ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

JUNI 2024



MSD Boxmeer 75 jaar
ECONOMISCHE IMPACT VAN WERELD-SPELER OP DE REGIO

Afscheid
MARC PETERS VINDT HET TIJD VOOR EEN NIEUWE DIMENSIE

Van der Horst aannemers
OPLOSSINGEN IN DE STRIJD TEGEN NETCONGESTIE

37

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

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

PAK DE FIETS
PAK DE DEAL
PAK JE FITHEID



FIETSEN HOUDT JE WERKNEMERS GEZOND

BEL NU EN SLUIT DE DEAL
0485-312 716

HansLemmens tweewielers.nl

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

Wij ontwikkelen duurzame kunststofoplossingen

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

Bekijk onze projecten



KUNSTSTOFTECHNIEK NL

POWERED BY **SCAN-AIR**

Kokerbijl 21 5443 PV Haps
www.kunststoftechnieknl.com

Voorwoord



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

InZaken is geen boekje!

Met InZaken vormen we een regionaal ondernemersplatform met een compleet bereik. We weten precies wie wat doet! Al ruim twintig jaar zijn we hier actief mee in de regio Land van Cuijk & Noord-Limburg. Onze database beschikt over zesduizend gepersonaliseerde adressen, die we dagelijks beheren. Op deze manier kunnen we iedere ondernemer informeren en betrekken bij het ondernemersklimaat van onze regio. En dat niet alleen met een boekje… InZaken verbindt en iedere ondernemer kan aanhaken. We voelen ons mede verantwoordelijk voor succesvol regionaal ondernemerschap.

Wil je contact met ondernemers in de regio, en zichtbaar zijn? Ben je betrokken, zijn leads in de directe omgeving altijd welkom? InZaken is de regionale partner om ondernemers hierin bij te staan. Vier keer per jaar een magazine, ondernemersplatform inzaken.nl, socials, mailings, bijeenkomsten, acquisitie, regionale campagnes, persoonlijk advies en meer…

Heeft het je aandacht? Tijdens een persoonlijk intake stemmen we jouw behoefte af. We gaan samenwerken! InZaken is hiervoor geen voorgeschreven boek!

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

JUNI 2024

10



MSD EN ECONOMISCHE IMPACT

MSD Animal Health Boxmeer bestaat dit jaar driekwart eeuw. Het is wereldwijd de grootste locatie voor het ontwikkelen en produceren van veterinaire vaccins. Over de economische impact die een wereldspeler op de regio heeft.

19



ARBEIDSMARKT & ONDERWIJS

De Industriële Kring stuurt op deskundigheid aan de hand van vier inhoudelijke thema's: Identiteit & Communicatie, Infrastructuur & Ruimte, Milieu & Duurzaamheid en Arbeidsmarkt & Onderwijs. In deze editie aandacht voor de laatstgenoemde themagroep.

26



WERKMAKELAARS

De Werkmakelaars van de gemeente Land van Cuijk begeleiden mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt naar een baan. Dat doen ze voor in totaal zo'n 1200 uitkeringsgerechtigden in de gemeente. De diensten zijn kosteloos voor ondernemers.

46



KONING WILLEM I COLLEGE

Twee jaar geleden fuseerden het Cuijkse ROC de Leijgraaf en het Koning Willem I College: één ROC binnen één arbeidsmarktregio. "Als grotere organisatie kunnen we ons samen sterk maken om goed onderwijs in de regio te behouden."

En verder...

5 | Column Eugène van Kempen **6 |** Kort Nieuws **8 |** Column Anton Loeffen **9 |** Column Randy van Tienen **12 |** Column Jacqueline van Kuijk **25 |** Column Harm Hendriks **35 |** Inzichten **42 |** Column Daphne Artz-van Tienen

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

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

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

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

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

©2024 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Uitgeverij InZaken.

de Lange
Arbo en Advies

Levert maatwerk in arbodienstverlening

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

Spreekuren in overleg en alleen uitgevoerd door de bedrijfsarts.

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

Bij ons kunt u terecht voor:

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

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

berends
bloemsierkunst

"Verantwoordelijk voor een attent gebaar"

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



BRIGIT RAAFS
INTERIM HR-ADVIES & COACHING



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

info@brigitraafs.nl
T 06 55878670

www.brigitraafs.nl

Van Rens IT Consultancy

ICT partner voor het midden- en kleinbedrijf

Een frisse kijk op uw Digitalisering

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

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

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

SCHADE DOOR WERKZAAMHEDEN AAN UW WOONHUIS NIET VERZEKERD?

Onlangs kreeg ik een zeer opmerkelijke verzekeringszaak binnen. Cliënt had een elektrische auto aangeschaft en daarvoor een zogenaamde laadpaal laten installeren. Ook moest de elektriciteitskast worden aangepast. Enkele maanden later sloeg het noodlot toe. Door een piekspanning in de stroomvoorziening lijdt cliënt aanzienlijke schade aan zijn woonhuis, inboedel en buitenzwembad.

De woonhuisverzekeraar wijst de schadeclaim grotendeels af, omdat de schade, die door werkzaamheden aan het woonhuis zou zijn veroorzaakt, is uitgesloten. Verzekeraar stelt zich op het standpunt dat het betrokken installatiebedrijf een fout heeft gemaakt bij de installatiewerkzaamheden, waardoor de piekspanning enkele maanden later – ten gevolge van een zogenaamde losse 0-draad – zou zijn ontstaan.

De vraag is hoe we dan met deze meerdere oorzaken om moeten gaan. De polisvoorwaarden bevatten immers geen causaliteitsmaatstaf. Of het evenement door de polis is gedekt moet dan worden bepaald door uitleg van de van belang zijnde polisvoorwaarden. Daarbij wordt gebruik gemaakt van het Haviltexcriterium dan wel kan de aanvullende werking van de redelijkheid en billijkheid uitkomst bieden. De piekspanning staat vast en heeft de schade direct veroorzaakt. Blijkens beslissingen van de Raad van Toezicht op het Schadeverzekeringsbedrijf is de zogenaamde causa proxima doctrine heersend in het verzekeringsrecht. In dit geval dient de oplossing dus gezocht te worden in de causa proxima doctrine, waarbij in het causaliteitsvraagstuk alleen de laatste factor in de keten van oorzaken relevant is. Dat wil zeggen dat oorzaak en gevolg niet te ver uit elkaar moeten liggen. Verzekeraar heeft de schade dus ten onrechte afgewezen.





PRIMEUR ZOOPARC:

DIERVERZORGER VOOR EEN DAG

Vanaf mei kun je bij ZooParc Overloon in de huid van een dierenverzorger kruipen. Tijdens 'Keeper for a day' lopen deelnemers een halve dag mee met een dierenverzorger en helpen ze met de dagelijkse werkzaamheden die bij de verzorging van dieren komen kijken. Van het schoonmaken van de stallen tot het bereiden van het voedsel voor bijvoorbeeld de maki's, dwergapen, luiaarden, giraffen, miereneters, dwergnijlpaarden en leeuwen.

Het ZooParc biedt deze mogelijkheid als eerste dierentuin in Nederland aan. De activiteit wordt alleen op woensdag en vrijdag aangeboden, van mei tot en met oktober. Per dagdeel kunnen maximaal twee deelnemers meedoen. Deelname is mogelijk voor iedereen vanaf 15 jaar, op voorwaarde dat je fit genoeg bent om veel te lopen en bepaalde werkzaamheden ook echt zelf uit kunnen voeren. Tien procent van het deelnamebedrag van 195 euro per persoon wordt gedoneerd aan Stichting Wildlife, een organisatie die zich inzet voor het behoud van diersoorten en hun leefgebieden in binnen- en buitenland.
Meer informatie en opgeven voor 'Keeper for a day' kan via:
www.zooparc.nl/keeper-for-a-day/

BIJZONDERE UNESCO-ERKENNING VOOR MUSEUM EN KLOOSTER

Een delegatie van Memory of World Comité en de Nederlandse UNESCO-commissie bracht enkele maanden geleden een bezoek aan het Oorlogsmuseum Overloon en het Kruisherenklooster in Sint-Agatha. Zowel het museum als het klooster kreeg uit handen van Kathleen Ferrier, voorzitter van het Nederlandse UNESCO-comité, de speciale UNESCO Memory of the World-vlag.

De vlag wordt uitgereikt aan organisaties die bijzonder documentair erfgoed in hun bezit hebben. Het Oorlogsmuseum heeft het handgeschreven capitulatiedocument van Rotterdam uit mei 1940 in haar collectie. Het klooster bewaart al vijfhonderd jaar de rijk geïllustreerde Graduale van kruisheer Johannes van Deventer. Hoe bijzonder de erkenning van UNESCO is, blijkt uit het feit dat tot dan toe nog maar acht Nederlandse erfgoedstukken de vlag hadden ontvangen.



Foto: Visit Land van Cuijk

VOORJAARSNOTA 2024 LAAT STRUCTURELE FINANCIËLE TEKORTEN ZIEN

Het Land van Cuijk stevent af op structurele financiële tekorten en zal waarschijnlijk ambities moeten herzien. Dat blijkt uit de voorjaarsnota 2024, die het college van Land van Cuijk eind mei aanbood aan de gemeenteraad. De voorjaarsnota bestaat uit de eerste bestuursrapportage 2024 en de kadernota voor 2025. De kadernota wordt ieder voorjaar opgesteld en geeft voornemens voor de programmabegroting van het aankomende jaar. Oorzaken voor de structurele financiële tekorten is de korting op het gemeentefonds, door het Rijk, vanaf 2025, plus het hoge ambitieniveau van het Land van Cuijk. Daar lijkt simpelweg het geld niet voor.
Mede door de fusie van de vijf voormalige gemeenten naar één gemeente Land van Cuijk zijn veel visies, beleidsplannen en uitvoeringsplannen opgesteld of bijgewerkt. In de kadernota 2025 krijgen we inzicht in de doelstellingen voor de komende jaren, zowel beleidsmatig als financieel. In het jaar 2025 komt het tekort uit op afgerond € 11 miljoen en vanaf 2026 dreigt een structureel tekort van rond € 29 miljoen per jaar. Het Rijk gaat al in 2025 een eerste korting op het gemeentefonds doorvoeren. De concrete gevolgen hiervan worden duidelijk bij de publicatie van de meicirculaire, omstreeks deze tijd. Dan besluit ook de gemeenteraad over de kadernota. De begroting voor 2025 is in het najaar aan de beurt.



KOKEN MET EEN GLIMLACH



Op zoek naar een unieke avond uit? Dan is de Kookworkshop Koken met een Glimlach een goed idee. Ideaal voor zakelijke en particuliere gezelschappen vanaf tien personen.

Met de keuze tussen twee kookstudio's in Boxmeer of Gennep gaat Thomas Vloet graag de uitdaging aan om een passende workshop te verzorgen. Tips en advies, maar ook zeker Bourgondische gezelligheid zijn de ingrediënten voor een succesvolle workshop. Thomas Vloet heeft ruime ervaring in de gastronomie en kan een ware beleving geven aan een culinaire avond. Zijn passie voor heerlijk en gezellig eten is ook na zijn succesvolle loopbaan blijven leven. Het vakmanschap, de mooie ervaringen en de kwaliteit deelt hij graag tijdens zijn workshops.
Meer weten of een leuke avond plannen? Kijk op: www.kokenmeteenglimlach.nl.

BIG CHALLENGE DRAAGT € 1,2 MILJOEN BIJ AAN KWF

Dit jaar deed de agri- en foodsector onder de naam BIG Challenge voor de veertiende keer mee aan Alpe d' HuZes. De 226 deelnemers hebben tot begin juni ruim € 1,2 miljoen opgehaald voor het kankeronderzoek. Sinds het eerste jaar in 2009 heeft de agrarische sector op deze manier 14 miljoen euro bijgedragen. Het is daarmee een van de grootste donateurs van Alpe d'HuZes. Alpe d'HuZes maakte donderdag de tussenstand van ruim 18 miljoen euro bekend.

BIG Challenge is gestart in 2009 door Herman Houweling. Een grote groep agrarische ondernemers, adviseurs, leveranciers en andere betrokkenen zet zich keihard in om een einde te maken aan de ellende en onmacht die de ziekte kanker in onze maatschappij veroorzaakt. Dat doen ze door begin juni zo vaak mogelijk de Alpe d'Huez te beklimmen. Dankzij vele giften van bedrijven en trouwe sponsors, uiteenlopende acties en persoonlijke donaties slagen de deelnemers erin dit mooie resultaat neer te zetten.



TUSSEN DE ACKERS 150E TOERISMEPARTNER

Camping Tussen de Ackers in Ledeacker heeft zich als 150e deelnemer aangesloten bij ToerismePartners Land van Cuijk. Het bedrijf van de jonge ondernemers Loes en Jasper is onlangs gestart. De anderhalf jaar geleden opgerichte community ToerismePartners blijft groeien en ondernemers zoeken elkaar ook vaker op. Steeds meer bedrijven zien meerwaarde in toeristische samenwerking in het Land van Cuijk. Benieuwd waar ToerismePartners Land van Cuijk voor staat en hoe je je als ondernemer of organisatie (kosteloos) kunt aansluiten?
Kijk op **www.visitlandvancuijk.info/partner/**. Je vindt daar ook een overzicht van alle partners die al zijn aangesloten.

VAN LANEN VIERT 45-JARIG BESTAAN MET BIJZONDER GEBAAR

Elektro-installatiebedrijf Van Lanen heeft haar 45-jarig bestaan met een bijzonder gebaar van solidariteit gevierd. Als onderdeel van hun jubileumviering werd besloten om het Marikenhuis Land van Cuijk als goede doel te steunen. Dit betekent dat alle ontvangen geschenken en donaties rechtstreeks naar deze organisatie zijn gegaan.
Het Marikenhuis Land van Cuijk is een vrijwilligersorganisatie die essentiële ondersteuning biedt aan mensen die kanker hebben (gehad), evenals aan hun dierbaren en nabestaanden. Met een scala aan diensten en programma's streven ze ernaar om een bron van hoop en kracht te zijn voor. Zo organiseert de organisatie onder andere yogasessies en wandelingen. Daarnaast startte ze op 22 mei met het thema positieve gezondheid bij De inloop in Boxmeer.
Recentelijk heeft Van Lanen het Marikenhuis uitgenodigd om het opgehaalde bedrag van € 7.300 te overhandigen. Jeannette Posthumus van het Marikenhuis uitte haar diepe dankbaarheid. Ook wil Van Lanen iedereen bedanken die heeft bijgedragen aan het bereiken van dit bedrag voor het Marikenhuis. Men is blij op deze manier een steentje te hebben kunnen bijdragen aan een goed doel binnen de regio.
www.marikenhuis.nl

OP ZOEK NAAR (OPBOUWENDE) KRITIEK!

Ondernemers zijn vaak kritisch en hebben een duidelijke mening. Jij ook? Kom maar op!

Deel je frustratie, zorgen of ideeën in relatie tot jou ondernemerschap in de regio! Via InZaken kunnen we het aandacht geven en misschien wel bijdragen aan de oplossing.

Kijk eens kritisch om je heen?
Wat kan jou helpen?
info@inzaken.nl

InZAKEN VERBINDT

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer in web3 tech

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

HET EINDE VAN WERK?

Het einde van werk wordt door sommige AI-experts al binnen vijf jaar voorspeld. Dat klinkt misschien als onzin als je denkt dat AI (kunstmatige intelligentie) niet verder gaat dan tekstschrijfrobot chatGPT. Maar de indrukwekkende exponentiële verbeteringen van chatGPT zie je op alle gebieden waar AI wordt ingezet. Van het schrijven van software tot het schijven van muziek, van het ontwikkelen van gewasbescherming tot het ontwikkelen van nieuwe medicijnen. Om nog maar niet te spreken van je persoonlijke assistent die je kan helpen bij het doen van aankopen of beantwoorden van je mail.

Word ik dan werkeloos, is je vraag? Nou misschien is dat niet eens zo erg. Stel je een wereld voor waarin je niet meer hoeft te werken, maar mag werken. Dat je je geen zorgen hoeft te maken over het verdienen van een inkomen. Dat je tijd hebt om te doen wat je echt leuk vindt, wat je passie ook mag zijn. Misschien is het het schrijven van die roman waar je altijd van gedroomd hebt, het leren bespelen van een instrument of het verkennen van nieuwe hobby's.

Natuurlijk zijn er zorgen over hoe we onze materiële behoeften zullen vervullen, maar laten we aannemen dat die kwestie is opgelost door universeel basisinkomen of andere vormen van ondersteuning. Wat blijft er dan over? Hoe vullen we onze dagen zonder de verplichting van werk?

Misschien krijgen we de tijd om te heroverwegen wat echt belangrijk is in het leven. Om te focussen op relaties, op persoonlijke groei, op het nastreven van onze passies. Misschien biedt het einde van werk juist een kans voor een nieuwe manier van leven, waarin we niet langer gedefinieerd worden door onze baan. Je krijgt tijd te ontdekken wie je werkelijk bent. Dat is minder wollig dan het klinkt. Wie weet, misschien is het einde van werk niet het einde, maar juist het begin van iets nieuws en opwindends.



Koffieproraat



KOFFIE OP KANTOOR: **MEER DAN ALLEEN EEN LEKKER BAKKIE**

De geur van versgemalen koffiebonen, het geluid van een professionele espressomachine en het tevreden gezucht van collega's die van hun favoriete cappuccino genieten. Koffie is niet zomaar een drankje, het is een onmisbaar onderdeel van de werkomgeving. Maar waarom is koffie nu zo belangrijk op de werkvloer? En wat zijn de voordelen van een professionele koffiemachine?

