InZAKEN VERBINDT

OKT 2021



Previcus
BOUWEN AAN EEN BETERE VASTGOEDMARKT

Havens Diervoeders
NA UITBREIDING KLAAR VOOR DE EIWITTRANSITIE

Ondernemersprijs
GENOMINEERDEN STELLEN ZICH VOOR



LANDGOED DE BARENDONK

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



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

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

Graag tot ziens,
Liesbeth en
Jan Hermanussen-Thijssen



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

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







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

www.barendonk.nl

facebook.com/Barendonk



CONTAINERVERHUUR

TRANSPORT

AFVAL INZAMELING

ZAND / GRIND



Voor bedrijf en particulier

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

v.ELST

Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

Politiek: "zonder kiezen blijf je kauwen"

Er komt één gemeente Land van Cuijk en maar liefst dertien politieke partijen nemen deel aan de verkiezingen. In de afgelopen periode heb ik met veel interesse de hervorming van deze nieuwe politieke partijen gevolgd. Alles bij elkaar zijn er veel mensen die zich actief willen inzetten voor onze nieuwe gemeente. Het is een gemêleerd gezelschap, van waaruit gezonde discussies zullen ontstaan over belangrijke onderwerpen voor het Land van Cuijk.

Zonder wrijving geen glans, zullen we maar zeggen. En ik ga het actief volgen… en mee discussiëren. Graag wil ik ook op politiek vlak kleur geven aan het Land van Cuijk en de ondernemers vertegenwoordigen. De nieuwe gemeente geeft ook voor ons ondernemerschap nieuwe kansen. Er wordt hard gewerkt aan een sterke organisatie, maar op politiek vlak valt nog wat te kiezen. Ik wil iedereen adviseren je een klein beetje te verdiepen en straks een bewuste keuze te maken bij de stembus.

Als ondernemers vormen we de belangrijkste bijdrage aan het woon- en werkklimaat van onze regio. Durf dus ook op politiek vlak een duidelijke keuze te maken, zodat we als ondernemend Land van Cuijk ook in de politiek sterk vertegenwoordigd zijn. Met mijn ondernemerspet op heb ik de keuze al gemaakt en geef hiermee kleur aan het Land van Cuijk. En nu doorkauwen…

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

OKTOBER 2021

10



VASTGOEDWERELD
Previcus Vastgoed heeft de afgelopen jaren stormenderhand een positie opgebouwd als marktleider in Nederland. Previcus-grondlegger Michel Uyen ontdekte echter dat de vastgoedwereld nauwelijks iets doet met alle date die voorhanden is.

23



DUURZAAMHEID
DBO ondersteunt de bij Bedrijventerreinverenigingen Land van Cuijk en Noord-Limburg aangesloten bedrijven en instellingen. De stichting staat nu ook ondernemers bij die werk maken van klimaatadaptatie, energietransitie en biodiversiteit.

36



KLANT VAN FORMAAT
Een profeet is in eigen land niet geëerd, luidt het gezegde, maar feit is dat Nederland al jaren de kwaliteiten van Top Beveiliging kent. Het Millse bedrijf heeft met Netflix opnieuw een opdrachtgever van formaat binnengehaald.

44



EIWITTRANSITIE
Diervoederfabrikant Havens in Maashees nam afgelopen zomer nieuwe opslagsilo's aan de Maas in gebruik. Daarmee kunnen de aanvoer- en energiekosten tot een minimum worden beperkt. Bovendien is Havens klaar voor de te verwachten eiwittransitie.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6** | Kort Nieuws **7** | Column Emile Willems
8 | Column Eugène van Kempen **9** | Column Randy van Tienen **38** | Inzichten

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

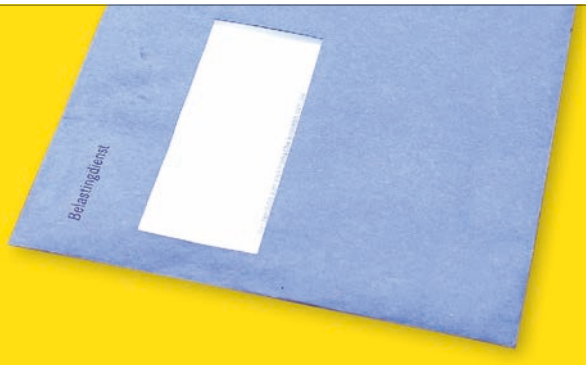
Oplage: 6.000 exemplaren
Uitgever: Robert Hermens
Adres: Udensedijk 35, 5451 PK Mill
E-mail: info@inzaken.nl
Telefoon: 06-55 34 03 24

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

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

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

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



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

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

REGISTER TAXATEUR · NVM BUSINESS · rmi taxatie management instituut

welcom bij Janssen

UW TELECOMSPECIALIST OOK VOOR ZAKELIJK



WIJ ONTZORGEN U OP DE VOLGENDE VLAKKEN:

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

Reparatie klaar in 30 minuten!

kpn · vodafone · T-Mobile · TELE2 · Ben · Ziggo

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

Uw onafhankelijke telecomspecialist

Column



ANTON LOEFFEN
Automatiseringsadviseur

Meer weten over Office365
of de Smarter Workplace?
Mail me op
a.loeffen@eshgro.nl

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

TIKTOK **KINDERACHTIG** OF MARKETING**KRACHTIG?**

In 2017 en 2018 werd de app music.ly redelijk populair onder kinderen. Met je Smart-phone kon je heel eenvoudig je eigen korte muziekvideo maken.
Music.ly werd in 2018 gekocht door het Chinese bedrijf ByteDance. Ze voegden het samen met hun eigen product en doopten het om in TikTok. Naast aanpassingen om nog makkelijker te 'liken', te volgen en afbeeldingen aan je clips toe te voegen was de belangrijkste toevoeging de kunstmatige intelligentie. Van elke individuele gebruiker wordt continue geanalyseerd hoelang deze kijkt naar een clip, wat er wordt ge-'liked' of gevolgd en wat kennelijk voor deze gebruiker interessant is. Zodat de volgende clip die wordt getoond nog beter past bij de interesses.
Inmiddels is TikTok het snelst groeiende social media platform wereldwijd en heeft het meer dan een miljard gebruikers.
Waarvan een miljoen in Nederland. De grootste groep gebruikers zijn kinderen en onder 13- tot 16-jarigen is het populairder dan Facebook. Marketeers zijn inmiddels wakker geworden want Gen-Z, waarmee deze demografie ook wel wordt aangeduid, zijn de kopers en beïnvloeders van morgen. Bedrijven benaderen jongeren met meer dan een miljoen volgers om hun producten te promoten op TikTok. Guess Jeans had een succesvolle campagne waarbij #InMyDenim videos meer dan dertig miljoen keer werden bekeken.
Amerikaanse politici beginnen zich te roeren omdat al die persoonlijke informatie over kinderen in China terecht komt. Bedrijven in Silicon Valley balen dat een Chinees bedrijf een marktkans aanboort wat hen nog niet is gelukt. De meeste ouders maken zich nog geen zorgen, want het lijkt zo'n onschuldig tijdverdrijf.



Rabobank, Banking4Food en het wereldvoedselvraagstuk

'EEN VISIE DIE IEDEREEN RAAKT...'

"Op weinig plekken in Europa is de concentratie van bedrijven binnen de keten 'van grond tot mond' zó compact als in Noord-Brabant. Om precies die reden heeft onze regio de potentie de meest duurzame en slimme agri- en foodregio in Europa te worden. En daarbij een belangrijke bijdrage te leveren aan de oplossing van het wereldvoedselvraagstuk. Dat is een uitdaging, want de wereld moet met steeds minder grond, voor steeds meer monden voedsel produceren."

Is er in 2050 genoeg eten voor álle ruim negen miljard mensen op de wereld? Hoe kunnen ondernemers in de voedselketen de voedselproductie op een duurzame wijze verdubbelen? De Rabo-visie 'Banking4Food' is 'een visie die iedereen raakt', aldus Aernout van der Does, coöperatief directeur Rabobank Banking-4Food Oost-Brabant.

Op de kaart

"We hanteren vijf thema's: duurzaam ondernemen en wonen, de energietransitie, financieel gezond leven en Banking4Food. Met Banking4Food willen we ondernemers begeleiden in de transitie naar een toekomstbestendige land- en tuinbouw. En daarnaast ondersteunen we innovatie in de gehele voedselketen."

"Waar zetten we op in? Je moet denken aan datagedreven precisieland- en tuinbouw. En – actueel – op de transitie naar biologische en zogeheten regeneratieve landbouw. Minder gebruik van antibiotica en bestrijdingsmiddelen. Eén schakel opschuivend, naar de verwerking, willen we meer transparantie in de supply chain. Zo wordt nog makkelijker te herleiden waar je voedsel vandaan komt. Voor de consument wordt dit steeds belangrijker. Het is ook een kans voor de Nederlandse producent om zichzelf nadrukkelijker op de kaart te zetten."

"Een belangrijke rol speelt de verpakkingsindustrie: we willen een bijdrage leveren aan het verminderen van plastic ten gunste van nieuwe materialen, die biologisch afbreekbaar zijn. In transport en logistiek van voedsel valt te denken aan het toegenomen gebruik van robotica voor de bezorging. En autonome bezorging, tot op de laatste kilometer, een nieuwe vorm van dienstverlening. In de retail groeien de online marktplaatsen en is het voorraadbeheer al sterk verbeterd."

Uitdaging

Door innovatie hoopt Banking4Food de ketenintegratie te verhogen. "Denk aan het concurrentievoordeel dat je kunt krijgen door met alle betrokkenen uit een keten samen aan tafel te gaan zitten. Wellicht kun je er schakels tussenuit halen en krijgen boeren daardoor eerlijkere prijzen. Daar kan ook kunstmatige intelligentie een rol in spelen: denk aan virtuele draaischijven die de boer aan laten sluiten op distributienetwerken."

"Bij de consument tenslotte, zien we de eiwittransitie in het kader van veranderende gezondheidsbelangen: we gaan meer alternatieve, plantaardige eiwitten eten. En op termijn wellicht insecten. Met kweekvlees, waarbij eiwitten worden gekweekt uit dierlijke cellen." Allemaal ontwikkelingen die volgens Aernout van der Does direct aanhaken bij de pioniersrol van onze eigen regio: "Wat wij hier produceren én uitvinden, kun je ook elders in de wereld uitrollen. Daar mogen we trots op zijn en aan die uitdaging wil ook de Rabobank graag een bijdrage leveren. Binnen én buiten Nederland."

"Uiteraard verliezen we de belangen van onze boeren niet uit het oog. De bank zal zich onder leiding van mijn collega Judith Pijnenburg hier vol voor blijven inzetten. Ik zelf zal mij meer toeleggen op innovatie en de groei kansen in de foodsector."



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

RBT zint op nieuwe inspiratiebijeenkomst

Het Regionaal Bureau voor Toerisme Land Van Cuijk (RBT) is van plan om dit najaar weer een inspiratiebijeenkomst te organiseren. Een definitieve datum moet nog worden bepaald, maar waarschijnlijk wordt het een dinsdag of een donderdag in november.

De afgelopen twee jaar kon men, vanwege de coronamaatregelen, geen inspiratiebijeenkomsten houden. In plaats daarvan werden digitale sessies georganiseerd. Nu de coronamaatregelen versoepeld zijn, wil het RBT weer een bijeenkomst op locatie houden. Met een aantrekkelijk programma, interessante sprekers én met de mogelijkheid om collega-ondernemers te ontmoeten.

Wat zou er tijdens de komende inspiratiebijeenkomst besproken moeten worden? Geef suggesties en ideeën door via **info@rbtlandvancuijk.nl**. Andere opmerkingen, waar het RBT bij de organisatie van de Inspiratiebijeenkomst rekening mee kan of moet houden, zijn ook welkom.

Column

EEN NACHTJE SLAPEN



EMILE WILLEMS
TooBee

Nooit was het belangrijker om kritisch te blijven denken. Vele veranderingen, een overvloed aan data, meningen en theorieën, maar wat ligt het dichtste bij de werkelijkheid? Even testen: een smartphone en hoesje kosten samen 110 euro. De telefoon kost 100 euro meer dan het hoesje. Wat kost het hoesje? Velen zullen nu denken 10 euro.

Kritisch denken kun je leren als je weet dat je twee denksystemen bezit. Systeem 1 reageert direct. Zien is direct oordelen en handelen. Systeem 2 helpt om doordachte beslissingen te nemen. Met een hongerige leeuw achter je werkt het juiste systeem automatisch. Zakelijk gezien blunderen we echter eerder door ongeduld of hebberigheid, dan door onvermogen van systeem 2.

De oplossing? Slaap er een nachtje over. Het brein doet fantastisch werk in die periode. Voor sommige antwoorden heb je echter geen nachtverwerking nodig. Hoesje 5 euro en telefoon 105 euro is 110 euro met een verschil van 100.
Reageren op deze column is welkom via info@toobee.nl!

DE POSITIEVE OPTIMIST

Romy van den Berg heeft een missie: mensen de ruimte geven zichzelf te zijn. Met meer vrijheid, rust en vertrouwen. Onder de naam 'De Positieve Optimist' heeft ze een eigen bureau.

Ondernemers geeft zij hierbij enkele gratis tips. "**1**: vergelijk jezelf niet met andere ondernemers. Hoe ondernemen voor jou werkt mag je helemaal zelf ontdekken en het zou mooi zijn als je jezelf toestemming kan geven om het op jouw manier te doen, er is niet one way to go. **2**: sta jezelf toe om te prutsen en sukkelen. Probeer jezelf te zien als leerling op deze aardbol die 'fouten' mag blijven maken en dingen mag blijven proberen. Durf dapper te zijn en je kwetsbaar op te stellen en laat je niet tegenhouden door de angst van wat anderen van jou vinden. **3**: durf te luisteren naar je onderbuikgevoel. Jouw intuïtie, je gevoel, wijst jou de weg naar je verlangens. Soms lijkt het vanuit je hoofd helemaal geen logische keuze te zijn maar écht, try it out! Het is je kompas voor jouw reis als mens door dit leven. **4**: geniet! De meeste tijd van je leven ben je onderweg naar een bepaald doel/resultaat/verlangen. Het is dus fijn als je in het moment, in het hier en nu, tevreden kan zijn met alles wat er al is. Dat je kunt genieten van het onderweg zijn. Anders trek je je geluk altijd naar de toekomst, ik noem dat altijd het als-dan syndroom: 'als… ik dit doel heb behaald/mijn website klaar is/ik zoveel volgers heb, dan… ben ik tevreden/is het goed/is het geslaagd/ben ik succesvol. Leer om oké te zijn en tevreden te zijn met waar je nu bent, ben dankbaar voor alles wat er al is en heb daarnaast mooie dromen, doelen en verlangens."



Kijk op: www.romyvandenberg.nl.

Verkiezingen in Land van Cuijk weer 'normaal'

We gaan terug naar normaal en dat blijkt ook het geval bij de aankomende gemeenteraadsverkiezingen voor het Land van Cuijk. Het stemmen per brief wordt bij de eerstvolgende verkiezingen al weer afgeschaft. Als de inwoners van herindelingsgemeenten, zoals het Land van Cuijk, in november naar de stembus gaan, kunnen ze dat wel nog op drie dagen doen. Die aanpassing (eerder dit jaar ingevoerd) blijft vooralsnog.
Op woensdag 24 november zijn er vanwege gemeentelijke herindelingen al raadsverkiezingen in vier nieuwe gemeenten, waaronder Land van Cuijk. Dan kunnen inwoners van de huidige gemeenten Cuijk, Grave, Boxmeer, Sint-Anthonis en Mill en Sint-Hubert al weer naar de stembus. Deze gemeenten worden per 1 januari samengevoegd tot de gemeente Land van Cuijk. De stembureaus in het Land van Cuijk zullen tijdens de verkiezingen niet langer open zijn dan normaal. Dat heeft demissionair minister Kajsa Ollongren van Binnenlandse Zaken laten weten. Op maandag en dinsdag kan worden gestemd van 07.30 tot 18.00 uur. Op woensdag van 07.30 tot 21.00 uur.

Boxmeer in top drie van tevreden inwoners

Inwoners van Boxmeer zijn erg tevreden over het woonklimaat in hun gemeente. Ze geven daarvoor gemiddeld een rapportcijfer van 8,19. Dat cijfer is goed voor een positie in de top drie van Nederland.
Onderzoeksbureau Nextdoor, dat zichzelf presenteert als 'het netwerk voor buren', heeft bijna 30.000 Nederlanders in 13.000 buurten ondervraagd. Dat gebeurde in samenwerking met de Vrije Universiteit van Amsterdam. Het onderzoek draaide om leefbaarheid: hoe is het contact met buren, hoe is het gesteld met voorzieningen en hoe veilig denken mensen te wonen?

Column



FOUTJE? BEDANKT!

