ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

MRT 2023



Boekestijn Transport

BOEKESTIJN BREIDT WAGENPARK UIT

Maasvallei Mego Expo

MAASVALLEI MEGA EXPO BIJ VAN DER VALK CUIJK

Eshgro

ESHGRO IS KLAAR VOOR TOEKOMST NA OVERNAME


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


SMART HOME
OOK UW PARTNER
VOOR INBRAAK PREVENTIE!
Van Bon
elektro
www.vanbonelektro.nl
Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl


HYTORC
Partner voor uw particulier en zakelijk groen
Ontwerp, aanleg en onderhoud
Wij zorgen voor een resultaat waar u nog jaren van kunt blijven genieten
STAR Landscaping
Lange Oijen 14
5433 NG Katwijk
T 0485-215309
info@starlandscaping.nl
www.starlandscaping.nl



Voorwoord

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

2023.. Het jaar waarin we bezuinigen op condooms

Durex heeft een winstwaarschuwing aangekondigd vanwege teruglopende verkoopcijfers.
De grondstoffen van latex stijgen en daardoor ook de verkoopprijs.
De investering in een veilige wip is hierdoor met zo'n 12 procent gestegen.
Een stevig financieel risico, aangezien de behoefte niet automatisch afneemt.
Wordt 2023 het jaar waarin we rukkers creëren…???

Alles wordt duurder, wat zowel op de zaak als thuis om aanpassingen vraagt.
Of het nu gaat om alternatieve energie, bouwmaterialen of de boodschappen in de supermarkt.
Maar is het altijd een aanleiding om 'zomaar' een prijsverhoging door te voeren?

Bij elkaar kruipen en samen invulling geven aan behoeften. Juist nu!
Trek erop uit en sluit je aan bij netwerkorganisaties in de regio.
Verlies ook thuis niet uit het oog en investeer gezamenlijk geregeld een Eurootje (of meer).
Want samen is leuker dan alleen.

Word geen rukker!

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

MAART 2023

10



BOEKESTIJN TRANSPORT
Boekestijn Transport breidt het wagenpark uit met 500 nieuwe vrachtauto's. Daarmee zal de vloot uit meer dan duizend trekkers gaan bestaan. Boekestijn wordt daarmee één van de grootste logistieke spelers van ons land en zeker van het Land van Cuijk.

30



MAASVALLEI MEGO EXPO
Het Maasvallei Netwerk zorgt na vier jaar radiostilte voor de terugkeer van een evenement voor bedrijven uit het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Op donderdag 20 april vindt de 'Maasvallei Mega Expo 2023' plaats bij Van der Valk in Cuijk.

36



N2 PEOPLE
N2 People viert dit jaar zijn 12,5-jarig jubileum. Het uitzendbureau voor internationale medewerkers, met honderden klanten in een groot deel van Nederland, is flink aan het groeien en breidt zijn diensten verder uit.

50



ESHGRO
Eshgro Boxmeer is klaar voor de toekomst. Eigenaar en oprichter Anton Loeffen heeft eind vorig jaar zijn aandelen verkocht aan Strikwerda Investments. Daarmee kan een volgende stap gemaakt worden in het uitrollen van Smarter 365.

En verder...

5 | Column Eugène van Kempen **6 |** Kort Nieuws **8 |** Column Anton Loeffen
9 | Column Randy van Tienen **12 |** Column Pierre Hermans **41 |** Inzichten

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

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

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

Deze editie is mede tot stand gekomen door: Martijn Schwillens Tekst & Communicatie, Wanda schrijft | Wanda Laarakkers, 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.

©2023 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Uitgeverij InZaken.

Vergaderen in rust en comfort...

Even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!

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



LANDGOED DE BARENDONK

www.barendonk.nl

Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436

MARC PETERS
BEDRIJFSTAXATEUR

Dé specialist in de regio



"Taxeren is niet iets wat ik erbij doe, het is het énige wat ik doe."

Al ruim 35 jaar dé specialist in taxaties van bedrijfsonroerendgoed in de regio Land van Cuijk en Maasduinen. Als expert én betrokken partner ga ik graag aan de slag voor je!



0485-563170
info@marcpeters.nl
www.marcpeters.nl

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

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

Column



ASBESTVERWIJDERING VERZEKERD?

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

Bij een boerenbedrijf werd ontdekt dat de grond rond het bedrijfsgebouw was vervuild met asbest, afkomstig van het asbestdak. Het dak was in slechte staat maar nog wel functioneel. Het saneren van de vervuilde grond was gedekt op een milieuschadeverzekering. Het vervangen van het asbestdak was de enige manier om te voorkomen dat de grond verder (of na sanering opnieuw) vervuild zou raken. Kunnen de kosten van vervanging van dit asbestdak als bereddingskosten voor vergoeding in aanmerking komen?

Het gerechtshof oordeelde dat het vervangen van asbestdaken geen bijzondere maatregel is ter voorkoming van schade, maar een normale voorzorgsmaatregel. De kosten daarvan komen niet voor rekening van de verzekeraar. Het lijkt erop dat het gerechtshof vond dat de verzekerde het achterwege laten van normaal onderhoud niet voor rekening van de verzekeraar mag brengen.

In cassatieberoep werd de uitspraak van het gerechtshof vernietigd. De Hoge Raad overwoog dat het verwijderen van het asbestdak de enige mogelijkheid was om verdere asbestverontreiniging te stoppen. Als daarmee ook het belang van de milieuschadeverzekeraar is gediend, dan moet de verzekeraar die kosten vergoeden, ook als de kosten van onderhoud normaal niet voor rekening van de verzekeraar zouden komen. De kosten van het vervangen van het dak, niet alleen van het verwijderen van de asbestplaten maar ook van het plaatsen van een nieuw dak, kunnen dus als bereddingskosten gedekt zijn, al zitten daar wel haken en ogen aan.





‘LAND VAN CUIJK MOET EEN STERKE POSITIE INNEMEN’

De nieuwe burgemeester Marieke Moorman van het Land van Cuijk wil dat de fusiegemeente een sterke positie gaat innemen tussen de regio’s Nijmegen (kennis), Eindhoven (techniek) en Venlo (logistiek). “Als je zelf geen positie inneemt, wordt er een positie voor je gekozen”, aldus de 52-jarige Moorman.

Met deze woordkeuze haalde zij bij haar openingsspeech – uitgesproken tijdens haar installatie als burgemeester in Boxmeer op 8 februari – de oprichtingsakte van de Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg uit 1954 aan. Moorman ziet in het Land van Cuijk ‘een grote gemeente die veel heeft te bieden.’ “Een gemeente die positie moet kiezen en een stevige plek inneemt tussen de Brainport Eindhoven, logistiek knooppunt Venlo en Nijmegen, zodat het gebied zich kan ontwikkelen tot een prachtige regio waar het fijn wonen en werken is en een stevige basis ligt voor de volgende generaties.
Ik wil eraan bijdragen dat alle kernen hun eigenheid kunnen behouden en de ruimte die er is benutten om te bouwen en te werken aan de energietransitie. Het is eveneens een regio waar we een stevige bestuurscultuur kunnen ontwikkelen. Ik zie enorm uit naar mijn tijd in het Land van Cuijk. Ik vind het een prachtige eer om verder te bouwen op het sterke fundament dat er ligt.”

FEIT ÓF FABEL? RISICO OP ONDERVERZEKERING NEEMT TOE ALS BOUWKOSTEN STIJGEN

Veel ondernemers zijn er inmiddels al mee geconfronteerd: hogere bouw- en loonkosten. Leg een offerte van een aannemer van een jaar geleden naast een onlangs uitgebrachte offerte van hetzelfde werk, dan valt direct op dat het totaalbedrag onder aan de streep een stuk hoger uitvalt dan een jaar geleden. Zowel de materiaalkosten als het uurloon van personeel zijn de laatste jaren flink gestegen.

Bij een verbouwing denken de meeste ondernemers er wel aan om hun verzekeraar hierover tijdig te informeren. Dit om te voldoen aan de voorwaarden van het vooraf melden van een verbouwing én om onderverzekering te voorkomen. De herbouwwaarde van het pand kan immers door de verbouwing zijn toegenomen. Maar wat als het pand ongewijzigd blijft? Ook dan ligt het risico van onderverzekering op de loer.
Door stijgende bouwkosten kan het zijn dat het verzekerde bedrag van de verzekering van een pand niet meer overeenkomt met de werkelijke herbouwwaarde van datzelfde pand. U kunt dan worden geconfronteerd met een te lage uitkering na een schade. Dat noemen we onderverzekering. U denkt vooraf dat alles goed is geregeld, maar na schade blijkt dat slechts een deel van de schade zal worden vergoed. Dat is vervelend voor u en kunt u eenvoudig voorkomen.
De meest veilige manier om onderverzekering te voorkomen is om een brandverzekering af te sluiten bij een verzekeraar die ‘garantie tegen onderverzekering’ opneemt binnen de verzekering. Bij deze garantieregeling zal de verzekeraar zich niet beroepen op onderverzekering. Als na schade blijkt dat de herbouwkosten hoger uitvallen dan het verzekerde bedrag, dan worden de werkelijke herbouwkosten (soms gemaximeerd) boven het verzekerde bedrag vergoed. Een goed alternatief is het laten vaststellen van de herbouwwaarde door een bouwkundig taxateur. Deze stelt de herbouwwaarde vast en met een jaarlijkse indexering binnen de brandverzekering blijft het pand voldoende verzekerd.
Het antwoord op deze vraag is dus zeker ‘feit’. Aan u als ondernemer het verzoek om uw verzekering er eens bij te pakken en te bekijken hoe dit voor uw zakelijke pand is geregeld. Wat is het verzekerde bedrag? Hoe en door wie is dit bedrag vastgesteld? Tot welke datum is een taxatierapport geldig? Welke clausules gelden er? Belangrijke vragen die elke ondernemer zich periodiek moet stellen om goed verzekerd te blijven.



Heeft u vragen hierover? Wij staan u graag te woord dus neem gerust contact met ons op via 0485-572129 of mail naar zakelijk@zeqeradvies.nl.

NIEUWE OPEN MRI BIJ DIASANA IN MILL

Begin maart werd een zware magneet van 15 ton op zijn plek gezet bij DiaSana. De bestaande open MRI bij de Millse kliniek wordt vervangen voor een unieke state of the art MRI, die zeven ton zwaarder is dan de huidige.

De nieuwe open MRI heeft een hogere beeldkwaliteit, kortere scantijden en is patiëntvriendelijker. Volgens Monique Peters, manager van DiaSana, is dit uniek: "De magneet is zo zwaar, omdat het gaat om een open MRI. Bijna elk ziekenhuis heeft een normale MRI met tunnel. Echter, patiënten die claustrofobisch zijn of overgewicht hebben, durven of kunnen daar niet in. Bij een open MRI is er geen tunnel, maar zijn de zijkanten open. Vanwege deze unieke, open structuur, zien wij patiënten uit heel Nederland voor scans van botten, spieren en organen."
Het voorbereiden en het plaatsen van de open MRI was een project van maanden. Een MRI scan werkt met een magnetisch veld. Daarvoor is een zware magneet nodig: "Om die magneet te wisselen, moest een speciale hijskraan komen. We hebben een vergunning aangevraagd om de straat voor de kliniek de hele ochtend af te zetten. Daarnaast moest er ook in het gebouw een bouwkundige aanpassing gedaan worden. Ook de koperen kooi waar de magneet in staat, werd aangepast."

Meer informatie via www.diasana.nl

APPARTEMENTEN OP PLEK VAN BIBLIOTHEEK AAN DE KANEELSTRAAT IN CUIJK

Woningcorporatie Mooiland en BiblioPlus zijn tot een overeenkomst gekomen met betrekking tot de toekomst van het huidige bibliotheekgebouw te Cuijk. Nadat de bibliotheek zich heeft gevestigd in de Cuijkse schouwburg zal de woningcorporatie in het dan leegstaande boekenpand aan de Kaneelstraat negen appartementen realiseren. Bestuurder Carly Jansen van Mooiland legt uit: "Ik ben blij dat we met deze aankoop weer extra sociale huurwoningen toe kunnen voegen aan onze woningvoorraad in Land van Cuijk."

Jansen en Cyril Crutz, directeur en bestuurder bij BiblioPlus, tekenden eind februari de koopovereenkomst. Mooiland is al eigenaar van de 23 appartementen die boven de huidige bibliotheek zijn gesitueerd. Zodra de verhuizing van BiblioPlus rond is, zullen er nog negen woningen bij komen, stuk voor stuk in de sociale huursector. Jansen: "Naar verwachting kan er in 2024 worden gestart met de ombouw. Het moment van de aankoop valt ook heel mooi samen met de renovatie van de 23 appartementen, waardoor we efficiënt en duurzaam kunnen verbouwen."



Carly Jansen en Cyril Crutz

Naar de Schouwburg

De verhuizing van bibliotheek staat al voor het laatste kwartaal van dit jaar op de planning. Volgens Crutz is de verhuizing van de bieb essentieel om al haar huidige functies naar behoren te kunnen blijven uitvoeren. "De Bibliotheek is inmiddels zo veel meer dan een huis vol boeken", weet Crutz. "De maatschappelijke programmering heeft een vlucht genomen (activiteiten, workshops, presentaties, lezingen, trainingen, lesgroepen). Ook in de persoonlijke ondersteuning, met name in het bijbenen van de digitalisering en het bestrijden van laaggeletterdheid speelt de Bibliotheek een belangrijke rol. We zien bibliotheken in Nederland veranderen naar ontmoetings- en informatiepunten en plekken waar je jezelf kunt blijven ontwikkelen. Met de verhuizing naar de Schouwburg krijgen we hiervoor meer ruimte en betere faciliteiten."

MOOK WIL AANPAK VERKEERSOVERLAST

De gemeente Mook en Middelaar wil uiterlijk begin 2024 samen met buurgemeenten een plan van aanpak voor de toenemende overlast van verkeer dat tussen de A73 en Groesbeek rijdt. Het vele verkeer heeft gevolgen voor de leefbaarheid, veiligheid en bereikbaarheid van Molenhoek en Mook. "Wij zitten hier met een probleem, dat eigenlijk een probleem van de regio is. Laten we daar dan ook de oplossing zoeken. Een duurzame oplossing waarmee we ook écht vooruit kunnen", laat wethouder Holger Rodoe (VVD) weten. Hij wil in gesprek met Berg en Dal, Heumen, Gennep en de provincies Gelderland en Limburg om een oplossing te zoeken. Uit lokaal verkeersonderzoek, uitgevoerd door Sweco, blijkt dat verbetering van de infrastructuur alleen niet voldoende is om de overlast te beperken. Rodoe denkt onder meer aan alternatieve routes. "De gesprekken die we willen voeren, gaan over het herinrichten van bestaande routes en de mogelijkheid van een nieuwe verkeersverbinding. We hebben partners en medefinanciers nodig om verder te kunnen. Pas als we ook dat plaatje helder hebben, kunnen we met een concreet voorstel naar de raad."
Op korte termijn wil de gemeente Mook en Middelaar alvast aanpassingen op de Ringbaan, Heumensebaan en Groesbeekseweg. Ook wil hij kijken hoe de dorpsentree van Mook opnieuw ingericht kan worden.

Column



ANTON LOEFFEN
Automatiseringsadviseur

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

EEN OLIFANT GEMAAKT VAN PIZZA

Mijn vorige column was geschreven door generative tekstcreator ChatGPT. Zo zijn er ook generative image generators. Dit type kunstmatige intelligentie is in staat om nieuwe beelden te creëren die niet bestaan in de fysieke wereld. Een voorbeeld van zo'n generator is DALL-E, een AI-model dat door OpenAI is ontwikkeld en in januari 2021 werd gelanceerd. Het is in staat om afbeeldingen te genereren van objecten die nog nooit eerder zijn gezien, zoals een avocado met een patroon van watermeloen of een olifant gemaakt van pizza.
Een ander voorbeeld van een generative image generator is StyleGAN, ontwikkeld door NVIDIA. Dit model kan nieuwe beelden genereren op basis van de stijl en kenmerken van bestaande afbeeldingen. Het kan bijvoorbeeld een foto van een persoon nemen en deze transformeren in een beeld met een andere huidskleur, haarkleur of zelfs een ander geslacht. De voordelen van deze vorm van AI zijn talrijk. Een van de belangrijkste voordelen is dat het de creativiteit en het ontwerpproces kan versnellen. Bij het maken van digitale kunst of het ontwerpen van nieuwe producten kan een generative image generator helpen om ideeën te visualiseren en te verkennen zonder dat er fysieke prototypes hoeven te worden gebouwd. Een ander voordeel is dat het nieuwe mogelijkheden biedt voor persoonlijke expressie en creativiteit. Mensen kunnen bijvoorbeeld hun eigen afbeeldingen of kunstwerken uploaden en deze transformeren in iets nieuws en unieks. Dit kan leiden tot een bredere waaier aan artistieke expressie en creativiteit.

Besparing van tijd en geld

Generative image generators kunnen ook worden gebruikt in de reclame- en marketingindustrie. Merken kunnen deze technologie gebruiken om nieuwe productafbeeldingen en advertenties te genereren zonder dat ze fysieke prototypes hoeven te maken. Dit kan de kosten en de tijd voor het ontwerpen en produceren van nieuwe producten en advertenties verlagen. Het is waarschijnlijk dat we in de toekomst nog meer opwindende en innovatieve toepassingen van deze technologie zullen zien.

dé expert
in uitzenden
en premium
payrolling

indivinu *hoogstpersoonlijk*
Uden • Boxmeer • Eindhoven
www.indivinu.nl

Koffieraat



KOKEN MET KOFFIE? ZO DOE JE DAT!

Koffie komt in vele vormen: van een sterke espresso tot iced latte met havermelk. Maar wist je dat je ook heerlijk kunt koken met het zwarte goud? Koffie is niet alleen lekker na de maaltijd, maar ook heerlijk in zowel zoete als hartige gerechten.

Voor de zoetekauw
De smaak van koffie gaat perfect samen met de smaken en aroma's van bijvoorbeeld karamel, noten en chocolade. Dit maakt koffie een ideaal ingrediënt voor een suikerrijk dessert. Denk aan een heerlijke tiramisu.

Als marinade
Haal een mooie entrecote en marineer deze in koffiemarinade. Dit maak je door gemalen koffie te mengen met olijfolie en bijvoorbeeld chilivlokken en venkelzaad. Zo ontstaat er een krachtige smaak, die het vlees nóg smaakvoller maakt.

