ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

# InZAKEN VERBINDT

DEC 2019



DE SPECIAL

*Op naar 2020*



Otherwyse

**"SAMEN HET VERSCHIL MAKEN"**

ViaSana

**FOCUSKLINIEK IN VERANDEREND ZORGLANDSCHAP**

Woodmill

**WARS VAN STANDAARD**

accountants + adviseurs

HET LIGT IN JE EIGEN VERMOGEN OM TE PLUSSEN

Countus
plus de dag

Countus weet dat positieve energie bijdraagt aan een mooiere wereld. En dat kan al heel dichtbij beginnen. Van een persoonlijk compliment tot het stimuleren van lokaal ondernemerschap. Het beste uit jezelf en anderen halen is voor ons de normaalste zaak van de wereld.

Wij noemen dat 'Plus De Dag'. Zo plussen wij iedere dag, voor onszelf, voor onze klanten en voor onze regio.

**Countus Mill** - Markt 29 - 5451 BS Mill - T. 0485 45 45 96 - mill@countus.nl - **www.plusdedag.nl**

Staffing Solutions



Wij staan **voor u klaar**

SD Worx Staffing Solutions brengt werelden samen en zorgt voor de broodnodige nieuwe synergiën tussen talenten en bedrijven. Meer dan 5.500 kandidaten en 4.000 klanten kunnen hier dagelijks van getuigen.

Team Cuijk | 088 666 0777 | **sdworxstaffing.nl**

sdworx

Voorwoord



**ROBERT HERMENS**
**Uitgever**

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

# Word eens volwassen!

**BAM! Een stevig nummer van InZaken en dat op onze 18e verjaardag. Een editie vol ondernemersverhalen en tips waarmee we 2020 goed kunnen beginnen. Alstublieft! En dat bij 6000 ondernemers in de regio op de mat. Een mooie basis waarmee we het ondernemersplatform inzaken.nl ook weer kunnen vullen. Via deze weg vinden alle verhalen ook online de weg naar ondernemend Land van Cuijk & Noord-Limburg. InZaken verbindt en het werkt! Trots op wat we neergezet hebben.**

Ik woon in Mill en dat vertel ik momenteel met wat minder trots... Misschien zelfs wel met wat schaamte... Aansluiten bij één grote gemeente Land van Cuijk draagt ook bij aan het behoud van leefbaarheid in kleine kernen. Met trots bijdragen aan de creatie van de grootste plattelandsstad van Nederland! Danone, Marel en MSD gevestigd in MIJN gemeente, samen met heel veel andere mooie werkgevers!

Ik wil meedoen en niet straks als vijfde wiel aan de wagen gedwongen aansluiten.
We vinden heel veel medestanders onder de inwoners van Mill, Sint-Hubert, Langenboom en Wilbertoord. Onderzoeken over zelfstandigheid willen we niet! We willen meedoen! Kom uit de toren en maak plaats voor appartementen in het centrum van Mill. Kom mee! SAMEN op straat spelen en luister naar het geluid! Word eens volwassen!

Met vriendelijke groeten,
*Robert Hermens*

# In deze uitgave

DECEMBER 2019

**10**



## VERNIEUWINGSMOTOR

Otherwyse is de vernieuwingsmotor van het Land van Cuijk en Maasduinen. De start-up koppelt talentvolle en ambitieuze professionals aan bedrijven en organisaties met een vernieuwingsvraagstuk.

**50**



## FOCUSKLINIEK VIASANA

Het gaat goed met orthopedisch ziekenhuis ViaSana, een kliniek met volledige focus op bewegings- en pijnklachten. Maar liefst zeventig procent van de patiënten meldt zich er na een aanbeveling van familie of bekenden.

**53**



## 'LOCAL HERO'

Geluk of pech heb je niet in de hand, maar goede verzekeringen kun je laten regelen! Het is een motto van Kersten Assurantiën, sinds 1989 actief in de financiële dienstverlening. 'Voor je klanten moet je een local hero zijn.'

**58**



## OP NAAR 2020

We blikken vooruit op 2020. Waar liggen de kansen in het nieuwe jaar? Wat zijn valkuilen? Ondernemers zijn altijd op zoek naar nieuwe inzichten, trends en feiten. Wij leveren ze aan, in onze special.

## En verder...

**5** Column Anton Loeffen **6** Kort Nieuws **7** Column Emile Willems
**8** Column Eugène van Kempen **9** Column Randy van Tienen **31** Inzichten
**34** Column Wouter Weijens

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

Oplage: 5.500 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, Weemen web | print | promo en Bureau Spraekwater.

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

©2019 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Spraekwater.

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

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR

*Meer dan alleen m²*

Taxaties

Huur / verhuur

Aankoop / verkoop

Advies

voor bedrijfsmatig onroerend goed





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




# 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**

Glas- Spuit- en Schildersbedrijf
WILLEMS
Rijkevoort



- Schilderwerk
- Beglazing
- Spuitwerk
- Wandbekleding
- Kleuradvies & Interieurstyling
- Timmerwerk

www.SchilderWillems.nl

Column



**ANTON LOEFFEN**
**Automatiseringsadviseur**

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

# TIKTOK KINDERACHTIG OF MARKETINGKRACHTIG?

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

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



# Rabobank: 'kracht van ondernemerschap onderkennen'

**Ruim 700 leden van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen hebben zich tijdens vier ledenavonden in Boxmeer, Milsbeek, Sint-Anthonis en Cuijk laten informeren en inspireren. Door dichtbij en betrokken te zijn én te blijven wil de lokale Rabobank graag aansluiten bij bestaande (impactvolle) burgerinitiatieven.**
Aernout van der Does (directievoorzitter) en Richard van der Woude (directeur Bedrijven en Private Banking) praatten leden bij over bank- en marktontwikkelingen. Aansluitend heeft Aernout van der Does, samen met diverse lokale gastsprekers die vertelden over hun initiatieven, stilgestaan bij de missie van de bank. Hij vertelde dat de lokale Rabobank de 'global' missie heeft vertaald naar een lokale missie: 'Growing a better Land van Cuijk & Maasduinen together.' "Wij onderkennen de kracht van het ondernemerschap, de burgerinitiatieven én het rijke verenigingsleven in onze regio. En sluiten ons hier graag bij aan, daar waar het past bij de missie van onze bank. Met kredietverlening. Met middelen en kennisdeling voor het borgen van de leefbaarheid en vitaliteit van Land van Cuijk en Maasduinen."
Zo is de lokale Rabobank onder andere partner van Boert Bewust® en het Smaakcentrum. Daarnaast ondersteunt de bank samen met NOC*NSF diverse verenigingen, waarvan het Dorpsplan Langenboom een mooi voorbeeldproject is.




