ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

DEC 2025



Elmar Hartjes
'IK LEEF MIJN DROOM: IK MAG ONDERNEMEN!'

Wux en Tenant Chat
AI-ASSISTENT MAAKT VASTGOEDBEHEER STUK EENVOUDIGER

Modubo
RUIM BAAN VOOR INNOVATIEVE BOUWOPLOSSINGEN

43

"Voor ons is iedere ondernemer een winnaar"





ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

Bedankt voor jullie aandacht, onze podiumplaats was een eer!

HERMANS collectables

NICI

infraway BV

EUROPE DIAMOND
PROFESSIONAL DIAMOND TOOLS

SUPER fit gennep

de lange tafel


SPECIALIST IN VERLICHTING VOOR WONINGEN EN BEDRIJVEN
Van Bon
elektro
SMART HOME
Sint Anthonisweg 9 | 5831 AC Boxmeer | 0485 212 113 | www.vanbonelektro.nl


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


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



Voorwoord

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

Steeds verder buiten ons boekje

Toen we tien jaar geleden doorpakten met het regionale ondernemersmagazine, was het idee simpel: een inspirerend blad voor ondernemers in de regio. Maar de praktijk heeft ons ingehaald. Het magazine is allang niet meer alleen een blad met inspirerende verhalen. Het is uitgegroeid tot het grootste regionale kennisplatform voor ondernemers in onze regio.

InZaken.nl is het online verlengstuk van het magazine en samen vormen ze het gereedschap voor onze diensten: verbinden! InZaken is een dynamisch regionaal platform waar ondernemers kennis delen, trends volgen en elkaar ontmoeten. Voeg daarbij onze socials – dagelijks interactie – en je ziet hoe de community leeft.

En dan zijn er nog de persoonlijke sessies. Gesprekken en ontmoetingen waarin ondernemers elkaar verder helpen. Het is de mix van online en offline die werkt! Vaak maatwerk en passend bij de zoekvraag.

Niet alleen een magazine dus, omdat ondernemen niet stopt bij lezen. InZaken is volop in ontwikkeling en nog lang niet klaar. We blijven buiten ons boekje gaan, omdat we geloven dat daar echte waarde ontstaat. Dat doen we ook nog eens met veel plezier, daar wil je toch ook onderdeel van uit maken? Ook met InZaken buiten het boekje treden? Dat begint wat ons betreft met koffie.

Robert Hermens

In deze uitgave

DECEMBER 2025

12



ONDERNEMERSPRIJS

"Ik ben wild van ondernemen. Ik heb zoveel geluk dat ik elke dag mijn droom mag leven." Elmar Hartjes uit Milsbeek is een ondernemer die flinke ambities heeft en waar het plezier in het ondernemen vanaf spat.

26



ECONOMISCHE VISIE

In de serie rond de Economische Visie Land van Cuijk 2040 dit keer aandacht voor de doorontwikkeling en duurzame groei van de sectoren agri, food, tech & health. En voor ruimte voor duurzame economische groei van de Land van Cuijkse bedrijventerreinen.

36



WUX EN TENANT CHAT

Huurders rekenen op snelle antwoorden, terwijl een verhuurder niet dag en nacht beschikbaar kan zijn. Daarom ontwikkelde Wux samen met Tenant Chat een slimme AI chat assistent die huurders direct verder helpt. Altijd beschikbaar en altijd to the point.

40



MODUBO

In 2000 vond de aftrap plaats van wat nu Modubo is: een bouwbedrijf dat met een unieke combinatie van modulaire systeembouw en traditionele bouwmethoden een bijdrage wil leveren aan de duurzame transformatie van de gebouwde en nog te bouwen omgeving.

En verder...

7 | Column Anton Loeffen **8** | Kort Nieuws **8** | Column Dennis Barten **10** | Column Eugène van Kempen **11** | Column Randy van Tienen **14** | Column Pierre Hermans **20** | Column Jacqueline van Kuijk **25** | Column Opticool **35** | Inzichten

Colofon

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

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

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

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

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

©2025 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Uitgeverij InZaken.

Vergaderen in rust en comfort...

Even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!

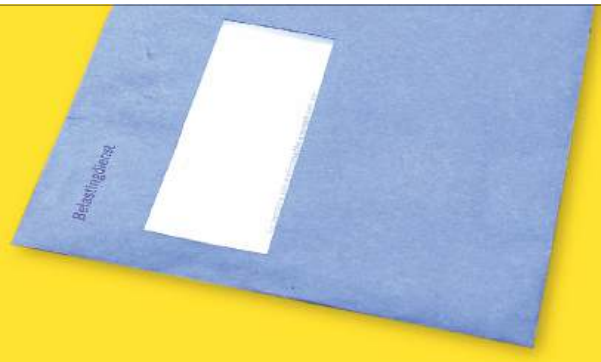
Voor een **vergadering, presentatie, teamuitje of een feestelijke gebeurtenis** hebben wij mooie ruimtes en alle benodigde faciliteiten. De landelijke inrichting zorgt meteen voor een gemoedelijke sfeer.



LANDGOED DE BARENDONK

www.barendonk.nl

Millseweg 13 | 5437 NB Beers | 0485-316436



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

patrick bongartz

THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

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

Column



ANTON LOEFFEN
Ondernemer en investeerder in AI en Web3-technologie

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

HALF WOORD IN, HALF WERK UIT

Ben je enthousiast geworden over AI, maar teleurgesteld over de resultaten?

Dan ben je niet alleen. De belofte is dat AI een deel van het werk gaat doen. Een beetje handig zijn met ChatGPT en je hebt geen marketeer of administratief medewerker meer nodig.

AI kan ook helpen als je je best doet. Veel mensen typen één vage vraag in en zijn dan teleurgesteld over de uitkomst.

Bijvoorbeeld: "Je bent een expert business analist. Maak een concurrentieanalyse van mijn bedrijf." Helaas, het 'expert'-gedeelte is zinloos en de rest van je instructie te algemeen.

Beter: "Analyseer de top vijf concurrenten in de kunststofverpakkingsbranche in regio Brabant, focus op productkenmerken, klantsegementen, marktaandeel en innovatieve ontwikkingen." Vul aan met "voordat je aan de slag gaat, optimaliseer je deze prompt en stelt alle vragen die je helpen dit goed uit te voeren."

En dan nog: vertrouw de output niet blind. Al helemaal niet als je zelf geen domeinkennis hebt. Je GPT is een handige stagiair: razendsnel, maar zonder verantwoordelijkheidsgevoel.

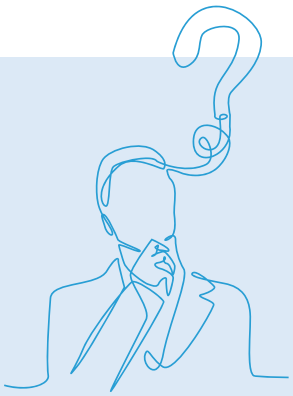
Dus ja, AI helpt als jij AI slim gebruikt. Maar wacht nog even met het ontslaan van je financieel administratief medewerker of marketeer.





Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl

Column



WAT ALS JE HET OUDE VOOR HET NIEUWE WILT VERRUILEN?

"Ik was niet van plan een bedrijf over te nemen, maar nu is het ineens op mijn pad gekomen. Het voelt goed, maar ik twijfel ook. Zal ik het doen?", vraagt Liesbeth. "Wat als je het níet doet?", kaats ik terug. Als ondernemer kom je vroeg of laat voor grote beslissingen te staan. Wel of geen personeel aannemen? Een bedrijf overnemen, of niet? Een onverwachte kans aangrijpen, of wachten tot alle sterren goed staan? Twijfels, twijfels.
Mijn mening? Je gevoel wijst je altijd de weg. Onderzoek het wel bedrijfsmatig, zodat je je definitieve pad kiest met je hart én met je hoofd. Door je gevoel goed te onderzoeken ontdek je welke risico's aan je keuze hangen. Hoeveel moeite het gaat kosten. En natuurlijk: wat het je gaat opleveren. Financieel, maar ook zeker in geluk. Want meer ondernemersgeluk?
Dat is de sprong in het diepe waard.

Dennis Barten
ONDERNEMER
www.hkb-advies.nl



Column

Jacintha van den Hoek
Directeur Rabobank
Land van Cuijk en Maasduinen



De drie echte knopen

Bedrijfsopvolging in het MKB is geen chaos, maar een kansrijk nieuw hoofdstuk. Natuurlijk voelt het soms als een kluwen touw: er zijn veel belangen, emoties en praktische zaken. Toch blijkt dat er in chaos niet meer dan drie echte knopen zijn* en die zijn vaak goed los te maken. De rest is verstrengeling.

De eerste knoop is operationeel: hoe zorg je dat het bedrijf soepel blijft draaien tijdens de overdracht? Met een goed plan voor personeel, klanten en contracten blijft de continuïteit gewaarborgd.
De tweede knoop is strategisch: welke koers kiest de nieuwe generatie of opvolger? Dit is hét moment om frisse ideeën te koppelen aan bewezen ervaring.
De derde knoop is relationeel: het samenspel tussen opvolger, medewerkers en externe partners. Hier speelt bijvoorbeeld ook de accountmanager van de bank een rol, die kan helpen bij financiering, risico's in kaart brengen en het bouwen van bruggen tussen oud en nieuw.

Wie in een eventuele kluwen deze drie knopen tijdig herkent en deze samen met zijn bank en adviseurs aanpakt, kan ontdekken dat opvolging niet alleen een uitdaging is, maar vooral een kans. Een kans om het bedrijf sterker, toekomstbestendig en met vertrouwen door te geven.

** Wist je dat er een wiskundige reden is waarom een kluwen nooit meer dan drie echte knopen bevat: zie https://www.math.ru.nl/~waltervs/knopenhandout.pdf en wikipedia (Knopentheorie)*

NIEUWE MEERJARENVISIE VISIT LAND VAN CUIJK IN DE MAAK

Visit Land van Cuijk heeft in mei 2021, toen nog als Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk, een meerjarenvisie voor de periode van 2022 tot 2025 opgesteld. Het bureau vindt het verstandig om de plannen en ideeën van toen opnieuw tegen het licht te houden. Zo is het document geschreven in coronatijd, in een periode waarin er nog veel onzekerheid was over het effect van de wereldwijde virusuitbraak op het toeristische bezoek aan het Land van Cuijk.
"We weten nu dat dat effect positiever is geweest dan verwacht: Nederlandse vakantiegangers zijn hun eigen land gaan (her)ontdekken en bezoeken vaker de tot dan onbekende(re) regio's, zoals het Land van Cuijk", aldus Visit Land van Cuijk. "We zien bovendien dat wensen en behoeften van vakantiegangers in de afgelopen jaren zijn veranderd. Alle reden dus voor een nieuw meerjarenperspectief. Welke ontwikkelingen zijn/worden relevant in de komende drie jaar, wat betekent dat voor onze activiteiten en hoe willen wij daar invulling aan geven?"
Het concept van de meerjarenvisie 2026-2029 is inmiddels gereed en wordt getoetst aan de mening van de toeristische ondernemers en organisaties in het Land van Cuijk. De nieuwe meerjarenvisie wordt ook de basis voor de jaarplannen van Visit Land van Cuijk.



VASTGOEDEIGENAREN STEMMEN IN MET NIEUWE BIZ VOOR BOXMEER CENTRUM

Commercieel vastgoedeigenaren in het centrum van Boxmeer hebben positief gestemd over de oprichting van een nieuwe bedrijveninvesteringszone (BIZ) Vastgoed Boxmeer Centrum. Van alle vastgoedeigenaren bracht 82% een stem uit; daarvan stemde 80,5% vóór de invoering. Daarmee geven zij een duidelijk signaal af: gezamenlijk willen zij investeren in de verdere verbetering van de kwaliteit en aantrekkelijkheid van het centrum.

De stemming vond plaats tussen 19 september en 17 oktober. Nadat de commercieel vastgoedeigenaren hebben ingestemd met de oprichting van de BIZ en de uitslag is vastgesteld, heeft het college van Land van Cuijk de BIZ bekrachtigd. De BIZ Vastgoed Boxmeer Centrum vormt een samenwerkingsverband van commercieel vastgoedeigenaren. Tussen 2020 – 2024 was er al een eerdere BIZ actief. Het afgelopen jaar is benut om een zorgvuldige evaluatie uit te voeren en een plan richting de toekomst te ontwikkelen. Doel is om samen met andere partijen te blijven werken aan een levendig, aantrekkelijk en toekomstbestendig centrum.
Wethouder Economie en Financiën, Maarten Jilisen: "De voortzetting van de BIZ sluit goed aan bij onze gemeentelijke ambities. In het uitvoeringsplan van de economische visie Land van Cuijk 2040 staat het versterken van centrumorganisaties centraal." Het bestuur van de BIZ Vastgoed Boxmeer Centrum heeft een BIZ-plan opgesteld voor de periode 2026-2030. Daarin zijn de doelstellingen, strategie en geplande activiteiten vastgelegd. Denk aan het verder vergroenen van het centrum, het versterken van de uitstraling en het verrijken van het aanbod. De eerste stappen zijn al gezet, maar met de formele bekrachtiging kan de BIZ nu écht doorpakken.
"We gaan aan de slag! Het is mooi dat we onze plannen nu verder kunnen uitwerken. Als bestuur kijken we ernaar uit om samen met alle betrokkenen de volgende stappen te zetten", aldus het bestuur van BIZ Vastgoed Boxmeer Centrum.

TOERISME LAND VAN CUIJK OPNIEUW HOOGST GEWAARDEERD

De toeristische ondernemers en organisaties in het Land van Cuijk worden hoog gewaardeerd, zo blijkt uit een kwartaalrapportage van BrabantPartners. Het Land van Cuijk staat in november met een gemiddeld rapportcijfer van 9,0 bovenaan de ranglijst van Brabantse regio's. Die koppositie wordt gedeeld met de regio Hart van Brabant.
Negen van de tien toeristen houden bij het boeken van een volgende bestemming rekening met wat eerdere bezoekers van deze accommodatie vonden. Het laat zien hoe belangrijk online reviews zijn. Wat verder opvalt in de rapportage: de responsscore is met 31% toegenomen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Opmerkelijk is verder dat de attracties in het Land van Cuijk bovengemiddeld (9,5 gemiddeld) hoog scoren. Vooral het Oorlogsmuseum en Zoo Parc Overloon leveren een belangrijke bijdrage aan deze mooie score.

FINANCIERINGSWIJZER

Ben je toeristisch of recreatief ondernemer en wil je je bedrijf verduurzamen, vernieuwen of digitaliseren? Het Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen heeft een handige financieringswijzer gemaakt de je helpt om passende subsidies te vinden voor jouw initiatief.

Het ontbreekt ondernemers vaak aan tijd en de juiste kennis om zich te kunnen verdiepen in subsidies. Tegelijkertijd zijn subsidiegevers niet altijd volledig bekend met de sector, waardoor vraag en aanbod niet altijd goed op elkaar aansluiten. Er is genoeg geld beschikbaar – de uitdaging is om vraag en aanbod beter te koppelen. Kijk op **www.nlbestemmingsmanagement.nl** en zoek naar de Financieringswijzer.

Column



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

VAN KEMPEN ADVOCATEN
Vughterweg 74
5211 CM 's-Hertogenbosch
T 0485-58 11 70
info@vankempenadvocaten.nl
www.vankempenadvocaten.nl

VERZWIJGING BIJ VERZEKERINGSAANVRAAG

Veel verzekeringen worden aangevraagd met een aanvraagformulier. Aan de hand van de ingevulde antwoorden beoordeelt de verzekeraar of hij de verzekering wil afsluiten. Het verkeerd beantwoorden van vragen die de verzekeraar stelt, kan grote gevolgen hebben.

Als er verkeerde informatie is verstrekt met de opzet de verzekeraar te misleiden en een verzekering af te kunnen sluiten die op basis van de juiste informatie niet of onder andere voorwaarden zou zijn afgesloten, dan mag de verzekeraar uitkering weigeren en kan hij de verzekering beëindigen.
Als bij de verzekeringsaanvraag verkeerde informatie is verstrekt zonder opzet om de verzekeraar te misleiden, dan moet worden beoordeeld of, en zo ja, onder welke voorwaarden de verzekering zou zijn afgesloten als het aanvraagformulier correct zou zijn ingevuld. Zou de verzekeringsaanvraag zijn geweigerd bij een correct ingevuld aanvraagformulier, dan hoeft de verzekeraar niet uit te keren.
Zou hij de verzekering wel hebben afgesloten, maar andere voorwaarden hebben gesteld, dan moet worden uitgekeerd met inachtneming van die voorwaarden.
In zijn arrest van 5 oktober 2018 heeft de Hoge Raad bepaald dat de vraag of, en zo ja onder welke voorwaarden de verzekeraar de aanvraag zou hebben geaccepteerd als het aanvraagformulier correct zou zijn ingevuld, moet worden beoordeeld aan de hand van het criterium wat een 'redelijk handelend verzekeraar' zou hebben gedaan. Het gaat dus niet om het eigen acceptatiebeleid van de betreffende verzekeraar.

Wordt u geconfronteerd met een verzekeraar die zich beroept op verzwijging bij de verzekeringsaanvraag, neemt u dan contact op met ons kantoor.





Koffieprraat



INCLUSIEF ONDERNEMEN EN DUURZAME VOORDELEN

In de huidige samenleving neemt het belang van inclusief ondernemen sterk toe. Het draagt niet alleen bij aan meer rechtvaardigheid en gelijke kansen, maar kan tevens een significante positieve impact hebben op de algemene bedrijfsresultaten. Bovendien levert een inclusieve benadering substantiële duurzaamheidsvoordelen op.
Inclusief ondernemen is daarmee geen trendbegrip, maar een essentiële voorwaarde voor toekomstbestendig ondernemerschap. De bekende uitspraak 'alleen ga je sneller, samen kom je verder' mag dan cliché klinken, maar is niet zonder grond. Door bewust om te gaan met taalgebruik, actief vooroordelen te vermijden en te investeren in professionele en respectvolle werkrelaties, ontstaat een werkomgeving die zowel rechtvaardiger als productiever is. Daarnaast versterken inclusief en duurzaam ondernemen elkaar. Een inclusieve organisatie draagt direct bij aan bredere duurzaamheidsdoelstellingen en positioneert zich als een verantwoordelijke, vooruitstrevende speler binnen de markt. Hiermee wordt niet alleen maatschappelijke waarde gecreëerd, maar ook de basis gelegd voor langdurige zakelijke continuïteit.

RANDY VAN TIENEN / www.nicikoffie.nl

IMPULS VOOR ECONOMIE EN NATUUR DOOR REGIO DEAL

Afgelopen november is Regio Deal 't Goeie leven in Noordoost-Brabant officieel van start gegaan. In deze deal investeert het Rijk € 25 miljoen in brede welvaart in de regio. Daar doen regiopartijen nog eens € 45 miljoen bovenop. De komende vier jaar bouwen Rijk en regio samen aan een toekomstbestendige economie, sterke gemeenschappen, een veerkrachtige arbeidsmarkt en een duurzame inrichting van de leefomgeving in Noordoost-Brabant. Voor de gemeente Land van Cuijk betekent dat een impuls aan natuur en economie.