Om mee te stoven
Door een sterke espresso aan het vlees toe te voegen, ontstaat een verrassende smaak. Eventueel zou je nog een schepje suiker kunnen toevoegen om te voorkomen dat het te bitter wordt. Dus heb je net wijn ingeslagen voor je volgende stoofpotje? Dan kun je deze beter in een glas schenken om te serveren bij je koffiestoofpotje.

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

APRIL DOET WAT HIJ WIL. DE JAPANSE DUIZENDKNOOP OOK

Afgelopen jaar is-ie al op een aantal plekken in de regio Boxmeer gespot. De Japanse duizendknoop. Misschien een aardige plant om te zien, maar een kwelling voor de economie en biodiversiteit. De sterke wortels en groeikracht van de Japanse duizendknoop veroorzaken veel schade aan gebouwen, riolering en infrastructuur. Inheemse plantensoorten worden verdrongen en dat heeft weer gevolgen voor bepaalde diersoorten. Door het diepliggende wortelstelsel, dat tot drie meter diepte kan komen, is het compleet uitroeien van groeiplaatsen erg lastig.


In een jungle van Japanse duizendknoop.

Begin april komt de plant weer uit de grond met kleine rode knoppen en groene blaadjes. Best spannend dus. Mocht u de plant ontdekken, met behulp van een drone kan Econsultancy het leefgebied exact in kaart brengen. En dat is de eerste stap in de bestrijding.
Zie ook www.econsultancy.nl

CUIJKENAREN BRENGEN BOEK UIT OVER OUD-INTERNATIONAL

De Cuijkenaren Martijn Schwillens en Bob Thomassen brengen eind mei een boek uit over Bram Appel, oud-speler van het Nederlands Elftal en de man die in 1963 PSV voor het eerst kampioen van de Eredivisie maakte. "Wij vonden het apart dat een man met zijn status en bijzondere levenswandel nog geen biografie had. Ook geeft het boek nieuwe inzichten over hoe het dwangarbeiders tussen 1943 en 1945 verging in Berlijn."

Bram Appel was geen technicus zoals zijn generatiegenoten Abe Lenstra of Faas Wilkes. Toch is zijn betekenis voor het Nederlandse voetbal bijzonder groot. Als organisator van de Watersnoodwedstrijd in 1953 stond hij aan de wieg van het betaald voetbal in ons land. Als dwangarbeider in Berlijn overleefde hij de Tweede Wereldoorlog door te voetballen voor Hertha BSC. Later maakte hij furore bij ADO, Stade de Reims, Fortuna'54 en het Nederlands Elftal. Als trainer was hij zowel revolutionair als succesvol bij Fortuna, Volendam en PSV. Appel zocht in 1970 zelf de luwte en zou in 1997 in vergetelheid sterven. Zijn bijzondere levenswandel is nooit eerder opgetekend, terwijl zijn leven, carrière en nalatenschap voor het Nederlandse voetbal deze biografie rechtvaardigen. 'Het Kanon' (zijn bijnaam als spits) maakt een einde aan het stilzwijgen rondom de persoon én oud-voetballer Bram Appel, zodat hij 25 jaar na zijn overlijden alsnog de erkenning krijgt waarnaar hij zelf nooit heeft gezocht. Maar daarom niet minder verdient.
De biografie verschijnt 28 mei. (Boek)winkels die een samenwerking met de auteurs willen aangaan (signeersessie ter ondersteuning van de boekverkoop), kunnen een e-mail sturen naar **info@martijnschwillens.nl**


Bob Thomassen en Martijn Schwillens

‘WE ZIJN TROTS OP ONZE ROOTS. DE HIGH VALUE & FASHION BUSINESS LINE BEDIENEN WE NOG ALTIJD VANUIT MILL’



Boekestijn Transport breidt het wagenpark tot en met de zomer van 2023 uit met 500 nieuwe vrachtauto’s. Daarmee zal de vloot uit meer dan duizend trekkers gaan bestaan. Het internationale transportbedrijf is daarmee één van de grootste logistieke spelers van ons land en zeker van het Land van Cuijk. “Wij zijn een internationaal opererend bedrijf, met onze grootste vestiging in Polen, een vestiging in Mill en nog zeven andere landen. Wij zijn trots op onze roots. De high value & fashion business line bedienen we ook nog altijd vanuit ons kantoor in Mill”, vertelt COO Sjef Boekestijn, die het familiebedrijf samen met Peter Boekestijn (CEO) runt.

Wie vaak op de weg zit, zal de trucks regelmatig voorbij zien komen. De kenmerkende witte wagens met de groene blokletters ‘Boekestijn’ zijn nu al alom aanwezig op de Europese wegen. De kans dat je als weggebruiker één van deze vrachtwagens tegenkomt, zal na de zomer van 2023 twee keer zo groot zijn. De vloot van Boekestijn Transport bestaat dan immers uit duizend trekkers. Met die uitbreiding is het Land van Cuijkse transportbedrijf klaar voor de toekomst. “De uitbreiding loopt

"We zijn bij Boekestijn trots op onze Millse roots"

van zomer tot zomer en is dus nog in volle gang. Een deel is aangekocht om de huidige trucks te vervangen, de rest geldt als uitbreiding”, verduidelijkt Boekestijn. “Wij zijn een internationaal bedrijf, maar we bedienen ook onze thuismarkt, specifiek op de high value & fashion markt. Dat doen we vanaf ons kantoor in Mill.”

Hoogwaardige goederen

Boekestijn Transport kent business units. De Poolse tak, opererend vanuit Poznan, is vooral gericht op ‘derde klanten’. “Dat wil zeggen dat we onze trekkers voor een trailer van de klant zetten die we dan van A naar B vervoeren. Dat kan elke keer wat anders zijn, naargelang de transportbehoefte van de klant. Deze tak van sport sturen we aan vanuit Polen, maar we rijden in heel Europa”, vertelt Boekestijn. “In Nederland richten we ons vooral op transport van hoogwaardige goederen, zoals elektronica, cosmetica en merkkleding. Daar is ook de veiligheid van de vrachtwagens op aangepast. We kunnen elke wagen precies monitoren, er zitten bewegingssensoren op de trucks die oplichten als er verdachte bewegingen zijn, er bevindt zich een paniekknop in de cabine en er zitten speciale sloten op de aanhangers, waardoor de deuren niet door de chauffeur zelf open te maken zijn. Veiligheid is een onderscheidend aspect van ons. Het is helaas noodzaak geworden, maar tegelijkertijd ook een reden voor klanten om voor Boekestijn te kiezen”, weet Boekestijn, die zelf afkomstig is uit Haps. “Wij zijn een Europees opererend bedrijf, maar we voorzien zeker ook in transportwensen van ondernemers uit het Land van Cuijk.”

Komen en gaan

Het is bij Boekestijn Transport al weken een komen en gaan. Dealer Wensink uit Zwolle levert elke week vijftien Actros 1842-trucks van Mercedes-Benz af. Niet bij het kantoor aan de Eerste Industrieweg in Mill overigens, want de trucks gaan direct de weg op vanuit Zwolle om de eerste inefficiëntie te voorkomen. “De uitbreiding is noodzakelijk om te kunnen blijven voldoen aan de groei-



ende vraag vanuit onze opdrachtgevers. Elke nieuwe truck die wordt afgeleverd, gaat meteen de weg op. In die zin bereiden we ons met de uitbreiding van de vloot ook voor op een duurzame toekomst van Boekestijn Transport", benadrukt hij.

De keuze voor Mercedes-Benz is niet toevallig. "De prijs-/kwaliteitverhouding was goed, maar doorslaggevend was de mogelijkheid om harde afspraken te maken over de leveringstermijnen. We gaan in twee zomers naar duizend vrachtwagens en we vervangen een flink deel van ons wagenpark. Zodra we de sleutel krijgen van een nieuwe truck willen we die nog dezelfde dag in gebruik nemen", legt Boekestijn uit. Het Millse transportbedrijf neemt de ontwikkeling van de bijbehorende IT-systemen voor eigen rekening. "Onze eigen ontwikkelde API werkt uitstekend met de software van Mercedes-Benz. Daardoor hebben wij real-time inzicht in data als de snelheid, gps-coördinaten, verbruik, tankinhoud enzovoort, zonder dat er extra devices nodig zijn in de trucks."

Goed werkgeverschap

Een uitgebreide vloot is één, maar goed werkgeverschap is minstens zo belangrijk. "Een van de kernwaarden van ons bedrijf is People First. Er is een groot tekort aan beroepschauffeurs in heel Europa. Dus moet je laten zien dat je alles uit de kast haalt voor een prettige werkervaring." Dat heeft zich bij Boekestijn Transport vertaald in een zogeheten Gigaspace in de nieuwe trucks, inclusief een volledig digitaal dashboard, mirrorcams en twee bedden. Verder beschikken de Actros 1842-trucks over alle veiligheidssystemen die beschikbaar zijn op de markt, zoals Predictive Powertrain Control en Active Brake Assist 5. De nieuwe trucks beschikken eveneens over de nieuwste OM471-motor en zijn zodoende vier procent zuiniger in brandstofgebruik dan hun voorgangers. Peter Boekestijn vertelt tot slot: "Innovatie was een belangrijke reden voor ons om te kiezen voor de nieuwe modellen van Mercedes-Benz. Voor ons bedrijf is dat belangrijk, zodat we vooruit kunnen kijken en zicht hebben op de toekomstige transformatie naar zero-emissie trucks."

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

VRIJWILLIGERS ....

Ik ben best veel betrokken bij allerhande activiteiten voor goede doelen en evenementen. Normaliter zou ik nu van de gelegenheid gebruik maken om hiervoor sponsoren te werven of een goed woordje te doen. Ik wil echter graag inzoomen op de vrijwilligers die actief zijn. Veel vrijwilligers zetten zichzelf vaak voor meerdere activiteiten in en dat is toch wel heel bijzonder. Ik spreek uit eigen ervaring. Ikzelf ben ook vaak op zoek naar mensen die bereid zijn een helpende hand willen toesteken. Door de jaren heen betrap ik mezelf erop, als ik weer op zoek ben naar een vrijwilliger of bestuurder, dat ik vaak iemand vraag die zich al voor één of meerdere dingen inzet. Ik weet wat er van hem/haar verlangd wordt en er dus eigenlijk weinig tijd is voor nog een taak erbij. Vreemd genoeg heb je bij deze categorie vaak meer succes dan dat je iemand vraagt die zich nergens voor inzet. Deze groep is vaak niet bereid of heeft geen tijd om vrijwilligers werk uit te voeren. Toch kan ik iedereen aanbevelen die omwille van allerhande redenen zich nog niet overgegeven heeft dit toch te overwegen. Het verrijkt je leven, is inspirerend, je hebt een keer hele andere praat en ..... last but not least, het is heel dankbaar werk. Soms is het goed om niet alleen maar met je eigen portemonnee druk te zijn. We zijn het eigenlijk ook wel verplicht. Druk hebben is geen excuus. Ikzelf ben ook druk maar heb dit excuus nog nooit gebruikt. Zonder vrijwilligers zouden we misschien wel niet meer onze favoriete sport kunnen bedrijven of zouden veel hulpbehoevende mensen in bejaarden- of verzorgingstehuizen geen frisse neus meer krijgen. Mocht je nou deze zomer naar een of ander evenement gaan of met mooi weer 's avonds op de tennisbaan staan dan zou ik toch maar eens goed rondkijken wat er allemaal door vrijwilligers op de been gehouden wordt. Om vervolgens een keer achter je oor te krabben, de vrijwilligers te bedanken en je voor te nemen je diensten ergens aan te gaan bieden. Ik en met mij vele anderen zouden je hiervoor heel dankbaar zijn.

Fijne zomer en geniet ervan.

Robert,
treft de stikstof–
crisis mij ook als
MKB–ondernemer?



Meer weten over wat de stikstof–crisis voor jou als MKB ondernemer betekent? Scan de QR–code en luister onze podcast "MKB en stikstof". Tafelhost Rob Postma gaat in gesprek met Robert Kamphuis van De Omgevingsadviseurs, samen bespreken ze het effect voor jouw onderneming.

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

COUNTUS.NL

Countus
daar reken je op

Verweijen ICT

Met ons klikt 't!

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



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

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

Mr. Rianne Hillenaar-Cöp
riannehillenaar@eerstmediation.nl
Grotestraat 4 Beers, tel. 06-14 06 55 30



bedrijfskleding
veiligheidskleding
veiligheidsschoenen
veiligheidsmiddelen

van ysselt BEDRIJFSKLEDING

www.vanysseltbedrijfskleding.nl

Hoe gaat het met mij?

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

www.roe-coaching.nl

ROE COACHING



Kennismakingsgesprek is altijd gratis

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

Robert Rutjes
- Leiderschapscoach
- Scheidingscoach
- DISC-analyse

MARCEL FLEUREN TRAINING EN SERVICES

BHV, EHBO, AED trainingen en materialen



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

www.trainingenservices.nl

SLAAPSFEER

En.. morgen gezond weer op!



Beers
Gildeweg 17

Beuningen
Hadrianussingel 34

Groesbeek
Ambachtsweg 13

www.slaapsfeer.nl

OMMNIA SYSTEMS

Kijk voor meer info

ENERGIE BESPAREND OPTIMALISEREN



Haart 5 5835 CS Beugen +31 (0)85 1052574 info@ommnia-systems.nl

dé specialist in civiel-technisch personeel

werknu *hoogstpersoonlijk*

Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.werknu.eu

Slooten van den Bogaart

PUBLIEKSFAVORIET WINT EXACT CROWD AWARD 2022

Tijdens de tiende editie van de Exact Cloud Award is Slooten van den Bogaart Accountants & Adviseurs er vandoor gegaan met de Crowd Award, de hoogste onderscheiding voor de publieksfavoriet. Klanten waarderen de snelle, persoonlijke reacties en de snelheid van handelen. Zowel rekenkundig als absoluut had het Cuijkse kantoor de meeste inzendingen. "Zo komt duidelijk naar voren wat goede communicatie met klanten een bedrijf kan opleveren", aldus de organisatie.

De Cloud Award was tijdens deze jubileumeditie, gehouden begin oktober in de Space Expo in Noordwijk, voor CapsNobel. Naast deze winnaar vielen er nog drie andere kantoren in de prijzen. Slooten van den Bogaart Accountants & Adviseurs won, zoals gezegd, de onderscheiding voor de meeste publieksstemmen: de Crowd Award.
HLB Witlox van den Boomen Adviseurs & Accountants bemachtigde de Cloud Award voor Innovatie. De Cloud Award voor Samenwerking ging naar FIT Administraties.

Vooroplopers in accountancy

De Exact Cloud Award is dé verkiezing voor administratie- en accountantskantoren die innovatie en samenwerking tot nieuwe hoogtes brengen. De winnaars van dit jaar zijn bepaald aan de hand van een nieuwe opzet. Exact vroeg 45.000 ondernemers naar de kwaliteit van dienstverlening en ondersteuning van hun accountancykantoren. Dit werd uitgevoerd door een onafhankelijk onderzoekbureau. Zo kwam men tot een groep genomineerden. Alle genomineerden werden beoordeeld door een onafhankelijke vakjury, om uiteindelijk tot de vier winnaars te komen. De vakjury bestaat uit AccountancyWorld, de vier Cloud Award-winnaars van 2021 en Martin van Vliet, Senior Product Manager bij Exact, als juryvoorzitter.

'Onder de indruk'

"We zijn onder de indruk van de bijdrage van accountants aan het succes van ondernemers, wat ook weer naar voren komt via het onderzoek onder ondernemers deze zomer. Een accountant helpt ondernemers om te groeien en succesvol te zijn door een optimale mix van automatisering, inzicht, kennis van de sector, controle en advies te bieden. Bij Exact willen we kantoren die vooruitstrevend zijn, hun klanten optimaal ontzorgen en zich onderscheiden op het vlak van dienstverlening in de bloemetjes zetten met een award," aldus juryvoorzitter Martin van Vliet.



Eric van den Bogaart en Remco van Slooten (midden): trots op hun Crowd Award.

De rapportcijfers

Overall beoordeling	8,7
Software-innovatie	8,2
Sectorkennis	8,9
Pro-actief informeren	7,6
Advies om de rentabiliteit of groei van de onderneming te verhogen	8,7
Snelheid van dienstverlening en communicatie	9,0
Inzicht in real-time operationele resultaten via een dashboard/app	8,1
Hulp en advies om fiscale druk te verminderen	8,3
Hulp en advies bij het tijdig indienen van de wettelijke aangiften	8,3
Hoge mate van digitalisering van het administratief proces	7,8
Accountant maakt gebruik van nieuwe (software)technologie	8,5
Persoonlijke benadering van de accountant, klantvriendelijkheid	9,0

Verbiesen Elektro

‘IK HOEF **NIET GROTER** TE WORDEN, WANT DAN VERDWIJNT **HET PERSOONLIJKE ASPECT**’



Martijn Leurs (links) van ING Bank regelt al ruim tien jaar de bankzaken van Bjorn Verbiesen.

De gele bedrijfsbussen van Verbiesen Elektro zijn, net als het bedrijf zelf eigenlijk, een begrip in de regio. Wat eigenlijk bij toeval ontstond, heeft zich ontwikkeld tot een onderscheidend element van het Cuijkse elektrobedrijf. "Toen ik voor mezelf begon, schafte ik een oude gele bedrijfsbus aan. Geel was goedkoper dan een meer gangbare witte of zwarte bus. Inmiddels rijden er zeven busjes van ons rond. Het is eigenlijk per ongeluk een perfecte reclame-uiting gebleken", lacht eigenaar Bjorn Verbiesen.

Kwaliteit, betrouwbaarheid en meedenkend. De kernwaarden van Verbiesen Elektro staan met dikgedrukte letters boven aan de website. Ze zijn volgens Verbiesen, bijna twintig jaar nadat hij in een garage achter zijn huis met de onderneming begon, typerend voor hoe hij zijn bedrijf runt. "Klanten kunnen er op vertrouwen dat wij goed werk afleveren. Of het nu gaat om een buitenlamp installeren voor particulieren of 25 woningen voorzien van stroom op een bouwproject. Wat gedaan moet worden, dat doen we. Daarbij zetten we de juiste jongens op de juiste plek. De één vindt het fijn om bij mensen thuis aan de slag te gaan, de ander is liever actief op de bouw. Ik houd er met mijn planning rekening mee dat mijn mensen zoveel mogelijk de dingen kunnen doen die ze leuk vinden", legt Verbiesen uit.

