan de slag of gezellig samen sporten? Veel of weinig begeleiding? Samen kijkt men welke (manier van) sporten het beste bij jouw doelen en jouw voorkeuren passen. Bij Fitland staat het trainingsresultaat centraal. Je kunt meedoen aan een van de groepslessen om jouw doelen te behalen, maar ook lekker vrij sporten in de fitnessruimte.

indoor padel-banen, voor de racket- en balsport die aan een opmars bezig is. Bedrijven kunnen hier ook clinics boeken om kennis te maken met deze sport. Alle zalen zijn gerenoveerd, onder meer qua stijl en/of luchtbehandeling." Ook in opkomst is yoga. Dus werd de yogazaal dubbel zo groot. Verder is de crossfit-ruimte volledig vernieuwd.
Ook in formules blijft de Millse ondernemer baanbrekend: "Kortgeleden is voor alle pakweg 2000 Nederlandse sportcentra de pre-launch gehouden van een nieuw platform: Entreo. Het biedt toegang tot sport, gezondheid, bewegen, voeding. In die omgeving verbinden we bedrijfsleven en fitnesscentra middels onder meer een app."

'Huisstoffeerder'

Over de relatie met Hofmans at Home: "Zij staan ons al vele jaren bij in de stoffering en aankleding van onze hotels en wellness, door heel Nederland. Recent ook weer, bij de verbouwing van onze horeca in Fitland Mill. Je mag Hofmans at Home onze huisstoffeerder noemen. Ook voor de twee op stapel staande projecten zullen we Twan Hofmans beslist weer uitnodigen." Ruimte voor een dolletje is er ook: "Twan heeft enkele jaren fanatiek padel gespeeld, maar bleek gestopt. Toch heb ik speciaal voor hem in Mill al die banen aan laten leggen; ik verwacht 'm dus zeker nog een keer bij ons in huis", klinkt het lachend.

Toekomstbestendige dienstverlening

VAN DER HOFF ICT NEEMT BELANG IN NOX TELECOM

Om de klant mee te kunnen nemen richting de toekomst is Van der Hoff ICT voortdurend bezig om kennis en kunde te ontwikkelen. Om diezelfde klant te verzekeren van een toekomstbestendige dienstverlening heeft Van der Hoff ICT met ingang van januari 2021 een belang genomen in Nox Telecom. Het bedrijf, met vestigingen in Venray en Rotterdam, is sterk in VoIP, mobiel en internet. Met een vergelijkbare bedrijfscultuur en een aanvullend portfolio zorgt deze samenwerking voor een compleet partnerschap.



De kracht van Van der Hoff ICT zit volgens eigenaar Niels van der Hoff in het kunnen bieden van een toekomstgerichte ict-totaaloplossing voor het midden- en kleinbedrijf en grootzakelijk. Kennisdeling speelt hierin een belangrijke rol. Door kennis en specialisaties onderling te delen kan Van der Hoff ICT klanten optimaal van dienst zijn op het gebied van ict. "Daarnaast creëren we met het belang in Nox Telecom een stabiele positie binnen de ict-markt." Volgens de automatiseerder is het begrip 'ontzorging' misschien wel meer relevant dan ooit, maar tegelijkertijd is het volgens Van der Hoff ICT een fenomeen dat inmiddels een vanzelfsprekendheid zou moeten zijn in ieders beleidsvoering. "Wij willen daarom niet alleen ontzorgen, wij willen verrassen. Van een enkele werkplekinrichting tot volledige bedrijfsautomatisering. Het doel is om werkprocessen te verbeteren en klanten meer uit hun werk te laten halen."

'Totaalontzorgen' gaat door

Nox Telecom bestaat tien jaar en heeft vestigingen in Venray en in Rotterdam (het WTC-gebouw). "Nox Telecom levert vaste en mobiele telefonie aan de zakelijke markt en daarnaast glasvezel- en internetverbindingen. We hebben een aantal jaren samengewerkt. Sinds 1 januari zijn we medeaandeelhouder en trekken we steeds meer samen op."

"En we gaan dóór meer samenwerken en samenvoegen. De klanten van Nox hebben telefonie en internet, maar geen it-diensten. Bij ons zijn it-diensten juist corebusiness. Het 'totaalontzorgen' wordt voor onze bestaande klanten versterkt door de komst van nieuwe mensen en door een uitbreiding van kennis en diensten. Andersom geldt dat voor de Nox-klanten natuurlijk ook. En dankzij het feit dat Nox naast Venray ook in Rotterdam gevestigd is, kunnen we klanten met bijvoorbeeld meerdere locaties in Nederland van daaruit centraler

"Kennis en kunde nodig om de klant mee te nemen richting de toekomst"



Marc van Bracht van Nox Telecom (l.) en Niels van der Hoff.

bedienen. Dat is niet de hoofdzaak met onze sterke regionale focus, maar desalniettemin een verbreding in ons aanbod."

Altijd bereikbaar

Nox Telecom levert VoIP-telefonie, op basis van hosted telefonie, vanuit de cloud. "Men voert de merken 3CX en Xelion, waarop vaste telefonie mogelijk is met vaste toestellen (vanuit software op je pc) en met een app voor je mobiele telefoon. Daar zit meteen de volgende stap: zij leveren ook mobiel, dus de combinatie 'vamo', dat is de integratie van vaste en mobiele telefonie. We zijn steeds meer onderweg, steeds meer overal-en-nergens aan het werken, doen steeds meer aan thuiswerken. Zo ben je op een hele simpele, laagdrempelige manier altijd bereikbaar."

"Verder leveren ze mobiele telefonie van KPN, T-Mobile en Youfone Zakelijk. KPN en T-Mobile hebben elk hun eigen netwerk, Youfone Zakelijk maakt gebruik van het KPN-netwerk. Daarmee kunnen we dus voor elk soort gebruiker relatief goedkope abonnementen faciliteren, elk op kwalitatief hoogwaardige netwerken. Verder leveren ze internet door heel Nederland, maar ook bijvoorbeeld op het Land van Cuijkse glasvezelnetwerk van E-Fiber (en ook nog op het 'koper', dus ADSL of VDSL). Ook maken zij 4G-dataverbindingen mogelijk, bijvoorbeeld op locaties waar (tijdelijk) nog geen internet voorhanden is."

Meedenkend en benaderbaar

Tot slot is er nog een stukje cloud, en daar maakt Niels van der Hoff dan meteen de aansluiting met Van der Hoff ICT: "Hier is het aandeel van Nox in principe minimaal, maar dat wordt dus volledig aangevuld door óns portfolio, met onze pijlers bedrijfsautomatisering, clouddiensten, VoIP-telefonie." Ook qua grootte en bedrijfscultuur passen beide bedrijven uitstekend bij elkaar, vindt Niels van der Hoff. "Zij zijn met tienen, wij inmiddels met elf. Beide bedrijven hebben dus dezelfde grootte, maar ook dezelfde strategie, met de pijlers 'simpel', 'betrouwbaar' en 'flexibel'. We zijn lokale partijen die betrouwbaar en ook snel zaken kunnen leveren, meedenkend en erg benaderbaar."

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Zijn ict en telefonie ook onderdeel binnen uw bedrijfsstrategie? Zorg voor toekomstbestendige oplossingen!

Reacties naar: **info@inzaken.nl**

LAMBERT BLONK

Wij gaan verhuizen

ZEQER advies

Verzekeringen
Hypotheken
Bancaire diensten

Vanaf 28 juni is ons adres:
Spoorstraat 75 - 5831CK in Boxmeer.
Tevens hebben we een nieuwe naam,
Zeqer Advies.
Een compleet nieuw jasje maar met vertrouwde gezichten.

www.zeqeradvies.nl
0485 57 21 29 - info@zeqeradvies.nl

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

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



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



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

UW **BEDRIJFSOPVOLGING** MISSCHIEN IETS SNELLER **REALISEREN**?

Zoals u wellicht weet is er op dit moment een riante regeling om schenkbelasting of erfbelasting te besparen als u een bedrijf schenkt of nalaat. Op grond van de Bedrijfsopvolgingsregeling in de Successiewet is er een grote vrijstelling wanneer er ondernemingsvermogen wordt geschonken of wanneer dit via erfrecht wordt verkregen. Degene die de onderneming krijgt moet het bedrijf wel ten minste vijf jaar voortzetten.

Op grond van de Bedrijfsopvolgingsregeling is de verkrijging van ondernemingsvermogen vrijgesteld voor de eerste € 1.120.000,- en is over het meerdere 83 % vrijgesteld. Wanneer er dus voor € 2.000.000,- aan bedrijfsvermogen wordt verkregen, is slechts over € 149.600,- belasting verschuldigd.

Men is druk bezig om een nieuw kabinet te formeren. Een aantal politieke partijen vindt dat vermogen meer belast moet worden en heeft in dat kader ook plannen om de Bedrijfsopvolgingsregeling te versoberen of wellicht zelfs helemaal af te schaffen. Ik verwacht niet direct dat de regeling wordt afgeschaft; wel zou het kunnen dat de regeling wordt versoberd. Tegelijkertijd kan het maar zo zijn dat de regering toch ineens besluit om de gehele Bedrijfsopvolgingsregeling af te schaffen.

Het is dan ook misschien verstandig om (als dat mogelijk is) de bedrijfsopvolging eerder te realiseren.

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



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

BESTUURDERS VAN VERENIGINGEN EN STICHTINGEN: **OPGELET!**

Een verzoek aan alle voorzitters, penningmeesters, secretarissen of algemene bestuursleden van voetbalverenigingen, carnavalsverenigingen, maar ook (kleine) woningbouwstichtingen en andere stichtingen met een brede maatschappelijke functie: neem de WBTR als specifiek agendapunt mee bij de volgende vergadering van uw vereniging of stichting.

Op 1 juli 2021 zal de nieuwe Wet Bestuur en Toezicht Rechtspersonen in werking treden! De wetgever wil hiermee regelen dat bestuurders van alle verenigingen en stichtingen professioneler te werk gaan. De wetgever wil hiermee bereiken dat (kleinere) stichtingen of verenigingen een vorm van controle gaan organiseren. Dat moet ertoe leiden dat er binnen die stichtingen en verenigingen minder vanuit een persoonlijk belang en meer vanuit het belang van de vereniging of stichting te werk wordt gegaan.
Wanneer er op de bestuurstafel een onderwerp ter besluitvorming wordt voorgelegd waarbij één of meerdere bestuurders tevens een privé-belang hebben, is er sprake van besluitvorming over een tegenstrijdig belang. De zogenaamde geconflicteerde bestuurder mag dan niet deelnemen aan de besluitvorming over dat expliciete onderwerp. Als dat toch gebeurt of als het toezicht binnen een stichting of vereniging niet goed is geregeld, geeft de nieuwe wet meer mogelijkheden om de bestuurder privé aansprakelijk te stellen.

Ook regelt de nieuwe wet dat bestuurders door een besluit van de toezichthouders ontslagen kunnen worden zonder dat daarvoor een procedure bij de rechter noodzakelijk is. Neem dus geen onnodig risico. Spelen er conflicten binnen uw vereniging of stichting? Schroom dan niet om contact met ons op te nemen. Wij denken graag mee.



ING in gesprek met Cobra Groeninzicht

‘BIG GREEN DATA BRENGT DE BATEN VAN BOMEN IN BEELD’

Een ingenieursbureau met zo’n veertig aanpakkers en doorzetters, werkend vanuit een opzienbarend kantoor: de voormalige kerk in Vianen. De experts van Cobra doen daar onderzoek, geven advies en leveren big ‘green’ data. Zij werken onder andere voor gemeenten, provincies, waterschappen en non-profit organisaties. ING Groenbank maakte de aankoop en verduurzaming van de kerk, ‘hun’ nieuwe kantoor¸ mogelijk. Beide partijen in gesprek over duurzaamheid.

De sfeer in de met respect voor het verleden tot kantoor verbouwde kerk, doet denken aan die van een hip reclamebureau. Het komt niet alleen door de pooltafel. Hier huist een door big ‘green’ data gedreven ingenieursbureau dat 24/7 bezig is met de verwerking van onder andere satellietdata, luchtfoto’s en sensordata. Pim Boonekamp, relatiemanager ING Groenbank, en Martijn Leurs, adviseur Zakelijk bij ING, schuiven aan bij ondernemersechtpaar Joost en Anita Verhagen. Joost: “Net van school ging ik werken bij de grootste boomverzorger van Nederland. Zette daar als jongeling een onderzoeksafdeling op en dacht na een paar jaar: ‘dat kan ik zelf beter.” En zo startte in 2000 Cobra Boomadviseurs, een naam die, inmiddels onder een team van veertig specialisten, veranderde in Cobra Groeninzicht. Want dat is wat Joost met zijn bedrijf wil bieden: inzicht in het groen in ons land. Met uiteindelijk maar één doel: een groener en duurzamer Nederland.