Wie een schadeclaim indient bij zijn verzekeraar, is verplicht de voor de beoordeling van de claim relevante informatie te verstrekken. Het kan gebeuren dat daarbij een foutje wordt gemaakt. Een kopie van het verkeerde bonnetje wordt overgelegd, een onjuist tijdstip wordt genoemd, de auto blijkt toch een schadeverleden te hebben waarvan de verzekerde niets wist.

Soms nemen verzekeraars het standpunt in dat zij door het verstrekken van onjuiste informatie in een redelijk belang zijn geschaad en dat daarom de dekking is vervallen. Niet altijd is dat juist. In de eerste plaats kan de dekking alleen vervallen als dit in de polisvoorwaarden is opgenomen, hetgeen niet altijd het geval is. In de tweede plaats geldt dat als de juiste gegevens alsnog komen vast te staan, de verzekeraar door het verstrekken van onjuiste informatie niet is benadeeld.

Wel mag hij de schade die hij door de verstrekking van onjuiste informatie lijdt in mindering brengen op de verzekeringsuitkering, maar die schade is voor verzekeraars vaak lastig aan te tonen. Een 'foutje' met opzet om de verzekeraar te misleiden en op die manier een hogere uitkering te krijgen, of een uitkering waarop helemaal geen recht bestaat, oftewel: fraude, dat is natuurlijk een heel ander verhaal.

Dat een verzekeraar bij een vergissing van een verzekerde de claim afwijst is dus lang niet altijd terecht. Wees kritisch en laat in een voorkomend geval een specialist beoordelen of de verzekeraar een claim wel kan afwijzen met 'Foutje? Bedankt!'

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



ARCHITECTUUR-PROJECTMANAGEMENT-BOUWADVIES

globalciviel

Ontwerp & Advies | Landmeten | Project- & interimmanagement

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

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

Op zoek naar ondersteuning? Neem contact met ons op!

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



www.globalciviel.nl

DE GRAEF
Dé Graafse Krant

DEGRAEF: NIEUWE KRANT VOOR GRAVE

DeGraeF is de naam van de nieuwe krant in de gemeente Grave, die tijdens het eerste weekeinde van september huis-aan-huis op de deurmat valt. Eens in de twee weken gaat 'Dé Graafse Krant' verschijnen bij zo'n 5500 huishoudens.

Volgens uitgever Ron Bäumler gaat het om een 'innovatieve, moderne krant.' Na uitgaven in de gemeenten Boxmeer, Cuijk en Sint-Anthonis is er nu dus ook in Grave een krant, gemaakt door zijn team. Een krant met het laatste nieuws, maar ook met achtergronden en interviews van diverse medewerkers en correspondenten uit de regio. Verder met columns van onder meer Karin Verhaak, Peter Linders, Ank Bannink en burgemeester Toon van Asseldonk. Uiteraard zijn er berichten over sport, politiek, cultuur en kunst, maar ook nieuwtjes en informatie van de ondernemers en hun bedrijven.
Voorop staat dat DeGraeF een krant is waar inwoners hun informatie kunnen vinden over hun stad Grave én over de kerkdorpen Escharen, Gassel en Velp. Maar ook zal nieuws uit het binnenkort nieuwe Land van Cuijk niet ontbreken. Ron Bäumler: "Met DeBoK en DeStieR hebben wij inmiddels bewezen een serieuze speler te zijn op mediagebied. Met de komst van onze derde krant in de gemeente Grave spelen wij in op de komende herindeling naar de nieuwe gemeente Land van Cuijk. Daarnaast werken wij nauw samen met de Nèije Krant in gemeente Mill, waardoor wij in het gehele Land van Cuijk verschijnen. Een volledige dekking dus, met onze tweewekelijkse lokale huis-aan-huis uitgaven."



Koffiepraat

'DE KOFFIEAUTOMAAT KAN EEN KANDIDAAT OVERTUIGEN'

In tijden van oorlog om talent ligt de macht steeds meer bij de sollicitant. Werkgevers worden door sollicitanten, zeker voor de schaarse profielen, almaar vaker uitgedaagd. Ze zijn zich bewust van hun positie op de arbeidsmarkt. Velen krijgen op hetzelfde moment meerdere banen aangeboden en kunnen dus kiezen.
Het gaat niet alleen meer om een goed loon of een mooie leasewagen; er worden steeds vaker hoge eisen gesteld aan niet-materiële zaken, zoals duurzaamheid en diversiteit. Als je dan ook nog dat lekkere kopje koffie biedt, kan dat net de doorslaggevende factor zijn. *Benieuwd hoe we ook uw koffievoorziening kunnen upgraden? Bel met 0485-453828 of e-mail naar info@nicikoffie.nl.*

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

VAKANTIEBEURS GESLOTEN: MEER DAN 10.000 BEZOEKERS

Eind juli werd de online vakantiebeurs **vakantieineigenlandvancuijk.nl**, na 167 dagen open te zijn geweest, gesloten. De webpagina blijft nog wel vindbaar, maar bezoekers worden sindsdien doorverwezen naar **visitlandvancuijk.nl**. In totaal hebben 10.171 belangstellenden de online vakantiebeurs bezocht. Zij bekeken samen ruim 27.000 pagina's. De bezoekers kwamen uit liefst 800 woonplaatsen in heel Nederland. De 'stands' van de verblijfsaccommodaties (de helft van alle deelnemende bedrijven en organisaties) bleken goed voor tweederde van alle standbezoekers.

In totaal zijn 654 Goodiebags verstuurd. Naar schatting tweederde van alle Goodiebags hebben hun weg gevonden naar belangstellenden buiten het Land van Cuijk. Die aanvragers kwamen uit onder meer Noord- en Zuid-Holland, Groningen, Friesland en Limburg. Of het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk volgend jaar weer een online vakantiebeurs organiseert, wordt later dit jaar bepaald. Die keuze zal mede afhankelijk zijn van het antwoord op de vraag of er komend jaar weer fysieke vakantiebeurzen worden gehouden en zo ja, onder welke voorwaarden.



Previcus Vastgoed en Boron Valuation Group

'BUILDING A **BETTER REAL ESTATE MARKET**'



Previcus Vastgoed heeft de afgelopen jaren stormenderhand een positie opgebouwd als marktleider in Nederland. Previcus-grondlegger Michel Uyen ontdekte echter dat de vastgoedwereld nauwelijks iets doet met alle date die voorhanden is. Een investeringsmaatschappij is met hem ingestapt om in te zetten op innovatieve oplossingen die de vastgoedsector moet verbeteren. Met BORON Valuation Group staat er een bedrijf dat op weg is naar internationale allure. Om zijn aandacht hierop te richten heeft Michel Uyen inmiddels het stokje overgedragen aan Dennis van der Locht als CEO van Previcus Vastgoed.



Dennis van der Locht (links) en Michel Uyen bij het bedrijfspand van BORON Valuation Group in Zeist. (Foto's: Leonie van der Locht-Huijbers)

"Building a better real estate market", zegt Michel Uyen alvast in het Engels, "dát is onze missie." Vanuit Beugen startte hij in 2003 een WOZ-advieskantoor. Een professionele bezwaarmaker, die klanten helpt bij het vaststellen van de juiste WOZ-waarde, om daarmee de belastingdruk te verminderen. In eerste instantie werkte men ook aan de zijde van de gemeenten, daar waar men zag dat het mis ging met taxaties en de bezwaarafhandeling.
"We doen het nu inmiddels voor woningcorporaties en beleggers en nog altijd voor bedrijven en particulieren."
"We waren het eerste WOZ-bureau in Nederland en nog steeds de enige die tevens gespecialiseerd is in de zakelijke markt. Vanuit daar zagen we dat verschillende taxateurs kwamen taxeren bij dezelfde klant. En dat van alle data die werd opgehaald uiteindelijk enkel de 'getaxeerde waarde' werd gebruikt. Daarom hebben we een businessplan gemaakt om de vastgoedmarkt meer te digitaliseren, meer connectiviteit te creëren om zo de klant nog sneller te kunnen bedienen en bovendien meer inzicht te geven in zijn portefeuille."

Investeringsmaatschappij grijpt haar kans

"Om dit nieuwe business model door te ontwikkelen en internationaliseren was een investeerder nodig. Niet enkel voor de financiële investering, maar ook om kennis en de contacten. Dat werd BORON."
BORON is de family office-investeringsmaatschappij van de familie J.A. Fentener van Vlissingen. Naast belangen in diverse grote en kleine ondernemingen, investeert BORON ook in vastgoed in Europa en de Verenigde Staten. "Vanuit hun kennis en ervaring waren zij op zoek naar innovatieve ideeën om de vastgoedmarkt te verbeteren. Mijn businessplan sloot daar naadloos op aan. Zo hebben we samen de BORON Valuation Group opgericht."
"Vanuit Previcus hadden we de data, de klanten en de juiste mensen. Wat misten alleen nog de kennis en kunde over de technologie. Daarom hebben we een belang genomen in Kate Innovations. Ontwikkelaar van software voor digitalisering van vastgoedprocessen. Zij werkten al voor (internationale)taxatiebureaus in vijf landen: Nederland, België, Duitsland, Rusland en het Verenigd Koninkrijk. Zij konden alles ontwikkelen wat wij in ons hoofd hadden en meer!"

Overnames om de keten te digitaliseren

Vervolgens werd Property Pass overgenomen. Voorheen Axiom, een businessunit van Deloitte. "Het is een data-deelplatform voor commercieel-vastgoedeigenaren waarin alles over hun vastgoedportfolio samenkomt, gevalideerd wordt en gedeeld kan worden met bijvoorbeeld de bank. Daarna namen we het bedrijf LegalThings over. Een contractgenerator, om de klanten van Property Pass altijd de juiste versie van het huurcontract kunnen bieden."
"Daarmee is de hele keten gedigitaliseerd. Het sluitstuk is de taxateur. Dankzij onze overnames hadden we alles om het taxatiekantoor van de toekomst op te richten: Envalue Real Estate. Een datagedreven taxatiekantoor voor de zakelijke markt, waarmee we volledig inzetten op hybride taxaties. Door onze technologie leveren wij een taxatierapport op in vijf dagen in plaats van zes weken."
"Binnenkort kunnen we ook een nieuwe deelname bekend maken van een innovatief vastgoedmanagementbedrijf. Die deal zijn we momenteel aan het afronden." >

Goud in handen…

Wat was het moment waarop hij dacht: ik heb goud in handen? "Verschillende klanten vonden het vervelend dat er weer een taxateur moest komen. Er kwam er telkens een voor de herbouwwaarde, de balanswaardering, de huurwaarde en nog meer. In één jaar taxeerden soms wel vijf verschillende taxateurs hetzelfde pand."
"Toen dacht ik 'en wij doen dit enkel voor de WOZ'. Waarom wordt die data niet beter benut? Met wat wij gaan doen, bezoek je de klant één keer en vervolgens heb je alle data. Uit onderzoek vanuit Previcus naar referentiedata leerden we dat alle gerenommeerde partijen minder data hebben dan wijzelf… Daarnaast hadden ook de vastgoedeigenaren maar weinig inzicht in hun eigen data. Het was helemaal niet digitaal gestructureerd. Voor een van de meest waardevolle markten die we kennen is dat niet meer van deze tijd."

Volgend jaar internationaal

Daarom komt dit nu op het juiste moment. Omdat er meer data ís. En alles is veilig uitwisselbaar. Dat is bovendien waar banken vanuit de Europese wetgeving aan moeten gaan voldoen. Michel Uyen: "We hebben al internationale klanten en volgend jaar gaan we naar Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Property Pass is tot stand gekomen doordat de drie grote banken moeten voldoen aan de Europese regelgeving. Deze regelgeving is ook van belang voor de buitenlandse banken. We lopen in Nederland jaren voorop ten opzichte van het buitenland."



Ook Previcus stoot door

De ambitie van de BORON Valuation Group is enorm groot. Dit in combinatie met de sterke groei van Previcus zorgde ervoor dat er binnen Previcus een vervanger voor Michel als CEO gezocht moest worden. Interim-marketingdirecteur Dennis van der Locht bleek de perfecte kandidaat. "De operatie van Previcus was reeds geborgd door een zeer sterk MT samen met mededirecteur Bas van der Wielen, al sinds 2012 verbonden aan Previcus. We zochten naast hem een algemeen directeur die zowel de commerciële skills heeft en ook het gezicht van bedrijf wordt in een team waarin de menselijke maat voorop staat. Iemand die zowel naar binnen als naar buiten gericht is en kan werken aan de organisatie. Na een uitgebreide zoektocht bleek deze rol Dennis perfect op zijn lijf geschreven."

> "De ambitie is groot en het momentum is aanwezig"

In de regio is Dennis van der Locht wellicht nog wel het meest bekend van zijn jaren als marketingdirecteur bij Bureau Vet. Daaropvolgend heeft hij met zijn eigen bedrijf The Better Different de afgelopen vier jaar interim-trajecten gedaan bij mooie opdrachtgevers. Waarom dan toch de keuze voor vaste aanstelling bij Previcus? Dennis van der Locht: "Voor mij was ondernemerschap geen doel, maar een middel. Ik krijg energie van bedrijven waardevoller maken voor hun klanten, met een enthousiast team dat streeft naar maximale klanttevredenheid. Previcus is zo'n bedrijf waar zowel klanten als medewerkers écht blij van worden. Fantastisch wat Michel met zijn team heeft opgebouwd. Dat gaf voor mij uiteindelijk de doorslag."



Michel Uyen en Dennis van der Locht kennen elkaar al zo'n tien jaar dankzij de Ronde Tafel en Dennis was als interim verantwoordelijk voor de marketing binnen Previcus. "Juist daarom hebben we zelf een extra strenge selectieprocedure vanuit BORON laten lopen. We wilden geen ouwe-jongens-krentenbrood. Dennis is naast de CEO van Previcus ook verantwoordelijk voor de marketing van de hele groep en haar bedrijven, een belangrijke functie gezien onze internationale ambities. Previcus willen we uiteraard ook verder uitbouwen. We zijn inmiddels uitgegroeid naar circa zestig taxateurs, WOZ-consulenten en juristen. Mensen die mee willen werken aan een verandering in de vastgoedmarkt zijn bij ons aan het juiste adres, zowel bij Previcus in Boxmeer als bij de andere bedrijven in Utrecht en Zeist.
De ambitie is groot en het momentum is aanwezig."

www.boronVG.nl
www.kateinnovations.com
www.envalue.com
www.propertypass.nl
www.legalthings.io

Verweijen ICT

Met ons klikt 't!

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



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

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

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



bedrijfskleding
veiligheidskleding
veiligheidsschoenen
veiligheidsmiddelen

van ysselt BEDRIJFSKLEDING

www.vanysseltbedrijfskleding.nl

Hoe gaat het met mij?

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

www.roe-coaching.nl

Reflectie Omdenken
ROE COACHING
Eigenaarschap



Kennismakingsgesprek is altijd gratis

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

Robert Rutjes
- Leiderschapscoach
- Scheidingscoach
- DISC-analyse

MARCEL FLEUREN TRAINING EN SERVICES

BHV, EHBO, AED trainingen en materialen



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

www.trainingenservices.nl

SLAAPSFEER



En.. morgen gezond weer op!

Beers
Gildeweg 17

Beuningen
Hadrianussingel 34

Groesbeek
Ambachtsweg 13

www.slaapsfeer.nl


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


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


Toekomstgericht werken in een snel veranderende wereld?
Bedrijfsautomatisering
Van connectivity tot security, één compleet pakket.
Cloud
Kies zelf je werkplek, vanuit thuis of op kantoor.
VoIP
Overal en altijd online bereikbaar
van der Hoff ICT
www.vanderhoffict.nl

UITREIKING 25STE

ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

HÉT ONDERNEMERS-FESTIVAL VAN DE REGIO



De Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg wordt op donderdag 4 november aanstaande voor de 25ste keer uitgereikt. Marloes Kepser, Arno van Lankveld en Wout Seuren zijn dit jaar de kansmakers op deze felbegeerde prijs. De bekendmaking vindt plaats in het Inspyrium te Cuijk, dat voor deze gelegenheid compleet in festivalsfeer wordt omgetoverd.

Dit jaar viert de organisatie het 25-jarig jubileum. "Inspirerende ondernemers verdienen een plek in de spotlights. Dit jaar hebben we daarbij bewust voor jonge ondernemers gekozen", vertelt voorzitter Martin van Collenburg. Wout Seuren, Arno van Lankveld en Marloes Kepser sprongen er tijdens de selectie volgens hem echt uit. "Ze zijn ontzettend gedreven en innovatief bezig. Daarbij hebben ze oog voor duurzaamheid en voor hun personeel. Het zijn drie ondernemers, die ook buiten de regio opvallen. Daar mogen we trots op zijn. Goed ondernemerschap inspireert tenslotte anderen én dragen bij aan de ontwikkeling van onze regio."