Gemeenten, waterschappen, bedrijven, kennisinstellingen, maatschappelijke organisaties, inwoners en andere 'streekholders' bundelen de krachten om 't Goeie leven – de regionale inkleuring van 'brede welvaart' – in de regio Noordoost-Brabant verder te versterken. Marieke Moorman, voorzitter Regio Deal 't Goeie leven: "Ik geloof in de kracht van samen, en ben trots dat we met deze Regio Deal de kansen, welzijn en welvaart voor onze inwoners én ondernemers kunnen versterken. De energie en samenwerking in onze regio zijn ongekend. Dat maakt het niet alleen een investering in 't Goeie leven als ideaal maar ook als een krachtige beweging in Noordoost-Brabant. Samen bouwen we verder aan een veerkrachtige en verbonden regio waar mensen graag leven, wonen en werken – nu én in de toekomst."
Regio Deal 't Goeie leven volgt op de eerste Regio Deal die eind 2024 werd afgerond. Na de toekenning in februari van dit jaar, is hard gewerkt aan de invulling van de programma's en samenwerkingsafspraken met de vele betrokken partijen, waaronder zeven ministeries. Voor de gemeente Land van Cuijk biedt de Regio Deal 't Goeie leven een gerichte impuls aan natuur en economie. De deal helpt bij de realisatie van 400 hectare nieuwe natuur en draagt bij aan de regionale opgave om 3% extra landschappelijk en ecologisch waardevolle 'puzzelstukjes' te creëren, als onderdeel van de landelijke en Europese doelen voor biodiversiteitsherstel. Economisch profiteert Land van Cuijk van projecten die hier (mede) plaatsvinden. Het gaat om het versterken van het startup- en scale-up-ecosysteem, de ontwikkeling van een Clean Energy Hub in Haps, het opbouwen van lerende netwerken tussen organisaties, project Nomade voor betere samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven, en ondersteuning bij complexe gebiedsprocessen in het landelijk gebied.

Regio Deal Noordoost Brabant



Elmar Hartjes van Hartjes Brood & Banket

'IK LEEF MIJN DROOM: IK MAG ONDERNEMEN!'

"Ik ben wild van ondernemen. Ik heb zoveel geluk dat ik elke dag mijn droom mag leven. Het is brood en banket geworden, maar dat had net zo goed iets anders kunnen zijn, zeg ik heel eerlijk. Ik vind het gewoon fijn om een mooi product bij de consument te brengen. En dat ik er een langdurige relatie mee kan opbouwen. Niet in één keer – ik zie ze veel liever elke week terugkomen. Geld is daarbij niet de drijfveer, ik zie het als brandstof voor mijn onderneming." Elmar Hartjes is een ondernemer die flinke ambities heeft en waar het plezier in het ondernemen vanaf spat.

Milsbekenaar Elmar Hartjes (36) had van zijn dertiende tot twintigste, zijn school- en studieperiode, een zaterdagbaantje op de markt voor Bakkerij 't Stoepje. "Fantastische tijd gehad, elke week was ik er weer", zegt hij. "Toen ik klaar was met mijn studie management, transport en logistiek, ben ik direct gaan werken. Ik verkocht aardbeien, liep voor goede doelen, beetje zoekende nog eigenlijk. Dat deed ik een jaar of vier en toen kon ik ineens vier markten van 't Stoepje kopen, met een marktwagen en een busje. Ik besloot erin te stappen. Die marktwagen kostte me 25.000 euro en dat geld moest ik werkelijk óveral vandaan schrapen."

Creatief geworden

Al snel wilde Elmar meer. "Ik voelde als een zzp'er, maar wilde zo snel mogelijk doorgroeien naar een grote organisatie die vóór mij zou gaan werken, begrijp je? En dat lukte: we zijn nu tien jaar verder en we hebben op dit moment 58 markten, die we bedienen met dertien wagens. Met elke wagen kunnen we wekelijks zo'n vier, vijf markten bezoeken."

De aankoop van de eerste, nieuwe auto is een verhaal op zich. "Hij kostte zo'n 160.000 euro en dat geld had ik niet, maar



Binnen de driehoek Nijmegen-Venlo-Eindhoven zijn de kraamwagens van Hartjes Brood & Banket inmiddels al op de helft van het totaal aantal weekmarkten te vinden.



de bouwer kreeg mijn oude wagen en bus als aanbetaling. De bouwtijd was twee jaar, en aan het eind kwam ik de btw nog tekort. Die mocht ik betalen nadat ik 'm teruggekregen had van de belasting, omdat de bouwer in mij geloofde. Die constructie hebben we inmiddels de nodige keren herhaald, haha!"
Over geld zegt de ondernemer: "Ik heb nooit extern geld gehad en mijn ouders waren ook niet bepaald bemiddeld. Je mag best weten dat ik dat op bepaalde momenten vervloekt heb, maar aan de andere kant ben ik er uiterst creatief door geworden. Het heeft me gemaakt tot wat ik ben. Ach, het geldt voor velen van ons: onze ambities zijn vaak groter dan onze portemonnee."

Niks tentzeiltjes

"Het was een jaar of vijf geleden dat ik doorhad hoe het werkte en dat ik besefte dat ik dit echt groot kon gaan maken. Op dat moment stonden we op zo'n twintig markten en daar moest een eigen bakkerij bij, want ik wilde alles zelf in de hand gaan houden." Hij zegde zijn franchisecontract met 't Stoepje op en kocht de failliete bakkerijwinkel D'n Bekker in Gennep. Op een markante plek op de hoek van de Spoorstraat en het Europaplein. "Die locatie gaf me armslag; ik wilde op de markten het echte warme-bakker-gevoel brengen. Niks kraampjes met tentzeiltjes erover, ik wilde beleving."
Het was zijn eerste stenen winkel, het plan is om de komende jaren door te groeien naar vijf. En de 58 markten? Dat zullen er al binnen een paar jaar honderd zijn, in het huidige tempo. "We bedienen nu zo'n 9.000 klanten per week. In ons werkgebied, de driehoek Nijmegen-Venlo-Eindhoven zijn 120 weekmarkten en daar zitten dus nu al op de helft. Het is supersnel gegaan en dat maakt het juist ook zo mooi. We doen écht mee. Je moet niet vergeten dat toen ik wegging bij 't Stoepje, er tien, vijftien procent omzet bij ze wegging. Dat is mega voor een landelijk opererend bedrijf."
Waar heeft Elmar Hartjes zijn doelen op gebaseerd? "Als ik veertig ben, dus over vier jaar, moet dit bedrijf verkoopklaar zijn. Óf ik het dan verkoop, is een heel andere vraag. Maar het moet wél zo zijn dat het bedrijf een dienende rol speelt voor me."

Samenwerking met De Haas

De samenwerking met Bakkerij De Haas in Haps, sinds april dit jaar, sluit helemaal aan op deze visie. 'Ik was een paar jaar geleden al eens bij De Haas geweest, maar ik was als partij nog te klein en eigenaar Henk de Haas was nog te jong voor een dergelijk stap. Maar dit keer was het wél raak: we zijn voor vijftig procent eigenaar van de Hapse bakkerij. En daarmee ook voor de helft eigenaar van Limburgia, het franchiseconcept van Bakkerij De Haas."
Meteen werd alles in de rebranding gedaan naar Hartjes Brood & Banket.
"Zeventig procent van alles wat we verkopen, bakken we nu zelf. Dit jaar gaan er anderhalf miljoen worstenbroodjes uit. Onze broden gaan grotendeels naar de weekmarkten, de vlaaien vooral naar de Limburgia-winkels, 32 door het hele land. De samenwerking met De Haas vind ik en super dappere keuze van Henk (de Haas, directeur, red.). Zijn bedrijf bestaat al sinds 1901, een begrip. Het maakt ons samen tot een sterke naam in de wijde regio, met een gegarandeerde toekomst."

Hartjes
brood & banket

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

HOE NU VERDER ...

Het einde van een jaar nodigt altijd uit tot reflectie. Niet alleen op de cijfers, de projecten en de successen, maar ook op de koers die we varen als ondernemers in een land dat haast dagelijks lijkt te veranderen. En juist in die beweging, die soms wat onrustig aanvoelt, rijst de vraag: hoe nu verder?

Inmiddels is er al genoeg over gesproken, maar ik wil toch nog graag even kwijt dat wij heel trots zijn op het behalen van beide prijzen tijdens de Ondernemersprijs Land van Cuijk én van het Financieele Dagblad, voor twee bedrijven die de Gazelle Award hebben mogen ontvangen, omdat we nog steeds tot de snelstgroeiende bedrijven van Nederland behoren. Dat is niet alleen een erkenning, maar vooral een bevestiging dat hard werken, samenwerken en blijven geloven in je missie nog altijd lonen.
Recentelijk heb ik weer wat van de wereld mogen zien en mij verdiept in alles wat ik daar gezien heb en, als het over Nederland gaat, wat ik hier zie en ervaar. Op grond daarvan hoop ik echt ter harte dat we snel aan de slag kunnen gaan met een nieuw kabinet en echt alle 150 volksvertegenwoordigers hun verantwoording nemen. En als het over het belang van de ondernemers gaat als eerste, en ik heb er nog veel meer, ervoor te zorgen dat ondernemers:

1. de ruimte en ondersteuning krijgen om te kunnen ondernemen, zodat wij niet naar het buitenland hoeven te vluchten,
2. de vermogenden niet hoeven te kiezen voor een ander fiscaal klimaat,
3. het gevoel hebben dat er weer verantwoord wordt omgegaan met de door ons betaalde belastingcenten. Wij als ondernemer kunnen het ons in ieder geval niet veroorloven om een begroting af te geven van 475 miljoen en dan na een aantal jaren op te biechten dat deze 2,7 miljard is.

Rest mij al onze relaties te bedanken voor het prettig zakendoen in het afgelopen jaar en ik wil graag een toost uitbrengen op het welzijn van een mooi, gezond en ondernemend 2026.



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

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

Countus
daar reken je op

Go Online

Hands-on marketingbureau voor bedrijven die willen groeien

Bekijk onze casevideos

Bakker Bart

nabuurs

SEO | SEA | WEB

goonline.nl

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

Mr. Rianne Hillenaar-Cöp

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



GREEN WORLD

De kunstplanten specialist

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

Adecco

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

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

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

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



Verkoop en verhuur van hedendaagse kunst
4000+ schilderijen en objecten



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



ART PARTNER
Kunst die bij je past

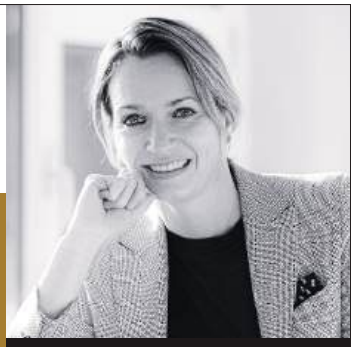
Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8, 5431 DT Cuijk
Tel. 0486 - 42 18 79
info@artpartner.nl
www.artpartner.nl



ARTZ / financieel advies

voor overzicht, / zekerheid en rust

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



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



Uw bedrijf stopt niet bij de poort:

DE **KRACHT** VAN HET **REGIONALE COLLECTIEF**

Als ondernemer in het Land van Cuijk of Noord-Limburg wilt u vooruit. U wilt ondernemen in een omgeving die niet alleen vandaag functioneert, maar ook morgen ruimte biedt voor groei. In onze regio ziet u de netwerken: de Bedrijventerreinvereniging (BTV) en de Industriële Kring (IK).

Vaak wordt gedacht dat een ondernemer moet kiezen, maar de realiteit is anders. Om impact te maken in de regio, zijn beide gremia onmisbaar. Ze bedienen namelijk twee totaal verschillende, maar nauw verbonden speelvelden.

Van signaal naar strategie

De wisselwerking tussen BTV en IK is cruciaal. De BTV's zorgen voor de uitvoering op lokaal niveau en signaleren knelpunten, bijvoorbeeld vastlopend vrachtverkeer of parkeerproblemen. De IK verbindt deze lokale signalen aan regionale oplossingen en legt dit met gewicht op tafel bij beleidsmakers en overheden. Samen vormen ze één krachtige ondernemersstem.

Maatschappelijke impact

Lid zijn is meer dan netwerken; het is verantwoordelijkheid nemen voor de omgeving buiten uw eigen poort. Door de krachten te bundelen in zowel de BTV (operationeel) als de IK (strategisch), bouwen we samen aan een veerkrachtige regio waar het goed wonen, werken en leven is.

Aanpakkers verbonden!

Wilt u meedenken over de toekomst van onze regio?
Meer weten over de IK? Bel: **085-0640645**
of e-mail naar: **info@industriele-kring.nl**



Waarom een sterke BTV én een strategische Industriële Kring onmisbaar zijn voor een toekomstbestendige regio.

BTV Land van Cuijk en Noord-Limburg

De BTV: De basis op orde

De Bedrijventerreinvereniging zorgt voor de directe werkomgeving. Hier draait het om lokaal parkmanagement op uw eigen BTV. met het principe 'schoon, heel en veilig.' Van collectieve beveiliging en het Keurmerk Veilig Ondernemen tot bewegwijzering en groenonderhoud: de BTV regelt de randvoorwaarden *binnen de hekken* van het bedrijventerrein. Zodat u en uw medewerkers ongestoord kunnen werken in een prettige, veilige omgeving.



INDUSTRIËLE KRING Land van Cuijk en Noord-Limburg

De IK: Architect van de toekomst

Waar de BTV stopt bij de slagboom, begint de Industriële Kring. De IK richt zich op het bredere regionale speelveld en de lange termijn. Hier wordt het maatschappelijk ondernemersklimaat gevormd. De IK opereert als strategische partner in de 'Triple Helix': de samenwerking tussen ondernemers, overheid (gemeenten en provincie) en onderwijs.

Dit gebeurt concreet via krachtige themawerkgroepen. Denk aan **Infrastructuur & Ruimte** (truckparking, lobby voor de A73, N271 en netcongestie) , **Arbeidsmarkt & Onderwijs** (technisch talent in de regio houden via o.a. het Stagecoördinatiepunt) **Milieu & Duurzaamheid** (regionale energietransitie en circulaire economie) en **Identiteit & Communicatie** (ondernemerschap, innovatie, AI, cybersecurity).

ING in gesprek met Beelen Techniek

TWEE **SELFMADE ONDERNEMERS**, GRENSVERLEGGEND IN **FREESWERK**



Grensverleggend in freeswerk, dat is waarin Beelen Techniek wil excelleren. Met kwaliteit, innovatie, snelheid en flexibiliteit in CNC-frezen. En dat is niet onopgemerkt gebleven. Het bedrijf blinkt uit in kleine en middelgrote series onderdelen, halffabrikaten en unieke prototypes in staal, RVS, aluminium, kunststof, brons, titanium, inconel en messing. Met een geavanceerd machinepark en eigen automatiseringen kan de onderneming snel en concurrerend presteren. Een ontmoeting tussen zakelijk adviseur Martijn Leurs van ING en Jan en Yvonne Beelen van Beelen Techniek, twee selfmade ondernemers.

Jan en Yvonne Beelen startten hun onderneming in 1998, in de voormalige champignonkwekerij van Jan's ouders in Overasselt. Jan werkte bij een Nijmeegs metaalbedrijf en innoveerde in z'n vrije tijd machines en productieprocessen in zijn vaders kwekerij. Hij was ervan overtuigd zijn kennis en inzichten ook voor andere bedrijven te kunnen inzetten. Dus toen hij de stap maakte, startte echtgenote Yvonne ook mee. "Aan de voorkant van het bedrijf", zegt ze. "Ik onderhoud klantcontacten, beheer de orderportefeuille en stel offertes samen. Ik zorg voor de verbinding, korte lijnen waarmee we de klant echt ontzorgen. Jan zit meer aan de achterkant, hij is altijd op werkvloer actief gebleven."
Daarbij is één ding nooit veranderd: de 'meewerkend directeur' bedenkt en ontwikkelt nog steeds innovaties voor klanten die ervoor zorgen dat hun processen slimmer en sneller gaan. "Oplossingen bedenken waar niemand nog aan gedacht heeft."

Toewijding

Direct na de start, in 1998, komt het werk al snel op het ondernemersechtpaar af. De eerste onderdelen voor machines van productiebedrijven vinden hun weg naar afnemers. Na een jaar treedt de eerste medewerker in dienst. Zijn zilveren jubileum is nog niet zo lang geleden gevierd. Een volgende is binnenkort aan de beurt. Het zegt iets over de toewijding binnen het familiebedrijf waarin de mens echt centraal staat. Inmiddels zijn er 27 medewerkers en zijn ook de zonen Stijn en Siem toegetreden. En het is een feit: elke dag wordt er met gezelligheid, passie, verantwoordelijkheid en plezier gewerkt.
In 2004 verhuist Beelen Techniek naar de Katwijkse haven, waar een pand wordt gebouwd. Daar denkt men mee met klanten in de machine- en apparatenbouw, medisch-chirurgische industrie, attractie-industrie, voedingsmiddelen- en automobielindustrie en bedenkt men oplossingen voor simpele én complexe fabricageprocessen.

De wereld over

Elk eindproduct is van hoge kwaliteit, ook bij de nauwste toleranties. Producten gaan al heel snel de wereld over. Zo werkt Beelen Techniek onder meer voor toeleveranciers van ASML. Achtbanen in Dubai en Disneyland in de Verenigde Staten bevatten onderdelen van de Katwijkse leverancier, die veel aan nichemarkten levert.
In 2012 wint Beelen de Rabobank innovatieprijs voor het ontwikkelen van een gereedschapmagazijn met 501 stuks gereedschappen en een palletstelling met robotbelading bij een vijfassige bewerkingsmachine. Het bedrijf is in ons land een pionier in deze wijze van automatiseren. En daar houdt het niet mee op, legt Jan uit: "We zijn bezig met nieuwe automatisering, waarbij we met eigen software, automatisch geleide voertuigen en robots machines automatiseren."

Overname en investering

Inmiddels heeft Stijn aangegeven het bedrijf te willen overnemen. Ook de acht

Siem, Yvonne, Jan en Stijn Beelen (v.l.n.r.) met in hun midden Martijn Leurs.



jaar jongere Siem begint zich nadrukkelijker te roeren binnen de onderneming: hij richt zich op het verder optimaliseren van het productieproces. "Hij voedt ons als het ware opnieuw op met zijn visie op onder meer management", aldus Yvonne.
Nu de overname is veilig gesteld, besloten zij en Jan tot een nieuwe investering. Voor deze nieuwbouw kwam Martijn Leurs – opnieuw – in beeld. Als Adviseur Zakelijk bij ING helpt hij relaties de juiste financieringsoplossing te vinden voor elke (groei)fase van hun onderneming. Met zijn netwerk maakt hij nieuwe verbindingen, met daarbij een scherp oog voor branchebewegingen.
"Martijn kennen we nog van de oude gemeente Grave, waarbij we elkaar regelmatig (in)formeel tegenkwamen in de netwerken en de voetbalclub. Eerder – destijds nog voor de Rabobank – was hij ook al onze relatiemanager", legt Yvonne de band uit. "Met onze vorige bank voelden we steeds minder binding. Ook de contacten met de relatiemanager werden allengs minder. Dan mis je een bepaald vertrouwen."