# Varkensboeren lanceren 'Goeie Worst'

**Vijf varkensboeren uit de streek hebben een speciale worst ontwikkeld. Zij voeren hun varkens met reststromen uit de voedingsindustrie. De dieren vinden het heerlijk, het is goed voor hun darmflora en het levert een veel lagere $CO_2$-footprint op dan van varkens die normaal voer krijgen.**
Daarnaast voegt de slager oesterzwamvoetjes of kidneybonen toe, wat de worst nóg lekkerder maakt en zorgt voor een nog lagere $CO_2$-footprint. Begin november werden de worsten gelanceerd bij PLUS Verbeeten in Vierlingsbeek en Overloon en bij Jumbo Bosmans in Cuijk.
In de praktijk bestaat een groot deel van het dieet uit reststromen uit de levensmiddelenindustrie. Denk aan voorgebakken friet die te klein is voor de kritische consument, biergist uit de bierproductie, brood dat al een dag in de supermarkt heeft gelegen of koekjes en gebak die op het eerste oog niet voldoen aan de eisen, maar nog prima eetbaar zijn.
De vijf varkensboeren noemen zichzelf Eigezwijns. Onder hen bevinden zich Wanroijnaar Wilbert Egelmeers en Erik Geene uit Landhorst. Culinair duizendpoot Martien Bos uit Linden is ambassadeur van Eigezwijns. De ontwikkeling en introductie van de 'Goeie Worst' wordt ondersteund door de Stuurgroep Landbouw Innovatie Noord-Brabant.



## Promotiefilm Land van Cuijk

Op verzoek van het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk heeft Nick de Graaf van De Blauwe Graaf een korte promotiefilm gemaakt over het Land van Cuijk. De promotiefilm richt zich specifiek op de Bourgondische 50-plussers, die graag buiten zijn (fietsen, wandelen, watersport) en geïnteresseerd zijn in met name natuur en bijzondere geschiedenis. De opnames zijn gemaakt in de Maasheggen, bij Kasteel Tongelaar, bij De Heksenboom, in het Oorlogsmuseum, in vestingstad Grave en op de Kraaijenbergse Plassen. De film wordt ingezet tijdens beurzen en evenementen waar deze doelgroep vertegenwoordigd is. Daarnaast wordt een selectie van de beelden binnenkort toegevoegd aan de website **visitlandvancuijk.nl**.

## Frans van Schayik in bestuur RBT

Frans van Schayik is toegetreden tot het dagelijks bestuur van het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk. Hij volgt Jacqueline Le Grand op, die eerder dit jaar, vanwege haar verhuizing naar Nijmegen, besloten heeft te stoppen als bestuurslid. Frans van Schayik leidt een handelsbedrijf in landbouwwerktuigen en is daarnaast voorzitter van onder meer het Museum voor Nostalgie en Techniek in Langenboom en de afdeling Mill van de Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg.
Naast Frans van Schayik (secretaris) maken ook Antoine Walraven (voorzitter) en Joop Verbruggen (penningmeester) deel uit van het dagelijks bestuur van het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk. In het algemeen bestuur hebben bovendien de voorzitters van de toeristisch-recreatieve platforms in het Land van Cuijk zitting.

Column



EMILE WILLEMS
TooBee

# DE VLOEK VAN EFFICIENCY

Zo'n beetje het meest misbruikte woord van de laatste jaren is 'efficiency'. Ter verduidelijking: efficiënt betekent zo min mogelijke inspanning of kosten, effectief betekent het bereiken van het doel. Gelukkig bedoelt men vaak effectief, terwijl efficiënt wordt gezegd.

De vloek ontstaat, wanneer efficiency de manier van bedrijfsvoering domineert. Dit leidt ertoe dat het kerndoel uit het oog verloren raakt. Vergelijk het eens met hoe kinderen door het onderwijs stromen. Het doel is ze voorbereiden op de arbeidsmarkt en het leven. In werkelijkheid gaat het er vaak om, hoe ze het diploma te laten behalen.
Dus, ben alert! Hoor je iemand spreken over efficiency, stel jezelf dan de vraag: 'Gaat dit alleen over het reduceren van de middelen of houden we het doel ook voor ogen?'
De vloek van efficiency: operatie geslaagd, maar de patiënt is overleden.

Reageren op deze column is welkom via info@toobee.nl

# Boxmeer denkt aan drie zonneparken

De gemeente Boxmeer verwacht drie grote zonneparken nodig te hebben om in 2045 volledig energieneutraal te kunnen zijn. Wil Boxmeer over een kwart eeuw energieneutraal kunnen zijn, dan is het opwekken van duurzame energie een vereiste. Zonneparken zouden daar een onderdeel van moeten zijn. Het voorstel is om maximaal 35 hectare grond beschikbaar te stellen voor de aanleg van de drie projecten met zonnepanelen. Boxmeer houdt rekening met veel belangstelling van ondernemers. In Sint-Anthonis zijn de voorbereidingen voor een zonnepark aan de Nieuweweg in Westerbeek al begonnen. Daar waren zo'n twintig belangstellenden. Daar moet een gebied van negen hectare gevuld worden met 20.000 zonnepanelen. Deze zouden 2000 huishoudens van stroom kunnen voorzien. Om dat zonnepark aan te kunnen leggen moet nog wel het bestemmingsplan worden aangepast. De gemeente Sint Anthonis wil al in 2035 energieneutraal zijn.



# Sjors Dollevoet wint Millse ondernemersprijs

Sjors Dollevoet is de winnaar geworden van de Ondernemersprijs 2019 van de gemeente Mill en Sint Hubert. Tijdens de Internationale Dag van de Ondernemer, op 15 november, werd de prijs uitgereikt door wethouder Jos van den Bogaart. Dollevoet is sinds augustus dit jaar actief in Brasserie d'n Buurman aan de Stationsstraat in Mill. Tot 21 oktober kon iedereen ondernemers nomineren voor deze Ondernemersprijs. De vijf best beargumenteerde en meest genoemde ondernemers werden daarna genomineerd. Negen juryleden gaven punten. Daarvan was ook de online poll een onderdeel.

# Drie gemeenten onderzoeken huizen bouwen met hout

De gemeenten Boxmeer, Cuijk en Sint-Anthonis gaan onderzoeken in hoeverre woningen bouwen met speciaal hout uitkomst kan bieden in de stikstofcrisis.
Na Boxmeer en Sint-Anthonis, kreeg in november ook de Cuijkse wethouder de taak zich te gaan verdiepen in deze duurzamere manier van huizenbouw. Ook in Cuijk vond een motie van het CDA over 'bouwen met hout' royaal steun. Alleen de VVD stemde niet mee in.