Breng je stem uit

De jury van de Ondernemersprijs heeft alle drie de ondernemers uitvoerig beoordeeld. Dat kan het publiek ook doen. Er wordt dit jaar namelijk ook weer een publieksprijs uitgereikt. Stemmen kan via **www.deondernemersprijs.nl**.

Kennisfestival

Dit jaar vindt de uitreiking plaats in het Inspyrium te Cuijk. En ook de opzet is vernieuwd. Van Collenburg legt uit: "In samenwerking met de Industriële Kring, Cubox Businessplatform en alle lokale ondernemersverenigingen starten we om 17.00 uur als voorprogramma met een kennisfestival. Vooruitstrevende jonge ondernemers gaan in gesprek met oud-winnaars van de Ondernemersprijs Wiljan Laarakkers, Karel Jennissen en René van der Vleuten. Dit drietal is genomineerd voor Opmerkelijk Ondernemer van het Jaar. We willen onze bezoekers inspireren en daarbij een brug slaan tussen starters en gevestigde namen. Wij zijn ervan overtuigd dat dat het ondernemersklimaat in de regio ten goede komt."

Hoofdprogramma

Hij vertelt verder: "Vanaf 20.00 uur staan onze genomineerden centraal tijdens het hoofdprogramma. In een feestelijke ambiance maken we kennis met deze ondernemers. Daarnaast zorgen we natuurlijk ook gedurende het gehele evenement goed voor de inwendige mens. Het zal de bezoekers – zowel tijdens het voor- en hoofdprogramma – aan niets te kort komen. Foods, drinks, music – aan alles is gedacht."

Bestel nu tickets

Kaarten voor de uitreiking van De Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg zijn te bestellen via **www.deondernemersprijs.nl**.
Bij vragen, e-mail naar **info@deondernemersprijs.nl.**



Foto: John Smits'

Tijdens het diner voor sponsoren is op donderdag 23 september bekendgemaakt dat **Wiljan Laarakkers** (Laarakkers), **Karel Jennissen** (N+P Group) en **René van der Vleuten** (Globe Milk) genomineerd zijn voor de titel Opmerkelijk Ondernemer van het Jaar. Martin van Collenburg vertelt: "De selectiecommissie van de Ondernemersprijs heeft alle oud-winnaars en genomineerden onder de loep genomen en deze drie springen er nog steeds uit. Tijdens onze feestelijke uitreiking op 4 november ontdek je er alles over."

GENOMINEERD:
WOUT SEUREN

www.kwsseuren.nl



Dat de Gennepse broers Koen, Wout en Stan Seuren handige jongens zijn, weet iedereen in hun omgeving. De inmiddels twintigers knapten al tijdens hun studie fietsaccu's op. Het begon als hobby, maar al gauw namen ze tijdens de lessen stiekem telefonisch bestellingen aan. Technische vraagstukken werden gegoogled. Kennis gepaard aan zelflerend vermogen. De eerste twee jaren brachten ze met z'n drieën door. Nog eens twee jaar later werken bij KWS Seuren zo'n vijftig mensen en dat zullen er nog meer worden: de automotive lonkt nog altijd.

'WE ERVAREN VOORTDUREND DE VOORUITGANG'

De 24-jarige Wout Seuren van KWS Seuren in Beugen is specialist in het reviseren en repareren van fietsaccu's. Toen hij net van de basisschool kwam, bouwde hij – thuis in de schuur in Gennep – al een kinderfiets om tot een elektrische fiets. "Op een gegeven moment klopte een kennis aan, die vroeg of we zijn fietsaccu konden maken die door de dealer kennelijk opgegeven was. Dat lukte ons na een paar weken. We openden de accu's en kochten online nieuwe accucellen. De kennis kreeg twee gereviseerde accu's voor de helft van de nieuwprijs. En hij kon er voortaan twee keer zo ver mee fietsen."

Geen hogere wiskunde

Het begon in 2017 met geknutsel in de schuur, maar inmiddels er zijn vijftig medewerkers en verwerkt KWS Seuren driehonderd accu's per week. Op het Beugense Transportcentrum nam het jonge bedrijf in februari van het vorig jaar een werkplaats van meer dan duizend vierkante meter in gebruik. Volgens de broers, gezamenlijk de directie van KWS Seuren, is hun werk geen hogere wiskunde. Maar in hun vindingrijkheid en het feit dat de revisie van fietsaccu's een bedrijfstak is die meegroeit met de e-bikeverkoop, schuilt hun bestaansrecht. Fietsenzaken repareren ze zelf zelden en een nieuwe accu is kostbaar. Bovendien worden de accucellen steeds beter, passen prima in oude behuizing en zo kan een gereviseerde meer vermogen leveren dan het origineel. "Daar komt bij dat sommige modellen elektrische fiets intussen al niet meer gemaakt worden, dus ook de accu niet. Dan zou je na drie jaar rijden al afscheid moeten nemen van een fiets van drieduizend euro", aldus de broers. "Dus is keus voor reviseren een logische." Intussen lonkt de autobranche nog altijd. "Maar we hebben door corona natuurlijk even een pas op de plaats gemaakt", stelt Wout. "We zijn bezig vanuit een particuliere opdracht bezig om te onderzoeken of we voor een Golf GTE uit 2015 de accucapaciteit kunnen vergroten."

'Veel op ons pad'

Wout Seuren is een no-nonsense ondernemer, met beide benen op de grond. "Er overkomt ons op dit moment zoveel moois; de nominatie voor de Ondernemersprijs past daar goed bij. Uiteraard is die nominatie voor ons alle drie bedoeld. Het was een verrassing, we hadden het niet zien aankomen, maar het voelt natuurlijk als een erkenning voor wat we hier doen. Het is niet zo dat we hierdoor opeens heel anders naar onze onderneming kijken; daar is ook geen tijd voor nu er zoveel op ons pad komt."

"Als je bedenkt dat we pas in 2019 onze eerste medewerker in dienst namen en we nu al met team van vijftig mensen werken... Dat is ook meteen wat ons werk zo geweldig leuk maakt: we ervaren voortdurend de vooruitgang die erin zit."

GENOMINEERD:
MARLOES KEPSER

www.kepser.nl



Zo'n tachtig professionals co-engineeren, produceren en assembleren dagelijks halffabrikaten, componenten en complete modules. Als toeleverancier van machineonderdelen, plaat- en constructiewerk voor de maakindustrie wil Metaalbedrijf Kepser het verschil maken door als ketenregisseur samen met opdrachtgevers aan betrouwbare, hoogwaardige en beheersbare oplossingen te werken. Kepser beschikt daarbij over 11.000 vierkante meter productieoppervlakte en bedient vooral Nederlandse opdrachtgevers.

'MOOI SIGNAAL NAAR DE TOEKOMSTIGE GENERATIE'

Bij Kepser zijn veel van de medewerkers al decennialang in dienst. Dat zegt veel over de spirit en eenheid binnen het team. Algemeen directeur en genomineerde voor de Ondernemersprijs Marloes Kepser (36) vindt dan ook dat haar medewerkers het fundament onder de onderneming zijn: "Zonder hen is er geen bestaansrecht. Kepser heeft geen eigen producten, we verkopen capaciteit, dus de inzet van onze mensen. Alle kennis en kunde zit in hen." Daarnaast richt de Cuijkse onderneming zich op markten met groeipotentie. Denk aan agrifood: de automatisering van de voedingsmiddelenindustrie. Er is meer spreiding en buffering in de bezetting gekomen, doorlooptijden kunnen worden verkort. Kepser profileert zich verder nadrukkelijk voor jongeren die (op termijn) werk zoeken in de metaal. Het bedrijf heeft altijd een sterke band gehad met mbo-leerlingen. Het is niet voor niets dat TechnoPromo door Marloes' vader, Chris Kepser, werd aangejaagd. Daarmee zet Kepser de traditie voort als promotor voor de branche, een leerbedrijf met interne opleidingen en cursussen voor het technische vak. "Als een van de grotere werkgevers in Cuijk voelen wij het als een oprechte taak bij te dragen aan de leefbaarheid."

Goed gezelschap

Over de nominatie zegt Marloes Kepser: "Ik vind het een hele eer dat ik hiervoor ben voorgedragen. Wat geweldig, ik heb er nooit bij stilgestaan dat me dit kon overkomen. Het was dan ook een verrassing." De Cuijkse ondernemer bevindt zich met haar nominatie in goed gezelschap; vader Chris kreeg eerder postuum de prijs voor Opmerkelijk Ondernemerschap. "Ik vind oprecht dat al onze medewerkers deze nominatie ook verdienen. Zij maken het immers mogelijk dat ik überhaupt genomineerd ben. Ik vind het ook erg leuk om te zien dat veel mensen in mijn omgeving er enthousiast over zijn. De vakanties zijn nu nog maar amper de rug, en niet iedereen heeft alles meegekregen, dus die betrokkenheid zal alleen nog maar groeien, verwacht ik."

Toekomstige generatie

De Cuijkse zegt bewondering te hebben voor haar twee collega-genomineerden. "Als ik er zelf niet bij had gezeten, had ik ze alle twee de Ondernemersprijs ook gegund, maar nu wil ik graag zelf winnen", klinkt het lachend. "Maar wat ik écht mooi vind, is dat onze regio al deze bedrijven herbergt. Bovendien realiseerde ik me dat het deze keer om drie echt technische bedrijven gaat, al zijn we natuurlijk alle drie totaal verschillend in onze bezigheden. Hoe mooi is dat in een tijd waarin we zwaar op zoek zijn naar technische talenten? Dat het Land van Cuijk zóveel te bieden heeft, is een mooi signaal naar de toekomstige generatie."

GENOMINEERD:
ARNO VAN LANKVELD

www.kwsseuren.nl

Het Westerbeekse AVL Motion Groep ontwikkelde een oogstmachine waarmee witte asperges autonoom en selectief worden geoogst. Rijdend over de akker oogst de AVL Compact S9000 tot maximaal 9.000 asperges per uur. Een getraind aspergeoogster komt tot 300. Dit seizoen reden er twee machines op het veld; volgend jaar moeten dat er vijf zijn. "Over tien ben ik ervan overtuigd dat je kunt zeggen dat we de basis hebben gelegd voor toekomstige boeren. Het werk waar nu arbeidsmigranten op het land voor worden ingezet, gaan we oplossen met onze machines."



'OPGEMERKT DAT ER **HIER IETS UNIEKS** WORDT NEERGEZET'

Dat zegt oprichter en algemeen directeur Arno van Lankveld (32) van AVL Motion Groep. Zijn bedrijf levert duurzame oogsttoepassingen voor de tuinbouw: selectieve oogstrobots. Als zoon van een aspergeteler heeft hij heel wat seizoenen op het veld en in de schuur gestaan. Ondervond aan den lijve welke uitdagingen er elk jaar weer zijn, waaronder de personele invulling.

'Best-in-class' zijn

Onder meer dit deed hem besluiten een opleiding te volgen tot mechanical engineer. Zijn band met de asperge bleef. Dat blijkt uit het feit dat hij vanaf 2016 in zijn 'vrije tijd' AVL Motion start en aan de eerste oogstmodule werkt. In 2018 zegt Arno zijn baan op bij DAF, richt AVL Motion bv op en stort zich fulltime op de ontwikkeling van het oogstconcept. Gestart met één monteur vormt AVL Motion Groep inmiddels een team van zeventien medewerkers, met alle kerndisciplines onder één dak. Continu verbeteren is daarbij de standaard, want Arno van Lankveld wil 'best-in-class' zijn in autonoom en selectief oogsten. Dat is oogst die – nu nog –vergaard wordt met behulp van handen en het menselijk oog. Het team groeit, drie vacatures staan open. "We vervangen zware fysieke arbeid door de inzet van oogstrobots; dat biedt nieuwe werkmogelijkheden voor mensen uit de directe regio. In het Land van Cuijk zijn wij op zoek naar krachten, van officemanagers, servicemonteurs tot engineers. Kom maar op."

Je móet wel focus hebben

Over de nominatie: "Mijn eerste reactie? Vereerd! Kennelijk wordt er opgemerkt dat er hier iets bijzonders en unieks wordt neergezet. Dat is voor een bedrijf als het onze op z'n zachtst gezegd mooi meegenomen. Het geeft aan dat we op de goede weg zijn. Of het mijn kijk op mijn eigen bedrijf heeft veranderd? Ach, wij zijn heel down to earth. De machines die we gelanceerd hebben, moeten presteren. Dat vraagt continue aandacht. Van die koers wijken we niet af. Het is een behoorlijk complexe robot, waarvan we in drie jaar tijd een werkende productieserie hebben neergezet. Normaal staat daar acht tot tien jaar voor. Dan móet je wel focus hebben."
"We gaan dezelfde machine toepassen in andere sectoren, niet alleen in de aspergeteelt. Nagenoeg alles waarin selectief geoogst wordt, denken wij met een robot te kunnen vervangen. Oogstrobotisering staat nog in de kinderschoenen; het is een innovatief product, des te meer reden om die kennis hier in het Land van Cuijk te houden. In onze ogen staan de sectoren met selectieve oogsten voor gigantische problemen. En dat heeft alles te maken met de beschikbaarheid van arbeidsmigranten. Dat wordt knellend en iemand moet daarom met een oplossing komen in de vorm van robotisering. Wat dat betreft ligt er voor ons nog een heel mooie taak."

Slooten van den Bogaart

OP ZOEK NAAR **DE FISCALIST** 'DIE **HET VERSCHIL** MAAKT'



Remco van Slooten (links) en Dave Aben.

Accountants- en adviseurskantoor Slooten van den Bogaart is op zoek naar een fiscalist. Remco van Slooten en Eric van den Bogaart – twee unieke karakters van de fiscaal jurist en van de accountant die het gezicht van het kantoor vormen – breiden hun team uit. Daarbij zijn zij op zoek naar een gedreven kandidaat die voor klanten écht het verschil wil maken. Hoe je dat doet, wordt duidelijk uit de mond van een klant die zich uitspreekt over de meerwaarde van zijn relatie met het Cuijkse kantoor. Ook fiscalist Remco van Slooten laat zich niet onbetuigd.

Remco van Slooten heeft een vastomlijnde visie. Door coachen en vertrouwen te geven wil hij ervoor zorgen dat het proces soepeler verloopt en mensen zichzelf kunnen ontplooien. "Een gedreven fiscaal jurist zet de klant in de kracht. Deze kan zich focussen op waar hij goed in is, want de fiscalist zorgt ervoor dat de klant in veilige handen is. Financieel, fiscaal en juridisch. Niemand wil teveel belasting betalen, dus gaan we voor een relatie door het vuur. Je adviseert én attendeert. En er is geen drempel, want wij begrijpen de ondernemer, omdat Eric en ik het immers zelf óók zijn."

Buitengewoon kritisch

Dave Aben, directeur-eigenaar van Aben Reclame in Cuijk, beaamt deze woorden. "In 2013 kwam ik bij Slooten van den Bogaart. Het gebeurde allemaal binnen een van de vele netwerken waarin ik actief ben. Wat me direct opviel waren de buitengewoon kritische vragen die Remco, die mijn contactpersoon werd, me stelde. Of ik 'daar en daar' wel allemaal aan gedacht had. Ik weet nog dat ik dat in het begin zelfs wat belastend vond, maar dat ik die vasthoudendheid wél onmiddellijk kon waarderen."

"Al snel begreep ik natuurlijk ook wel waaróm er zo doorgevraagd werd: alleen dán kan een accountant zich optimaal voor je inzetten. En dat is wat Remco, fiscalist in dit geval, ook juist wil. Ik was door een scheiding gegaan en dacht dat alles keurig was geregeld. Remco wist echter met terugwerkende kracht een substantieel bedrag voor me te incasseren, waar ik kennelijk gewoon recht op had... Kijk, dan weet je dat je fiscalist voor jou door het vuur gaat. Daarbij gaat het kantoor nooit over de rand, maar zoekt wel de mazen van de wet op. Kijk, dat moet elke ondernemer aanspreken: ieder het zijne."

Verademing

"Daarbij is de echt persoonlijke aandacht een verademing", vervolgt hij. "Remco wil alles over mijn bedrijf weten, maar zal ook nooit nalaten naar mijn hobby's te vragen. En vooral de steeds terugkerende vraag te stellen: 'waar wil je over pakweg vijf jaar staan?' 'Heb je nog wensen?' Kijk, dat hoort voor mij óók bij adviseren. Daar zit zelfs de meerwaarde. Ik heb een supergevoel bij dit kantoor en denk vaak dat ik die overstap al veel eerder had moeten maken."
Remco van Slooten: "De fiscalist die zich in dit verhaal herkent, zoeken wij! Voelt het goed om voor jouw klanten van serieuze meerwaarde te zijn, dan pas jij in ons team. Neem contact met ons op!"