ING Groenbank

Daar zag het ruim twintig jaar geleden niet naar uit. “Ik wilde lekker in m’n eentje boomtechnisch onderzoek gaan doen.



Martijn Leurs, Joost en Anita Verhagen en Pim Boonekamp (v.l.n.r.).

Maar al snel had ik een heel team van mensen om me heen." Echtgenote Anita ging het bedrijfsbureau runnen. De groei hield aan; een jaar of vier geleden besloot het tweetal: er moet een nieuw kantoorpand komen.
ING Groenbank kwam in beeld. Zij biedt zakelijke klanten advies en financiering voor projecten als duurzame energie (zon, wind, aarde en biomassa), duurzaam bouwen en biolandbouw. Alle projecten die door de Groenbank worden gefinancierd, zijn door de overheid gecertificeerd als milieuvriendelijk. "Groenbank is een volle dochter van ING. Wij voeren binnen ING de groenregeling uit. Daarin zijn we niet uniek", bekent Pim Boonekamp direct. "Ook andere banken hebben hun eigen groenbank. Strikt genomen zijn we concurrenten, maar het mooie is dat we elkaar in de praktijk juist stimuleren."
"We willen als bank volledig voldoen aan de Parijs-klimaatdoelstellingen. De meeste impact maak je daarbij in de leningen. Het is een portefeuille van zo'n zeshonderd miljard euro, waarvan de helft in de bebouwde omgeving. Dáár is onze impact het grootst."

Spoelen met 'hemels' water

Martijn Leurs heeft goede contacten met Joost en Anita Verhagen. Dat deed hen besluiten voor een duurzame investering via ING te kiezen. Martijn adviseerde bij de nieuwe investeringslocatie van Cobra.
Joost: "We kozen bewust voor een duurzame herbestemming. Duurzaamheid zit in ons DNA. We wilden bovendien een pand met een verhaal. En dat heeft deze kerk. Na een paar koppen koffie met de pastoor waren we er al uit en kochten we de kerk. Als eerste gingen we van het gas af, hebben we de spouwmuren en gewelven geïsoleerd, kwam er een warmtepomp en hebben we een systeem voor warmteterugwinning geïnstalleerd. We gingen van energielabel G naar A! Verder gebruiken we regenwater in onze toiletten en spoelen hier dus door met 'hemels' water... Ook koelen we onze serverruimte met hemelwater."
Nog altijd stuurt Joost zijn onderneming volgens de jongste inzichten en ontwikkelingen. Opzienbarend is de BomenMonitor die het bedrijf ontwikkelde. "In de crisis vanaf 2008 droogde ons werk op. Ik schafte een mobile-mapping systeem aan, een soort Google-camera met laserscanner. Een enorme investering in een tijd dat we rode cijfers schreven Dit was de start in het werken met big data, iets dat vandaag de dag niet meer uit ons bedrijf is weg te denken."

Honderd miljoen bomen

Inmiddels monitort Cobra met de BomenMonitor alle honderd miljoen (!) bomen in Nederland, maar ook in Vlaanderen en een stukje van Duitsland. Via deeplearning technieken brengen zij elke dag meer bomen automatisch op naam en wordt hun conditionele ontwikkeling gevolgd.
"Een zelflerend en zelfverbeterend proces, waardoor gegevens steeds completer en meer accuraat worden. We hebben ook landsdekkende hittestresskaarten voor bomen ontwikkeld en weten zelfs op stoeptegelniveau hoe versteend Nederland is. Allemaal ingrediënten om inzichtelijk te maken waar kansen en knelpunten liggen. Met onze data kunnen overheden beleid maken, reële ambities stellen en monitoren of beleidsdoelstellingen waargemaakt worden."

"Met onze data kunnen overheden beleid maken"

Groen als investering

"Groen was altijd sluitpost bij gemeenten. De boombeheerder moest in de regel zeuren om budget. Gelukkig kantelt dat tij! Men ziet dat groen belangrijk is voor grote problemen waar we als maatschappij mee te dealen hebben, zoals het veranderende klimaat en de daarbij hoge temperaturen en wateroverlast. Maar ook voor het vergroten van de biodiversiteit of de positieve invloed op onze eigen gezondheid."
"Groenbeheerders zitten een stuk comfortabeler aan tafel tegenwoordig. In plaats van te werken met sec aantallen, schattingen of onderbuikgevoelens, levert onze big green data keiharde cijfers op over vierkante meter boomkroonbedekking, afvang van luchtverontreinigende stoffen of de vastlegging van CO_2. Dit kunnen we uitdrukken in kilo's of kuubs, maar ook in geld. Groen heeft hiermee een economische waarde gekregen. Als concreet voorbeeld; kwalitatief goed groen in de buurt verhoogt de waarde van onroerend goed met gemiddeld genomen zestien procent. Zo'n waardebepaling zegt dus iets over het vestigingsklimaat dat aantrekkelijker wordt door groen slim in te zetten."

Megens Elektrotechniek

‘GENNEPS GEMEENTEKANTOOR STAAT TEN DIENSTE VAN DE MEDEWERKER’

De deelnemende partijen zijn het erover eens: het gerenoveerde Gennepse gemeentekantoor is een schoolvoorbeeld van werken in een bouwteam waarbij kennis uit de markt werd opgehaald. Met de vraag om een duurzame complete, integrale installatie aan te leggen. Waarin bouwkunde en E- en W-disciplines communiceren met elkaar. In Gennep werkt men niet meer op een ‘eigen’ werplek, maar zijn er activiteitgerelateerde werkplekken. “Het gebouw staat ten dienste van de medewerker die op verschillende momenten verschillende werkzaamheden zou moeten kunnen doen.”

Het project werd in maart 2019 gestart en in mei van het vorig jaar opgeleverd. Door de corona-uitbraak is er tot op heden uiteraard nog bescheiden gebruik gemaakt van de nieuwe werkplekken. Tegelijkertijd heeft corona ‘ons geholpen om die mentaliteit- en cultuurverandering bij onze medewerkers te realiseren’, constateert Jeffrey Mennen, interim-projectmanager beheer en onderhoud bij de gemeente Gennep.

Duurzaamheid integraal

“Werkend in een bouwteam hebben we een Programma van Eisen laten maken door de architect, en zijn we op zoek gegaan naar een partner die het duurzaamheidsvraagstuk integraal zou oplossen. Dus niet allen bouwkundig en E- en W-installatietechnisch, maar juist via een samenwerking en afstemming tussen die verschillende disciplines. Vanuit duurzaamheid heb ik als gebouwbeheerder meegekeken naar het hele proces. We hebben nu een installatie die de communicatie met elkaar aankan. Er is een prachtig, duurzaam systeem waarin we alle deuren, verlichting en alarmen kunnen schakelen. We hebben nu een activiteitgerelateerde werkomgeving, waarin van 7.00 tot 23.00 gewerkt kan worden en die daar optimaal op ingericht is.”

“We zijn volledig van het aardgas af; de twee aardgasgestookte ketels zijn vervangen door tien warmtepompen. Daarmee zijn we CO_2-neutraal. Ook de circulaire gedachte was belangrijk: zo is er nieuw isolatieglas geplaatst in de bestaande, aluminium kozijnen. Die waren nog zo goed dat het onlogisch was ze te vervangen. Doordoor konden we weliswaar niet opschakelen naar triple isolatieglas, waardoor je iets meer verwarmingsvraag nodig hebt, maar het was de beste balans tussen ‘duurzaam’ en ‘circulair.’ Zo maakten we steeds afwegingen.”



Marty Bus, Ingrid Veldscholte en Tom Wienhofen (v.l.n.r.).

Hergebruik waar het kan

Ingrid Veldscholte was namens de gemeente Gennep projectleider bij de renovatie van het gemeentehuis. “Mijn uitgangspunt was een draagvlak creëren om op die manier met alle medewerkers samen tot een gedragen Programma van Eisen te komen. Ik wilde een werkomgeving waarin iedereen zich écht lekker



voelt. Zodat iedereen prettig kan werken en er genoeg ruimte is om elkaar te ontmoeten. Geen kantoortuin-idee in ieder geval. Dankzij enquêtes en veel bijeenkomsten met een hoge respons hebben we een prettig gebouw gerealiseerd."

Duurzaamheid als drijfveer

Duurzaamheid was een belangrijke drijfveer. "Niet alleen als het gaat om de technische installaties, maar ook in het hergebruik van materialen. Zo zijn de kasten allemaal hergebruikt, maar met een nieuwe bekleding." Mooie massieve tafelbladen kregen – vanwege de Arbo-eisen – een nieuw onderstel én een tweede leven. "In de bouw is het niet per se altijd goedkoper materialen te hergebruiken – tijd is immers ook geld – maar daar waar het ook maar enigszins break-even was, vonden we het geen optie om alles zomaar weg te gooien. Zo ben ik opgevoed en op dat resultaat ben ik persoonlijk erg trots."

'Slimmer' gemaakt

Ook Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek, wijst op de duurzaamheidseisen namens de gemeente, die zwaar wogen bij dit project. "Zo is alle verlichting led geworden en wordt voortaan al het licht per ruimte gestuurd. Achter het verlichtingssysteem gaat een domotica-installatie schuil via een KNX-systeem. De elektrische systemen zijn zoveel mogelijk gehandhaafd, daar waar mogelijk. Kabelgoten bleven, verdeelkasten werden – inwendig uiteraard wel met een upgrade – opnieuw gebruikt. Alles vanuit de geachte: wat goed is, is goed. Daarbij hebben we het systeem dus 'slimmer' gemaakt."

Marty Bus is operationeel directeur van de zusteronderneming Seef Beveiligingstechniek. "De brandmeldinstallatie is opnieuw ingeregeld, de inbraakalarminstallatie is grotendeels vervangen en daarnaast is er een systeem voor toegangscontrole aangelegd, legt hij uit. "Het bijzondere aan de situatie is dat er koppelingen over en weer zijn. Zo is er een intelligente koppeling tussen de inbraakalarminstallatie en de verlichting. De verlichting wordt bij het inschakelen van het alarm uitgeschakeld en als het alarm afgaat, wordt de verlichting ingeschakeld. Dat verhoogt het gebruiksgemak en de veiligheid."
Jeffrey Mennen sluit aan: "Alle overlegruimtes zijn uitgerust met goede audiovisuele middelen, ook met het oog op thuiswerken en videoconferencing. Ook de wifi sluit daar op aan. Het is een comfortabel, gezellig en praktisch gebouw geworden."

Lamers & Visser verwelkomt eigen architecten

UNIEK **DIENSTENAANBOD** NOG VERDER **UITGEBREID**

Regionaal betrokken en landelijk opererend. Lamers & Visser, Bouwmanagement & Bouwtechniek is een onafhankelijk ingenieursbureau voor projectmanagement, directievoering, schade-expertise, bouwkundige en constructieve advisering. Het brede dienstenpakket bestrijkt het hele bouwproces, van initiatief tot en met realisatiefase. Met recent een opvallende toevoeging: binnen het team zijn twee kersverse architecten afgestudeerd. Daarnaast zijn drie medewerkers BENG-gecertificeerd. "Het is onze wens om als bureau onze opdrachtgevers een zo uitgebreid mogelijk begeleidingstraject mee te geven. Hiermee zetten we opnieuw een fikse stap in die richting."

Uitgaande van dit brede aanbod 'vind je nergens een tweede bureau als het onze', klinkt het uit de mond van de oprichters, Ton Lamers en Bas Visser, die inmiddels alweer een kleine vijftien jaar geleden hun onderneming begonnen. De expertise van het bureau ligt nog altijd op het gebied van utiliteitsbouw, industriële bouw en woningbouw, zowel projectmatig als vrije sector. Al zijn de opdrachten in de regel vele malen groter dan in die beginjaren.