Cafeïne verhoogt de alertheid en concentratie, wat kan leiden tot betere prestaties. Daarnaast kan koffie stress verminderen en het humeur verbeteren. Medewerkers die regelmatig een kopje koffie drinken, zijn gemotiveerder en productiever. De koffiepauze is om even te ontspannen en bij te tanken. De koffieruimte kan daarnaast een plek zijn waar collega's elkaar ontmoeten en met elkaar in gesprek gaan.
Investeer in een professionele koffiemachine en creëer een prettige werkomgeving waar medewerkers kunnen genieten van heerlijke koffie. Je zult versteld staan van de positieve effecten op de productiviteit, motivatie en werksfeer!

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

LAND VAN CUIJK BLIJFT MET 8,8 HOOG SCOREN

Gasten die bij accommodaties in het Land van Cuijk verblijven of een of meer bezienswaardigheden en restaurants bezoeken blijven onverdeeld positief over wat ze hier krijgen aangeboden. Afgelopen kwartaal was het Land van Cuijk met een gemiddeld rapportcijfer van 8,8 opnieuw de op een na hoogst gewaardeerde regio van Brabant. Alleen Land van de Peel scoort met een 8,9 net iets hoger.
De opvallendste conclusies na het eerste kwartaal van dit jaar: het aandeel reviews van Duitse gasten is relatief hoog én fors toegenomen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De gasten uit België en Duitsland zijn ook bovengemiddeld tevreden én positiever dan in het eerste kwartaal van 2023. Het aantal reviews van Land van Cuijkse bedrijven op TripAdvisor is fors toegenomen. Daarmee wordt de regio nóg beter voor het voetlicht gebracht op het moment dat potentiële gasten hun volgende vakantiebestemming overwegen.



SAMEN KOKEN IN LANGENBOOM

"We weten allemaal dat samen koken en eten verbindt", aldus Monique Nelson, "Bij de kookworkshops die ik aanbiedt staan passie, plezier en gezelligheid voorop. Alles wat je in mijn kookstudio maakt, moet ook thuis te doen zijn."

"Dus geen liflafjes, schuimpjes, krokantjes en een schilderijtje op het bord, maar pure gerechten die iedereen kan maken. Hier is Het MoMent ook op ingericht, ruim van opzet, maar het voelt als thuis."
Alleen al de locatie maakt Het Mo'Ment bijzonder: een prachtige langgevelboerderij in een natuurlijke omgeving. De kookworkshops zijn allesbehalve standaard, maar altijd leuk en lekker. Dus kom ook genieten van het moment in Langenboom samen met jouw team of klanten. Bel: 06-51110082 of kijk op: **www.hetmoment.info**.

MSD Animal Health viert 75 jaar diergezondheid in Boxmeer

WERELDSPELER MET GROTE ECONOMISCHE IMPACT VOOR DE REGIO



Met de productie van meer dan honderd verschillende veterinaire vaccins en geneesmiddelen draagt MSD Animal Health Boxmeer bij aan preventie en gezondheidsbescherming bij dieren, de internationale volksgezondheid en het waarborgen van de voedselveiligheid. De Boxmeerse vestiging bestaat dit jaar driekwart eeuw. Het is wereldwijd de grootste locatie voor het ontwikkelen en produceren van veterinaire vaccins. Jaarlijks worden hier 55 miljard doseringen geproduceerd en geleverd. Door een bedrijf met een rijke geschiedenis en een glorende toekomst. "We are here to stay!"

MSD wil het meest vooraanstaande onderzoeksintensieve biofarmaceutische bedrijf ter wereld zijn. De onderneming loopt voorop in onderzoek naar innovatieve gezondheidsoplossingen. Directeur Operational Services, Martin van Collenburg, over 75 jaar diergezondheid in Boxmeer. En over de economische impact die een wereldspeler op de regio heeft.

Diep geworteld

Het verhaal in Boxmeer begint in 1949, als Wim Hendrix, alias Wimke de Körver, zijn Laboratoria Nobilis opricht. De producent van mengvoeders start met de productie van diergeneesmiddelen en vaccins. In 1961 is er de overname door KZO, het latere AKZO. In 1969 verschijnt de bedrijfsnaam 'Intervet.' Intervet neemt in 1999 Hoechst Roussel Vet over. In 2007 volgt de overname door Schering-Plough, twee jaar later door MSD. Sinds 2011 is de bedrijfsnaam: MSD Animal Health.



MSD, dat naast Boxmeer ook locaties heeft in Haarlem, Oss (beide Human Health) en De Bilt, is het grootste en meest veelzijdige geneesmiddelenbedrijf van Nederland. Er werken in totaal 5000 mensen. De locaties in Boxmeer (2000 medewerkers) en De Bilt (100) richten zich op gezelschapsdieren, herkauwers, pluimvee, varkens en de aquacultuur. De impact is wereldwijd: vanuit deze vier locaties in Nederland ontwikkelt, produceert en verpakt men geneesmiddelen en vaccins voor mensen en dieren en distribueert deze naar 140 landen in de wereld. De totale exportwaarde in Nederland was in 2020 16,3 miljard euro. De Boxmeerse vestiging is in Oost-Brabant van grote strategische betekenis, niet alleen voor de regio, maar voor heel Nederland én de wereldwijde MSD-organisatie. "MSD Animal Health is diep geworteld in de lokale gemeenschap van Boxmeer", aldus de directeur. "We hebben bijgedragen aan de groei van de regio en





hebben hoogwaardige banen en kansen gecreëerd voor de lokale bevolking. En al die medewerkers geven hier in de regio een groot deel van hun inkomen uit."

Toekomstgericht

Er is wereldwijd een groeiende vraag naar hoogwaardige medicijnen, behandelingen en vaccins. MSD investeert daarom in state-of-the-art productiefaciliteiten voor productie, onderzoek en verpakking. Bijzonder: over het algemeen is een bepaalde locatie van MSD gericht op één discipline, maar in Boxmeer zetelt álles: R&D, productie, distributie, marketing & sales en global-supportfuncties. Dat maakt Boxmeer tot een unieke site, een echt 'center of excellence' in biotechnologie, actief vanaf de vroegste technologie tot het daadwerkelijk ontwikkelen van vaccins, van het opschalen van nieuwe vaccins tot het produceren, verpakken en het distribueren ervan.

"We blijven investeren in onderzoek, innovatie en state-of-the-art faciliteiten. Ons doel is om nieuwe therapeutische oplossingen te ontwikkelen die de gezondheid en het welzijn van dieren verbeteren." Zo werd begin vorig jaar de nieuwe steriele vul- en vriesdroogfaciliteit voor vaccins geopend. En dan zijn er nog de uitbreiding met een virologisch laboratorium en een nieuwe locatie voor het Center for Diagnostic Services.

Uitdagingen zijn er ook: "Denk aan de congestie van het stroomnet, de aansluiting van onderwijs op arbeidsmarkt, ruimtelijke vraagstukken en infrastructuur, en tot slot milieu- en duurzaamheidskwesties. Daar staan we echter niet alleen voor: samen met andere bedrijven en overheden werken wij hier hard aan. Last but not least is er onze zoektocht naar de juiste mensen: er staan zo'n honderd vacatures open in allerlei verschillende functies. Het geeft mede onze ambities aan."

"We staan met beide voeten in de regio"

Erbij in de hele breedte

MSD Animal Health omarmt haar lokale roots. "We staan met beide voeten in de regio", aldus Martin van Collenburg. "We werken samen met grote internationale bedrijven in de regio, zoals Hendrix Genetics en Nutreco/Trouw Nutrition. Daarnaast zijn er diverse bedrijven uit de regio die op vaste basis of zelfs dagelijks op onze site actief zijn. Het gaat om zo'n 250 contractors. Denk aan tuinonderhoud, beveiliging, schoonmaakdiensten, receptie, technische dienst. En dan hebben we het nog niet over de projecten, zoals de al genoemde nieuwbouw of in het kader van de energietransitie, waarvoor we, waar mogelijk, regionale partners inschakelen."

"We zijn betrokken bij de ontwikkeling van een optimaal vestigingsklimaat voor bedrijven in de regio. We volgen daarbij de vier thema's van de Industriële Kring: Identiteit & Communicatie, Infrastructuur & Ruimte, Milieu & Duurzaamheid en Arbeidsmarkt & Onderwijs. Binnen die laatste discipline hebben we als 'kennishuis' doorlopend contacten met lokaal onderwijs, maar ook met bijvoorbeeld universiteiten."

Daarnaast wil MSD Animal Health een maatschappelijk verantwoorde partner zijn in de regio. "Samen met onder meer de gemeente, de bedrijventerreinverenigingen en de Industriële Kring, in een gezamenlijk ecosysteem. We doen aan sponsoring, zoals Daags na de Tour en de Ondernemersprijs en sportverenigingen. Al jarenlang steken honderden collega's onder werktijd hun handen uit de mouwen voor een vrijwilligersproject in de directe omgeving van onze locatie. Denk aan scholen, staatsbosbeheer, IVN het Maasheggenvlechten. MSD Animal Health is erbij in de hele breedte."

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

ALLEMAAL STERKER DOOR SAMENWERKEN

Samenwerking tussen onderwijs en jeugdhulp is cruciaal voor het welzijn van onze jeugd. Deze samenwerking maakt vroegsignalering en aanpak van problemen mogelijk omdat kinderen dagelijks op school zijn. Als kinderen met zorgbehoeften sneller de juiste ondersteuning krijgen, kan dat leiden tot een positieve spiraal in hun ontwikkeling en welzijn. En kun je zware jeugdhulpinzet vaak voorkomen.

Daarnaast is het belangrijk dat kinderen leren dat niet alles vanzelf gaat en dat tegenslagen soms ook bij het leven horen. De wereld vergaat niet als je ADHD hebt of als je dyslectisch bent. Je moet weten hoe je ermee om kunt gaan. Juist door deze uitdagingen te erkennen, ontstaat er rust en ruimte om de eigen kracht te ontdekken en in te zetten. Iedereen heeft unieke talenten en uitdagingen.

Ook ouders spelen een heel belangrijke rol in de ontwikkeling van hun kind. Het gezin is de primaire omgeving waarin kinderen opgroeien en ontwikkelen. Door ouders te betrekken bij onderwijs en jeugdhulp creëren we een ondersteunend netwerk dat het welzijn van het kind bevordert. Ouders kunnen bijdragen aan de ontwikkeling door een veilige en ondersteunende thuisomgeving te bieden.

Deze gezamenlijke inspanning van onderwijs, jeugdhulp en ouders draagt bij aan het opvoeden van een gezonde generatie kinderen. Door de handen ineen te slaan, kunnen we een ondersteunende omgeving creëren waarin alle kinderen de kans krijgen hun volledige potentieel in te zetten en de veerkracht te ontwikkelen om de uitdagingen die op hun levenspad komen aan te gaan.



PREMIUM ONLINE

WEBSITE EN MARKETING MET MEETBAAR RESULTAAT



PREMIUMONLINE.NL

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

Mr. Rianne Hillenaar-Cöp

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



GREEN WORLD

De kunstplanten specialist

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

wout ICT ANYTIME

ICT voor ZZP en MKB

Reparatie · Verkoop · Cloud · Websites

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

WWW.WOUTICT.NL

Verkoop en verhuur van hedendaagse kunst
4000+ schilderijen en objecten



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



ART PARTNER
Kunst die bij je past

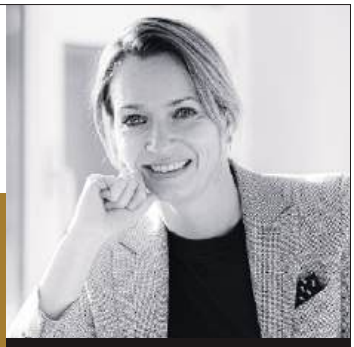
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



ARTZ financieel advies

voor overzicht, zekerheid en rust

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



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



OMMNIA SYSTEMS

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

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

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

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

Beugen, 085 - 1052574
ommnia-systems.nl

dé specialist in civiel-technisch personeel

werknu *hoogstpersoonlijk*
Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.werknu.eu



Remco van Slooten (l.) en Eric van den Bogaart.

Slooten van den Bogaart

VAN **HEILIGE GRAAL** NAAR **GIFBEKER**

Met een staat van dienst van een kleine twee decennia mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond fiscaal jurist Remco van Slooten en accountant Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Daarbij blikt het kantoor voortdurend vóóruit en blijft het meedenken met zijn klanten. Want Box III raakt minder in trek. De heilige graal lijkt namelijk een gifbeker te worden. Wat is er aan de hand?

"Ondernemers die in een BV hun onderneming drijven, hebben jaren kunnen profiteren van een wel heel aantrekkelijke wijze van geld beleggen", aldus Eric van den Bogaart. "Zij leenden van hun BV geld om vervolgens in privé (bedrijfs)panden te kopen en die te verhuren in Box III, het gedeelte van de inkomstenbelasting dat twee decennia uitging van een verondersteld rendement op vermogen. En vooral dit veronderstelde rendement was de heilige graal voor iedereen met geld. Huurinkomsten en een belastingheffing die, bij een goede begeleiding, om en nabij de nul euro uitkwam."

"Maar wanneer iets fiscaal te mooi is om waar te zijn, weet de wetgever wel een of meerdere spaken in de spreekwoordelijke wielen te steken. Dit hebben we gezien bij de elektrische auto's en het gebeurt volgend jaar met de bestelauto's. Voorbeelden te over."

Gifbeker moet leeg

Echter, de ellende met geld lenen van de BV en panden hiervan kopen voor de verhuur, pakt inmiddels wel heel erg zuur uit. Wanneer je meer dan € 700.000 (grens per eind 2023) geleend hebt, moet je over het meerdere belasting betalen. En deze grens wordt eind 2024 € 500.000. Bovendien zal de politiek het hierbij niet laten. De grens zal ongetwijfeld verder verlaagd worden. De gifbeker moet op dit vlak helemaal leeggedronken worden.

Remco van Slooten: "Bovendien worden huurinkomsten op de genoemde panden in de nabije toekomst enorm belast. En niet alleen de huurinkomsten, maar ook winsten bij verkoop. Binnen onze praktijk hebben wij meerdere relaties die meenden een solide oudedagsvoorziening te hebben gevormd. Nu worden ze gedwongen om óf panden te verkopen en hun schulden af te lossen, óf om belasting te betalen omdat ze teveel geld hebben geleend óf om te accepteren dat hun toekomstige maandelijkse netto-inkomen toch veel minder blijkt te zijn dan aanvankelijk gedacht..."

De beste marsroute

Maar als Box III zo oninteressant is, wat dan te doen met je geld? Een vraag die menig ondernemer stelt. Wanneer je van de panden af wilt doe je er goed aan om ze vóór 1 januari 2027 te verkopen. Vanaf dat moment zal vermoedelijk de winst bij verkoop belast worden. "Uitstel van beslissing op dit vlak is er dus nog en is ook aan te raden, maar de tijd gaat snel. Bespreek met uw adviseur wat voor u de beste marsroute is."

ING wil met hypotheekadvies verder kijken

'EEN SALARISSTROOK IS MAAR EEN SALARISSTROOK'

Iedereen heeft dromen, doelen en wensen, maar niet iedere financiële situatie is vergelijkbaar. Soms is maatwerk nodig, bijvoorbeeld bij een ruime vermogenspositie of als er sprake is van een aanmerkelijk belang. Samen met de mensen die de situatie van de klant goed kennen, zoals de bankier, accountant of de fiscalist, probeert Ralf Arts het verschil te maken. De hypotheekadviseur bij het ING Adviesteam Wonen werkt in overleg aan de beste oplossing van een hypotheekvraagstuk. Of dat nou een verhuizing, een vakantiewoning in het buitenland of het verduurzamen van de huidige woning is.



Ralf Arts, hypotheekadviseur Adviesteam Wonen.

"Bij ING hebben we specialisten opgeleid die bekend zijn met het analyseren van jaarcijfers en het doorgronden van een huurportefeuille. We kijken niet alleen naar het salarisstrookje. Wij maken een hypotheekvraagstuk graag persoonlijk, zowel digitaal als face to face."

Maatwerkoplossing

Ralf Arts is gecertificeerd Financieel Planner. Hij begeleidt ondernemers en private-bankingrelaties bij hun woonhuisfinanciering. Dat kan voor een verhuizing of een aankoop zijn, voor herfinanciering, een recreatiewoning in het buitenland of verduurzaming. "Alles met als basis de eigen woning als onderpand. Maar ook het financieren van een tweede woning, ouder-kind constructie of een recreatiewoning in Nederland. Vaak vraagt dat om een maatwerkoplossing." Met als standplaats Nijmegen werkt Ralf Arts veel samen met Martijn Leurs, die actief en bekend is in de regio Land van Cuijk en Noord-Limburg. "Ik kom daar zelf ook vandaan", aldus de geboren Afferdenaar. Beiden hebben overigens eerder gewerkt bij een collega-bank in het 'Land van Cuijk en Maasduinen', dus ze spreken beslist dezelfde taal als de regionale ondernemer. Het werkgebied voor Ralf, sinds 2017 werkend voor ING, is tegenwoordig grofweg een 'grote cirkel' om Nijmegen heen getrokken: Nijmegen zélf, het Land van Maas en Waal en natuurlijk dus ook Land van Cuijk en Noord-Limburg. "Binnen dat gebied bedienen we elke ondernemer of private-bankingrelatie die een vraagstuk heeft."