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

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



ING in gesprek met Landgoed de Barendonk

'EEN **KLANT** DIE MET **GOED ONDERBOUWDE PLANNEN** KOMT, DAT IS **PRETTIG**!"

In 1996 doopten Liesbeth en Jan Hermanussen-Thijssen Landgoed de Barendonk om tot recreatiebestemming. Het landgoed is sinds 1842 in bezit van de familie Thijssen en heeft een agrarische achtergrond: in de jaren zeventig van de vorige eeuw werd het fruit vervangen door melkvee, nog altijd de hoofdbron van inkomsten. Op het innovatieve melkveebedrijf worden 260 koeien in moderne loopstallen gehouden. Dankzij de combinatie van melkveebedrijf en recreatiebestemming kunnen bezoekers op Landgoed de Barendonk het landleven (her)beleven. Richard van Gestel en Jan Willem van den Berg van ING gaan in gesprek met de volgende generatie: Ivo, Jens en Tessa Hermanussen.

ING bedient de agri-sector als specialisme. Richard van Gestel is agro- en zakelijk adviseur. Hij helpt relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor de (groei)fase van hun bedrijf. Zijn netwerk stelt hij graag open om te verbinden. Zijn collega Jan Willem van den Berg is agrarisch specialist: schakel tussen agrarische ondernemer en de adviseur zakelijk. Hij zorgt daarnaast voor kennisoverdracht naar de adviseurs en begeleidt intern de kredietaanvraag.

"Er heerst hier een brede blik"

Kruispunt van ontwikkelingen

"Wij zijn blij met Landgoed de Barendonk als klant", vertelt laatstgenoemde. "Deze kwam in 2018 bij ons, en zoals zo vaak gebeurt, is dat op een 'kruispunt' van ontwikkelingen, zoals een bedrijfsoverdracht, een investering of toetreding van een nieuwe generatie." Ivo Hermanussen herinnert het zich: "In de zomer van 2018 waren de eerste gesprekken. We hadden inversteringsplannen en kwamen er met onze toenmalige bank niet uit. Zo zijn we om ons heen gaan kijken. Je wilt met een partij in gesprek, direct als er iets speelt. Met ING als onze financier hebben we het gevoel dat dit kan; het is een partij waarmee we de toekomst aan kunnen gaan."
"Sinds 2018 is er weer het nodige gebeurd: we hebben zonnepanelen geïnstalleerd en er is een woonhuis aangekocht. We zitten boordevol ideeën en daarvoor heb je een sparringpartner nodig. Bovendien wil je ondersteuning op de momenten dat plannen concreet gaan worden." Broer Jens vult aan: "Wij komen met de grote lijnen, hebben een bureau dat onze plannen bestudeert. Vervolgens bieden we het aan bij ING. Dat zorgt voor snelheid in het proces."

Senang

Richard van Gestel: "Het is fijn dat deze ondernemers hun plannen al zo goed onderbouwd aanleveren. Dat maakt de samenwerking uiterst prettig. Uiteraard toetsen wij de plannen aan onze financieringsnormen, maar een juiste aanlevering maakt ook dat er snelheid in het proces blijft"
Dat vindt ook Jan Willem van den Berg: "Wij voelen ons senang bij ondernemers die regelmatig met realistische plannen komen. Ondernemers die niet voor langere tijd gaan stilzetten. De familie Hermanussen is een schoolvoorbeeld van de eerstgenoemde groep. De brede blik is er hier.



Jan Willem van den Berg, Jens, Tessa en Ivo Hermanussen en Richard van Gestel (v.l.n.r.)

En het is fijn dat we vaak vroegtijdig in plannen worden betrokken." Jens Hermanussen: "Wat dat betreft hebben wij altijd al volop uiteenlopende ideeën gehad. Wij zien veel uitdagingen, willen altijd verbreden. En corona heeft inmiddels bewezen dat je niet op één paard moet wedden."

Alle drie in de onderneming

"Daar komt bij dat we alle drie in de onderneming willen blijven", snijdt zus Tessa een ander belangrijke invalshoek aan. "Mijn broers zetten het melkveebedrijf voort, ik richt me op de recreatietak. Twee bedrijfsopvolgers komt vaker voor, maar drie is tamelijk zeldzaam. Het betekent bovendien dat je uit je bedrijf minimaal drie salarissen moet kunnen halen."
Dat voedt de innovatiedrang die het drietal van nature al heeft, nog eens extra.
Ivo Hermanussen: "Vanaf 2006 is er voortdurend geïnvesteerd, in zowel het melkveebedrijf als de recreatietak. Daarbij is bewust ook aan uitstraling gewerkt: de ophaalbrug is geïnstalleerd om de allure van het landgoed te onderstrepen."
Hoe vaak zijn er contacten tussen beide partijen? "Dat hangt van de situatie af", aldus Richard van Gestel. "Wij komen in beeld als er echt iets gaat spelen. Zijn reactief als het gaat om plannen van de familie. Dat gaat niet via een callcenter; onze klanten hebben ons nummer en kunnen direct contact zoeken." Jan Willem van den Berg vult aan: "Daarnaast hebben we in coronatijd regelmatig bij onze zakelijke relaties gepolst naar de stand van zaken."
"Die betrokkenheid hebben we erg gewaardeerd", stelt Ivo Hermanussen vast. "We zijn ook gewezen op steunregelingen, maar hebben daarvan geen gebruik hoeven maken."

Volgeboekt

Inmiddels is voor elk van de kinderen huisvesting geregeld. Ook de ouders, Jan en Liesbeth, betrokken een nieuwe woning. De bedrijfsopvolging is intussen ook in gang gezet en ook daarin speelt ING een adviserende rol. Voor het bedrijf zélf zit er nog voldoende in het vat. Het zal over tien jaar beslist niet meer zijn zoals nu. Corona leidde tot nieuwe inzichten en een goede, constructieve band met de gemeente als het ging om de mogelijkheden de recreatietak van Landgoed de Barendonk draaiende te houden.
Tessa Hermanussen: "Groepsactiviteiten en vergaderen was er natuurlijk lange tijd niet bij. Maar het kamperen kreeg juist een boost: tussen Kerst en Oud en Nieuw zaten we volgeboekt met winterkampeerders. Bijzonder toch? Al deze ontwikkelingen geven veel hoop voor een mooie toekomst."

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

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

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

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

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



UITZENDBUREAU TOT UW DIENST

Prettig professioneel, ook als het nét even wat sneller moet

In de communicatie gaat gelukkig veel volgens planning maar soms loopt het nét wat lastiger. Die dingen gebeuren nu eenmaal. Tsja… dan is het even aanpoten, een avond of zelfs een weekend doorwerken. Wel zo prettig als je tijdens die drukte in alle rust, vriendelijk benaderd wordt. Geen stress dus, wij lossen het voor je op. Prettig professioneel. Meer weten, maak een afspraak!

Op inpladi.nl vind je gedetailleerde informatie over ons dienstenpakket

Inpladi
bureau voor idee en creatie

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



Ben van de Wijgert, Ytje Van de Hulsbeek-Visser en Karen Louwers bij 'groene' parkeervakken.

Bedrijventerreinverenigingen Land van Cuijk en Noord-Limburg

'MAAK **NÚ** WERK VAN **VERDUURZAMING**'

De parkmanagers van Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) ondersteunen de bij Bedrijventerreinverenigingen Land van Cuijk en Noord-Limburg aangesloten bedrijven en instellingen via onder meer parkmanagement. Met 'duurzaam' in de bedrijfsnaam staat de stichting ondernemers bij die werk willen maken van klimaatadaptatie, energietransitie en biodiversiteit. Of, zoals parkmanagers Karen Louwers en Ben van de Wijgert zeggen: "Neem initiatief! Begin er gewoon aan, en bedenk dat ook een kleine stap, een stap is."

Namens de Bedrijventerreinverenigingen Land van Cuijk en Noord-Limburg zegt parkmanager Karen Louwers: "Duurzaamheid is, overal waar wij komen, een onderwerp op de agenda. We hoeven maar terug te gaan naar het extreme weer in ons eigen land, afgelopen juli, om te ervaren dat de klimaatverandering ons allemaal raakt. Er ligt een rol voor ons om verduurzaming samen met de gemeenten in het gebied van de bedrijventerreinen toe te passen. Maar de gouden greep zit 'm in de combinatie van wat wij met gemeenten én daarnaast met ondernemers kunnen bereiken."

Klimaatadaptatie, biodiversiteit en energietransitie

"Denk bij klimaatadaptatie aan waterbeheersing, aan bestrijden van hittestress, 'grijs eruit, groen erin.' De gemeente zegt toe bij alle openbare werken nadrukkelijk aan het belang van groen en vergroenen te zullen denken. Ook door ander groenbeheer wordt biodiversiteit bevorderd. Bij biodiversiteit kun je denken aan relatief simpele ingrepen als het plaatsen van bijenhotels en het inzaaien van bloemenmengsels. Dat sluit allemaal aan bij onze rol die wij spelen in het parkmanagement. Er is geen bedrijventerrein waar dit niet ter sprake komt. Ook met meerdere gemeenten zijn we in gesprek. In het aanjagen van initiatieven zien wij duidelijk een rol voor ons weggelegd."

Collega Ben van de Wijgert over energietransitie: "Iedere gemeente is nu bezig om te stimuleren dat bedrijfsdaken geschikt worden gemaakt voor de aanleg van zonnepanelen. Daar zitten uitdagingen aan – denk aan het terugleveren – dus ook de parkmanagers denken mee in mogelijkheden. Er zijn rond zonnepanelen bovendien nog altijd veel subsidieregelingen mogelijk. Voor de ondernemer zijn de parkmanagers een vraagbaak om toegang te krijgen tot deze mogelijkheden. Wij geven advies waar dit maar kan, ook over juridische aspecten."

Kennissessie en nieuwe stroomleverancier

Op 25 november 2021 organiseert DBO, namens de themawerkgroep Milieu en Duurzaamheid van de Industriële Kring, een kennissessie waarin men ondernemers bijpraat over de laatste ontwikkelingen rond energielevering, energietransitie en energiebeheersing, maar ook over wat zij zelf nu al kunnen doen. "Nogmaals, dat hoeven heus niet direct grote stappen te zijn. Maar het gaat ook om de portemonnee: wij hebben ervaren dat er nog altijd veel ondernemers zijn die best veel energie verbruiken en die met maatregelen kosten kunnen besparen, maar die daarvan nog niet of niet voldoende op de hoogte zijn. Ook voor hen zijn wij er richting de eerste besparingen. Of denk aan het minimaal verplichte Energielabel C, dat eraan komt." In dit kader introduceert DBO een nieuwe leverancier voor stroom en gas: NieuweStroom. Geselecteerd met oog op de toekomst. Deze gaat de energiebehoeften tussen ondernemers matchen via een platform waarin energie teruggeleverd en ook weer gevraagd kan worden.

Econsultancy







Ontdek de wereld van Econsultancy



088 - 500 1 600

Hét ingenieursbureau van Nederland






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

ZEQER advies

Niets is zeker... dat is Zeqer

Even binnen kijken
in ons nieuwe kantoor?
Scan de QR-code

Verzekeringen
Hypotheken
Bancaire diensten

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

Passende communicatieoplossingen voor iedere uitdaging, voor elke relatie

Weemen is dé totaalleverancier in (online) communicatie, druk- en printwerk, signing en promotionele artikelen. Ofwel: Weemen is actief in web, print en promo.



'Wij zorgen voor **signing** producten die je boodschap en bedrijf optimaal communiceren en etaleren'



'Beheer en organiseer al je marketing- en **communicatiemiddelen** centraal met de **Huisstijlmanager**'



'Al je **promotionele artikelen** zijn bij ons in goede en ervaren handen'



weemen.nl
huisstijlmanager.nl
weemenpromo.nl
weemensign.nl

weemen
WEB | PRINT | PROMO



Jumbo Bosmans Cuijk

BELEGDE **BROODJES**, VERSE **SUSHI** ÉN **FLEXPLEKKEN**

Een gesprek met Joop Bosmans over het supermarktwezen gaat niet zelden over de sociale rol die een supermarkt vervult in onze snel veranderende samenleving. Joop Bosmans kent 'zijn' publiek. Hij is zich bewust van het belang van formules, maar mét een eigen identiteit. Daarnaast volgt hij maatschappelijke ontwikkelingen op de voet en past ze toe in zijn eigen supermarkt. Jumbo Bosmans Cuijk verwelkomt de komende tijd dan ook weer een drietal nieuwe ontwikkelingen.

Joop Bosmans – food lover' staat er op zijn visitekaartje. Het geeft aan hoezeer de Cuijkse ondernemer verknocht is aan zijn vak. Die liefde zit diep en voert feitelijk terug tot 1937, als opa Jos Bosmans in Gemert een kruidenierswinkel start, later de eerste zelfbedieningswinkel in Gemert. Zoon Jan neemt het bedrijf in 1963 over. In 1968, de huidige directeur, Joop Bosmans, is dan een jaar oud, vestigen zijn ouders een Kroon-supermarkt in De Valuwe, dan een gloednieuwe Cuijkse wijk. In 1996 zet Joop de zaak voort. Zijn Jumbo-supermarkt verrijst later in de Heeswijkse Kampen. En intussen dient de vierde generatie Bosmans zich aan...

Belegde broodjes én verse sushi

"Het succes van onze belegde broodjes heeft me geïnspireerd", vertelt Joop Bosmans. "We hebben sinds anderhalf jaar onder meer broodjes gezond, carpaccio, grillworst, brie en zalm in ons assortiment. Vers belegd en dat loopt fantastisch. We willen graag benadrukken dat deze broodjes ook bedrijfsmatig kunnen worden besteld, bijvoorbeeld voor de lunch of een vergadering. Dat kan nu al telefonisch: 0485 312170, en op termijn ook online."

De tweede ontwikkeling krijgt een gezicht in de tweede week van november: "Dan gaan we beginnen met de shop-in-shop Sushi Lin. Zeven dagen per week wordt er dan, naast de versbelegde broodjes, dagverse sushi gemaakt. Vanaf dat moment zijn er bij ons maar liefst zeventig soorten sushi op voorraad verkrijgbaar."

Bestellen via Jumbo.com.

Jumbo is er ook voor huishoudelijke artikelen, zoals schoonmaak- en andere producten waaraan in een bedrijfskantine behoefte is. "Daarvan hebben we ook talloze voorbeelden in ons assortiment. Bovendien kunnen we samen met het bedrijf de mogelijkheden en wensen bespreken. Zo kunnen we een bestelling op maat maken voor elk bedrijf, en deze bijvoorbeeld wekelijks of elke maand bezorgen. Bestellen kan via **Jumbo.com**."

Flexplekken

Aan de overkant van de doorgang aan de Lavendel is afgelopen zomer het Jumbo Recycle Punt geopend, tegenover de supermarkt. De aangrenzende ruimte gaat Joop Bosmans beschikbaar stellen aan ondernemers. "We gaan daarin een kleine vergaderplek en flexwerkplekken verhuren op abonnementsbasis. Met onbeperkt koffie en thee. Er zijn tien flexplekken en er is een vergaderruimte die geschikt is voor vier tot twaalf personen. We zoeken mensen die elkaar willen inspireren. Dat mag natuurlijk vanuit diverse branches, en ik ontmoet in ieder geval graag ondernemers die het leuk vinden om met elkaar over hun werk en beroep te sparren. Wie weet komen er nieuwe diensten of concepten uit voort. Ik sta open voor elk contact!"



Schaap Agri Service

‘WAT WE KUNNEN, **DOEN WE!’**

Countus Mill weet dat positieve energie bijdraagt aan een mooiere wereld. En dat kan al heel dichtbij beginnen. Zoals het stimuleren van lokaal ondernemerschap. Net als elke Countus-vestiging heeft ook het Millse kantoor daarvoor een hoop expertise in huis. En voor wat er niet mocht zijn, kan een beroep gedaan worden op de kennis van het landelijk netwerk. Magareth en Sjang Schaap, van Schaap Agri Service bv in Elsendorp, onderkennen de kracht ervan.

Countus Mill is onderdeel van de Countus Groep. In 1924 begonnen als coöperatie, telt Countus tegenwoordig zo’n 530 medewerkers, verdeeld over 23 vestigingen. Van oudsher is Countus sterk vertegenwoordigd in het begeleiden van het midden- en kleinbedrijf, agro & agri, zorg & welzijn en zzp’ers. Het Millse kantoor telt een kleine vijfentwintig medewerkers, met eigen fiscalisten, juristen, accountants en omgevingsadviseurs.

In het bloed

Ondernemen zit Magareth en Sjang Schaap in het bloed: in 1998 startten ze in hun toenmalige woonplaats een supermarkt, waar ze om gezondheidsredenen echter veel te snel weer mee moesten stoppen. Maar de band met René van Eert, ondernemersadviseur bij wat nu



Jelle Schaap (boven), René van Eert en Sjang, Julliët en Magareth Schaap (v.l.n.r.)