# Omzet multifunctionele landbouw verdubbeld

De omzet in de multifunctionele landbouw in Nederland is tussen 2013 en 2018 bijna verdubbeld. Dat blijkt uit een rapport van Wageningen Universiteit. Voor agrariërs is verkoop van producten op de boerderij de belangrijkste neventak, gevolgd door zorglandbouw en recreatie. De laatste is goed voor een omzet van 221 miljoen euro.
In de recreatietak komt de boerderijcamping (720 bedrijven) het vaakst voor, op de voet gevolgd door vergaderaccommodaties (700 bedrijven.)
De gemiddelde omzet ligt het hoogst bij groepsaccommodaties (€ 134.000 per jaar). Daar blijft de gemiddelde boerencamping ver bij achter (€ 46.000 per jaar). De meest lucratieve vorm van multifunctionele landbouw blijkt kinderopvang te zijn. Daar wordt een gemiddelde omzet van € 800.000 per jaar gerealiseerd.

Column



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

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

# **AUTO** GESTOLEN?

Stel, u verwezenlijkt uw droom en koopt een prachtige Mercedes Cabrio. Op een morgen staat deze echter niet meer op zijn plek. De auto blijkt gestolen. Na de eerste schrik en aangifte bij de politie wordt de polis voor de dag gehaald en contact opgenomen met de tussenpersoon. Dan wordt vaak pas bekeken of de auto voldoende beveiligd is tegen diefstal.

Dit overkwam een cliënt.Volgens de autodealer was deze luxe bolide al voorzien van een fabrieksalarm. Dit betekende dat deze auto naast een compleet diefstalalarm met licht- en geluidssignalen ook nog eens beveiligd was met een hellingshoekdetectie én een volgsysteem. Deze trotse eigenaar nam echter geen enkel risico. Hij heeft toen nog een aanvullend alarm met een peilzender laten installeren die verbonden was met een persoonlijke alarmcentrale.

Toch werd deze Fort Knox op wielen gestolen. En erger nog, de claim werd afgewezen! Verzekeraar meent dat ondanks alle beveiliging, toch niet aan alle vereisten zou zijn voldaan. Vervolgens belandt client in een ondoorzichtig woud van alarmeisen, waarvan de uitkomst nog ongewis is…..

Ons advies: leg de alarmeisen van uw verzekeraar aan uw autoleverancier voor en vraag na installatie via uw tussenpersoon om een bevestiging van uw verzekeraar dat daarmee aan de polisvoorwaarden is voldaan! Zo kunt u uw droom met een gerust hart verwezenlijken.

*mr. E.C.M.J. (Eugène) van Kempen*

## HET VERLEDEN IS HOUT, HOUT IS DE TOEKOMST

**Houtbouwers**
Onlangs besteedde de VPRO in het programma Tegenlicht aandacht aan bouwen met hout. Daarin vertelde architect Marco Vermeulen met passie welke rol hout in het vlottrekken van de bouw kan hebben. Hout leent zich perfect om bouwelementen prefab in de fabriek voor te bereiden. Je kunt sneller bouwen. En door met hout te bouwen, sla je tevens $CO_2$ op.



Buitenplaats Zevenhutten Cuijk, Elemans van den Hork Architecten

ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



De boom neemt $CO_2$ op uit de lucht en slaat het op. Dit blijft opgeslagen als het hout bijvoorbeeld gebruikt wordt voor bouwproducten. Waar beton enkel $CO_2$ produceert, dragen houten gebouwen dus substantieel bij aan het verminderen van het teveel aan $CO_2$.

**Ontwerpen met hout**
In de aflevering wordt het zogenaamd kruislaaghout besproken, een soort dik multiplex. Met dit kruislaaghout maken we vloeren en wanden eenvoudig van hout in plaats van beton, baksteen of kalkzandsteen. Deze toepassing maakt het bouwen zoveel eenvoudiger en is uitermate geschikt om voor te bereiden in de BIM-methodiek. Een mooie synergie tussen het prachtige 'oer'materiaal hout en geavanceerde data- en communicatietechniek waar BIM (Building Information Modelling) voor staat. Dat, aangevuld met de natuurlijke eigenschappen van hout, zoals vochtregulering en isolatie, maakt het een heel duurzaam materiaal.

**Nederland houtland**
*"Maar het is zo on-Nederlands"*, hoor ik je zeggen. Het tegendeel is echter waar. De naam Holland betekent letterlijk Houtland en de productiebossen in Nederland zijn ooit bedoeld voor de scheepsbouw en woningen. Eigenlijk weten we allemaal ook wel dat hout gewoon mooi is en warm aandoet, en dus bijdraagt aan kwaliteit van leven.

**Bart 06 53 22 11 09** **www.eharchitecten.nl**

# Nieuwe naam voor D&D Mechatronics en HYB

**Met een groeiend aantal bedrijfsonderdelen en ontwikkeldochter HYB erbij kwam D&D Mechatronics in de voorbije decennia tot volle wasdom, maar bemerkte dat de huidige naam de lading niet meer dekt. En dus komt er een nieuwe naam, die uniformiteit uitstraalt. Hij wordt op 1 januari 2020 gelanceerd.**

D&D Mechatronics BV werd in 2002 opgericht. Op bedrijvenpark Sterckwijck werken 35 specialisten op de scheidslijn van elektronica en mechanica, en dan met name in de combinatie ervan. D&D Mechatronics produceert klantspecifiek maatwerk: testapparatuur, printboard-prototypes, carriers en mechanische onderdelen voor de elektronica-industrie en medische toepassingen. Andere afnemers bevinden zich in de telecommunicatie, automotive, beveiliging, lucht- en ruimtevaart en de halfgeleider- en domotica-industrie. "We deden al snel meer dan mechatronica alléén", aldus directeur en oprichter Piet van Duijnhoven. "We vervaardigen er niet alleen hard- en software, maar ondersteunen ook bij nieuwe ontwikkelingen en oplossingen. Juist dat onderdeel nam een enorme vlucht."
Dus komt er nu die nieuwe naam waarmee de onderneming al deze bedrijfsonderdelen uniform kan presenteren. "Kwaliteit is vanzelfsprekend, dus zetten we sterk in op ons hechte teamgevoel", stelt Piet van Duijnhoven. "De nieuwe naam zal dat straks perfect uitdragen."