Flinke groei

Verbiesen Elektro heeft sinds 2011, toen hij een pand aan de Kovel in Cuijk aankocht, een flinke groei doorgemaakt. "Er is hier nagenoeg geen verloop van personeel. Er werken hier mensen die passen bij de sfeer en hoe ik wil dat mijn bedrijf vertegenwoordigd wordt. Ik houd van korte lijntjes en een persoonlijke aanpak. Klanten spreken met mij, maar mijn werknemers zijn mijn verlengstuk op de werkvloer. Ik heb heel lang vijf medewerkers gehad. Daarna zijn we enkele langdurige projecten aangegaan, onder meer voor Mooiland, en heb ik nog twee extra mensen aangenomen. De huidige grootte past goed bij me. Ik wil ook niet groter worden, want dan verdwijnt het persoonlijke aspect."

Korte lijntjes en een persoonlijke aanpak is wat Verbiesen ook wenst van zijn bank. Zodoende vertrouwt hij op Martijn Leurs van de ING Bank. De Gravenaar regelt al ruim tien jaar de bankzaken van Verbiesen. "Toen Bjorn zijn pand aankocht, was ik zijn adviseur voor de hypotheek en alle andere zaken die er bij een zakelijke aanschaf komen kijken. Financieel hoeven we hem niet veel meer te helpen, maar er is – zoals met al onze klanten – regelmatig contact om over de toekomst te praten, zoals pensioen en regulier ondernemersadvies."

Samenwerking met ING

Leurs noemt Verbiesen een 'modelondernemer.' "Bjorn doet het enorm goed. Die gele bus is een metafoor van op de juiste manier omgaan met je financiën. Eerst sparen en dan pas uitgeven."
Verbiesen: "Ik noem het behoudend ondernemen. Dat doe ik eigenlijk met alles. Alle busjes die ik heb, betaal ik zelf. Er gaat hier niks op basis van financiering of leningen. Uiteraard is hulp en advies van ING altijd handig om te zien of zaken slimmer of anders aangepakt kunnen worden zodat een bepaald project binnengehaald kan worden. Ik doe het niet voor de buitenkant of status, maar omdat ik het ondernemen leuk vind."

Persoonlijk. Het is een terugkerend onderwerp tijdens het gesprek met Verbiesen en Leurs. "We houden de lijntjes kort. Bjorn kan me altijd bellen, ongeacht of het om een particulier of zakelijk vraagstuk gaat", stelt Leurs. Verbiesen: "Vroeger moest ik drie nachten slapen over een beslissing om voor 800 euro een nieuw apparaat aan te schaffen. Nu doen we dat gewoon. Advies over bankzaken is veranderd, maar in de kern ben ik nog steeds dezelfde ondernemer, alleen met meer ervaring en gelukkig in de situatie dat ik projecten kan aangaan waar ik als eenpitter nooit op had kunnen inschrijven. Toch is het zo dat mijn ervaring als ZZP'er vroeger ertoe heeft bijgedragen dat Mooiland een vaste opdrachtgever is geworden. Zij stellen het ook enorm op prijs dat ik altijd wil meedenken over projecten. Dat hoeft niet perse tot een opdracht te leiden."

Verbiesen legt uit dat zijn portefeuille voor 80 procent uit zakelijke klanten en zo'n twintig procent uit particulieren bestaat. "Steeds meer bedrijven kiezen ervoor om alleen nog zakelijke klanten aan te nemen. Maar dat wil ik juist niet. Het vergt alleen een andere manier van werken. Op een bouwproject kun je met vieze schoenen over de vloer komen, maar als we bij een oudere mevrouw thuis komen en een kast aan de kant moeten zetten, dan zetten we die netjes terug op z'n plek en doen desnoods de boeken of beeldjes terug in de kast, en stofzuigen de vloer als het een rommeltje is geworden door onze werkzaamheden. Dat wordt door vrijwel al onze particuliere klanten enorm gewaardeerd."
Leurs vult aan: "Zeker als je, zoals Verbiesen, veel in de eigen regio werkzaam bent, is mond-tot-mondreclame van belang. Als je er een puinhoop van maakt, dan wordt er sneller slecht over je gesproken dan wanneer je een klus van begin tot eind netjes doet."

Droom verwezenlijkt

De nu 46-jarige Verbiesen zegt tot slot: "Ik heb als ondernemer bereikt wat ik wilde bereiken. Toen ik 2004 voor mezelf begon, was het mijn droom om een bedrijf te hebben zoals ik nu heb. De bedrijfsomvang van Verbiesen Elektro is precies goed. Ik kan alles zelf aansturen. Ik wil geen tweede Bjorn op kantoor. Wel draag ik steeds meer taken en verantwoordelijkheden over aan mijn jongens. Daar heb ik richting de toekomst zelf wat aan en het vergroot het werkplezier van personeel. Win-win dus!"

Efficiënt, veilig en productief (samen)werken met De Werkplek van Nu

- Één online werkplek, altijd en overal beschikbaar.
- Veilig en snel toegang tot data, informatie en applicaties.
- Efficiënt samenwerken met Sharepoint.



van der Hoff ICT

Ga naar **vanderhoffict.nl**

Creatief communicatiebureau midden in het

Land van Cuijk en Noord-Limburg

Inpladi
bureau voor idee en creatie

Bel voor meer informatie naar 0485 35 10 40 - Korte Molenstraat 28, 5431 DT Cuijk

www.inpladi.nl



De leden van de werkgroep Arbeidsmarkt en Onderwijs van de Industriële Kring.

'OVERHEID, ONDERNEMERS EN ONDERWIJS MOETEN **MBO'ERS ENTHOUSIASMEREN** VOOR **DEZE REGIO TE KIEZEN**'

Overheid, ondernemers en onderwijs (de 3O's) in het Land van Cuijk en Noord-Limburg gaan nadrukkelijker samenwerken om MBO'ers, met een technische achtergrond of een wens om in de zorgsector te werken, naar de regio te lokken. "Wij pleiten voor een zo'n duurzaam en breed mogelijk techniekaanbod voor leerlingen in het onderwijs. Theorie is erg belangrijk, maar er moet een goede middenweg in gevonden worden", bepleit Anton de Weerd namens de werkgroep Arbeidsmarkt en Onderwijs.

Deze werkgroep van de Industriële Kring richt zich op een betere samenwerking tussen de 3O's en het creëren van een woon- en werkklimaat dat aantrekkelijk is voor bewoners om er te blijven wonen en werken en voor werknemers om zich er te vestigen. Daarbij gaat de focus uit naar meer MBO'ers die kiezen voor een baan in de techniekssector. "Wij pleiten voor een zo breed mogelijk techniekaanbod voor leerlingen, maar zien ook kansen voor zij-instromers en statushouders. Feit is dat mensen te weinig verleid worden om voor techniek te kiezen", vindt De Weerd, in het dagelijks leven directeur bij Marel.

Techniekklokalen op drie locaties

"Het enthousiasmeren van technisch personeel begint al bij de basisschoolperiode van leerlingen. Ouders hebben vaak een verouderd idee van techniek en industrie. Dat het alleen maar werk is in minder goede omstandigheden. Ik zeg wel eens: 'Techniek is het best bewaarde geheim van ons land.' Zien en laten beleven, zorgt ervoor dat enthousiasme wordt gecreëerd", zegt John Spierings, Manager Techniek van ROC Nijmegen. In de regio zijn belangrijke ontwikkelingen op het Voortgezet Onderwijs: "Een techniekklokaal dicht bij het spoor in Boxmeer voor Metameer/Elzendaalcollege, er is een bestaand en goed techniekklokaal bij het Elzendaalcollege in Gennep en er komt een nieuw techniekklokaal voor Merlet in Cuijk dat wat ons betreft bij het spoor moet komen waar ook TechnoPromo en Vakopleiding Techniek wordt gevestigd. Als we serieus willen inzetten op Sterk Techniek Onderwijs, dan zijn die drie moderne techniekklokalen voor het VMBO en korte lijntjes met het ROC van noodzakelijk belang."

Het Land van Cuijk en Noord-Limburg werpt zich graag op als vitale economische regio. "Als gemeente willen wij partijen met elkaar verbinden, zodat talenten hier blijven en innovatieve bedrijven hier kunnen floreren", vertelt strategisch adviseur Marieke Dekker van het Land van Cuijk. Bedrijfscontactfunctionaris Mieke Thijssen van buurgemeente Gennep sluit zich hier bij aan.

Inzetten op Technische Specialisten

De Industriële Kring is blij dat de komende jaren 4.000 nieuwe woningen worden gerealiseerd. De Weerd: "Deze regio is relatief gezien één van de snelste groeiende economieën van het land. We moeten inzetten op Technische Specialisten. MBO'ers uit onze regio zijn vaak mensen die diepgeworteld zijn in onze gemeenschap en verhuizen niet zo snel naar een ander deel van het land. Zij vormen de backbone van de regionale economie. Het is aan werkgevers om hen de kansen te geven om in en met de bedrijven zichzelf te blijven ontwikkelen."
Dekker en Thijssen zeggen tot slot: "Als gemeenten zijn we ook in gesprek met Pantein en de Industriële Kring over woon-werk-faciliteiten. Dat zou inhouden dat wie hier in de zorg of in de techniek komt werken, automatisch een woning krijgt toegewezen. Op die manier wordt het aantrekkelijker gemaakt om te kiezen voor het Land van Cuijk en Noord-Limburg."

WUX by Adventure

‘DANKZIJ WUX IS **DE VERKOOP** VIA ONZE WEBSHOP EEN **FLUITJE VAN EEN CENT** GEWORDEN’

De persoonlijke aanpak en de hoogwaardige service die Airbagbank al ruim vijftien jaar nastreeft, vertaalde zich tot een half jaar geleden nog niet in een reguliere online verkoop van airbags of een hoge vindbaarheid buiten de landsgrenzen. “Het was allemaal te hoogdrempelig. Er waren meerdere contactmomenten nodig voor een verkoop. Nu is alles binnen een paar klikken geregeld. Zelfs de facturatie is geautomatiseerd”, vertelt Martijn Gerrits van Airbagbank. Daarom ging het Cuijkse automotive-bedrijf een samenwerking aan met WUX uit Cuijk.



V.l.n.r. Martijn Gerrits en Niels Ermens van Airbagbank hebben hun nieuwe webshop laten ontwikkelen door WUX. Staand rechts: Yannick Vendelmans en Mika de Bruijn.

“Wij bieden alles op het gebied van het airbagsysteem”, vervolgt Gerrits. “Vijftien jaar geleden zijn we begonnen als recyclingbedrijf, later zijn we daar de verkoop van gebruikte airbags bij gaan doen. Alles is bij ons gericht op gebruikte onderdelen en revisie. Een auto die na schade total loss wordt verklaard, kunnen wij een tweede leven geven door gebruikte airbags te installeren en door gordelspanners en airbagmodules te repareren. Maar ook de losse verkoop van airbags, airbagmodules, gordelspanners en stekkers behoren tot onze dienstverlening. Tevens zijn we specialist in het oplossen van spontane airbagstoringen.”

Zijn compagnon Niels Ermers vult aan: “Voorheen hadden we wel een website, maar stonden er geen prijzen bij de producten en was online bestellen niet mogelijk. Klanten moesten altijd persoonlijk contact met ons opnemen. De tijden veranderen. Producten moet je snel en gemakkelijk kunnen bestellen. Zonder belletje. Toen we aangaven bij onze accountant hoe we ons als bedrijf wilden doorontwikkelen, adviseerde hij ons om contact op te nemen met WUX.”

Totaalplaatje

Dat leidde tot een kennismakingsgesprek en vlot daarna tot een opdracht. “Wij zijn ter plekke komen kijken wat voor bedrijf Airbagbank is om een goed beeld te vormen van hun werkzaamheden en een online oplossing te bedenken die aansluit bij de onderneming en het type ondernemers”, legt Yannick Vendelmans van WUX uit. “De verkoop vergde voorheen zes handelingen. Dat waren er zeker vier teveel. Er werd een offerte gestuurd, gebeld, factuur opgesteld et cetera. Soms waren ze al drie dagen verder voordat een factuur eenmaal betaald was en een product verstuurd kon worden. Wij wisten natuurlijk dat zoiets veel gemakkelijker en sneller kon. Daarop hebben we een website ontwikkeld met een live zoekfunctie, zodat elk onderdeel – per automerk – gemakkelijk online is te vinden en de aanschaf direct afgerekend kan worden. Het gehele verkoopproces is geautomatiseerd. Na een bestelling hoeven ze bij Airbagbank alleen nog het label uit te printen en op de verpakking te plakken. Zelfs de factuur wordt automatisch gemaild.”

Mika de Bruijn, eveneens van WUX, geeft aan ‘dat gekeken is wat slimmer kan.’ “Neem de backoffice voor de webshop. Die communiceert met Exact Online. Een order komt binnen, het onderdeel wordt afgeboekt in het systeem en het pakket wordt verstuurd, inclusief een track & trace-code. De webshop heeft heel veel stappen weggenomen”, weet hij. Dat wordt bevestigd door Gerrits. “Voorheen hadden we eigenlijk niet eens een goed overzicht van onze voorraad, waardoor we alles goed moesten opzoeken. Dat is nu ook meteen gekoppeld, waardoor we altijd live kunnen zien wat er op voorraad is. En de klant dus ook. Dat scheelt niet alleen veel handelingen, maar ook een hogere verkoop, omdat de webshop uiteraard 24 uur per dag bereikbaar is en de verkoop in het weekend kan doorgaan. Voorheen ver-



kochten we eigenlijk alleen onze producten tijdens openingstijden."

Voorlopend design

Voor de vernieuwde website is gekozen voor een 'design waarmee Airbagbank vooroploopt in de branche', stelt Vendelmans. "De live zoekfunctie is één vernieuwend element dat je nog maar zelden in de automotive-branche ziet. Omdat het aanbod in Europa gering is en een taalbarrière vaak een dingetje is voor mensen om iets in het buitenland te bestellen, is de website ontwikkeld in vier talen: Nederland, Duits, Zweeds en Engels. Daarmee groeit het consumentenvertrouwen en halen we een drempel weg." Gerrits: "De foto's van alle medewerkers staan ook niet zomaar op onze website. Sitebezoekers krijgen hierdoor een beeld van wie we zijn en blijft het persoonlijke aspect, waar we veel waarde aan hechten, toch gewaarborgd. Dat hebben de jongens van WUX goed gedaan."

Vendelmans legt uit dat dit ook de reden is dat een website en webshop pas ontwikkeld worden nadat een goede intake heeft plaatsgevonden en dus een juiste inventarisatie van een bedrijf is gemaakt. "Wij willen niet alleen klanten helpen, maar vooral een online oplossing bieden waarmee een bedrijf jaren vooruit kan. Op basis van de huisstijl maken we een gebruiksvriendelijke website die past bij de doelgroep en bij de ondernemer zelf. Bij Airbagbank hebben we gekeken naar hoe hun bedrijfsprocessen zijn ingericht en hoe alles sneller opgelost kon worden. Omdat we vanaf nul konden beginnen, konden we alles meteen goed aanpakken inclusief de koppeling tussen de webshop en het boekhoudsysteem. Dat is gemakkelijk om in één keer te doen dan in een later stadium. Maar we ondersteunen bijvoorbeeld ook bij de zoekmachine-optimalisatie. We plaatsen elke week nieuwe content, zodat de vindbaarheid op Google beter wordt."

Korte lijntjes

Dankzij de nieuwe webshop is het aantal telefoontjes weliswaar gereduceerd, maar de lijntjes blijven onveranderd kort, benadrukt Ermers. "Als er zaken zijn die wij snel aangepast willen hebben, dan kunnen we altijd bellen met WUX en wordt een vraag direct opgepakt. Bij vragen die minder urgent zijn, is er altijd ruimte voor overleg en dan bekijken zij hoe de website aangepast moet worden om nog beter te functioneren." Vendelmans vertelt: "De lijntjes zijn hier erg kort. Als klanten een mail sturen of bellen, dan kunnen we alles binnen een dag inplannen. Designers, tekstschrijvers, developers, front-end en back-end. De kunst van ons bedrijf is dat we alles in-house ontwikkelen en klanten volledig kunnen ontzorgen. Inclusief de updates van hun websites en het bijhouden van hun social media."

Gerrits besluit: "We zien dat sinds de lancering van de nieuwe website de bestellingen ook uit regio's komen waarvandaan we voorheen maar zelden bestellingen ontvingen. Ook komen er minder algemene vragen binnen over onze producten, omdat ze alle informatie al kunnen vinden op de website. In die zin kijken we terug op een zeer fijne samenwerking met WUX. Wij zijn heel erg blij met onze vernieuwde website en webshop. De samenwerking heeft volledig voldaan aan onze verwachtingen."



Stilstaan is geen optie

VERWEIJEN ICT NEEMT PRACTICOM CLOUD OVER

De wereld van de automatisering ontwikkelt zich snel. Stilstaan is geen optie, dan word je ingehaald, weet Verweijen ICT. Met speerpunten als bestrijding van cybercriminaliteit en de digitale omgevingen van hun klanten naar een hoger niveau tillen, werken zij zeer vooruitstrevend. Ondanks de overname van Practicom Cloud december vorig jaar, is groei geen doel op zich van dit ICT-bedrijf. Kwaliteit, persoonlijk klantencontact en hun medewerkers in een familiaire omgeving laten werken wél.

Een onderneming zonder automatisering bestaat tegenwoordig niet meer. Het is dan ook van essentieel belang dat bedrijven in een praktische, goed functionerende, en veilige ICT-omgeving kunnen werken. Wist u dat twee derde van alle Nederlanders wel eens te maken heeft gehad met een vorm van cybercriminaliteit? Zaken waar expertises liggen van Verweijen ICT uit Mill als betrouwbare regionale ICT-dienstverlener voor de zakelijke markt.

Verweijen ICT sinds 2004

Directeur Tom Verweijen startte in 2004 vanaf een zolderkamer zijn ICT-bedrijf. Verweijen ICT adviseert, levert, installeert en beheert totaaloplossingen op het gebied van ICT, lokaal of Cloud. Ook provider onafhankelijke mobiele telefonie, vaste telefonie en internetverbindingen. Daarnaast verhoogt Verweijen ICT de slagvaardigheid van organisaties met Microsoft 365 oplossingen, zoals Microsoft Teams, SharePoint, Power Apps en Power BI. Deze diensten worden verleend door een team van enthousiaste, vakbekwame specialisten.