Countus Mill is, was inmiddels gesmeed. Nog altijd is hij de rechterhand van het tweetal als het gaat om grote of kleine beslissingen. “Bij het stoppen van de supermarkt heeft René ons ook bijgestaan, want dat is natuurlijk óók ondernemen, los nog van het feit dat zoiets heel emotioneel is”, haalt Magareth de herinneringen weer boven.

In 2003 verhuisde het echtpaar naar Elsendorp. Later startte op die locatie Schaap Agri Service. Het bedrijf is gespecialiseerd in de logistiek en verwerking van mest en andere vloeibare producten. Leveranciers en afnemers (uit binnen- en buitenland) maken gebruik van de diensten die ze verzorgen. Sjang Schaap heeft jarenlange ervaring op gebied van mesthandel en de toegevoegde waarde van mest.

“Onze bedrijfsfilosofie is: ‘wat we kunnen, doen we!’ We scheiden mest in vaste en dunne fractie. De vaste fractie wordt gecomposteerd en geëxporteerd, de overige vloeibare meststof wordt samengevoegd voor een meststof voor de champignonindustrie. In 2020 is onze transporttak door overname uitgebreid: we hebben nu vier trucks en twaalf opleggers. Er zijn diverse tankwagens, walking floors, koelwagens en een zandkieper. Drijfmest is onze hoofdtak in het transport. Samen met vaste charters worden de werkzaamheden uitgevoerd onder het motto ‘Samen werken, samen bouwen.’ Buiten de mestuitrijperiode vervoeren we diverse agrarische producten. Voor Cosun-Beet vervoeren we in het najaar kalkmeststof. Onder de merknaam Betacal wordt dit gebruikt als bodemverbeteraar in de landbouw.”

‘Met recht een familiebedrijf’

Ook de twee kinderen van het Elsendorpse echtpaar, zoon Jelle en dochter Julliët, draaien inmiddels volop mee in de onderneming. “Dit mag je met récht een familiebedrijf noemen”, oordeelt René van Eert dan ook. Julliët, die een logistieke opleiding gevolgd heeft, kwam op haar achttiende in de onderneming, Jelle werkt vanaf zijn zestiende mee in de mestverwerking vanwege zijn technische opleiding, verrichtte overal hand- en spandiensten en haalde zijn vrachtwagenrijbewijs en transportpapieren. Meer en meer legt hij zich inmiddels toe op de planning. Magareth richt zich hoofdzakelijk op de financiële administratie. Begin 2020 ging men een nieuw, online administratiepakket gebruiken en werden de nodige papierstromen, zoals de mestboekhouding, gedigitaliseerd. Ook daarin speelde Countus uiteraard een belangrijke rol.

"Samen werken, samen bouwen"

“Zeker in zijn adviesfunctie houdt René ons vaak een spiegel voor”, zegt zij. “Zeker in een overnameproces zijn er ontzettend veel dingen om rekening mee te houden. De wereld van mestverwerking, zeker ook het proces zélf, is complex. Je kunt werken aan een kwaliteitsproduct, maar als de markt daar nog niet aan toe is, gaat het over. Samengevat kun je stellen dat wij met creatieve ideeën komen en dat René in alles meedenkt én –voelt. Je moet de markt kennen, en samen weten we meer dan alleen.”

Nieuwe verantwoordelijkheden

Inmiddels gaan de kinderen meer en meer taken op zich nemen. Sjang neemt tijdens vakanties niet langer zijn zakelijke mobiel mee, op aanraden van dochter Julliët. “Wij willen graag ruimte maken voor onze kinderen; natuurlijk valt dat niet altijd mee.” Logisch, vindt René: “Het bedrijf is tenslotte zijn ‘kindje’. Dat is een natuurlijk proces, dat veel ondernemers moeten doormaken.” Bovendien is er in de bedrijfsvoering veel veranderd, met nieuwe verantwoordelijkheden voor de werkgever.” De agrarische wereld is volop in beweging, uitdagingen genoeg, weet Sjang Schaap: “Wij doen aan risicospreiding: kiezen bewust niet voor transport alléén en zijn ook niet enkel afhankelijk van de mestverwerking. Juist de combinatie van verschillende takken in het bedrijf maakt dat we genoeg vertrouwen in de toekomst mogen hebben.”

Van der Horst aannemers

‘WIJ MAKEN GRAAG EEN **MATCH MET MENSEN** DIE **BIJ ONS** WILLEN HOREN’



Van der Horst aannemers is een familiebedrijf. Medewerkers ervaren dat doordat ‘muurtjes’ of afdelingen ontbreken. Je helpt elkaar waar nodig. Tegelijkertijd is het bedrijf dusdanig groot dat men grote projecten draait die vol uitdaging zitten. Dat evenwicht maakt het leuk om voor de Millse bouwer te werken. “We zijn klein in omvang en in hoe we met elkaar omgaan. En tegelijk groots in de dingen die we doen.” Onder meer twee vrouwelijke stagiaires van de hbo-opleiding Bouwkunde onderstrepen de menselijke maat bij van der Horst aannemers.

De Millse Renske van Tienen (17) is tweedejaars student hbo Bouwkunde aan de HAN in Arnhem. Renske is aan het begin van dit schooljaar aan een tien weken durende stage begonnen. Later in dit schooljaar volgt nog zo’n periode. “Aan het einde van dit jaar moet ik mijn specialisatie kiezen en dat besluit hoop ik bij deze stage voor een belangrijk deel te kunnen vormen”, vertelt ze. “Waarom ik voor van der Horst aannemers koos? Onze opleiding heeft goede ervaringen met hen. Bovendien is het in mijn woonplaats.”
“Ik vind het werk hier goed geregeld. De sfeer is erg leuk, en ik loop vooral mee met de uitvoerder. Ik leer van hem hoe hij dingen aanpakt en plant. De kunst van het afkijken, inderdaad. Ik weet nog niet of ik op de bouw zélf wil blijven, liever in de werkvoorbereiding werk of misschien wel architect wil worden. Ook daarom is deze stage erg nuttig voor mij.”

Goed beeld

Studiegenoot Iris van Eldik (18) uit Boxmeer loopt mee in de uitvoering op het project Oelbroeck in Sint-Anthonis. “Afgezien van de regionale bereikbaarheid koos ik voor van der Horst aannemers vanwege de goede stagebegeleiding.” Iris is in de derde week van haar stage als we haar spreken. “Ik zit bij de afdeling Service en Onderhoud, loop mee met de uitvoerder op dit project, maar heb ook woningopnames voor Mooiland meegemaakt. Verder heb ik een duurzaamheidsproject in Den Bosch bezocht. Tegenover het theoretische van de opleiding zélf, krijg ik hier een heel goed beeld van hoe de bouwwereld in elkaar zit.”
“Natuurlijk is het een mannenwereldje, maar dat vind ik zelf niet zo erg. Maar ik zou het zeker toejuichen als meer meiden voor de bouw zouden kiezen. Je ziet ze vooral in de werkvoorbereiding, minder in de uitvoering. Binnen onze opleiding neemt het aantal vrouwen in ieder geval toe.”

‘Leergierigheid zien we graag’

Fons Jacobs is sinds drie jaar servicecoördinator bij de Millse bouwer en is stagebegeleider van Iris. “Mijn vorige werkgever was een klein aannemersbedrijf en die stap naar een wat grotere onderneming is me heel goed bevallen”, aldus de van oorsprong metselaar die aanvullende opleidingen deed en in de avonduren zijn uitvoerdersdiploma behaalde.
“Eerder was ik al leermeester, dus ik heb ervaring met het begeleiden van stagiairs. Nu vind ik het in het bijzonder leuk om een vrouw in de bouw bij te mogen staan. Iris is leergierig, en dat zien we natuurlijk graag op de bouw.”
Over het project Oelbroeck: “Dit multifunctioneel centrum wordt grondig gerenoveerd, waarbij we ook nog een kleine uitbreiding hebben gerealiseerd. Het kan er straks weer twintig jaar tegen.”

Match maken

Ook Patricia Eijkemans, personeelsfunctionaris, wijst op het belang van gemotiveerde





Iris van Eldik en haar stagebegeleider Fons Jacobs.

"Klein in omvang, groots in de dingen die we doen"

werkzoekenden. "We bieden stageplaatsen aan in de werkvoorbereiding, calculatie en uitvoering. In die laatste groep gaat het om timmerlieden en metselaars, maar ook om jongens of meiden die uitvoerder zouden willen worden. We willen hen zó enthousiasmeren dat ze te zijner tijd willen kiezen voor een baan bij ons bedrijf. Daarvoor stellen we een persoonlijk ontwikkelingsplan op, dat de jongeren duidelijk maakt waar ze staan en wat ze graag zouden willen. Je kunt hier zelfs afstuderen."

"Bij leergierige stagiairs is hun achtergrond wat minder belangrijk, omdat zij vaak dingen toch snel op willen pikken. Kennis is namelijk bij te brengen. Wij vinden het belangrijk om onze mensen zelf op te leiden, in plaats van ze 'overal vandaan' te halen. Zo kunnen we mensen ook vormen naar onze organisatie. Van der Horst aannemers biedt werknemers een kans om hun mogelijkheden in te zetten binnen ons bedrijf, op een manier die bovendien ook past bij de wensen en de ambities van de persoon zélf. Daarvoor is dat persoonlijk ontwikkelingsplan. Je ziet hier mensen die in twintig jaar tijd zijn doorgegroeid van timmerman naar projectleider; die kansen bieden wij graag. Deze mensen kennen ons bedrijf bovendien door en door."

Commercieel directeur Ted van Schijndel: "We zijn een regionaal georiënteerd bedrijf, dus zoeken we in principe onze medewerkers in onze eigen regio. Daarbij zijn we op zoek naar bouwtalenten op allerlei niveaus. Bij ons raak je niet 'zoek', je hebt veel en directe verantwoordelijkheid en de lijnen zijn kort. Met 75 medewerkers in dienst zijn wij gewoon een goede werkgever, die graag een match maakt met de mensen die bij ons willen horen."

Renske van Tienen oriënteert zich op de keuze van haar specialisme.



Mkb'ers in de regio op weg geholpen door Adviseurs Rabobank

'Ondernemers zorgen er mede voor dat dit gebied levendig blijft'

De regio Land van Cuijk en Maasduinen staat van oudsher bekend als een ondernemend gebied. Mkb-accountmanagers van de Rabobank Nick Jansen en François Rutten helpen beginnende (en meer ervaren ondernemers) graag op weg. En zeker niet alleen met een financiering. 'We zetten onze kennis, ervaring én ons netwerk graag in om de ondernemer verder te helpen en om een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van deze regio.

De tijd dat in elke kern een lokaal Rabobank-kantoor te vinden was, is voorbij. Daar is een logische verklaring voor, want steeds meer zaken kun je eenvoudig digitaal regelen. Toch blijft lokale betrokkenheid een speerpunt van de bank. De toegevoegde waarde zit echter niet in de stenen, maar in de mensen, de medewerkers die het gebied op hun duimpje kennen.

En daar zijn Nick Jansen en François Rutten het perfecte voorbeeld van. De twee accountmanagers deden ervaring op bij tal van lokale Rabobanken, maar komen nu weer 'thuis'. 'Ik ben een geboren en getogen Gravenaar', vertelt Nick. De ouders van François runden jarenlang een eigen onderneming in de regio. 'Wij komen onze klanten overal tegen. Op de markt, bij de voetbalvereniging... En dat is precies de

bedoeling. We willen lokaal aanwezig én zichtbaar zijn. Mensen moeten ons gewoon kunnen aanspreken als ze een vraag hebben.

Beginnende ondernemers van belang

De twee accountmanagers zien in het gebied volop bedrijvigheid. Grote ondernemingen als MSD, Marel, Hendrix Genetics en Nutricia Danone zijn hier te vinden. En ook voor mkb'ers is de regio een vruchtbare voedingsbodem. Toch blijft meer bedrijvigheid desondanks welkom. François: 'Dit is een omgeving met sterke vergrijzing, steeds meer jongeren trekken weg. Economische groei en werkgelegenheid kunnen ervoor zorgen dat we ook de nieuwe generatie hier behouden. Ondernemers zorgen ervoor dat het een levendig gebied blijft waar je fijn kunt wonen, werken en recreëren.'

'We willen lokaal aanwezig én zichtbaar zijn'

Om die ondernemers goed te kunnen bedienen, is het van belang dat de twee die ondernemers goed kennen. 'Daarom gaan wij het gesprek aan', vertelt Nick. 'Ik ga graag kijken bij het bedrijf. Niet alleen is dat heel interessant, het helpt me ook om een goed beeld te krijgen van de onderneming. Die aanpak past ook bij de Brabantse gemoedelijkheid van dit gebied.' François vult aan: 'Een ondernemersplan op papier is in niets te vergelijken met een bevlogen verhaal van de ondernemer op zijn bedrijf. Pas als je in gesprek bent, kom je tot de kern. Dan blijkt oplossing A soms helemaal niet de beste keuze.'

Volop mogelijkheden

Het tweetal merkt dat beginnende ondernemers vaak volop dromen en ideeën hebben, maar dat het aan kapitaal ontbreekt. François: 'Gelukkig is er vaak meer mogelijk dan vooraf gedacht. Zo kunnen wij als bank een financiering verlenen, maar er zijn nog tal van andere opties die we via ons netwerk kunnen aanbieden. Zo heeft de Rabobank een platform waar innovatieve start-ups gekoppeld worden aan vermogende klanten: Money Meets Ideas. Het mooie is dat zo niet alleen geld wordt 'opgehaald', maar er ook veel kennis en ervaring wordt gedeeld.' Ook helpt de bank innovatieve starters op weg met de Rabobank Innovatielening. 'Het is niet altijd eenvoudig om innovaties te financieren. Omdat er in de beginfase vaak nog geen bewezen resultaten, cash flow of betalende klanten zijn. Daarom hebben we een lening in het leven geroepen voor innovatieve start-ups die bijdragen aan digitalisering, verduurzaming van de maatschappij of vitaliteit. We zorgen ervoor dat deze ondernemers aan de slag kunnen met de uitwerking van hun plannen.'

En hoewel er dus vaak meer kan dan vooraf gedacht, is dat niet altijd het geval. Nick: 'Wij hebben ook een zorgplicht. Ik wil mijn klanten een spiegel voorhouden. Als iets niet haalbaar is of ik niet geloof in een businessplan, dan zeg ik dat ook eerlijk. Daar is de klant niet altijd blij mee, maar op de lange termijn is het juist goed voor de relatie, daar ben ik van overtuigd.'

Van zolderkamer tot internationaal handelen

Rabobank ondersteunt ondernemers in de verschillende groeifases. 'Vaak begint het met een goed idee op een zolderkamer en dat groeit uit tot meer. Onze collega's van de bedrijvendesk kunnen in het begin vaak goed ondersteunen. Je doorloopt als ondernemer natuurlijk meerdere fases, waarbij diverse vraagstukken spelen. Van het openen van een bedrijfsrekening tot het verlenen van groeikapitaal. En misschien zet je zelfs wel de stap naar internationale handel, dan kan ons specialistenteam goed van pas komen.' De bank kan dus in elke fase ondersteuning bieden. 'Als bank willen we ondernemers zo goed mogelijk helpen. Wij zijn dan misschien maar een kleine schakel, uiteindelijk moet de ondernemer het zelf doen, maar het is wel mooi dat je als Rabobank ondernemers verder kunt helpen in hun groei.'

Meer weten?

Neem contact op met de Rabobank. Of neem eens een kijkje op: www.ikgastarten.nl. Ook kun je via LinkedIn contact opnemen met François en Nick. Een laagdrempelige manier om te sparren over ondernemersvraagstukken. Benieuwd naar de andere financieringsvormen? Zoals sale and leaseback, een zakelijke lening of een zakelijke hypotheek? Kijk dan op: rabobank.nl/bedrijven/zakelijk-financieren/financieringen



vantienen

Landweer 2a Zeeland | 085 20 20 720 | **vantienen.nl**



Frans Rongen draagt zijn bedrijf over.



Locatie eventbedrijf komt vrij

RONGEN AKTIEF IN ANDERE HANDEN

Rongen Aktief gaat over in andere handen. Het evenementenbureau uit Sint-Anthonis is overgenomen door Mark Snoeren, eigenaar van Skipiste Nieuwegein. Dit bedrijf zocht naar activiteiten buiten het winterseizoen. De komende drie jaar blijft Frans Rongen, oprichter van Rongen Aktief, oproepbaar voor de nieuwe eigenaar. Het tweetal is de afgelopen tijd bezig geweest met het bezoeken van klanten, voor een soepele overdracht.

Een beeld dat velen in onze regio herkennen: een aanhanger volgeladen met kano's die 's morgens het dorp uitreed en later op de dag weer terug kwam. Velen hebben het ook zelf mee mogen maken: een prachtige kanotocht over de Niers bij Gennep of de Raam bij Grave.