Koffiepraat

## HET ONDERGESCHOVEN KINDJE

Een kopje water met een zakje. Dat is de theecultuur in Nederland. In veel landen in Europa is het niet anders. Gemiddeld halen we het zakje na achttien seconden alweer uit ons kopje. In Nederland is thee nog altijd een beetje het ondergeschoven kindje. We weten hoe we een lekkere bak koffie moeten zetten, maar wat we allemaal met thee kunnen, blijft onduidelijk.

Als je het aan mij vraagt, krijgt ook thee de aandacht die hij verdient. Bij Nici werken we daarom met Tea of Life, een duurzaam product van de hoogste kwaliteit. Al onze blends worden verwerkt en verpakt in Sri Lanka, zijn standaard Fairtrade-gecertificeerd en voor een groot deel ook biologisch.

Ook lekkere thee in uw koffiecorner? Wij laten hem graag proeven!

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

# Plannen voor Resort De Kraaijenbergse Plassen



De Lindense camping Op den Drul is sinds augustus in handen van het familiebedrijf EuroParcs. Dit bedrijf, met vijftien resorts in binnen- en buitenland, gaat fors investeren in de locatie. Zo wordt de camping omgeturnd tot een resort met ongeveer honderd vakantiewoningen. Vooruitlopend daarop heet de locatie sinds 1 augustus dan ook Resort De Kraaijenbergse Plassen. EuroParcs heeft onder meer op Bonaire, in België, rondom het Veluwemeer en aan het Markermeer resorts ontwikkeld waarbij met veel aandacht voor comfort. Want volgens de onderneming is dát wat de consument anno nu wil. De initiatiefnemers willen de verbinding met het water versterken; zo zullen kavels te koop zijn aan het water met uitzicht over de Kraaijenbergse Plassen. Daarnaast zet men in op waterrecreatie.

EuroParcs mikt ook op particulieren en ondernemers op zoek naar rendement. Zo worden ook hier de vakantiewoningen verkocht aan investeerders. EuroParcs onderscheidt zich met de mogelijkheid ook de bijbehorende grond te kopen. De investeerder wordt met de verhuur van de vakantiewoning door het Apeldoornse familiebedrijf ontzorgd. Voor meer informatie en verkoop kan men terecht op **www.europarcsverkoop.nl**.

## Het ‘ecosysteem’ van Otherwyse

# VERNIEUWINGS-MOTOR WIL ‘SAMEN HET VERSCHIL MAKEN’




**Otherwyse gelooft in de innovatieve potentie van individuen en organisaties.**

**Otherwyse is de vernieuwingsmotor van het Land van Cuijk en Maasduinen. De start-up koppelt talentvolle en ambitieuze individuen aan bedrijven en organisaties met een vernieuwingsvraagstuk. Innovatie is onmisbaar in het Land van Cuijk en Maasduinen. Innovatie geeft de leefbaarheid in de regio een boost. Otherwyse gelooft in die innovatie-potentie van individuen en organisaties.**

Otherwyse is zo'n drie jaar geleden gestart als een initiatief van Roger Engelberts, Emile Willems en Martine Frentz. Officieel is Otherwyse sinds 1 januari van dit jaar als stichting een feit. Er staat een gedreven bestuur, met werkgroepen voor innovatie-trajecten, events, acquisitie en communicatie om invulling te geven aan de doelstellingen. Dat werd afgelopen oktober 'gelan-ceerd' met het event D'R AN in Kasteel Heijen.

## Ecosysteem

Door een slimme samenwerking tussen mensen en middelen nadert de stichting het punt om als ecosysteem zichzelf in stand te houden. 'Innoveren vanuit sociaal kapitaal', noemt Otherwyse dat. Dat vraagt om uitleg.
"Wie het verschil wil maken op de lange termijn, moet een systeem hebben dat zichzelf in stand houdt", aldus stichtingsvoor-zitter Wiljan Laarakkers. "Een ecosysteem doet dat. Voor ons is een ecosysteem het middel en randvoorwaarde om innovatie en ontwikkeling aan te jagen en als vernieuwingsmotor te fungeren. Daar heb je relaties, verbinding en een gezamenlijk doel voor nodig. Met de huidige potentie van bedrijven en ontwikkeling van talenten, gecombineerd met kennis en kunde over innovatie, ga je er als regio op vooruit. Dat vergroot de leefbaarheid."
"Door individuen en partijen samen te brengen ontstaat er een bepaalde magie om nieuwe kansen te creëren en te faciliteren. Dat leidt tot uitbreiding en vernieuwing van bedrijvigheid, talent en netwerk. Samen maak je het verschil. We werken ook samen met andere lokale partijen en initiatieven zoals Nestwerk Boxmeer en de Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg."

"Anders denken en doen"

## Kennisdeling, ontmoetingen en innovatie

Otherwyse heeft een unieke benadering. "Door het faciliteren van innovatieprocessen willen we individu en organisatie de kracht van 'anders denken en doen' laten ervaren", legt Merlijn Güppertz, de man achter de acquisitie, uit. "Daarmee activeren we kennis-deling tussen ervaren en onervaren optimisten en realisten. Zo brengen we multidisciplinaire teams van individuen en organisa-ties bij elkaar om samen te innoveren."



Hoe? Zowel opdrachtgever als individu leert in twaalf weken op procesmatige wijze te innoveren. Verder is er aandacht voor persoonlijke ontwikkeling door middel van workshops en coa-ching. Tot nu toe zijn er drie innovatieprojecten afgerond, bij Marel Poultry, Elpress en ITB Climate. Het vierde project, bij Eshgro, loopt nu. Martine Frentz, coördinator innovatietrajecten en secre-taris: "Veertig deelnemers hebben nu ervaring opgedaan met innovatie. Daarnaast is er ons netwerk, het ecosysteem dus, met daarin de 'specialisten' die onder meer de coaching en workshops verzorgen voor de deelnemers gedurende de innovatietrajecten."
Of er leeftijdsbeperkingen zijn? "Nee, helemaal niet juist! In het eerste team zat iemand van boven de zestig jaar gecombineerd met onder andere twee jongeren van midden twintig. Juist die combinatie van energie en kennis maakt het gaaf voor alle deel-nemers! En hun verschillende inzichten zijn juist het waardevolle voor het proces en de opdrachtgever."

## Ambities gaan verder

Nu heeft Otherwyse één procesfacilitator, Imke Adolfs, een pro-fessional die eerst in een innovatietraject heeft deelgenomen en nu het traject voor Eshgro faciliteert. "We hebben eind november nog vijf mensen in twee dagen getraind om processen te facilite-ren", aldus Martine Frentz. "Door meer mensen te trainen kunnen we gaan opschalen met trajecten. Dit betekent dat we in 2020 minimaal drie innovatietrajecten gaan draaien.