Verder kijken

"Het meest belangrijk is dat wij verder kijken: een salarisstrook is immers maar een salarisstrook. Stel dat een ondernemer meerdere bedrijven heeft, met een complexere structuur. Daaruit moet dan een bestendig inkomen worden bepaald aan de hand van ofwel inkomen ofwel de vermogenspositie. Het doel is uiteindelijk een basis te krijgen om vervolgens de gewenste financiering te kunnen verstrekken."
"Daar hebben wij een acceptatiedesk voor die enkel maatwerk verzorgt. Gezamenlijk met de fiatteurs bekijk ik op voorhand wat de mogelijkheden zijn, zodat ik aan tafel vaak al direct aan kan geven wat we voor elkaar kunnen betekenen. Vervolgens kunnen we al binnen vijf werkdagen tot een bindend aanbod komen."

Proces niet frustreren

"Het is niet onbekend dat klanten het vervelend vinden om steeds maar weer dingen te moeten 'doen', stukken te moeten aanleveren. Dus brengen wij liever vooraf meteen de situatie goed in kaart. Alles wat nodig is, laten we in één keer aanleveren, om zo het proces niet teveel te frustreren. Mijn rol: ik leg contacten en onderhoud ze. Zoek de samenwerking met bijvoorbeeld accountant en fiscalist van de klant."
Op die manier verstrekte de Nijmeegse bankier al gauw een kleine honderd hypo-



theken per jaar. "Het gaat bij mij om de expertise en om het ontzorgen van die klant. Ik werk samen met een notaris, een taxateur, een aankoop- of verkoopmakelaar. Alles om het de klant zo makkelijk te maken, met één loket. Tegenwoordig kunnen we ook een duurzaamheidsadviseur inschakelen, die adviseert in dergelijke vraagstukken. Je probeert de klant op de klantreis te begeleiden en op elk punt in die reis toegevoegde waarde te bieden. Dan kan alleen door specialisme in huis te hebben. Of het nu voor een ondernemer is of voor een private-bankingrelatie."

Tandem

"Het mooie daarin is dat bijvoorbeeld Martijn Leurs en ik hierin samen een tandem zijn. Wij voelen beiden het wezenlijke verschil in benadering tussen een ondernemer en een private-bankingrelatie. De klant wil zekerheid, en wij moeten kunnen inzichtelijk maken waarom we een financiering juist verantwoord vinden. Naar de klant toe en richting de wetgeving. Daarom zeggen we wat we doen en doen we wat we zeggen. Afspraken komen we na en we zullen ook aangeven waarom iets niét kan. En dan nog zullen we naar een oplossing zoeken."

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

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

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

Tijd investeren in technische chaos?

Tijd investeren in jouw core business, ambities en groei!



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

van der Hoff ICT

vanderhoffict.nl

0485–520324

MH HOVENIERS

- Ontwerp & advies
- Aanleg & onderhoud
- Sierbestratingen & grondwerk
- Vijvers & hekwerken
- Beregeningstechniek

Wij leveren ook alle beplanting en decoratie voor uw tuin.



Gespecialiseerd in onderhoud van bedrijfstuinen/ parkeerplaatsen

Molenveldweg 2a - 5835 CM Beugen - 0653841899 - info@mhhoveniers.nl

www.mhhoveniers.nl

AL 10 JAAR DE SPECIALIST VOOR O.A.

SMART HOME

10 jaar Van Bon elektro

VEELZIJDIG OPLOSSINGEN SERVICE KWALITEIT

Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl

INDUSTRIËLE KRING
Land van Cuijk en Noord-Limburg

Om in de toekomst de ondernemers in het Land van Cuijk en Noord-Limburg goed te kunnen ondersteunen en duurzaam hun belangen te behartigen, werd er in 2021 voor gekozen om dezelfde uitvoeringsorganisatie in te zetten voor de Industriële Kring (IK) en de Bedrijventerreinverenigingen (BTV's). Doel: optimaal gebruikmaken van elkaars kennis, kunde, netwerk en activiteiten. Dit heeft geleid tot een krachtig verbond van inmiddels 500 bedrijven in deze regio.



De Industriële Kring presenteert: themagroep Arbeidsmarkt & Onderwijs

'BESCHIKBAARHEID VAN TALENTEN CRUCIAAL VOOR ONDERNEMERSKLIMAAT'

De Industriële Kring stuurt op deskundigheid aan de hand van vier inhoudelijke thema's. De deskundigheid wordt bijeengebracht in themawerkgroepen, met daarin vooral vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven: Identiteit & Communicatie, Infrastructuur & Ruimte, Milieu & Duurzaamheid en Arbeidsmarkt & Onderwijs. In dit artikel aandacht voor de laatstgenoemde themagroep.

Deze elfkoppige themawerkgroep richt zich samen met het onderwijs en de gemeenten op het behoud van het aantal talenten. Hun beschikbaarheid is immers cruciaal voor het ondernemersklimaat in de regio. Insteek is duurzame inzetbaarheid en het zorgen voor nieuwe instroom door scholieren/leerlingen te enthousiasmeren voor rollen binnen techniek, de bouw, logistiek en kwaliteit. "Dit doen we door de leerlingen te raken en te verleiden in de techniekklokalen en binnen onze bedrijven", aldus werkgroepvoorzitter Anton de Weerd.

Drie speerpunten

Duurzame inzetbaarheid, het vergroten van het aanbod van gekwalificeerd personeel en het versterken van het techniekonderwijs zijn de speerpunten. Onder duurzame inzetbaarheid valt bijvoorbeeld het bestrijden van laaggeletterdheid: leden van de IK zijn geïnformeerd over de ondersteuning die het Taalhuis van Biblioplus kan geven. Verder zijn ze gewezen op een scan waarmee ondernemingen zelf kunnen bepalen hoe zij scoren op duurzame inzetbaarheid. Er zijn ook tips aangereikt hoe duurzame inzetbaarheid te introduceren binnen je bedrijf. Voor het vergroten van het aanbod gekwalificeerd personeel wil de werkgroep de driehoek Onderwijs-Werk-Wonen versterken. "Er zijn gesprekken met de gemeente en bedrijven over het vestigingsklimaat. Vind je hier een baan, kunnen we dan ook woonruimte voor je organiseren?" Regiobranding valt ook binnen dit speerpunt. Bij het versterken van techniekonderwijs gaat het om het vergroten van de instroom vanuit het voortgezet onderwijs richting technische beroepen. "De werkgroep ondersteunt de nieuwe aanpak Loopbaan Oriëntatie en Begeleiding", aldus Anton de Weerd. "Techniekklokalen willen we vanuit de IK faciliteren met mensen en middelen. De Open bedrijven route, destijds gestart in Mill, zal worden opgepakt in Haven Cuijk en Sterckwijck Beugen. Scholieren en hun ouders kunnen zo niet alleen ervaren wat voor beroepen er zijn, maar ook wat bedrijven in huis hebben."

Kennissessies

Via kennissessies zet de werkgroep een bepaald thema in het spotlicht en worden leden geïnformeerd om een beeld te krijgen hoe men in het eigen bedrijf bepaalde zaken kan implementeren. Ook de dialoog met het onderwijs is hierin van belang.

Meer weten over de IK?
Neem contact op via:
085-0640645 of stuur een e-mail naar
info@industriele-kring.nl



Sander Bisseling en Jurg Meijer

MEYBO DISTRIBUTION: VAN FAMILIEBEDRIJF NAAR WERELDSPELER

Sander Bisseling en Jurg Meijer speelden op het juiste moment in op de opkomende BMX-markt. Was er tot een paar jaar geleden nog sprake van een niche, inmiddels vliegen de fietsen over de (digitale) toonbank. Dankzij de topsportmentaliteit van de oprichters Sander en Jurg maakte hun bedrijf Meybo Distribution in korte tijd een flinke groei door.

Wie het bedrijf in Boxmeer binnenloopt, ziet meteen waar de passie van de twee ondernemers zit. De zaak hangt vol met de nieuwste eigen ontwikkelde BMX-modellen. Ondertussen wordt er in de werkplaats volop gewerkt. Het ondernemersverhaal van de twee begint echter niet in Boxmeer, maar in Boekel. De plek waar de vader van Jurg een fietsenbedrijf aan huis had. Jurg raakte besmet met het BMX-virus en schopte het zelfs tot het Nederlands team. Hij combineerde zijn topsportcarrière jarenlang met een weekendbaan in het familiebedrijf. Uiteindelijk nam hij de zaak van zijn vader over. 'Ik heb vrij snel de focus op BMX gelegd. Toen wist ik nog niet dat deze sport zo populair zou worden. Op het moment dat de sport olympisch werd, ging het helemaal hard.' Om ook de online verkoop een boost te geven, riep Jurg de hulp in van BMX-maatje Sander. De twee herkennen in elkaar de topsportmentaliteit. 'Inmiddels zijn we vijf jaar compagnons.'

Rabobank

Al vanaf de beginfase is Rabobank betrokken bij Meybo Distribution. Adviseur MKB

François Rutten vertelt: 'We hebben het tweetal in verschillende fases van hun ondernemerscarrière ondersteund. Daarbij hebben we altijd naar de lange termijn gekeken.' Jurg is blij met die aanpak. 'Ik vind het prettig dat François meedenkt, zonder dwingend te zijn. Als ik vragen heb, kan ik die altijd bij hem neerleggen.'

Wat volgde was nóg meer groei. Een groter team, meer klanten, ook uit het buitenland. Die snelle ontwikkeling bracht de nodige uitdagingen met zich mee, signaleerde François. 'Dit zie ik vaker bij ondernemers met een aanhoudende, succesvolle groei. Dat gold ook voor Jurg en Sander. We hebben een goed gesprek gevoerd over de verschillende mogelijkheden om dit te ondersteunen, waarna de ondernemers passende vervolgstappen gezet hebben.'



Professionaliseringsslag

Sander: 'Wij liepen ertegenaan dat er door de groei van ons bedrijf allerlei nieuwe taken op ons af kwamen: van marketing, management en productontwikkeling, tot inkoop, verkoop én productdesign. Er was expertise nodig om ons bedrijf naar een hoger plan te tillen.' De ondernemers gingen daarom op zoek naar een partner die hen daarbij kon ondersteunen. Jurg: 'Iemand die ons uit de tunnel van de dagelijkse gang van zaken kon halen.'

Anders aanpakken

Uiteindelijk kwam het tweetal uit bij Rémon Brinkman. Hij is finance director van een zogeheten familie-investeringsfonds. 'Wij investeren niet alleen in bedrijven, maar zetten ook onze kennis en ervaring in om andere ondernemers verder te helpen. Wat ik mooi vind aan deze twee bevlogen ondernemers, is dat ze hun eigen plafond kennen. Ze weten dat hun kracht zit in fietsontwikkeling. Dáár willen ze aandacht aan besteden. Door de groei van hun onderneming kwamen ze daar echter te weinig aan toe. Dat zie ik bij veel groeiende bedrijven terug. Fijn om dan te kunnen helpen door een gedeeltelijke overname en door het delen van onze kennis, onder andere op het gebied van E-commerce en (financiële) aansturing.'

Bij het structureren van de transactie schoof de Rabobank opnieuw aan tafel. Jurg: 'Het was een voorwaarde van het investeringsfonds om een derde partij bij deze overname te betrekken. Het was voor ons logisch om daar Rabobank voor te benaderen.' François betrok daarbij zijn collega Mark de Kievit als fusie en overname specialist. 'We hebben in nauwe samenspraak met de ondernemers en het familie-investeringsfonds een zogeheten financieringsarrangement samengesteld. Het strategisch partnership tussen ondernemers, investeringsmaatschappij en bank zorgt nu voor een goede uitgangspositie om de komende jaren de verdere groeiambities te kunnen realiseren.' Over die interne samenwerking binnen de bank vertelt François: 'De bank beschikt over diverse disciplines en de 'lijntjes' zijn intern kort. Zo kunnen we onze klanten goed begeleiden en ondersteunen in diverse (groei)fases van hun onderneming.'

Toekomst

Wat deze stap de twee ondernemers gaat brengen? 'Structuur', klinkt het gebroederlijk. Sander: 'Het idee is dat wij straks meer taken af kunnen stoten. Zo kunnen we ons weer focussen op de zaken waar we goed in zijn. Zo werken we áán in plaats van in ons bedrijf. Wat ons betreft is stilstand namelijk achteruitgang. Dus op het gebied van kleuren, modellen en techniek blijven we optimaliseren.' Mark en François vullen het met instemming aan: 'Er staat hier een indrukwekkend bedrijf dat een mooie groei heeft doorgemaakt en dankzij deze stap klaar is voor de toekomst.' Als het aan Sander ligt, is the sky the limit. 'Deze sport is echt aan het doorgroeien en wij willen de wereldwijde dealer en leverancier zijn op het vlak van BMX.'

Wil je weten wat Rabobank voor jouw bedrijf kan betekenen?
Neem dan contact op met:
François Rutten, Adviseur MKB in de regio Land van Cuijk en Maasduinen via **francois.rutten@rabobank.nl** of (06) 13 45 04 35.

Wil je meer weten over fusies en overnames?
Neem dan contact op met Mark de Kievit, **mark.de.kievit@rabobank.nl**.

Creatief, flexibel, pro-actief met focus op resultaat

ISO-gecertificeerd op kwaliteit en informatiebeveiliging

Ontdek hoe wij jouw zakelijke visie transformeren in communicatie met impact. Ons deskundige team combineert strategisch inzicht met creatieve flair om unieke oplossingen te bieden. Samenwerken met Inpladi betekent kiezen voor innovatie, veiligheid en kwaliteit, speciaal afgestemd op het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Meer weten? Maak een afspraak!

Op inpladi.nl vind je gedetailleerde informatie over ons dienstenpakket

Inpladi
bureau voor idee en creatie

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



Countus, daar reken je op!

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

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

COUNTUS.NL

Countus
daar reken je op



Marc Peters, bedrijfstaxateur, neemt afscheid

'TIJD VOOR EEN NIEUWE DIMENSIE'

Hij zit ruim veertig jaar in het vak, waarvan ruim 37 jaar voor zichzelf. Taxeren is voor hem meer dan een vluchtige ontmoeting en een betrouwbare rekensom. "Want tegelijk streef ik naar een langdurige, persoonlijke band", vertelde hij enkele jaren geleden, toen hij besloot zich nog uitsluitend te richten op bedrijfsmatige taxaties. En nu vindt Marc Peters het mooi geweest. Hij zet een punt achter een mooie carrière, waarbij sinds 1987 ook zijn echtgenote Dominique betrokken was.

In januari hakte Marc Peters de knoop door. "Het werk verandert", vertelt hij. "Neem de regelgeving, de regeldruk, alles moeten vastleggen. Er is steeds minder tijd voor je echte werk. Zolang als ik het leuk vind, blijf ik het doen, heb ik altijd gezegd. En ineens besefte ik dat het mooi is geweest. Tijd voor een nieuwe dimensie in ons leven."

Dynamisch

Marc Peters startte op zijn vijfentwintigste zijn eigen makelaarskantoor in Boxmeer, samen met zijn echtgenote Dominique. Al snel marktleider, groeide het door naar vijftien medewerkers en een tweede vestiging in Cuijk. "Het was een superleuke tijd", blikt Domnique terug. "Heel dynamisch. Met een bijzonder leuk en goed team medewerkers." Dankzij hen kon Marc Peters daarnaast tien jaar lang bestuurswerk voor de landelijke NVM-organisatie doen, een club van zo'n 4400 man. "Dan zie je het grote, overkoepelende geheel."

Hij vervolgt: "Als je met passie je werk doet, komt de kwaliteit vanzelf boven drijven. We waren niet 'pandgericht', maar 'klantgericht'. Door de lat hoog te leggen, moet je wel steeds aan je eigen strenge eisen voldoen. Die druk hadden we onszelf opgelegd." De beëdigd NVM-makelaar en NRVT-registertaxateur besloot in 2011 zich voortaan uitsluitend op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt te richten. "We zijn toen met z'n tweeën verder gegaan."

Terug naar de kern

Dominique: "We gingen weer naar de kern terug: de makelaardij zélf. De bedrijfsmakelaardij is minder hectisch. Dat was een verademing. Je kon er vanaf dat moment voor je klanten zijn." In 2021 kwam een nieuwe stap, toen Marc besloot zich uitsluitend te gaan richten op bedrijfsmatige taxaties. Geen enkel ander kantoor in deze regio legt zich exclusief toe op het taxeren van bedrijfsmatig vastgoed, dus Marc Peters werd dé specialist in de regio. Ook grotere ondernemingen vonden hem.

Of dat gat wordt gevuld, is straks aan de markt. "Wij gaan intussen lekker afschalen. We gaan fietsen, lekker naar buiten. We hebben al een paar grote fietstochten achter de rug; naar Italië en Kopenhagen." De lopende zaken zijn afgerond, er is geen portefeuille, niets om over dragen. Het is gewoon klaar nu. Dominique en Marc voelen zich er wel bij...





“DESIGN WORDT TASTBAAR”

“Oog voor detail met hoogwaardige materialen”



KLOMP
keukens & interieurbouw

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

Column

WELK DIER BEN JIJ IN DE DIGITALE JUNGLE?

In de digitale jungle vind je allerlei soorten ondernemers. Elk met hun eigen kijk op de online wereld. Bij welk soort dier hoor jij?