Op een kruispunt

Martijn vervolgt: "Ik kom ondernemers doorgaans tegen op een kruispunt, zoals in dit geval een grote investering. We zitten heus niet elke maand met elkaar aan tafel, er is geen 'juiste' vaste frequentie. Maar ik spreek mijn relaties wél op momenten dat het nodig is, en niet alleen om een kop koffie te drinken. Mijn adviezen zijn zeker niet leidend, ondernemers nemen besluiten weloverwogen en ik probeer vanuit mijn expertise relaties hierin verder te helpen. Waarbij ik probeer de dezelfde taal te spreken, daar gaat het denk ik om."
Jan en Yvonne overwogen een locatie op Bedrijvenpark De Bons in Grave/Velp, maar konden niet (snel) genoeg stroom krijgen. Ook wilde het niet vlotten met het beeldkwaliteitsplan. Dat lukte in Katwijk uiteindelijk wél, extra stroom komt straks uit zonnepanelen. "We gaan naar drie verdiepingen, dus er komt een etage ondergronds en een tweelaags gebouw erbovenop, op de plek van de huidige parkeerplaats. Er komt 1100 vierkante meter bij. De bouw is begonnen, oplevering is volgend jaar zomer. Dan kunnen we onze processen nóg verder optimaliseren", aldus Jan. En dat terwijl de standaard en de workflow al enorm hoog zijn. "Snel schakelen is óók techniek", besluit Yvonne.

Column



JACQUELINE VAN KUIJK
Ondernemer

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

DE WERELD TRILT, JONGEREN ZOEKEN BALANS

December is traditioneel de maand van lichtjes, stilte en bezinning. Juist daarom valt het extra op hoe weinig rust onze jongeren tegenwoordig krijgen. Niet omdat 'vroeger alles beter was' – die valkuil moeten we vermijden – maar het klopt wel dat vroeger veel overzichtelijker voelde. *De naoorlogse generatie* groeide op in een wereld zonder voortdurende digitale prikkels, zonder de druk om altijd zichtbaar, leuk en succesvol te zijn. De maatschappij was zeker niet probleemloos, maar de ruis was minder.

Jongeren vandaag bewegen zich door een landschap dat nooit ophoudt te trillen: sociale media die verwachtingen opstuwen, fakenieuws dat het vertrouwen ondermijnt, een wereldpolitiek klimaat dat soms meer op een storm lijkt dan op een horizon. Daarbij komt nog de druk om te presteren, om op jonge leeftijd al hún plek te vinden in studie, werk en samenleving. Het is dan ook geen wonder dat burn-outs steeds vaker voorkomen onder twintigers en zelfs tieners.

Maar misschien is dit precies het moment, zo aan het einde van het jaar, om onszelf een andere vraag te stellen: wat hebben onze jongeren écht nodig? Ruimte om te ademen. Tijd om te ontdekken wie ze zijn, zonder de schaduw van permanente vergelijking.
Een maatschappij die niet alleen vraagt om prestaties, maar ook om menselijkheid. Volwassenen die luisteren in plaats van oordelen, die richting bieden zonder te dwingen.

Als we willen dat jongeren uitgroeien tot veerkrachtige, zelfstandige en gelukkige volwassenen, dan moeten we samen het landschap waarin zij opgroeien verzachten.
Kerst herinnert ons eraan dat licht klein kan beginnen – misschien in iets eenvoudigs als aandacht, begrip en rust.





Het kantoor als speelveld:

BEWEEG MEER ZONDER TIJD TE VERLIEZEN

Soms voelt werken aan het bureau alsof je meedoet aan een soort zittende duurwedstrijd. Je schuift je stoel aan, opent je mailbox en hop – daar gaan de uren. Ondertussen vertellen je schouders dat ze langzaam vastroesten en laat je onderrug subtiel weten dat hij dit niet echt waardeert.

En bewegen op kantoor? Dat is iets voor mensen die wél tijd hebben, houd je jezelf voor, terwijl je met een lauwe kop koffie naar het volgende overleg strompelt. Natuurlijk wéten we dat bewegen noodzakelijk is. Maar die stapel werk? Die gaat zichzelf niet weg bewerken.

Wat mij vooral fascineert, is die tegenstrijdigheid. We zetten ons lichaam de hele dag in de parkeerstand, maar verwachten 's avonds dat het moeiteloos meedraait in ons actieve leven. Alsof een lijf dat acht uur stilzit ineens soepel en energiek van start kan. Logisch is anders. Sterker nog: een lichaam dat stilvalt, laat van zich horen in de vorm van stijfheid, pijn of ander ongemak. Alleen luisteren we er zelden naar.

Gelukkig hoef je daarvoor geen extra uren in je agenda te zoeken. Zelfs achter je bureau kun je je vergeten spieren een subtiel seintje geven dat ze nog bestaan. En geloof het of niet: meerdere kleine beweegmomenten werken beter dan één plichtmatig rondje van tien minuten. Misschien moeten we het kantoor dus opnieuw bekijken. Niet alleen als de plek waar we zitten, maar als een terrein waar we in kleine beetjes mogen bewegen – zodat ons lichaam na werktijd niet protesteert, maar meebeweegt met alles wat we graag doen.





Meteen aan de slag?

Passief: Ga eens bewust 'scheef' zitten: benen naar één kant, borstbeen richting bureaublad gedraaid. Wissel af naar de andere kant.

Actief: Plaats je onderarmen tegen elkaar voor de borst, duimen naar buiten. Til de ellebogen op, houdt deze bij elkaar en beweeg de onderarmen uit elkaar.



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

The Write House tekstproducties

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



BEWINDVOERDERSKANTOOR **KROEZEN BV** HOOPT MET **NIEUWE KOERS** EN **NIEUW PAND** VERDER **TE GROEIEN**

Van stagiair tot eigenaar: het is het verhaal van Roy Verblakt, iemand die zijn bedrijf van binnenuit leerde kennen. Bij Bewindvoerderskantoor Kroezen BV in Vortum-Mullem liep hij ooit stage, groeide door en staat inmiddels zelf aan het roer van het bloeiende bedrijf met ruim vijftig collega's. Binnenkort verhuist het team naar een pand met energiebesparende maatregelen in Boxmeer, met hulp van financiering door Rabobank.

Bewindvoerderskantoor Kroezen BV helpt mensen die hun financiën niet zelf kunnen regelen en biedt, waar nodig, ook begeleiding of regie in de zorg. Wat zij precies overnemen is cliëntafhankelijk. Dat doen ze met vijf diensten: bewindvoering, budgetbeheer, mentorschap, curatele en sinds kort ook nalatenschap onder de naam Infinitum. 'We zorgen dat cliënten weer grip krijgen op hun geld én hun leven,' vertelt Roy. 'Dat doen we met zorg, aandacht en altijd met oog voor de persoon achter de cijfers. Dat typeert ons.'

Roy kwam als jonge financieel medewerker binnen en kreeg na verloop van tijd de kans om het bedrijf over te nemen. Dat deed hij stap voor stap. 'Ik heb het bedrijf overgenomen en daarna schoon schip gemaakt. Iedereen die mee wilde varen met de nieuwe koers is gebleven. We hebben gebouwd aan een positief en loyaal



team. Dat heeft het bedrijf sterker gemaakt dan ooit.' Met inmiddels 53 collega's behoort Kroezen BV tot een van de grootste bewindvoeringskantoren van Nederland. Ook beheert het ruim 3600 cliëntenrekeningen bij Rabobank. En hoewel de dienstverlening in bewindvoering zakelijk en strak kan zijn, wil Roy vooral een warme organisatie bouwen. 'Ik ken iedereen bij naam en weet bijvoorbeeld hoe hun kinderen heten. Dat familiegevoel maakt ons sterk.'

MKB Duurzaamheidsbijdrage

Veel ondernemers willen hun pand of bedrijfsvoering toekomstbestendig maken, maar de investering die daarbij hoort, kan soms best groot zijn. Daarom introduceerde Rabobank de MKB Duurzaamheidsbijdrage: een financiële ondersteuning voor bedrijven die concrete stappen zetten richting een duurzame toekomst. Denk aan maatregelen zoals isolatie, zonnepanelen, warmtepompen, ledverlichting of andere aanpassingen die het energieverbruik verlagen. Wil je weten of jouw bedrijf in aanmerking komt? Bekijk alle informatie en de voorwaarden op: **https://www.rabobank.nl/bedrijven/groei/duurzaamheid/bijdrage-rabobank**.

Oud pand, nieuwe plannen

Toch bleef één ding knagen: het kantoor in Vortum-Mullem, een oude boerderij met veel onderhoud. 'De gevel is van hout, de radiatoren komen uit de vorige eeuw en het klimaat is niet te regelen. Dat paste niet meer bij de richting die we op wilden. Ik wilde een plek waar je met plezier werkt en waar de uitstraling klopt bij wie we zijn.' Na vier jaar zoeken vond Roy eindelijk wat hij zocht: een pand in Boxmeer. 'Dicht bij het spoor, goed bereikbaar en een kantoomgeving waar we verder kunnen groeien.' Voor de financiering klopte hij aan bij Rabobank. 'Dat contact voelde direct goed. François stelde kritische vragen, dacht mee en was eerlijk en betrokken.'

MKB Duurzaamheidsbijdrage

Het pand is flink verbouwd en Roy en zijn collega's zijn klaar voor de verhuizing. 'We pakken het niet half aan', lacht Roy. 'Nieuwe vloerverwarming, slimme temperatuurregeling, zonnepanelen, bewegingssensoren. Je wilt dat je bedrijf toekomstbestendig is.' Die aanpak leverde hem de MBK Duurzaamheidsbijdrage van Rabobank op. François Rutten, adviseur MKB in de regio Land van Cuijk en Maasduinen, vertelt waarom. 'Roy heeft visie. Veel ondernemers kopen een pand en trekken erin, maar hij denkt tien stappen vooruit. Van klimaatbeheersing tot energiebeheer, alles is doordacht. Dat is precies de manier van ondernemen die wij bij Rabobank graag ondersteunen.'

François houdt een goed gevoel over aan de samenwerking. 'Roy is open en realistisch. Hij legt zijn kaarten op tafel en zegt: dit is mijn plan, wat kunnen we samen doen? Die eerlijkheid maakt het prettig samenwerken.' Ook Roy zelf prijst dat contact. 'François is iemand die ik binnen één druk op de knop te pakken heb. We konden snel schakelen toen de markt onzeker werd. Dat is zó fijn. Geen poespas, gewoon eerlijk meedenken. Die openheid maakt Rabobank voor mij een partner op de lange termijn.'

Frisse start in Boxmeer

In december verhuist Bewindvoerderskantoor Kroezen BV officieel naar het nieuwe pand. 'Dat wordt een frisse start. Het pand ademt onze visie: modern en klaar voor de toekomst. Ik denk dat onze collega's daar nog meer energie van krijgen. Uiteindelijk draait alles om werkplezier en saamhorigheid. Als mensen met een lach naar hun werk komen, merken onze cliënten dat meteen.'

Zijn advies aan andere ondernemers? 'Durf die stap te zetten. Je kunt beter iets proberen en ervan leren, dan spijt hebben dat je het niet hebt gedaan. En omring je met de juiste collega's. Want met de juiste koers en het juiste team, kom je verder.'

Weten wat Rabobank voor jou kan betekenen?

Ondernemers duurzaam helpen groeien, dat is onze ambitie. Wil jij weten hoe Rabobank jou kan helpen? Neem dan contact op met François Rutten, adviseur MKB in Regio Land van Cuijk en Maasduinen, via **francois.rutten@rabobank.nl** of bel naar 06 – 1345 0435.

EEN DAG VOL ENERGIE: DE MAASVALLEI MEGA EXPO ONDERNEMERSBEURS

Na drie succesvolle edities weten we het zeker: Mega Expo werkt. Voor standhouders die gezien willen worden door honderden ondernemers uit de regio.

Een volle dag lang in gesprek met potentiële klanten, partners en nieuwe samenwerkingen bij Van der Valk in Cuijk. Dit jaar verwachten we weer honderden bezoekers uit Land van Cuijk en Noord-Limburg. Ondernemers die komen voor goede gesprekken, concrete oplossingen én natuurlijk de gezelligheid. Want zaken doe je met mensen die je kent. Van je bedrijf presenteren op de beursvloer tot netwerken met een drankje in de hand: op 21 mei ontmoet je de juiste mensen tijdens de Mega Expo.
En ja, de stands gaan hard. Van de 56 plekken zijn er al 26 weg. Wil je erbij zijn? Vraag dan nu je gratis factsheet aan per mail. We maken graag tijd voor een kennismakingsgesprek. Meer informatie: www.megaexpo.nl



ZAKELIJKE EVENEMENTENAGENDA MAASVALLEI NETWERK

Maasvallei Netwerk is, sinds 2010, een zeer gewaardeerde netwerkorganisatie en speelt daarmee een belangrijke rol in het marketingplan van veel bedrijven. Het loopt voorop in de regio, met zo'n 200 leden en maandelijkse activiteiten waar je aan kunt deelnemen om je netwerk te verbreden en te verdiepen. Zo vind je verbinding, kun je leren van elkaar, ben je zichtbaar en deel je samen het plezier in het ondernemerschap.

Open Borrel: Wux | Cuijk
Vrijdag 9 januari - 16:00u tot 19:00u.
De ondernemers toasten op de toekomst bij hoofdsponsor Wux op kantoor. Voor een borrel wordt gezorgd!

Talk & Toast: De Bungelaer | Beers
Woensdag 28 januari - 17:30u - 22:30u.
Exclusief dineren, matchen en borrelen met dga's van lokale mkb bedrijven.

Open Coffee
Vrijdag 6 februari - 09:00u tot 11:00u.
Netwerken tijdens een bedrijfsbezoek.

Open Coffee
Vrijdag 6 maart - 09:00u tot 11:00u.
Netwerken tijdens een bedrijfsbezoek.

Open Coffee
Vrijdag 3 april - 09:00u tot 11:00u.
Netwerken tijdens een bedrijfsbezoek.

Mega Expo: Van der Valk | Cuijk
Donderdag 21 mei - 16:00u tot 23:59u
Bezoek stands van regionale bedrijven, ontwikkel je skills tijdens workshops en sluit aan tijdens de afsluitende netwerkborrel. Je kunt gratis tickets reserveren vanaf april.

Bekijk de actuele zakelijke evenementen agenda op: www.maasvallei-netwerk.nl

Maasvallei Netwerk.

"Een goed netwerk is de meest efficiënte marketingstrategie voor elke ondernemer. Het Maasvallei Netwerk staat voor verbinden, kennisdelen, zichtbaarheid en plezier maken!"

Word lid van de meest actieve ondernemerscommunity. Kijk op: www.maasvallei-netwerk.nl

Column



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

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

Waarom onderhoud zo belangrijk is

Een aircosysteem draait continu en alle lucht wordt door de filters aangezogen. Hierdoor hopen bacteriën en vocht zich op in het binnen-deel, wat na verloop van tijd schimmel kan veroorzaken. Vooral de condensbak en ventilator hebben hier last van. Regelmatige reiniging met desinfectiemiddel en stoom is daarom noodzakelijk.

Laat jaarlijks onderhoud uitvoeren door een f-gassen gecertificeerd koeltechnisch bedrijf. Zo blijft uw systeem veilig, gezond en opti-maal functioneren – zeker op werkplekken waar meerdere mensen samenkomen.

Opti-Cool staat voor u klaar

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

Koelen in de zomer begint in de winter

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

MARCO GOMMERS
Eigenaar

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



[info voor ondernemers }

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

Economische Visie

Ruim baan voor topsectoren en duurzame bedrijventerreinen

De Economische Visie Land van Cuijk 2040, vorig jaar vastgesteld, biedt een ambitieuze koers voor een toekomstbestendige en vitale economie in het Land van Cuijk. In de visie en het uitvoeringsplan staan negen kernopgaven centraal. Dit artikel, uit de serie rondom de Economische Visie, gaat nader in op twee van deze negen opgaven. De eerste is duurzame groei van de sectoren agri, food, tech & health. De tweede is verduurzaming van Land van Cuijkse bedrijventerreinen.

Doorontwikkeling en duurzame groei van agri, food, tech & health

Wethouder Maarten Jilisen van Financiën & Economie: "We zijn op verschillende levels bezig met de Economische Visie, ook over de gemeentegrens heen. We maken immers deel uit van een regio die een bepaalde kant op wil." Dat is de Regio Noordoost-Brabant (RNOB), een samenwerking van tien gemeenten en twee waterschappen. "Daar stellen we gezamenlijk een economische richting voor de regio op."

REPP

Daarvoor is een Regional Economic Position Paper (REPP) opgesteld, waarmee de RNOB werkt aan een toekomstgericht economisch profiel dat de kracht en identiteit van de regio versterkt. Met als doel: een weerbare, innovatieve en duurzame economie, met ruimte voor sterke, potentievolle sectoren. Tijdens de Regiodag van de RNOB is deze koers op 27 november jl. aangenomen. Wethouder Jilisen: "Aan de vaststelling is een uitgebreid proces voorafgegaan, met participatie van ondernemers, stakeholders en het ambtelijk apparaat. Drie sectoren springen er uit: Biotech & Pharma, Agri & Food Tech en Circulaire & Hightech Bouw.

Uitgifteprotocol

Passend in een duurzame doorontwikkeling van de sectoren Agri, Food, Tech & Health is het uitgifteprotocol dat de gemeente momenteel opstelt: "Wat zijn de voorwaarden waaronder een onderneming bedrijfsgrond van ons kan kopen? Denk aan kavelbezetting, milieucategorie, aantal medewerkers – alle randvoorwaarden die wij mogen en kunnen stellen aan de verkoop van onze eigen terreinen. Mede dankzij onze Economische Visie kunnen we nu ook aan de voorkant sturen op de belangrijkste sectoren. Het is een signaal richting bedrijven waardoor het voor hen nóg duidelijker wordt welke 'ecosystemen' we als gemeente Land van Cuijk willen bouwen."

Duurzame economische groei bedrijventerreinen

Ook dit is een kernopgave in de Economische Visie. Hoe kunnen we bedrijventerreinen klaarstomen voor de toekomst? Een opgave die veel breder is dan enkel de energietransitie. Wethouder Jilisen: "We kijken bijvoorbeeld óók naar welke sectoren groeiend zijn, en welke in de toekomst minder relevant worden. Het verst daarin is bedrijventerrein De Haven. De gemeente is nu samen met bedrijven en andere stakeholders bezig om een havenvisie op te stellen. Wij hebben nog slechts



Wethouder Maarten Jilisen: "Ook voor De Haven hebben we nog genoeg wensen."