Portfolio aanleggen

Het team van Lamers & Visser telt achttien medewerkers, van wie zes dames. Alsof dat op zich al niet bijzonder is in een branche die toch overwegend als 'mannenwereld' te boek staat, staat er nu nóg iets opmerkelijks te gebeuren: twee dames gaan rond deze tijd hun opleiding tot architect afronden. Daarmee heeft het bureau voor het eerst in het bijna vijftienjarig bestaan eigen architecten in het team: Ezra Schröder en Michelle van der Cammen, beiden afgestudeerd met een master architectuur aan de Technische Universiteit in Eindhoven, en nu dus ook met de (wettelijk beschermde) titel van architect, op zak.
Gedurende de afgelopen twee jaar heeft het tweetal een eigen portfolio aangelegd, daarbij begeleid door een in het register geregistreerde architect. Michelle van der Cammen vertelt namens beiden: "Daardoor krijg je een brede blik op het werkgebied. Met name door het kennisnemen van alle facetten in de architectuur die voorkomen in de bouwpraktijk van ontwerp tot realisatie: van het ontwerpen, het maken van bestekken tot het opstellen van offertes en ramingen. Daarnaast kom je ook op bouwlocaties, waarbij je inzicht krijgt in hoe gebouwen gerealiseerd worden."
Na deze twee jaar ervaring in de praktijk en het voldoen aan in de wet gestelde eindtermen mag het tweetal zich inschrijven in het Architectenregister en is men gerechtigd om de titel te dragen. Beide dames volgden hiervoor het Professional Experience Programme (PEP). Een programma waarbij de mogelijkheid is om kennis te maken met zaken die tijdens de studie onderbelicht bleven, bijvoorbeeld het binnenhalen van opdrachten of de stap naar de uitvoering. Rond deze tijd zal nog een derde werkneemster haar opleiding starten. Over twee jaar kan ook zij zich registreren in het architectenregister.



Architecten Michelle van der Cammen (l.) en Ezra Schröder.

Inspecteurs Energielabel

De tweede aanvulling op het dienstenaanbod vormen de drie BENG-gecertificeerden (EP-adviseur utiliteitsbouw – detailopname). Voor alle nieuwbouw, zowel woningbouw als utiliteitsbouw, moeten vergunningaanvragen vanaf 1 januari 2021 voldoen aan de eisen voor Bijna Energie-Neutrale Gebouwen (BENG). Bas Visser: "In ons land moeten alle woningen en bedrijfspanden bij overdracht een definitief Energielabel dragen. Wie zijn of haar huis of bedrijfspand verkoopt, moet aan de nieuwe eigenaar het energielabel voor het betreffende gebouw overhandigen. Tot eind vorig jaar konden gebouweigenaren het voorlopig toegekende label voor een



Bas Visser, Danny Thoonen en Harm van Duijnhoven (v.l.n.r.), de BENG-gecertificeerden.

luttel bedrag laten formaliseren. Velen maakten daarvan gebruik, al was het maar om hoge kosten te omzeilen."
Per 1 januari kan dit niet meer en wordt een definitief Energielabel verleend door een gecertificeerd persoon. Bij Lamers & Visser hebben hiervoor drie medewerkers de benodigde papieren behaald. Zij mogen woningen en utiliteitsgebouwen beoordelen. Binnen die laatste categorie vallen ook winkelpanden, zwembaden en kantoren.

Kennis in eigen huis

Ton Lamers: "Voor de aanvragen voor de Omgevingsvergunning moesten wij deze materie in principe toch al beheersen, dus hebben we die kennis nu in eigen huis gehaald. Dat schakelt allemaal nog net wat sneller." Daarmee loopt Lamers & Visser ook vooruit op een andere ontwikkeling, namelijk dat op 1 januari 2023 Energielabel C verplicht wordt voor elk kantoorgebouw met een oppervlakte groter dan 100 m^2 aan kantoorfuncties. Als het object hier niet aan voldoet, mag het formeel niet meer als kantoor gebruikt worden. Dat betekent dat veel ondernemers waarschijnlijk nog (aanvullende) energiebesparende maatregelen moeten nemen."
Lamers & Visser mag door het hele land BENG-inspecties uitvoeren. Niet alleen bij de omgevingsvergunning maar ook bij oplevering moet er een BENG-berekening worden uitgevoerd om het definitieve energielabel te verkrijgen en te controleren of de bij de omgevingsvergunning beloofde maatregelen ook daadwerkelijk gebouwd zijn. De inspecteur zélf wordt ook steekproefsgewijs gecontroleerd. Bas Visser: "Met de 'toetreding' van twee architecten en drie BENG-gecertificeerden binnen onze eigen organisatie worden de lijnen weer wat korter. Alles voor een nóg betere dienstverlening. En het houdt niet op, want we zoeken nog een hoofd-constructeur en een Revit modelleur..."

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Er is veel behoefte aan levensbestendige woningen voor ouderen in de regio. Vergeet hierbij juist de jongeren niet! Zorg voor betaalbare woningen en voorzieningen.

Reacties naar: **info@inzaken.nl**



Nog meer keuze uit opleidingen

DE LEIJGRAAF EN KONING WILLEM I COLLEGE ONDERZOEKEN FUSIE

Sinds eind vorig jaar doen De Leijgraaf en het Bossche Koning Willem I College onderzoek naar de mogelijkheden voor een gezamenlijke toekomst. Zoals het er nu naar uitziet ontstaat er één nieuwe school: het (nieuwe) Koning Willem I College. Waarom fuseren? Peer van Summeren, voorzitter van het College van Bestuur van De Leijgraaf, legt uit.

"De Leijgraaf en het Koning Willem I College bieden beide beroepsonderwijs van goede kwaliteit. We richten ons op de regio Noordoost-Brabant, waar veel sociale en economische kansen zijn. Ons onderwijs draagt bij aan de ontwikkeling van studenten, hun kansen op de arbeidsmarkt en sluit aan op de behoefte vanuit het regionale bedrijfsleven. We beloven immers dat de regio ons klaslokaal is."

Wanneer gaan we fuseren?

"Uit onderzoek blijkt dat het aantal jongeren de komende jaren flink afneemt. Wij willen voorkomen dat dit effect heeft op het beroepsonderwijs en het regionale bedrijfsleven in de regio Noordoost-Brabant. Met de fusie gaan we ervoor zorgen dat studenten uit nog meer opleidingen kunnen kiezen dan nu het geval is, ze een optimale begeleiding blijven krijgen en dat het onderwijs in de buurt blijft. Zoals onze studenten dat nu ook gewend zijn."
"Na een positief besluit van de minister willen we vanaf januari 2022 starten met de fusie. In de tussentijd blijven we onderwijs bieden zoals we altijd al deden. In de afgelopen jaren werkten De Leijgraaf en het Koning Willem I College al samen op verschillende gebieden. In de komende periode breiden we dit steeds verder uit."

Een leven lang ontwikkelen

"Een leven lang ontwikkelen is een belangrijk onderwerp dat op alle mbo-scholen leeft. De arbeidsmarkt verandert



"Werkzoekenden moeten breed inzetbaar zijn"

Peer van Summeren (De Leijgraaf, links op de foto) en Jos van Kessel (Koning Willem I College) ondertekenen de intentieverklaring.

snel. Oude beroepen verdwijnen en nieuwe komen hiervoor in de plaats. In sectoren zoals de zorg, het onderwijs, de ICT en techniek is inmiddels een flink tekort in menskracht ontstaan. En sinds de uitbraak van het coronavirus is leren en ontwikkelen extra belangrijk geworden. Door het coronavirus is er namelijk werk verdwenen of verschoven. Het is dus noodzakelijk dat werkzoekenden zorgen dat ze breed inzetbaar zijn, zodat ze in hun eigen sector kunnen blijven werken of naar een andere sector kunnen overstappen."

"De Leijgraaf en het Koning Willem I College bieden nu al mogelijkheden zodat je een leven lang kunt ontwikkelen. Dit gaan we samen voortzetten. Want een samenleving die nooit stilstaat, vraagt om experts die daar op in kunnen spelen. Benieuwd naar wat we voor u kunnen betekenen? Neem contact met ons op of bezoek onze website **leijgraaf.nl/levenlangontwikkelen**."

Het Nationaal Programma Onderwijs (NPO)

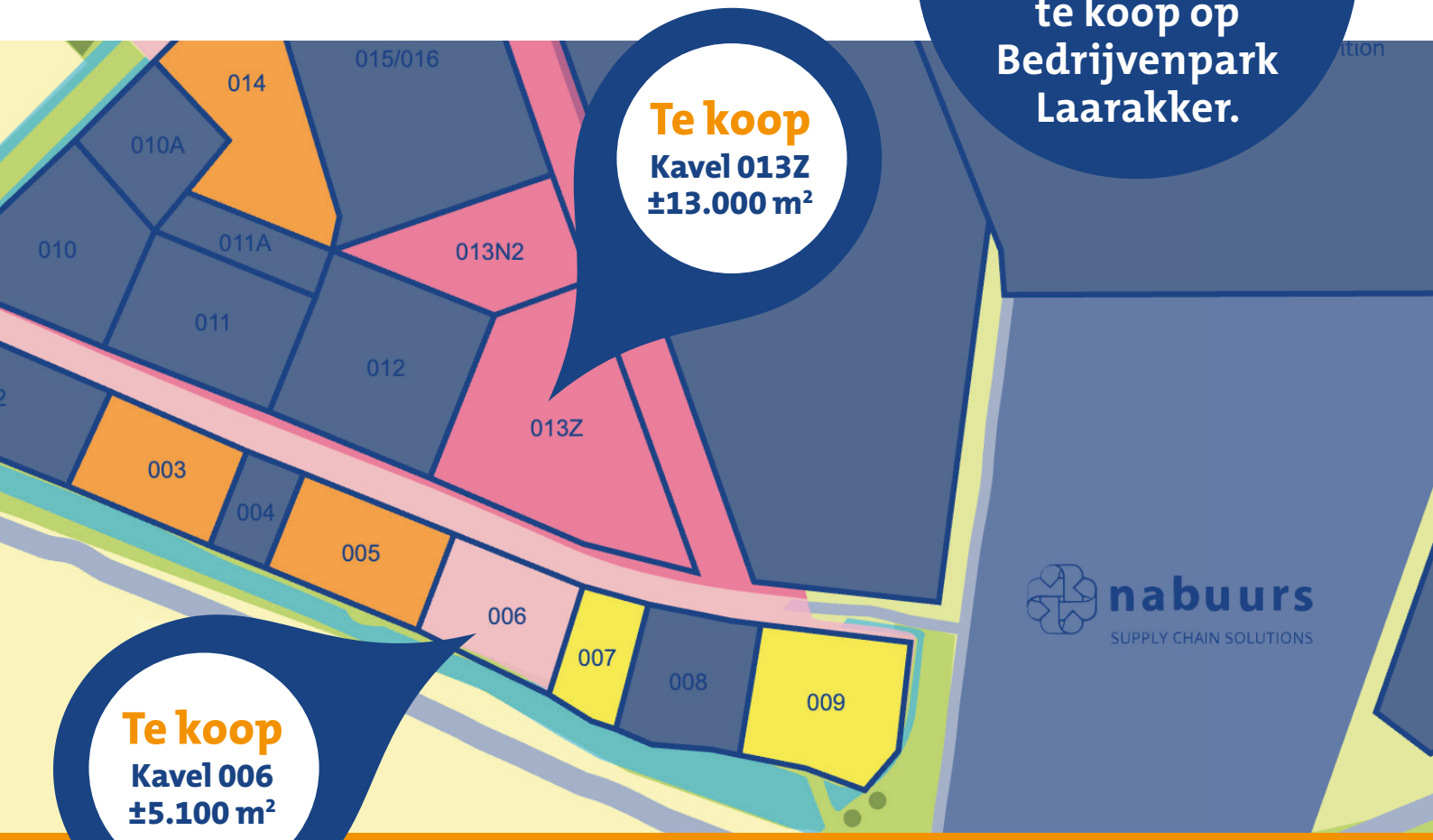
"Een ander belangrijk thema dat De Leijgraaf en het Koning Willem I College nu al samen afstemmen is het Nationaal Programma Onderwijs (NPO). Dit is een landelijk programma dat er op gericht is om vertragingen en achterstanden die ontstaan zijn door de coronacrisis aan te pakken. We trekken in de komende periode samen op om te komen tot een 'nieuw normaal', waarbij de lessen die we geleerd hebben in deze coronatijd, bijvoorbeeld rondom het leren op afstand, gebruiken om ons onderwijs verder te verbeteren."

"Zoals u van ons gewend bent, blijven we te allen tijden graag in gesprek met de regio. Heeft u naar aanleiding van dit bericht vragen of opmerkingen, dan horen wij dat graag."

regionaal bedrijvenpark

laarAkker 73 Cuijk

Vestigen in de regio?
Laatste direct beschikbare kavels te koop op Bedrijvenpark Laarakker.



Nog enkele direct beschikbare kavels op Regionaal Bedrijvenpark Laarakker.

Er is altijd bedrijvigheid op Bedrijvenpark Laarakker in Haps, aan de snelweg A73. Nieuwe ondernemers zijn aan het bouwen en huidige ondernemers breiden uit. Op dit moment zijn er nog twee kavels direct beschikbaar, kavel 006 en kavel 013Z. Voor beide kavels geldt dat het splitsen van het kavel behoort tot de mogelijkheden.