De Luiaard De luiaard is net als het dier: ontspannen en chil. Zijn zaken lopen op zich goed, maar hij doet niets om deze te verbeteren. Hij heeft een website dat alleen wordt gebruikt als een soort visitekaartje in plaats van een actief marketingmiddel. Hij laat kansen liggen, maar dat maakt hem niet zoveel uit. Ergens wil de luiaard wel iets gaan doen, maar het komt er maar niet van. *'De luiaard heeft het nu wel prima in zijn omgeving en beseft niet dat het bos om hem heen totaal verandert.'*

De Kip Dan hebben we de kip. Voor de kip is elk graantje belangrijk en zelfs cruciaal om te blijven voortbestaan. Hij is de hele dag bezig met de kleinste details van zijn website, marketing en social media. Maar hij kijkt eigenlijk niet naar de kansen buiten zijn hokje. En hoe hard de kip ook zijn best doet voor graantjes, het voelt alsof het nooit in verhouding staat met de moeite die ervoor wordt gedaan. *'Kip, sta eens stil en denk eens rustig na over waar je nu eigenlijk naar toe wilt. Vorm een plan om uit het hok te ontsnappen en van je vrijheid te genieten.'*

De Leeuw En dan is er de leeuw. Hij is sterk en slim. Hij begrijpt de wereld en past zich aan de vele veranderingen aan. Net als de luiaard en de kip, ziet hij het belang van online aanwezigheid en marketing maar gaat een stap verder. Hij jaagt op nieuwe kansen en gebruikt zijn kracht op het juiste moment. Bovendien begrijpt een leeuw dat hij het niet allemaal alleen hoeft te doen. Hij vertrouwt op zijn leeuwinnen, die een deel van het werk uit handen nemen. *'De leeuw omarmt en gebruikt de nieuwste technieken op het gebied AI tools, zoals ChatGPT (tekst generatie), Midjourney (tekst naar afbeelding), AR/VR (augmented reality / Virtual reality) en Sora (tekst naar video).'*

Ben jij je bewust van alle kansen en mogelijkheden in de digitale jungle van morgen? Wil je tot een solide strategie kom met meetbaar resultaat en heb je advies nodig om tot een aanpak te komen? Dan kom ik graag met je in contact.

HARM HENDRIKS
harm@premiumonline.nl · 024-2022266
Premiumonline.nl

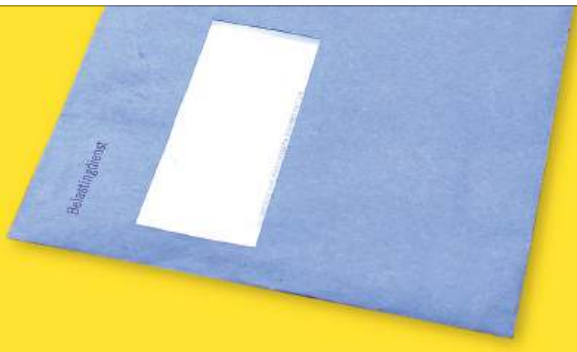
CONTAINERVERHUUR TRANSPORT AFVAL INZAMELING ZAND / GRIND

Voor bedrijf en particulier



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

V.ELST



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS
belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

[info voor ondernemers }

LAND VAN CUIJK

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

Werkmakelaars Land van Cuijk

‘Bedrijven zijn vrijwel altijd verrast door ons aanbod’

Vanuit hun werk als werkmakelaar voor de gemeente Land van Cuijk begeleiden zij mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt naar een baan. Dat doen ze voor in totaal zo’n 1200 uitkeringsgerechtigden in de gemeente. Dimphy van der Zanden en Wilfred Jakobs, werkmakelaars voor de gemeente Land van Cuijk, bemiddelen wekelijks zo’n drie tot vier cliënten succesvol. De insteek is duurzame instroom. Wat veel bedrijven niet weten, is dat zij kosteloos van de diensten gebruik kunnen maken. En dat het aanbod nog verrassend veelzijdig is.

Onder de uitkeringsgerechtigden in de gemeente vallen de statushouders, bijstandskandidaten, jongeren, niet-uitkeringsgerechtigden en werkzoekenden uit Oekraïne. Ook deze doelgroep staat vaak te popelen om aan de slag aan. Allen zoeken veelal werk in het Land van Cuijk zelf. Die kandidaten worden aangeboden bij werkgevers in de regio. Het doel: zo weinig mogelijk mensen in een uitkeringssituatie.

Ondernemers bezoeken

Daarvoor gaan Dimphy van der Zanden en Wilfred Jakobs ook de boer op; grofweg de helft van de tijd bezoeken ze ondernemers. Of ze organiseren, zoals onlangs voor de derde keer, het Frisse Blik Festival. Met ruim 300 bezoekers, 55 werkgevers en branchevereniging, en een bezoekerstevredenheid van gemiddeld een 8, kijkt de organisatie tevreden terug op een geslaagde editie. “We willen nog meer in beeld komen bij de werkgevers in de regio. Want men is nog te onbekend met ons en/of heeft een verkeerd beeld van onze kandidaten.” Wilfred Jakobs: “Bedrijven zijn vaak verrast door ons veelzijdige aanbod. Ze verwachten niet dat we zo’n uiteenlopend aanbod kunnen bieden. Denk aan mooie matches binnen de logistiek, productie, industrie, maar ook in de sectoren ICT en zorg hebben wij mooie resultaten geboekt. We spreken hbo-opgeleiden die een burn-out hebben gehad of die het gewoon even net niet kunnen vinden. Of de zzp’er die door corona zijn onderneming is kwijtgeraakt en nu weer aan een baan wil. We hebben ict’ers, mensen uit creatieve beroepen... die variatie is zeker de moeite van het ontdekken waard. Wij werken samen met het Werkgeverspunt Noordoost-Brabant en zoeken de samenwerking met de regio Noord-Limburg.”

Duurzame relatie

Dimphy van der Zanden wijst op de verschillende trajecten. “Je hebt de statushouders; zij komen bij ons terecht via het inburgeringstraject. We begeleiden hen naar werk of leer-werktrajecten. Dan de jongeren van 16 tot 27 jaar, voor wie het heel belangrijk is om aan de slag te komen of blijven. Verder is er de basisdienstverlening, voor mensen die een uitkering krijgen en voor wie wij automatisch aan de slag gaan. En dan is er nog de ‘poort’: mensen die de eerste aanvraag voor een uitkering doen. Ook daar gaan we direct voor aan de slag. Het mooiste is het wanneer we hen uit een uitkeringssituatie kunnen houden. Een Participatiewet-uitkering is een mooi vangnet dat wij in Nederland hebben. Maar in de meeste gevallen is het voorkomen van een uitke-

‘In de meeste gevallen is werken de beste optie’



Wilfred Jakobs en Dimphy van der Zanden, een tweetal met ruime ervaring in de uitzendbranche.

ringssituatie door middel van werken de beste optie voor iedereen. Werken is zoveel meer dan alleen een salaris!"
"We gaan daarbij voor duurzaamheid", vult Wilfred Jakobs aan. "Sommige cliënten hebben loonkostensubsidie, wat hen voor werkgevers aantrekkelijk maakt, maar we willen mensen niet inzetten voor bijvoorbeeld zes weken seizoenswerk zoals asperges steken. We gaan voor werk op langere termijn."

Dienstverlening is kosteloos

Het tweetal heeft ruime ervaring in de uitzendbranche. Dat maakt dat ze snel schakelen en de markt goed kennen.
"Wij begeleiden mensen die meestal wat langer uit het arbeidsproces zijn, het kan meer tijd kosten voordat ze gewend zijn aan de nieuwe structuur in hun leven. Maar er zijn altijd mogelijkheden.

Een mooi voorbeeld vormen de Oekraïners: als ze enigszins Engels spreken en een rijbewijs hebben, kunnen ze morgen al aan de slag. Het is mooi om te zien dat mensen opbloeien. Sommigen zitten namelijk echt in een isolement."
Maakt onbekend onbemind? Het lijkt er op. "Dit is niet alleen een dienstverlening voor de werkzoekende, maar net zoveel voor de werkgevers. We zijn niet voor niets bemiddelaar. Goed om te weten: onze dienstverlening kost de werkgever niets. Wij zijn daarnaast thuis in de wet- en regelgeving, dus ook dat is een service die we verlenen. Elke ondernemer mag ons altijd vrijblijvend inschakelen."

Een nieuwe Economische Visie

We werken aan een nieuwe Economische Visie. Deze richt zich op het realiseren van een toekomstbestendige economie. Met goede samenwerkingsrelaties waarin werken, wonen en voorzieningen in balans zijn. Belangrijke thema's zijn transities in economie en ruimte, **arbeidsmarkt en onderwijs**, zorgvuldig ruimtegebruik, centra en voorzieningen en nieuwe economische dragers in het landelijk gebied. De visie is ook input voor de omgevingsvisie en wordt voorzien van een uitvoeringsplan. Hierin krijgen betrokken partijen ook een rol. Samen maken we het Land van Cuijk een aantrekkelijke gemeente om in te ondernemen, werken, leren en leven.

'UITDAGING OM NEDERLANDSE KERSEN TE BLIJVEN TELEN'



Kers en Zo, het fruitbedrijf van Ruud Barten, is een van de weinige bedrijven met kersen onder glas. "Onze kersen uit de kas zijn beschermd tegen vorst, regen en vogels en zijn eerder rijp." In 2022 plantte hij ook kersenbomen buiten. Dit jaar hoopt hij de eerste kersen buiten te oogsten. Mits de suzukifruitvieg hem niet voor is.

Het jonge fruitbedrijf, opgericht in 2015, ligt aan de Hapseweg in Sint Hubert. "De afgelopen jaren hebben we ons bedrijf opgebouwd en hebben veel mensen uit het Land van Cuijk kennis gemaakt met onze kersen. Het is elk jaar een uitdaging om een mooie oogst te realiseren." Wel ziet de ondernemer de toekomst donkerder in: de suzukivlieg is een grote bedreiging voor de Nederlandse kersenteelt. "Ik heb moeite met de Nederlandse overheid: ze wil duurzame teelten, eten van dichtbij met een lagere footprint, maar stelt regels op die het onmogelijk maken om hier kersen te telen."

Lokale verkoop

Barten heeft 1,5 hectare kersen, de helft in de kas en de helft buiten. Hij levert kersen aan regionale supermarkten, boerderijwinkels en huisverkoop. Kersentelers zijn gewend aan diverse insecten, schimmels, bacteriën en vogels. "We proberen de bestrijding zoveel mogelijk op natuurlijke en biologische manier te doen. We zetten bijvoorbeeld roofmijten uit voor het bestrijden van spint. Dat leer je door de jaren: welke schadelijke insecten kun je met hun natuurlijke vijanden bestrijden?" De suzukivlieg is echter een heel ander verhaal. "Ongeveer twaalf jaar geleden is het kleine fruitvliegje, oorspronkelijk afkomstig uit Azië, Nederland binnengekomen. Het legt eitjes in bijna rijp fruit. Hieruit komen kleine witte larven. Al het zacht- en steenfruit staat op het menu: kersen, aardbeien, frambozen, bessen, druiven etcetera. De consument wil geen witte wormpjes in de kersen", legt Ruud uit. In Nederland kenden ze al de kersenvlieg, maar die heeft maar één generatie per jaar en legt ongeveer 70 eitjes.

"Daar is prima mee te leven. De Dropsila Suzuki daarentegen legt 300 eitjes en herhaalt deze cyclus ongeveer zeven keer per jaar. De supersnelle vermeerdering en het ontbreken van natuurlijke vijanden maakt dat de suzukivlieg een echte plaag is voor ons kersentelers." Voor de suzukivlieg heeft hij de kersenkas potdicht gemaakt. Er kan geen vlieg meer binnen komen. Buiten bij de nieuwe kersenboomgaard gaat die vlieger niet op. Suzukifruitgaas met hele fijne mazen rondom de boomgaard moet voorkomen dat de suzukivlieg invliegt.

Politieke keuzes

Onderzoekers zijn al jaren op zoek naar de natuurlijke vijanden van de suzukivlieg. "Dit is een lange weg. Je wilt ook niet dat een natuurlijke vijand schade doet aan andere nuttige insecten." De Sint Hubertse teler stelt dat de Nederlandse telers voorop lopen in een zo natuurlijk mogelijke fruitteelt.

De biologisch middelen Tracer en Excirel zijn effectief zijn voor het bestrijden van zowel de suzukivlieg als larve. Deze middelen hebben geen vaste toelating voor de kersenteelt. Voor andere fruitsectoren wel. De leverancier heeft destijds niet specifiek de aanvraag voor kersen gedaan: een kosten-baten analyse. Elk jaar moet opnieuw een vrijstelling aangevraagd worden. "Dat levert dan politieke discussies op met als gevolg dat vrijstelling niet verleend wordt of met allerlei extra voorschriften die in de praktijk niet haalbaar en realistisch zijn." Elk jaar zijn de voorschriften anders en worden net voor de oogst bekend. "Bijvoorbeeld het gebruik van een bepaalde spuit die niet direct leverbaar is of plantafstanden tot het gaas wat in



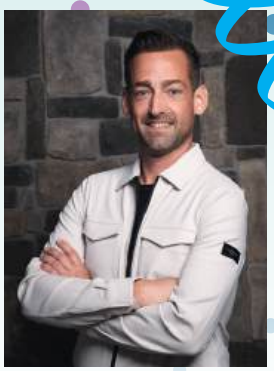
Suzukivlieg kan hele oogst vernietigen

praktijk betekent dat je bomen moet rooien", aldus Ruud.
Hij stelt dat de overheid moet doorpakken en praktische regels opstellen om de teelt van Nederlandse kersen mogelijk te blijven maken. "Waarom regels en verbod op middelen die in het buitenland wel zijn toegestaan? Willen we dan kersen uit het buitenland eten? Duurzaam telen en consumeren en kersen importeren gaan niet samen. Waarom gaat de overheid niet langs ons staan om gezamenlijk oplossingen te zoeken?"

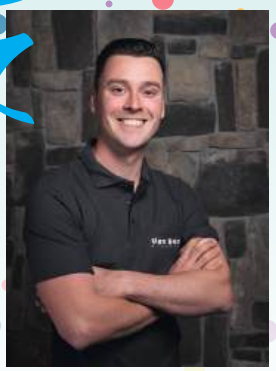
Toekomst

Ruud Barten vindt dat de overheid kansen laat liggen voor duurzame kersenteelt in Nederland. "De overheid stelt regels op. Zonder kennis van de praktijk lijkt het."
De kersenteelt is een kleine sector met een honderdtal ondernemers. Ruud ziet de toekomst, zeker voor buitentelers, donker in. "Geven bepaalde partijen de voorkeur aan fruit uit het buitenland, waar de middelen wel zijn toegelaten? Met de bijbehorende stikstofuitstoot van transport?" vraagt Ruud zich af.
Hij heeft veel vragen: "Is het wel mogelijk om met een spuit door gaas met mazen kleiner dan één vierkante millimeter te spuiten? Onderzoek dit en maak dan de regels."
Met kersen onder glas blijft kersenteelt wel mogelijk, maar buiten is het nog de vraag. Ruud: "Geef ondernemers kansen zodat de Nederlandse burgers Nederlandse kersen kunnen blijven eten. Lekker en van dichtbij."

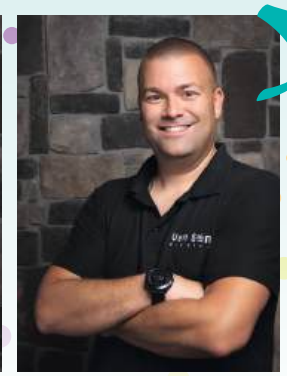
Tekst Wanda Havens



Eddy van Bon - algemeen directeur / eigenaar



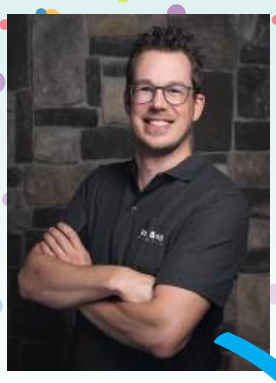
Willem van Sambeek - commercieel manager



Dennis Graat - operationeel manager



Roel Derks



Frank Abels

Tien jaar Van Bon Elektro Boxmeer

REGIO INSTALLATEUR MET AANDACHT VOOR DETAILS

Ze zijn niet meer weg te denken in het straatbeeld van het Land van Cuijk; de bordjes met het Van Bon Elektro-logo. Op locaties waar Eddy van Bon en zijn team aan het werk zijn, laten ze deze herkenbare borden achter. En ja, dat zijn er nogal wat. Dit illustreert dat Van Bon Elektro in de afgelopen tien jaar een begrip in de regio is geworden.

Eddy van Bon werd 42 jaar geleden geboren in Sambeek. Interesse in elektrotechniek zat er al vroeg in; als kind zag je hem altijd bezig, zelf dingen uitvogelen en daarbij denken in oplossingen. Tien jaar geleden, op 19 mei 2014, kwam een droom uit voor Eddy. Die dag startte hij zijn eigen onderneming: Van Bon Elektro. Na een vliegende start met één personeelslid vanuit zijn kantoor boven Sanidrome Pennings, staat er tien jaar later een stevig team collega's en een bedrijfspand met kantoor, showroom en magazijn.