Kanotochten

In 1986 zette Frans Rongen zijn bedrijf Kano Sport Rongen op. Hij zag kansen om als ondernemer aan de slag te gaan in de periode dat Center Parcs Het Heijderbos de deuren opende. "De gasten van Het Heijderbos boden we een internationale kanotocht aan. Ik had een sportopleiding gedaan met als specialisatie kano en judo. Daarnaast was ik werkzaam als groepsleider in de jeugdgevangenis De Corridor in Zeeland en later als sportinstructeur in het Huis van Bewaring. Honderdduizenden mensen hebben genoten van het kanovaren."
Al snel werd het aanbod van activiteiten en sportieve programma`s uitgebreid en veranderde de naam in Rongen Aktief.

Zo kwam de ondernemer op het idee voor een mobiele klimrots. "Dit was een enorm succes. Al ruim twintig jaar is Defensie een van onze grootste klanten. Met vier mobiele klimunits en alles op het gebied van schieten zijn wij met Rongen Aktief de grootste aanbieder in Europa." Het evenementenbureau biedt ook laser-kleiduivenschieten op elke gewenste locatie aan (binnen en buiten). Verder zijn er kunststof ijsbanen en ijscurlingbanen met het ludieke fluitketelschuiven.

Loods, kantoor en appartement komen vrij

"2020 zou ons beste jaar ooit worden en in het teken staan van overdracht naar mijn zoon Tomas", aldus Frans Rongen. "Door corona vielen echter alle opdrachten van de ene op de andere dag weg. Niettemin hebben we in dat zeer moeilijke en heftige jaar het Certificate of Excellence 2020 mogen ontvangen. Daarmee behoren we tot de beste eventbedrijven van Nederland en België." Tomas besloot eind 2020 niet verder te gaan met Rongen Aktief; hij koos voor een baan bij een ingenieursbureau met als specialiteit sportaccommodaties en beleid. Frans begrijpt de keuze. "Ik ben nu dan ook heel erg blij dat ik mijn bedrijf over heb kunnen dragen aan een andere opvolger."
"Terugkijkend op hoe het bedrijf zich ontwikkeld heeft, overheerst trots. Ik geniet ervan om elke keer weer de juiste snaar te raken bij de diverse groepen. Dat zit 'm in de mix van actief bezig zijn, elkaar op een andere manier leren kennen en met de nodige humor erbij in de vorm van entertainment. Ik geloof in de Hub en Dim-methode: Hou uw belofte en Doe iets meer. Zo ben ik altijd op zoek naar bijzondere locaties en bedenken we doorlopend nieuwe, inspirerende activiteiten."
"Aan het eind van dit jaar verhuist een aantal activiteiten uit onze loods richting Nieuwegein.
Mark Snoeren wil graag een dependance in het Land van Cuijk om klanten in Brabant, Limburg, Duitsland en België beter te kunnen bedienen. De hal/loods met kantoor en appartement aan Het Buske komt per 1 januari 2022 vrij. Wellicht dat een ondernemer uit het Land van Cuijk het bedrijfspand geheel of gedeeltelijk wil huren? Afhankelijk daarvan gaat Mark Snoeren het andere deel gebruiken. Kandidaten mogen zich melden!"



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

'IK HEB EEN **GROOT RECHTVAARDIGHEIDS-**GEVOEL'

"Ik heb een groot rechtvaardigheidsgevoel. Ik wil mensen op sociaal vlak helpen. Was vroeger marinier en daarin leerde ik door te pakken, altijd mijn mannetje te staan. Net vijftig-plus ging ik me afvragen of ik wilde doorgaan met wat ik heel lang gedaan had of dat ik nog een keer de stap zou zetten naar iets wat ik óók echt leuk vind. Zo kwam het recherchewerk op mijn pad. Ik volgde opleidingen en op een dag... was ik rechercheur."

René Fransen is geen onbekende in ondernemend Cuijk. Sinds enkele jaren werkt hij als particulier rechercheur. Zijn link met Twan Hofmans? " Twan is altijd begaan geweest met me. Onze vriendschap gaat ver terug. Inmiddels heb ik voor de nodige van zijn relaties opdrachten uitgevoerd. Denk aan ziekteverzuim en verduistering en bedrijfsdiefstal door eigen medewerkers. Ook in de opkomende cybercrime en internetfraude ben ik opgeleid, maar ik zou mezelf toch meer de 'veldman' willen noemen. Heimelijke observaties geven mij een enorme adrenalineboost. Bij opdrachten voor particuliere klanten moet je óók denken aan onderzoek naar vermiste personen, vermeend overspel of naar stalking, ontspoorde jeugd."

Met alles rekening houden

"Bij mij begint alles met het – gratis – face-to-face intakegesprek. Iemand heeft het vermoeden dat er ergens iets niet helemaal 'pluis' is of lekker gaat en ik word ingeschakeld om dat uit te zoeken en zonodig te staven met feiten en bewijsmateriaal. Tijdens het intakegesprek stel ik vast hoe we te werk zullen gaan. Altijd



Aantonen van stelselmatigheid is de rode draad.

moet je beoordelen of het inzetten van een particulier rechercheur gerechtvaardigd is binnen de geldende juridische kaders. Je kunt immers niet zomaar iemand gaan achtervolgen. Gaan we te werk, dan is het aantonen van stelselmatigheid de rode draad. Is iets een incident of gebeurt het vaker?"

"Gaan we observeren, dan moet je met alles rekening houden. Het falen van de voorbereiding, is de voorbereiding van het falen, zeggen wij. Je moet niet te gretig zijn, kunnen anticiperen. Predictive profiling, heet dat: afwijkend en verdacht gedrag signaleren. Je moet je kunnen verplaatsen in het subject. Er zijn in onze branche helaas ook cowboys, maar de gerenommeerde recherchebureaus werken allemaal op de manier die ik net beschreef. Wij zijn bovendien vergunninghouder vanuit justitie, en hebben toestemming van de politiekorpschef om onderzoeken te verrichten."

"Als een onderzoek tot een goed einde is gebracht en we het subject ermee kunnen confronteren met een hoor-wederhoor gesprek, geeft me dat veel voldoening. Dan heeft het recht gezegevierd."

Je hebt een rotgevoel: je wordt benadeeld, maar krijgt de vinger er niet achter. René Fransen werkt met zijn particulier recherchebureau DR-Consultants 'De Rechercheur' voor zowel het bedrijfsleven, gemeentes, woncorporaties, advocatuur als particulieren. Afhankelijk van de uitkomst van het rechercheonderzoek produceert zijn recherchebureau een gerechtelijk stuk, te gebruiken in eventueel opvolgende juridische procedures. Dat voorkomt dat een opdrachtgever ook daarna nog in een lange strijd verwikkeld blijft, die bovendien vaak erg kostbaar is. Recherchebureau DR-Consultants is aangesloten bij brancheorganisatie PBOB.



Top Beveiliging

'DE **JUISTE GASTHEER** GAAT **PERFECT** OM MET ZIJN **OPDRACHTGEVER**'

Een profeet is in eigen land niet geëerd, luidt het gezegde. Nu zijn Edwin Thoonen en zijn compagnon Marco Hendriks beslist geen zieners, maar feit is dat Nederland al jaren de kwaliteiten van Top Beveiliging kent. Het Millse bedrijf vindt dat de eigen regio dat ook mag weten. Met Netflix heeft Top Beveiliging opnieuw een opdrachtgever van formaat binnengehaald. "Door te luisteren naar wat de klant wil. En te weten dat je best een fout mag maken. Maar dat je daar dan wél van moet leren. Zo'n zelfde fout maken wij vervolgens nooit wéér. Winnen doe je samen!"



Marco Hendriks (links) en Edwin Thoonen.

"Een goede winkelsurveillant is nog niet automatisch een goede receptionist. Die facetten kennen wij door en door en zo weten wij precies voor elke opdracht de juiste gastheer te sturen: iemand die perfect kan omgaan met de opdrachtgever en diens klanten." Zo omschrijft Edwin Thoonen hun succesformule, die hij in 2006 startte, samen met zijn vader Paul. Dit jaar dus vijftien jaar geleden.

Omzet verdrievoudigd

In 2018 nam Edwin het bedrijf over en op dat moment stapte Marco Hendriks in. "Daarna konden wij onze nieuwe visie doorvoeren", aldus Edwin. "Sinds dat moment is onze omzet verdrievoudigd. Corona heeft ons veel extra opgeleverd, maar zelfs zonder die ontwikkeling zouden we een dubbele omzet draaien ten opzichte van enkele jaren geleden. De evenementenbranche zorgt voor slechts een bescheiden deel van onze inkomsten, dus in dat opzicht heeft corona geen negatieve invloed gehad."

Het groeiende aantal opdrachten zat hem onder meer in extra dienstverlening bij bestaande opdrachtgevers. "Daarnaast moesten veel bedrijven hun bhv'ers naar huis sturen en die opdrachten kwamen dan bij ons terecht, onder meer voor gemeentes, een grote bouwmarktketen en een zuivelproducent. Maar ook het feit dat wij ons vastbijten in de klant en diens wensen, maakte dat we veel extra werk kregen. De opdracht voor de bouwmarkt behelsde 150 filialen, die we keurig deelden met een ander bureau. Echter, na enige tijd hadden wij maar liefst 128 winkels in beheer. Dat dwing je af met verantwoordelijkheidsgevoel en niet door al om kwart voor vijf naar huis te gaan..."

Top Beveiliging heeft zo'n honderd mensen in dienst. Daarnaast is er een groep zzp'ers en kan men terugvallen op collega-bedrijven voor incidentele opdrachten die de normale bezetting te boven gaan.

Goede naam

Die goede naam reikte kennelijk ook tot aan het Netflix-hoofdkantoor in Amsterdam. "Een ander groot Amsterdams bedrijf, een taxionderneming, waarvoor we al langer werken, had Netflix op ons gewezen. Eind vorig jaar werden we benaderd. Al bij het eerste Zoom-gesprek was er een klik. Het was een onderhandse aanbesteding met zeven bedrijven. Na de schouw op locatie schreven we de aanbesteding. Ik ging deze keer verder dan het standaard Word-document, omgezet naar een pdf, en maakte een PowerPoint. We wilden indruk maken, en dat lukte. Van de laatste twee overgebleven partijen waren wij de gelukkige."

Achttien mensen van Top Beveiliging werken in Amsterdam. Het gaat om receptiewerk, beveiliging van het pand door onder andere CCTV, surveillance en er is vijf dagen per week een supervisor van Top Beveiliging op locatie aanwezig. "In de praktijk bestaat een belangrijk deel van ons werk uit hospitality. Je inleven in de wensen van de klant en in de bedrijfscultuur is vaak net zo belangrijk. Zeker bij een Amerikaans getint bedrijf als Netflix, dat een erg informele sfeer kent. Bij de gunning speelde mee dat we een eigen training hadden geschreven rond 'inclusiviteit en diversiteit.' Die voortvarendheid had hen verrast en dat gaf de doorslag."

Het binnenhalen van zo'n bijzondere opdracht hebben we, ondank corona, in maart van dit jaar op kantoor redelijk uitbundig gevierd", lacht de Millse ondernemer. "Vervolgens was er geen mogelijkheid tot overdracht, die er zonder corona wél geweest zou zijn. In zo goed als één weekend hebben we ons het bedrijf 'eigen' gemaakt. Heel veel gebeurt er op basis van vertrouwen; dat houdt je scherp. Wij 'ademen' inmiddels Netflix."

Mobiele surveillance

Een ander onderdeel uit het dienstenpakket van Top Beveiliging is de mobiele surveillance. In het gebied tussen Wijchen en Venray zijn daarvoor ondertussen drie auto's inzetbaar. Dat doet men bijvoorbeeld op verzoek van winkelbedrijven of ondernemingen die (al dan niet samen met collega-bedrijven) beveiliging wensen rondom hun panden. Voor hen verzorgt Top Beveiliging surveillancediensten in de avonden, nachten en weekenden. Verder kan het gaan om alarmopvolging of om bijvoorbeeld brand- en sluitrondes.

"De 'opbrengst' van een beveiligingsdienst is niet altijd meetbaar. Maar in de sfeer en de beleving van de klanten en gasten is goede beveiliging erg belangrijk. Mensen komen graag op plekken die vertrouwd voelen", weet de Millenaar. Zijn bedrijf is lid van de Global Securalliance (www.globalsecuralliance.com).



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

PAS OP MET EEN BESTUURSWISSEL!

Het bestuur van een vennootschap wijzigt nog wel eens. Dat kan ongewenste gevolgen hebben zoals hierna blijkt. Twee zakenpartners (laten we ze Stopher en Blick noemen) werkten samen in een bedrijf. Stopher BV had 80 % van de aandelen, de Blick BV 20 %.

Bij Stopher BV kwam een andere directie, Blick BV presenteerde toen een oude aandeelhoudersovereenkomst. Daarin was opgenomen dat als bij een van de aandeelhouders een 'change of control' plaatsvond deze aandeelhouder de door haar gehouden aandelen in de onderneming moest verkopen aan de andere aandeelhouder. Doordat bij Stopher BV een andere directie kwam, kwam de zeggenschap over deze BV in handen van een andere persoon. Blick BV wilde dat de aandelen in het bedrijf die door Stopher BV werden gehouden werden overgedragen aan Blick BV.

Stopher BV accepteerde dit niet en ging naar de rechter. De rechter oordeelde dat, hoewel niet specifiek in de aandeelhoudersovereenkomst omschreven stond wat er met 'change of control' bedoeld werd, hier toch wel degelijk sprake was van change of control. Vooral een minderheidsaandeelhouder moet beschermd worden tegen de invloed van een grote medeaandeelhouder. Nieuwe bestuurders zijn een risico voor de minderheidsaandeelhouder en dan kan dat betekenen dat de aandelen moeten worden aangeboden. Stopher BV kreeg ongelijk.

Een wisseling van het bestuur kan dus grote gevolgen met zich meebrengen, het is goed om hier bij stil te staan bij een mogelijke directiewijziging.

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



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

CORONAVRAGEN OP HET WERK

Het hybride werken, deels op de thuiswerkplek en deels op kantoor, leidt tot nieuwe vragen. Mag de werkgever vragen of de werknemer gevaccineerd is? De Autoriteit Persoonsgegevens is hier echter nogal vaag over. Zij vermeld op haar site dat het enkel is toegestaan als het vragen om de vaccinatiestatus een gerechtvaardigd doel dient. Tegelijkertijd geeft zij aan dat het nog onzeker is of gevaccineerde personen besmettelijk zijn. Deze stellingen lijken aanwijzingen dat medewerkers niet in iedere situatie verplicht kunnen worden de vaccinatievraag te beantwoorden.

Mag een werknemer vervolgens ontslagen worden als hij zich niet aan de coronamaatregels van de werkgever houdt? Onder omstandigheden kan dit inderdaad tot ontslag leiden. Zo verloor een werknemer zijn baan, nadat hij met verkoudheidsklachten op zijn werk verscheen en weigerde gehoor te geven aan het verzoek om te vertrekken. Later bleek hij corona te hebben, maar toen weigerde hij excuses aan te bieden. De rechtbank achtte dit alles voldoende redenen tot ontslag.

In een andere kwestie gaf een werknemer zijn collega een knuffel, nadat deze weigerde zijn hand te schudden. Vervolgens bleef hij binnen anderhalve meter van zijn collega staan. Deze medewerker bleek achteraf geen corona te hebben. De rechtbank vond het ontslag op staande voet niet houdbaar, maar een regulier ontslag wel.

GH Advocaten is deskundig op het gebied van arbeidsrecht. Raakt u in conflict op de werkvloer? Neem gerust contact met ons op.



“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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



Seef®
beveiligingstechniek

BEVEILIGEN ZONDER ZORGEN: VEILIGHEID BOVEN ALLES

Marty Bus (links) en Tom Wienhofen bij het onlangs opgeleverde nieuwbouwproject brandweerkazerne in Horst.

Voor een ondernemer is beveiliging misschien een 'moetje' of een ingewikkelde taak. Beveiligingstechniek vereist tenslotte grote deskundigheid en een ondernemer moet met veel zaken rekening houden. Seef weet wat er nodig is om een omgeving veilig te maken én te houden. Want veiligheid gaat tenslotte boven alles! Dat geldt voor elk gebouw en voor alle gebruikers ervan. Van fabriekshal tot winkelpand, van kantoor tot een ziekenhuis. Goede beveiliging beschermt mensen en gebouwen tegen brand, inbraak, overvallen en andere calamiteiten.



Seef biedt alle kennis, expertise en certificeringen: totale ontzorging voor elektronische beveiliging. Men vertaalt onderbouwend advies naar een kwalitatieve en gebruiksvriendelijke beveiligingsinstallatie. Een installatie die voldoet aan alle regelgeving en normen. Op basis van brede kennis en ervaringen, adviseert, installeert en onderhoudt Seef voor haar klanten beveiligingsinstallaties. Om tafel met de brandweer? Het bouwbesluit doorspitten? Ook dat is geen probleem. Beveiligen zonder zorgen noemen ze dat bij Seef!