De afgelopen jaren hebben regionale bedrijven en prominente marktspelers de toon aangegeven op het bedrijven terrein.
Deel jij mee in het succes en de kansen op Bedrijvenpark Laarakker?

Kavel 013Z
±13.000 m²
Milieucategorie 4

Kavel 006
±5.100 M²
Milieucategorie 3

Regionaal Bedrijvenpark Laarakker:
- Bouwrijpe kavels
- Direct beschikbaar
- Toonaangevende bezetting
- Snel en soepel vergunningsproces
- Goed bereikbaar
- Actieve regio
- Duurzaamheid hoog in het vaandel
- Splitsen is mogelijk

Voor meer informatie bezoek onze website: **www.laarakker.com**
of bel met verkoopmanager Leon Vromans + 31 (0)6 15 89 20 75

www.laarakker.com



Bedrijvenpark Laarakker

'PROMINENTE PLEKKEN IN BEELD VOOR FACILITY POINT'

Even binnenwippen voor een belegd broodje, een vergadering of meeting houden, gebruik maken van een flexibele werkplek of zo maar even een zakenrelatie ontmoeten; het zou zomaar mogelijk kunnen worden op het facility point dat de directie van Bedrijvenpark Laarakker in het leven wil roepen. Initiatiefnemers of ondernemers met ideeën kunnen zich nu al melden.

In het bestemmingplan staat dat binnen bedrijvenpark Laarakker plek is voor een facility point, al dan niet in combinatie met een tankstation. Dat tankstation is er inmiddels. De rest is nog steeds een wens. "Toegelaten is een facility point waarbij de volgende regels gelden: als onderdeel van het facility point is uitsluitend lichte horeca toegestaan, mits deze is gerelateerd aan het bedrijventerrein", aldus de directie van het bedrijvenpark. "Zoals een motelfunctie voor overnachting van chauffeurs, een cafetaria, een broodjeszaak, lunchroom of restaurant."



'Horeca en annexen'

Wethouder Maarten Jilisen vervolgt: "Nu het bedrijvenpark steeds voller raakt, liggen er zeker nog kansen voor 'horeca en annexen', zoals dat heet. Die zijn er nu nog niet. De directie van het bedrijvenpark wil daarom ruimte creëren om alsnog het gewenste facility point mogelijk te maken. Zij heeft hiervoor een tweetal prominente plekken op het oog. Voor beide locaties gaan we aan de markt vragen om met ideeën of concepten te komen die van toegevoegde waarde kunnen zijn voor het bedrijvenpark. Beide locaties zouden daarbij uiteraard geen concurrent van elkaar moeten zijn."

Nu al aanmelden

"De ene plek is wat kleiner dan de andere", laat de directie weten, "zodat je een verschil kunt maken in het concept tussen aan de ene kant een broodjeszaak, lunchroom, vergaderfaciliteit, ontmoeten of flexibele werkplekken, dus in een zakelijke context; en aan de andere kant zou je kunnen denken aan een motel met wegrestaurant en vrachtwagenparkeerplaats, wat voor een heel andere doelgroep is. Maar ook andere passende ideeën zijn natuurlijk welkom. We denken ook niet direct aan fastfood of iets dergelijks, want dat is al ruim vertegenwoordigd bij de afslag A73 Cuijk."

"Via de media gaan we in de zomerperiode een uitvraag vanuit Bedrijvenpark Laarakker doen, om voorstellen te vragen. Nadere informatie is dan te vinden op onze website. Daarbij zullen we ook aangeven hoeveel fte's we op het park verwachten en hoeveel traffic er is op de A73 en de randweg. Daarmee kunnen de plannenmakers verder. Wie de boot niet wil missen of nu al ideeën of voorstellen heeft, en dat mogen bijvoorbeeld landelijke formules zijn maar uiteraard ook lokale ondernemers en initiatieven, kan nu al de website bezoeken en daar contactgegevens achterlaten. Wij zorgen dan dat die partijen bij de officiële uitvraag een directe uitnodiging ontvangen inclusief de beschikbare informatie."



Slaapsfeer

GEÏNSPIREERD ONDERNEMEN IN UITDAGENDE TIJDEN

Een gesprek met Frits en Chantal Treffers wordt al snel een inspirerend verhaal over de groei en ambities van hun bedrijven, maar ook over hoe zij denken over ondernemen in uitdagende tijden. "Want die hebben we flink wat meegemaakt. Denk maar aan de grootste economische crisis sinds de Tweede Wereldoorlog, in 2008, twee maanden nadat we Slaapsfeer in Beers kochten. Daarna deden we in korte tijd nog twee bedrijfsovernames, en nu is er – nog steeds – Covid-19."

In 2001 startte Frits Treffers in de schuur bij boer Derks in Escharen de matrassenfabriek Maxtras. Slaapsfeer uit Beers was de eerste klant en in 2008 nam Frits Treffers het bedrijf over. De drijfveer was primair groei in kennis voor productontwikkeling afgestemd op vraag uit de markt. In 2016 werd Wennekers uit Groesbeek overgenomen waarna in 2018 de derde Slaapsfeer-winkel in Beuningen een feit werd. Naast retail en business-to-business is begin 2021 de pure online matrasspeler yousleep.nl gestart.

Kiezen voor groei

Gevraagd naar hun visie op een crisis en hoe de ambitie daar zijn plaats vindt, luidt het antwoord: "Allereerst is de opvatting dat een crisis een fenomeen van tijdelijk aard is en dat het algeheel beeld negatief is. En ja, een crisis is zeker een bedreiging, maar het dwingt een ondernemer tot overwegen. Hoe ga ik met de crisis om? En waar wil ik naartoe; de bekende 'stip op de horizon.' Met in het kielzog: Hoe ga ik dat doen?" "Wij hebben altijd gekozen voor groei. Groei door uitgebalanceerd en in de breedte te investeren en te innoveren. Daardoor zijn we met kleine stapjes steeds sterker uit verschillende situaties gekomen. Met als resultaat een gemotiveerd, bekwaam en betrokken team van 30 medewerkers. In totaal hebben we circa 5.000 m² aan slaapwinkels in de regio, 3.000 m² aan nieuw kantoor met



Chantal en Frits Treffers: bezoek aan een Slaapsfeer-winkel moet een feestje worden.





trainings- en inspiratieruimte en magazijn- en productieruimte en drie patenten op matrassen."

Dat stuurt strak

"Ondanks alle onzekerheid ontstaan door Covid-19 was 2020 een goed jaar voor ons, totdat onze winkels en de winkels van onze fabrieksklanten gesloten moesten worden. Dit heeft natuurlijk een enorm effect op de omzet. Maar het bedrijf is financieel sterk en we hebben een visie. Dus hebben we de sluiting omarmd en ingezet om de voorbereidingen te starten voor groei met alle drie onze takken van sport. Onze organisatie, die de groei dient te kunnen dragen, moeten we professionaliseren."

"Een vitaal onderdeel van goede bedrijfsvoering is toegankelijkheid en inzichtelijk in data van het bedrijf. 'Meten is weten' en ook de basis voor budgetteren. Wij werken met Exact Globe. Een supergoed administratief programma, echter met als nadeel dat data moeilijk inzichtelijk te maken is. Daarom investeren we nu in de implementatie van een Power BI tool. Deze tool stelt ons in staat om supersnel alle informatie realtime op te roepen. En dat stuurt strak."

Een feestje

Frits en Chantal Treffers beseffen dat zijzelf niet meer objectief genoeg naar de organisatie kunnen kijken en daarom kozen ze ervoor om externe kennis 'aan het bedrijf gaan plakken' door een samenwerking met Edward Verheijen aan te gaan. Hij heeft een corporate achtergrond met als specialisaties organisatie, marketing en sales. "We werken voortdurend aan training en verzelfstandiging van onze medewerkers en aan diepere professionalisering van de organisatie. Dat is de basis onder de groei die we nastreven voor de komende jaren. Centraal daarin staat we transparant en correct handelen, zodat de klant zich bij ons ook echt klant voelt." Chantal Treffers bevestigt: "Onze teams in de winkels hebben dat gevoel voor mensen en ondersteunen dat met expertise, waardoor het bezoek aan een Slaapsfeer-winkel een feestje wordt."



Het varken is de koning van de kringloop. Van afval uit humane voedingsindustrie maakt het varken gezonde, duurzame en lekkere worst.



Eigezwijnse worst

‘WIJ MAKEN **VARKENSVLEES** MET DE **LAAGSTE CO_2-FOOTPRINT, AFZET** IS DE UITDAGING’

Bergen voorgebakken friet en broodkruimels liggen op het erf in de voorraadsilo´s. De varkens van Erik Geene en Wilbert Egelmeers groeien goed van de reststromen uit de voedingsindustrie. De Eigezwijnse worst die de ondernemers hiervan laten maken, is duurzaam, veilig en gezond en heeft een zeer lage footprint. Goeie worst: het positieve antwoord op het klimaatvraagstuk. De verkoop is de volgende uitdaging.

Een worst ontwikkelen met de laagste CO_2-footprint. Dat is Erik Geene en Wilbert Egelmeers samen met drie collega’s gelukt. De naam: Eigezwijns doet hen goed recht. De volgende uitdaging: het op de markt brengen met de ratrace van de supermarkten die gaan voor de grootste marge of afzet via boerderijwinkels of eigentijdse platforms?

“Lekkere worst. Dat zijn reacties die we vaak horen op proeverijen en afnemers van de Support Your Locals-boxen”, zegt Geene, varkenshouder in Landhorst. De ondernemers ervaarden afgelopen jaar dat proeverijen zeker nodig zijn om afzet van de worst te creëren. “De proeverijen in supermarkten waren gepland maar corona gooide roet in het eten. Dat moeten we weer op gaan pakken”, zegt Egelmeers, varkenshouder uit Wanroij.

Koning van de kringloop

Een spotje met de boodschap “eet minder vlees” zette hem in 2017 aan het denken. “Waarom minder vlees eten? Het varken is de koning van de kringloop en zorgt voor afvalverwerking van de humane voedingsindustrie”, zegt Wilbert Egelmeers. Samen met vier varkenshouders uit zijn management studieclub, een groep met tien varkenshouders die zowel technische als financiële resultaten met elkaar delen, ging hij aan de slag.

In het Land van Cuijk zijn veel varkensbedrijven die al begin jaren tachtig van de vorige eeuw startten met het voeren van bijproducten uit de humane voeding. Dat heeft geleid tot grote varkensbedrijven die gezond vlees voor een relatief lage kostprijs maken. Deze varkenshouders zijn dagelijks bezig met handel en verwerking van restproducten, de techniek van de voerinstallaties en optimaliseren van het rantsoen naast het managen van hun varkens zodat ze in goede gezondheid het slachtgewicht bereiken.

Gebruik van reststromen

“Consumenten willen elke dag vers brood en rechte friet. Wij voeren al jaren restproducten aan de varkens om de kostprijs te verlagen en hebben 90 procent minder



Erik Geene (links) en Wilbert Egelmeers.

krachtvoer nodig. Een gunstig effect op het milieu is later een bijkomend argument geworden. Dat wilden we onderzoeken", zegt Geene. De varkenshouders schakelden samen met ZLTO Blonk Consultants in. De indruk van de varkenshouders klopte: door het gebruik van grote hoeveelheden reststromen is de CO_2-footprint de helft van het gangbare varkensvlees. Egelmeers: "Dat was ons beginpunt.

'Waarom minder vlees eten als het zo lekker en duurzaam is?'

En ook de uitdaging: waarom minder vlees eten als het lekker is en minder milieubelastend dan veel vegetarische producten? De volgende stap was: hoe kunnen we de milieubelasting nog verder omlaag brengen?" Met studenten en onderzoekers ontwikkelden ze een worst met kidneybonen en oesterzwamvoetjes. "Die kwamen als lekkerste uit het onderzoek, caloriearmer én met een lagere milieubelasting", legt Geene uit. Zijn akkerbouwbedrijf teelt de kidneybonen. Een slager in Nederweert slacht de varkens en maakt de producten. Het afgelopen jaar is het Eigezwijns assortiment uitgebreid met worstenbroodje, hamburger en droge worst. Ook is de verpakking, een doosje is de duurste verpakking, aangepast.