Familiegevoel

Door zijn eerlijke manier van werken en het nakomen van afspraken heeft Eddy vertrouwen opgebouwd in de regio. Binnen een jaar na oprichting stonden er al drie collega's op de loonlijst; op dit moment staat de teller op tien. Daarnaast krijgen ook leerlingen en stagiaires kans om te groeien bij Van Bon Elektro. Eddy: "We hebben een relatief jong team, het zijn jongens die door investering en opleiding alle expertise en kwaliteiten in huis hebben om onze klanten te bedienen. Met cursussen en trainingen blijft deze kennis up-to-date. De energie die ik krijg van mijn werk, geef ik door aan mijn team. Het familiegevoel binnen de groep vind ik belangrijk, daarom organiseren we regelmatig feestjes waar partners en kinderen ook bij zijn."

WAUW-factor

In 2019 kocht Eddy een bedrijfspand aan Sint Anthonisweg 9 in Boxmeer, waarmee het welbekende Van Bon Elektro-bordje op eigen terrein werd geplaatst. De coronatijd gaf het team gelegenheid de verbouwing zelf uit te voeren. Wie het bedrijfspand binnenkomt, ervaart direct de WAUW-factor. Bij binnenkomst voelt het als thuiskomen, waardoor je niet meteen beseft dat je je in een showroom bevindt met een eigen experience center. Klantgesprekken starten met het inventariseren van wensen. "Onze klanten ontzorgen we volledig, of het nu gaat om installatie, onderhoud of renovatie. We leggen datanetwerken aan, plaatsen ontruimingsinstallaties en voeren keuringen en inspecties uit voor bedrijfsinstallaties en woningen. Een lichtplan op maat maken en decoratieve verlichtingen verzorgen met een specialisatie in LED-verlichting is aan ons toevertrouwd. We zijn domotica en KNX expert, netwerk- en IP-specialisten voor complete ICT-oplossingen en een inbraak VEB-gecertificeerd bedrijf, ook voor inbraakinstallaties en camerabeveiligingssystemen kun je bij ons terecht. Geen wens is te gek, we houden van uitdagingen."

Energieopslag

Naast deze expertises is Van Bon Elektro hoofddealer in de regio voor accuopslag

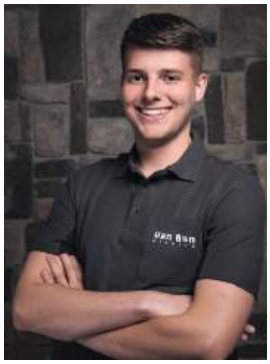


Home Power Station


Frank Aben


Twan Baltissen


Kaj van Florop


Tygo Goossen


Tom Maas


Mieke van de Loo

van PV zonne-energie. "Accu- en energieopslag is de toekomst; je kunt je eigen energieleverancier worden. De Home Power Station is de krachtigste huisenergiecentrale op de markt, ontworpen voor grotere woningen met een jaarverbruik vanaf zo'n 8000 kWh. Wanneer je zonnepanelen meer energie produceren dan je op dat moment verbruikt, sla je die stroom tijdelijk op in je eigen accu. Deze kan later op de dag gebruikt worden. De Home Power Station is ook de oplossing voor het netcongestie probleem, dat ontstaat wanneer het aanbod van elektriciteit en de vraag niet in balans zijn. Deze kan ook ingezet worden om een piek op te vangen; met peak shaving voorkom je dat er hoge kosten ontstaan. Andere voordelen van energieopslag in je bedrijf zijn de lagere energiekosten en bij het wegvallen van de netspanning zorgt de Power Station voor stroomvoorziening. Je kunt het systeem later uitbreiden, zowel de accu-opslag als het aantal systemen. Het energieverlies is minimaal omdat de zonnepanelen direct zijn aangesloten op de Power Station. Daarnaast past het systeem zich aan verschillende situaties aan en kan worden afgestemd op je bedrijfsvoering. Dat zijn allemaal duurzame oplossingen. Bij Van Bon Elektro rijden we met elektrische bussen die gekoppeld zijn aan de Power Station (accu) en slimme laadpalen. Hierdoor rijden mijn bussen op zonne-energie, de zon brengt mijn bussen naar de projecten," zegt Eddy lachend.

Bijzondere projecten

In de afgelopen jaren heeft Eddy met zijn bedrijf mee mogen denken en werken aan bijzondere projecten. Onder andere de verbouwing van de Sambeekse kerk tot multifunctionele accommodatie en opdrachten in een Studentenhotel in Oostenrijk. Diverse luxe en mooie villa's in het Land van Cuijk en de bouw van veertien woningen in hartje Overloon. Ook de winkel van Briljant Optiek in Boxmeer, schaart Eddy tot de bijzondere klussen. "Inmiddels werken we samen met ondernemers in de regio waarop we kunnen vertrouwen. Een voorbeeld hiervan is Wonen Boxmeer, waarbij we met een team van Boxmeerse ondernemers samenwerken om bouwprojecten gemakkelijk te maken. De lijntjes tussen ons kantoor, werkvloer en opdrachtgevers zijn kort en we bewegen mee met opdrachtgevers en projecten. Als er iets is op de werkvloer, spring ik in de auto. Dit kan omdat ons werkgebied over het algemeen in het Land van Cuijk ligt."

Stabiel groeien

Ondernemen betekent voor Eddy daar 24/7 mee bezig zijn. Toch maakt hij graag tijd voor zijn gezin; partner Mieke en zoontjes Guus (3) en Tijn (5). Sporten zoals zaalvoetbal, skiën en crossfit en in het seizoen carnaval vieren helpen hem eventuele stress achter zich te laten, scherp te blijven en nieuwe ideeën te verzamelen. De toekomst ziet Eddy positief tegemoet. "Twee collega's hebben plaats genomen in het managementteam. Het bedrijf willen we stabiel laten doorgroeien, het begrip – met de welbekende bordjes – in de regio voortzetten. Werken met enthousiaste collega's en tevreden opdrachtgevers, dat maakt het werk leuk!"

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



'TWAN HEEFT ALTIJD EEN GROOT HART VOOR ONS GEHAD'

Zieke kinderen voelen zich beter met hun ouders, broertjes en zusjes in de buurt. Ouders houden de zorg beter vol met een rustplek dicht bij hun zieke kind. Want als je hele wereld op de kop staat door ziekte of zorg, is als familie bij elkaar zijn het belangrijkst. In het Ronald McDonald Huis Nijmegen kunnen gezinsleden dicht bij hun zieke kind zijn. Een plek om bij te komen. Om op te laden. Om binnen een paar minuten bij het bed van hun zieke kind te staan.

Erny Boots is manager van Huis Nijmegen, dat verbonden is aan het Radboudumc Amalia kinderziekenhuis. Zij voelt zich iedere dag weer dankbaar dat haar organisatie samen met vrijwilligers kan bijdragen aan een warme en veilige omgeving voor gezinnen in zwaar weer. "Op die manier kunnen we het leed een klein beetje verzachten", vertelt ze. "In 1991 zijn we hier begonnen, met tien kamertjes. In 1998 is de eerste vleugel aangebouwd, in 2008 de tweede."

Groot hart

De contacten met Hofmans at Home voeren vele jaren terug. "Het eerste wat Twan hier deed was de ouderwetse vloerbedekking vervangen in de voormalige

Hofmans at Work en het Ronald McDonald Huis Nijmegen



Scarlett van Pelt, assistent manager Fondsenwerving en Communicatie (l.) en Erny Boots.

bestuurskamer. In de oudbouw legde hij marmoleum over de oude gietvloeren. Vanaf het begin heeft Twan een groot hart voor ons huis gehad. Hij heeft ons nooit in de steek gelaten. Onlangs heeft hij toegezegd mee te denken over de nieuwe vloer in onze grote keuken, waar 23 gezinnen kunnen eten. Zijn pad is dus met rozen bekleed, kun je zeggen."

"Twan heeft een gouden hart, hij is enorm begaan met ons. Hij is een trotse papa en ik vermoed dat hij vanuit dat perspectief ziet wat ons werk inhoudt. Kinderen liggen hier helaas niet voor een gebroken enkel of om hun amandelen te laten verwijderen. Eigenlijk wil je hier helemaal niet zijn. Ik weet dat hem dat raakt en dat hij daaraan zijn steentje wil bijdragen. Dat is fijn, want wij kunnen niet zonder onze vrijwilligers, noch zonder sponsoren zoals Hofmans at Home."

Het ziek zijn voor een moment vergeten

Er zijn elf Ronald McDonald Huizen in Nederland, het eerste werd geopend in 1985. In Huis Nijmegen, gestart in 1991, zetten 120 vrijwilligers, vier medewerkers, zeven bestuursleden en een ambassadeur zich in om ouders, broertjes en zusjes dicht bij hun kind in het Radboudumc Amalia kinderziekenhuis te laten zijn. Tussen alle onderzoeken en behandelingen van je zieke kind kun je even ontspannen in de Huiskamer. Er bezoek ontvangen, een kop koffie drinken of even op de bank ploffen. En: het ziek zijn voor een moment vergeten. Je kunt er ook logeren: je hebt recht op een gastenkamer zolang jouw kind is opgenomen in het ziekenhuis waaraan het Huis is verbonden. Het Ronald McDonald Huis Nijmegen ontvangt 5000 bezoekers per jaar en is het hele jaar door open, 24 uur per dag.

Goed wonen en werken in nieuw zorgcentrum Boxmeer.



DE WITTE OSS

Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Nieuwbouw zorgcentrum Sint Anna te Boxmeer

dé expert in uitzenden en premium payrolling

indivinu *hoogstpersoonlijk*

Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.indivinu.nl



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

DE BEDRIJFSOPVOLGER BLEEF NIET MET LEGE HANDEN ACHTER

Niet iedere bedrijfsoverdracht loopt financieel gezien even makkelijk. Met name in de agrarische sector komt het regelmatig voor dat er forse bevoordelingen gedaan moeten worden om de overdracht aan de bedrijfsopvolger mogelijk te maken. De andere kinderen in het gezin worden daarmee nog wel eens achtergesteld, heel vaak is het bedrijf immers het meest waardevolle bestanddeel van het vermogen van de ouders en dat komt dan bij de bedrijfsopvolger terecht.
Om dit recht te zetten, wordt er in een testament bepaald dat het (nog resterende) vermogen dan alleen bij de andere kinderen terecht komt. Dit is echter niet helemaal zonder risico. Een vader had in zijn testament de zoon onterfd omdat deze zoon destijds het bedrijf voor een lagere prijs had overgenomen. Er was toen een waarde betaald waarbij het bedrijf nog juist rendabel kon worden geëxploiteerd. De zoon berustte echter niet in deze onterving en deed een beroep op zijn legitieme portie, waardoor hij in totaal meer kon krijgen dan de andere kinderen. De rechtbank gaf hem hierin ongelijk omdat hij bevoordeeld was bij de bedrijfsoverdracht. De zoon ging in hoger beroep en met succes. Het gerechtshof vond namelijk dat er geen sprake was van een bevoordeling omdat vader zich destijds bij de bedrijfsoverdracht de stille reserves voorbehouden had en er een meerwaardeclausule opgenomen was voor het geval de zoon de onderneming wilde vervreemden.
Die omstandigheden maakten dat de bedrijfsoverdracht op zakelijke gronden was geschied en dat de zoon dus niet zodanig bevoordeeld was dat hij nu geen recht meer had op zijn legitieme portie.

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

WANNEER IS EEN CONCURRENTIEBEDING GELDIG?

Er heerst krapte op de arbeidsmarkt. In bijna iedere sector is er een tekort aan arbeidskrachten en bedrijven trekken alle registers open om personeel te behouden of nieuw personeel aan te trekken. Een keerzijde hiervan is dat medewerkers steeds makkelijker overstappen naar een concurrent. Om die reden zien we in de rechtspraak een toenemend aantal zaken over concurrentiebedingen, relatiebedingen of anti-ronselbedingen.
Een concurrentiebeding (ook relatie- of anti-ronselbedingen) is alleen rechtsgeldig als u de afspraken schriftelijk vastlegt, bijvoorbeeld in het arbeidscontract, uw werknemer schriftelijk akkoord gaat en 18 jaar of ouder is. Een concurrentiebeding in een contract voor bepaalde tijd en is alleen toegestaan als ook voldoende de motivatie van het zwaarwegende bedrijfsbelang is vastgelegd.
Een werkgever moet altijd een gerechtvaardigd belang hebben om een werknemer aan het concurrentiebeding te houden. De reden mag dus niet zijn dat de werkgever een drempel wil opwerken om het vertrek van een werknemer moeilijker te maken. De werknemer heeft namelijk ook recht op vrije arbeidskeuze. Hier ontstaan vaak de problemen. Als de tekst van het concurrentiebeding niet helder is, of als de beperkingen te ver strekken dan kan de rechter een streep door het beding zetten.
U moet rekening houden met het feit dat het beding enkel gebruikt mag worden ter bescherming van de werkgever en niet ter belemmering van de werknemer.

Let dus goed op de omschrijving van de tijdsduur, het werkingsgebied, de betreffende concurrenten en de boetebepaling. Aangezien ieder geval hierin uniek is, denken we graag met u mee. Wij nodigen u graag uit voor een goed advies.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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



Wux rondetafelgesprek

BLIJF WERKEN AAN JE IMAGO, AMIGO!

We willen allemaal online zichtbaar zijn en gemakkelijk gevonden worden. Een doorlopend proces waarvoor verschillende middelen ingezet kunnen worden. Op welke manier en welk doel dienen ze? Zeker is: door de snelle ontwikkelingen moet je aan de knoppen blijven draaien om tot het gewenste resultaat te komen. Hoe presenteren we ons online, hoe genereren we traffic? Voor sommigen gaat het om de zichtbaarheid zélf, voor anderen om sales. Maar uiteindelijk is imago je beste amigo.
Een zestal ondernemers discussieert erover, onder leiding van InZaken-uitgever Robert Hermens.

De gespreksleider hoort in het veld voortdurend dat ondernemers met zichzelf in discussie zijn of met hun marketingpartij: wat is nu de beste weg? Social media? Zoekmachineoptimalisatie (SEO) of juist adverteren in zoekmachines (SEA)? Of: hoe werpen we de sales funnel (de 'klanttrechter') uit?



Discussie in de ontmoetingsruimte bij Wux: hoe werken we (online) aan ons imago?

Continu bezig

Een bedrijf als de Strong Viking Group is continu bezig met zichtbaarheid. Jan Reijs: "De budgetten voor Meta's social media vliegen omhoog als je succes begint te krijgen. Dat budget is nu zo'n tien procent van onze omzet. We vragen ons vaak af hoe we dat nog gerichter kunnen investeren. Toen we begonnen, richtten we ons bewust op de meer getrainde mensen. Later ga je breder zoeken. Toen is ook onze beeldvorming wat aangepast."

"We hebben wel eens Facebook-likes gedeeld met een aan ons gelieerd bedrijf. Via zo'n partnerdeal gooi je geld samen in een pot. Je blauw betalen aan de ads, kan altijd nog… Er zou een soort databank moeten zijn van bedrijven die elkaar hierin kunnen en willen helpen. Yannick Vendelmans vult aan: "Een platform voor partnerdeals, waarmee je je doelgroepen kan (re)targetten, dus."

Inzetten op één platform?

Robert Hermens werpt op dat social media-kanalen op zichzelf hypes zijn. "Ik neem aan dat je je niet steeds volledig inzet op één zo'n platform, want dat kan straks weer over zijn. Moet daarom niet je website een stabiele basis zijn?" Die visie deelt Joost van den Bogart: "De website is de basis, de social media is toch juist om mensen geïnteresseerd te laten raken?"

Bo Pennings: "Als je maximaal wilt renderen, kun je het beste spreiden." Yannick Vendelmans: "Waarbij de boodschap natuurlijk wel steeds iets verschilt. En die site zélf hou je zichtbaar door te personaliseren. Plaats een profiel bij degene die een blog schrijft. Kweek autoriteit. Da's heel waardevol in Google."

Fritz Abrahams ervaart een eye-opener: "In onze (web)winkel is de conversie zo'n 4,5 procent. Maar als dat een miljoen omzet is, hoe kunnen we dan die site net dat beetje extra interessant maken? Een hele procent verbetering op een miljoen levert al gauw 10.000 euro extra omzet op. Dan mag een websiteverbetering echt wel wat kosten…"

In de eigen taal aanspreken

Het gesprek komt uit op de invloed van de landaard. Martijn Gerrits: "Wij verkopen ook aan Duitsland, omdat de Nederlandse markt alléén te incidenteel voor ons is. Maar onze Duitse online marketing blijft een beetje op een bepaald punt hangen."

Jan Reijs herkent het: "De Duitser wil graag dat je een GmbH bent, en daarnaast is hij gewoon een veel 'voorzichtigere' klant." Bo Pennings: "In Duitsland steekt de eigen extensie '.de' er met kop en schouders bovenuit. Andere landen zijn veel minder gevoelig daarvoor."

Joost van den Bogart: "De Duitser heeft een andere cultuur dan de Nederlander. Ook binnen Nederland heb je verschillen in cultuur, bijvoorbeeld tussen boven en onder de rivieren." Het lijkt er in ieder geval op dat je bij de strategie voor een bepaald land ook zou moeten werken met een marketingbureau uit dat specifieke land, oordelen de gesprekspartners.

Invloed op beeldvorming?

Heb je invloed op de beeldvorming? Bo Pennings: "Als je je werk goed doet, oefen je invloed uit op je social media en daarmee op je reviews. Ook wij halen onze klanten grotendeels via mond-tot-mond-reclame binnen." Fritz Abrahams: "Mensen houden niet zo van reviews schrijven. Wij hebben duizenden bedankkaartjes gemaakt voor bij een bestelling. Met een heel persoonlijke boodschap. Daar kwamen op social media heel veel reacties op. Daar hadden we geen bureau voor nodig."