Overname Practicom Cloud

Een half jaar geleden raakte Tom in gesprek met Rob ter Borg van het Udens bedrijf Practicom Cloud. Rob besloot zijn onderneming over te dragen aan Verweijen ICT en in dienst te treden als accountmanager/systemengineer. “De belangrijkste reden voor de overname is dat voor de klant nu een team van in totaal veertig bekwame ICT’ers klaar staat, waarmee de continuïteit beter gewaarborgd blijft. Vanuit klanten is er meer vraag naar het verlenen van een totaalpakket, dat we door deze overname kunnen bieden.”

Groei is geen doel op zich

Het doel van deze samenvoeging is voor Verweijen niet het grootste ICT-bedrijf van de regio te worden. “Groei is geen doel op zich”, volgens Tom, “allereerst gaat het erom dat klanten tevreden zijn én blijven. Ook willen we ze kunnen bedienen vanuit eigen regio. Een zo goed mogelijke ICT-omgeving bij onze klanten creëren, met een passend budget, of het nu gaat om tien of driehonderd werkplekken, is onze missie. We kennen onze klanten persoonlijk, dat heeft veel voordelen. Hun ICT-omgeving kunnen we bijvoorbeeld naar een hoger niveau tillen omdat we weten wat ze dagelijks doen. We bekijken welke processen er efficiënter, gemakkelijker en foutloos verricht kunnen worden. Gerust stappen we de auto in om naar ze toe te rijden voor persoonlijk contact, eerlijk advies en meedenkend vermogen. Iets wat klanten die al lang zaken met ons doen weten.”



Rob ter Borg en Tom Verweijen

Richten op de toekomst

Met de overname van Practicom Cloud afgerond, richt Verweijen ICT zich volop op de toekomst. Hierbij zijn ze genoodzaakt veel aandacht te besteden aan de veiligheid in verband met cybercriminaliteit. Door het geven van trainingen of een phishing campagne waarbij bijvoorbeeld een cyberaanval wordt gesimuleerd, is er steeds meer bewustwording omtrent dit onderwerp. Daarnaast gaan zij steeds meer vanuit het systeem Microsoft Power BI werken. Klanten krijgen hiermee meer inzicht in data en kunnen van ongestructureerde data, gestructureerde data maken voor elke rol in een organisatie. Daarnaast is er al sinds jaar en dag UpToday, een Cloudomgeving die is ontwikkeld door en in beheer is van Verweijen ICT. Deze omgeving is continu in ontwikkeling om de functionaliteiten, kosten en beveiliging zo optimaal mogelijk te houden. Veilig werken waar je ook bent en wat voor apparaat je ook gebruikt, is hiermee mogelijk.

Geen nerds of einzelgängers

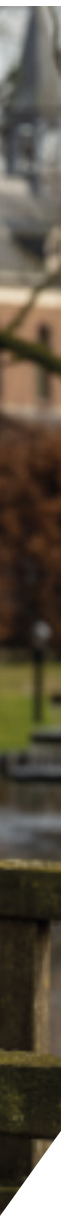
Verweijen ICT is blij met de aanvulling van de gespecialiseerde medewerkers van Practicom Cloud in zijn team. Het vooroordeel dat ICT'ers nerds zijn die achter een computer duiken en de hele dag niets meer van zich laten horen is hier niet van toepassing. "We komen met een boodschap. Het is fantastisch om er voor te zorgen dat alles naar behoren werkt bij de klant. Het is leuk om met techniek bezig te zijn, nee saai of een vak voor einzelgängers is het zeker niet. Onze collega's hebben veel voor elkaar over. Wanneer iemand nog laat aan het werk is, word gevraagd; red je het? Lunchen doen we vaak samen en in maart gaan we met z'n allen skiën. Verschillende collega's zijn hier al vanaf het eerste uur aan het werk, dat zijn tekenen waaruit blijkt dat de sfeer hier goed is, en het werk leuk", besluiten Tom en Rob.

‘MKB’ERS **MISSEN** VAAK EEN VAST **AANSPREEKPUNT. MAATWERK** IS JUIST **MIJN GROTE KRACHT’**



Frank de Laat

Eigenaar Frank de Laat van Financieringsgilde Oss is één van slechts honderd 'Erkend Financieringsadviseurs' in Nederland. Daarmee geldt hij als een van de weinige adviseurs in Noordoost-Brabant die een proeve van bekwaamheid kan overleggen als het aankomt op MKB-financieringen. Frank is onder meer actief in het Land van Cuijk, waar hij ondernemers en agrariërs helpt met leningen en financieel advies. "Als een klant een financiering zoekt, dan maken we altijd een persoonlijke afspraak. Ik kijk niet puur naar de cijfers maar altijd naar het totaalplaatje", stelt Frank.



Op het visitekaartje en de website van Frank de Laat prijken goed zichtbaar de woorden 'Erkend Financieringsadviseur.' Dit zogeheten keurmerk voor financieel adviseurs is wat betreft Frank meer dan enkel een mooie titel. "Het is bijna een soort van erenaam", lacht hij. "De stichting die het examen afneemt, toetst alles. Niet alleen hoe je omgaat met financieringen, maar ook of je integer bent en over de juiste productkennis beschikt. En bovenal dat je zorgt voor goed advies. In het huidige klimaat van banken en financieringen is het voor ondernemers en agrariërs fijn als ze bij iemand kunnen aankloppen die ze persoonlijk helpt en door het oerwoud van regelgeving en online formulieren loodst. Voor MKB'ers zijn er bij de grote bank al geen vaste aanspreekpunten meer. Maar mijn kracht zit hem juist in maatwerk. Samen met de ondernemer kijken we naar zijn schuldpositie, de financieringswensen en vermogenspositie. Die houden we continu tegen het licht en waar nodig sturen we bij. Die persoonlijke aanpak wordt op prijs gesteld", benadrukt Frank.

Persoonlijke aanpak

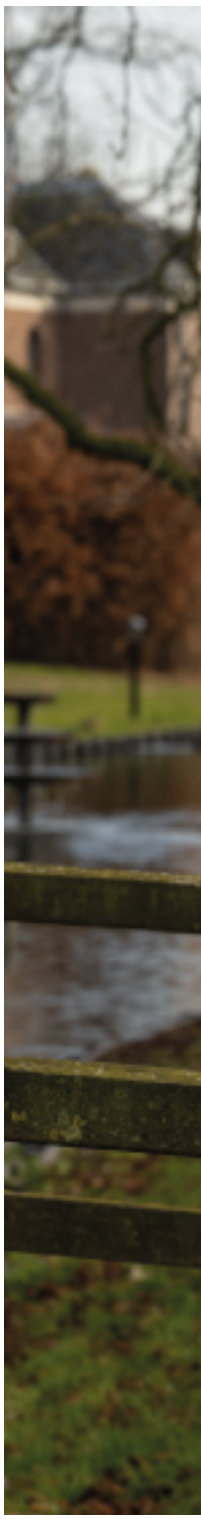
Ondernemers ('van ZZP'ers tot bedrijven met 200 miljoen euro omzet') doen een beroep op Financieringsgilde Oss voor een MKB-financiering. "Soms gaat het om het aanschaffen van een bedrijfspand of bedrijfswoning, maar ook bij een overname of het leasen van machines of vervoersmiddelen kloppen ondernemers bij mij aan. Alles wat riekt naar financiering voor een bedrijf of bedrijfsactiviteit valt onder mijn diensten", vervolgt Frank. "Omdat ik Erkend Financieringsadviseur ben, weet een ondernemer dat er iemand tegenover hem zit die weet hoe het zit en wat er kan. Als een klant een financiering zoekt, dan maken we altijd een persoonlijke afspraak, want ik wil zijn of haar bedrijf zien en weten wat voor type ondernemer het is. Zodoende krijg ik een goed beeld van een ondernemer en onderneming. Ik kijk niet puur naar de cijfers, maar naar het totaalplaatje. Dat moet passen."

'Land van Cuijk is het te doen'

Het werkgebied van Frank is Noordoost-Brabant. "Mijn klanten bevinden zich in de gemeenten Oss, Maashorst en Land van Cuijk. Zeker die gemeente is erg interessant voor ondernemers, want daar is nog veel bedrijfsgrond te koop. In Oss is er nul vierkante meter bouwgrond, Maashorst idem dito. Het is juist in het Land van Cuijk te doen. Daar liggen nog veel vierkante meters die bebouwd kunnen en mogen worden", weet Frank. "Ik kost geld, maar ik doe mijn werk op zo'n manier dat de klant bezig kan blijven met ondernemen en dus geld kan verdienen. Dan heeft ie mij snel genoeg terugverdiend. Ik schiet niet op één paard. Als andere financiële partijen een beter financieringsvoorstel hebben dan de 'thuisbank', dan zal ik dat altijd adviseren", zegt hij. "Het is ook enorm lastig voor ondernemers om zich een weg te banen door het huidige financieringslandschap. Je raakt al snel de weg kwijt. Iemand die een hal wil huren voor het opslaan van een stellage of het stallen van zijn bedrijfsbus krijgt het zelf bijna niet meer geregeld bij de bank. Zelfs als je al twintig jaar klant bent bij een bank, krijg je als ondernemer te horen: 'Dan moet u even inloggen en alles invullen op ons portal.' Maar dit wil je niet horen. Je wilt iemand die je helpt."

'De zon laten schijnen'

Frank is ook gespecialiseerd in financieringen voor agrariërs. "Noordoost-Brabant is een agrarisch gebied waar nog steeds mogelijkheden liggen voor boeren. De financiering voor agrariërs is heel anders dan voor MKB'ers. Onlangs heb ik een melkveehouder nog geholpen met een non-bancaire financiering. Daarbij geldt dat ik ook kijk naar hoe een ondernemer er morgen en overmorgen bij zit. Iemand kapot financieren is niet zo moeilijk. Het is mijn taak om de ondernemer te laten zien dat de zon altijd weer gaat schijnen. Ook als het bewolkt is. De insteek is: wat heb je nodig om het totaalplaatje weer zo te krijgen dat de zon kan gaan schijnen? Dat laatste geldt voor alle boeren en ondernemers trouwens", vertelt Frank.
Hij zegt tot slot: "De ondernemer moet weer zin hebben om te ondernemen doordat zijn of haar financiering anders en beter is geregeld. Dat voor elkaar krijgen, daar krijg ik energie van. Ik probeer ondernemers een toekomst te geven. Dat kan door ze te helpen met nieuwbouw, maar ook door de juiste dingen te doen om het financieel te redden."



[info voor ondernemers }

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



Oscar Huismans en wethouder Maarten Jilisen

‘Tientallen ondernemers hebben de wens zich te vestigen in het Land van Cuijk’

Het Land van Cuijk is in trek bij ondernemers. Tientallen bedrijven en ZZP’ers hebben zich het afgelopen jaar bij de gemeente gemeld met de wens om zich te vestigen in de regio. Via Kavelkaarten.nl kunnen bedrijven zien welke bedrijfskavels beschikbaar zijn en of deze passen bij het type onderneming dat iemand heeft. “We vinden het fantastisch dat het Land van Cuijk populair is bij ondernemers. Grond is echter schaars. Zodoende moeten we keuzes maken welke bedrijven we aan onze regio willen binden”, vertelt wethouder economische zaken Maarten Jilisen.

"De regio is heel lang bescheiden geweest. Maar we hebben hier alles: snelwegen, een spoorlijn, de Maas plus het verkeer dat vanuit Duitsland ons land binnenkomt. We hebben hier een prachtig gebied voor ondernemers", weet Jilisen. "Bedrijven die hier al gevestigd zijn en willen doorgroeien, geven ook aan graag te willen blijven. Daarnaast richten we ons op bedrijven met een flink aantal FTE's. In de omliggende gemeenten Maashorst, Venray, Oss en Nijmegen is er nagenoeg geen bouwgrond meer. Wij hebben gelukkig nog wel meerdere plekken beschikbaar. Als Land van Cuijk hebben we nu de luxe om de keuze te maken tegen welke bedrijven we 'ja' gaan zeggen, want we kiezen niet voor ongebreidelde groei. We willen maatwerk gaan leveren. Dus ondernemers die passen bij ons gebied de kans geven zich hier te (her)vestigen", benadrukt Jilisen.

Economische Visie

Met zijn uitspraken neemt Jilisen alvast een klein voorschot op de Economische Visie die de gemeente Land van Cuijk aan het ontwikkelen is en die medio 2024 aan de gemeenteraad gepresenteerd zal worden. "Daarbij is het antwoord op de vraag waar we als gemeente over vijftien tot twintig jaar willen staan, leidend, maar er liggen nu al tientallen aanvragen. Het betekent dus ook dat we al deels moeten voorsorteren op de toekomst", legt Jilisen uit. "Uiteindelijk leidt de Economische Visie tot een zekere branchering. Maar nu staat voor ons al vast dat we geen grootschalige logistiek meer willen hebben en ook voor industriële bedrijven in de categorieën 4 en 5 is op dit moment geen plek. Voor categorie 3 is de bouwgrond beperkt. We kijken bij elke aanvraag naar de economische impact die een bedrijf heeft op onze regio. Logistieke dozen zijn dan een stuk minder interessant dan kennisintensieve bedrijven die aansluiten bij de sectoren die passen bij onze regio."

Maatwerk toepassen

Zorg gerelateerde initiatieven kunnen bijvoorbeeld terecht op de Healthcampus in Beugen, zoals foodproducenten bijvoorbeeld voorrang krijgen boven bedrijven in de automotive industrie, verduidelijkt Jilisen. "Bedrijven die actief zijn in de AgriFood, en mede grondlegger zijn van het ondernemersklimaat in het Land van Cuijk, passen bij het DNA van dit gebied. Dat is een richting die uitstekend past bij het Land van Cuijk. Zorg, food en energietransitie, en dan met name de techkant, zijn branche die eveneens bij ons passen. Huizenbouw, leefbaarheid, onderwijs, ondernemers: het is allemaal aan elkaar gelieerd. De luxe om te kunnen kiezen brengt ook de verantwoordelijkheid met zich mee dat je keuzes maakt die aansluiten bij wat het Land van Cuijk nodig heeft. De juiste balans vinden tussen vraag en aanbod. Daar ligt voor nu de uitdaging."
Maatwerk betekent volgens Jilisen daarom ook dat bedrijven 'die niet in het massale zitten' de kans krijgen door te groeien of zich nieuw te vestigen in het Land van Cuijk. "Er zijn honderden bedrijven met een beperkt aantal FTE's in dienst. Mensen die tussen de middag even naar huis willen fietsen. Die juist in Mill, Sint Anthonis of Grave willen ondernemen. Lokale bedrijven of ZZP'ers met een historie in die dorpen of stad en voor hun onderneming juist gebonden zijn aan die plaatsen."

Interessante kavels

Jilisen licht er tot slot nog twee bedrijventerreinen uit die bij ondernemers wat minder bekendheid genieten. "Aan de noordzijde van Sterckwijck liggen een aantal woon-werkkavels die ideaal zijn voor ZZP'ers die toe zijn aan een volgende stap. Die nu al een bedrijfsbus voor de deur hebben staan en toe zijn aan een tweede. Op Sterckwijck liggen mooie kavels waar ze een bedrijfswoning kunnen bouwen met een bedrijfslocatie eraan vast. Het huis is met de voorzijde gericht op de nieuwe woonwijk in Beugen, terwijl de achterzijde zich op het bedrijventerrein bevindt", vertelt hij. "En bedrijventerrein-in-wording is de Heeswijkse Kampen. Achter Van der Valk en nabij de Raamweg gaan we een terrein realiseren in een lage milieucategorie. Daar gaan we dus niet alles toestaan, maar het is wel ideaal voor ondernemers die op zoek zijn naar een mooi stuk bouwgrond."

[De juiste balans vinden tussen vraag en aanbod. Daar ligt voor nu de uitdaging }

Ondernemers met interesse in een stuk bouwgrond in het Land van Cuijk kunnen contact opnemen met de verkoopmanagers Leon Vromans of Oscar Huismans van de gemeente Land van Cuijk.
Alle beschikbare kavels zijn te vinden op de website kavelkaarten.nl



Leon Vromans
Verkoopmanager Laarakker
06-1589 2075
vromans@laarakker.nl



Oscar Huismans
Verkoopmanager bedrijventerreinen
06-1859 0636
oscar.huismans@landvancuijk.nl

Kijk voor meer informatie ook op kavelkaarten.nl

Van der Horst aannemers

GEMEENTELIJKE PANDEN VERDUURZAMEN: NIEUWBOUW OF VERBOUW?

Veel gemeenten hebben hetzelfde doel, namelijk: gemeentelijke panden verduurzamen. Niet alleen om de hoge energiekosten te drukken, maar ook om het milieu te sparen. Maar, hoe doe je dit nou? "Vaak denken gemeenten bij oude, energieslurpende panden aan nieuwbouw", vertelt Ted van Schijndel, commercieel directeur Van der Horst. "Dat dat niet altijd nodig is, bewees gemeente Heusden met de verduurzaming van sportcentrum Die Heygrave, inclusief zwembad. Goede dingen behouden is óók duurzaam."

In 2030 moeten alle elf gemeentelijke panden energieneutraal zijn. Dát is het doel van de gemeente Heusden. Deze missie begonnen ze met het meest complexe gebouw: sportcentrum en zwembad Die Heygrave. Van der Horst mocht als bouwpartner de uitdaging aangaan om dit binnen de strakke planning op te leveren. Wethouder Martijn van Esch en projectleider Ellen Vos vertellen hoe het project is verlopen. Martijn: "Voor de gemeente is het verduurzamen van panden erg belangrijk. We hebben gezegd 'we gaan ieder jaar één pand aanpakken om te verduurzamen.' Natuurlijk met het oog op de toekomst, met het oog op de financiën en de kosten, maar ook met het oog op de gebruikers; we zorgen ervoor dat we weer een aantal jaar vooruit kunnen met een pand."

Ellen: "Samen met een projectteam mocht ik aan de slag met de verduurzaming van het sportcentrum. Daarvoor moesten we op zoek naar een bouwpartner. In de tenderfase hebben we gelet op prijs en kwaliteit. Maar ook op hoe de organisatie wilde omgaan met de omgeving en met ons sportbedrijf. Van der Horst had dit hoog in het vaandel staan en hier zelfs een speciale app voor. Daarnaast vertelde Van der Horst over andere complexe projecten die zij eerder hebben opgeleverd. Dat overtuigde ons dat we met een betrokken en gespecialiseerde partij te maken hadden."