## Meedoen?

Professionals én opdrachtgevers die elk op hun eigen manier willen groeien, kunnen zich melden bij Otherwyse voor deelname. D'R AN!

CUIJK WOONT

# WONEN IN CUIJK ONDER AANDACHT BRENGEN VAN NIJMEGENAAR



**Onder de vlag van CuijkDoet! vormt CuijkWoont.nl een platform dat wonen (kavels, projecten, nieuwbouw) in deze gemeente onder de aandacht brengt. Voor Land van Cuijkenaren, maar nadrukkelijk ook de Nijmegenaar. Het complete overzicht aan woonmogelijkheden in Cuijk wordt via een specifieke print- en online campagne bij deze doelgroepen onder de aandacht gebracht. Cuijk Onderneemt!**

Sinds twee jaar bestaat het platform en de campagne CuijkDoet! Onder deze vlag vertellen inwoners en ondernemers uit de gemeente wat het wonen, werken en verblijven in Cuijk zo aantrekkelijk maakt. Dat gebeurt via verhalen op de website en Facebook, maar ook via de mini-documentaire CuijkOnderneemt, waarvan inmiddels drie afleveringen zijn verschenen (cuijkdoet.nl).



## CuijkWoont

Aan deze verhalen zijn nu de website en het platform CuijkWoont gekoppeld. Op dit platform zijn niet alleen alle nieuwbouwprojecten en bouwkavels te vinden (en een directe link naar de bestaande woningen in de gemeente Cuijk), maar staan ook verhalen van inwoners uit de wijken en dorpen die vertellen over het wonen in de gemeente Cuijk. Op deze manier is niet alleen te zien welke kavels en woningbouwprojecten er in de verkoop zijn, maar kunnen belangstellenden ook uit ervaringen van eigen inwoners putten. Over bijvoorbeeld de voorzieningen de buurt, de saamhorigheid in de wijk of het verenigingsleven.

## Campagne

Om dit nieuwe platform onder de aandacht te brengen, is de gemeente Cuijk gestart met een campagne. Hierbij is, onder andere in overleg met makelaars en projectontwikkelaars, goed naar de doelgroep gekeken. Naast de Land van Cuijkenaar is gekozen voor de inwoners van Nijmegen. In Nijmegen is een toekomstig tekort aan woningen. Daarnaast is het in Cuijk mogelijk om voor relatief minder geld een woning met meer ruimte te kopen; groen- en waterrijk.



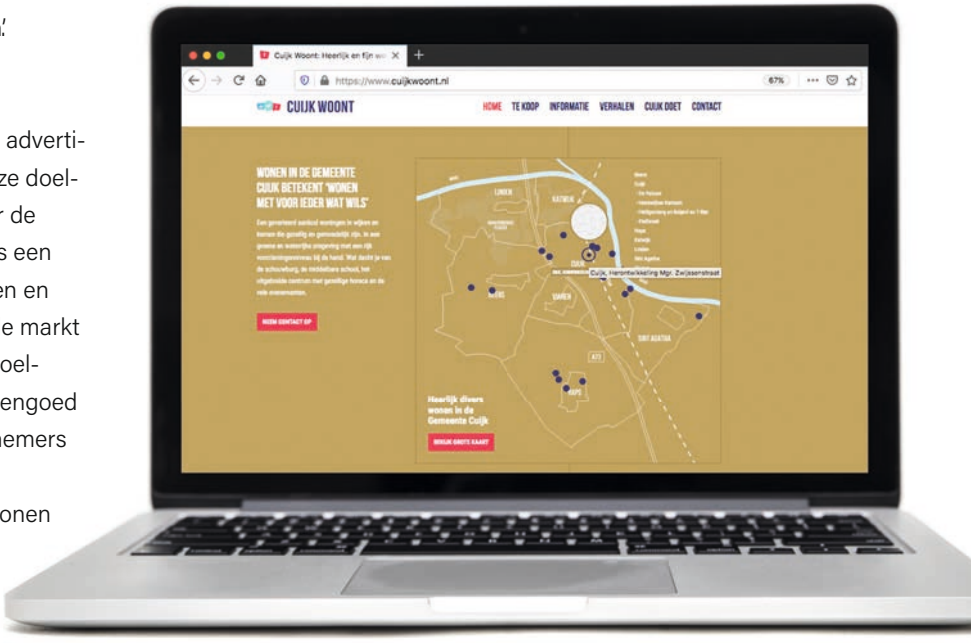
De inwoner van Nijmegen kan vanuit de nieuwe stek in Cuijk nog prima van de voorzieningen van de stad gebruik maken omdat de verbinding met het openbaar vervoer, de auto en de fiets (zeker met de nieuwe snelfietsroute in de maak) prima zijn. Burgemeester Wim Hillenaar noemde Cuijk al eerder 'de tuin op het zuiden van Nijmegen.'

## Gemeente als ondernemer

Zoekmachine-optimalisatie, social media en online advertising en een printcampagne worden ingezet om deze doelgroepen het woonaanbod van CuijkWoont.nl onder de aandacht te brengen. Daarmee opereert Cuijk zoals een ondernemer óók zou doen. Het aanbod van gronden en woningen waarin is geïnvesteerd, wordt actief op de markt gebracht en op een aantrekkelijke manier aan de doelgroepen gepresenteerd. Daarbij wordt het gedachtengoed van CuijkDoet! gebruikt. Eigen inwoners en ondernemers zijn de beste ambassadeurs en geven de eerlijkste referenties. Zij kunnen het best vertellen hoe het wonen en ondernemen in de gemeente Cuijk bevalt.

▶ **CuijkWoont.nl**

*"De tuin op het zuiden van Nijmegen"*




MH
HOVENIERS
Wij leveren ook alle beplanting en decoratie voor uw tuin.
Ontwerp & advies
Aanleg & onderhoud
Sierbestratingen & grondwerk
Vijvers & hekwerken
Beregeningstechniek
Molenheideweg 1
5835 CL Beugen
06 5384 1899
info@mhhoveniers.nl
www.mhhoveniers.nl


CITY RESORT BHV
Ook in de avonduren | Vernieuwde praktijkruimte | Ontruimings- en brandoefeningen in compagny
BHV Opleidingen
BHV Basis en Herhaling - ook voor code 95!
EHBO
Reanimatie & AED
Ontruimingsoefeningen
VCA & VCA VOL
Volg uw cursus op onze trainingslocatie in Mill of op uw eigen locatie
Meer informatie: bhv@cityresort.nl | 0485-477210
City Resort Mill | Hoogveldseweg 1 | 5451 AA Mill
www.bhv-veiligheid.nl
Het Oranje Kruis