Martijn Gerrits: "Zoals gezegd bestelt een bepaalde klant bij ons vaak slechts incidenteel, inherent aan het product. Wij versturen onze producten in een herkenbare doos. Heel stevig, dus we verwachten dat 'ie in de werkplaats blijft staan. Moeten ze weer een onderdeel opsturen om te reviseren, dan denken ze daardoor hopelijk weer aan ons."

Een fysiek product ontbeert Joost van den Bogart: "Mensen lopen niet graag te koop met problemen, dus laten ze bij een advocaat niet zo snel een review achter", denkt hij. "Voor mij is het om die redenen misschien toch goed eens bij Wux binnen te lopen. Een goede site alvast?" Bo Pennings schiet te hulp: "Een tablet in de wachtruimte kan mensen ertoe aanzetten iets

achter te laten. Als het om je website gaat: zorg voor unieke teksten. Hoe uitgebreider, hoe beter. Je laat er autoriteit mee zien."
Naast de twee Wux-eigenaren zijn ook de vier andere deelnemers het erover eens dat ook ambassadeurs en influencers goed werk voor je kunnen doen. Jan Reijs en Joost van den Bogart: "En humor. Essentieel misschien zelfs. Maar... het moet authentiek zijn."

Nu al AI trainen

Wat is de rol van AI? "Met alles wat je nu online zet, ben je de AI van de toekomst aan het trainen. Zet daarom heel duidelijk op je site wát je doet, want het is niet altijd vanzelfsprekend voor de lezer. En die informatie heeft AI nodig." Dus beïnvloedbaarheid ligt steeds meer aan jezelf? Of kun je op termijn alleen nog maar scoren met SEA? Dan is het weer net zoals het ooit begon op internet: dat je tegen elkaar gaat opbieden om maar bovenin de rankings te staan...
Yannick Vendelmans ziet dat maar deels gebeuren: "Als het gaat om je website, dan blijven autoriteit, de kwaliteit van de content en van de techniek erachter leidend. Heb je die onderdelen in orde, dan zit je goed. Het gaat erom dat de kracht van de boodschap overeind blijft."

De deelnemers





Yannick Vendelmans en Bo Pennings, eigenaren van Wux, internetbureau met 23 medewerkers. Verzorgt het hele traject: van advies tot zoekmachineoptimalisatie, websites, webshops, maatwerkapplicaties, software en marketing.

Fritz Abrahams, eigenaar van Fritz Events. Verkoopt audiovisuele apparatuur voor de professionele gebruiker, zoals bands, dj's, artiesten, theaters. Via een winkel en webshop. Binnen de branche top drie van Nederland.





Robert Hermens



Martijn Gerrits, mede-eigenaar van Airbagbank. Begonnen als recyclebedrijf voor airbagonderdelen en inmiddels expert in het leveren van onderdelen en het bieden van specifieke technische ondersteuning. Vooral gericht op schadeherstellers en autobedrijven.



Joost van den Bogart van Advocatenkantoor Van den Bogart. Nieuw kantoor, samen met Berend van Buul. Regionaal actief voor het mkb met betrekking tot contracten en landelijk actief op het verzekeringsrecht, aansprakelijkheidsrecht en schade.

Jan Reijs, CEO Strong Viking Group. Opgegroeid 'in' de sportschool van zijn vader in Haps. Ervaring in extreme sports. Zette het concept van Strong Viking in drie landen neer. Er zijn versies voor uiteenlopende doelgroepen.







Caroline en Marcel de Lange willen dat mensen zich gehoord voelen.

De Lange Arbo en Advies

MAATWERK IN ARBODIENSTVERLENING

Er is de laatste jaren een merkbare toename in (kleine) bureaus die arbodienstverlening aanbieden. Ze bieden verzuimbegeleiding aan, maar hebben in de regel geen bedrijfsarts in dienst. En dat is nou net de spil waar het om draait. Bij De Lange Arbo en Advies kunnen werkgevers terecht voor het inhuren van een bedrijfsarts, waarbij zijzelf de volledige regie, zover de wet daarvoor ruimte geeft, in handen hebben.

"Bedrijven die zich bij ons aansluiten, kunnen direct contact hebben met de bedrijfsarts, wat de communicatie sterk vereenvoudigt en de dienstverlening ten goede komt", legt Caroline de Lange uit. Zij werkt sinds 2007 als zelfstandig bedrijfsarts en zette in 2013, samen met partner Marcel de Lange, een eigen Arbodienst op, met geregistreerd bedrijfsarts. Dus géén contacten met een praktijkondersteuner, goed bereikbaar en met korte lijnen.

Ondersteuning verplicht

Bij De Lange Arbo en Advies kunnen werkgevers (en werknemers) terecht voor: ziekteverzuimbegeleiding, een health check, preventieve spreekuren, advies over preventie, casemanagement, coaching van leidinggevenden, verzuimtrainingen en advisering bij het opstellen van verzuimbeleid. Het bureau verzorgt ook keuringen voor het vrachtwagenrijbewijs en de taxipas.

Volgens de Arbowet is de werkgever verplicht om zich deskundig te laten ondersteunen bij het Arbo- en verzuimbeleid. Ofwel door interne en/of externe Arbodeskundigen (maatwerk) of door een interne of externe Arbodienst (vangnetregeling). Kiest men voor de maatwerkregeling, dan moet er ten minste één bedrijfsarts beschikbaar zijn voor verzuimbegeleiding, preventief medisch onderzoek en keuringen. De Lange Arbo en Advies regelt het contract met de bedrijfsarts en tevens kunnen werkgevers er terecht voor de overige zaken waarvan de wet zegt dat men zich door een deskundige moet laten ondersteunen.

Zelf touwtjes in handen

Marcel de Lange: "Dankzij de taakverdeling binnen ons bureau, waarbij Caroline het medische deel op zich neemt, en ik al het organisatorische, kunnen we ons duidelijk profileren en zijn we veel toegankelijker. Bij een gangbare, grote Arbodienst zien de meeste mensen, zowel werkgevers als werknemers, door de bomen het bos niet meer. Je wordt er moeizaam gehoord."

Caroline de Lange vervolgt: "Je hebt bij ons vrije toegang tot de bedrijfsarts; dat is een wettelijk recht, maar daar komt het bij de Arbodienst zelden van; zij zijn vaak afgeschermd. Mocht ik zelf in spreekuur zitten, dan kan de klant altijd bij Marcel terecht. Hij kan op alle niet-medische vragen een antwoord geven. En ikzelf bel nog dezelfde dag terug. We doen de verzuimbegeleiding en alles wat daarbij hoort, en voor andere raakvlakken hebben we contacten met derde partijen waarnaar we kunnen verwijzen. Denk aan een arbeidsdeskundige of psycholoog. We krijgen daarvoor géén vergoeding, zo kunnen we ook onafhankelijk zijn. En houd je als klant de touwtjes in handen."

Megens Elektrotechniek

AVG TREKT VERGROENING VERDER DOOR

Nog altijd zetten ondernemers sterk in op verduurzamen. Hoge energieprijzen en afhankelijkheid van aardgas waren een wake-up call. Wie nog geen zonnepanelen had laten installeren, is dat versneld aan het overwegen, de particuliere markt even buiten beschouwing latend. Megens Elektrotechniek legt momenteel een zonnepaneleninstallatie aan bij AVG Transport in Heijen. De onderneming, die de voorbije jaren al flink had geïnvesteerd in elektrisch rijden, gaat haar energiekosten en ecologische voetafdruk hiermee nog verder verminderen.

Het bedrijf had begin 2019 een absolute primeur door als eerste bedrijf ter wereld honderd procent elektrische oplegger-mixers in het wagenpark op te nemen. Deze stoten geen CO_2 uit. Eerder installeerde Megens Elektrotechniek acht 'slimme' laadpalen op het bedrijfsterrein van AVG op De Grens. Toen al bestond



AVG wilde wagenpark en machines nog flexibeler kunnen laden

het idee dat men op termijn het wagenpark nog verder wil gaan vergroenen.

Uniek

AVG verleent diensten op het gebied van infra, bouwstoffen, transport en opsporing van explosieven. De bouwstoffen komen uit eigen onderneming: gerecyclede bouwstoffen, beton, zand, grond en hout(snippers). AVG is actief in de hele Benelux en Duitsland.

Dat trailers (in dit geval betonmixers) op een accu met elektromotor werken was destijds behoorlijk uniek, passend bij de weg die AVG al enkele jaren eerder was ingeslagen. Zo werkte men al met elektrische kranen en had het rijdend materieel Euro 6-motoren. De voordelen van een stille elektromotor op de betonmixer doen zich het duidelijkst voor bij het uitleveren van het beton, zeker bij bouwprojecten in steden. Uiteindelijk zullen ook de trekkers van de betonmixers volledig elektrisch worden, maar dat laten met name de aanschafprijs en actieradius bij andere inzet vooralsnog niet toe.



Bas Janssen, teamleider Duurzaam (l.), en directeur Tom Wienhofen van Megens Elektrotechniek, met in hun midden Jan Janssen, oprichter en oud-directeur van AVG.

Toekomst: stroom bufferen

Jan Janssen, oprichter en oud-directeur van AVG Transport, besloot, om de accu's van het wagenpark en machines nog flexibeler te kunnen laden, tot de aanleg van een zonnepaneleninstallatie op zijn bedrijfspand. Megens Elektrotechniek werd opnieuw de partner. Begin mei werd begonnen met het monteren van de PV-installatie. Op het dak van de werkplaats zijn dan 232 zonnepanelen geïnstalleerd, op het dak van het kantoor nog eens 80, in totaal dus 312 panelen.

Bas Janssen is teamleider Duurzaam bij Megens Elektrotechniek: "Ook de hoofdverdeler wordt in zijn geheel vervangen, hierbij is ook rekening gehouden met eventuele uitbreiding voor laadpalen in de toekomst. In deze hoofdverdeler wordt een energiebegrenzer geplaatst. Deze is noodzakelijk omdat je niet op een grootverbruikaansluiting terug mag leveren op het net. We zullen dit jaar gaan monitoren op het verbruik en de opwekking van de PV-installatie, zodat we straks een passende aanbieding kunnen maken voor een accupakket. Hiermee zou je overdag de opgewekte energie welke je niet terug mag leveren, kunnen opslaan."

Nu al toegerust

"De installatie is in ieder geval al toegerust voor die toekomst; er kan later altijd nog een accupakket aan gekoppeld worden", aldus Bas Janssen. Niettemin maakt AVG nu al dankbaar gebruik van de 'teveel' opgewekte stroom, door waar mogelijk overdag de betonmixers en andere bedrijfsauto's te laden. Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek zegt dan ook: "In feite werken de betonmixers en bedrijfsauto's die overdag op het bedrijfsterrein zijn, ook al als een soort 'accu', door ze juist op piekmomenten van stroomopwekking te laden."

Bas Janssen: "We gaan daar op termijn ook in proberen te sturen: is er overcapaciteit aan opwekking? Laad dan meer, zodat die begrenzer zo min mogelijk in actie hoeft te komen. Dat kan met een Energie Management Systeem. Hierdoor kun je slim sturen met de opgewekte energie. Heb je overcapaciteit, dan kun je met deze energie de auto's en betonmixers met meer vermogen laden."

Scope 12

Het project werd in nauwe samenwerking tussen de opdrachtgever, Megens en de constructeur uitgevoerd. "Wij leveren elke zonnepaneelinstallatie op met een Scope 12-keuring. De berekening van de dakconstructie zit er dus bij. De daken waarop zonnepanelen zijn geïnstalleerd, kunnen het dus constructief aan. AVG heeft dus ook op dat onderdeel een garantie in huis", besluit Bas Janssen.

Column

TERUG NAAR PERSOONLIJK FINANCIEEL ADVIES

Stel: u staat op het punt om uw onderneming te verkopen, maar u hebt geen idee waar u moet beginnen met het plannen van uw financiële toekomst na de verkoop. Of misschien maakt u zich zorgen over wat er gebeurt als u arbeidsongeschikt raakt of erger nog, als u overlijdt. En wat te denken van de wens om een deel van uw vermogen aan de kinderen te schenken, of juist om te stoppen met werken en te genieten van uw welverdiende rust? Dit zijn geen beslissingen die je over één nacht ijs neemt.

Artz Financieel Advies helpt bij het maken van financieel bewuste keuzes. Met een persoonlijk integraal financieel plan krijgt u niet alleen overzicht, maar ook inzicht in hoe deze beslissingen u en uw dierbaren zullen beïnvloeden op de lange termijn.

Gedurende mijn twintig jaar in de financiële sector heb ik een opmerkelijke verschuiving in advisering en klantcontacten waargenomen. Maar net als voorheen verlangen klanten nog steeds naar persoonlijke aandacht en integraal advies. Dit inspireerde mij om mijn eigen advieskantoor op te richten, in 2021. Vaak adviseer ik ondernemers over de vertaalslag van hun zakelijke naar hun privé-situatie. Hoe kunnen zij hun opgebouwde vermogen zo goed mogelijk beheren en investeren voor de toekomst? Daarbij natuurlijk rekening houdend met fiscaliteiten en zaken als inflatie.

Naast het opstellen van een gedegen financieel plan, bied ik als financieel planner met een AFM-vergunning onafhankelijk advies en regel ik passende financiële producten die naadloos aansluiten op uw financiële doelstellingen. Bovendien begeleid ik bij het beleggen van vermogen, waarbij we een beleggingsstrategie bepalen die past bij de financiële doelen en risicobereidheid. Jaarlijks nemen we samen het financieel plan door om te controleren of het nog steeds aansluit bij de wensen, doelen en de laatste fiscale actualiteiten. We bekijken of een update van de strategische asset allocatie nodig is en of er bijvoorbeeld liquiditeit nodig voor een grote investering.



Ons succes bewijst de kracht van persoonlijk advies in een steeds digitalere en meer geautomatiseerde wereld.

DAPHNE ARTZ-VAN TIENEN
Financieel Planner/ Adviseur (FFP/ CFP®)
Artz Financieel Advies
artz@artzfinancieeladvies.nl / 0630324403
www.artzfinancieeladvies.nl

Vergaderen in rust en comfort...

Even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!

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



LANDGOED DE BARENDONK

www.barendonk.nl
Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436



Van Elst Containerverhuur

‘BIJ ONS KUN JE **RESTPRODUCTEN PER KILO** AANLEVEREN’

Zolder of garage opgeruimd? Aan het verbouwen? Met je overtollige spullen kun je terecht bij de milieuruimte van Van Elst Containerverhuur. Particulieren en ondernemers kunnen zich er melden, ook zij die niet uit de gemeente Land van Cuijk komen. Je betaalt voor de kilo’s die je komt aanleveren. Restproducten kunnen, al dan niet gescheiden, worden gestort. Van Elst Containerverhuur zorgt er vervolgens voor dat het afval in monostromen wordt afgevoerd.

Van Elst is zeer bekend in de regio om het leveren van containers, van 240 liter tot 40m3. Maar je kunt bij Van Elst ook je afval kwijt zonder een container te huren, je kunt het namelijk ook zelf brengen. Op het terrein aan de Kokerbijl 14 te Haps staat een hal van 2400 m2 waarin vele vakken zijn gemaakt om de soorten afval in te storten en te scheiden.

Circulaire economie

Ronald van Elst nam zo’n dertien jaar geleden het familiebedrijf over. Sinds begin 2019 maakt ook zijn zus Carola deel uit van de onderneming, die door de ouders in 1989 in Sint-Agatha werd gestart. 2019 was ook het jaar waarin het bedrijf zich vestigde op Laarakker in Haps. “We verhuurden al allerlei soorten containers aan bedrijven en particulieren. Nieuw is dat we hier in Haps het afval dat particulieren en ondernemers aanleveren, zelf kunnen scheiden en vervolgens voor hergebruik doorsturen. Zo dragen we bij aan de circulaire economie”, aldus Carola van Elst.

Dankzij de weegbrug betaalt iedereen enkel de kilo’s die worden gestort. De tarieven die Van Elst berekent, zijn afhankelijk van het soort afval. Het gaat om bouw- en sloopafval, restafval, snoeiafval, A- en B-hout, kunststoffen en puin. Metalen en karton en papier kunnen zelfs gratis worden aangeleverd. Uitzonderingen zijn gevaarlijk en chemisch afval, dat niet kan worden aangenomen.

Verkoop zand en grind

“De particulier of ondernemer die materiaal hier brengt, bieden we het voordeel van ruimere openingstijden dan in de gemeentelijke milieustraat. Je kunt bij ons zes dagen per week terecht, van acht tot vijf. Enkel op zon- en feestdagen zijn we dicht. Je hoeft je van te voren niet aan te melden. Plus: je staat hier altijd droog en uit de felle zon in onze ruime overdekte en duurzame hal”, stelt Ronald van Elst.

Van Elst Containerverhuur verkoopt ook zand en grind. “De particulier die afval komt brengen, kan meteen straatzand mee retour nemen. De kleine aannemer lost bouwafval en laadt metselzand of grind en kan meteen weer aan de slag.” Een greep: betonzand, brekerszand, gebroken grind, gebroken puin, rond grind, metselzand, straatzand, tuinaarde, voegzand, vulzand. Desgewenst wordt het met een shovel voor de klant geladen. Wil je weten hoe het aanleveren van restproducten gaat? Of een kijkje nemen in de overdekte hal? Kijk op de website voor de virtuele rondleiding. Of beter: kom het ‘live’ ervaren.