Afzet

Het product is er; nu de afzet nog. Supermarkten willen het Beter Leven-keurmerk. De verwerker moet dat ook hebben. Eigezwijns heeft een relatief kleine stroom waarmee dat logistiek moeilijk is te realiseren. Het is de kunst om het hele varkens te verwaarden en daarbij geldt de wet van de aantallen. In supermarkten gaat het ook om schapruimte en omzet.
"Wij zijn varkenshouders en ondernemers. Het Eigezwijns project doen we erbij. We hebben al ontzettend veel geleerd en veel plezier gehad. Wij vertellen graag het verhaal achter onze varkens. Daarom zijn we ook allebei vanaf de start aangesloten bij Land van Cuijk Boert Bewust. Als we als boeren samen ons verhaal vertellen, heeft dat veel meer effect", zegt Egelmeers. Een van de vijf Eigezwijns varkensboeren is in Veghel 'Oijnk! Alles van het varken-winkeltje' gestart, waar naast de goeie worst en lekkernijen, vijfhonderd andere verrassende producten van het varken te koop zijn. De discussie gaat nu over de afzet. "Moeten we iemand aannemen die dat voor ons oppakt? Welke platform of coöperatie kan ons vlees verkopen? Dat zijn onze volgende uitdagingen. Tips en ideeën zijn welkom", besluit Erik Geene.

Cuijk Onderneemt

EEN **BOUWKAVEL** MET **'BUBBELS'** VOOR **VERSPUIJ** PROJECTEN

In maart van dit jaar waren er felicitaties – op anderhalve meter afstand uiteraard – met een fles bubbels van de Cuijkse wethouder Maarten Jilisen voor Verspuij Projecten. Het bedrijf kocht een bouwkavel voor een nieuw bedrijfspand aan de Van Galenweg in Cuijk. Daarmee werd de papieren fundering alvast gelegd. De symbolische grondoverdracht vond oprichter Gert Verspuij, inmiddels zeventien jaar Cuijkenaar, 'een geweldig mooi gebaar.'

"Een volgend hoofdstuk is voor ons begonnen en we hebben er met het complete Verspuij Projecten-team enorm veel zin in. Ik woon met veel plezier in Cuijk, er is hier veel potentie qua partners in samenwerking, dus de keuze voor Cuijk als vestigingsplaats was snel gemaakt." Verspuij Projecten adviseert, ontwerpt en realiseert ruim een decennia technische projecten bij toonaangevende opdrachtgevers in de zorg, industrie en utiliteit. Door de groei van het bedrijf werd de behoefte aan een eigen plek steeds groter, een plek ook van waaruit jonge enthousiaste techneuten kunnen worden opgeleid in het vak. De opening van het gebouw staat gepland voor komend najaar.

Project- en interim-management

Verspuij Projecten beweegt zich binnen projecten in de installatie- en bouwbranche. Men werkt analytisch, waarbij de vraag van de opdrachtgever centraal staat,



Ondernemer Gert Verspuij op de bouwlocatie.



Wethouder Maarten Jilisen (rechts) in gesprek met Gert Verspuij.

maar met een focus op financiën, tijd en techniek. In het projectmanagement biedt Verspuij Projecten complete ontzorging, maar ook voor interim-management kan men er terecht. "Onze kracht ligt in de veelzijdigheid; we kunnen delen of volledige engineeringtrajecten verzorgen, maar ook de realisatie hiervan begeleiden. Daarnaast nemen we delen of complete projecten aan."

"Afgelopen jaren zijn we hard gegroeid en dat doen we nog steeds waardoor ook de behoefte ontstaat aan een eigen plek. Voor een groot deel werken we op de (bouw)locatie of op kantoor bij onze opdrachtgevers", legt Gert Verspuij uit. "Elkaar ontmoeten deden we voorheen vaak op een informele plek. Door corona werken we nu al meer dan een jaar voornamelijk thuis, maar nu alles weer open gaat, bespeuren we een grote behoefte aan een eigen plek. Bovendien kunnen we dan ook klanten op onze eigen locatie ontvangen. Wij zijn ervan overtuigd dat de samenwerking en chemie binnen een projectteam een bepalende factor is voor succes. Wij houden ervan als een plan samenkomt!"

Inspirerende omgeving

Over de branche: "Vergrijzing is een ding, ook in ons vakgebied. De installatiebranche is niet per definitie sexy. Ze is ook conservatief. Wij willen daar wat tegen doen. Door jonge technici een goede fysieke werkplek te bieden in een inspirerende omgeving. Dat kan nu met onze nieuwe plek. Die wens is ook ingegeven door het feit dat we serieus werk willen maken van stageplekken. Ik vind het echt een tekortkoming dat we daar met z'n allen toch nog steeds weinig invulling aan blijken te kunnen geven."

"De behoefte aan een eigen plek werd steeds groter"

Gert Verspuij is blij met het toekomstige onderkomen voor zijn bedrijf. "Het wordt een multifunctioneel pand. Een plek waar we elkaar kunnen ontmoeten, inspireren en relaties kunnen ontvangen. Ons werkgebied bevindt zich grofweg ten zuiden van de lijn Amsterdam-Zwolle, dus ook in dat opzicht is een locatie in Cuijk, zowat aan de A73 een heel gelukkige keuze. Voor onszelf is dit een mooie investering. Verspuij Projecten kan hier zeker tien jaar vooruit, en zijn we er tegen die tijd uitgegroeid, dan hebben we beslist weer een andere invulling voor het pand."

Doorkijk naar de toekomst

Wethouder Maarten Jilisen valt hem bij: "Via Cuijk Doet en Cuijk Onderneemt

CUIJK DOET!

weten we bedrijven te interesseren om zich te vestigen in Cuijk. Daarbij biedt de website kavelkaarten.nl een heel mooi en adequaat inzicht in de beschikbare kavels in Cuijk en de omliggende gemeenten. Je ziet in één oogopslag wat beschikbaar is en je kunt bijvoorbeeld ook korte recensies lezen van kaveleigenaren die zich hebben gevestigd."

Die positieve reacties zijn waardevol voor de gemeente, bekent de wethouder, die er 'wil zijn voor grote én kleinere ondernemingen.' "Waarbij we als gemeente werken aan verbetering het totale vestigingsklimaat. Want je kunt de grond wel willen aanbieden, maar ondernemers willen ook een doorkijk hebben naar de toekomst: kan ik er doorgroeien, is er voldoende arbeidspotentieel, wat zijn de opleidingsmogelijkheden in de regio?"

"Maar een goed vestigingsklimaat betekent ook goede en beschikbare huisvesting, goed onderwijs en zijn we ook blij met praktische zaken zoals de recente uitrol van het glasvezelnetwerk in het hele Land van Cuijk. Voor industrieterrein De Beijerd en 't Riet geldt daarbij dat men samenwerkt middels een voortreffelijk functionerend parkmanagement. Allemaal factoren die het voor een ondernemer prettig maken zich hier te vestigen. Daarom is het heel mooi dat dit sterk groeiende bedrijf met goed opgeleid technisch personeel Cuijk als basis kiest. De tekeningen van het bedrijfsgebouw laten bovendien zien hoe professioneel het bedrijf zijn toekomst heeft uitgestippeld. En het past ook nog eens in het plaatje van de bedrijven die gelinkt zijn aan AgriFood Tech, een speerpunt voor de hele regio."

Primetime lanceert eigen interieurbedrijf

EEN EVEN **STRATEGISCHE** ALS LOGISCHE STAP...



Ondanks alle aandacht voor de horeca en de reiswereld, mag de evenementenbranche de grote (stille) verliezer van de coronapandemie worden genoemd. Sinds maart vorig jaar zit de branche zo goed als op slot. Het Cuijkse Primetime, schepper van beleving voor bezoekers van evenementen, met een uitgebreide knowhow en ervaring op het gebied van techniek, inrichting, beleving, styling en decor, ondervond het aan den lijve. Maar enkele onverwachte aanvragen voor permanente interieurontwikkeling leidden tot de oprichting van een compleet nieuwe onderneming, Primetime AV-installatie + Interieurbouw. Een stap die even strategisch als - achteraf - logisch bleek.

"Wat doen we bij Primetime?", stelt algemeen directeur Patrick Michiels zichzelf de vraag. "We bouwen accommodaties of locaties om tot een plek met een ambiance die past bij de gebruiker van het evenement. Dat doen we al jarenlang. Nu zijn evenementen tijdelijk, maar wij gaan onze diensten nu ook voor permanente doelen aanbieden. Hoe kwam dat? In het begin van de coronapandemie kregen we min of meer tegelijk enkele aanvragen voor het (om)bouwen van interieurs: in een gemeenschapsaccommodatie en in een ijssalon. Nu maakten we al wel interieurs, maar dat was voor verhuur bij evenementen. Die aanvragen kwamen echter mooi uit, want we hadden immers tijd... door corona..."

Toegevoegde waarde

"Het bleek dat we daar echt toegevoegde waarde konden creëren. De klanten waren erg enthousiast, want ze hoefden nergens meer over na te denken. Wij zetten erg in op de gebruiksfunctie. Zo hing het videoscherm op de juiste plek, zodat meerdere partijen er op verschillende momenten gebruik van konden maken; dat soort dingen. Zo konden we het hele advies doen. Vervolgens hebben we onder meer ons huidige netwerk ingelicht over het ontstaan van deze nieuwe tak, die uiteindelijk een nieuwe onderneming is geworden."

"Of het nu gaat om je winkel, bedrijfspand of multifunctionele accommodatie, Primetime AV-installatie + Interieurbouw bv is de professionele partner voor vaste installaties en interieurbouw. We zorgen voor permanent sfeervolle ruimtes waar bezoekers graag komen en gebruikers graag zijn. Passend bij de functie en met gevoel voor sfeer en stijl, in een prachtig samenspel van horen, zien en beleven. Gestyled door specialisten, geïnstalleerd door professionals."



Patrick Michiels (l.) en projectleider Simon van Gemert.

Naadloze aansluiting

Ook voor vaste audiovisuele installaties is Primetime de beste keuze. "In functionele









ruimtes plaatsen we apparatuur waar je volledig op kunt vertrouwen. Techniek afgestemd op de gebruiker, met haarscherp beeld, het helderste licht en kraakhelder geluid. En bij verschillende gebruiksfuncties zorgen we voor een multifunctionele installatie. De vaste interieurs die we creëren, hebben een blijvende uitstraling. We ontwerpen, bouwen, meubileren en decoreren een totaalbeleving voor bezoekers en gebruikers. Zo sluiten de interieurbouw en inrichting naadloos op elkaar aan."

De interieurtak van Primetime is nu nog bescheiden, met 2,5 Fte, maar heeft beslist potentie, voorziet Patrick Michiels. Ter vergelijking: Primetime Eventtechniek had vóór de coronacrisis 22 mensen in dienst. Dat zijn nu nog altijd 17. "Ik heb ervoor gekozen om zoveel mogelijk mensen in dienst te houden. Met dien verstande dat als je een trein tot stilstand brengt en vervolgens de locomotief weghaalt, je die naderhand niet meteen weer op gang krijgt. We houden onze mensen graag dicht bij ons en ontwikkelen desnoods nieuwe bedrijfstakken."

Ambiance

Zo namen Patrick en Sylvia Michiels intussen ook een bloemenspeciaalzaak in Grave over. "We hebben bij Primetime uiteraard een groot zijden assortiment, maar dagversheid wordt vaak gevraagd bij evenementen. Door de uitbreiding van de groep met Flory Flowers hebben we ons team met bloemisten uit kunnen breiden, kunnen we hiermee beter inspelen op de seizoenbeweging in de evenementenbranche en is de inkoop van verse kwalitatief hoogwaardige bloemen geborgd." De komende maanden zullen ook nog concepten zoals workshops en sfeerabonnementen aan de dienstverlening van Flory Flowers worden toegevoegd. "Deze sfeerabonnementen zijn weer een mooie toevoeging aan de activiteiten van Primetime AV-installatie + Interieurbouw. Bij het creëren van een sfeervolle ambiance kunnen bloemen en planten natuurlijk van een enorme meerwaarde zijn."