Eco nsultancy
Ontdek de wereld van Econsultancy
088 - 500 1 600
Hét ingenieursbureau van Nederland
bodem | infra | omgeving | archeologie | geluid | water | ecologie


Wist je dat ...
Weemen als totaalleverancier ook een complete brandportal voor je in kan richten?
Nieuwsgierig?
Kijk dan op www.weemen.nl
weemen
WEB | PRINT | PROMO
www.weemen.nl
www.weemenpromo.nl

Een uitgave van De MaasDriehoek

# 2019 ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

# STEPHAN HAMERS WINNAAR ONDERNEMERSPRIJS







Corné Kremers
Award voor Opmerkelijk Ondernemerschap



Rob Besemer
ZILVEREN BOKAAL



Stijn Heijs
ZILVEREN BOKAAL

Van Lanen feliciteert alle prijswinnaars van de Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg 2019!



van Lanen
elektro-installatiebedrijf sinds 1979

Meulenveldt 15 5451 HV Mill T: (0485) 45 19 46 I: www.etbvanlanen.nl

Datanetwerken Kracht- en lichtinstallaties Klimaatcomputers
Noodstroom generatoren Ventilatoren

Bol Adviseurs feliciteert...



Stephan Hamers met de Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg 2019

bol
boladviseurs.nl/topondernemers



Als één van de eerste in Nederland is **ForeignFlex** zich in 1998 gaan specialiseren in het tewerkstellen van arbeidskrachten afkomstig van buiten de landsgrenzen. Onze jarenlange ervaring en uitgebreid netwerk zorgen ervoor dat wij als geen ander de juiste match maken tussen werknemer en opdrachtgever.

Persoonlijke begeleiding van onze mensen is één van onze belangrijkste speerpunten. Wij begeleiden onze medewerkers in hun werkzame leven zowel als in hun privéleven. Zo garanderen wij gekwalificeerd, gemotiveerd en tevreden personeel.

Meer weten? Kijk op **www.foreignflex.nl**

foreignflex

# Ondernemersprijs 2019:
# Stephan Hamers slaat dubbelslag

**CUIJK – Stephan Hamers is dé grote winnaar van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg 2019. De Beugense ondernemer van Hamers Leidingtechniek gaat zowel met de publieks- als juryprijs naar huis. "Wat moet je hier op zeggen. Dit is fantastisch! Echt uniek", glundert hij op het podium.**





Dat Hamers een grote kanshebber voor de publieksprijs was, was voor niemand een verrassing. Tijdens de bekendmaking van de tussenstand stond hij steevast aan kop. Maar waar de andere genomineerden - Stijn Heijs van Henra Aanhangwagens uit Overloon en Rob Besemer van Mill Panel uit Mill – er cool onder blijven, geeft Hamers aan dat er toch wel wat zenuwen zijn.







### Opmerkelijk ondernemer

Van spanning is niets te merken als de heren worden ondervraagd door presentatrice Anne-Marie Fokkens, bekend van Omroep Brabant en de AD Ochtendshow. Wie ze zelf vinden dat de prijs het meeste verdient? Stijn Heijs heeft zijn antwoord meteen klaar. "Voor mij is de opmerkelijk ondernemer dé kandidaat." Corné Kremers is even daarvoor – aan het begin van het avondvullende programma – verrast met deze titel. Deze Millse ondernemer heeft een visuele beperking, maar dat weerhoudt hem niet om zowel op zakelijk als maatschappelijk vlak zeer actief te zijn. Meer over deze onderscheiding elders in deze krant.








Hamers grapt tijdens het interview voor de bekendmaking dat hij het liefst onder de grond blijft. Nu staat hij vol in de spotlights. De presentatrice wijst hem er op dat-ie dat natuurlijk ook zelf heeft opgezocht door zijn campagne voor de publieksprijs. Hij lacht: "Half werk is niks voor mij." Toch zijn alle drie de genomineerden bescheiden; nuchter vertellen ze over hun successen. Ze doen hun werk alle drie met een enorme gedrevenheid en passie, met daarbij aandacht voor duurzaamheid én de mensen om hen heen.

### Koesteren

Aernout van der Does, directievoorzitter van hoofdsponsor Rabobank, omschrijft het voor de bekendmaking van de winnaar heel treffend. "Ondernemers in deze regio zijn al van oudsher op zichzelf aangewezen. De grond zandgrond was onvruchtbaar, dus men moest wel ondernemerschap tonen. Dat vinden we hier normaal. We staan er niet bij stil dat hier buitengewone dingen worden gedaan. Hoe bijzonder al dat ondernemerschap is. Dat moeten we blijven koesteren."

Juryvoorzitter Harry Cox geeft voor het moment suprême aan dat het geen gemakkelijke taak was. "Hier staan drie toppers. Leg je ze langs de lat, waarbij je bijvoorbeeld kijkt naar lef, doorzettingsvermogen en focus, dan scoren ze alle drie hoog. Maar er kan er maar één winnen." Dat is Stephan Hamers. Volgens de jury een ondernemer die tussen zijn mensen in staat en zijn klanten door en door kent.

### Goede sfeer

Op de avond in de Cuijkse Schouwburg zijn zo'n vijfhonderd ondernemers en geïnteresseerden uit de gehele regio afgekomen. Ze genieten van de optredens van danser Jairsingho Cicilia, zangeres Natasja Poels uit De Rips en de fakespeech van Otto Wijnen. Om aansluitend aan de bekendmaking met zijn allen het feest voort te zetten in de foyer. Er zijn niet alleen felicitaties voor de winnaar. Ook Stijn Heijs en Rob Besemer kunnen rekenen op de nodige complimenten.

*Fotografie Patrick Bongartz www.bongartz.nl*






*Fotografie Patrick Bongartz www.patrickbongartz.nl*


Graag wil ik iedereen bedanken die on-line en in de schouwburg op mij gestemd heeft.
Stephan Hamers
hamers
leidingtechniek


Gemeente Mill en Sint Hubert
DE GEMEENTE MILL & SINT HUBERT
FELICITEERT HAAR ONDERNEMERS:
CORNÉ KREMERS
MET DE TITEL 'OPMERKELIJK ONDERNEMER 2019'
ROB BESEMER
MET ZIJN NOMINATIE
UITERAARD GAAN DE FELICITATIES OOK NAAR
STEPHAN HAMERS
MET HET WINNEN VAN DE ONDERNEMERSPRIJS
LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG 2019

# Liefde voor hout en duurzaamheid zorgen voor innovatie

**MILL – Zijn liefde voor hout én de mogelijkheden die hij daarmee zag, dragen bij aan de nominatie voor de Ondernemersprijs van Rob Besemer van Mill Panel. “Ik wilde altijd al ondernemen. Op mijn achtste had ik mijn eerste bedrijf met mijn vriendje Sacco. Voor het figuurzagen van smurfen zat je goed bij ons. Ons bedrijfje heette Rosa; dat is nog steeds de naam van mijn holding”, aldus de in Cuijk woonachtige ondernemer.**




Toch werd Besemer geen timmerman – al heeft hij alle meubels thuis én in de vergaderruimte van Mill Panel zelf gemaakt. Hij ging voor werktuigbouwkunde en studeerde af op windenergie. “Duurzaamheid vind ik nog steeds belangrijk. Zo werken we met gecertificeerd hout, zijn onze bedrijfswagens elektrisch en kijk ik naar hoe ons productieproces duurzamer en innovatiever kan.”