Bij het aanmelden van uw producten, meldt u zich bij de weegbrug, waar uw materiaal wordt beoordeeld.

RegioBank

Kans op onderverzekering bedrijfspanden nooit zo groot

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

Deze keer schuiven aan William Jans, relatiebeheerder zakelijk, en Rens ten Brinke, financieel adviseur van Assurantiekantoor W. Verheijen in Wanroij. Zij wijzen op de gevaren van onderverzekering van bedrijfsmatig onroerend goed. "Niet zelden zijn bedrijfspanden te laag verzekerd, waardoor bij een grote schade het risico bestaat dat de klant een te lage uitkering krijgt om te kunnen herbouwen en daarvoor naar de bank moet om dit dan weer te financieren. Was het pand goed verzekerd, dan was die extra financiering niet nodig."

Herbouwwaarde leidend

Voor de verzekering van je bedrijfspand (gebouwenverzekering) wordt een verzekerde som vastgesteld. Dit bedrag is gelijk aan de herbouwwaarde: het bedrag dat nodig is om het pand op dezelfde plek met dezelfde bestemming te herbouwen. En dat verschilt in de regel wezenlijk met de waarde van het pand bij verkoop. Dit jaar werd berekend dat bedrijfsgebouwen in Nederland zo'n 20 tot 50% onderverzekerd zijn. Gevolg van stijgende kosten en gewijzigde wettelijke eisen. Zo moeten nieuwbouwprojecten voldoen aan het Besluit bouwwerken leefomgeving. Nieuwe gebouwen dienen bijna energieneutraal gebouwd te worden (volgens de BENG-norm). Ook op andere gebieden, zoals brandveiligheid, zijn de wettelijke eisen aangescherpt. Los van dit alles zijn de kosten voor bouwmaterialen natuurlijk fors gestegen.

Controleer je gebouwenverzekering

Stel, jouw bedrijfspand is verzekerd voor een bedrag van € 600.000. Na een brand blijkt dat er schade is van € 400.000. De werkelijke herbouwwaarde wordt bepaald op € 800.000. Je bent dus 25% onderverzekerd. De uitkering is dan evenredig: € 300.000, een kwart lager dan het schadebedrag.
Onderverzekering kan voor je bedrijf grote financiële gevolgen hebben. Controleer daarom jaarlijks of het verzekerde bedrag nog voldoende is. Zorg voor een vaste taxatie van bedrijfspand en inventaris. Zo vermijd je discussie over de waarde van de getaxeerde zaken.



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



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



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



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

Herbouwwaarde is wat anders dan de verkoopwaarde



Na een taxatie door een expert geldt vaak een clausule op de polis die garantie biedt tegen een eventuele onderverzekering.

Laat de waarde taxeren

Er zijn verschillende manieren om de herbouwwaarde van een pand vast te stellen. Sommige verzekeraars bieden een waardebepaling aan en koppelen die met een garantie tegen onderverzekering. William Jans: "Een tweede mogelijkheid is een onafhankelijke taxatie om de herbouwwaarde vast te stellen. Ondernemers raken meer en meer doordrongen van de noodzaak ervan; wij zien het aantal taxaties recentelijk dan ook toenemen." Veel ondernemers schatten zelf het verzekerde bedrag in. "Dat raden we sterk af. Stel nooit zelf het verzekerde bedrag vast, ook niet van jouw inventaris. Dit is werk voor deskundigen. Als assurantiekantoren kunnen wij vervolgens ook bespreken of de dekking nog past bij jouw wensen. Een gebouwenverzekering vergoedt immers niet alleen schade door brand. Zo vallen ook schades door storm, inbraak, water, ontploffing blikseminslag, smeltwater en vandalisme onder de dekking. Verhuur je (een deel van) het pand? Dan loop je na een ingrijpende brand huurinkomsten mis. Ook die schade kunnen we meenemen binnen de gebouwenverzekering."

Stap snel gemaakt

Slaat het noodlot toe, en is er desondanks een financieel gat, dan is de stap naar de RegioBank snel gemaakt, vertelt Rens ten Brinke. "Zakelijke financiering is bij ons geen onbekend terrein meer. RegioBank houdt de drempel laag, is coulant en behandelt aanvragen zo ruimhartig als maar mogelijk is. Regionale ondernemers weten ons daarom steeds vaker te vinden en we hebben al diverse mooie projecten mogen financieren. Deze ondernemers profiteren van persoonlijk contact met een adviseur bij hen in de buurt. En een adviseur met kennis over zakelijke financiering én de lokale markt. Samen komen we verder."



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



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



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

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

RegioBank
www.regiobank.nl

Koning Willem I College

'ONZE **BELOFTE**: **TALENTEN BEHOUDEN** VOOR DE **REGIO**'

Twee jaar geleden fuseerden het Cuijkse ROC de Leijgraaf en het Koning Willem I College. Een van de redenen voor de fusie is de krimp van het aantal studenten plus de trend dat een deel van hen naar de steden trekt, wat gevolgen heeft voor de kleinere locaties. "We zijn inmiddels een partner van formaat: één ROC binnen één arbeidsmarktregio. Als grotere organisatie kunnen we ons samen sterk maken om goed onderwijs in de regio te behouden. Met gebruikmaking van elkaars kwaliteiten versterken we het onderwijs verder. En die samenwerking levert meer op dan de spreekwoordelijke som der delen."

Een gesprek met bestuurder Dominique Majoor en Rolf Asbroek (projectleider Open Badges en Community Manager Land van Cuijk) over de visie en ontwikkelingen van Koning Willem I College in het Land van Cuijk. De onderwijsinstelling in Cuijk telt zo'n vierhonderd studenten, van wie doorlopend ongeveer de helft op stage is.

Belofte: onderwijs voor de regio

"Wanneer je alles in één hand hebt, kun je makkelijker de regio bedienen", aldus Dominique Majoor. "Het behouden van talenten en goed onderwijs is een belofte die we de regio gedaan hebben. Centraal daarin staat het vasthouden van talenten voor de regio. De arbeidsmarkt heeft immers behoefte aan goed toegeruste mbo-studenten. Een andere belofte is dat we daarbij ín de regio blijven. Ons aanbod gebeurt dus vanuit vier regionale communities: Land van Cuijk, Oss, Meierijstad en 's-Hertogenbosch. We hebben in Land van Cuijk een interessant aanbod voor jongeren die juist in Cuijk willen blijven. Want niet iedereén wil naar die stad. Bovendien is er hier de vraag vanuit de markt."
In die belofte naar een passend, volwaardig aanbod voor mbo-studenten, aansluitend op de behoeften van de arbeidsmarkt, liet de onderwijsinstelling een onderzoek verrichten: 'Verkenning Land van Cuijk.' "We gaan niet zomaar allerlei opleidingen starten, zoals de 'harde' techniek, want dat aanbod is er al. We kijken dus scherp naar waar behoefte aan is en waar wij onze kwaliteiten nog verder in kunnen versterken. Iedereen met behoefte aan bijvoorbeeld een opleiding in hospitality en gezonde voeding binnen het Land van Cuijk, kan hier terecht. We willen een hybride vorm van onderwijs aanbieden, met disciplines die elkaar ondersteunen."



Opleidingsaanbod uitbreiden

Rolf Asbroek legt uit: "We willen doorontwikkelen en ons opleidingsaanbod uitbreiden. Denk aan industrieel productontwerpen (wat start in het schooljaar '25/'26) en uitbouwen van de opleidingen horeca, met focus op gezonde voeding. We zijn hier traditioneel heel sterk in de hospitality, met onze koks, met onze management-opleidingen in de horeca, met onze gastheren en gastvrouwen. Maar ook in travel en leisure, wat aansluit op toerisme, een nieuwe economische motor voor het Land van Cuijk. Op de sterke vraag naar gezonde voeding steken wij in met onze toekomstbestendige Dutch Cuisine-aanpak. En we hebben hier een laboratoriumschool, vijfhonderd meter verderop."
"Verder hebben we in Cuijk een aantal ict-opleidingen. Binnen ict gaan we ons meer richten op big data, AI, cyber security en Internet of Things. En dan is er nog het laboratoriumonderwijs: dat trekt voorlopig nog niet zo veel studenten, maar er is wel vraag vanuit de markt. We zien inte-



Rolf Asbroek en Dominique Majoor.

ressante relaties met procestechniek. We willen heel graag dat de omgeving hierover mee gaat denken."

Verbinding zoeken

De derde aanbeveling uit het onderzoeksrapport is om binnen het Land van Cuijk nadrukkelijk de verbinding te zoeken met lokale betrokken partijen, meer nog dan de afgelopen paar jaar is gebeurd. Dominique Majoor: "Niet alleen met andere onderwijsinstellingen – we willen ons ook verbinden met overheden en het bedrijfsleven. De vier regionale communities hebben alle een onderwijsdirecteur die daarin de lead heeft. Voor het Land van Cuijk is dat Marc Raaijmakers, hij is het primaire aanspreekpunt voor wat bijvoorbeeld een klankbordgroep zou kunnen worden waarin ondernemers meedenken over ontwikkelingen in ons onderwijsaanbod." Rolf Asbroek vervolgt: "We willen input ophalen, toetsen. Zoals al langer gebeurde binnen het Klankbord Horeca. We willen op die manier een lijn door kunnen trekken vanuit primair onderwijs, via het voortgezet onderwijs, via het mbo naar het hbo of bedrijfsleven. En die partijen zijn er in het Land van Cuijk. Denk aan een Jong Ondernemend Platform, Industriële Kring Land van Cuijk & Noord Limburg, Platform Mooi Maasvallei, AgriFood Capital, het Smaakcentrum. Samen hebben we iets moois in handen."

Enorme mbo-fan

"Steeds vaker zien wij cross-overs of multidisciplinaire vraagstukken", beseft Dominique Majoor. Die existentiële rol willen we graag pakken vanuit het mbo. Denk aan het oprichten van Het Talent Atelier in Land van Cuijk: een inspirerende en dynamische plek waar onderwijs en het werkveld op een innovatieve manier samenkomen. Het verzorgen van onderwijs aan nieuwkomers, het bieden van kansen aan inburgeraars. Dat kan ook weer helpen bij arbeidsmarktvraagstukken en het geldt ook voor 'een leven lang ontwikkelen' en alles rondom nascholing. Het is dit totale pakket dat mij een enorme mbo-fan heeft gemaakt."



Verweijen ICT

JUBILERENDE ONDERNEMER BLIKT VOORUIT: NIS2 KOMT ERAAN

Verweijen ICT bestaat twintig jaar. Binnen onze regio is het bedrijf in zijn soort een unieke aanbieder van kwalitatieve maar vooral ook kostenbewuste totaaloplossingen voor het midden- en kleinbedrijf. "Iedere klant is bij ons welkom, zolang men ICT maar omarmt", stelt oprichter en directeur Tom Verweijen. Zijn onderneming maakte een gestage groei door naar een indrukwekkend aantal van 45 medewerkers. Mede die groei maakt dat Verweijen ICT alle belanghebbende ontwikkelingen binnen het vakgebied kan blijven volgen. Én het hoofd kan bieden. Zo wordt eind 2024 nieuwe Europese wetgeving verwacht voor de beveiliging van netwerk- en informatiesystemen. Deze NIS2-richtlijn moet de cyberbeveiliging binnen de EU versterken. Verweijen helpt met de implementatie.

Van NIS2 had in 2004 nog niemand gehoord. Ook Tom Verweijen niet. Het begrip bestond simpelweg nog niet, want ICT had toen nog niet de dimensie die het nu heeft. De Millenaar toog met de computer onder de arm naar de klant om systemen, hoe bescheiden ook, aan de praat te krijgen, en te houden. Het gebeurde vanachter de keukentafel, naast Toms bestaande ICT-baan. In 2006 werd Verweijen ICT een fulltime onderneming, nog eens twee jaar later werd het eerste officiële bedrijfspand in gebruik genomen, in 2018 gevolgd door de nieuwbouw, een steenworp verderop.

Altijd voorop lopen

Verweijen ICT heeft altijd voorop gelopen in het omarmen van nieuwe ontwikkelingen. Zo werden in 2009 al clouddiensten aangeboden. En een jaar of tien geleden werd telefonie in het aanbod opgenomen. "Wij willen klanten aanspreken die een hoge waarde aan ICT toekennen. Die beseffen dat Verweijen ICT de zaken goed op orde heeft. En dat een hoge gebruikerstevredenheid en een veilige ICT-omgeving rust geeft. Je houdt zo meer tijd over voor je core business."

"We zijn pragmatisch en gaan kostenbewust te werk. Wij adviseren, maar de mate van risico bepaalt de klant uiteindelijk zelf. Om dezelfde reden is werken in de cloud niet heilig voor ons. We zijn er ook voor de klant die graag een server op zijn eigen locatie wil. Het is belangrijk te weten dat wij in heel veel branches actief zijn en uiteenlopende bedrijfsprocessen begrijpen. Plus welke software daar leidend in is en hoe wij daar mee om moeten gaan. En: we zijn er 24/7. Onze organisatie is opgebouwd uit diverse teams met elk een eigen discipline: cloud, on premise (op locatie), internetverbindingen, security, telefonie."

Nóg beter doen

"We vragen ons voortdurend af hoe we het nóg beter kunnen doen. Hoe we procedures nog verder kunnen aan scherpen. Dat past in het klantverlangen naar steeds meer verdieping in het aanbod. Want de materie wordt ingewikkelder, dus de klant heeft steeds meer vragen waarop men bovendien snel een antwoord wil. Bereikbaar blijven is immers de sleutel in het moderne ondernemen."

Los daarvan zijn er ook ontwikkelingen in de regelgeving. De nieuwe NIS2-richtlijn is daarvan een voorbeeld. In vergelijking met de oude NIS-richtlijn is NIS2 op veel meer organisaties van toepassing. NIS2 is de opvolger van de oude Europese richtlijn



Rob Poels, Jorrit van der Cruijsen, Tom Verweijen en Mila Manders (v.l.n.r.), het managementteam van Verweijen ICT.

voor 'Network Information Security', in Nederland opgenomen in de Wet beveiliging netwerk- en informatiesystemen. Hij moet bijdragen aan bescherming van digitale systemen en een grotere cyberweerbaarheid in Europa. Lidstaten moeten de naleving controleren.

Waarom NIS2?

In een snel veranderende digitale wereld nemen cyberaanvallen sterk toe. Negen van de tien keer is een menselijke fout de oorzaak van de inbreuk. De aangescherpte regels richten zich met name op (mkb-) ondernemingen met 'essentiële' activiteiten of die zaken doen met 'essentiële' bedrijven. Denk aan de financiële sector, gezondheidszorg, transport, energie en digitale infrastructuur. NIS2 verplicht je om verstoringen in de digitale dienstverlening te melden. Daarnaast heb je een zorgplicht: securitymaatregelen rond digitale veiligheid en continuïteit van de dienstverlening. NIS2 geldt voor organisaties met meer dan 50 werknemers en/of een jaaromzet van minimaal 10 miljoen euro. Deze maatstaf geldt niet voor organisaties in bepaalde sectoren, zoals in de kritieke infrastructuur (bedoeld voor vitale economische en sociale functies). Ook openbare dienstverleners of organisaties die de enige dienstverlener van een overheid zijn, ontkomen niet aan NIS2. Net zomin als dienstverleners waarbij een incident gevolgen kan hebben voor de openbare veiligheid, beveiliging of zorg of waar verstoring systeemrisico's kan veroorzaken.

Onder de aandacht

Tom Verweijen: "Voor de implementatie van NIS2 zijn wij in het verleden al gecertificeerd, met ISO 27001. Aan NIS2 moeten we zelf overigens ook voldoen. Het is duidelijk dat dit niet voor elke klant geldt, en overal zullen de te nemen maatregelen wellicht anders zijn. Maar het zijn wél maatregelen die uiteindelijk bijdragen aan een veiligere ICT-omgeving. Je wilt de kans dat cybercriminaliteit bij jou toeslaat, zo laag mogelijk houden. We brengen het daarom bij al onze klanten onder de aandacht."

Van der Horst aannemers

OPLOSSINGEN VOOR EEN ‘DUURZAAM’ PROBLEEM: NETCONGESTIE



Van der Horst aannemers heeft ‘vindingrijk bouwen’ tot handelsmerk gemaakt. De Millse bouwer weet zich als geen ander te verplaatsten in de opdrachtgever en onderscheidt zich daarmee ook in complexe situaties. Een nieuwe uitdaging daarin is netcongestie: op bepaalde momenten is er overbelasting van het netwerk. Gevolg is dat de (klein)zakelijke gebruiker en de utiliteit bij (nieuwbouw)projecten geen of slechts onvoldoende stroom krijgen. De aannemer is doorgaans verantwoordelijk voor de aanvraag. Commercieel directeur Ted van Schijndel noemt het zelfs ‘het grootste probleem momenteel in de bouwsector’.

“Vergelijk ‘netcongestie’ met een snelweg waar op bepaalde momenten te veel auto’s zijn”, stelt hij. “Op die momenten is er een overbelasting van het netwerk. Maar we verbruiken op dit moment niet méér stroom dan pakweg vijf jaar geleden; het probleem is dat we dat teveel op dezelfde momenten doen. We leveren allemaal tegelijk terug als de zon schijnt en zonnepanelen volop stroom aanmaken, maar op andere momenten verbruiken we juist teveel met z’n allen samen. We krijgen dus meer piekmomenten.”
Hoe komt het dat ons net het niet aankan? “Gesteld wordt dat we in Nederland gewend zijn om met gas te verwarmen, niet elektrisch. Daardoor is ons stroomnetwerk, ons laagspanningsnet, altijd wat licht bemeten geweest. Want het gebeurt nooit dat iedereen in ons land tegelijk én stofzuigt én de was draait.”