één (niet aan het water liggende) kavel daar uit te geven, maar we hebben nog genoeg wensen: hoe zorgen we voor een toename van watergebonden activiteiten, hoe zorgen we voor een goede bereikbaarheid, hoe zorgen we ervoor dat bedrijven meer gaan samenwerken op bijvoorbeeld circulariteit en hoe zorgen we ervoor dat we op een juiste manier de modal shift kunnen toepassen."

Grote Oogst

Aan het project Grote Oogst van de Provincie Noord-Brabant doen inmiddels twaalf bedrijventerreinen mee. Het project heeft als doelstelling verduurzaming in de meest brede zin van het woord. Het project is een samenspel tussen de Provincie Noord-Brabant, gemeente Land van Cuijk en het bedrijfsleven. Uit het plan van aanpak moeten uiteindelijk projecten van de grond komen die bijdragen aan vergroenen, klimaatadaptatie en circulariteit. Provincie, gemeente en de bedrijventerreinvereniging leggen elk een evenredig deel in.

Clean Energy Hub

De stortlocatie in Haps is bij de gemeente nadrukkelijk in beeld om een Clean Energy Hub te realiseren, zoals eerder in deze rubriek besproken. Een Clean Energy Hub biedt ruimte voor energie opwek, opslag en afzet. Bijvoorbeeld voor het laden van E-vrachtwagens. Met de aan de overkant gelegen Smart Energy Hub (Bedrijvenpark Laarakker) zijn we aan het verkennen om samen te werken om zo tot een grote Energy Hub te komen. Alle betrokken partijen zien nut en noodzaak waarbij Enexis aangegeven heeft dit project als 'netcongestieverzachter' te zien. Het project valt binnen het programma 'realiseren van Clean Energy Hubs' van de Regio Deal. Fase 1, het haalbaarheidsonderzoek, is inmiddels afgerond en fase 2, plan- en ontwerpfase, gaat begin 2026 officieel van start.

Kijk voor meer informatie ook op landvancuijk.nl

De negen opgaven van de Economische Visie

De Economische Visie Land van Cuijk wil een toekomstbestendige economie realiseren met sterke samenwerkingsrelaties. Zij omvat negen kernopgaven, die onder drie strategische lijnen vallen:

1. Focus op economische sectoren

- Doorontwikkeling en duurzame groei van de sectoren agri, food, tech & health
- Aantrekkelijke en toekomstbestendige centrumgebieden

2. Aantrekkelijk vestigingsklimaat

- Aansluiting onderwijs en arbeidsmarkt
- Bereikbaarheid en mobiliteit
- Aantrekkelijke woon- en leefomgeving
- Facilitering en dienstverlening

3. Toekomstbestendige en duurzame werklocaties

- Ruimte voor duurzame economische groei bedrijventerreinen
- Ruimte voor nieuwe economische dragers in het landelijk gebied
- Campusvorming



Boer als beheerder:

NATUUR GEÏNTEGREERD IN DE BEDRIJFSVOERING

"Onze corebusiness is melk produceren. Natuurbeheer is daar inmiddels een vast onderdeel van geworden. Daarnaast hebben we akkerbouw, jongvee en vleesvee. De behoefte aan werkkapitaal vult elkaar aan, de machines worden efficiënter gebruikt en de natuurgronden leveren voer, extra inkomen en werk op", zegt Johan Verstegen uit Beugen.

De 35-jarige Johan Verstegen wist als kind al dat hij boer wilde worden. Samen met zijn vrouw Kim Martens stapte hij in 2013 in het bedrijf van zijn schoonouders. VOF Martens melkvee is een gangbaar melkveebedrijf met natuur aan de Molenveldweg in Beugen met 170 melk- en kalfkoeien, jongvee, vleesvee, akkerbouw en 5,5 kilometer Maasheggen. In totaal telt het bedrijf zo'n 335 dieren en wordt 135 hectare bewerkt. "De combinatie van melkvee, akkerbouw en natuurbeheer zorgt voor stabiliteit in een tijd van politieke onzekerheid en voortdurend veranderende regelgeving."

Breed bedrijf

Op het akkerbouwland teelt Verstegen aardappelen, suikerbieten, snijmais en gras. Daarnaast komt er een vogelakker bij. "We hebben voer nodig voor onze koeien. Als voor natuur een beheervergoeding tegenover staat, koop ik mais bij."
Die brede bedrijfsopzet maakt het bedrijf flexibel. "Natuurbeheer op zichzelf is geen vetpot. Maar in combinatie met een melkveebedrijf en akkerbouw versterkt het elkaar."
"Jarenlang hebben we het onderhoud van de Maasheggen gehad, toen ging het naar een collectief en sinds een paar jaar is het weer onder ons beheer. Wel is het een zoektocht: welke kant wil je op en wat is het verdienmodel? Grond is te duur om er niets mee te doen en moet iets toevoegen aan het melkveebedrijf."



Johan Verstegen bij een Maasheg op graslandperceel in de uiterwaarden.

Natuur als bedrijfsonderdeel

Johan: "Onze hoofdtak is melkveehouderij. Alles eromheen: akkerbouw, het zelf afmesten van alle kalveren en natuurbeheer, moet die hoofdtak versterken." De basis is een gezond verdienmodel. Door de combinatie van akkerbouw en natuur wordt het machinepark efficiënter benut en vloeit de liquiditeitsbehoefte over het jaar. Het gras en hooi uit de natuur levert voer op en de dragende koeien met jongvee beweiden natuurpercelen.

"Onze idealen zijn verdere verduurzaming en gangbaar boeren gecombineerd met natuur. We hebben al een emissiearme vloer, zonnepanelen, warmteterugwinning, led verlichting en elektrische pomp." Bijkomend voordeel is dat het bedrijf vanwege het natuurinclusief boeren niet hoeft te voldoen aan de stalaanpassingen van provincie Noord-Brabant.

Heggen waren voor boeren jarenlang vooral een last: schaduw, onderhoud en lagere opbrengst van het gewas. "Toen het beheer financieel werd erkend, werd het een gewas. En een gewas moet geld opleveren." Inmiddels beheert Verstegen 4,5 kilometer Maasheggen in eigen beheer en nog eens 1,0 kilometer via collectieven. Het snoeihout wordt efficiënt verwerkt, het onderhoud grotendeels uitgevoerd met eigen mensen.

Slimme grondruil

Via een kavelruilproject in het Maasheggengebied zette Verstegen 13 hectare om naar ONMB (Ondernemend Natuur Netwerk Brabant) en deels naar volledig natuur. De grond werd half afgewaardeerd, waarvoor hij een contante vergoeding ontving. Daarmee kocht hij elders weer landbouwgrond terug. "Zo hebben we onze grondpositie versterkt en natuur ontwikkeld." In de uiterwaarden van de Maas werkt hij met vaste mest in plaats van drijfmest. Die komt deels van het eigen vee en deels van een lokale paardenhouder. "Zo houden we de kringloop regionaal rond."

Op het bedrijf werken een fulltimer, een parttimer en uiteraard familieleden, waaronder Jan en Mieke Martens. In de wintermaanden ligt de focus op heggenbeheer, dat met eigen machines gebeurt: heggenknipper, klepelmaaier en maaiers. Elke winter zijn ongeveer 100 arbeidsuren nodig voor het onderhoud van de natuur. "Dat bestaat uit jaarlijks knippen, elke 6 jaar een grote snoeibeurt en het beheren van akkerranden."

Daarnaast beheert Verstegen ook gronden van onder andere Brabants Landschap, Staatsbosbeheer, SlaBox en Vereniging Nederlands Cultuurlandschap. Biezen worden gebruikt als strooisel, hooi gaat deels naar paardenhouders. Alles krijgt een functie. "Wat kwaliteit heeft, gaat naar het vee. Twijfelgevallen worden strooisel."

Boer als terreinbeheerder

Volgens Verstegen levert natuurinclusief werken meer op dan alleen een beheervergoeding. "Omdat wij laten zien dat we serieus met natuur omgaan, weten natuurorganisaties ons te vinden. Dat levert werk, beheer en samenwerking op." Johan volgde een achtdaagse natuurcursus om voldoende kennis te hebben.

"Natuurbeheer maakt mijn werk leuker"

Zijn oproep aan overheden: zie boeren als terreinbeheerders. "Wij kunnen maaien, weiden, onderhouden. Waarom wordt natuurbeheer nog zo vaak aanbesteed aan grote aannemers van ver weg, terwijl hier in de regio vakmensen klaarstaan?"

De intrinsieke motivatie voor natuur zit diep in de familie. "Maar het wordt wel leuker als het ook economisch klopt. Je wordt er niet rijk van, maar het helpt je bedrijf vooruit. En het is een vorm van maatschappelijk ondernemen."

De stappen van de afgelopen twaalf jaar zijn gemaakt om het bedrijf toekomstbestendig te maken. Tot een jaar geleden werkte Johan ook nog buitenshuis als voerspecialist. "Nu is mijn focus het bedrijf met verdere integratie van natuurbeheer in ons gangbaar melkveebedrijf. Voor ons zijn melkvee, akkerbouw en natuur een stevig fundament."



Lietingsestraat 1 • 5441 AR Oeffelt • 0485 361738
info@kerstenfa.nl

www.kerstenfinancieeladvies.nl

Kersten
financieel advies

dé expert
in uitzenden
en premium
payrolling

indivinu *hoogstpersoonlijk*
Uden • Boxmeer • Eindhoven

www.indivinu.nl



Slooten van den Bogaart

EEN **FISCAAL GUNSTIG** FAMILIEBEDRIJF

Met een staat van dienst van een kleine twee decennia mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond fiscaal jurist Remco van Slooten en accountant Eric van den Bogaart blijft zichzelf opnieuw uitvinden. Daarbij blikt het voortdurend vóóruit en blijft het meedenken met zijn klanten. Dit keer: hoe bouw ik aan een fiscaal gunstig familiebedrijf?

U werkt hard in uw bedrijf, kinderen studeren, hebben geen tijd voor een baantje en daarom onderhoudt u ze. Kost u iedere maand geld. Om het te kunnen betalen, verhoogt u uw salaris in de bv. Herkent u dit? Lees dan dit artikel. Trouwens ook wanneer u een hoog salaris hebt en uw echtgenoot(ote) (verder 'echtgenote') geen salaris geniet en ook niet werkt. Deze bijdrage gaat over de wonderlijke wereld van heffingskortingen. Als u inkomen geniet, kunt u er gebruik van maken. Maar werkt u niet, dan gaat uw korting eigenlijk altijd verloren. Uw kinderen en echtgenote moeten dus aan de slag. Hoeveel zij werken en tegen welk salaris moet nader bekeken worden.

De voordelen

Tot een inkomen van zo'n € 11.000 is bruto ook meteen netto en dus belastingvrij. Wanneer u een studerend kind hebt dat u maandelijks financieel ondersteunt, kost u dat belasting wanneer u dit betaalt met uw eigen salaris. Werkt dit kind in uw bedrijf, dan bespaart u niet alleen een behoorlijk bedrag aan inkomstenbelasting, maar de loonkosten van uw kind verlagen ook nog eens de winst en dus de rekening van de Belastingdienst. Bij een kind kunt u zomaar € 10.000 minder aan inkomstenbelasting en eventueel vennootschapsbelasting kwijt zijn.

Zakgeld wordt 'salaris'

Lezers zonder studerende kinderen denken nu wellicht dat dit voordeel aan hun neus voorbij gaat. Nou nee. Kinderen mogen in Nederland vanaf 13 jaar werken. En als u uw kinderen zakgeld geeft, kunt u op dat zakgeld ook een sticker 'salaris' plakken. Nu snappen wij best dat een kind van 13 jaar geen salaris kan genieten van € 11.000. Echter, bij een veel lager salaris is bruto ook netto. En hoe zit het dan met die echtgenote? De werkwijze in deze situatie is om het salaris van de DGA te verlagen met € 11.000 en de echtgenote dit salaris te geven. De voordelen zijn dan hetzelfde als hiervoor.

De fiscale spelregels en voorwaarden

- Uw bedrijf heeft bij voorkeur een bv-structuur.
- Uw bedrijf maakt uiteraard winst.
- Uw kinderen en echtgenote genieten op dit moment nergens anders inkomen.
- Er zijn werkzaamheden die zij kunnen uitvoeren; waar en wanneer is niet van belang.
- Vooral ten aanzien van uw echtgenote: zij krijgt een arbeidsovereenkomst met alle juridische implicaties die daarbij horen. Wanneer u geen bv hebt, kan uw echtgenote meewerken en hebt u ook mogelijk voordelen terwijl zij geen werkneemster is.

SINDS 1964
Hofmans
AT WORK



De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

SINDS 1964
Hofmans
AT HOME
binnen en buiten gewoon
www.hofmansathome.nl

Hofmans at Work: Claassen Bouw

AMBACHTELIJKE TECHNIEKEN GEPAARD AAN KENNIS VAN NU

Claassen Bouw is een familiebedrijf. Men kiest voor een persoonlijke aanpak, wat de onderneming als geen ander in staat stelt om flexibel in te spelen op de wensen van opdrachtgevers. Daarbij worden gevestigde en nieuwe technieken moeiteloos aanvullend ingezet. "Onze uitdaging is om, wanneer het gebouw erom vraagt, ambachtelijke technieken te gebruiken met de middelen en de kennis van nu, om zo een optimaal resultaat te bereiken."

Claassen Bouw werd begin jaren negentig door Bert Claassen opgericht in Beers. Zoon Paul kwam tien jaar geleden in de onderneming, zijn broer René stapte wat later in. Beiden zijn inmiddels directeur. Een jaar geleden verhuisde het bedrijf naar een bedrijfslocatie aan de Molenstraat, luttele honderden meters verderop. De oude locatie is overigens aangehouden. "De extra ruimte was heel wenselijk. We groeiden gestaag, zowel op kantoor als in het werkveld. Dat is ook precies wat we willen, niets overhaasten", aldus René. De Beerse bouwers halen hun opdrachten in een straal van zo'n twintig kilometer rond de thuisbasis. "Onze jongens willen mooie dingen maken. Daarom streven we ernaar om de schaarse vakmensen zo efficiënt mogelijk in te plannen, en dat bereik je niet met lange reistijden."



Paul (l.) en René Claassen.

Soepele samenwerking

Over de samenwerking met Hofmans at Home zegt René Claassen: "We hebben al vaak contact gehad binnen projecten. Toen ik hier begon had ik al vrij snel een gezamenlijk project waarbij een klant onze beide bedrijven inschakelde.
Die samenwerking verliep meteen heel soepel. Zo heb ik ook aanvragen naar Hofmans gestuurd. We hebben laatst een kantoorpand gedaan voor een vastgoed-ontwikkelaar in Cuijk, waarbij Hofmans de complete afwerking van de vloeren verzorgde."
Als ik zie wat er aan aanvragen ligt, dan komen we elkaar de komende tijd nog wel vaker tegen. Ik probeer überhaupt het werk hier in de buurt te halen. En zoals Twan erin staat, dat kan ik wel waarderen. 'Een man een man, een woord een woord' is op hem absoluut van toepassing. Hij werkt heel correct en netjes en je kunt er fijne afspraken mee maken."

Persoonlijke benadering

Claassen Bouw is een ervaren aannemersbedrijf dat de dingen graag persoonlijk benadert. Met vakmensen die vanuit hun kennis van zaken met opdrachtgevers kunnen meedenken. Een bedrijf dat oude, ambachtelijke technieken op kundige wijze kan combineren met eigentijdse middelen. Claassen is een middelgroot bouwbedrijf, gestart in 1993, met zo'n vijftien tot twintig vaste werknemers. Men werkt zowel aan nieuwbouw als verbouwingen, is actief in de utiliteitsbouw, en renoveert monumentale panden. Er worden ook woonconcepten aangeboden. Door deze brede ervaring is Claassen Bouw net zo vertrouwd met toepassingen die beantwoorden aan de huidige eisen van duurzaamheid en efficiency als met traditionele manieren van bouwen.

ARCHITECTUUR

Ontwerpen
Vormgeven
Inspireren



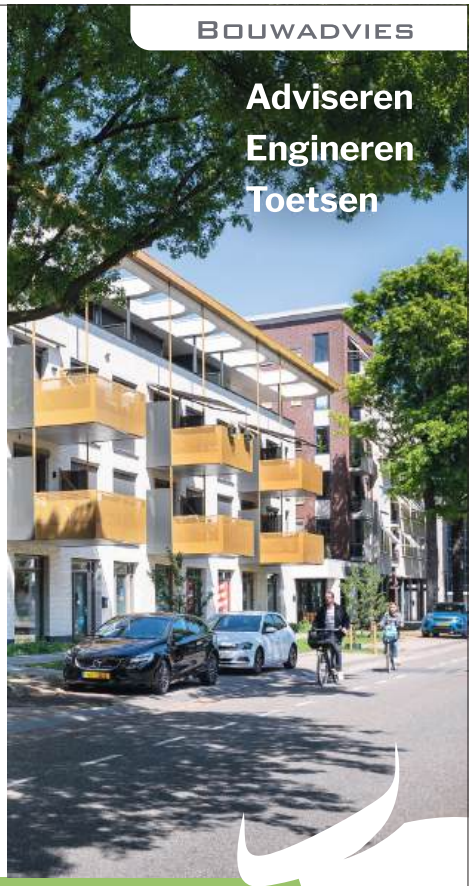
PROJECTMANAGEMENT

Managen
Coördineren
Bewaken



BOUWADVIES

Adviseren
Engineren
Toetsen



DE WITTE OSS

Architectuur | Projectmanagement | Bouwadvies

de Lange Coaching

Coacht in communicatie bij overbelasting

De Lange Coaching heeft ervaring in gesprekstechnieken en coachvaardigheden bij werknemers met overbelastingsklachten.

Met een achtergrond in arbodienstverlening, helpen we werknemers en werkgevers om steviger in de schoenen te staan.

Deze coaching speelt een belangrijke rol bij mensen met klachten door geestelijke overbelasting.



Bij ons kunt u terecht voor:
- **Training in gesprekstechnieken**
- **Coachvaardigheden voor leiders**
- **Workshops en seminars**
- **Arbodienstverlening**
- **Persoonlijke coaching**

Lactariaweg 32 / 5844 AJ Stevensbeek / 0485 - 33 11 21 / 06 - 53 130 911 / info@delangecoaching.nl
KVK: 87315645 / De Lange Coaching is ingeschreven in het coachingsregister van ICR. BIG-registratie: 19049291801



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

WAT GAAT VOOR? STATUTEN OF EEN LEVENSTESTAMENT?