Ontwikkelingen staan niet stil

Omdat ontwikkelingen niet stilstaan, ontsproot uit het in 1978 opgerichte Megens Elektrotechniek, waarvan Tom Wienhofen nu algemeen directeur is, in 2017 een nieuwe onderneming: Seef Beveiligingstechniek. Marty Bus is als operationeel directeur de drijvende kracht achter Seef. Hij heeft een elektrotechnische achtergrond met een grote passie voor brandveiligheid. Vandaag de dag werken elf enthousiaste vakmensen aan verschillende beveiligingsinstallaties.
Seef levert elektronische beveiliging en brandbeveiliging voor (voornamelijk) zakelijke klanten. "Ons werkgebied is binnen de driehoek Nijmegen, Den Bosch en Venlo. We gunnen onze mensen een korte reistijd naar projecten", legt Marty Bus uit. "We genieten regionale bekendheid in het Rijk van Nijmegen, het Land van Cuijk en de Kop van Noord Limburg. Daarbij werken we brancheoverschrijdend: van onderwijs tot retail en van zorg tot cultuur. Wij werken graag samen met projectontwikkelaars, technisch adviseurs, middelgrote eindgebruikers en in bouwteams."

Vijf disciplines

Marty Bus: "Veiligheid gaat boven alles. Dus is Seef dé specialist als het gaat om technische beveiligingsinstallaties. Op basis van onze brede kennis en ervaring, adviseren, installeren en onderhouden wij voor onze klanten beveiligingsinstallaties. We zijn Borg-E gecertificeerd en gecertificeerd voor het leveren en onderhouden van brandmeldinstallaties."
"Zoals gezegd zijn we sinds 2017 actief als zelfstandig beveiligingsinstallateur. Dat doen we binnen een vijftal disciplines: brandbeveiliging, inbraakbeveiliging, camerabewaking, toegangscontrole en tot slot het onderhoud van noodverlichting." Zonder deze disciplines binnen dit bestek verder toe te hoeven lichten, is het voor Seef Beveiligingstechniek een uitgemaakte zaak dat het succesvol samenbrengen van de juiste mix van gedegen oplossingen, innovatie en wet en regelgeving, ervoor zorgt dat men samen met opdrachtgevers projecten oplevert waar iedereen zich veilig bij voelt.

Missie, visie en ambitie

Wat drijft Seef om 'dit' te doen? Wat is de kijk op het vak? En: waar wil Seef naartoe? Deze vragen staan voor de missie, visie en ambitie. Voor Seef is de missie 'beveiligen zonder zorgen.' Zoals in de inleiding gezegd is beveiliging voor ondernemers misschien een 'moetje' of een ingewikkelde taak. Het is hoe dan ook een techniek die om grote deskundigheid vraagt en waarbij met veel zaken rekening gehouden dient te worden.
Marty Bus: "Seef weet wat er nodig is om een omgeving veilig te maken én te houden."
In de visie van Seef moet er 'begrijpelijke beveiliging' zijn voor iedereen. "Beveiliging mag geen ver-van-je-bed-show zijn. We snappen dat, door wet- en regelgeving of een Bouwbesluit, beveiliging soms onnodig moeilijk lijkt. Bij Seef maken we beveiliging begrijpelijk voor iedereen. Wij kunnen onze klanten goed uitleggen wat er nodig is en waarom. Betrouwbare beveiliging begint in onze ogen met een scherp en eerlijk advies. Zo komt niemand voor verrassingen te staan."
En de ambitie? Tom Wienhofen: "We willen niet de grootste zijn. Wél de beste! Dat betekent: niet de grootste, niet de meeste projecten, niet de hoogste omzet of de meeste medewerkers. Maar wél dat we ons blijven ontwikkelen binnen de laatste beveiligingstechnieken. Dat is voor ons een must. Seef kijkt verder dan de horizon van zijn eigen achtertuin. Ons doel: met techniek onze klanten een veilig gevoel geven."

Samenwerken

Seef is een partij aan wie je zonder zorgen jouw beveiliging uit handen geeft. Seef is een samenwerkingspartner. Want samenwerken maakt het werk niet alleen leuker, maar ook beter! 'Seef-waardig' is de standaard. Seef is aangesloten bij ElektroNed en Techniek Nederland.



Relaties schuiven aan bij het rondetafelgesprek.

Zeqer Advies

VERZEKEREN IS JEZELF EEN SPIEGEL VOORHOUDEN

Lambert Blonk Assurantiën gaat sinds afgelopen zomer door het leven als Zeqer Advies. Het kantoor was, volgens eigenaar Huub Derksen, toe aan een volgende stap. Ook letterlijk, want de tien medewerkers huizen in een nieuw onderkomen, aan de Spoorstraat in Boxmeer. Een officiële opening voor een groot publiek was niet mogelijk. Een rondetafelgesprek met een aantal relaties wél. Daaruit blijkt dat Zeqer Advies wil dat de ondernemer vooral ondernéémt.

De risicospecialisten van Zeqer Advies, Bart Siroen en Mark Fransman, zijn sparringpartner op het gebied van risicobeheer. Zij maken deel uit van een team dat bedrijven en organisaties adviseert: van eenmanszaken en het mkb tot grootbedrijven, gebaseerd op branche en met regionale expertise. Bart Siroen is het team komen versterken voor een verdere professionalisering van de organisatie. Ook zijn netwerk bij verzekeraars en makelaars is van grote waarde. Samen met collega Mark Fransman ontvangt hij Bjorn Verbiesen van Verbiesen Elektro, Hans en Jeroen Jenniskens van Jenniskens Kraanverhuur, Ron van Daal van Laarakkers Groep en Theo Hendriks van BCP Bouw.

Beter slapen

Hoe hebben de partijen elkaar leren kennen? Hans Jenniskens: “We hadden onze verzekeringen via Bart geregeld bij een ander intermediair, waar hij jaren in dienst is geweest. Die relatie voert zeker vijftien jaar terug. Bij zijn overstap naar Zeqer Advies, zijn wij ook mee overgegaan. De prijs-kwaliteitverhouding is goed; dat weten we al heel lang. Bij Zeqer Advies hebben we geen omkijken naar onze verzekeringszaken. Je slaapt een stuk beter als je weet dat alles goed is geregeld. De tussenpersoon, je agent, vind ik daarbij belangrijker dan de verzekeringsmaatschappij zelf.” Bjorn Verbiesen: “Ik begon in 2004 voor mezelf, maar ik raakte maar niet tevreden over mijn tussenpersoon. Tot ik ruim tien jaar geleden bij Lambert Blonk Assurantiën uitkwam. Ik koos bewust voor een kleiner kantoor als tussenpersoon. Ik wil een vaste relatie, die aan een half woord van mij genoeg heeft. Sterker,

bij Zeqer Advies weten ze vaak al vooraf hoe ik dingen geregeld wil hebben."

Tot andere inzichten

Ron van Daal is nog maar kort bij Laarakkers in dienst. Laarakkers had lang geleden een relatie met Lambert Blonk Assurantiën, tot Bart Siroen het Sambeeks bedrijf naar zich toe had gehaald. Toen hij echter zelf voor Lambert Blonk Assurantiën koos, besloot ook Laarakkers weer met het Boxmeerse kantoor in zee te gaan. "De band met Bart Siroen bleef dus intact", aldus Ron van Daal, die inmiddels een prettig contact heeft met zijn tussenpersoon. "We kunnen snel schakelen, je krijgt geen bandje aan de lijn en ze voorzien je gevraagd en ongevraagd van passend advies."

Datzelfde geldt voor Theo Hendriks: "Ik ben pas recent bij Zeqer Advies gekomen. Zat bijna een kwart eeuw bij een andere tussenpersoon. Naar ik dacht altijd tot tevredenheid. Ik koos bewust voor het compacte, houd van zoveel mogelijk direct zakendoen. Mijn ogen gingen echter open na een gesprek met Bart Siroen en Mark Fransman, waarbij ik tot andere inzichten kwam. Die onwetendheid overkomt veel ondernemers. Zo besloot ik voor Zeqer Advies te kiezen, wat trouwens ook een kantoor is met een fijne, bescheiden omvang."

Verzekeren is complex

Bart Siroen: "Risico's inzichtelijk maken en beoordelen is complex. Bij alle bedrijven. Daarin moet zorgvuldig geadviseerd worden. Ondernemers horen niet elke dag aan deze risico's te denken; dan komen ze niet meer aan ondernemen toe. Maar je moet wel met enige regelmaat onderwerpen bespreken. Die prikkels moeten van een intermediair komen. Soms kiezen ondernemers ervoor om bepaalde risico's bewust niet te verzekeren. Dat kan, maar ook dan wijzen we hen op de eventuele gevolgen. Dat hoort een intermediair te doen, vinden we."

Theo Hendriks reageert: "Dat vind ik prettig, want het daagt mij uit om scherp te blijven op alles wat speelt." Mark Fransman: "Andersom horen wij het óók graag van onze klanten wanneer er nieuwe ontwikkelingen zijn die onze inzet zouden kunnen verlangen. Zo blijven beide partijen alert en staat er niemand voor het blok. Het bijwonen van bijvoorbeeld een werkoverleg van de risicospecialist op het bedrijf is nog niet zo gek voor een intermediair. In korte tijd worden dan vaak al patronen duidelijk en zijn wij beter in staat om de adviesrol op te pakken."

"Je slaapt een stuk beter als je weet dat alles goed geregeld is"

Preventief

En hoe gaan we om met het gegeven dat verzekeraars steeds rendementsgerichter denken en het nog maar de vraag is of bepaalde risico's in de toekomst überhaupt nog verzekerbaar zijn?

Of dat de verzekeraar steeds zwaardere eisen stelt om het verzekerbaar te houden? Als voorbeeld de eisen die verzekeraars stellen bij het plaatsen van zonnepanelen en het onderhouden van de elektrische installatie. Het is een taak van het intermediair om hier samen met de ondernemer structureel aandacht voor te hebben. Het bespreken van preventieve maatregelen maakt hier altijd een onderdeel van uit.

De verzekeringsbehoefte voor een ondernemer verandert continu. Door nieuwe wetgeving, wijzigingen in voorwaarden en clausules, maar ook door nieuwe risico's vanwege groei of verandering binnen de eigen onderneming of die van samenwerkende partners. Bart Siroen tot slot: "Wij helpen ondernemers inzicht te verkrijgen in de aanwezige risico's binnen hun onderneming. Stellen de risicobereidheid samen vast en geven advies in hoe ze deze risico's kunnen beperken" In die zin is verzekeren dus ook jezelf als ondernemer een spiegel voorhouden.



Huub Derksen
eigenaar Zeqer Advies



Mark Fransman
Zeqer Advies



Bart Siroen
Zeqer Advies



Theo Hendriks
BCP Bouw



Ron van Daal
Laarakkers Groep



Bjorn Verbiesen
Verbiesen Elektro



Hans Jenniskens
Jenniskens Kraanverhuur



Jeroen Jenniskens
Jenniskens Kraanverhuur

LAARAKKERS
BCP BOUW
VERBIESEN ELEKTRO
JENNISKENS KRAANVERHUUR

Havens Diervoeders

DUURZAAM ÉN KLAAR VOOR HET VOER VAN DE TOEKOMST

Diervoederfabrikant Havens in Maashees nam afgelopen zomer nieuwe opslagsilo's aan de Maas in gebruik. Daarmee kunnen de aanvoer- en energiekosten tot een minimum worden beperkt, aldus Havens-directeur Joris Kaanen. Het bedrijf, dat ook een vestiging heeft in Venlo, is bovendien klaar voor de te verwachten eiwittransitie, die leidt tot het gebruik van meer uiteenlopende grondstoffen. Het wordt hét voer van de toekomst.



Joris (links) en Alex Kaanen, directeuren uit de vijfde en zesde generatie.

Havens Diervoeders levert diervoeders en granen voor alle takken van professionele dierhouderij. Hoofdzakelijk bulkvoeders en granen aan varkens-, pluimvee- en rundveebedrijven in Zuid-Nederland. Daarnaast produceert men specialiteiten, met name paardenvoeders (zoals het speciaal voer dat al voor een medaille op de Olympische Spelen zorgde, door Jeroen Dubbeldam in Sydney, 2000) en bijvoedmiddelen voor de champignonteelt. Deze specialiteiten (in zakken) worden geëxporteerd naar zestig landen op alle continenten. "De bulk is onze boterham, de specialiteiten het beleg", stelt Joris Kaanen vast. Zijn bedrijf telt 110 medewerkers.

Grote voorsprong

Familiebedrijf Havens bestaat sinds 1845. "De opa van mijn opa kocht de watermolen in Vierlingsbeek. Ze maalden graan voor bakkers en boeren. In 1923 vestigden we ons in Maashees, toen het aantrekkelijk werd om schepen in te zetten." In 1944 werd het bedrijf gebombardeerd en later opnieuw opgebouwd, pal aan de Maas en langs de doorgaande weg, de Monseigneur Geurtsstraat, en daar ligt het nu nog.



'De gunstige ligging van voerfabrieken aan de rivieren heeft Nederland een grote voorsprong gegeven bij het ontwikkelen van de veehouderij. Bij ons komen de veevoedergrondstoffen grotendeels per schip aan", zegt Kaanen. Het zijn schepen van 1000 of 2000 ton. In de laatste versie gaan tachtig vrachtwagens. Ze brengen tarwe, gerst en maïs uit bijvoorbeeld Duitsland en Frankrijk. Soja komt uit onder meer Brazilië, Argentinië of de Verenigde Staten. "In feite doen we nog steeds hetzelfde als pakweg honderd jaar geleden. Alleen kwamen de grondstoffen toen van nóg verder vandaan. Zoals soja uit Mantsjoerije, China. In 1934 haalden we nog rijst uit Birma en graan uit Noord-Amerika en Argentinië. Tarwe was toen veel duurder dan soja. Nog in 1965 kwamen veel grondstoffen overal vandaan. Europa is nog niet zo heel lang zelfvoorzienend."



Alle grondstoffen zitten 'binnen vijf meter van de rivier'

Op de langere termijn zal soja deels worden vervangen door andere grondstoffen als erwten, lupine, algen, wieren, insecten en dierlijk eiwit, is de verwachting. "Dat betekent dat er veel grondstoffen bij komen. Havens is daar met de nieuwe grondstofopslag helemaal op voorbereid." Door de verticale opslag van vijftig meter hoog kunnen op een kleine oppervlakte veel grondstoffen worden opgeslagen

Bijna alles over water

Sinds augustus 2018 is er gebouwd aan nieuwe, duurzame silo's voor opslag van granen en andere grondstoffen, pal tegen de in 1970 opgetrokken silo's. Na drie jaar bouwen (waarvan anderhalf jaar aan het ondergrondse gedeelte) zijn ze afgelopen zomer gereed gekomen. De opslag in de zeventig jaar oude vlakloods, in 1951 nog gebouwd met Amerikaanse Marshallhulp, is daarmee niet langer nodig. De nieuwe silo van 50 tot 53 meter hoog staat onmiddellijk naast de loskraan direct aan de Maas. Alle grondstoffen die via de Maas komen (en dat is het merendeel) zitten 'binnen vijf meter van de rivier' in de opslagsilo's. Dat bespaart tijd en veel energiekosten. En via de naastgelegen fabriek gaan ze binnen luttele meters naar een van de 25 vrachtwagens die het kant-en-klare voer naar zo'n 800 veehouders brengen, voornamelijk in Zuid-Nederland.

In de oude situatie moesten grondstoffen vaak een 250 meter lange weg afleggen voordat ze konden worden bewerkt. Ook werden veel grondstoffen per schip aangevoerd via de silo van Havens in Venlo/Blerick om daarvandaan per vrachtwagen weer naar Maashees te komen. Dat gaf drukte op de binnenplaats of op de openbare weg. Er wordt voortaan nog meer gebruik gemaakt van transport over het water. Bovendien is er eenrichtingsverkeer ingesteld op het complex. Beide ingrepen verminderen de verkeersoverlast voor omwonenden.

Zesde generatie

De nieuwe silo past in de visie van de Nederlandse Vereniging Diervoederindustrie (Nevedi) om aanvoer en inzet van diervoedergrondstoffen voor de veehouderij te laten plaatsvinden met een zo laag mogelijke CO_2- en stikstoffoodprint. Bijna alle grondstoffen kunnen nu zonder wegtransport worden aangevoerd: hetzij vanuit havens in Europa, hetzij via Rotterdam vanuit alle landen van de wereld.