Van der Horst zoekt naar oplossingen

“En nu gaan we massaal van het gas af, ten gunste van de elektrische warmtepomp. Maar die gebruiken we natuurlijk wél allemaal tegelijk; zodra het kouder wordt. En dat zorgt voor piekbelasting. Je zou kunnen stellen dat we te snel van het gas af zijn gegaan. Je kreeg in Nederland, net zoals bij de elektrische auto, veel subsidie op zonnepanelen, maar de voorzieningen om alles te laten werken, zijn er nog onvoldoende…”
Bij woningbouw wordt een stroomaansluiting nog wel gegarandeerd, maar in de utiliteit ligt dat al anders. Een zware aansluiting krijg je niet of je krijgt een te laag leveringscontract. Stroomleveranciers moeten namelijk levering garanderen, maar kunnen of durven dat tijdens piekuren niet meer. Het goede nieuws: Van der Horst zou Van der Horst niet zijn als er niet over oplossingen werd nagedacht. “Binnen ons bedrijf hebben wij vier stappen die wij doorlopen, waarbij een oplossing altijd meerdere onderdelen bevat.”

Inzicht in verbruiksprofiel

Ted van Schijndel: “Wij gaan met energieleveranciers in contact over de (on)mogelijkheden voor levering elektriciteit. De hoogte van het leveringscontract werd altijd bepaald via het vermogen wat nodig is op piekmomenten. Die zijn per gebruiker afhankelijk en zowel per dag als per jaar vast te leggen. Door warmtepompen is er bijvoorbeeld in de winter meer elektrisch vermogen nodig om een gebouw op temperatuur te houden. Samen met de gebruikers proberen wij deze piekmomenten af te vlakken.”
Een projectvoorbeeld is sporthal Parkzicht in Raamsdonksveer. “Daar krijgt men een aansluiting van 3x80A. Voor de piekmomenten is dit te weinig. Er is nu een protocol opgesteld waarbij op extreme piekmomenten (bijvoorbeeld bij tien graden vorst) sommige faciliteiten in het gebouw niet beschikbaar zijn, maar de gebruikers wél gebruik kunnen maken van een geklimatiseerde sporthal.”

Keuze in energieopwekking

Door netcongestie wordt ook teruglevering van (zonne-)energie steeds beperkter. Ook hier ontstaan namelijk piekmomenten: overdag met veel zonlicht. “Ons doel is altijd om gelijktijdigheid te creëren in verbruik en opwekking, zodat er geen extra belasting komt op het stroomnetwerk door teruglevering. Met een verbruiksprofiel bepalen we de benodigde energieopwekking, zoals zonne-energie.”
Ook hier heeft Ted van Schijndel een



Ted van Schijndel (l.) en uitvoerder Mitch Duits bij het project sporthal Parkzicht in Raamsdonksveer.

voorbeeld uit de praktijk: "Bij het project sportaccommodatie De Gelenberg in Druten hebben we de zonnepanelen oost-west georiënteerd. Op het zuiden wekken ze weliswaar meer stroom op, maar is er ook een hoger piekmoment. Door de oost-west oriëntatie vlakt de piek af en wordt de elektriciteitsproductie meer uitgesmeerd. Zo verkregen we een betere gelijktijdigheid van verbruik en opwekking."

Keuze in energieopslag

Een ander onderdeel van de oplossing is keuze in energieopslag. "Vanuit verbruiksprofiel en energieopwekking bekijken we of het zinvol is om energie op te slaan in accu's. Opslag is interessant voor beperkte periodes, (nog) niet voor de winter-zomer disbalans. Maar wanneer bijvoorbeeld in de avonduren veel elektriciteit nodig is, die overdag opgewekt kan worden, dan is een accu een interessante investering."

"Je kunt ook kleine piekmomenten overdag proberen op te vangen. De accu kan dan in de nacht via het stroomnetwerk opgeladen worden en overdag ingezet worden." Bij IKC Best gaat Van der Horst aannemers deze oplossing toepassen. Zo kan men met een kleinere aansluiting het gebouw toch realiseren.

Slimme installaties

Tot slot zijn er de 'slimme' installaties; het regelsysteem krijgt dan aanvullende intelligentie: peakshaving. Het systeem herkent lage stroomafname van het gebouw en anticipeert daarop door bijvoorbeeld in de avond water op te warmen en op te slaan. "Dit passen we toe in sporthal Raamsdonksveer. Ook worden de schoonmaakmachines (weliswaar aangesloten) pas opgeladen wanneer de stroomcapaciteit dit toelaat."

Ook de hoeveelheid warmtepompen kan bijdragen. "Bij meerdere projecten passen we bijvoorbeeld twee kleine warmtepompen toe in plaats van één grote, waardoor de beschikbare energie efficiënter kan worden ingezet en de stroompiek afneemt. Zo zie je: er zijn meerdere sporen die kunnen leiden tot een uiteindelijke oplossing."

Fritz Abrahams

FRITZ EVENTS GAAT ALS EEN MALLE DOOR

Wie ook maar een beetje in de muziek 'zit', professioneel of niet, kent Bax Shop. Of het Duitse Thomann. Groothandels in muziek- en aan muziek gerelateerde apparatuur. Als het gaat om omzet komt er dan eventjes niets, maar daaronder vind je Fritz Events uit Cuijk. Jawel. Klein begonnen, vanachter de keukentafel in de ouderlijke woning in Mill. En inmiddels uitgegroeid tot een van de grootste spelers voor levering van professionele audio- en lichtapparatuur in Nederland. Het bedrijf opereert enigszins in de luwte van de twee genoemde giganten, maar de groei is al tijdenlang exponentieel. Wie is Frédéric (beter bekend als Fritz) Abrahams, de man achter Fritz Events?

Frédéric Abrahams werd geboren in Mill. Hij bezit drie bedrijven. Met Fritz Events biedt hij professionele licht- en geluidsapparatuur en special effects aan voor de professionele gebruiker. Denk aan muzikanten, theaters, dj's, verhuurbedrijven. De verkoop loopt via een webshop en de winkel in Cuijk. Steeds vaker werd gevraagd of het bedrijf ook producten op locatie wilde installeren. Dat werd in 2019







een eigen onderneming: AV Install. Fritz runt deze samen met een compagnon. Zij installeren licht-, geluids- en beeldapparatuur bij bijvoorbeeld scholen, musea, in de horeca en bij bedrijven.
"Het derde bedrijf is Bricks Verhuur, opgestart in coronatijd, toen we amper orders hadden", vertelt de ondernemer. "Daarmee verhuren we luxe Lego-sets, die mensen thuis kunnen bouwen. Sets die al snel 100 tot 800 euro kosten; die huur je dan voor een paar tientjes per week." Het initiatief kreeg en krijgt erg veel bijval van collega-ondernemers. "Ze vinden het bijzonder dat ik in een moeilijke tijd iets totaal nieuws ben gaan doen. En dat terwijl het in wezen tientjeswerk is, waar Fritz Events miljoenen omzet. Het geeft aan dat ondernemers altijd kansen grijpen, in dit geval in een voor de evenementenwereld heel zware tijd."

Aan de keukentafel

Het begon klein. "Ik was dertien en draaide muziek op kinderfeestjes. Later ook op feestjes van hun ouders, zoals op bruiloften, en uiteindelijk kwam ik door het hele land. De apparatuur voor die drive-in shows kocht ik en die ging ik geleidelijk aan ook verhuren. Dat laatste kreeg steeds meer vorm. Tijdens mijn studie hbo Eventmanagement was ik met mijn eigen bedrijf al behoorlijk druk. Dus mocht ik stage lopen op de school zelf, zodat ik weg kon zodra het nodig was. Het afstuderen heb ik zelfs bij mijn eigen bedrijf mogen doen."
Met een neef werkend aan de keukentafel, een uitpuilende ouderlijke garage en een slaapkamer van de zussen die inmiddels was ingenomen als kantoor, begonnen de zaken letterlijk uit de hand te lopen. Tel daarbij op het nachtelijke inruimwerk van de terugkerende verhuurde apparatuur en het werd duidelijk dat Fritz Events toe was aan een eigen bedrijfspand. Al was het maar om de buurt te vriend te houden... Fritz verhuisde zijn onderneming naar een nieuwe locatie aan de Weldaad in Cuijk. "Dat was in 2011", herinnert hij zich. "Ik nam toen ook mijn eerste medewerker aan."

"Ik was dertien en draaide muziek op kinderfeestjes"

Ongezond...

Vanaf dat moment kwam er een kantelpunt: Fritz Events ging steeds minder verhuren en richtte zich meer en meer op de verkoop. "Het leven 'on the road' is zwaar. Je werkt hard, werkt de hele dag, drinkt een biertje mee, eet ongezond en bent 's nachts laat thuis. Daarbij kan ik ook nog 's heel slecht 'nee' zeggen, dus ik stond altijd 'aan'. Dat wilde ik niet te lang blijven doen."
"De opbrengsten uit de verhuur waren op dat moment overigens nog zeer welkom, want daarmee konden we geleidelijk een verkoopvoorraad opbouwen. Ik kocht in de tijd in bij andere webwinkels en daar was toen nog aardige marge op. Weer wat later kon ik onder nog betere voorwaarden gaan inkopen bij importeurs en fabrikanten. Aan de Weldaad namen we er een tweede bedrijfspand bij. Dat werd, naast de online verkoop, onze 'stenen' winkel."

Positieve energie

"En toen kwam corona, dat was pittig. Met AV Install gingen we redelijk door, juist dankzij opdrachtgevers vanuit de overheid en instellingen. Maar bij Fritz Events lag alles zo goed als stil, want er mochten geen evenementen meer georganiseerd worden. En toen kwam dat 'Lego-ding', Bricks Verhuur. Ik had heel snel een site opgetuigd met een grafische jongen. Ik plaatste veertig sets op de site, maar ik had níks! Elke keer als er een aanvraag kwam, ging ik bij Intertoys die doos kopen. Dat ging dan in een plastic bak, op kleur, met het boekje erbij. Het eerste jaar deed ik het helemaal zelf, later heb ik daar iemand voor aangenomen, want het ging al heel snel door heel Nederland. Ik kreeg er veel positieve energie van."
De investering was stiekem nog fors, maar mooi: Lego is waardevast materiaal. "Het blijft gewild 'speelgoed'. De dozen liggen veilig opgeslagen. Wat niet meer loopt, kan ik altijd weer verkopen. Voor zowat dezelfde prijs. Een goed verdienmodel, want de winst zit zowat volledig in de verhuuropbrengsten."
Fritz heeft inmiddels een hechte club om zich heen. "AV Install doe ik samen met een compagnon. Bij Fritz Events hebben we zes medewerkers. In totaal zijn we met zo'n tien mensen. Sinds enige tijd hebben we een nieuwe locatie, aan de Hulsbos. Zes keer groter dan voorheen. Hier gaan we als een malle door!"

Kersten financieel advies

ONDER EEN **NIEUWE NAAM** EEN **NIEUW TIJDPERK BINNEN**...

De nieuwe huisstijl weerspiegelt de toewijding van Robert Kersten en zijn team.



Na 35 jaar stapt Kersten Assurantiën een nieuw tijdperk binnen. Dat is allereerst waarneembaar aan de nieuwe naam: Kersten financieel advies. De naamsverandering, inclusief nieuw logo en huisstijl, markeert de toekomstgerichte visie van het kantoor. "We willen mensen laten zien dat we meer te bieden hebben dan enkel verzekeringen", verklaart directeur Robert Kersten. "We bieden namelijk ook hypotheekadvies, RegioBank-producten en risicomanagement voor de particulier, zzp'er en mkb-ondernemer in het Land van Cuijk en de kop van Noord-Limburg. Onder onze nieuwe naam valt dit allemaal mooi samen."



In 1989 beginnen Jan en Annie Kersten in Oeffelt hun onderneming. Dan nog vanuit de woonkamer. Zoon Robert neemt het bedrijf in 2005 over van zijn ouders. In 35 jaar tijd is er veel veranderd, beseft hij. "Allereerst was de overname voor mij persoonlijk een enorme stap, waarbij ik écht zelfstandig ondernemer werd. Daarbij kwam natuurlijk een grote verantwoordelijkheid."

"Je kunt je voorstellen dat ik heel trots ben dat we nu, anno 2024, 35 jaar bestaan. Door de jaren heb ik het bedrijf zien groeien; zowel onze klantenkring, het dienstenpakket als ons team, dat inmiddels uit tien medewerkers bestaat. Het hoort bij de constante evolutie van ons kantoor. We zijn van een bescheiden begin als onafhankelijk advieskantoor uitgegroeid tot een volwaardige speler op het gebied van verzekeringen, hypotheken en RegioBank-producten. Onze dienstverlening heeft zich gaandeweg uitgebreid. Daar doet de nieuwe naam 'Kersten financieel advies' recht aan."

Op het lijf geschreven

Iedereen is verschillend, of je nu particulier, zzp'er of mkb'er bent. Dat geldt zowel voor je financiële situatie als voor de uitdagingen die daarbij horen. In welke beroepsmatige en/of levensfase jij je ook bevindt, jouw situatie is uniek. Daar is dus geen standaardoplossing voor. "Daarom gaan we bij Kersten financieel advies op zoek naar de maatwerkoplossing. Dat doen we niet alleen, maar samen met de klant. Een goed inlevingsvermogen en aandacht zien wij als de sleutel tot het vinden van een op je lijf geschreven oplossing. Van hypotheken en financieel advies tot verzekeringen, en van bankzaken tot risicomanagement. Waardoor er ruimte is om dromen te laten uitkomen."

"We blijven meebewegen met veranderingen, waaronder digitalisering en nieuwe wetgeving. Van papierwerk en archiefkasten naar een digitale omgeving en cloudopslag. We omarmen de moderne ontwikkelingen mét behoud van persoonlijk contact. Onze kernwaarden blijven daarmee intact. Dat streven, én het voortdurend leveren van maatwerk in een nieuwe omgeving, wilden we vangen in een nieuwe huisstijl, aldus Robert Kersten, die zijn team actief heeft meegenomen in het totale rebrandingsproces: van de allereerste brainstorm tot de daadwerkelijke keuze van de naam en de huisstijl. "Het zorgt ervoor dat we dit als team kunnen omarmen. Onze pay-off luidt dan ook 'Samen. Voor elkaar.' We ontzorgen in elke fase van het leven. Daarop is de nieuwe huisstijl afgestemd."

Huisstijl weerspiegelt toewijding

In de pay-off zijn de kernwaarden van Kersten financieel advies verwerkt. Het draait allemaal om de essentie van samenwerken en ondersteuning bieden. 'Samen' benadrukt de verbondenheid. 'Voor elkaar' weerspiegelt de belofte om er daadwerkelijk te zijn voor de klanten. Zo is het kantoor een waardevolle en vertrouwde partner, die begrijpt wat mensen in de regio nodig hebben. In het nieuwe logo is de hoofdletter 'K' opgeknipt in puzzelstukken, een weergave van Kerstens toewijding om de complexiteit van financiële zaken uit te leggen en op te lossen. De huisstijl vertegenwoordigt de missie van Kersten: het bieden van een volledig overzicht en inzicht in de wereld van verzekeringen, bankzaken en hypotheken. Robert Kersten blikt, met 35 jaar geschiedenis achter zich, vol vertrouwen naar de toekomst. De rebranding is dan ook een resultaat van de al eerder genoemde evolutie. Een nieuw hoofdstuk in het avontuur van zorgeloze financiën en het waarmaken van dromen.

DÉ SPECIALIST IN PROJECTINRICHTING

Al 60 jaar lang staat Hofmans at Home voor de zekerheid van vakmanschap. Wat in 1964 begon als een bescheiden onderneming, is uitgegroeid tot een begrip in de interieur-wereld met de grootste showroom van Nederland op het gebied van vloeren en raamdecoratie. Met ons team zijn wij betrokken bij projecten door heel het land. Van particuliere woningen tot omvangrijke locaties zoals kantoren, stadions en ziekenhuizen.

We zijn er enorm trots op dat zo veel mensen al 60 jaar kiezen voor de kwaliteit en zekerheid die Hofmans at Home te bieden heeft.



De grootste showroom van Nederland

De zekerheid van vakmanschap

- **Complete ontzorging**
- **Aandacht voor duurzaamheid**
- **Goede prijs-kwaliteitverhouding**

Vertrouwd door:

NEC Nijmegen · VAN DE KLOK · Waldorf Astoria Hotels & Resorts · VAN DER VALK · Radboudumc university medical center · FITLAND Real Fitness. Real Results. · Hotel The Grand Amsterdam · Ronald McDonald Huis™ Nijmegen







TAPIJT | VINYL | LAMINAAT | PARKET | PVC | MARMOLEUM | RAAMDECORATIE | RELAXFAUTEUILS | VLOERKLEDEN | KUNSTGRAS | MEUBELS



VRAGEN? BEL ONS: 085 8888 001
Beerseweg 10a | 5431 LC CUIJK
navigatie kies: heiligenberg

binnen en buiten gewoon

www.hofmansathome.nl

SINDS 1964
Hofmans
AT HOME