Het levenstestament wordt (terecht) steeds populairder in Nederland. Ook voor ondernemers is het belangrijk om vast te leggen wie de zaken mag regelen als je dat zelf niet meer kan. Zowel op persoonlijk vlak als in de onderneming. Ondernemers moeten daarbij wel in de gaten houden dat zij soms op andere plekken ook hebben vastgelegd wie zakelijke beslissingen mag nemen als de ondernemer dat zelf niet kan. Bij de rechter speelde onlangs het volgende: een bestuurder van een groot bedrijf had ooit in een levenstestament zijn echtgenote benoemd om zijn zaken te regelen. Hierna kreeg hij een agressieve vorm van Alzheimer. De echtgenote ging zich vervolgens intensief bemoeien met de onderneming. Zo intensief dat ze de andere partijen niet informeerde en eigenmachtig allerlei beslissingen nam. Zonder succes helaas, de resultaten liepen achteruit en er werd geen dividend uitgekeerd. De aandeelhouders verzochten de echtgenote om informatie en betrokken te worden. De gevolmachtigde echtgenote wilde echter van geen wijken weten, zij was immers aangewezen door haar man. Ten einde raad werd een procedure gestart bij de Ondernemingskamer om de gevolmachtigde echtgenote te schorsen als bestuurder en een andere bestuurder te benoemen. De Ondernemingskamer ging hierin mee en verwees naar de statuten van de onderneming. Daarin is een regeling opgenomen voor het geval een bestuurder zijn taak niet meer (goed) kan uitvoeren. In die regeling stond dat de aandeelhouders een persoon moeten benoemen die dan als bestuurder gaat functioneren. Het opgemaakte levenstestament brengt volgens de Ondernemingskamer dan ook niet met zich mee dat die betreffende statutaire regeling omzeild kan worden.

Conclusie: een levenstestament blijft belangrijk voor ondernemers. Tegelijkertijd moet er goed worden gekeken of er geen strijd ontstaat met andere regelingen.

2026 IS HET JAAR WAARIN U ALS ONDERNEMER ÉCHT MOET SCHAKELEN

Het nieuwe jaar voelt vaak als een frisse start. U slaat de agenda open, maakt plannen en scherpt de koers van uw onderneming aan. Maar per 1 januari 2026 komt daar een extra uitdaging bij, want het arbeidsrecht verandert op meerdere punten tegelijk. En dat raakt vrijwel iedere werkgever.
Zo stijgt het minimumuurloon naar €14,71. Een bedrag dat misschien overzichtelijk lijkt, maar dat in de praktijk stevig kan doorwerken in uw totale loonkosten, zeker wanneer andere functies in de loonschaal mee omhoog bewegen. Het is verstandig om dit nu al in uw begroting te verwerken.
Daarnaast worden uitzendkrachten voortaan gelijk behandeld qua arbeidsvoorwaarden. Dat betekent niet alleen meer transparantie, maar voor veel werkgevers ook hogere kosten en minder flexibiliteit. Het dwingt u om beter na te denken. Kiest u in 2026 nog voor tijdelijke ondersteuning, of investeert u in vaste medewerkers voor de langere termijn? De kosten zijn daarin gelijk.
Ook de handhaving op schijnzelfstandigheid wordt door de Belastingdienst volledig opgestart. Dat wil zeggen dat als de Belastingdienst vaststelt dat een zzp'er eigenlijk een werknemer is, de werkgever dan naast de naheffing van loonheffingen ook een boete opgelegd kan krijgen. Werkt u veel met zzp'ers, dan is het zaak om hier kritisch naar te kijken. De risico's van onjuiste inzet zijn te groot om zomaar op hun beloop te laten.

Naast deze thema's zijn er ook nog andere wijzigingen die impact op uw personeelsbeleid kunnen hebben. In 2026 kunt u niet leunen op bestaande routines.



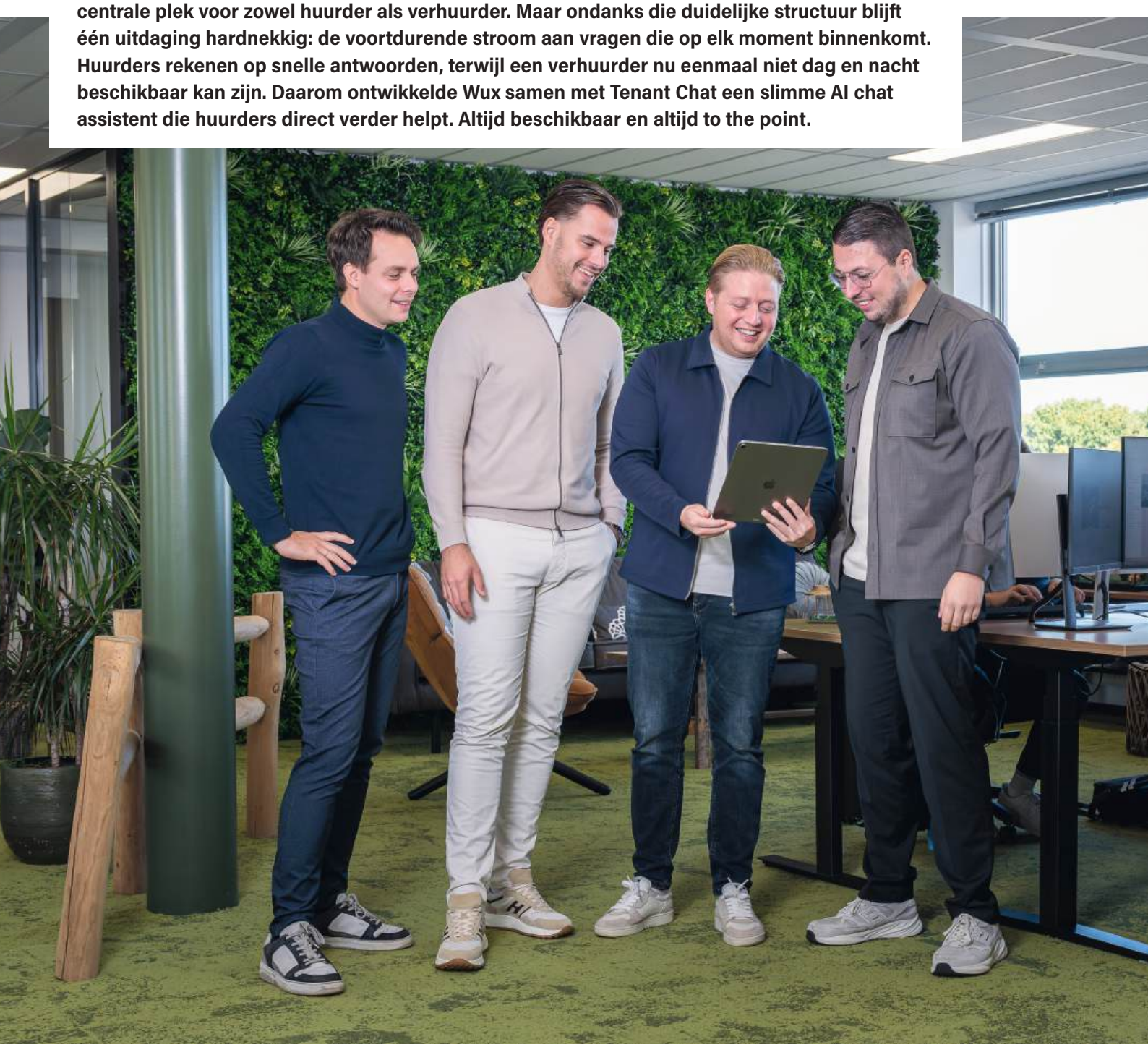
MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

Wux en Tenant Chat: AI-gedreven communicatie

AI-ASSISTENT MAAKT VASTGOEDBEHEER EEN STUK EENVOUDIGER

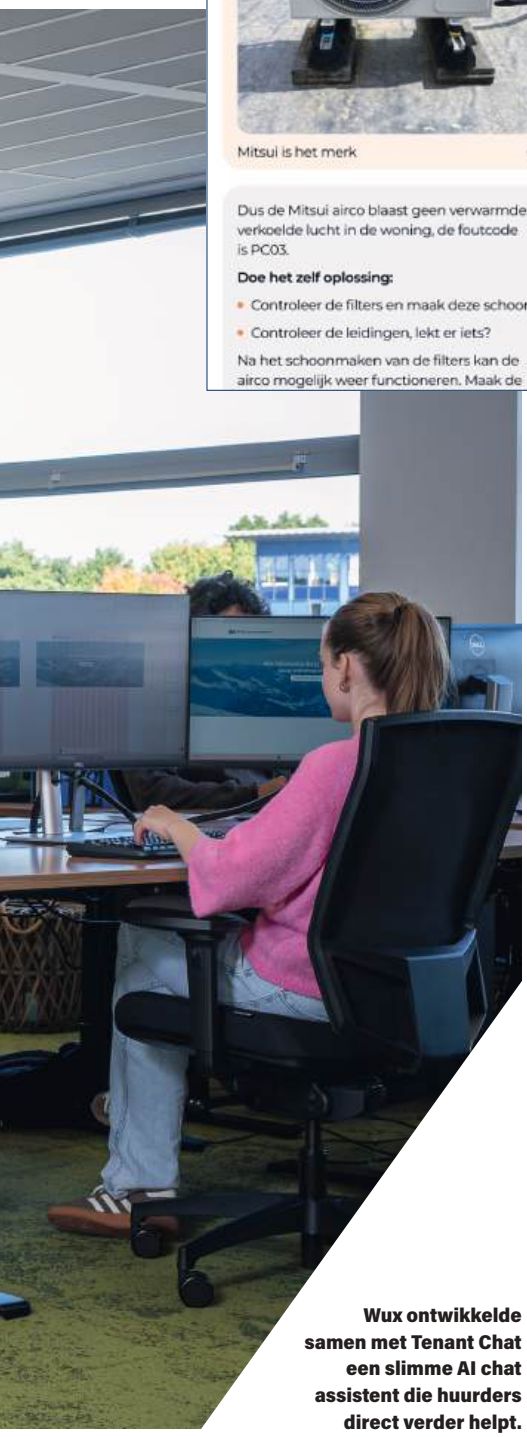
Aperta is een vastgoedbeheerder die alle onderdelen van het beheerproces overzichtelijk samenbrengt: meldingen, contracten, documenten en communicatie komen samen op één centrale plek voor zowel huurder als verhuurder. Maar ondanks die duidelijke structuur blijft één uitdaging hardnekkig: de voortdurende stroom aan vragen die op elk moment binnenkomt. Huurders rekenen op snelle antwoorden, terwijl een verhuurder nu eenmaal niet dag en nacht beschikbaar kan zijn. Daarom ontwikkelde Wux samen met Tenant Chat een slimme AI chat assistent die huurders direct verder helpt. Altijd beschikbaar en altijd to the point.







Voorbeelden van waarin de AI chat assistent huurders op weg helpt bij een storing of probleem.



Wux ontwikkelde samen met Tenant Chat een slimme AI chat assistent die huurders direct verder helpt.

Aperta merkte dat het aantal binnenkomende vragen bleef toenemen. Simpele meldingen (“Mijn airco is kapot, wat nu?”) en complexe verzoeken (“Hoe zijn de ontbindende voorwaarden in mijn huurcontract geregeld?”) belandden allemaal op dezelfde stapel. Elk bericht moest handmatig worden beoordeeld en beantwoord, wat veel tijd kostte, vertraging veroorzaakte en onnodige frustratie opleverde bij zowel huurders als verhuurders. Vanuit die dagelijkse praktijk ontstond het idee voor Tenant Chat: een oplossing ontwikkeld door vastgoedbeheerders, voor vastgoedbeheerders.

Een geautomatiseerde huismeester met AI

Wux ontwikkelde in samenwerking met Tenant Chat een slimme AI chat assistent. Geen standaard chatbot met vooraf ingestelde keuzes, maar een digitale huismeester die écht luistert, context begrijpt en in natuurlijke taal met huurders communiceert. De assistent interpreteert vragen en haalt direct de juiste informatie op uit relevante bronnen.

Wordt een situatie complexer? Dan verzamelt de assistent automatisch alle benodigde details: om welk pand en welke woning het gaat, wat het probleem is, sinds wanneer het speelt en welke stappen de huurder al heeft gezet. Indien nodig wordt het gesprek meteen doorgezet naar de beheerder, compleet met alle verzamelde informatie. Zo kan een medewerker snel en gericht opvolgen. Moet er een monteur langskomen? Dan checkt de chat direct de beschikbaarheid van de huurder, zodat afspraken eenvoudig kunnen worden ingepland.

Slimmer door context: het AI Workspace platform van Wux

De AI-assistent draait op het AI Workspace platform dat Wux speciaal ontwikkelde om organisaties eenvoudig hun eigen bedrijfsspecifieke context mee te geven. Hierdoor begrijpt de assistent niet alleen de vraag, maar ook de nuances van het vastgoedbeheer en levert hij aanzienlijk betere antwoorden. Binnen hetzelfde platform kunnen bovendien slimme AI-agents worden gebouwd voor workflow automatisering, waardoor processen verder worden versneld en vereenvoudigd. Daarnaast is er een handige mobiele app beschikbaar (via de Apple Store en Google Play Store), waarmee huurders hun digitale beheerder altijd bij de hand hebben.

Een toekomstbestendige organisatie

Wil jij ook een op maat gemaakte AI-assistent die jouw organisatie door en door kent of AI-automatisering dat werk uit handen neemt? Maak jouw organisatie toekomstbestendig met AI en ontdek samen met Wux hoe AI jouw bedrijf sterker maakt. Neem vandaag nog contact op en zet de eerste stap!

WONEN-BOXMEER.NL

SAMENWERKING BIEDT OPDRACHTGEVERS EEN TOTAALOPLOSSING



In de wereld van bouw en verbouw komen doorgaans verschillende facetten kijken die binnen de specialisatie van uiteenlopende bedrijven vallen. Samenwerking is dan de sleutel tot succes. In Boxmeer heeft een negental lokale bedrijven de krachten gebundeld om klanten een totaaloplossing te bieden voor hun bouw- en renovatieprojecten. Opdrachtgevers profiteren niet alleen van de expertise van het bedrijf dat zij inschakelen, maar tegelijk ook van de kennis en ervaring van alle deelnemende bedrijven in het collectief. Zo zorgt Wonen Boxmeer er al ruim tien jaar voor dat projecten efficiënter, duurzamer en kwalitatief hoogwaardiger worden uitgevoerd.

Interieur vervangen? Een kantoorruimte inrichten, een verbouwing of de bedrijfstuin aanpakken? Toiletruimten aanpassen? Hoe vind je het beste bedrijf voor elk van deze uiteenlopende disciplines? Wonen Boxmeer, een samenwerkingsverband van woongerelateerde bedrijven in en rondom Boxmeer, heeft ze gebundeld: plaatselijke topbedrijven in de markt van bouw en verbouw, interieur en tuininrichting.

Tot het wooncollectief behoren: Sanidrôme Pennings, Van Bon Elektro, Boxmeers Tapijthuis, Weren Interieurprojecten, Slaapspecialist Morgana De Best-Noy, Langen Keukens en Badkamers, MH Hoveniers, MN Kozijn Boxmeer en Van Haren Meubelstudio. De samenstelling is doordacht: elke discipline wordt door een bedrijf vertegenwoordigd. Deze zijn exclusief geselecteerd op basis van kwaliteit en betrouwbaarheid en werken desgewenst samen. Het werkgebied zijn de regio's Boxmeer, Oost-Brabant en Noord-Limburg.

Totaalontzorger

Voor dit artikel schuiven aan: Eddy Pennings (Sanidrôme Pennings), Martijn Langen (Langen Keukens en Badkamers) en Herbert Guntlisbergen (Boxmeers Tapijthuis). Eddy Pennings is overtuigd van de kracht van lokaal. "In een straal van drie kilometer om Boxmeer alleen al zijn genoeg bedrijven te vinden die tot in de perfectie alles voor je kunnen regelen. Je hoeft daarvoor echt niet naar Nijmegen of Uden, naar de grote bouwmarkten. Of woonboulevards af te struinen, op zoek naar al die verschillende aanbieders."
Sanidrôme Pennings bestaat dit jaar inmiddels twee decennia. In 2005 richtte Eddy Pennings zijn onderneming op, met winkel, als een van de inmiddels vijfentwintig leden van een coöperatie. Tegenwoordig werken er veertien mensen, gefocust op het inrichten van badkamers en toiletruimten. In het werkgebied met tussen Venray en Nijmegen (met flink wat opdrachten in laatstgenoemde plaats) heeft Sanidrôme zich opgeworpen als totaalontzorger. "Klanten zoeken een bedrijf dat alles voor ze doet. 'Compleet zonder zorgen' is de slogan die we waarmaken."

Vruchtbare samenwerking

Dat de samenwerking binnen Wonen Boxmeer vruchtbaar kan zijn en niets hoeft uit te sluiten, bewijst het feit dat ook ondernemer Martijn Langen zich, naast keukens, op badkamers richt. "En dat bijt elkaar inderdaad niet. Eddy en ik wonen beiden in Sambeek, kennen elkaar goed en gunnen elkaar werk. Het komt zelfs voor dat Sanidrôme een badkamer aanlegt en wij in dezelfde woning een keuken bouwen. Onze focus ligt op keukens, maar er komen ook steeds meer daaraan gerelateerd opdrachten. Denk aan kasten voor wasmachines en drogers, vaak in dezelfde stijl als de keuken. Inloopkasten en televisiemeubels worden ook steeds vaker gevraagd."
Het bedrijf werd in 1982 in Sambeek opgericht, aanvankelijk opererend vanuit de garage. Martijn Langen, sinds 1997 in

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



Eddy Pennings, Herbert Guntlisbergen en Martijn Langen (v.l.n.r.)

dienst, meldde zich in 2000 naast zijn vader in de leiding. Sinds 2007 runt Martijn de onderneming. In 2013 nam hij ook het pand over, dat binnenkort wordt verrijkt met een nieuwe showroom. Er werken tegenwoordig zeven mensen. Ook zij bedienen een gebied dat grofweg tussen Venray en Nijmegen ligt.

Doorverwijzen

Bij een grote verbouwing komen vaak verschillende disciplines aan bod. Die vallen zelden onder het specialisme van een enkel bedrijf. En dus verwijzen de negen ondernemers klanten graag naar elkaar door. "Omdat we van elkaar weten dat we degelijke bedrijven zijn met dezelfde werkwijze", aldus Herbert Guntlisbergen van Boxmeers Tapijthuis. Wil een klant in zijn of haar nieuwe badkamer of keuken ook meteen nieuwe raamdecoratie, dan wordt deze de weg naar Boxmeers Tapijthuis gewezen. Ook deze kent een soortgelijk werkgebied, waarin Noord-Limburg een prominente plaats inneemt.

De onderneming bestaat sinds 1972, Herbert Guntlisbergen is sinds 1988 actief in het familiebedrijf dat thuis is in alle vormen van raam-, wand- en vloerdecoratie. "De wanden zijn momenteel erg hot", weet hij. "Behang is weer helemaal terug, liefst in een eruit springende print op een van de wanden. Dat geldt ook voor vloerkleden: natuurlijk zijn er nog steeds de standaardmaten, maar je vindt ze ook steeds meer in organische vormen. Of zelf samengesteld, uit vloerbedekking, die wij dan weer netjes met een randje afwerken. We ontwerpen ook in eigen huis."

Onder één dak

Deze gedachtegang past binnen de wensen van de huidige klant, die immers ontzorgd wil worden. "Ze willen binnenlopen, hun wensenlijst doorgeven en nergens omkijken naar hebben. Dat kan dankzij ons wooncollectief: met ons negenen kunnen we bijna elke opdracht verzorgen", aldus het drietal. "Bij ons heb je al het gemak onder één dak. Eén team met alle woonoplossingen."