Het gemak van een bouwteam

Ellen: "Uiteindelijk hebben we voor een bouwteam gekozen en dat pakte heel goed uit. Van der Horst is daar erg goed in en het is fijn om met elkaar samen oplossingen te bedenken. Dat kan in die fase nog. We zagen de prijzen enorm stijgen, dat maakt dit project extra complex. Leveranciers gaven door de oorlog in Oekraïne alleen maar dagprijzen af. Daar moest een oplossing voor komen. Hierin zijn we samen opgetrokken en op een gegeven moment kwam Van der Horst met een prijs die twee weken vast kon blijven staan, zodat wij ermee naar de gemeenteraad konden. Dat was prettig."

Ellen: "Goed samenwerken vind ik cruciaal en dat bleek ook in dit project. Er gebeurden zoveel dingen die snel opgelost moesten worden, omdat de klok tikte. Daar was iedereen zich van bewust. De uitvoerder van Van der Horst was hier elke dag aanwezig en dat maakte dat je elkaar snel vindt en snel schakelt. Dat maakt ook dat alle partijen heel blij zijn dat ze met elkaar hebben kunnen samenwerken."



Projectleider Ellen Vos

Zwembad zo lang mogelijk open

Martijn: "Er komen hier iedere week ongeveer 1.400 bezoekers. Jongeren, kinderen die zwemles krijgen, senioren die aquafittraining doen. Wij vonden het belangrijk dat het zwembad openbleef om hen te kunnen laten sporten, bewegen en



ontmoeten. Maar als je gaat verbouwen, heb je ook ruimte nodig. Dus dan moet je het gebouw een keer sluiten. We hebben ervoor gekozen om de zomervakantie te verlengen, zodat Van der Horst tijd had om het goed aan te pakken en de installaties te plaatsen. Het is ook gelukt om het binnen die deadlines te halen."

Duurzaam verduurzamen

Ellen: "Bij de start van dit project hebben we eerst gekeken of we een heel nieuw zwembad wilden bouwen of dat we dingen die goed waren zouden behouden. We hebben gekozen voor het laatste. Het gebouw is blijven staan, net als de installaties van de zwembadkwaliteit. Later in het traject zijn er nog duurzame keuzes gemaakt, zoals het bad helemaal gasloos maken. We hebben een aardwarmtebron van 80 meter en 40 meter diep, een mono-bron. Vervolgens wordt alles opgewarmd door elektrische installaties. Daar zijn we nu natuurlijk heel erg blij mee, met de hoge gasprijzen. De wethouder vult aan: "Bezoekers vragen weleens aan de balie of de prijs van het kaartje omhooggaat of dat we de watertemperatuur lager instellen, maar wij kunnen dan volmondig zeggen: 'nee hoor, hier kun je gewoon lekker zwemmen, want wij hebben een gasloos zwembad."

Ellen: "Ik kan Van der Horst aanbevelen aan andere organisaties. Met name omdat zij die omgevingscomponent zo ontzettend goed beheersen, naast dat zij deskundig zijn op inhoudelijk en bouwkundig vlak. Dat maakt het proces voor iedereen zoveel fijner en prettiger." Martijn besluit: "Ik denk dat we heel goed hebben samengewerkt, dat afspraken goed werden nagekomen en dat er altijd in oplossingen is gedacht. En dat was niet altijd makkelijk, want het waren korte termijnen en er waren weleens vertraagde leveringen. Toch kwam dat altijd goed, in goed overleg. Dus ik zou Van der Horst zeker aanbevelen."

MAASVALLEI MEGA EXPO 2023

REIKHALZEND WORDT ER UITGEKEKEN NAAR DE ONDERNEMERS-BEURS IN CUIJK

Het Maasvallei Netwerk zorgt na vier jaar radiostilte voor de terugkeer van een evenement voor bedrijven uit het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Op donderdag 20 april vindt de 'Maasvallei Mega Expo 2023' plaats bij Van der Valk in Cuijk. Daar was het ook wel tijd voor; ondernemers kijken er al langere tijd reikhalzend naar uit.



Het kan de ondernemer niet ontgaan zijn: Het Maasvallei Netwerk is na een donkere periode van social distancing weer opgebloeid tot een bruisend collectief van regionale ondernemers. Het bewijst dat er grote behoefte is aan onderling contact onder ondernemers.
In de regio Land van Cuijk en Noord-Limburg vindt veel bedrijvigheid plaats. Naast de kleinere zelfstandige en de grote industriëlen, zijn er duizenden mkb'ers die samen vaak een hechte gemeenschap vormen. Ze zorgen voor werkgelegenheid, economische groei en dragen bij aan het maatschappelijke belang en de trots van de regio. En iedereen kent elkaar. Puck Senders en Erik Wille bemerkten de saamhorigheid en zagen een rol voor het Maasvallei Netwerk om deze community te faciliteren.

Open Coffees en intervisielunches

Het Maasvallei Netwerk vormt de verbindende factor door Open Coffees en intervisielunches te organiseren. En nu, na veel vragen vanuit het bedrijfsleven, stellen ze een ondernemersbeurs in het vooruitzicht: Maasvallei Mega Expo 2023. De plek waar de ondernemer zichzelf op professionele wijze kan laten zien aan het grote publiek.

De initiatiefnemers Puck Senders en Erik Wille zijn trots: "We kunnen daadwerkelijk bijdragen aan het succes van ondernemers. Het gaat lang niet altijd om die ene extra klant of dat verkochte product. Ondernemers kijken op een veel intelligentere wijze naar het grote plaatje en zoeken verbinding, ze willen leren van elkaar, zichtbaar zijn met hun bedrijf en natuurlijk ook een beetje plezier maken met gelijkgestemden. Dat is wat we bieden en dat is hoe we ondernemers wind in de zeilen kunnen geven met het Maasvallei Netwerk."

Het Maasvallei Netwerk heeft op de website een ledengids, een community app, podcasts en er zijn intervisielunches waarbij kleine groepen ondernemers in een vaste setting en in vertrouwen kunnen spreken over hun bedrijfsvoering met mede-ondernemers. Regelmatig wordt er ook getoast op de mooie dingen in het (bedrijfs)leven. Nu het Maasvallei Netwerk zo opbloeit, is het tijd voor de volgende stap: het organiseren van een evenement waarbij ondernemers zichzelf kunnen presenteren aan het grote publiek. "Het is een evenement waar alle pijlers van onze activiteiten bij elkaar komen", zegt Puck terwijl Erik instemmend knikt.

Grote waarde voor bezoekers

Vorig jaar werd aansluiting gevonden met Zzp nob BOOST, dat gespecialiseerd is in het bieden van waarde aan zzp'ers. "Zo kunnen we naast het MKB, ook kleinere ondernemers wat bieden en mogen we met recht zeggen dat we een paraplu vormen voor het ondernemerschap", zegt Erik.

De samenwerking is een gouden greep: er worden tijdens de beurs vier workshops georganiseerd over onderwerpen die iedere ondernemer aangaat: groot en klein. Dankzij Zzp nob BOOST is de beurs in één keer ook bereikbaar en waardevol voor starters, freelancers en zzp'ers.

Er volgt een workshop over branding en marketing door een specialist. Er wordt een communicatietrainer ingevlogen met



Puck Senders en Erik Wille

tips over goede klantcommunicatie en een social media-expert komt de waarde van online marketing verhelderen. Als uitsmijter volgt een deskundige, die zorgt voor een cryptische verrassing.

Via de exposerende bedrijven zijn 'Golden Tickets' te verkrijgen. Zo'n ticket is een exclusieve uitnodiging en vormt een passe-partout die toegang geeft tot deze workshops en de netwerkborrel na afloop. Bezoekers die via de website kosteloze entreetickets bestellen maken ook kans om 'Golden Tickets' ter waarde van € 174,95 te winnen.

Eigenwijs

Ook bij de Gemeente Land van Cuijk is het initiatief niet onopgemerkt gebleven. Zo komt wethouder Maarten Jilisen de beurs openen op 20 april. Hij is er om de ondernemer te supporten en het belang van een goede ondernemersbeurs in de regio te onderschrijven.

Het Maasvallei Netwerk wordt gekenmerkt door een eigentijdse en eigenwijze manier van werken. "We willen geen systeembouw-hokjes of grijze tapijttegels tijdens de beurs", zegt Puck. "We denken dat een ondernemer, net als wijzelf, een tikkeltje eigenwijs is en heel goed weet wat hij of zij wil. Wij zorgen voor een open beurs met een eigentijds karakter waarbij de ondernemer de basisinrichting van ons krijgt en zelf de vrije hand heeft om de stand naar eigen wens en initiatief in te richten en aan te kleden. We gaan wel actief inspireren met voorbeelden, tips en ideeën, zodat iedere deelnemer het maximale uit zijn beursdeelname kan halen. Ontwerp, drukwerk, inrichting en advies kunnen worden ingewonnen binnen het netwerk. Alle kennis en kunde is tenslotte in huis."

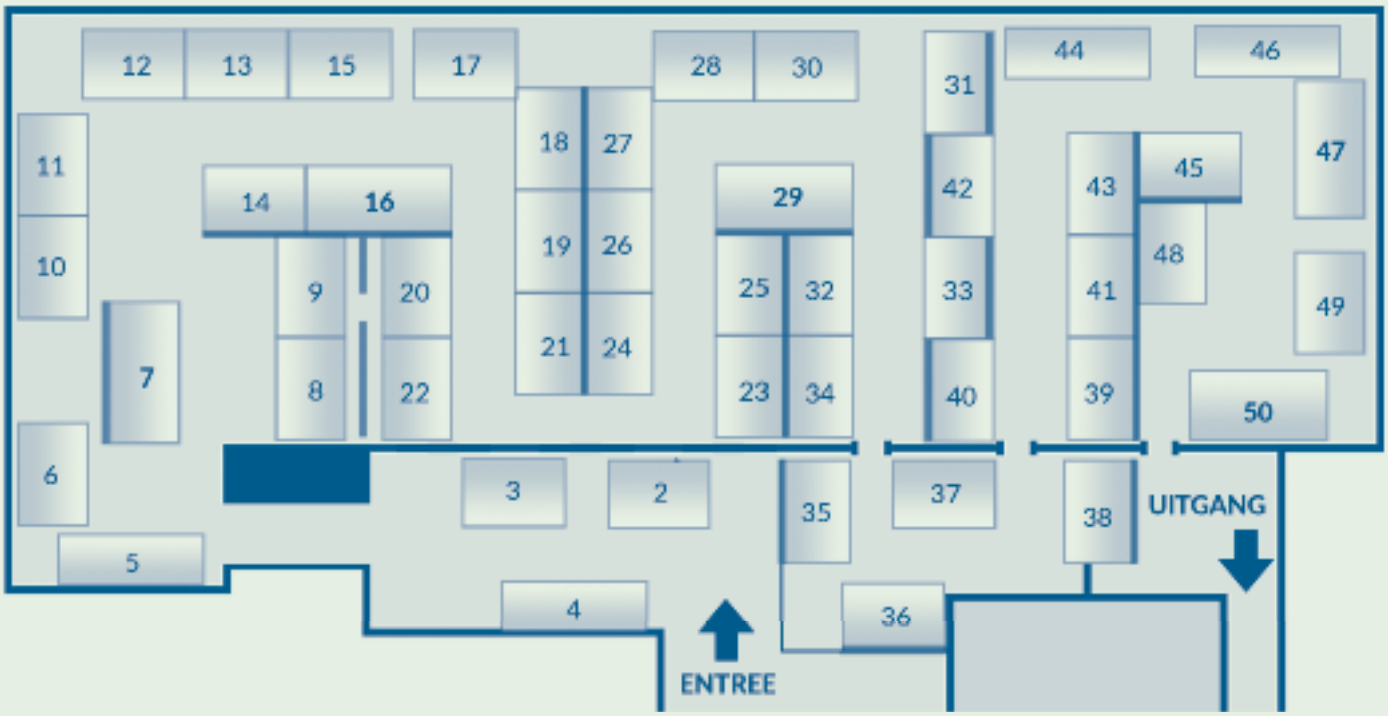
Lokale bedrijven doen massaal mee

De beursvloer biedt ruimte aan 50 deelnemers. Het leeuwendeel van de stands is reeds gereserveerd op een enkele plaats na. De bezoekers volgen een ingenieus pad, geïnspireerd door de de bekende 'IKEA-route.' Zo komen alle bezoekers langs alle stands en krijgt iedere bezoeker iedere stand te zien.

Bouwkundig adviesbedrijf Lamers & Visser exposeert samen met hun vaste architecten, ze bemannen standnummer 47. Edwin Thoonen en Marco Hendriks van TOP Beveiliging uit Mill staan op standnummer 11. Chris Jordans van Jordans Sign & Promotion uit Beugen presenteert zijn bedrijf op standnummer 16. Hahebo uit Boxmeer neemt ook deel en is te bezoeken op standnummer 43. De koffie wordt verzorgd door vantienen koffie uit Zeeland. "Dat is voor ons toch iets speciaals: koffie" lacht Erik. "We zijn blij dat zo'n schitterend bedrijf uit Zeeland aansluit en zorgt voor een goede kop koffie. Dat is bij voorbaat al een goed huwelijk!" Ze staan precies in het midden van de beursvloer, met standnummer 29. Ook Nadia en Herbert van den Heuvel van Ictoria uit Boxmeer zijn met hun fullservice ontwerp en marketingbureau vertegenwoordigd.

Tijdens de organisatie van de Maasvallei Mega Expo 2023 wordt het 10-koppige team met raad en daad bijgestaan door Empire Events & Entertainment uit Boxmeer. "Het zijn waanzinnige eventplanners en ze hebben prachtige materialen om de beurs op een hele professionele manier aan te kleden", beschrijft Erik Wille tot slot.

MAASVALLEI MEGA EXPO 2023



Fotografie John Smits van Bona Pictura

Tijdens de beurs kunnen bezoekers die beschikken over een Golden Ticket, gratis een profielfoto op hoge kwaliteit laten maken bij John Smits van Bona Pictura. Bij de entree vind je Bona Pictura met **stand 1.**

Hahebo

Gido van Rosmalen en Haico van Tienen vertegenwoordigen Hahebo **(stand 43)** tijdens de Maasvallei Mega Expo. "We hebben er zin in.", zegt Haico. "Het is voor ons dé kans om ons verhaal te vertellen." Hahebo heeft **standnummer 43**.



Jordans sign & promotion

Chris Jordans, van Jordans sign & promotion uit Beugen verzorgt een reclamecampagne in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Door middel van posterboxen, ook wel bekend als lantaarnpaalreclame, zullen in diverse dorpskernen uitingen van de Maasvallei Mega Expo 2023 zichtbaar zijn. Ook op de doorgaande wegen zal het evenement uitgebreid worden gepromoot, zodat alle ondernemers in de regio de kans krijgen om de beurs te bezoeken. Jordans sign & promotion heeft **standnummer 16**.

TOP Beveiliging

Edwin en Marco zijn eigenaar van het succesvolle TOP Beveiliging in Mill. Ze werken landelijk, maar beveiligen ook hier in deze regio diverse bedrijven en bedrijventerreinen.
"Voor ons als leden van het Maasvallei Netwerk is dit een logische stap.
We doen graag mee met deze beurs!"
De heren vertegenwoordigen hun onderneming bij **stand 11**.

Van Elst Containerverhuur

Ronald van Elst is een doorgewinterde exposant: "Het is hartstikke leuk om andere ondernemers te ontmoeten en te leren kennen. Dit soort initiatieven zijn ontzettend leuk." Ronald nam samen met zijn zus Carola het familiebedrijf over en verhuisde van Oeffelt naar het nieuwe bedrijventerrein in Haps. Ronald en Carola van Elst zijn te bezoeken op **standnummer 36**.



vantienen Koffie

Lars Jacobs van vantienen koffie zegt: "Nu we na lange tijd weer mogen exposeren, hebben we extra veel zin in deze ondernemersbeurs!" Ze serveren verse koffie aan medestandhouders en bezoekers van de Maasvallei Mega Expo. vantienen staat midden op de beursvloer met **standnummer 29**.

Empire Events & Entertainment

Katrijn Ebben vertegenwoordigt samen met haar zakenpartner en man Iwan Ebben het bedrijf Empire Events & Entertainment tijdens de Maasvallei Mega Expo. Ze zetten naast hun ervaring, ook hun materialen in om de zaal visueel aantrekkelijk aan te kleden. Empire heeft **standnummer 33 en 40**.



Lamers & Visser

Ton Lamers en Bas Visser zijn jouw bouwkundig partners. Zakelijk of particulier; van begin tot eind. Van advies tot ontwerp, van bouwkundig tot constructief en projectmanagement. Ze initiëren, adviseren, ontwerpen, rekenen, tekenen en modelleren gebouwen wereldwijd vanuit hun kantoor in Sint Agatha. Ze nemen twee top-architecten mee en presenteren zich op 20 april aan het grote publiek. Je vindt ze terug op **stand 47**.



ZHV Verhuur

ZHV Verhuur is een familiebedrijf uit Cuijk met meer dan 30 jaar ervaring in het maken, verkopen en verhuren van woon- en kantoorunits. Deze units zijn uiterst flexibel en met hun eigen vervoersdienst bij de klant, particulier of bedrijf, worden ze op locatie afgeleverd. Tijdens de Maasvallei Mega Expo is ZHV Verhuur te vinden op **standplaats 12**.



Lid worden van het Maasvallei Netwerk?

Ben je nog geen lid van het Maasvallei Netwerk? Juist nu is het uitgelezen moment om een lidmaatschap te overwegen.
Bekijk de voordelen van een lidmaatschap op
www.maasvallei-netwerk.nl

Milieuregels ingewikkeld?
Geen zorgen.

Wij helpen u met
onderzoek, advies en planning.



Bel 088 - 500 1 600 of kijk op www.econsultancy.nl

Econsultancy



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

Een duurzame toekomst
voor religieus erfgoed.



De Witte Oss

Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

Toekomstbestendig maken van het landgoed
van de Erfgoedinstelling Julie Postel te Boxmeer

In gesprek met…

MARTIN LUITEN



Een werkplek met een gemoedelijke Brabantse mindset, waar de vriendelijkheid van de medewerkers direct voelbaar is. Een cultuur die aanspreekt, een verademing. Zo beschrijft Martin Luiten de sfeer in Van der Valk Hotel Cuijk – Nijmegen waar hij sinds januari 2022 directeur is. Een plek waar ook vriendin Lotte en hun drie kinderen zich helemaal thuis voelen.

Martin Luiten (32) werd geboren in Zuid-Frankrijk waar zijn ouders, behorend tot de Van der Valk familie, een hotel runden. Het hotelleven werd de jonge Martin met de paplepel ingegoten. Al vroeg hielp hij een handje mee; van het poleren van bestek naar afwassen tot feestpartijen draaien. Op zijn achttiende jaar vertrok Martin naar Nederland, om te studeren en werken.