### Innovatief

“De machines die je hier ziet, heb ik zelf uitgedacht. Zo kunnen we nu iedere dag 350 Mill Doors maken. 90% van mijn tijd breng ik door in onze fabriek. Zelfs op vakantie ben ik er mee bezig. Op een regenachtige dag heb ik onze eerste tiny houses getekend.” Voor die kleine woningen worden de AluPlex-platen gebruikt, die Besemer jaren geleden zelf heeft ontwikkeld toen hij als bedrijfsleider op de panelenafdeling van Houtbedrijf van Hout werkte. AluPlex platen bevatten twee dampremmende aluminium inlagen tussen het fineer, waardoor de deur zijn vorm blijft behouden.

Besemer gelooft in de toegevoegde waarde van zijn product en stapt in 2001 vol vertrouwen in de oude panelenafdeling van Van Hout en richt Mill Panel op. Eerst als directeur en later als mede-eigenaar. De techniek vormt nog steeds de basis voor de deurrompen en sandwichpanelen die Mill Panel levert. “We blijven innoveren. Zo zit in alle deuren een chip, die we bij problemen uitlezen. Zo weten we direct of een deur van ons komt - ze worden ook nagemaakt – en hebben alle productinformatie bij de hand. Handig voor ons én het werkt als marketingtool. Men wil de deur met die chip; dat is kwaliteit.”

Hij heeft inmiddels 50 medewerkers, waar hij allemaal oog voor heeft. “Ons ziekteverzuim van de afgelopen jaren is minder dan 2%; dat is heel laag. Aandacht voor het personeel vind ik belangrijk. Zo horen onze buitenlandse krachten er ook bij. Ze krijgen Nederlandse les, zodat ze zich hier ook thuis voelen.”

### Tiny houses

En de toekomst? Daarvoor heeft hij vier jaar geleden Mill Home opgericht. In zijn zoon Maarten heeft Besemer een ‘partner in crime’ gevonden. Mill Home heeft in 2017 het eerste Tiny House-straatje in Nederland gerealiseerd. Helaas niet in het Land van Cuijk. “De gesprekken zijn er, maar het blijft lastig. Gelukkig is Maarten de juiste persoon om met de gemeentes om tafel te gaan. Ik heb het geduld er niet voor”, lacht hij.

“De tiny houses maken we volledig met bedrijven uit Mill – van de architect tot de elektricien en het transportbedrijf. In een middagje plaatsen we ‘m; even aansluiten en de bewoners kunnen direct genieten. Het zou toch geweldig zijn als dat hier ook in de regio kon.”

# Bedrijvendoktor Stijn Heijs heeft oog voor de toekomst

**OVERLOON – Bedrijvendoktor Stijn Heijs is genomineerd voor de Ondernemersprijs Land van Cuijken en Noord-Limburg, door zijn opvallende turnaround bij Henra Aanhangwagens in Overloon. Het bedrijf stond op het randje van faillissement toen Heijs en zijn compagnons het overnamen. Met succes: het bedrijf maakt jaar op jaar een flinke groei door.**

En dit is niet de eerste keer dat hij een bedrijf weer op het succesvolle spoor zet. Hij vertelt: “Dit was mij zesde succesvolle turnaround in vier verschillende landen en vijf verschillende branches. Kip, brillenpoetsdoekjes, verpakkingen en aanhangwagens – ze lijken niks met elkaar gemeen te hebben, maar binnen de bedrijven zag ik steeds kansen om het slimmer te organiseren. Bij Henra zijn we nu bijvoorbeeld in staat om binnen vijf werkdagen een maatwerk aanhangwagen te leveren. Dat kunnen we voor een goede prijs doen door de keten slim te organiseren en strategisch samen te werken.”




### Frisse blik

Heijs wordt daarbij niet gehinderd door enige vorm van traditionele kennis en kijkt met een analyserende blik naar de bedrijven. “Een vijfjarig contract is in de staalindustrie ongekend. Onze leverancier ging akkoord. Hij heeft de zekerheid; wij een mooie inkoopprijs. We werken daarnaast nu met minder verschillende staalprofielen en kopen ze in bundels in. Zo hebben we een kostprijsreductie van 18% gerealiseerd.”

De werknemers van Henra hebben er volgens Heijs ook echt de schouders onder gezet. “Als je 45 medewerkers hebt, die je allemaal naar hun passie brengt dan gaan ze presteren en gaat de toko door het plafond. Ik kijk dan ook niet naar kennis, kunde en ervaring, maar naar passie en persoonlijkheid.”

### Enorme drive

Voor Heijs in een nieuw avontuur stapt, weet hij genoeg. Dan heeft hij zich uitvoerig verdiept in het speelveld.
“Je moet tegen Mike Tyson niet boksen, maar schaken – dan win je. Natuurlijk gaat het wel eens mis; bij Henra zaten we in de eerste week zonder vloeren voor de aanhangwagens. Dan is het zaak om door te pakken. Er is geen handelaar geweest die ik niet aan de lijn heb gehad. Ik ben enorm gedreven. Al heb ik er ook geen moeite mee om mijn eigen fouten toe te geven.” Dat ondernemende heeft hij van huis uit meegekregen; zijn vader had een supermarkt waar hij als kind ook veel te vinden was.