"Samenvattend komt het er op neer dat wij gewend zijn om ruimten om te toveren tot een ambiance die past bij de gebruiker. Dit doen we bij zowel evenementen als permanente toepassingen. We begeleiden hierbij de opdrachtgever gedurende het hele traject van ontwerp tot oplevering. We hebben ontwerpers, stylisten, interieurbouwers en technici in huis, beschikken daarnaast over een eigen werkplaats en atelier en hebben daarmee gedurende het gehele traject de touwtjes stevig in handen. Daar zit de unieke kracht van Primetime."

welcom bij Janssen

UW TELECOMSPECIALIST
OOK VOOR ZAKELIJK



WIJ ONTZORGEN U OP DE VOLGENDE VLAKKEN:

- Mobiele abonnementen
- Vaste telefonie (VoIP)
- Professionele reparatieservice
- Internet + TV
- Laptops
- Accessoires

Reparatie klaar in 30 minuten!

kpn vodafone T-... TELE2 Ben Ziggo

Welcom bij Janssen
Steenstraat 96 | 0485 576 002 | 06 53 13 98 41
info@welcombijjanssen.nl

Uw onafhankelijke telecomspecialist

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

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR
Meer dan alleen m²

Taxaties
Huur / verhuur
Aankoop / verkoop
Advies

voor bedrijfsmatig onroerend goed







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

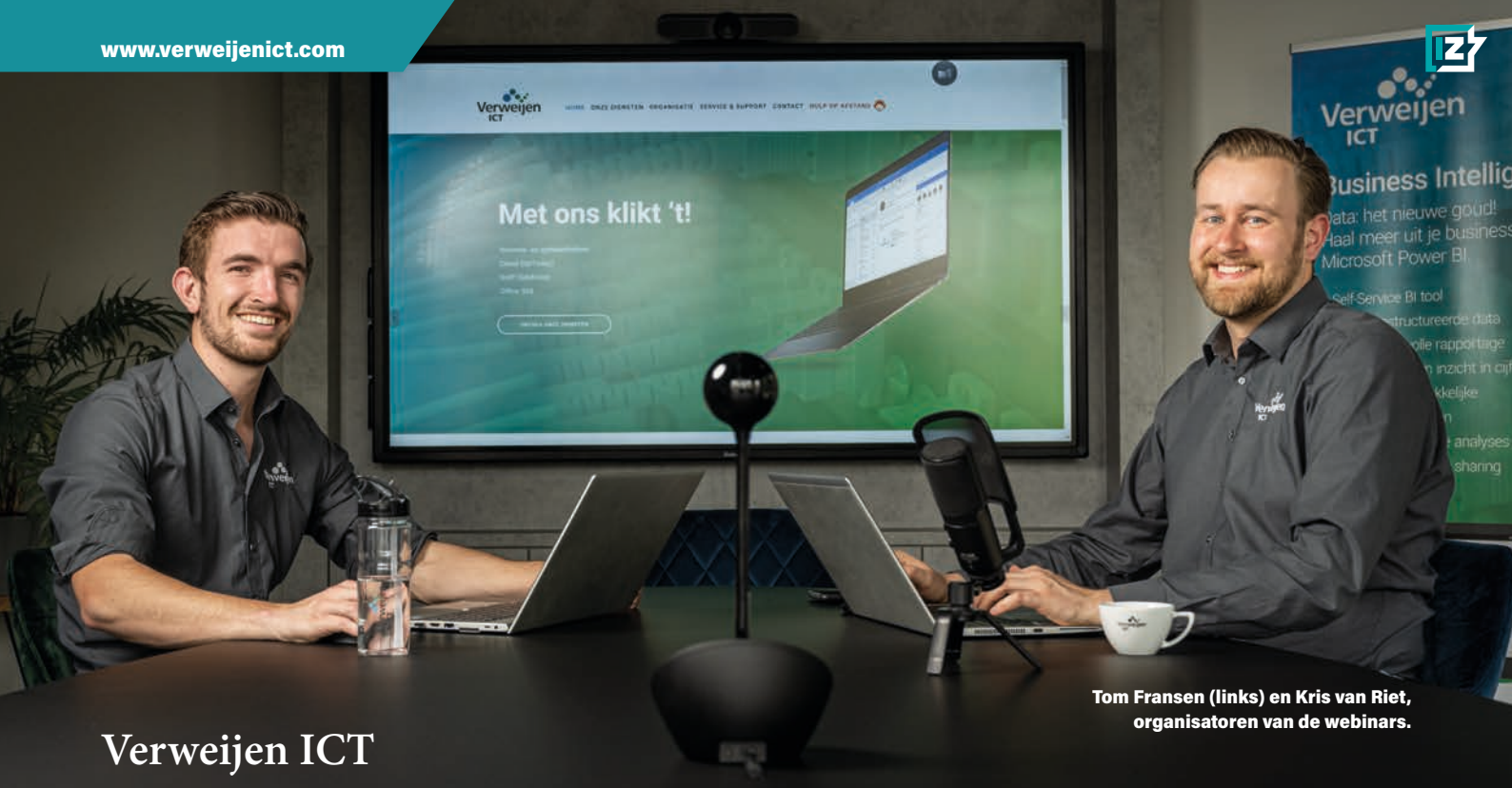


HEIJEN I De Groote Heeze 54

Representatief bedrijfspand (1.232 m²) bestaande uit showroom, werkplaats, magazijn en kantoorruimte. Het pand is goed onderhouden, goed geïsoleerd en gunstig gelegen op Bedrijventerrein 'De Groote Heeze' op zeer korte afstand van de afslag A77 en A73. Nijmegen – Venlo binnen 25 autominuten bereikbaar. Perceel: 1.587 m². Bouwjaar: 2000/2010.
KOOPSOM € 638.000,-- K.K.

Smedema NVM
MAKELAARS • TAXATEURS

Europaplein 6, 6591 AV Gennep
Telefoon 0485-51 24 95, info@smedema.nl
www.smedema.nl



Tom Fransen (links) en Kris van Riet, organisatoren van de webinars.

Verweijen ICT

'WEBINARS OVER TOPICS DIE JE BEDRIJFSVOERING VERBETEREN'

Verweijen ICT staat graag naast de klant. Een relatie houdt volgens de Millse automatiseerder niet op bij het afnemen van een dienst. Ook daarna wil Verweijen ICT de klant laten zien wat de meerwaarde is van het product en hoe dit optimaal ingezet kan worden. Om dat te laten zien, en ook wat de topics zijn waar Verweijen ICT zich onder andere mee bezig houdt, organiseert het bedrijf webinars. "Zo zien ondernemers hoe breed onze activiteiten zijn en waar onze kennis ligt. En die delen we graag."

Zo waren er eerder webinars over onder meer Power BI, Security Awareness en Teams, als onderdeel van Microsoft 365. "We laten zoveel mogelijk diensten de revue passeren waarvan we weten of vermoeden dat ze toegevoegde waarde hebben. Onderwerpen waar ondernemers echt wat aan hebben in hun bedrijfsvoering en waar we hen in vogelvlucht in mee nemen", legt Mila Manders van Verweijen ICT uit.

"We laten ons omgekeerd ook door ondernemers voeden, dus we vragen daarnaast waar kennisbehoefte aan is of wat er op een andere manier leeft. Die onderwerpen nemen we vervolgens graag op in het programma. De bijeenkomsten worden druk bezocht, boven verwachting zelfs. De webinars houden we 's ochtends van acht tot negen. Dan heb je 'voordat de dag echt begint' er al een heuse kennissessie op zitten."

Laagdrempelig

"Dat we dicht bij de klanten staan, blijkt uit het belang dat we hechten aan laagdrempeligheid en hoe we onze diensten aanbieden", vervolgt Mila. "Deze webinars zijn daarbij ook bedoeld om aan de klanten duidelijk te maken dat wij er niet alleen maar zijn om diensten te verkopen, maar dat we ook graag aan klanten uitleggen hoe zij zoveel mogelijk uit de diensten kunnen halen die zij van ons afnemen."
"Er wordt tegenwoordig steeds meer in abonnementsvorm afgenomen voor een vast bedrag per gebruiker per maand. Wij willen dan op onze beurt laten zien hoe je daar als ondernemer voor je organisatie maximaal rendement uit haalt. De klant kan dan vervolgens zelf bepalen wat voor hem of haar van toegevoegde waarde is en wat op een makkelijke manier is in te zetten. Daardoor krijgen bedrijven meer tijd voor hun core business."

Naast de klant

Relaties worden automatisch voor deze webinars uitgenodigd, via een aanmeldknop in e-mail of LinkedIn, maar ook 'van buitenaf' kan men kosteloos meedoen. De bijeenkomsten worden live via Microsoft Teams gehouden. "De eerste bijeenkomst ging dan ook over Teams zélf en over hoe je deze app efficiënt gebruikt. We merkten dat er nog koudwatervrees was bij sommige gebruikers van deze dienst. Die leggen we dus graag uit, want drempels zijn er om weg te nemen. In dat opzicht is het goed om te vermelden dat wij een partij zijn die met plezier bij de klant op locatie uitleg komt geven. Het is wat ons betreft ook niet klaar wanneer het project – technisch – opgeleverd is. Wij komen naast je zitten en laten zien hoe het werkt, en vooral: wat je ermee kunt."

Het volgende webinar gaat over SharePoint en wordt gehouden op 13 juli.

Sunnergy

‘WIJ HEBBEN **DE NIEUWSTE TECHNOLOGIEËN** ONDER DE ZON’

Sunnergy is een nieuwe aanbieder van zonnepanelen. Een kwartet regionale ondernemers heeft zich achter een product geschaard dat zij de komende jaren tot grote hoogte willen stuwen. Daarvoor is een samenwerking aangegaan met het wereldwijd opererende Bluesun Solar. Onder meer de ondernemers Toon Pelzer en Wim Smits maken deel uit van het viertal. Hij laat het woord aan compagnon Bjorn, die onder meer de sales op zich neemt.

“Een jaar geleden is het idee geboren”, aldus Bjorn. “Ik was zelf op zoek naar zonnepanelen, besloot te gaan vergelijken en ontdekte dat er grote verschillen zitten in de zonne-energiesystemen op de Nederlandse markt. Daarop ben ik verder gaan kijken in deze enorme groeimarkt. De komende jaren zullen de opbrengsten naar verwachting nog steeds exponentieel groeien, of mogelijk verdubbelen.”

“In Nederland is nog een enorme groeicurve”

“In Nederland is nog een enorme groeicurve in de levenscyclus van het product. Het is nog steeds niet volwassen, dus eigenlijk is er nu een goede kans om in te stappen in deze branche.” Dat idee alleen al sprak de jonge ondernemer aan, waarop hij Bluesun Solar benaderde. “Dit bedrijf, dat wereldwijd actief is, is inmiddels leverancier en partner van ons.”

Partner

“Na mijn allereerste contact, ben ik mijn ideeën gaan uitbouwen. Dat wilde ik samen met een partner doen. Zo kwam ik uit bij Toon Pelzer, eigenaar van het gelijknamige Boxmeerse schoonmaakbedrijf. Deze liep al langer met het idee om, als onderdeel van het dienstenportfolio, ook het wassen van zonnepanelen aan te bieden. Toon wist op dat moment nog niet dat ik ook bezig was met het idee om zonnepanelen te gaan importeren en te leveren, en deed een voorstel in die richting. Welnu, dat was precies wat ik dus al een tijdje van plan was en zo is de samenwerking er gekomen.”

“Toon is commercieel erg sterk, heeft een groot netwerk en qua persoonlijkheid matchen wij prima met elkaar, in die zin dat we kwaliteiten hebben die elkaar aanvullen. Er was een investeerder nodig en in zijn netwerk vond Toon vervolgens nog twee partners. Met z’n vieren hebben we een plan voor de komende vijf jaar, waarin we een aantal dingen willen uitrollen.”

‘We zijn ambitieus’

“De eerste twee jaren, dus in 2021 en 2022, willen we Sunnergy Solar Solutions en Sunnergy Solar Systems in de markt zetten. Met de laatste beogen we de losse verkoop van zonnepanelen via onze webshop, voor zowel particulier als zakelijk – denk aan aannemers – en dan echt gericht op de technische kant van het product, met een scherpe prijs. Sunnergy



Solar Solutions is al actief en dat is de partner en aanbieder van totaaloplossingen op het gebied van zonne-energiesystemen. We hebben reeds verschillende projecten succesvol gerealiseerd. Daarbij kijken we met klein- en middengrootzakelijke klanten naar hun behoeften en daar beantwoorden we aan in de vorm van een begeleid traject, inclusief de aanvragen, subsidie enzovoort.”

Schaalvoordeel doorberekenen

Even terug naar Sunnergy Solar Solutions. “Die koopt direct in bij Bluesun Solar, de partnerleverancier. De productie van deze zonnecellen gebeurt in Hefei, het ‘Silicon Valley’ van China. Met Bluesun Solar



Toon Pelzer (l.) en compagnon Bjorn.

hebben we een distributieovereenkomst gesloten voor Nederland en Nordrhein-Westfalen. Met dat partnercontract maken we dus schaal- en inkoopvoordeel, wat we door kunnen berekenen aan de klant. Bluesun assembleert de panelen en doet de kwaliteitscontrole. Alle panelen zijn Tüv-gecertificeerd."

"De relatie met Bluesun Solar is ons heilig. En natuurlijk willen we die naam groot gaan maken in Nederland en de rest van West-Europa. Door nauw samen te werken met de leverancier kunnen we heel strakke levertijden en grijpvoorraden garanderen. Zonnepanelen zijn momenteel schaars, onderdelen zijn moeilijker te verkrijgen, er zijn problemen met transport, dus een scherpe prijs is moeilijk waar te maken en de levering kan soms ook al vertraagd zijn. Door korte lijnen met de leverancier te onderhouden, kunnen wij in veel gevallen toch prijzen en levertijden bieden op het scherpst van de snede."