Hotel Cuijk overnemen

Met de verhuizing was de liefde voor de horeca niet verdwenen, Martin startte een cateringbedrijf. Hier leerde hij zijn vriendin, interieurarchitect Lotte van den Elsen, kennen. Hun relatie was nog pril toen Martin de kans kreeg manager te worden bij Van der Valk hotel Hildesheim in Duitsland. Martin: "Vijf jaar maakte ik daar onderdeel uit van de directie. Tot de vraag vanuit de familie kwam of er interesse was hotel Cuijk over te nemen. Mijn achteroom Fred van der Valk en zijn vrouw Arda hadden plannen met pensioen te gaan."

Met open armen ontvangen

In augustus 2021 verhuisden Martin, Lotte en hun twee kinderen naar Cuijk, waar hun derde telg werd geboren. Het jonge gezin betrok de inpandige bedrijfswoning van het hotel, maar verhuist binnenkort naar Oeffelt. In januari 2022 namen ze het stokje officieel over. "We zijn in dit hotel met open armen ontvangen", blikt Martin terug, "daar zijn we heel blij mee. Van onze familie, de van Luitengroep bestaat uit zeventien hotels waar afstammelingen van oma werken, krijgen we budget, vrijheid en het vertrouwen om hier te ondernemen."

Landelijke naar het hotel halen

Vol gas ging het ondernemersstel aan de slag op hun nieuwe werkplek. "Wanneer je in het diepe gegooid wordt, leer je snel zwemmen", lacht Martin. "Onze visie? We laten ons inspireren door de plek waar het hotel staat. Het landelijke van de regio willen we hier terugbrengen met vergroening en minder asfalt. Waar nu nog parkeerterrein is maken we een binnentuin met voor kinderen een hut om in te spelen." Naast het plannen smeden is er al hard gewerkt. "Van één vleugel zijn de badkamers gerenoveerd. Alle hotelkamers worden voorzien van airco's. Naast overnachten in comfort kamers en luxe suites en lekker eten in ons restaurant, kun je bij ons vergaderen. Ook de vergaderruimte gaan we aanpakken, zodat gasten denken; wauw, daar willen we naar toe!"

Gasten glimlach bezorgen

"Het leukste van mijn werk is om samen met Lotte, die dagelijks meewerkt, en zo'n 150 collega's, onze gasten een glimlach op het gezicht te bezorgen. Ze te verwennen en hun dag beter maken. Dat is top. Daarnaast is het werken als ondernemer aan een product dat ik kan verbeteren prachtig. Elke dag is er, met een afwisselende focus, een uitdaging," besluit Martin.

N2 People

‘DESKUNDIG, RESPECTVOL EN RESULTAATGERICHT: WIJ DOEN BIJ **N2 PEOPLE** ZAKEN **ANDERS DAN ANDEREN**’

N2 People viert dit jaar zijn 12,5-jarig jubileum. Het uitzendbureau voor internationale medewerkers, met heel veel klanten in een groot deel van Nederland is flink aan het groeien en breidt zijn diensten verder uit. “Wij zijn enorm sterk in de Automotive-, Logistiek- en Techniekssector, maar we zijn inmiddels ook gestart met het werven van chauffeurs en we gaan cursussen en opleidingen aanbieden in onze nieuwe Training Academy”, vertelt N2 People-directeur Eric Nabuurs.



N2 People heeft zijn dienstenpakket uitgebreid met het leveren (en opleiden) van chauffeurs.

“We groeien hard. Tot voor kort maakten chauffeurs geen deel uit van onze diensten, maar vanuit de aanhoudende vraag van onze klanten, hebben we eind vorig jaar toch besloten om óók chauffeurs te gaan leveren.” Hiertoe werd besloten omdat het volgens Nabuurs ‘een volgende natuurlijke stap is’ binnen het dienstenportfolio van N2 People. “Wij werven onze medewerkers in heel Europa vanuit eigen kantoren en via agenten. De stap naar het rekruteren van chauffeurs is in die zin betrekkelijk klein. De eerste klanten zijn nu operationeel en de werving van nieuwe chauffeurs is in volle gang. Nederland heeft een tekort van meer dan 10.000 chauffeurs. Dankzij ons netwerk in genoemde sectoren, kunnen we snel meerdere internationale medewerkers naar Nederland halen en hen trainen om hier als chauffeurs aan de slag te gaan. Dankzij onze expertise en kennis van zaken kunnen we sowieso snel in een nieuwe niche duiken als we dat willen. Deskundig, respectvol en resultaatgericht zijn onze kernwaarden. Wij doen zaken hier anders dan anderen. Die aanpak wordt op prijs gesteld door zowel ondernemers, ook in onze regio, als door onze werknemers.”

Nog betere vakkrachten

N2 People beschikt sinds kort over een eigen Training Academy. “Zodat we onze medewerkers nog betere vakkrachten kunnen laten worden. We beschikken in Uden over een eigen trainingscentrum, maar onze opleidingen worden ook op locatie in het Land van Cuijk gegeven”, vervolgt Nabuurs. Het gaat volgens de directeur-eigenaar van N2 People om een verscheidenheid aan cursussen en korte opleidingen. “Wij leiden eigenlijk al onze medewerkers verder op, zodat ze na enkele jaren – als ze besluiten om terug te keren naar land van herkomst – een beter toekomstperspectief hebben. Denk aan een cursus EPT, efficiënter werken, Lean-trainingen, BHV, EHBO, rolsteigerbouwen, noem maar op.”

Op het moment dat InZaken op bezoek is bij N2 People, worden zo’n honderd medewerkers klaargestoomd voor de jaarlijkse bandenwissel. “Profile, Euromaster en andere bandencentra zijn continu op zoek naar goed gekwalificeerde medewerkers die banden kunnen wisselen. Twee keer per jaar, zo rond week 11 en week 42, gaan automobilisten naar hun garage of bandenspecialist voor een wissel van winter- naar zomerbanden en andersom. Vrijwel alle garages hebben een tekort aan personeel en moeite om goede medewerkers te vinden. Daar spelen wij op in, want wij kunnen deze mensen wel leveren.”

Gerespecteerd en getraind

Dat klanten van N2 People snel en vakkundig geholpen kunnen worden, is niet de enige reden dat een groeiend aantal



bedrijven uit het Land van Cuijk en Noord-Limburg voor een samenwerking met het Brabantse uitzendbureau kiest. “Klanten kiezen voor ons omdat wij veel respect hebben voor onze medewerkers. Eén voor één mensen die goed getraind worden en vooral met respect worden behandeld. Het is nogal wat om huis en haard te verlaten om in Nederland het dubbele te kunnen verdienen van wat je in je thuisland verdient”, weet Nabuurs. “Wij zijn geen bedrijf dat je vandaag om vijf uur moet bellen met de verwachting dat we morgen met een aantal uitzendkrachten in een busje komen voorrijden. Ze gaan, indien gewenst, eerst bij ons in training, zodat ze goed en gericht voorbereid worden op het werk dat ze gaan doen. Dat is uiteindelijk voor alle betrokken partijen het allerbeste. De ondernemers uit het Land van Cuijk en Noord-Limburg die met ons zaken doen, zitten er ook niet op te wachten dat hun krachten ongelukkig zijn of na een korte periode vervangen moeten worden. Eerder het tegenovergestelde is waar. Onze medewerkers zetten vaak hogere prestaties neer dan het eigen personeel. Het komt regelmatig voor dat onze mensen al spoedig een vast contract krijgen aangeboden.”

Dat komt volgens Nabuurs omdat N2 People ‘wegblijft uit de onderkant van de markt.’ “Wij gaan ook prat op de juiste begeleiding en een goede huisvesting voor onze medewerkers. Als wij huizen huren, dan brengen we die doorgaans eerst naar een hoger niveau, zodat mensen er prettig kunnen wonen. Wij investeren in de kwaliteit van wonen voor onze medewerkers. Ik wil goed voor onze mensen zijn. Onze huisvesting zit ook bijna altijd midden in het dorp of stad, zodat ze kunnen integreren en deel uitmaken van de lokale samenleving. Het is ook niet zomaar dat we van 600 naar 800 medewerkers groeien dit jaar”, verduidelijkt Nabuurs. “Sowieso beschikken we als N2 People over alle certificeringen en zijn we eveneens ABU-lid. Wij werken volgens bepaalde hoge kwaliteitsstandaarden. Het zit in ons DNA om het goed te doen en hebben werknemers die weinig ziek zijn en veel en hard willen werken. Wij zijn continu bezig om de verblijfsduur van onze medewerkers te verlengen.”

Duurzame onderneming

Bij N2 People wordt ondertussen ook al gekeken naar hoe het bedrijf klaargestoomd kan worden voor de toekomst. “We zijn intern goed aan het kijken naar de volgende generatie en volgende leiders binnen ons team. De continuïteit in het bedrijf is geregeld. We hebben de juiste mensen op de juiste plek. Naast Bas Joosten, onze operationeel directeur, staan er al enkele talenten klaar. Er werken hier zo’n vijftig mensen van alle leeftijden. De groep talenten die hier actief zijn, hebben voor een aanzienlijk deel eerst hun stage bij ons gedaan. Dat geeft ons de kans ze te ‘wegen’ aan het N2 People-DNA. Er is hier niemand die zonder passie werkt. Wij doen het op onze eigen manier en dat spreekt ondernemers aan.”



‘DE VERBOUWING WAS ZELFS **TWEE WEKEN EERDER** DAN GEPLAND **AFGEROND**’

Arbeidsontwikkelbedrijf INTOS heeft een grootschalige verbouwing achter de rug. Alle kantoren en spreekkamers werden eind 2022 in het nieuw gestoken. Nieuwe meubels, kozijnen en bovenal, een nieuwe vloer en interieur. Daarvoor vertrouwde het werkbedrijf uit Heijen onder meer op Hofmans at Home. “De samenwerking met Hofmans at Home verliep perfect. De gehele verbouwing was zelfs twee weken eerder dan gepland afgerond”, zegt Stephan Stevens, Hoofd Algemene Zaken bij INTOS.

Het huidige hoofdgebouw van INTOS aan de Groote Heeze in Heijen werd in 1992 opgeleverd en in gebruik genomen. “Sindsdien was er eigenlijk niets veranderd aan het pand”, lacht P&O-manager Niek Geraedts. “De vloerbedekking, de gangen en werkruimtes waren nog precies hetzelfde als bij de oplevering. Voor de verbouwing hebben de afdelingen algemene zaken, P&O en arbeidsontwikkeling de koppen bij elkaar gestoken. ‘Wat is fijn voor onze mensen en hoe kunnen we de werkvreugde verder verbeteren?’, waren de vragen die bij ons centraal stonden. Vervolgens hebben we onze ideeën neergelegd”, legt Geraedts uit.

Eigen inzichten

Stevens, die tijdens de verbouwing (van medio september tot begin november 2022) optrad als ‘bouwheer’, vervolgt: “Het is lastig om ideeën die je hebt om te zetten in een concreet voorstel. Hofmans at Home heeft ons daar uitstekend mee geholpen. Ze hadden een redelijk vrije hand binnen het gestelde budget, dus we zeiden letterlijk: ‘Verras ons eens.’ Vervolgens gaven zij een kleurpresen-



Stephan Stevens en Niek Geraedts van INTOS zijn zeer te spreken over de verbouwing van eind 2022.

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

tatie, met allerlei lichte tinten en zwarte elementen. Alles werd 3D gepresenteerd en gevisualiseerd, zodat we een beeld kregen van hoe het eruit zou komen te zien. De frissere tinten horen echt bij deze tijd. Ook het meubilair is helemaal 2023. Inclusief de mogelijkheden om staand te werken."

Per ruimte liggen er verschillende tapijttegels die – afhankelijk van de ruimte – in elkaar overgaan. Blauw, lichtblauw, groen- en grijstinten zorgen voor een rustiek geheel, licht ook. De wanden zijn bekleed met foto's van kenmerkende plekken uit de gemeenten Gennep en Mook en Middelaar (belangrijke opdrachtgevers INTOS), zoals het oude stadhuis en de Mookerheide. Het draagt bij aan, zoals Stevens omschrijft: 'Een welkom thuisgevoel.' Geraedts vult aan: "Het is een licht, mooi geheel geworden. De tussenpanelen zorgen voor demping en nemen veel kantoorgeluiden weg. Zodoende is het niet alleen een stuk frisser en mooier geworden, maar ook rustiger op de kantoorvloer. Het is enorm fijn werken in onze vernieuwde omgeving."

Geheel volgens plan

De verbouwing liep geheel volgens plan, stelt Stevens. "Door corona moesten we de verbouwing eerst een paar keer uitstellen, maar nadat we de klap erop gegeven hadden, konden we meteen vol gas geven. We zijn begonnen met de spreekkamers. Er is bewust gekozen voor rustgevende tinten en slimme deurklinken. De veiligheid van onze medewerkers staat immers voorop", verwijst Stevens naar een enkele boze re-integratie-kandidaat. "Het komt eigenlijk nooit voor, maar je moet op alles voorbereid zijn. Niet elke re-integratie-kandidaat staat op voorhand te springen om aan de slag te gaan. Na een paar weken is dat gelukkig anders."

Maar het allermooiste, vindt Stevens, is het feit dat de verbouwing 'soepel ging en we niet in de chaos hoefden te zitten.' "We zijn een sociaal werkbedrijf en werken met een bepaalde doelgroep. We hebben bewust ruim gepland, zodat onze medewerkers maar één keer tijdens de verhuizing naar een ander kant van het gebouw moest. Ook kon het werk gewoon doorgaan. Er werken zo'n 250 medewerkers intern bij INTOS, die om moverende redenen niet thuis konden werken."

Stevens benadrukt: "Ik werk graag met vaste leveranciers, zoals Hofmans at Home. Ze kennen het gebouw en ze kennen de mensen. Dat is in het geval van INTOS heel belangrijk. Irritante geluiden werden beperkt. Het meeste breekwerk was al voor 8.30 uur klaar, zodat onze mensen gewoon aan het werk konden en niet gehinderd werden door de verbouwwerkzaamheden. Als er eens iets was, werd er goed meegedacht."

Geraedts zegt tot slot: "We kijken met een goed gevoel terug op de verbouwing. De afstemming tussen de partijen verliep goed. Het liep echt als een fluitje. We hadden tien weken voor de verbouwing uitgetrokken, maar na acht weken waren we klaar."

KLOMP

keukens & interieurbouw

— Sinds 1982 —

Meer dan 40 jaar passie en vakmanschap

"Design wordt tastbaar"

Wij zorgen voor perfectie tot in de kleinste details waardoor kwaliteit is gegarandeerd.







© DPG Media Home Deco N.V

klompkeukens.nl | info@klompkeukens.nl | Mill



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

LAAT DAT BSN-NUMMER ALSTUBLIEFT STAAN

De afgelopen tijd is er veel te doen geweest over (de inbreuk op) de privacy van mensen. Niet helemaal onterecht schermen mensen steeds meer hun gegevens af. Toch levert dat soms lastige situaties op.

Ik ben een stichting aan het oprichten. De stichting krijgt een subsidie en moet daarom zo spoedig mogelijk een bankrekening hebben geopend. Banken hebben daar enige tijd voor nodig en eisen eerst dat de stichting is ingeschreven in het handelsregister.

Eén van de oprichters van de stichting tekent de akte per volmacht. Alle benodigde stukken zijn ondertekend en teruggestuurd, maar op de kopie van zijn paspoort heeft meneer zijn BSN-nummer weggestreept. Ergens snap ik dat wel, maar het handelsregister accepteert niet dat dit BSN-nummer niet zichtbaar is.

De betreffende oprichter zit voor zaken in het buitenland en ook nog eens buiten Europa met zeer slechte internet verbindingen. Het wrange is: ik weet zijn BSN nummer al lang, ik moet namelijk van iedere partij bij de akte een inzage doen in de Burgerlijke Stand en daar staat ook het BSN-nummer op vermeld.

Ik probeer nog of het handelsregister accepteert dat ik het BSN nummer op de kopie schrijf, maar de inschrijving wordt afgekeurd. Dus we moeten gaan bellen en mailen met de betreffende oprichter in het verre buitenland. Uiteindelijk (acht dagen later) krijg ik een nieuwe kopie met het BSN-nummer en kan de stichting worden ingeschreven.

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

ZIEKMELDEN DOOR DE DRANK, MAG DAT?

We gingen weer los met carnaval, het was weer groot feest in het Land van Cuijk. De lichtjesoptocht in Boxmeer, de kroegentocht in Cuijk of het metworstrennen op het Vortums Veld, ze hebben allemaal één ding gemeen; een biertje hoort erbij.

Soms blijft het niet bij die ene en mede daardoor is het een bekend verschijnsel dat het aantal ziektemeldingen een piek laat zien na carnaval. Bij ons komt dan de vraag of dit arbeidsrechtelijk door de beugel kan. Die vraag laat zich nog niet zo gemakkelijk beantwoorden.

Een werkgever kan een werknemer niet verbieden om zijn vrije tijd naar zijn eigen wensen in te vullen. Het staat een werknemer vrij om een risicovolle sport te beoefenen, een hele nacht te gamen of uitbundig carnaval te vieren. Rechters oordelen ook dat ziekte die het gevolg is van een risico gelopen in privé-tijd gewoon voor rekening van de werkgever komt. Dus ziekmelden vanwege drankgebruik kan niet verboden worden.

Toch zijn er beperkingen. Als onjuist gedrag van de werknemer de belangen van de werkgever schaadt is sprake van schending van het begrip "goed werknemerschap". Dit kan bijvoorbeeld het misdragen in bedrijfskleding zijn, of openbare dronkenschap gelinkt aan het bedrijf. Ook kan een werkgever verlangen dat een werknemer de bedrijfsarts gaat bezoeken die de reden van de ziektemelding onderzoekt. Bij misbruik kunnen verregaande sancties volgen.

GH Advocaten heeft deskundige arbeidsrechtadvocaten. Wilt u met ons overleggen? Wij zijn bereikbaar op 0485-561646 of via info@ghadvocaten.nl. Ook kunt u kijken op onze website www.ghadvocaten.nl.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

'EEN **BEDRIJF OVERNEMEN,** DAT DOE JE **NIET EVEN'**

Hoewel Jan van de Hulsbeek (70) en zijn vrouw Gerda jarenlang dachten dat hun tuincentrum niet overgenomen zou worden, besloot zijn zoon Martijn (44) twee jaar geleden toch die stap te zetten. "Een hele wending. Geweldig natuurlijk", vindt Jan. Tuincentrum van de Hulsbeek in Wanroij werd gemoderniseerd én uitgebreid.