In de nieuwe opslag is veel aandacht besteed aan het voorkomen van stofexplosies met behulp van luchtfilters. Verder zorgt een apparaat bij een plotselinge temperatuursverhoging via het inspuiten van vloeibare stikstof direct voor afkoeling. De grondstoffen worden geschoond en een enorme magneet haalt mogelijke ijzerdeeltjes eruit, zodat de klanten altijd schoon voer krijgen.

Door corona en het overlijden in maart dit jaar van directeur Han Kaanen (Joris' oudere broer) was er geen grote openingsceremonie. Het maakt de trots op de nieuwbouw er niet minder om. Han Kaanen was een standvastig man, een doorzetter met een nuchtere inborst. Diens zoon Alex (35) is inmiddels, naast Joris Kaanen, mededirecteur, telg uit de zesde generatie.



Liberaal LVC wil 'kleur geven' aan de nieuwe gemeente

'EEN GOEDE POLITIEKE PARTIJ IS ALS EEN BEDRIJF GEORGANISEERD'

Liberaal LVC weet het en erkent het: tussen zeggen en doen zit een groot verschil. Maar dat verschil wil Liberaal LVC gaan maken: met een ploeg, die 'een mix is aan talenten, altijd op zoek naar wat er leeft in de samenleving.' Inwoners en ondernemers in het Land van Cuijk moeten ruimte hebben om initiatieven te nemen en zich verder te ontwikkelen. Door openheid, betrokkenheid en daadkracht denkt Liberaal LVC de inwoners van de toekomstige gemeente van dienst te kunnen zijn.

"We zijn sociaal-liberaal én lokaal. Kennen geen partijpolitiek, we zijn immers niet landelijk georganiseerd. Onderwerpen worden door ons zakelijk behandeld, zonder een stellingname vooraf die ons van hogerhand zou zijn opgedrongen. Bij ons geen spelletjes coalitie-tegen-oppositie. We gaan open het debat in. Dat blijkt ook uit de afgelopen periode: we zitten in Cuijk in het college, maar zijn het niettemin heus niet altijd met voorstellen eens", aldus fractievoorzitter Liesbeth van Heeswijk, een politiek dier en de grondlegger van Liberaal LVC.

Een 'bedrijfspartij'

"Eigenlijk zijn wij een 'bedrijfspartij.' Het is een goede zaak als ook ondernemers in een gemeenteraad vertegenwoordigd zijn. Het bedrijfsleven hoort in de politiek. Tussen de eerste vijftien kandidaten op onze

WIJ GEVEN KLEUR

LIBERAAL LVC
OPEN • BETROKKEN • DAADKRACHTIG



Maarten Jilisen
Getrouwd, drie kinderen, woonachtig te Cuijk. Afgestudeerd bedrijfskundige en ex-ondernemer actief in de ict-industrie. Tegenwoordig wethouder met als ambitie om ook voor de nieuwe gemeente Land van Cuijk deze functie te vervullen.

Liesbeth van Heeswijk
Getrouwd, één zoon, woont in Haps. Heeft veertig jaar ervaring als docent op diverse scholen in Land van Cuijk in het basis-, voortgezet en speciaal onderwijs. Momenteel reeds twaalf jaar raadslid, waarvan acht jaar als fractievoorzitter. Lijsttrekker voor Liberaal LVC.

kieslijst zitten sowieso zes ondernemers. Begin september hadden we een ledenvergadering; dan zitten er opvallend veel ondernemers in de zaal", aldus de Cuijkse wethouder Maarten Jilisen. Ook hij wil met Liberaal LVC 'kleur geven' aan de lokale politiek.
Liesbeth van Heeswijk vervolgt: "Als je een goede, herkenbare partij wil zijn, dan moet je als een bedrijf georganiseerd zijn. Denk aan een goed product, de juiste mensen op de juiste plek, goede PR, teambuilding. Ook Onno Hoes gaf ons een paar jaren geleden complimenten over hoe we als Liberaal LVC bezig waren. Ik geloof oprecht dat je, in het ene leven dat je hebt, je talenten moet gebruiken. Voor mij is dat toevallig het openbaar bestuur omdat ik niet goed ben in andere beroepen, zoals techniek of zorg. In de politiek gaat het me niet om macht. Ik heb het bij de oprichtingsbijeenkomst van onze partij vooraf geroepen: 'Wie zich belangrijker vindt dan de groep, kan beter nu alvast gaan…' Ik ben daar heel helder over. Politiek moet de héle gemeenschap dienen."

Campagne

Op 24 november zijn de herindelingsverkiezingen voor de raad van de nieuwe gemeente Land van Cuijk. De kieslijst van Liberaal LVC toont kandidaten uit alle gemeenten. "Van jong tot oud. Ervaren rotten en nieuwsgierige jongeren. Met deze club gaan we onze campagne 'Wielerronde Liberaal LVC' aftrappen (deze is inmiddels begonnen, op 18 september, red.). In acht etappes gaan we het hele Land van Cuijk bezoeken. Mensen kunnen ook met ons meefietsen. En we gaan heus niet alleen door de 'dichtbevolkte' gebieden, alsof we snel willen scoren – we bezoeken ook toeristische plekken. Aan het eind van elke etappe is er een stand met een pop-up 'huiskamer', waarin je kunt discussiëren over allerlei onderwerpen die bovenkomen", aldus Maarten Jilisen, die campagneleider is.
Onder het motto 'wij geven kleur' worden vijfduizend zakjes met bloemzaad uitgedeeld. Bovendien maken ontvangers kans op een boomstek. "We willen investeren in het groepsgevoel en tegelijkertijd een campagne voeren die coronaproof is. In elke finishplaats zullen we 'kleurrijk' aanwezig zijn. Daarmee willen we reuring opwekken, iedereen mag weten dat wij moeite doen voor een mooi, nieuw Land van Cuijk."
In dat kader zou het tweetal veel namen van actief betrokkenen willen noemen. Dat voert naar eigen zeggen te ver, maar de naam van grafisch ontwerper Leroy Laclé wil men niet ongenoemd laten. "Hij ondersteunt de campagne op een geweldige, creatieve wijze."

Dualisme in de politiek

Terug naar de inhoud, het terrein van Liesbeth van Heeswijk. Wanneer wordt politiek op een goede manier bedreven? Haar antwoord: "Open, betrokken en daadkrachtig, op alle fronten! We moeten herkenbaar en toegankelijk blijven voor alle inwoners en dus voor ook de ondernemers. Wat betreft de openheid: wij kunnen best een standpunt hebben, maar als wij staande de vergadering overtuigd worden door het gelijk van een andere partij, dan passen wij beargumenteerd ons standpunt aan."
Maarten Jilisen: "Politiek moet volgens een bepaalde weg gaan. Als er ruimte is om een beeld te krijgen, een oordeel te vormen en pas dan te besluiten, doe je het goed. Als ik als lid van het college een voorstel maakte, hoefde mijn fractie het daar heus niet automatisch mee eens te zijn. Ik probeerde dat ook niet te forceren. We willen dualisme in de politiek brengen. Dát is wat we doen."

Marc Peters, bedrijfstaxateur

'NIET ALLEEN **BEDRIJFSPAND**, MAAR OOK **EIGENAAR** OP WAARDE **SCHATTEN**'

Wie op zoek is naar een taxateur die niet alleen je bedrijfspand, maar ook jóu op waarde weet te schatten, heeft grote kans uit te komen bij Marc Peters. "Taxeren is voor mij meer dan een vluchtige ontmoeting en een betrouwbare rekensom. Want tegelijk streef ik naar een langdurige, persoonlijke band". Al ruim 35 jaar is Marc Peters als makelaar en taxateur actief in de regio Land van Cuijk en Maasduinen, onlangs besloot hij zich nog uitsluitend te richten op bedrijfsmatige taxaties.

Er zijn verschillende redenen waarom een taxatie van een bedrijfspand nodig kan zijn. Bijvoorbeeld bij bepaalde aankoop- of verkoopbeslissingen of wanneer men inzicht wil krijgen in potentiële financieringen. Er kan ook behoefte zijn aan huurprijsadvies of inzicht in de waarde van panden. Of er is een taxatie nodig voor de jaarrekening of boedelverdeling.
Bij het uitvoeren van een bedrijfstaxatie van bijvoorbeeld winkel, kantoorpand of productielocatie houdt Marc Peters rekening met alle bijbehorende aspecten. Denk aan de actuele marktsituatie, de inhoud en oppervlakte van het pand, de onderhoudsstatus, de kwaliteit van de gebruikte materialen, de ligging, relevante overheidsvoorschriften, bestemmingsplannen en de aan- of afwezigheid van energiebesparende maatregelen en installaties.



NRVT-taxateur en TMI-gecertificeerd

"Ik draai figuurlijk elke steen om, zodat de opdrachtgever gegarandeerd is van een uiterst betrouwbare taxatie. Behalve dat ik ben beëdigd als NVM-makelaar, ben ik ook NRVT-registertaxateur. Als NRVT-taxateur moet ik voldoen aan de beroeps- en gedragsregeles, maar ook aan de permanente educatie. Daarnaast ben ik onderworpen aan het tuchtrechtstelsel van het NRVT. Ook ben ik TMI-gecertificeerd commercieel vastgoedtaxateur. Dit kwaliteitskeurmerk geeft aan dat ik als taxateur werk volgens het Taxatie Management Systeem en het standaard taxatieformat Flux." Het werken met dit standaard format bezorgt de opdrachtgever een taxatierapport dat duidelijk, transparant en vergelijkbaar is. Ook zijn deze taxatierapporten valide voor alle financiële instellingen.

"Hoewel ik me uitsluitend toeleg op de taxatie van bedrijfsmatig vastgoed en niet meer bemiddel als makelaar, kun je bij mij als trouwe klant natuurlijk wel rekenen op een stukje advisering. Zit je bijvoorbeeld met een probleem over een huur- of koopovereenkomst of wil je advies bij een aankoop of verkoop, dan kijk ik er met alle plezier naar."

Mensen ontmoeten, meekijken in de keuken

Marc Peters was 25 toen hij startte met zijn eigen makelaarskantoor in Boxmeer, samen met zijn echtgenote Dominique. Ze groeiden door naar een groot makelaarskantoor met vijftien medewerkers en een tweede vestiging in Cuijk. Breed georiënteerd en met alle diensten die men van een NVM-makelaarskantoor mag verwachten, zowel bedrijfsmatig als in de particuliere sector. "In 2011 besloten we om ons voortaan uitsluitend op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt te richten. Het kantoor in Cuijk werd verkocht en ik groeide als bedrijfsmakelaar uit tot een echte specialist, met alle bijbehorende disciplines: verhuur en verkoop, huur en koop, taxaties van bedrijfspanden, maar ook advies op maat op onder meer juridisch, fiscaal en milieutechnisch vlak."
Onlangs besloot hij zich uitsluitend te gaan richten op bedrijfsmatige taxaties. "Taxeren is niet iets wat ik erbij doe, het is het énige wat ik doe! Een bewuste keuze. Ik wilde me namelijk nog meer specialiseren, in een kleinschalige setting met een persoonlijke aanpak. Het directe persoon-



Marc Peters, thuis in bedrijfsmatig Land van Cuijk en Maasduinen.

lijke klantcontact, mensen ontmoeten, meekijken in de keuken van een bedrijf, dat soort zaken spreken mij enorm aan. Bovendien spreek ik als ondernemerszoon de taal van de ondernemer en rendeer ik optimaal bij een kleinschalige aanpak. Voor mij is niets fijner dan mee te denken met een ondernemer, samen rond te lopen door zijn of haar pand, of hem of haar van advies te voorzien. Écht met mijn vak bezig zijn, haalt het beste in mij naar boven.

Dé specialist in de regio

Geen enkel ander kantoor in deze regio legt zich exclusief toe op het taxeren van bedrijfsmatig vastgoed. Dat maakt dat Marc Peters zich dé specialist in de regio mag noemen. "Voor alle andere kantoren is het slechts een van de vele diensten die ze aanbieden. Door mijn specialisme weten klanten ons te vinden. Ik neem alle tijd voor relaties, verdiep me in hun materie en bedrijf. Uiteindelijk wil ik als een betrokken partner samenwerken, iets wat ook de taxatie van de panden van mijn opdrachtgevers ten goede komt."

Soltecs Zonnepanelen

ZONNEPANELEN: EEN INVESTERING, OOK IN IMAGO

Steeds meer ondernemers handelen vanuit de duurzame gedachte en kiezen voor zonnepanelen. Ze versterken ermee het maatschappelijke imago van hun organisatie. Zonnepanelen zijn een verantwoorde investering met een prima financieel rendement. En een mooie bijkomstigheid: in veel gevallen profiteert een onderneming van fiscaal voordeel. Soltecs Zonnepanelen investeert sinds de oprichting in 2012 in een groene toekomst en stimuleert particulieren en bedrijven dat ook te doen.

Soltecs helpt om de energie van de zon optimaal te gebruiken met behulp van zonnepanelen. Een zonne-energiesysteem maakt het mogelijk om zelf elektriciteit op te wekken en daarmee te besparen op de energierekening. De Oeffeltse onderneming geeft advies en biedt zich aan als leverancier en installateur.
"We zijn volledig gericht op de advisering en de aanleg van zonnepanelen", aldus Patrick Raafs, eigenaar van Soltecs. "Daar komt geen derde partij aan te pas. Ook het administratieve traject vervullen wij voor de klant, daar waar nodig of gewenst. Denk aan het terugvorderen van btw bij particulieren. De meeste bedrijven echter, wikkelen de 'papierwinkel' via hun eigen administratie af."

Eén partij

Soltecs is actief grofweg binnen de driehoek Arnhem-Oss-Venlo; de nadruk ligt op het Land van Cuijk. "Een eerste vraag is vaak 'Wat kost me een systeem en wat levert het op?' Het antwoord is afhankelijk van de situatie, en die is altijd uniek. Wij doen daarom ook de schouw. Dit, en het feit dat wij het hele traject verzorgen, is prettig voor de klant, die immers volledig ontzorgd wordt door slechts één partij. Het maakt ons bovendien een unieke aanbieder in het Land van Cuijk, met inmiddels twaalf mensen in dienst."
"Overigens is in bijna alle gevallen aanleg van zonnepanelen lonend. In een enkel geval is de dakconstructie er echter niet op berekend en zijn er eerst andere ingrepen nodig. Ook daarin adviseren we uiteraard. Is een installatie eenmaal actief, dan kunnen wij op afstand monitoren, wat betekent dat we pas in actie hoeven komen als er echt een storing is die niet op afstand kan worden verholpen. Dat gebeurt hoogst zelden. Elke vijf jaar is – verzekeringstechnisch – een inspectie van de installatie vereist. Ook is het nodig om elk jaar de panelen te reinigen; ook dat kunnen we uit laten voeren." Verder doen de zonnepanelen zélf het werk voor de klant...

Aantrekkelijk

De prijs van zonne-installaties is de laatste vijf jaar flink gedaald, al is er momenteel wel een lichte prijsstijging, veroorzaakt onder meer door hogere grondstof- en transportprijzen. Bij een lage rentestand kan een investering daarom nog steeds erg aantrekkelijk zijn. Patrick Raafs: "Bij Grafipoint op Sterckwijck in Beugen hebben we zonnepanelen op het dak van het bedrijfspand geïnstalleerd. Een mooie klus tussen twee regionale bedrijven. Overigens zijn er voor de aanleg van zonnepanelen op of bij bedrijfspanden nog steeds diverse subsidieregelingen; wij vertellen graag meer."



Patrick Raafs (links) met een medewerker op locatie.



GOEI GEREI
STREEKPRODUCTEN LAND VAN CUIJK

Goei Gerei staat voor
eerlijke en heerlijke streekproducten
waarvan je weet dat het met liefde
is gemaakt in het Land van Cuijk.
Van de boer om de hoek en van
de teler op het platteland,
de afstand tot jouw mond is altijd kort.
Wij selecteren de smakelijkste producten bij
de Makers en maken die bereikbaar voor jou.
Kies jouw Goei Gerei Box
en ga heerlijk genieten van
echt goeie streekproducten.



www.goeigerei.nl
Ga naar onze website en
kies een Goeie Box
naar eigen wens.
Liever een box op maat?
Dat kan!
Neem contact met ons op
en we maken er samen
een mooi pakket van.

GOEI GEREI
STREEKPRODUCTEN
LAND VAN CUIJK

Meer weten? Neem gerust contact met ons op!
Robert Hermens / T. 06 55 34 03 24
Tessa Hermanussen / T. 06 10 30 22 08
E-mail: info@goeigerei.nl / website: www.goeigerei.nl

HAHEBO FELICITEERT ZEQER ADVIES MET DE NIEUWE INRICHTING





HAHEBO FELICITEERT SANDERS FRITOM MET DE NIEUWE INRICHTING





HAHEBO FELICITEERT KWS SEUREN MET DE NIEUWE INRICHTING



HAHEBO

ADVIES | ONTWERP | REALISATIE

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