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

Modubo biedt innovatieve bouwoplossingen, want:

‘ALS JE DOET **WAT JE DEED**, KRIJG JE **WAT JE KREEG**’



Het is 2000 als Twan Wijnhoven met compagnon Harm Laarakkers Aannemersbedrijf Laarakkers & Wijnhoven start. “Op een carnavalmaandag raakten we aan de bar met elkaar aan de praat. De volgende dag al maakten we serieuze plannen. Harm had 3500 gulden aan gereedschappen, ik helemaal niets, dus ik stortte eenzelfde bedrag op de bank. De Opel Kadett van Harm was onze eerste ‘bus’”, herinnert Twan Wijnhoven, de huidige directeur, zich. Het was de aftrap van wat nu Modubo is: een bouwbedrijf dat met een unieke combinatie van modulaire systeembouw en traditionele bouwmethoden een bijdrage wil leveren aan de duurzame transformatie van de gebouwde en nog te bouwen omgeving.

Na zes jaar kwam de eerste werknemer in dienst en vanaf dat moment zette de personeelsgroei gestaag door, ook tijdens de eerste jaren van de wereldwijde crisis, aan het begin van het vorige decennium. In 2020 nam het E&B Systeembouw over, waarmee de ondernemers de groeipotentie van prefab openlijk omarmden. Amper twee jaar later stonden de bouwers op een kruispunt: hoe verder groeien? Door samenwerking aan te gaan met een investeerder, Invez, ontstonden er weer volop kansen.

“Ik vind dingen nogal snel saai”, legt directeur Twan Wijnhoven uit. “Ik wil altijd verder. En op dat moment waren we te groot voor het servet, te klein voor het tafellaken. We liepen tegen grenzen aan. Een investeringsmaatschappij nam een deel van de aandelen over. Die klik was zó goed: op het moment dat accountants en juristen op de achtergrond nog volop bezig waren de dingen in de juiste banen te leiden, waren wij al aan het brainstormen over nieuwe plannen en een nieuwe benadering van de markt.” Daarbij ging het vizier nadrukkelijker richting de zakelijke markt, zonder de particuliere bouw daarbij uit het oog te verliezen. Want Twan Wijnhoven hangt innovatie aan. “Gewoon, omdat het móet. Als je doet wat je deed, krijg je wat je kreeg. En daar is de markt niet mee gediend.”

Modulair en duurzaam

Harm Laarakkers deed daarbij een stapje terug, maar is nog altijd als werknemer in dienst bij het bedrijf. Nadat Laarakkers & Wijnhoven en E&B Systeembouw in 2023 fuseerden, werd ook rebranding in gang gezet. Dat leidde tot Modubo, wat staat voor Modulair en Duurzaam Bouwen. Er werden – en worden - veel gesprekken gevoerd met zakelijke relaties: aannemers, projectontwikkelaars, woningcorporaties. “Daarvan mogen we er inmiddels de nodige tot onze klanten rekenen. Voor een woningcorporatie vervingen we eerder dit jaar de daken van 23 huurwoningen door duurzame uitvoeringen. Prefab, in onze eigen werkplaats gemaakt. Vervangen gebeurt in één dag.”

Dus niet alleen in het bouwen, maar ook in het toeleveren heeft de samenwerking intussen effect gesorteerd: naast woningcorporaties worden eigen producten ook aan collega-aannemers geleverd. Na een recente overname groeide Modubo uit naar 34 vaste krachten, die bouwen voor zowel zakelijke als particuliere opdrachtgevers in een straal van zo’n veertig kilometer rond de thuisbasis, Wanroij. Ook in de automatisering werden stappen gezet. “Met real-time data weten we op elk moment van de dag hoe ons bedrijf ervoor staat.”

Eigen woonconcept

Met diensten als systeembouw, slimme transformaties voor de toekomst en een afdeling Bouw & Ontwikkeling staat Modubo midden in de markt. “Naast prefab blijft traditioneel bouwen



Roy Sengers (calculator, links) en directeur Twan Wijnhoven.

voor zowel particulier als zakelijk een kernactiviteit", vervolgt Twan Wijnhoven, die met Modubo onder de naam Nestel een eigen woonconcept neerzet. Onder het motto: 'een nieuw huis begint hier' ontwikkelt Modubo innovatieve concepten op het gebied van wonen. "Wij bieden eigen ontwerpen en engineering. Ons team verzorgt het hele traject, van de eerste schets tot de uiteindelijke realisatie, en levert maatwerkoplossingen die aansluiten bij de specifieke behoeften van de klant."

"En in de markt is er ruimte voor. Denk aan projecten van tussen de twee en pakweg veertig woningen; de markt die grote bouwbedrijven in de regel laten liggen. Binnen zo'n concept kunnen we volledig houtskelet bouwen, eventueel met een stenen of houten afwerking. Maar we bouwen ook nog altijd traditioneel en hebben daarnaast nog een (hybride) tussenvorm ontwikkeld. Daarbij worden de woningscheidende wanden wél uit (kalkzand)steen opgetrokken en voor-, achtergevel en dak in houtskeletbouw. Elk concept kan in semi-maatwerk aangeboden worden."

Overhand krijgen

Intussen liggen er in de bouwwereld nog genoeg uitdagingen, zoals het tekort aan vakkrachten, ook in de houtskeletbouw. "Met de eerdere overname van E&B Systeembouw haalden we die kundige handen in eigen huis. Maar de betaalbaarheid van woningen, vooral voor starters, baart me wel zorgen. Je ziet gelukkig nog steeds CPO-initiatieven (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap, red.) en dat geeft de burger moed. Ik ben ervan overtuigd dat in de bouw de houtskeletbouw de overhand zal krijgen: je kunt sneller bouwen, met minder vakmensen. Voor onszelf: voor de komende jaren hebben we een stevige groeiambitie. Ambitieus, jazeker. En in de toekomst hoop ik in Wanroij een nieuw bedrijfspand te kunnen bouwen. Een semi-woning- en dakenfabriek. Een droom, die misschien nog een doel wordt."



FINANCIERINGS**GILDE**

regelt elke vastgoed- en bedrijfsfinanciering

Investeren en groeien is de droom van veel ondernemers. Maar hoe financier je dat en hoe verloopt zo'n traject?

Veel ondernemers regelen hun financieringen tegenwoordig eenvoudig via de onafhankelijke adviseurs van Financieringsgilde. Zo krijg je met Financieringsgilde toegang tot alle mogelijke financieringen en wordt jouw droom werkelijkheid.

Financieringsgilde Oss, Maashorst en Land van Cuijk

Frank de Laat
fdelaat@financieringsgilde.nl
www.financieringsgilde.nl

Alles onder één dak, volledig afgestemd op jouw succes

Fullservice dienstverlening met focus op resultaat

Bij ons draait alles om jouw doelen, jouw uitdagingen en jouw succes. Met ons complete dienstenpakket en persoonlijke aanpak maken we communicatie simpel, effectief en krachtig. Geen gedoe met losse schakels of ingewikkelde processen. Wij stemmen alles op elkaar af – van strategie tot uitvoering – zodat jij tijd bespaart, resultaten boekt en altijd consistent zichtbaar bent. Maak vrijblijvend kennis met ons team!

ISO-gecertificeerd, dus gegarandeerde kwaliteit en informatiebeveiliging

Inpladi
bureau voor idee en creatie

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



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

vantienen

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



HTB accountants & adviseurs

‘FINANCIËLE HUISARTS’ GELOOFT IN EEN ‘VISIE VANUIT VERTROUWEN’

Of je nu gepokt en gemazeld bent in het ondernemen of juist op het punt staat een onderneming te starten – grote kans dat je op zoek bent naar een accountantskantoor met persoonlijke aandacht; dat jou begrijpt en dezelfde taal spreekt. Waar administratieve rompslomp zo klein en overzichtelijk mogelijk gehouden wordt, zodat jij kunt... ondernemen! HTB accountants & adviseurs biedt met een team van financieel en fiscaal specialisten dienstverlening op het gebied van accountancy, bedrijfs- en fiscaal advies en salarisadministratie aan een zeer gevarieerde groep opdrachtgevers en met een ‘visie vanuit vertrouwen’.

Ellen Kuijpers en Daphne van Bergen zijn beiden accountant, en samen met bedrijfsadviseur Harm de Kleynen ook de vennoten van de Boxmeerse vestiging van HTB accountants & adviseurs. Het kantoor huist sinds mei van dit jaar in een ruim en licht kantoorpand aan de Bereklauw in Boxmeer. Eerder, in 2024, ging HTB accountants & adviseurs – met vestigingen in Best, Deurne en Sint Anthonis – samenwerken met Kempen Küppers accountants & belastingadviseurs uit laatstgenoemde plaats. De twee fuserende kantoren, met overlap in het werkgebied, kozen daarna samen voor Boxmeer. “Daar heeft zich heel snel een nieuwe eenheid gevormd.”

‘Warme uitbreiding’

De nieuwe combinatie biedt het kantoor nog meer continuïteit en een verbreding van kennis en specialismen, ook voor de



Het Boxmeerse directieteam: Daphne van Bergen, Ellen Kuijpers en Harm de Kleynen.

opdrachtgevers. Een weloverwogen groei, waarbij de overeenkomsten in waarden en de persoonlijke benadering leidend zijn, maar wel met oog op een toekomstbestendige organisatie. En zo werd de stap 'een warme uitbreiding van een mooi team financieel specialisten', zoals de directie stelde. Sinds januari 2024 bestaat het team uit ongeveer vijftig accountants, fiscalisten, bedrijfsadviseurs en ondersteunend personeel verspreid over de drie vestigingen: Best, Deurne en – sinds dit jaar dus – Boxmeer. In dit kantoor werken zo'n twintig mensen.

De historie van de kantoren gaat al meer dan dertig jaar terug, zowel in Best, Deurne als in Boxmeer. Ellen Kuijpers is sinds 1991 werkzaam voor dit kantoor, Daphne van Bergen ruim twaalf jaar. Waar Ellen sinds 1999 onderdeel van de directie vormt, trad Daphne, op dat moment 33 jaar oud, per 1 januari van dit jaar toe tot de directie, waar ook Harm de Kleynen onderdeel van is. Het directieteam van de totale organisatie bestaat verder uit Hans van den Hoogenhoff, Hans Geurts, Maikel van Krugten en Erik Nabuurs. Laatstgenoemde zal begin 2026 uittreden.
Binnen dit totale team werkt het drietal vanuit Boxmeer aan de groei en ontwikkeling van HTB. Diensten worden verleend aan zzp'ers en het midden- en kleinbedrijf tot pakweg honderd medewerkers, in uiteenlopende branches.

Meer kennis in eigen huis

Er is veel ervaring met ondernemingen in de medische sector, de agrarische sector en met de vrije beroepsbeoefenaars. "Wij noemen ons 'de financiële huisarts' van de ondernemer", stelt Ellen Kuijpers. "Door de fusie heeft onze totale organisatie meer massa gekregen. Er is meer kennis in eigen huis en daarbij kunnen we ook voortdurend terugvallen op een netwerk van externe adviseurs."
Daphne van Bergen vervolgt: "Het gaat niet om de kille cijfers alléén, maar juist om alles daarachter: je wilt samen met je relaties groeien, meedenken en hulp bieden daar waar behoefte aan is, samen een koers uitzetten en de ondernemer daarin bijstaan. Dat is het wezenlijke deel van ons werk. Pro-actief de ondernemer bij de hand nemen. Het is geweldig om daarin een balans te vinden: wat verwacht de klant van ons én wat mogen wij verwachten? Op die adviesfunctie kunnen we steeds meer nadruk leggen, juist door de hoge automatiseringsgraad."
Uiteraard blijft persoonlijk contact onmisbaar, weet Ellen Kuijpers. "Voor je het weet zijn ondernemers al jaren klant. Dat is het beste bewijs dat wij een warm, menselijk vak uitoefenen. Het gaat om de klik. Onze cultuur is informeel en betrokken. Wij sturen op korte lijntjes. We ontvangen klanten graag hier, maar gaan uiteraard ook met de klant 'aan de keukentafel' zitten, zeker tijdens eerste ontmoetingen. Zo zie je de relatie in de natuurlijke (ondernemers)omgeving. Feit is dat klanten hier makkelijk binnenstappen."

Een aantrekkelijke werkgever

"Tegen iemand die overweegt om bij HTB te werken, zou ik willen zeggen: kom gewoon eens langs en proef de sfeer. We hebben drie vestigingen, maar elke vestiging is klein genoeg om die gemoedelijke sfeer te behouden. Je kent elkaar, je helpt elkaar, krijgt vertrouwen en je krijgt hier alle ruimte om te groeien, zeker als je laat zien wat je kunt en wat je wilt", aldus Daphne van Bergen.

"Je wilt samen met je relaties groeien"

"Wat ik zelf heel prettig vind, is dat er veel flexibiliteit is. Iedereen krijgt de ruimte om werk en privé goed te combineren, en dat zorgt voor rust en balans. Onze schaalvergroting is zeker aantrekkelijk voor nieuwe medewerkers, die vaak op zoek zijn naar de ontplooiingsmogelijkheden die een groter kantoor nu eenmaal biedt. En dat kunnen ook ervaren vakgenoten zijn. Natuurlijk werken we hard, maar er is ook tijd voor gezelligheid. We hebben een sfeervolle kantine, waar ook een potje biljart en darten gespeeld kan worden, en je kunt hier tussen de middag prachtige rondjes maken, met al het groen om je heen. Feit is dat we gewoon een leuke club mensen hebben, zowel hier in Boxmeer als in Best en Deurne. Groeien in je vak en in je carrière gaat hier heel organisch. Dat heb ik zelf tot nu toe ook ervaren."



‘DE PRIJS MOET GOED ZIJN, MAAR JE WINT ’T OP SERVICE’

De Beugense groothandel Van Keijsteren biedt een combinatie van uiteenlopende disciplines. Het maakt het bedrijf uniek in Nederland. Het assortiment is er zowel voor de professional als de doe-het-zelver. Zowel bedrijven als particulieren komen bij Van Keijsteren voor kwalitatief goede producten. De groothandel beschikt over eigen transport binnen de regio, daarbuiten verzendt men met externe transporteurs. Het werkgebied ligt grofweg tussen Nijmegen en Venray. Daarnaast is er sinds enige tijd de webshop, met inmiddels meer dan 40.000 verschillende artikelen. Een nadere kennismaking.

Handelsonderneming Van Keijsteren werd opgericht in 1990 door Henk en Loes van Keijsteren. Het was een kleinschalige winkel in producten, veelal gericht op de agrarische sector. In 2011 nam Peter van Keijsteren het bedrijf van zijn ouders over en zette een blijvende groei in. Van Keijsteren telt inmiddels maar liefst 3.000 vierkante meter winkeloppervlakte op een

(buiten)terrein van in totaal 10.000 vierkante meter. Van Keijsteren heeft alles op het gebied van doe-het-zelf, dier, tuin en terras en op het vlak van bedrijfskleding. Er zijn 35 mensen in dienst.

Bedrijfskleding

Janneke Peters is van de afdeling Bedrijfskleding. Klanten kunnen er terecht voor alle soorten bedrijfskleding en schoeisel. Desgewenst bedrukt met een bedrijfs- of verenigingsnaam of -logo. "Zodra wij over logo's of ontwerpen beschikken, kunnen wij deze printen, borduren of bedrukken. We doen alles in eigen huis, met zes dames in het team. Zakelijke opdrachtgevers vormen het grootste deel van onze diensten, waarbij er klanten zijn met tot wel zeshonderd medewerkers", aldus Janneke Peters. Voor grotere aantallen deinst het teams overigens evenmin terug. In 2015 kreeg de afdeling serieus vorm en ze groeide snel, omdat Van Keijsteren al veel bedrijven als vaste klant had. "Vroeger kwam een klant hier en pikte dan ook de bedrijfskleding mee. Tegenwoordig komen velen in eerste instantie voor de kleding hier en realiseren zich daarna pas wat er nog meer in ons brede aanbod zit. En doordat werkkleding er niet altijd meer per se als zodanig uitziet, komen er dus ook klanten hier voor vrijetijdskleding."

Alles meteen zien én passen

"Voor zakelijke afnemers bieden we alle soorten kleding, of het nu gaat om fysio, zorg, horeca, bouw, hoveniers – we hebben het. Of voor bedrijvensportteams. Iedereen kan zich hier laten aankleden. En het grote voordeel: je kunt het hier meteen zien én passen op duizend vierkante meter winkelruimte. Er hoeft niet vanuit een catalogus besteld te worden, al kan dat natuurlijk ook. Bovendien kunnen we snel leveren, want we hebben alle apparatuur om te printen, bedrukken of borduren in eigen huis."
Van Keijsteren heeft een Kleding Management Systeem ingericht, een portal waarin men voor elk bedrijf de maten van de medewerkers kan opslaan, net als de soort bedrukking. "Dat scheelt veel tijd bij eventuele vervolgbestellingen. Bedrijven kunnen ook zelf inloggen om bestellingen te plaatsen. Eén ding nog: we hebben een fantastisch team dat de service voorop stelt. Echt!"

Unieke combinatie van uiteenlopende disciplines

Dier, Tuin en Terras

Arnoud van Keijsteren is van de afdeling Dier, Tuin en Terras. In die hoedanigheid is hij rechtstreeks contactpersoon voor bijvoorbeeld hoveniers. "Wij bieden alles op het gebied van tuin(onderhoud), tuinverlichting, bestrating, houten overkappingen, tuinschermen, beregening, dierproducten. Ook hier is alles te zien en te beleven.
Op de begane grond, van tweeduizend vierkante meter, die hier deels voor is ingeruimd, werken vijf mensen voor deze afdeling. Daarnaast is er op de benedenverdieping ruimte voor de doe-het-zelfartikelen. Daarover aan het eind nog wat meer. Binnen de afdeling Dier, Tuin en Terras vormen de dierenartikelen op vijfhonderd vierkante meter een winkel op zichzelf.
"Dat we zelf kunnen leveren, met eigen transport in de vorm van een vrachtwagen met kooiaap en ook een eigen bestelbus, is voor tuinartikelen vaak erg welkom. Denk ook aan split of grind in big-bags of los gestort. We zijn bovendien een soort verbinder: veel particulieren komen hier op aanraden van een hovenier, maar op onze beurt koppelen wij hen ook vaak aan bijvoorbeeld een tuinontwerper of een stratenmaker. We hebben een eigen showtuin en hovenier-klanten onderhouden deze om beurten. Soms worden er ook wat dingen in uitgewisseld. Je ziet ook wat voorbeelden van bestrating."