"Omdat het bedrijf niet overgenomen zou worden, was mijn vader al aan het afbouwen", vertelt Martijn. "Maar nu zit het tuincentrum opeens weer in de lift. Een hele verandering." Twee jaar geleden trad Martijn toe als vennoot. Op 17 maart neemt hij het bedrijf helemaal over. Daarvoor was hij vijftien jaar lang kraanmachinist. "De hele dag op zo'n machine, zonder dat je mensen spreekt. Dat had ik wel gezien. Bovendien veranderde mijn thuissituatie – ik scheidde. Dat zette me aan het denken. Het is toch zonde als ik het niet probeer en het tuincentrum verdwijnt."

Dubbel zo groot

Omdat het bedrijf niet overgenomen zou worden, was er de laatste jaren ook niet veel in geïnvesteerd. "Nu kan dat weer. Bovendien verdween de Welkoop – onze concurrent – uit Wanroij. Daar zijn we op ingesprongen door voortaan voeding en andere producten voor dieren te verkopen. Daardoor komen nu ook die klanten naar ons." Die diervoeding moesten ze wel ergens kwijt. Daarom werd er een plan voor uitbreiding opgesteld en een afspraak met Rabobank gemaakt.
Jan: "De vergunning voor het bijgebouwde deel lag er al en de financiering kregen we gelukkig ook redelijk snel rond. In anderhalf jaar tijd hebben we het plan gerealiseerd en is ons pand dubbel zo groot geworden."
Martijn en Jan grepen dit moment ook aan om te moderniseren. Zo kwamen er een nieuw boekhoudprogramma en zonnepanelen. Een nieuwe website, logo en bewegwijzering volgen nog. "Dat geeft net even de finishing touch", vindt Martijn.

Van loondienst naar ondernemerschap

Na de overname stoppen Jan en Gerda na maar liefst 50 jaar met hun bedrijf. Voor Martijn betekent het een switch van loondienst naar ondernemerschap. "Een bedrijf overnemen, dat doe je niet even. Ik moest in principe alles nog leren: van het aansturen van personeel tot de inkoop en verkoop. En het blijft spannend. Zeker nu de online verkoop groeit en fysieke winkels het niet altijd makkelijk hebben." Jan vult aan: "Ik heb er vertrouwen in. Net als ik heeft Martijn een hoveniersopleiding gedaan. We hebben veel kennis in huis. Daarmee onderscheiden we ons." Martijn: "We doen liever iets goed, dan alles maar half. Dat past bij ons."

Vertrouwen in de plannen

Namens Rabobank was accountmanager Nick Jansen bij de uitbreidingsplannen betrokken. "Ik kwam eigenlijk alleen een kop koffie drinken om kennis te maken met Jan, Gerda en hun zoon Martijn. Martijn was toegetreden tot de vennootschap en zou op termijn het tuincentrum overnemen. Omdat Van de Hulsbeek al klant was bij ons, moesten we dat formeel regelen." Maar voor hij het wist kwam er al een tekening met uitbreidingsplannen op tafel. Nick had daar meteen vertrouwen in. "Dat is het onderbuikgevoel, dat is een belangrijk deel van mijn werk bij Rabobank. Ik zag meteen: ik heb hier met nuchtere ondernemers te maken, die doen geen gekke dingen. Uiteraard hebben we samen een weloverwogen besluit genomen."





Nick Jansen, Martijn van de Hulsbeek en Jan van de Hulsbeek.

Wil je ook weten wat Rabobank voor jouw bedrijf kan betekenen? Neem dan contact met Nick Jansen (**nick.jansen@rabobank.nl** / 06-1217 1609) of met François Rutten (**francois.rutten@rabobank.nl**/ 06-1345 0435)

Veel losse papieren, technici die naar kantoor moeten om gegevens van hun cliënten te verkrijgen en onvindbare klappers bij de klant, het is verleden tijd bij Seef beveiligingstechniek. Een papieren last is omgezet naar één compleet digitaal logboeksysteem, een portaal dat direct beschikbaar is voor klanten en Seef-medewerkers.



Seef ontwikkelt digitaal logboek

PAPIEREN ADMINISTRATIE-LAST IS VERLEDEN TIJD

Als het gaat om technische beveiligingsinstallaties is het Milsbeekse Seef dé specialist. Seef is in 2017 ontstaan uit Megens Elektrotechniek, opgericht in 1978 met Tom Wienhofen als huidige directeur. Met hun diensten geeft Seef garantie voor veiligheid, want dat gaat boven alles. Naast onderhoud noodverlichting, toegangscontrole, camerabewaking en inbraakbeveiliging is Seef gespecialiseerd in brandbeveiliging. De hoeveelheid eisen bij brandbeveiliging kan soms overweldigend zijn. Geen nood, Seef biedt hulp.

Brandbeveiligingssystemen vergen adequaat onderhoud

Marty Bus, operationeel directeur bij Seef: "Soms wil een eigenaar van een pand, denk aan bedrijven, instellingen en scholen, zelf een brandbeveiliging. Soms is het een eis van een verzekeraar, maar negentig procent van de gevallen is het verplicht vanuit het bouwbesluit." (Met de handige wizard rekentool op de website, www.seefbeveiliging.nl, is bijvoorbeeld in een paar klikken te bepalen wanneer welke brandmeldinstallatie verplicht is.) De eigenaar van een pand met een brandbeveiligingssysteem, is verplicht het beheer en onderhoud adequaat uit te voeren, of laten voeren. Deze handelingen moeten worden verwerkt in een logboek. Omdat de papieren logboeken bij Seef een steeds een grotere administratieve last werden, onder andere door een toename van het aantal klanten, pakten zij het plan op dit te digitaliseren. Marty: "Dit had meer voeten in aarde dan we hadden bedacht van tevoren. We zijn er dan ook twee jaar mee bezig geweest. In eerste instantie hebben we het zelf in gebruik genomen, nu zijn we bezig het ook uit te rollen naar onze klanten."

Overal ter wereld toegang tot digitaal logboek

Alle benodigde gegevens rondom de beveiligingssystemen zijn in het digitaal logboek terug te vinden en toegankelijk voor klanten van Seef en eigen medewerkers. De twee belangrijkste zaken; gebeurtenissen vastleggen en documenten digitaliseren. Gegevens over alle installaties die ondergebracht zijn in een object bijvoorbeeld, algemene gegevens van het pand en het type installatie. Daarnaast installatiedetails, zoals registratie van gebeurtenissen als het uitgevoerde onderhoud. Ook kunnen documenten ingevoerd worden, zoals handleidingen, opleverdocumenten of technische tekeningen. De klaargezette documenten kunnen eenvoudig met een klik gedownload en ingezien worden. Bij een brandmeldinstallatie is het onderhoud en de beheerderstaken vanuit de wetgeving jaarlijks verplicht, een taak van onze technici. Daarnaast moeten er verplicht maandelijks en vier maandelijks beheerderstaken uitgevoerd worden als het controleren van handmelders en het controleren of de reiniging voldoet. Mankementen moeten verplicht gemeld worden. Marty: "Deze periodieke beheerderstaken kunnen door de klant zelf worden uitgevoerd, maar ook dat kan aan ons overgelaten worden. Wanneer de klant dit zelf doet, is er in het digitaal logboek een checklist te vinden. Deze is duidelijk en eenvoudig in gebruik. Waar ook ter wereld hebben onze klanten toegang tot de actueelste gegevens over hun beveiligingssysteem. Ze komen meteen in de juiste installatie na het scannen van de QR-code."

Digitale registratie direct zichtbaar

Technici van Seef, geschoolde mannen die uit de praktijk komen, kunnen door het scannen van een QR-code direct in het portaal. "Bij storingen zijn we 24 uur per dag, zeven dagen per week bereikbaar voor onze klanten met een onderhoudscontract," volgens Marty. "Je kunt je voorstellen hoe tijdbesparend het is dat zij dan niet eerst naar kantoor hoeven rijden om de gegevens van die klant op te halen! De papieren logboeken lagen bij klanten op verschillende plekken, het was wel eens zoeken. Nu zijn alle gegevens snel voorhanden op hun iPad. Hebben onze technici onderhoud gepleegd, wordt dit digitaal geregistreerd en is vervolgens direct beschikbaar, ook voor ons kantoorpersoneel. Het is voor alle partijen een gemak in het gebruik."

Diensten verder uitbreiden

Het inscannen van de papieren logboeken en deze vervolgens toevoegen aan het digitale logboek was een hele klus, maar nu plukken zowel de klanten als medewerkers van Seef daar de vruchten van. Marty: "Het komende jaar willen we onze diensten met betrekking tot het digitaal logboek uitbreiden door het toesturen van rapporten naar onze klanten. Dit kan bijvoorbeeld een herinnering zijn dat de beheerderstaken uitgevoerd moeten worden. Een groot gemak voor een facilitair manager bijvoorbeeld, die meerdere gebouwen onder zijn hoede heeft. Het digitaal logboek is een verademing voor onze klanten en medewerkers."



50 jaar bijzonder goeie koffie

1973 • 2023









vantienen

1973 • 2023

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

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

ROBERT RUTJES COACHING & TRAINING

Coaches/trainers, op zowel persoonlijk vlak als in teamverband, Robert Rutjes en Angelique Por hebben een methode gelanceerd die werkt! Deze wetenschappelijk onderbouwde methode helpt een organisatie te professionaliseren door medewerkers te versterken in hun ontwikkeling. Het resultaat? Een team dat beter samenwerkt in een veilige omgeving!



Robert Rutjes en Angelique Por

"De wereld om ons heen verandert snel, dit vergt een andere manier van werken en leiding geven," weten Robert Rutjes en Angelique Por van Robert Rutjes Coaching & Training. Robert zag ook een ontwikkeling in de manier van leidinggeven als militair bij defensie. Met deze wetenschappen en ervaringen als bagage zochten de coaches/trainers naar wat nodig is voor effectief leiderschap. Sinds drie jaar werken Robert en Angelique vanuit een wetenschappelijk onderbouwd leiderschapsprogramma. Hiermee coachen, trainen en begeleiden ze leidinggevenden en teams van bedrijven en instanties.

"Wil je veranderen, dan moet je aan de slag"

Leiderschapscircumplex

"De methode, het Leiderschapscircumplex, gaat niet over wat voor type iemand is, maar wat voor gedrag hij of zij laat zien", legt Robert uit. "In het model worden stijlen van leiderschap opgedeeld in acht categorieën; inspirerende-, coachende-, participatieve-, toegeeflijke-, teruggetrokken- wantrouwende-, autoritaire- en directieve leiderschapsstijlen. Het is een hulpmiddel om inzicht te krijgen in de verschillende communicatiestijlen." Angelique: "Je laat niet altijd één stijl zien en er is geen goed of fout."

Iets leren door het te ondergaan, te voelen

Voor aanvang van een coaching/trainingsprogramma vindt er altijd een vrijblijvend intakegesprek plaats, het is belangrijk dat er een goede klik is. Om aan ieders leerbehoefte te kunnen voldoen, zijn de trainingsgroepen niet groter dan vijftien personen. Stilzitten en alleen maar luisteren is er niet bij. Robert: "Wil je veranderen, dan moet je aan de slag. Om iets te leren moet je het ondergaan en voelen!" In de trainingen met het Leiderschapscircumplex gaat het om bewustwording op elk niveau. Hoe geef ik leiding? Wat laat ik zien? Angelique: "Mensen doen de hele dag aannamen. Dat gebeurt onbewust, het heeft te maken met je opvoeding, met je normen en waarden. Iedereen is anders, dat is niet erg, maar het is verhelderend elkaar te begrijpen en daarmee misverstanden te voorkomen." Robert: "Je kunt wel zeggen; mijn deur staat altijd open, maar straal je die gastvrijheid ook uit? Wanneer je bewust bent van je gedrag, kun je er wat mee." Een dosis humor waar het kan en inzichtelijke voorbeelden zorgen dat de trainingen van Robert en Angelique alles behalve saai zijn. De twee vullen elkaar hierbij goed aan. "Ik ben wat harder, recht voor de raap," reflecteert Robert, "Angelique is van de aai over de bol. Goede communicatie begint bij jezelf en werkt door in het team en een veilige werkplek."

Teams verder professionaliseren

Het model werkt écht verhelderend hebben Robert en Angelique de afgelopen jaren ervaren. "Hiermee kunnen we teams verder professionaliseren, en medewerkers versterken. Ruimte voor ontwikkeling is er altijd. Mensen iets meegeven waar ze mee verder kunnen is fijn, dat geeft voldoening. Wanneer ze aangeven er echt wat aan te hebben gehad, zitten we met een 'big smile' in de auto naar huis."



V.O.F. Schipperspeel

GROENE ENERGIE UIT MEST

Boeren zijn een onderdeel van de oplossing in de energietransitie. Naast zonnepanelen zorgt ook de mest van de koeien van V.O.F. Schipperspeel voor elektriciteit en warmte. “Sinds 2018 hebben wij met de mest van onze 200 koeien 1 miljoen kilowattuur opgewekt. Met ons bedrijf kunnen we zo’n 60 gezinnen voorzien van energie. We hebben driedubbel doel koeien: naast melk en vlees produceren ze ook energie”, zegt melkveehouder Teun Wientjes.

Samen met zijn broer Harm runt Teun het melkveebedrijf aan de Schipperspeel in Oploo. In 2018 installeerden ze een monovergister van Biolectric. “Een monovergister verwerkt, zoals de naam al zegt, alleen mest. Het is een gesloten systeem waardoor geur geen issue is en burgers er geen last van hebben”, legt Teun uit. Zijn broer Harm, die naast vennoot in het melkveebedrijf projectaccountmanager is bij DLV advies, kwam met het idee om mee te draaien in het Jumpstart project van FrieslandCampina. “We weten dat iedereen iets moet doen aan verduurzaming. FrieslandCampina wilde met dit project melkveehouders stimuleren. Jumpstart werkte met drie partijen. Wij kozen voor Biolectric die waarmaakte wat ze beloofde”, blikt Harm terug.

24/7 energie

Met monomestvergisting snijdt het mes aan vele kanten: het levert groen biogas op, een verbeterde meststof voor de planten en zorgt voor 82% minder methaan- en 65% minder ammoniakemissie. “We pompen de mest 5 keer per dag naar de silo die op een constante temperatuur van 42 graden Celsius mixt. Daardoor produ-



Achter de stal staat de vergistersilo en container met motor en generator. v.l.n.r. Peter Fopma, Thomas en Teun Wientjes.



De koeien van familie Wientjes voorzien 60 gezinnen van energie.

ceren de anaerobe organismen in een gesloten omgeving biogas. Daaruit filteren we de zwavel en met een verbrandingsmotor en generator wekken we energie en warmte op. De elektriciteit is deels voor eigen gebruik en de rest gaat rechtstreeks naar het elektriciteitsnet", legt Peter Fopma van Biolectric uit.

De mest blijft 30 dagen in de vergister om het maximale rendement te halen. "Onze koeien lopen 120 dagen per jaar buiten. Dus ongeveer acht procent van de mest valt in het gras. Wij vinden het mooi om de koeien ook in de wei te houden", zegt Teun. Om de dagverse mest te verzamelen, moest Wientjes de vloer dichtmaken. "In totaal was de investering in 2018 ongeveer een half miljoen euro. We hebben een Europese aanschafsubsidie ontvangen waarmee het project rendabel te rekenen was. Afgelopen jaren zijn er veel boeren, politici en beleidsmakers komen kijken. Dat helpt ons en Biolectric bij de verdere ontwikkeling", aldus Wientjes. Ze zijn supertevreden met de installatie. "Een kwartiertje werk per dag, een makkelijke app en het serviceteam is er snel als het nodig is", lacht Teun.

Kunstmestvervanger

Wientjes bewerkt de vergiste mest na in een stikstofstripper om ammoniak te scheiden. "Van biogas wordt 33 procent van de energie omgezet in stroom. De rest is warmte die de stripper gebruikt om een kunstmestvervanger te maken. Er blijft een dikke mestfractie met minder stikstof over. Teun: "De kunstmestvervanger zetten wij af in de Achterhoek omdat we die in Brabant nog niet mogen gebruiken. Het zou ontzettend gaaf zijn als je eigen kunstmest kunt gebruiken. Nu kopen we kunstmest aan bij een fabriek die heel veel aardgas gebruikt. Dat is niet logisch." Het overblijvende digestaat gebruikt de veehouder als meststof voor boxstrooisel en de akkerbouw.

Energiedrager

De overheid heeft als doel gesteld om in 2030 minimaal 2 miljard kuub groen gas bij te mengen. "Nu wordt er landelijk maar 200 kuub groen gas geproduceerd. Wij hebben een veerijk gebied. Door samenwerkingsverbanden op te zetten met een gezamenlijk gasnetwerk kan dit in het reguliere aardgasnetwerk gepompt worden. Dat biedt veel mogelijkheden", zegt Teun Wientjes die als raadslid van gemeente Land van Cuijk omgeving in zijn portefeuille heeft. Hij denkt daarbij aan coöperaties en participatie van burgers. "Leg een biogasleiding naar oude woonwijken in plaats van complete renovatie om ze van het gas te krijgen. De gasleidingen liggen er al." Andere toepassingen zijn (overheids)wagenpark op groen gas. Lokale overheden kunnen het gebruik stimuleren. Biolectric levert ook monomestvergisters die biogas opwerken naar groen gas en clustervergisters voor veehouders om samen groen gas te maken.

"Boeren als onderdeel van energietransitie"

Doelvoorschriften

Het Brabants beleid schrijft stalaanpassingen voor. "Een vergister staat buiten de stal. Nu moeten veehouders investeren in erkende stalvloeren, erkenningen die er nog maar weinig zijn. Er zijn ook oplossingen buiten de stal hetzelfde resultaat; methaan- en stikstofreductie", zegt Peter Fopma. Beiden zien liever doel- als middelvoorschriften. "Naast voedselproducent en landschapsbeheerders kunnen boeren ook massaal energieleveranciers worden. Mest is een groene energiedrager die oplossingen biedt in de energietransitie. Omarm die mogelijkheden", besluit Teun Wientjes.