"Installatie gebeurt met vaste partners. Installatiepartner in deze regio is M&R Solargroup, met inmiddels zeven jaar ervaring in plaatsing."

Doorbraken in technologie

"We verkopen innovatieve technologie en daarbij zijn er de afgelopen jaren wat doorbraken geweest. Eén ervan is half-cel-technologie, waarbij een door tweeën geknipte cel verstrooid licht opvangt doordat deze halve cel onder een hoek van enkele graden ten opzichte van de andere is geplaatst. Er zijn nu ook 'shingle cell' panelen. Daar liggen de cellen verweven in elkaar. Dat levert een hogere opbrengst op per vierkante meter. Deze verkopen wij vooral. Ze zijn ook mooier, doordat je niet langer de lijnen tussen de cellen ziet in deze panelen; je ziet één zwart vlak. Dus een heel goed product met ook nog eens een mooie uitstraling. In onze showroom in Boxmeer zijn ze te zien."

"Bluesun loopt voorop met nieuwe technieken. Zij streven ernaar leider te zijn in zonnepanelen met een hoge opbrengst. We hebben dus altijd de nieuwste technologieën onder de zon..."

Bureau Vet verhuist naar Nijmegen

'STEL JE **PROSPECT CENTRAAL** IN AL JE PROCESSEN'

Bureau Vet helpt organisaties te groeien door een brede ondersteuning op marketing- en salesgebied. "We worden blij van het samen met onze klanten resultaten behalen", zegt Erik Verpoort, eigenaar en commercieel directeur van het bureau dat vorig jaar zijn tiende verjaardag vierde. Gestart als klein websitebureau en inmiddels uitgegroeid tot een inbound marketing- en salesbureau met HubSpot als centraal instrument. Een verhuizing naar Nijmegen is aanstaande. "We hebben behoefte aan meer ruimte en zochten bovendien een plek waar we beter bereikbaar zijn voor nieuwe talenten; twee vliegen in één klap."



Ron Schaminee (links) en Erik Verpoort.

De sleutels hebben ze inmiddels, de officiële verhuizing is op 1 juli een feit. "In Boxmeer zijn we uit ons jasje gegroeid. Nu, met corona, gaat dat nog, maar als iedereen er zou zijn, zou het niet meer passen. Het is goed voor ons dat we naar de stad gaan en een volgende stap zetten", oordeelt Erik Verpoort. "We hebben inmiddels business door het hele land. Dat grotere werkgebied zorgt er ook voor dat we nog steeds goede mensen zoeken, in een steeds wijdere regio. Dan wordt bereikbaarheid alsmaar belangrijker."

"We zitten straks op een steenworp afstand van het station van Nijmegen. Dat gezegd hebbende: ook na corona zullen onze mensen deels thuis blijven werken; ik schat dat zo'n zestig procent van het werk vanaf dan op kantoor gebeurt."

Groei symbool voor aanpak

Voor oprichter Erik Verpoort zijn de tien jaren voorbij gevlogen. Inmiddels zijn er achttien medewerkers, en vestigingen in Amsterdam en Boxmeer, die nu dus verruild wordt voor Nijmegen. Samen met compagnon en mede-eigenaar Ron Schaminee en het team wordt er dagelijks gewerkt aan groeidoelstellingen van klanten.

"Met de groei van ons kantoor zijn we altijd al bezig geweest. Als onze klanten groeien, groeien wij ook. Onze eigen groei staat dan ook min of meer symbool voor de aanpak zoals we die ook voor onze klanten toepassen. Er zijn genoeg organisaties die niet groeien. En als het wel gebeurt, is het vaak zonder plan. Toch kan het veel beter: omschrijf je bedrijfsdoelstellingen en vertaal deze vervolgens naar marketing- en salesactiviteiten. Ga daar vervolgens met een duidelijk plan aan werken. En maak meters. Zo doen wij het zelf en nu is het onze core business."



Nieuwe werkplek: Van Schaeck Mathonsingel.

Prospect en klant centraal

Bureau Vet gebruikt de inbound-filosofie om bedrijven te helpen groeien. In het kort draait het om 'helpen in plaats van verkopen.' Bij inbound staan prospect en klant centraal in het marketing- en salesproces.



Ook wordt er rekening gehouden met diens klantreis. Dit is in tegenstelling met de traditionele (outbound) marketing waarbij het draait om het eigen bedrijf en eigen product.

"Marketing- en salesafdelingen spelen tegenwoordig een andere rol dan vroeger", weet Ron Schaminee. "Sales en marketing moeten steeds nauwer samenwerken om samen de doelstellingen van het bedrijf te behalen. Marketing moet zorgen voor gekwalificeerde leads, sales dient ze goed op te volgen en deals te sluiten. Ook de klant van onze klanten gedraagt zich anders dan voorheen. Er wordt steeds meer online georiënteerd voordat er tot aankoop wordt overgegaan. Door Covid-19 is dat in een stroomversnelling geraakt. Marketing en sales is nog meer online en virtueel gegaan. Wij merken dat vervolgens aan het stijgende aantal leads en aanvragen dat we binnenkrijgen voor marketingondersteuning."

HubSpot

Erik Verpoort vervolgt: "In die nieuwe omgeving leveren wij alle mogelijke diensten: het stroomlijnen van marketing- en salesprocessen, het ontwikkelen van goed converterende websites, produceren van kwalitatieve content tot aan lead nurturing en het inrichten van marketing- en salessoftware. Organisaties krijgen steeds meer grip op hun marketing- en salesproces, merken wij. Zo ontstaat er meer inzicht in het feit of je de juiste dingen doet en of je moet bijsturen. Daar zit onze passie: in organisaties helpen beter te groeien.

Het is veel meer dan een klant-leverancier-relatie: we zijn partners. Met kwaliteitscontent werken we aan leadgeneratie."

Professionele tooling wordt steeds belangrijker. Bureau Vet werkt daarbij sinds vijf jaar samen met de CRM-, marketing- en salessoftware HubSpot. "Sinds 2021 zijn we Diamond Partner, waarmee we in de top drie van Nederland zitten. Feitelijk richten we ons nu puur op inbound marketing sales, en service. Dat doen we voor (middel)grote bedrijven en multinationals. We zijn niet afhankelijk van één branche. De breedte is onze kracht. Inbound marketing is een serieuze investering in tijd en geld. Als bedrijf moet je een duidelijke groeidoelstelling hebben en durven veranderen naar een inbound-organisatie. Dus de prospect centraal stellen in al je processen. Durf je dat, dan zijn wij jouw partij!"

IK DAAG DE REGIO UIT!

Weet jij welke marketing-Euro voor welke omzet-Euro heeft gezorgd?

Reacties naar: **info@inzaken.nl**

Premium Online

'BEDRIJVEN EN ORGANISATIES KRIJGEN **OPTIMAAL INZICHT** IN **ONLINE PRESTATIES**'



Met de websites en online marketing van Premium Online willen eigenaren Daan Goossens (31) en Harm Hendriks (38) waarde toevoegen aan bedrijven en organisaties. De ondernemers zijn klaar om een nieuwe fase in te gaan.

Ze ontwikkelen websites en webshops, draaien online marketingcampagnes en beheren het feed management en email-campagnes voor bedrijven. Met succes. En dat blijven ze ook doen. Tegelijkertijd staat Premium Online in de startblokken om een volgende stap te maken. "Het draait wat ons betreft allemaal om iets toe te voegen aan een bedrijf of organisatie", zegt Hendriks. "Met onze diensten willen we nog meer waarde aan onze klanten bieden. Daarvoor zijn we een aantal zaken aan het ontwikkelen die nu vorm beginnen te krijgen."

Klaar voor de volgende stap

De basis daarvoor zijn goede websites en marketingcampagnes. Daaromheen komt nog meer aandacht voor bijkomende zaken. "Een dashboard waarop bezoekersaantallen te zien zijn, rapportages over de resultaten van een site en inzicht in updates, beveiliging en prestaties", somt Goossens op. "Dat wordt lang niet door alle webbouwers gedaan." Daarmee ontwikkelt Premium Online zich tot een bedrijf dat het steeds beter voor de klant geregeld heeft. "Doordat we deze services deels geautomatiseerd hebben, kunnen we sneller schakelen en een nog betere support bieden", zegt Goossens.

Professionele partij

"Tegenwoordig heeft elk bedrijf een eigen site. Vaak zijn wij de tweede of derde webbouwer voor een klant en een bewuste keuze om met een professionele partij samen te werken", zegt Hendriks. "De afgelopen tijd hebben we ook ingezet op het overnemen van het beheer van bestaande websites. Om klanten die niet direct een nieuwe site nodig hebben op een laagdrempelige manier kennis met ons te laten maken."

En er is meer. Bedrijven krijgen altijd kosteloos uitleg of antwoord op vragen en ook gaat Premium Online klanten trainen in het beheer van een site en social media. Ook komen er video's met uitleg en instructies over hoe de klant zelf eenvoudig een aanpassing of bewerking kan doen. "We krijgen vaak dezelfde vragen", zegt Goossens. "Op deze manier kunnen klanten dat altijd terugkijken."

Zichtbaarheid

We staan dicht bij de klant, stellen de eigenaren van Premium Online. "We hebben allebei aan de klantzijde gezeten. Vaak is de begeleiding niet goed en geven bureaus weinig inzicht in waarvoor betaald wordt", zegt Goossens. "Door de



V.l.n.r.: Daan Goossens, Harm Hendriks en Bram Thijssen (Eijkhout & Partners)

service op alle punten zo goed mogelijk op te pakken streven we naar een tevredenheid van honderd procent en maximale zichtbaarheid van het resultaat. Dat is ons onderscheidend vermogen."
Premium Online verzorgt voornamelijk passende websites en marketingcampagnes voor ondernemers uit het mkb. Daarbij past een houding die niet hoogdravend is. "Het klinkt als een cliché, maar we zijn eerlijk, direct en houden van normaal doen", zegt Hendriks. "Wij zitten vaak direct met de ondernemer aan tafel en kunnen daardoor snel handelen." Naast beter inzicht voor klanten werkte Premium Online ook aan een betere zichtbaarheid van het eigen bedrijf, met een kantoor in hartje Groesbeek. "Dit is groter, goed toegankelijk en geeft meer zichtbaarheid", zegt Hendriks. "Klanten kunnen makkelijk binnenlopen, waardoor we nog toegankelijker zijn."

Bouwstenen

Premium Online bestaat inmiddels drie jaar, maar Hendriks en Goossens werken al negen jaar samen. Ze leerden elkaar kennen in loondienst bij eerst een handelsonderneming en later een grote webshop voor elektronica. Bij de laatste werkgever wonnen ze in 2018 de Shopping Award voor snelst groeiende webshop van Nederland. "We zijn voor onszelf begonnen om mensen en bedrijven op onze eigen manier verder te helpen. Op informele wijze, niet lullen maar poetsen. Op die bouwstenen is Premium Online ontstaan en verder uitgebouwd", zegt Hendriks. Dat blijven ze doen. "Dit is een prettige manier van werken. Klanten komen vaak via via bij ons terecht, waardoor we snel een goede verstandhouding hebben. We hebben niet slechts een commerciële relatie van klant tot leverancier", zegt Hendriks, die voorlopig vast wil houden aan hetzelfde segment. "We waken er voor om daar van af te stappen en willen vooral optimaliseren wat we al doen." Dat wil niet zeggen dat het klantenbestand niet kan en mag groeien. "In het segment waar wij ons op richten zit nog absoluut groei", meent Hendriks. "Groesbeek en directe omgeving is een bedrijvige regio. Op termijn willen we meer klanten gaan bedienen en onze service perfectioneren."

Eerstmediation

‘CONFLICTEN OPLOSSEN KAN ALLEEN IN GESPREK’



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: "Het voelt echt anders als je op een goede manier uit elkaar gaat."

In onze steeds juridischer wordende maatschappij ontstaat de neiging bij problemen direct naar het wetboek te grijpen. Toch vinden bijna alle conflicten 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.

Onafhankelijk

Mediation is een vorm van bemiddeling waarbij de mediator optreedt als onafhankelijke en neutrale gespreksleider. Door vraagstelling probeert deze boven tafel te krijgen wat het werkelijke probleem tussen partijen is en wat hun belangen zijn. "De bevrediging in dit werk is dat ik mensen verder help in hun leven, waarbij zij zichzelf en de ander doorgaans heel veel ellende besparen. Het voelt echt anders als je op een goede manier uit elkaar gaat dan wanneer je elkaar het leven zuur maakt."