Maatwerk

Van Keijsteren levert ook maatwerk-tuinonderdelen, die men zelf produceert in eigen werkplaats. "Tuinschermen en poorten maken we zelfs grotendeels zelf. Die vinden vaak in series hun weg naar bijvoorbeeld nieuwbouwprojecten of nieuwbouwwijken. Denk aan CPO-projecten."
De afdeling Doe-het-zelf herbergt talloze gereedschappen, verbruiksartikelen en (bouw)materialen, ideaal voor de (kleinere) aannemer. Bepaalde serviceartikelen kunnen er nog altijd 'aan de meter' gekocht worden. Of los en uitgewogen. Er is een verfservice, waar men zelf op kleur mengt. "Bovendien is alles van uitstekende kwaliteit", stelt Peter van Keijsteren. "Voor minder doen we het niet. En voor alles is er zowel een particulier als een meer zakelijk assortiment. Je kunt hier breed winkelen; daarin – en naast de service – schuilt een groot deel van onze kracht. Want natuurlijk moet de prijs goed zijn, maar je wint het op service."



Arnoud van Keijsteren, Janneke Peters en Peter van Keijsteren (v.l.n.r.)

WEI Land van Cuijk

KRUISBESTUIVING KAN AGRI-FOOD COMMUNITY HELPEN FORMEREN



Ondernemen, inspireren en verbinden. WEI Land van Cuijk wil de agri-foodsector in het Land van Cuijk samenbrengen. En dat doel wordt letterlijk genomen, want als je uiteenlopende spelers uit deze sector fysiek bij elkaar brengt, ontstaat er vanzelf een kruisbestuiving, is de gedachte. Door kantoor- en vergaderruimtes te verhuren, en flexwerkplekken, wil WEI Land van Cuijk partijen met elkaar in gesprek brengen, ideeën en visies laten uitwisselen. Zo zou een heuse agri-food community kunnen ontstaan.

De initiatiefnemers achter WEI Land van Cuijk zijn Nard van den Berg, Joost Pennings, Martien Rongen. Laatstgenoemde won in 2023 de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. WEI Land van Cuijk kocht in 2023 aan de Cuijkse Grotestraat de voormalige huisartswoning uit 1884, die in 1951 werd nagelaten aan de paters Oblaten van Maria, die er in twee perioden verbleven. Tussendoor was het een opvanghuis voor vrouwen. Later kwam het opnieuw in particuliere handen, tot WEI het forse pand aankocht. Er volgde een volledige renovatie, die deze maand werd afgerond.

Voedingsbodem

In de agri-foodsector volgen de uitdagingen elkaar snel op. Wie vooruit wil, blijft leren en vernieuwen. “Daarom zet WEI Land van Cuijk in op samenwerken en kruisbestuiving. Want daar ligt de toekomst van de sector”, legt Joost Pennings uit. “Onze voedingsbodem wordt sterker, bij elke ondernemer, maker en denker die hier samenkomt. Zo wordt dit gebouw niet alleen een plek waar mensen werken aan hun bedrijf, maar dankzij hun inzichten tegelijk bijdragen aan de groei van de hele agri-foodketen.”

Wie wil dat de locatie van zijn kantoor écht bijdraagt aan de groei van zijn bedrijf, zou WEI Land van Cuijk eens moeten overwegen. Je huurt er meer dan vierkante meters alléén. Je kiest voor een plek waar je eenvoudig in contact komt met andere ondernemers uit de sector in regio Land van Cuijk. “Hier bouw je aan je bedrijf vanuit een levendige community van agri-food-professionals die vooruit willen. Je hebt je eigen werkplek of kantoorruimte, midden tussen de agri-foodondernemers in Cuijk.”

Ondernemers die bijdragen

Ook vanuit het fenomeen Ondernemersprijs is in de regio het besef gegroeid dat we sterk zijn in agri-food. De sector is zich ook in de geest van dat bewustzijn aan het herstructureren, meent Martien Rongen. “We richten ons dan ook op bedrijven of ondernemers die iets bij willen dragen aan die community. Wij zijn er niet op uit om je de laagste huurprijs te bieden. Nee, wij willen je juist ruimte geven om je te laten inspireren en dat ook richting anderen te doen. We zijn gevallen voor deze locatie om de kwaliteit, de sfeer en de zekere klasse die zij uitstraalt. Dit pand heeft een meerwaarde voor je werkomgeving. We hebben een sfeervolle ontvangsthal, praktische vergaderruimtes, een multifunctionele lunch- en borrelruimte, een gedeelde keuken, een prachtige groene tuin.”

Het pand telt drie bouwlagen. Op de begane grond is één zijde ingericht voor verhuur van vergaderruimten, ertegenover



Martien Rongen (links) en Joost Pennings willen een voedingsbodem leggen voor een agri-food community in het Land van Cuijk.

zijn in totaal elf (flex)werkplekken ingeruimd. De eerste verdieping is voor vrije verhuur, met vier te verhuren ruimtes. De grote presentatieruimte, een voormalige kapel, kan veertig mensen herbergen. Joost Pennings: "Alles is maatwerk, maar we zijn heel duidelijk: in de huur is alles inbegrepen, zoals elektriciteit, verwarming, koffie, thee, noem maar op."

Agri-food community

Martien Rongen vervolgt: "Natuurlijk hoeft niet iedereen hier met klei aan de klompen binnen te komen. We zetten graag de deuren open voor ondernemers met een drive. Als er inspiratie is binnen dit gebouw, kan het heel snel groeien." WEI Land van Cuijk zoekt ondernemers binnen de sector die bepaalde stippen op de horizon nastreven en die doelen herkennen. Daarnaast vinden de ondernemers het initiatief een waardevolle toevoeging aan de bedrijvigheid binnen het Cuijkse centrum, dat nog steeds oppeppers kan gebruiken."
Hoe de agri-food community er precies uit komt te zien, kunnen de heren niet voorspellen. "Maar dat ontdekken we gaandeweg, samen met onze huurders. Wat er ontstaat, hangt af van de mensen die aansluiten. Elk lid van onze community heeft een bepaalde draagwijdte over hoe WEI Land van Cuijk zich ontwikkelt en verder groeit. Dat is het mooie: alles heeft invloed op elkaar. Wij bieden die voedingsbodem."
En dat kan nóg meer lading krijgen door bijvoorbeeld de vrijdagmiddagen informeel samen door te brengen. Of een event te organiseren. De landbouwbedrijven Vecunda, mengvoerbedrijf Vitalvé en Fresh Quality Support/Blue Canary zijn de eerste drie huurders in het statige pand. Zij plukken nu al de vruchten.

Rob Simons directeur Region Vastgoedontwikkeling

'INVESTEREN DÁÁR WAAR DE KANSEN LIGGEN'



Region Vastgoedontwikkeling heeft een nieuwe directeur. Rob Simons gaat een aandeel nemen in het ontwikkelen van vastgoed in de regio Land van Cuijk en omliggende gemeenten. Met een integrale benadering, waarbij wonen, werken en recreëren op een verantwoorde manier worden gecombineerd. Region Vastgoedontwikkeling streeft naar duurzame gebiedsontwikkelingen die een langdurige bijdrage leveren aan de regio. "Het is een feit dat er voor 33 kernen gebouwd moet worden. Dat haalt doorgaans ook weer andere voorzieningen binnen. Aan die vraag willen wij meewerken en er ook nog eens snelheid in brengen."

Met de komst van Rob Simons geeft Region Vastgoedontwikkeling invulling aan de wens voor een directeur die zich fulltime kan inzetten, acquisitie kan voeren en projecten draaien om de vastgoedopgave nu echt gedegen aan te gaan pakken. "We willen investeren dáár waar de kansen liggen. Openstaan om gesprekken te voeren en te zien of we iets kunnen betekenen", aldus de nieuwe directeur, voor wie het geenszins hoeft te betekenen dat het louter om nieuwbouw woningprojecten gaat. "Dat mogen ook andersoortige projecten zijn, zoals de herbestemming van een kerkgebouw, of de ontwikkeling van een multifunctioneel centrum. Zolang het maar regionale projecten zijn, waarbij we dus ook naar aangrenzende gemeenten kijken."

Jongen van de streek

Rob Simons (33) is geboren en getogen in Haps. Een jongen van de streek, dus. "Ik ben getrouwd en samen proberen we een labradoodle puppy op te voeden", klinkt het lachend. "Ik heb hier altijd gewoond, gevoetbald en de meeste van mijn vrienden wonen ook nog steeds hier." De Hapsenaar studeerde af in Built Environment aan de HAN in Arnhem. Een bouwkundige opleiding met nadruk op techniek en projectmanagement. Hij vervolgde zijn studie in 2013 aan de Technische Universiteit in Eindhoven, waar hij de masteropleiding Construction Management and Engineering heeft afgerond.
"Ik werkte samen in een consortium als fictieve (juridische) opdracht, deed doorrekeningen en ontwikkelde een businessplan. Bedrijfskunde in combinatie met vastgoedontwikkeling, zou je kunnen zeggen. Ik studeerde af bij Dura Vermeer in Den Bosch en ging daar vervolgens werken, voornamelijk op het gebied van project- en tendermanagement en vastgoedontwikkeling."

Naar de voorkant

Maar Rob Simons wilde meer naar de voorkant van het vastgoedprojecten. "Meer naar de haalbaarheidsonderzoeken, minder in de uitvoering. Ik ben niet zo'n *diehard* op het gebied van techniek. Ik voel me het best, daar waar juridische en financiële aspecten bij elkaar komen. Zo kwam ik bij Baker Tilly Real Estate terecht. In een accountancyomgeving adviseerde ik uiteenlopende partijen, bijvoorbeeld over de financiële haalbaarheid van vastgoedprojecten. Ik analyseerde onder andere grondexploitaties en vastgoedportefeuilles van gemeenten, vastgoedbeleggers en -ontwikkelaars.
Hij schopte het van consultant tot manager en deed daarbij een masteropleiding aan de Amsterdam School of Real Estate. Zijn scriptie ging over vastgoedtokenisatie. Daarbij wordt activa opgedeeld in kleinere, betaalbare delen, waardoor het mogelijk wordt voor een groter publiek om te inves-



Rob Simons: "Ik zie 'duurzaamheid' het liefst als 'toekomstbestendig.'"

Region
vastgoedontwikkeling

Vastgoedopgave in Land van Cuijk en omliggende gemeenten

Het is medio 2019 als vier aannemersbedrijven – Bouwbedrijf Van Oijen, BCP Bouw, Martens Bouw en Van der Horst aannemers – het tijd vinden dat lokale ondernemers een sleutelrol moeten krijgen bij de volledige vastgoedopgave in regio Land van Cuijk en omliggende gemeenten. Zij weten precies wat hier nodig is, zowel qua woningen als voorzieningen, en hoe dit met concrete projecten kan worden gerealiseerd. Region Vastgoedontwikkeling is geboren en begint al snel een rol van betekenis te spelen in lokale en regionale bouwprojecten. Het consortium, bestaand uit de vier genoemde bouwondernemingen, wil met zijn inspanningen jongeren voor de regio behouden, maximaal voordeel opdoen van bestaande lokale (bouw- en ontwerp)kennis, en daarnaast meer werkgelegenheid creëren. Projecten: De Roting II in Wanroij, De Valuwe in Cuijk, Catharina Klooster in Sambeek, De Haven in Oeffelt, Bremhoef in Sint Anthonis.

teren in anders onbereikbare of te dure activa. "Ik ontdekte dat ik het vastgoed echt wilde kunnen 'aanraken.' Meer impact wilde maken, méér dan het adviseren dat ik vooral deed. Bevind je je in de operatie, dan kun je de haalbaarheid toetsen, onderhandelen, een transactie uitvoeren en daar vervolgens plannen voor ontwikkelen."

Actieve rol pakken

En zo vond Rob Simons Region Vastgoedontwikkeling. De organisatie die zich profileert als 'ontwikkelaars voor en door het Land van Cuijk en omliggende gemeenten.' Omdat haar mensen wonen en werken in de regio kunnen opdrachtgevers via Region Vastgoedontwikkeling lokale kennis benutten, kortere communicatielijnen ervaren en veel tijdswinst boeken. "Door de zorg voor projecten volledig uit handen te nemen, worden risico's voor de opdrachtgever geminimaliseerd."

"Mijn doel is om in deze regio succesvolle businesscases te creëren", aldus de directeur. "In gesprek gaan met gemeente(n), dorpsraden, verenigingen, grondeigenaren, maar ook met partijen als adviseurs, constructeurs, architecten of collega-ontwikkelaars. We willen een actieve rol pakken, waarbij duurzaamheid de boventoon voert. Nu is dat natuurlijk een containerbegrip, en daarom zie ik duurzaamheid het liefst als 'toekomstbestendig.' Iets waar de omgeving trots op is en waar meerdere generaties van kunnen genieten."

Veldsink Land van Cuijk

Mark Fransman, Robin Lantinga en Bart Siroen (v.l.n.r.)

VERZEKEREN: UITEINDELIJK GAAT HET OM JE BEDRIJFS-CONTINUÏTEIT



Veldsink Land van Cuijk maakte de afgelopen jaren een sterke groei door binnen de zakelijke markt op gebied van verzekeren en advisering in risicobeheer. De gedeelde toekomstvisie met Veldsink Gennep maakt het werkgebied niet alleen geografisch groter; de samenwerking betekent ook een belangrijke opschaling in kritische grootte van het kantoor. Dat heeft geleid tot een uitgebalanceerd team van adviseurs waarbij uiteindelijk de klant de vruchten plukt van een grotere organisatie.

Het belang van het juiste verzekeringsadvies is onmiskenbaar. Welke risico's kun je als bedrijf zelf dragen, welke risico's kun je beperken of zelfs uitsluiten en welke risico's verleg je naar een verzekeraar? Dit keer aandacht voor de rol van de risicodeskundige van de verzekeraar.

Roze én donkergrijze bril

Volgens Bart Siroen, vestigingsmanager en zakelijke adviseur bij Veldsink Land van Cuijk, is de interactie tussen intermediair en verzekeraar belangrijk. "Wij komen bij zakelijke klanten en bespreken daarbij de risico's rondom hun bedrijfsvoering. En hoe dragen we die over naar de verzekeraar als onze klant het risico niet kan of wil dragen. Vaak zien we dat een verzekeraar pas bij een significante wijziging in de risico's in actie komt. Wij als intermediair zien ook situaties waarvan we vinden dat een tussentijdse beoordeling van de dekking niet alleen gewenst zou zijn, maar juist van groot belang."

"Niemand wil schade. Het kost je veel tijd"

Robin Lantinga, technisch risicodeskundige bij Nationale Nederlanden, valt hem bij: "Niemand wil schade. De klant kost het veel tijd en de schade heeft mogelijk aan het eind van de rit alsnog financieel impact. Mijn taak als risicodeskundige is dan ook vaststellen: waar zitten de belangrijke risico's, hoe groot is de kans dat deze zich voordoen en áls het gebeurt, hoe groot is dan de impact in een gunstige en in een ongunstige situatie? Dat bekijken we door een roze bril én door een donkergrijze. Er zijn uiteraard heel veel verschillende manieren waarop naar een risico kan worden gekeken. De ondernemer zélf heeft daar ook invloed op. Ik zie graag een ondernemer die weet waar hij mee bezig is en zich bewust is van de risico's die hij loopt."

Dingen benoemen

Bart Siroen: "In hoeverre is de ondernemer actief zelf al bezig met risicobeheer in zijn onderneming? Het is mogelijk dat je een 'zachte' clausule in de polis hebt. Er is dan wel dekking, maar met een hoger eigen risico indien niet aan de vereisten in de clausule wordt voldaan, zoals een elektrakeuring. Onze rol is hierin tweeledig. Wij kunnen de klant uitleggen waarom hij wordt 'beloond' met een zachte clausule. En anderzijds vertellen dat zo'n 'zachte' clausule op termijn een 'harde' kan worden als de risicohouding van de ondernemer te wensen overlaat. Bij een 'harde' clausule is er geen dekking op moment dat niet aan de vereisten in de clausule wordt voldaan en zal er geen financiële vergoeding volgen. Dus 'laat die elektrakeuring nou maar wél uitvoeren...' Hij vervolgt: "Dat past bij onze rol als verlengstuk van de verzekeraar. Wij benoemen dingen die gangbaar zijn bij de omvang of activiteiten van een bedrijf. Maar uiteindelijk zitten we er voor de ondernemer. We waken er uiteraard dan ook voor dat de verzekeraar zich niet overvraagt en teveel eisen stelt." "En dát is de houding die wij zoeken in een intermediair", haakt Robin Lantinga aan. "Geen enkele ondernemer is dagelijks bezig met clausules in polisvoorwaarden, maar hecht wel waarde aan zijn bedrijfscontinuïteit. Denk aan de gevolgen voor een onderneming bij brand. Daarbij zijn preventieve maatregelen noodzakelijk. Je bedrijfscontinuïteit staat immers op het spel. Je zit niet te wachten op schade, al is het maar omdat je klanten vaak ook niet op jou wachten."

'Kan het anders?'

Elektronische beveiliging is over het algemeen bekend, maar bij beveiligen horen ook bouwkundige en/of organisatorische maatregelen. Mark Fransman, zakelijk adviseur bij Veldsink Land van Cuijk: "Ook daarin denken we mee met de klant. Zitten ze zó goed in de wedstrijd dat wij ons afvragen of er ook een beveiligingsbedrijf moet langskomen om bouwkundige maatregelen door te voeren? Om in zo'n geval onnodige kosten te vermijden, vragen we de risicodeskundige van de verzekeraar langs te komen bij de klant om te zien of het op een andere manier kan worden geregeld."
Robin Lantinga: "Dat gebeurt zeker, bijvoorbeeld door ook het beveiligingsbedrijf erbij te betrekken. Door samenspel met partijen kom je er vaak ook uit. Maar soms zijn keuringen gewoon echt nodig. Ze zijn er niet voor niets: heel vaak zijn het dezelfde dingen die misgaan in de praktijk. Dan is een clausule voor de verzekeraar een lering uit het verleden die huidige ondernemers waarschuwt en middels preventiemaatregelen financiële schade én frustratie kan voorkomen of beperken."

Ondernemer triggeren

Bart Siroen: "Wij hebben een inspanningsverplichting als intermediair. Zo hanteren wij een onderhoudscyclus: we gaan periodiek met de klant aan tafel zitten voor een risico-inventarisatie en kijken of de risico's nog passend zijn verzekerd bij de verzekeraars. Én wij zijn erbij als er een technische inspectie plaats vindt. Dan staat de ondernemer er niet alleen voor en kunnen we hem triggeren: je weet wat te doen!"

OMMNIA SYSTEMS

Energie én prestatie in balans



Wil jij bijdragen aan een schonere, groenere toekomst én tegelijkertijd geld besparen?

Kies voor duurzaam - op naar een groene relatie!



the key to reduce energy

Beugen, 085 - 1052574
ommnia-systems.nl

ART PARTNER
je betrouwbare partner in kunst

Galerie en Kunstuitleen
Korte Molenstraat 8
5431 DT Cuijk
www.artpartner.nl



Al 25 jaar is Art Partner Kunstuitleen in Cuijk de plek voor iedereen die zijn interieur wil verfraaien, zowel thuis als op kantoor. Met keuze uit meer dan 2000 schilderijen van zo'n 50 Nederlandse kunstenaars is er voor ieder wat wils. Of je nu houdt van abstracte kunst of realistische werken, bij ons vind je altijd een kunstwerk dat bij jou past.