‘DOOR **DEZE OVERNAME** KAN ESHGRO **ZIJN DIENSTVERLENING** IN DE REGIO **NOG VERDER VERBETEREN**’

Eshgro is klaar voor de toekomst. Eigenaar en oprichter Anton Loeffen heeft eind vorig jaar zijn aandelen verkocht aan Strikwerda Investments. Eshgro maakt sindsdien deel uit van bedrijvengroep TSH. Daarmee is de positie van het Boxmeerse bedrijf verder verstevigd en kan een volgende stap gemaakt worden in het uitrollen van Smarter 365. “Onze IT-oplossingen waren al onderscheidend en uniek, maar door deze overname kan Eshgro haar dienstverlenging aan MKB’ers in Nederland nog verder verbeteren, waarbij Eshgro Boxmeer zich nog sterker kan richten op de regio”, vertelt Loeffen.



Smarter 365 is ontwikkeld voor MKB-bedrijven, die dankzij dit platform hun volledige IT zelf kunnen beheren zonder enige IT-kennis. “We zien dat de wereld steeds sneller verandert. Organisaties die het beste kunnen inspelen op die veranderingen zijn de winnaars van morgen. Als Eshgro willen wij onze klanten helpen winnen. Dat doen we met Smarter 365 en sterke persoonlijke service”, aldus Loeffen. “Met Smarter 365 hebben we de meest voorkomende IT-processen gerobotiseerd. Daardoor kan elke bevoegde medewerker ze uitvoeren. Voor de klant is het efficiënter, kostenverlagend, het vermindert fouten, verhoogt de veiligheid en het geeft grip op IT uitgaven”, legt Loeffen uit. “Bovendien stelt het onze medewerkers in staat meer tijd te besteden aan klantspecifieke vragen en wensen.”

Smarter 365

“Smarter 365 maakt IT net zo makkelijk als Netflix. Zo kan HR bijvoorbeeld zelf medewerkers aanmaken en software beschikbaar stellen. Ook beveiliging van PC’s, laptops en smartphones wordt volledig automatisch geregeld. De financieel verantwoordelijke krijgt inzicht in alle kosten per medewerker, per afdeling, per product en de gehele organisatie.”

“Dankzij de robotisering die wij de afgelopen tien jaar hebben doorgevoerd, is Smarter 365 heel gebruiksvriendelijk en kunnen wij een IT-oplossing aanbieden die andere serviceproviders niet in huis hebben. McKinsey heeft onafhankelijk onderzoek laten uitvoeren naar onderscheidende IT-oplossingen in de markt. Daaruit kwam Smarter 365 als bijzonder onderscheidend naar voren. Waar veel IT-oplossingen zijn geënt op de IT-er, hebben wij juist een end-to-end-oplossing ontwikkeld met de niet IT-er in gedachten, namelijk de eindgebruiker”, vertelt Loeffen.

Overname

Die onderscheidende kracht was reden voor Strikwerda Investments om hun interesse in een overname van Eshgro kenbaar te maken. “Eshgro heeft de afgelopen jaren veel samengewerkt met investeerders. Dankzij investeringen van Seed Capital investeerders konden we groeien en software ontwikkelen. Later is Holland Capital ingestapt en zijn we met een ‘buy and build’ strategie gegroeid van 60 naar 300 medewerkers. We waren toe aan een volgende stap, oftewel: verdere groei. We zijn op zoek gegaan naar een nieuwe investeerder. Toen we onze prospectus klaar hadden, bleken 42 partijen uit alle delen van de wereld geïnteresseerd. Uiteindelijk bleven drie partijen over: twee financial investors en één strategische partij”, legt Loeffen uit. “Wij hebben toen voor TSH gekozen. Eshgro was voor hen interessant, enerzijds omdat ze met ons in één klap een grote landelijke speler worden. Doorgaans nemen ze IT-bedrijven met 30 tot 50 medewerkers over. Daarnaast waren ze bijzonder gecharmeerd van Smarter 365. De software die wij hebben ontwikkeld, kunnen zij nu gebruiken voor andere bedrijven in hun portfolio.”

“We hebben bewust gekozen voor een strategische partij, omdat TSH een family fund is. Het is geen investeerder die instapt om snel geld te maken en dan de boel weer te verkopen. Financial investors willen doorgaans na vijf tot zeven jaar weer uitstappen. Bij TSH is er geen



Eigenaar Anton Loeffen (links) van Eshgro heeft zijn aandelen eind vorig jaar verkocht aan Strikwerda Investments

exitstrategie, maar is het doel juist om verder te groeien met acquisities van meer IT-bedrijven. Strikwerda was zeker de beste 'fit' voor de toekomst van onze club. Zij willen ons bedrijf mooier maken en laten groeien. De knowhow en cashflow die nu in ons bedrijf komt, vergroot onze marktkracht en maakt ons een stuk sterker. Dat biedt ook perspectief voor onze medewerkers. Ze weten dat de continuïteit geborgd is en er veel ruimte is voor persoonlijke ontwikkeling. Ook is Eshgro hierdoor interessanter geworden voor nieuwe medewerkers."

Betrokken

Loeffen blijft als CTO betrokken bij TSH. "Ik heb mijn aandelen verkocht en een deel daarvan direct geherinvesteerd in de holding, omdat ik geloof in de filosofie en langetermijnvisie van Strikwerda", verduidelijkt Loeffen. "Als CTO ga ik de software uitrollen bij alle portfoliobedrijven van TSH. Dat zijn er nu zo'n vijftien, maar ze acquireren doorgaans één nieuw bedrijf per twee maanden. Op het gebied van IT-dienstverlening willen zij marktleider worden. Dat is ook waarom ik betrokken blijf bij TSH. Zeker na een overname is het van belang dat alles in de juiste banen geleid wordt. Ik pin daar geen termijn aan vast, maar ben in eerste instantie een ondernemer en geen medewerker, dus oneindig zal die rol niet zijn", lacht hij. "Ik wil er graag deelgenoot van zijn om Smarter 365 succesvol weg te zetten bij alle portfoliobedrijven. Daarom kan ik mijn gezicht wat minder laten zien in Boxmeer. Maar het directieteam in Boxmeer is recentelijk versterkt. Sowieso is het belangrijk om na een overname snel en duidelijk naar buiten te treden, zoals we nu doen via dit verhaal in *InZaken*. Eshgro Boxmeer wordt nog sterker actief in de regio."

Regionaal

Voor Eshgro geldt dat een nieuwe CEO (Robbert de Ruijter) en CCO (Kristian de Lange) zijn aangesteld voor de dagelijkse gang van zaken. "We hebben meerdere vestigingen in Nederland en Robbert is elke dag wel op een vestiging in een regio te vinden. Hij heeft de nodige ervaring en is afkomstig van AFAS, waar hij de leiding had over Operations", vertelt Loeffen. "Kristian maakt de stap vanuit Eshgro Breda en kent ons bedrijf dus al. Elke vestiging van Eshgro heeft een zelfstandig werkend team gericht op de eigen regio. Zo ook het team in Boxmeer dat gericht is op het Land van Cuijk en de Kop van Noord-Limburg. Kristian werkt veel samen met dit team en zal regelmatig op bezoek gaan bij onze klanten. De afgelopen periode is hij al begonnen aan een rondje langs de velden. Dat past ook bij onze werkwijze", aldus Loeffen.
"*Customer Intimacy* wordt bij ons met hoofdletters geschreven. Onze klantenteams zijn ingericht op de regio's waar ze zitten. Daarom heet het ook Eshgro Apeldoorn, Eshgro Arnhem of Eshgro Boxmeer. Tachtig procent van de klanten van Eshgro Boxmeer bevindt zich binnen een straal van vijftig kilometer rondom Boxmeer."

15 JAAR | HET WETSHUYS ADVOCATEN EN MEDIATORS



Vanuit sociale gedachten; rechtshulp moet voor iedereen toegankelijk zijn, startte Sien Smeets en Petra van Enckevort in 2007 hun eigen advocatenkantoor. In vijftien jaar tijd groeide het kantoor niet alleen in omvang, maar ook in professionaliteit uit tot een toonaangevende onderneming waar het verhaal achter de mens gehoord wordt.

"Wie zit er tegenover me? Wat is het verhaal achter deze persoon? Hoe is iemand in deze situatie beland? Dat zijn vragen die centraal staan wanneer er een cliënt bij ons aanklopt," zegt Petra van Enckevort, mede-eigenaar van Het Wetshuys Advocaten en Mediators. "Iedereen kan te maken krijgen met een probleem waar rechtshulp bij nodig is. Je verliest plotseling je baan, of belandt in een echtscheiding of burenruzie bijvoorbeeld. We starten onze dienstverleningen dan ook altijd met een goed gesprek. Hierbij staan we open voor het persoonlijke verhaal met oog voor de mens en met diens emoties. Wanneer je goed naar een verhaal luistert, kom je eerder tot een gezamenlijke oplossing."

Locaties in Venlo, Venray, Boxmeer en Sittard

Hun empathie en professionele manier van werken legde Het Wetshuys Advocaten en Mediators geen windeieren. Ze maakten sinds 2007 een flinke groei in omvang en hebben zich breed gespecialiseerd. Het Wetshuys-team bestaat uit advocaten, mediators, juristen, secretariaat en een controller. Cliënten kunnen bij dit team van specialisten terecht voor zaken rondom Personen- en familierecht, Erfrecht, Arbeidsrecht en sociale zekerheid, Strafrecht en Huurrecht. Daarnaast worden eigenaren Sien en Petra regelmatig ingeschakeld als extern vertrouwenspersoon binnen verschillende organisaties. Ze gaan graag naar de mensen toe, maar werken voornamelijk vanuit de locaties in Venlo, Venray, Boxmeer en sinds 1 februari 2023 ook in Sittard. "Om onze cliënten uit Midden- en Zuid-Limburg beter te kunnen bedienen was dit een logische stap. We huren een ruimte in de PITGround, een mooie plek," volgens Petra.

Impact van een scheiding op kinderen

Hoe het werk van de advocaten en mediators van Het Wetshuys hen aan het hart gaat blijkt wel uit de levensgrote brief aan de muur op hun kantoor. Een brief aan alle gescheiden ouders in Nederland van Vila



Pinedo, die begint met de woorden; Met deze brief willen wij jullie laten weten hoe wij ons voelen. *'Wij' zijn de 86.000 kinderen per jaar die op een dag te horen krijgen dat hun ouders uit elkaar gaan.* "We vinden het belangrijk dat mensen zich realiseren wat de impact van een scheiding is op kinderen en hoe je er als ouders mee om kunt gaan", volgens Petra. "Eén partij trekt er toch vaak aan het kortste eind, we willen tot een oplossing komen die door beide partijen gedragen kan worden. Dat is bij alle zaken natuurlijk zo, maar bij kinderen is het extra belangrijk dat er echt goede afspraken komen."

Voet aan de grond in zakelijke markt

Ook in de zakelijke markt zet Het Wetshuys Advocaten en Mediators een voet aan de grond. Die ontwikkeling groeit, het maakt hierbij niet uit in welk werkveld; van een scholengemeenschap tot een sportschool of een bedrijf met vestigingen over de hele wereld. Petra: "We hebben een netwerk

> "Wanneer je goed naar een verhaal luistert, kom je eerder tot een gezamenlijke oplossing"

opgebouwd met goede contacten, dat werkt prettig. Een samenwerking aangaan tussen werkgevers en werknemers, huurders en verhuurders bijvoorbeeld, lukt niet alleen, dat doe je samen. Het gaat erom hoe je met elkaar in gesprek gaat, en zoals gezegd, goed naar een verhaal luistert. We zijn zelf ondernemers en weten hoe het is om een bedrijf te runnen, dat praat gemakkelijk."

Partijen in hun kracht zetten

"Waar we over vijftien jaar staan? Op dit moment staan we stevig en professioneel in onze schoenen. We zijn klantvriendelijk, servicegericht, eerlijk en transparant. We geven duidelijkheid aan de voorkant, zijn flexibel en hanteren korte lijntjes. Deze continuïteit willen we uiteraard waarborgen en ons jonge team, met de mensen op de goede plek, vasthouden. We hebben er veel voor over om de thuis-werkbalans van onze collega's in evenwicht te houden. Partijen in hun kracht zetten, het goede eruit halen en tunnelvisies doorbreken blijven mooie uitdagingen. Met onze uitbreiding naar het zuiden willen we de groei nu stabiliseren. De mensen die ons werk waarderen, voor wie een duurzame oplossing voor een probleem is gevonden, één die ze zelf niet verwacht hadden, dat geeft energie!"

Ook bedrijven kunnen voortaan aankloppen bij Regiobank



Met zeven kantoren in het Land van Cuijk is Regiobank sterk geworteld in het Land van Cuijk. Sinds vorig jaar heeft Regiobank zijn dienstverlening uitgebreid met zakelijke diensten. "Wij hebben vanuit onze assurantiekantoren al veel contact met bedrijven en winkeliers vanwege hun verzekeringen. Voor hun bankzaken moesten we ze voorheen doorverwijzen naar een grote bank. Voortaan kunnen ze ook bij ons aankloppen", stelt eigenaar-adviseur Mark Coppis van Regiobank Overloon.

Een rekening-courant financieren, een zakelijke bankrekening openen, het oversluiten van een financiering of het bekostigen van bedrijfsvastgoed: het maakt thans allemaal deel uit van de zakelijke dienstverlening van Regiobank. "Voorheen was de Regiobank er vooral voor particulieren, terwijl bedrijven bij onze verzekeringskantoren (waarin de Regiobank is gevestigd, red.) over de vloer kwamen voor hun verzekeringen", verduidelijkt eigenaar-directeur Gert-Jan Weijers van Regiobank Mill en Boxmeer. Coppis: "In het verleden moesten we nee-verkopen, terwijl bedrijven juist graag alles op één vertrouwd adres hebben liggen. Vorig jaar is het zakelijke aanbod van



Huub Derksen
LAMBERT BLONK ASSURANTIËN
Spoorstraat 75
5831CK Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
info@zeqeradvies.nl
www.zeqeradvies.nl



Robert Kersten
KERSTEN ASSURANTIËN
Lietingsestraat 1
5441AR Oeffelt
T 0485 - 36 17 38
info@kerstenassurantien.nl
www.kerstenassurantien.nl



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



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

Regiobank gelukkig uitgebreid en nu is de tijd aangebroken om onze zakelijke dienstverlening nadrukkelijker onder de aandacht te brengen. Voor alle kantoren is dit een waardevolle aanvulling!"

'Willen one-stop-shop worden'

Een rekening courant is een mooie optie voor ondernemers en winkeliers die door willen groeien en daarvoor meer voorraad en dus grotere volumes nodig hebben. "Groter inkopen is vaak financieel aantrekkelijk. Maar soms heb je niet de middelen paraat om dat vooruit te financieren. Een rekening courant is dan een uitstekend alternatief", weet Weijers. Coppis vult aan: "Juist nu de grote banken een terugtrekkende beweging maken en ondernemers geconfronteerd worden met enkel een online dienstverlening en/of snel elkaar opvolgende accountmanagers, is het fijn dat ze gewoon naar het kantoor van de Regiobank in hun eigen streek terechtkunnen. In die zin zijn wij echt een one-stop-shop geworden voor ondernemers in het Land van Cuijk. Dat is ook wat wij willen zijn. Bijkomend voordeel is dat wij ondernemers vanuit onze verzekeringstak meestal al goed kennen en we dus ook weten wat er financieel mogelijk is. Plooien die financiers optrekken, zijn dan net wat gemakkelijk recht te trekken. Wij kunnen echt maatwerk leveren."

Bedrijfsvastgoed financieren

Datzelfde maatwerk geldt voor het financieren van bedrijfsvastgoed, weet Weijers. "Als je daarvoor aanklopt bij een grootbank, dan word je al snel doorverwezen naar een kantoor in Venlo, Veghel of Nijmegen. Maar die hebben geen idee hoe het centrum van Cuijk, Boxmeer of Sint Anthonis eruit ziet. Die kijken puur naar de cijfers, maar niet naar de ondernemer achter die cijfers. Er is geen binding met het Land van Cuijk en geen persoonlijke binding met de ondernemer. Wij ervaren dat bedrijven online bankieren geen goed alternatief vinden. Als het online moet, verzanden ze vaak in een wirwar aan online formulieren en haken ze af. Dat is jammer, want voor sommige ondernemers – bijvoorbeeld diegenen die een pand huren – kan het heel aantrekkelijk zijn om een pand in eigendom te hebben met het oog op hun toekomst en pensioen. Wij kennen ondernemers persoonlijk en kunnen alles in Jip- en Janneketaal uitleggen en ze gemakkelijker begeleiden."

> "Juist nu de grote banken een terugtrekkende beweging maken, is het voor ondernemers fijn dat ze gewoon naar een kantoor van Regiobank terechtkunnen"

Coppis: "Ook wij moeten wel eens nee zeggen op een aanvraag, maar wij kunnen dat persoonlijk onderbouwen en sturen geen kil e-mailtje waaruit je nauwelijks kunt opmaken waarom een financiële instelling een aanvraag afwijst."

Oversluiten van financiering

Dankzij de uitbreiding van de zakelijke diensten, is de Regiobank ineens ook een interessante partij geworden voor het oversluiten van een financiering. Coppis legt uit: "Als je al een financiering bij een andere bank hebt lopen, maar de rente verandert of je voelt je niet meer goed geholpen, dan kan het gunstig zijn om eens bij ons aan te kloppen. Rentes zijn vaak marktconform, maar de lijntjes zijn korter en wij onderzoeken altijd wat er mogelijk is. Bij Regiobank krijgt een ondernemer nooit te horen: 'Zet het maar op de mail, dan antwoorden we zo spoedig mogelijk.' Dat kennen wij niet als bedrijf. Zelfs met carnaval werd de telefoon bij Regiobank gewoon opgenomen."

Weijers zegt tot slot: "Onze toegevoegde waarde is dat Regiobank een partij is die de ondernemer kent. Hij of zij heeft een gevoel bij ons en krijgt telkens te maken met dezelfde contactpersoon. Dat is erg prettig als het om financieel advies gaat."



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



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



Cees Verhoeven
ASSURANTIEKANTOOR W. VERHEIJEN
Raamweg 4
5446BE 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



PERSOONLIJK ADVIES OP MAAT VOOR JOUW KANTOOR OF BEDRIJFSPAND

KOM LANGS OF MAAK EEN AFSPRAAK





Jouw zekerheden

- Altijd een luisterend oor
- Verrassend advies
- Alleen de beste merken
- 100% maatwerk voor jou
- Uitgebreide garanties
- Zichtbaar vakmanschap
- Afspraak is afspraak

BOXMEERS TAPIJTHUIS WOONWINKEL

50 JAAR

▸ www.boxmeerstapijthuis.nl