Rianne Hillenaar-Cöp is sinds 1993 procesjurist en later advocaat. Het was haar 'life-changing event' toen ze in 2009 haar juridische werkzaamheden uitbreidde met mediation. Sinds 2016 heeft ze haar eigen kantoor in Cuijk, Eerstmediation, en bemiddelt ze bij arbeidsconflicten en echtscheidingen. "We vinden een goede balans tussen zakelijkheid en emotie. Als jurist ben ik bekend met processen. Maar ook bijvoorbeeld met hoe je overeenkomsten opstelt en wat de consequenties daar-van zijn."

Volgens Rianne Hillenaar-Cöp denken partijen vaak dat ze het zelf wel kunnen oplossen. Zo niet, dan zijn ze toe aan een advocaat. "Intussen spreekt niemand zich vrijelijk uit, bang dat dingen later tegen je gebruikt worden. Je gaat dus eigenlijk schaken; stappen vooruit denken. Daardoor kun je geen open gesprek meer voeren. Mediation is nu net dat middel waarmee dat wél kan. Beide partijen spreken vertrouwelijkheid af. Dat is essentieel om te kunnen blijven onderhandelen. Mijn neutraliteit is mijn bestaansrecht."

"Oplossingen waarmee je beiden verder kunt"

Procederen voorkomen

"Procederen duurt lang en kost veel geld. Dat willen we voorkomen. Bij ondernemers die gaan scheiden zijn er extra veel belangen om rekening mee te houden. Er zijn er veel verschillende (rechts)vormen in ondernemen én in samenlevingsvormen. Dat maakt het verstandig om bij een mediator aan te schuiven die bekend is met deze zaken."

"Iedereen kent wel die personen op feestjes die jaren na hun ontslag nog steeds negatief over hun ex-werkgever praten. Dat wil je niet; wanneer bedrijven kiezen voor mediation geeft dat een positief signaal af naar andere werknemers: dat conflicten op een goede manier worden opgelost. Doorgaans zijn twee tot vijf sessies van twee uur genoeg. Het is niet mijn taak daarin te achterhalen wát er gebeurd is. Ik wil alleen weten wat beide partijen hopen te bereiken. Het liefst op een manier uit elkaar gaan waarmee je beiden verder kunt. Dát is de kracht van mediation."



Meerjarenvisie toerisme en recreatie Land van Cuijk

'GROEIENDE ROL VOOR **BEDRIJFSLEVEN** IN **TOERISTISCH BELEID'**

Toerisme is voor het Land van Cuijk veel belangrijker dan vaak wordt verondersteld. Naast het economisch belang zorgt het ook voor 'meer leefbaarheid en levendigheid', aldus het Regionaal Bureau voor Toerisme (RBT) Land van Cuijk in zijn meerjarenvisie 2022-2025, die in mei verscheen. Het RBT pleit niet voor een ongebreidelde groei van toerisme, maar voor het ontwikkelen van toeristische voorzieningen en campagnes, die passen bij het karakter van het Land van Cuijk. "Uiteindelijk moet iedereen profiteren van toerisme. Bedrijven, bezoekers, maar ook bewoners."

'Onvergetelijk Onthaasten' heet de (meerjaren)visie op de ontwikkeling van toerisme en recreatie in het Land van Cuijk. De meerjarenvisie 2022-2025 benadrukt het (bredere) belang van toerisme voor het Land van Cuijk, gaat in op de vraag hoe toeristen nog meer voor onze regio kunnen worden geïnteresseerd en beschrijft de toekomstige rol en betekenis van het RBT. De zeven lokale en regionale toeristisch-recreatieve platforms geven er bovendien in aan waarom en hoe zij meer met elkaar en met het RBT willen samenwerken.

Brede benadering

Het visiedocument is ontwikkeld in samenspraak met onder meer wethouders en ambtenaren toerisme en recreatie van de vijf gemeenten, de lokale en regionale toeristisch-recreatieve platforms, ondernemers, belangenorganisaties en experts in vrijetijdsbesteding en regiomarketing. "Gemeten naar het Bruto Nationaal Product zijn toerisme en recreatie in Nederland inmiddels twee keer groter dan de agrarische sector en net zo groot als de bouwsector", onderstreept Erik Jansen, toeristisch manager bij het RBT, het belang van deze branche. "Waarom überhaupt dit rapport? Het toeristisch concept was, zeven jaar nadat het was opgesteld, gedateerd. De gemeenten in het Land van Cuijk wilden graag een nieuwe visie. Opgesteld door het RBT. In de brede benadering, die wij bij de uitwerking van de visie hebben gekozen, zijn we geïnspireerd door Perspectief 2030, een onderzoek door het Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen."

"Iedereen moet profiteren van toerisme"

Boost

"De afgelopen jaren is het aantal binnenlandse vakantiereizen aanzienlijk gestegen. Ook door corona: mensen gingen onbekende plekken in eigen land bezoeken, waaronder dus ook het Land van Cuijk. Dat is goed voor onze regio. Immers, toerisme heeft een veel breder belang dan enkel voor de bedrijven in de branche en voor de gasten die onze regio bezoeken. Denk aan wat de komst van nieuwe gasten betekent voor de (lokale) economie. Willen winkelcentra en horecabedrijven overleven, dan hebben zij nieuw publiek nodig. Dat komt nauwelijks nog uit het dorp of de stad zelf, maar vooral van buiten."

"Toeristen zorgen aantoonbaar voor meer bezoek aan winkels, meer werkgelegenheid en meer levendigheid in dorpskernen. Door hun komst worden bijvoorbeeld ook vervoersverbindingen rendabel en vinden leegstaande panden nieuwe bestemmingen." Dat alles heeft een positieve invloed op de leefbaarheid en kan zelfs leiden tot trotse inwoners. "Voorwaarde is wel dat er een balans blijft tussen wat belangrijk is voor bezoekers en bedrijven én wat in het belang van de bewoners is. Alleen dan snijdt het mes aan twee kanten."

Méér dan promotie

Een nieuw beleid heeft gevolgen voor de organisatie. "Binnen vier jaar willen we niet alleen worden gezien als een organisatie die het Land van Cuijk promoot, maar zouden we ook als vanzelfsprekend meer worden betrok-



Erik Jansen (links) en Antoine Walraven.

ken moeten worden bij bestemmings- en productontwikkeling."
De Millse burgemeester Antoine Walraven, voorzitter van het RBT, haakt in: "Het algemeen bestuur bestaat uit de voorzitters van de lokale platforms. Bij het RBT 2.0 denken wij aan het opzetten van een 'raad van inspiratie.' We zoeken nadrukkelijker contact met stakeholders. Denk aan de grotere ondernemers en grotere toeristische trekkers. Maar ook een organisatie als de Industriële Kring. Bedrijven zoeken altijd nieuwe mensen. Dan moeten zij ook weten en kunnen promoten wat er toeristisch te beleven is in onze regio. Zij moeten het belang inzien van toerisme als onderdeel van leefbaarheid en dus vestigingsklimaat. Aan de basis moet het in orde zijn, dan profiteren we er allemaal van."

Financiële inspanning

"Toerisme is belangrijk voor de gemeenschap en voor het bedrijfsleven. Dat is wederzijds. Veel ondernemers en organisaties profiteren, direct of indirect, van wat het RBT doet. Willen we het Land van Cuijk nog beter positioneren als een aantrekkelijke reisbestemming, dan is samenwerking én meer geld nodig. Wij hebben becijferd dat we in de komende jaren minimaal 400.000 euro nodig hebben om als Land van Cuijk een serieuzere speler in het enorme speelveld van toeristische regio's te kunnen worden. Dat kan niet alleen op het bordje van de gemeenten worden gelegd. Ook bedrijven, zowel binnen als buiten de sector, hebben een verantwoordelijkheid in een goede promotie van het Land van Cuijk", aldus Erik Jansen.
"De visie is inmiddels breed verspreid, vervolgt Antoine Walraven. "We hebben politieke partijen aangemoedigd het op te nemen in hun verkiezingsprogramma. Daarmee maak je al duidelijk hoe belangrijk je toerisme en recreatie vindt. Met het bedrijfsleven gaan we gesprekken aan. Met de al genoemde Industriële Kring, maar uiteraard ook met individuele bedrijven. En verder wordt de visie nadrukkelijk geagendeerd in de gemeenten. Die zijn en blijven een belangrijke partner. Straks, met één nieuwe gemeente, wordt die organisatie alleen maar daadkrachtiger en strategischer."
"Wij zijn ervan overtuigd dat toerisme en recreatie van grote meerwaarde is voor onze regio", sluit Erik Jansen af. "Maar willen we het echt tot een succes maken, dan moeten we meer gaan samenwerken in het Land van Cuijk. Op alle niveaus. Alleen dan worden we sterker."

De meerjarenvisie is te downloaden op www.rbtlandvancuijk.nl.



Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg

SPOTLIGHT OP ONDERNEMER-SCHAP IN DE REGIO

Achter de schermen zit de organisatie van Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg niet stil. Sterker nog: de jury heeft deze maand de verrassende, jonge genomineerden voor het eerst bezocht... "Wie de gelukkigen zijn, kunnen wij op dit moment nog niet verklappen. Maar dat het inspirerende ondernemers zijn, daar kun je bij Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg natuurlijk al 25 jaar van op aan", aldus voorzitter Martin van Collenburg.

De genomineerden worden deze zomer bekendgemaakt en staan op 4 november 2021 op het podium in het Inspyrium te Cuijk. "Eindelijk kunnen we dan het 25-jarig jubileum van Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg vieren. We hebben er door het coronavirus een jaar langer op moeten wachten, maar het wordt echt het wachten waard", vertelt Van Collenburg. "Op dit moment zijn we druk bezig met de invulling van het verfrissende programma dat aantrekkelijk is voor jonge, startende ondernemers, maar zeker ook voor de gevestigde orde uit onze regio."

Voorbeeld voor anderen

"Goed ondernemerschap vormt het voorbeeld voor anderen. Dat mag best eens in de schijnwerpers gezet worden; zo dacht men 25 jaar geleden. Inmiddels is de Ondernemersprijs een begrip in de regio. Tal van ondernemers hebben letterlijk in de spotlights gestaan tijdens de Ondernemersavond. Ze hebben menig ondernemer geïnspireerd met hun verhaal. Er zijn diverse samenwerkingen uit voort gekomen die de regio versterken. Daar doen we het voor", aldus de voorzitter.

Sponsoren

Van Collenburg benadrukt dat dit evenement alleen maar georganiseerd kan worden, dankzij de medewerking van tal van sponsoren uit de regio. "Die zijn ontzettend belangrijk voor de continuïteit van het evenement. We zijn dan ook erg dankbaar dat we ook in deze gekke tijden kunnen rekenen op de ondersteuning van deze partijen, die veelal al jarenlang sponsor zijn. Dankzij hun (financiële) bijdrage en expertise waar we veelal een beroep op mogen doen, is het mogelijk om een ode te brengen aan al die succesvolle en inspirerende ondernemers uit onze regio. Dat waarderen we enorm", besluit Van Collenburg.

Benieuwd naar de sponsormogelijkheden? Neem dan contact op met Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg via info@deondernemersprijs.nl.

Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg bedankt haar betrokken sponsoren:

- Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen
- Cubox Businessplatform
- Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg
- Bindels Administraties
- Bol Adviseurs
- Countus Mill
- OOvB adviseurs en accountants
- Slooten van den Bogaart
- Blue Accountants | Adviseurs
- MSD Animal Health
- Notariskantoor Bergen
- Gebr. Janssen BV
- Weemen web | print | promo
- Patrick Bongartz Fotografie
- Cybox
- De Maas Driehoek
- Imagro
- Regionaal bedrijvenpark Laarakker
- Laarakkers
- VTS Transport & Logistics
- Derks Schilders
- IBN
- Langen Handelsonderneming
- MKB-Limburg
- Mola
- Elektro Technisch Buro Nabuurs BV
- Raedts BV
- Renske Natuurlijke Diervoeding
- Van der Horst aannemers
- Hamers Leidingtechniek B.V.
- Gemeente Bergen
- Gemeente Boxmeer
- Gemeente Cuijk
- Gemeente Gennep
- Gemeente Grave
- Gemeente Mil en Sint Hubert
- Gemeente Sint Anthonis

En natuurlijk niet te vergeten onze ambassadeurs; stuk voor stuk ondernemers uit de regio die onze prijs een warm hart toedragen. Wij waarderen dit enorm.



vantienen

Voederheil 6a Zeeland | 085 20 20 720 | **vantienen.nl**

Vanaf maandag 19 juli vind je ons op Landweer 2a te Zeeland.



“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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