Waarom kunst?
Een mooi kunstwerk geeft niet alleen extra kleur aan je woon- en werkomgeving, maar zorgt ook voor een creatieve en inspirerende uitstraling van je bedrijf. Voor een betaalbare prijs haal je originele kunst in huis, uniek en exclusief, zodat je interieur een persoonlijke touch krijgt die niemand anders heeft.

Onze missie
Bij Art Partner helpen wij kunstenaars om hun werk bij jou aan de muur te krijgen, terwijl we jou ondersteunen in het vinden van kunst die jou aanspreekt. Met als voordeel dat je regelmatig kunt variëren in je interieur door kunstwerken te ruilen.

Ruime keuze
Maak gebruik van ons aantrekkelijke aanbod, waarbij huren, sparen of huurkopen mogelijk is. Kies uit hedendaagse kunstwerken van kunstenaars zoals Herman Brood en Anton Heijboer, in diverse technieken zoals olieverf, acrylverf en grafiek, maar ook objecten in brons, keramiek en glas. Voor elke plek is er een passend kunstwerk.

Voor iedereen
Art Partner is zowel een galerie als een kunstuitleen die het toegankelijk maken van kunst voor iedereen hoog in het vaandel heeft staan. Wij geloven dat iedereen recht heeft op een bijzonder pronkstuk in huis, ongeacht het budget. Kunstuitleen biedt die mogelijkheid.

InZaken deelt kennis en bereik

VAN VERHAAL NAAR VERBINDING

Al ruim 22 jaar actief in de regio

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

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

Verbinden

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

Netwerk

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

Meer dan reclame

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

1-op-1 sessie

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

Eenvoudig instappen en onderdeel uitmaken van ons platform?

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

"InZaken draait vanaf het begin om waardevolle relaties"

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

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

STOOMMAN: SCHOON MET STOOM

"Schoon met stoom", klinkt de slogan van de Stoomman. Zonder enige vorm van chemicaliën of natuurlijke schoonmaakmiddelen maakt het team van de Stoomman korte metten met groene aanslag, onkruid, mossen en ander vuil op je terras, oprit, vlonder, gevel, tuinmeubilair, vensterbanken, zonneschermen of dak.



"We werken met lage druk en water dat wordt verhit tot 150 graden; daarmee blijft ook de toplaag van (natuur)steen intact. Het is daarnaast veilig voor beplanting, vijver en dier", vertelt Peter Brugmans enthousiast. Tien jaar geleden leerde hij Martinique kennen en verruilde Den Haag voor Gennep, waar ze samen de Stoomman zijn gestart.
"We zijn begonnen bij particulieren, maar inmiddels werken we ook voor tal van zakelijke klanten: van golfbanen en zorginstellingen tot gemeenten, VvE-beheermaatschappijen en diverse hotels in de driehoek Venlo-Eindhoven-Arnhem. We starten altijd met een grote schoonmaak en komen terug voor periodiek onderhoud. Soms is dat één keer per jaar, soms twee of drie, dat hangt af van de locatie en ondergrond, maar daar maken we vooraf heldere afspraken over. Wij staan voor duidelijkheid."
Tal van voor-en-nafoto's op de LinkedIn-bedrijfspagina van de Stoomman laten zien welke resultaten worden behaald. "Onder het mom van: je krijgt nooit een tweede kans om een eerste indruk te maken komen wij bij sommige klanten zelfs meerdere keren per jaar stomen. In de herfst/winter voorkomen wij namelijk valgevaar. Daarnaast voorkom je met op tijd te reinigen dat er slijtage optreedt; daarmee bespaar je vervangingskosten."
De volledig uitgeruste Stoomman-bakwagen is bovendien van allerlei gemakken voorzien. "Als het nodig is, kunnen we zelfs mobiel reinigen. Dat is bijvoorbeeld ideaal voor gemeenten die het meubilair in de openbare ruimte willen reinigen."
De Stoomman werkt hard aan de naamsbekendheid in de regio. "We zien elke klant als ambassadeur; mond-tot-mond reclame werkt immers het allerbest", besluit Brugmans.

T 06 – 22 77 22 71 ▪ info@stoomman.nl ▪ www.stoomman.nl
Lid van: Maasvallei Netwerk en Businessclub Golfbaan Landgoed Bleijenbeek

DIJK-ELEKTROTECHNIEK: GEEN VRAAG IS TE GEK

"Mensen verontschuldigen zich vaak als ze bellen met 'een eenvoudig klusje', maar dat is nergens voor nodig. Wij begrijpen heel goed dat het vervelend is als een wisselschakelaar niet werkt. Dat lossen we graag op", vertelt Jean-Paul Giesen van Dijk-Elektrotechniek.

Het vijf jaar geleden in Grave-Wijchen opgerichte bedrijf – inmiddels gevestigd in Beers – werkt dagelijks voor particulieren en bedrijven in het Land van Cuijk en omgeving. "Van het vernieuwen van bekabeling tot extra groepen in de meterkast, complete woningrenovaties, de vernieuwing van bedrijfspanden of het uitvoeren van elektrotechnische keuringen: geen vraag is te gek", vult mede-eigenaar Jurrien de Bordes aan.



Dijk-Elektrotechniek staat bekend om duidelijke afspraken. "Wij kennen alleen 'ja' of 'nee'," aldus De Bordes. "Is iets niet haalbaar, dan zeggen we dat eerlijk. Maar als we ja zeggen, dan regelen we het ook. Eén van ons is altijd zelf aanwezig op de klus, zodat we kunnen schakelen en de kwaliteit bewaken."
Die duidelijkheid begint al bij het eerste gesprek. Giesen: "We luisteren goed naar de klant. Dan mopperen ze bijvoorbeeld op de wifi, maar blijkt een vaste verbinding – die stabieler is – heel eenvoudig te realiseren. Of ze denken dat iets niet kan vanwege het ontbreken van een kruipruimte. Dan zoeken wij gewoon naar een oplossing. Meedenken hoort erbij."
Zeker als je met particulieren werkt, aldus Giesen. "Dan verschuift de planning nogal eens, omdat ze zelf de aannemer zijn. Daar spelen we flexibel op in. Wanneer komt de stukadoor? Moet er via ons netwerk iets geregeld worden? Zo ontzorgen we de klant zoveel mogelijk."
Ook als een klant 's avonds nog een berichtje stuurt, is dat geen probleem. "Het is mooi als je kunt terugsturen: 'Dat is al geregeld.' Dat geeft rust, en daar doen we het voor", besluit De Bordes.

T 087 – 873 5751 ▪ info@dijk-elektrotechniek.nl ▪ www.dijk-elektrotechniek.nl
Lid van: Maasvallei Netwerk en Cubox

ROEL OLIESLAGERS LAAT MERKEN TOT LEVEN KOMEN

Wie op zoek is naar een unieke én herkenbare uitstraling van zijn merk of bedrijf, kan terecht bij Roel Olieslagers. Hij ontwikkelt niet alleen complete huisstijlen, maar zorgt er vooral voor dat die in de praktijk goed worden toegepast. "Een sterk ontwerp werkt pas echt als je het slim inzet. Met consistente toepassing in marketing, reclame én je kantoor of showroom, breng je een merk echt tot leven", vertelt hij vanuit zijn kantoor en werkplaats aan de Romeinenstraat in Beugen.

Roel Olieslagers begon ruim twintig jaar geleden als ontwerper en deed meer dan vijftien jaar ervaring op binnen de signbranche. "Door die combinatie van ontwerp en sign weet ik precies waar ik op moet letten. Staat je logo straks op de gevel? Dan moet het daarvoor geschikt zijn én moet de verlichting kloppen. Laat je drukwerk maken, van visitekaartje tot brochure? Dan moet direct duidelijk zijn wat je wilt dat de lezer doet. In elke opdracht denk ik mee over hoe de huisstijl straks in het echt gaat werken."



Betrokken van ontwerp tot montage
Klantcontact is volgens Olieslagers het belangrijkste en meteen het leukste onderdeel van zijn werk. "Ik wil precies weten wat het doel is. Wat wil een klant bereiken met de opdracht? Waar staat het bedrijf voor? Als dat helder is, kun je een huisstijl en signing maken die werkt en blijft hangen bij de doelgroep. Het consequent gebruiken van één kleur, lettertype en beeldtaal kan al het verschil maken; klanten herkennen een bedrijf dan in één oogopslag."
Die betrokkenheid stopt niet bij het ontwerp. "Sign is voor mij de verzamelnaam voor alles wat je merk zichtbaar maakt: van autoreclame en gevelreclame tot interieurtoepassingen, zoals wandvisuals en belettering in je kantoor of showroom. Ik denk mee hoe jouw huisstijl wordt doorvertaald naar auto's, pand én interieur, zodat alles één geheel vormt en je merk op elke plek hetzelfde verhaal vertelt."

T 0485 - 443 903 ▪ roel@roelolieslagers.nl ▪ www.roelolieslagers.nl
Lid van: Maasvallei Netwerk en Cubox

HALLR: STERK IN OT-/IT-SECURITY

Hallr is de rots in de branding waar productiebedrijven in de regio, en daarbuiten, op kunnen bouwen. De partij die ervoor zorgt dat de productie draait zonder dat men zich zorgen hoeft te maken over cyberbedreigingen of *blind spots* in het netwerk.



"Zo zorgt Hallr er onder andere voor dat je altijd bij de data kunt zonder dat ongenode gasten dat kunnen. Niet alleen voor de kantooromgeving, maar juist ook voor de productieomgeving (OT). Daardoor kan de ondernemer bouwen op betrouwbare data uit het eigen netwerk, met bijvoorbeeld efficiencyverbetering en een beter onderhoudsbeheer tot gevolg. Dit is gebaseerd op het Zero Trust-principe en een sterke netwerksegmentatie", aldus Remco van de Water.
Bescherming tegen cyberbedreiging
Mathie van Montfort valt bij: "Met onze slimme netwerkoplossingen versterkt Hallr niet alleen de organisatie, maar beschermen deze ook tegen bijvoorbeeld cyberbedreigingen. Dit zorgt ervoor dat de ondernemer *in control* is. Laten we eerlijk zijn: een back-upoplossing is een noodoplossing en kan als laatste redmiddel fungeren, maar heeft altijd verlies van data tot gevolg. Eerder beschermen levert direct winst op!" Werkt de organisatie al met een IT-partner voor bijvoorbeeld de kantooromgeving? Dan is dat geen probleem. Remco: "Wij werken graag nauw samen, omdat ieder zijn expertise heeft. Zo kan gezamenlijk het beste resultaat voor de ondernemer bereikt worden."
Naast de pijlers OT-security en Netwerk is Hallr ook sterk in het beheer van virtualisatieplatformen. "VMware is hier marktleider, maar zij hebben de licentiekosten flink laten stijgen. In onze zoektocht naar een alternatief zijn wij gestuit op Proxmox. Dit alternatief kunnen we volledig inrichten en beheren", legt Remco uit. "En net als bij VMware maakt het niet uit of de server in de cloud draait, op de eigen locatie, of een mix hiervan." "Samengevat: zo zorgt Hallr dat bedrijven ongestoord door kunnen gaan", besluit Mathie.

T 085 – 212 7910 ▪ info@hallr.nl ▪ www.hallr.nl ▪ *Lid van: Maasvallei Netwerk*

Meer dan labels…

HOE **AIS SCANOLOGY** BEDRIJVEN **TOEKOMSTPROOF** MAAKT

Veel bedrijven in de regio kennen AIS Scanology als 'dat bedrijf van de labels'. Maar achter die rollen met etiketten gaat een wereld schuil van barcode-kwaliteit, machine-vision, procesautomatisering en internationale samenwerking. General manager Jeffrey van den Bogaart vertelt er alles over.



AIS Scanology vindt zijn oorsprong in de jaren 90. Van den Bogaart vertelt: "In 2013 zag de Ierse AIS Group potentie in het failliete Boxmeerse Scanology. Zij hebben het met een kleine groep weer opgebouwd en vanaf 2023 zit er weer nieuwe energie in het bedrijf, dankzij een frisse blik en nieuwe mensen. Ik omschrijf ons wel eens als een start-up, maar dan met bestaande klanten én een bak aan ervaring. Daarbij kunnen we ook nog eens terugvallen op de kennis die aanwezig is bij de bijna honderd medewerkers van de vestigingen van de AIS Group in Ierland en Spanje."

Barcodes & strikte regels

Voor wie bij een barcode alleen denkt 'dat is de streepjescode op producten', daar gaat bij een bezoek aan AIS Scanology een hele wereld open. "In de farmaceutische en medische wereld – waar zo'n 70 procent van onze klanten actief is – kan één fout op een etiket leiden tot een afgekeurde batch of zelfs gevaarlijke situaties. Het is misschien taaie, saaie stof, maar wel cruciaal." Barcodes moeten aan strikte regels voldoen: van lijndikte en positie tot printkwaliteit. Andere klanten van AIS Scanology zijn bijvoorbeeld verpakkingsbedrijven en uitgevers. Daar maken ze barcodes voor die exact op maat en volgens de juiste drukmethode worden opgesteld. "Onze software weet bijvoorbeeld precies welk streepje hoe dik moet zijn. We denken hierin ook altijd met de klant mee. Zo kunnen we bijvoorbeeld barcodes opmaken welke we met uv-inkt drukken. Onzichtbaar voor het oog, maar met speciale belichting zichtbaar voor de camera waardoor de machines precies weten om welk product het gaat. En of daar een handeling op moet volgen of niet."

Tijdsverspilling voorkomen

Maar AIS Scanology biedt nog meer diensten aan die je bedrijf toekomstproof maken. Zo zijn ze leverancier van speciale apparatuur en software waarmee ze direct op de productielijn automatisch de kwaliteit van etiketten kunnen controleren. "We zien soms dat mensen duizenden labels met de hand controleren. Dat is foutgevoelig én pure tijdsverspilling. Onze systemen stoppen automatisch zodra er iets misgaat."
Van den Bogaart gaat verder. "Naast de inspectiesystemen op productielijnen kunnen we ook zorgen voor een installatie waarbij complete pallets automatisch worden geregistreerd wanneer een heftruck erdoorheen rijdt. Niemand hoeft af te stappen om handmatig te scannen en de heftruckchauffeur weet dat de juiste pallet in de goede trailer wordt geladen."

Meerwaarde voor de regio

Opvallend genoeg ligt er juist in de eigen regio nog veel terrein te winnen, omdat ze hier vooral bekend zijn van de blanco labels. "Veel bedrijven zijn afhankelijk van leveranciers die niet in de regio gevestigd zijn. Waarom verder zoeken als de oplossing dichtbij is?"
Wat dat betreft, is dit artikel ook een uitnodiging van Van den Bogaart aan bedrijven uit de omgeving. "Ik durf te zeggen dat we processen slimmer, veiliger en efficiënter maken. Daarover gaan we graag in gesprek met ondernemers uit de regio. Neem gerust vrijblijvend contact op om te kijken wat wij voor jouw bedrijf kunnen betekenen."

T 0485 – 561 616 ▪ j.vandenbogaart@scanology.nl ▪ www.scanology.nl

Klaar voor 2027

Wist je dat de bekende streepjescode vanaf 2027 verdwijnt en wordt vervangen door een QR-code? "Consumenten kunnen dan eenvoudiger bij informatie over bijvoorbeeld allergenen, duurzaamheid, herkomst van een product enzovoorts. Consumenten willen transparantie, en bedrijven moeten daarop inspelen."

Gratis demo

AIS Scanology geeft bedrijven gratis presentaties over deze overgang, omdat vrijwel iedereen ermee te maken krijgt. Tijdens een demo toonden ze bijvoorbeeld een melkfles waarvan de QR-code direct liet zien van welke koe de melk afkomstig was, bij welke boer hij staat en hoe vaak deze naar buiten gaat. "Dat is niet alleen traceerbaarheid, maar ook klantbeleving."



BRIGIT RAAFS
INTERIM HR-ADVIES & COACHING



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

info@brigitraafs.nl
T 06 55878670

www.brigitraafs.nl

wout ICT ANYTIME

ICT voor ZZP en MKB

Reparatie · Verkoop · Cloud · Websites

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

WWW.WOUTICT.NL

Adviseert.
Produceert.
Monteert.

Aben RECLAME

abenreclame.nl

Welkom bij CASTRA AD HOC



Wij bieden vergaderfaciliteiten en werkplekken in een huiselijke sfeer.

Wil je dit zelf komen ervaren? Bel of mail voor een afspraak.

Castra AD HOC

Kasteelstraat 16, 06 23690525
www.castra-ad-hoc.nl
petra@ castra-ad-hoc.nl

Van Rens IT Consultancy
ICT partner voor het midden- en kleinbedrijf

Een frisse kijk op uw Digitalisering

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

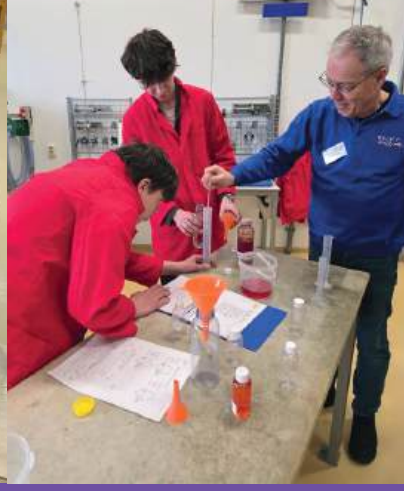
Kloosterweg 3 • NL-5853 EE Siebengewald
+31-(0)24-3975869 • Info@vanrens.nl

www.vanrens.nl

TECHNO PROMO

Passie voor techniek







Waarom TechnoPromo?

Bij TechnoPromo draait alles om passie voor techniek. Wij inspireren en enthousiasmeren jongeren voor een toekomst in de techniek. Met uw steun kunnen we met dit werk doorgaan en nog meer leerlingen bereiken. Misschien worden zij straks wel uw collega.

Waarom uw ondersteuning belangrijk is

- U helpt jongeren een passie voor techniek te ontwikkelen
- U draagt bij aan de regionale arbeidsmarkt
- U laat uw maatschappelijke betrokkenheid zien





Wat we doen

- We laten kinderen vanaf groep 3 basisonderwijs tot en met het tweede leerjaar van het voortgezet onderwijs kennismaken met techniek in de breedste zin
- Onze vrijwilligers uit de praktijk delen hun kennis en ervaring
- We vormen een schakel tussen de technische bedrijven en scholen in de regio

Wat krijgt u terug?

- Zichtbaarheid op ons scherm en onze website
- Een aandenken bij de entree van uw bedrijf
- Vermelding tijdens events en promotie



Doe mee en maak het verschil!
Help jongeren hun talent te ontdekken én investeer in de toekomst van uw bedrijf.
Neem contact op en sluit u aan bij TechnoPromo!

Contactgegevens
TechnoPromo Trees Hamers
Laagveld 9b · Cuijk · 0485 351 833
info@technopromo.nl · www.technopromo.nl