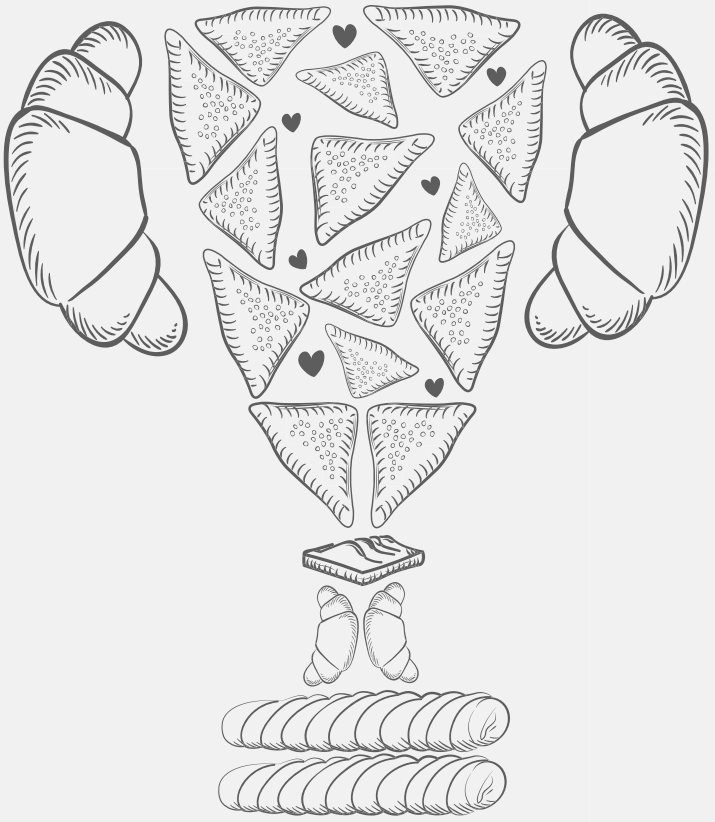
De ondernemer uit Overloon is ontzettend leergierig en heeft een hang naar nieuwe avonturen. “Ik ben nooit gestopt met leren. Al is dat niet altijd vakinhoudelijk. Zo ben ik nu bezig heel erg bezig met de mogelijkheden van een voedselbos. Ik denk dat we op een doodspoor zitten als je kijkt met hoe we in de wereld met voedsel omgaan. In drie jaar heb ik vier opleidingen gevolgd en ben ik ook zelf een voedselbos aan het opzetten.”

### Overloon

Heijs heeft veel oog voor zijn omgeving. Naast het voedselbos heeft hij in zijn woonplaats Overloon ook de energiecoöperatie opgezet. “Alle deelnemende inwoners behalen een groot rendement. Met 1500 zonnepanelen op het dak van het Oorlogsmuseum leveren we ook een substantiële bijdrage aan de exploitatiekosten van gemeenschapshuis De Pit.”

*Fotografie Patrick Bongartz www.patrickbongartz.nl*

mola



# STEPHAN HAMERS GEFELICITEERD MET DE ONDERNEMERSPRIJS!

Een klinkende overwinning dit jaar. Stephan Hamers, van Hamers Leidingtechniek, heeft zowel de jury- als publieksprijs gewonnen! Namens het hele team van Mola feliciteren we onze Sterckwijckse buurman met deze fantastische prestatie!

www.mola.nl

# Stephan Hamers wil niet de grootste worden, maar de beste blijven

**BEUGEN – “Als je aan het riool werkt, denken mensen vaak dat het vies werk is. Dat is een groot misverstand. Wij werken namelijk met hightech apparatuur, waarmee we inspecties, renovaties en herstelwerkzaamheden op afstand uitvoeren”, vertelt Stephan Hamers, die met zijn bedrijf Hamers Leidingtechniek uit Beugen is genomineerd voor de Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg.**



Hamers mag zijn bedrijf dan pas in 2011 opgericht hebben; in 2003 was hij dé man die de rioolrenovatie techniek met UV-licht in Nederland heeft geïntroduceerd. Tot in de kleinste details kan deze ‘vakidioot’ er over vertellen. “Ons werk is voor de buitenwereld onzichtbaar. Dat is ook de bedoeling; de omgeving moet zo min mogelijk hinder van onze werkzaamheden ondervinden. Op de werkplek heerst rust, orde en netheid.”

### Hightech

Als een leiding gerenoveerd moet worden, dan wordt deze eerst met hoge waterdruk gereinigd. “Vervolgens rijden we met een op afstand bediende robot door de leiding en worden alle obstakels verwijderd. We reinigen ‘m dan nogmaals en voeren vervolgens onze glasvezel-liner in het riool. Dat is een slang van glasvezeldoek gedrenkt in een speciale hars. Aan de voor- en achterzijde wordt-ie afgesloten en vervolgens met lucht tegen de buiswand aan geperst. De hars wordt uitgehard door het ultraviolette licht (UV-licht) van onze speciale lichttrein die door de glasvezel slang rijdt. Nadat de leiding uitgehard is worden de aansluitingen weer met de robot geopend. Binnen één werkdag hebben we weer een nieuw riool gemaakt zonder graafwerk. Hierdoor is de overlast voor de gebruikers zo beperkt mogelijk. Onze medewerkers volgen alle stappen op de voet via de camera’s op het treintje en de robot.”

Hamers begon zijn bedrijf midden in crisistijd. Toch wist hij de ABN AMRO te overtuigen met zijn businessplan. Vanaf de start groeit het bedrijf en anno 2019 is Hamers Leidingtechniek dé gespecialiseerde aannemer van sleufloze riool reparatie- en renovatietechnieken. Inmiddels zijn er dagelijks zo’n 15 medewerkers onderweg. Daarnaast wordt geregeld gebruik gemaakt van gelieerde Duitse bedrijven voor de inzet van extra mankracht. “Het is teamsport. Iedereen weet wat-ie moet doen en commando’s over de portofoon zijn kort en helder. Ieder is gedreven en heeft passie voor het werk. Dat moet ook, want je weet nooit exact hoe laat je thuis bent. We kunnen pas gaan als alle panden zijn aangesloten.”

### Pietje precies

Innovatie is écht zijn ding; Hamers wil zijn mensen ontlasten en meer uit het product halen. Kwaliteit daar draait het om. “Ik wil niet de grootste worden, maar de beste blijven. Onafhankelijk onderzoek laat zien dat we dat al 6 jaar op rij doen. Samen met mijn team bedenk ik de beste oplossing én zorg voor een hoogwaardige uitvoering. Hiermee ontzorgen wij de klant volledig. Dat geeft een tevreden klant en dat wordt ook door verteld. Zo worden we ook op lastige locaties als Chemelot in Geleen en bij Shell in Moerdijk gevraagd.”

Die precisie zie je ook terug in zijn werk, het spiksplinternieuwe energie neutrale bedrijfspand op bedrijvenpark Sterckwijck en het hoogwaardige materieel.

# Corné Kremers Opmerkelijk ondernemer van het jaar

**CUIJK – Corné Kremers mag zich Opmerkelijk ondernemer van het jaar noemen. Tijdens de uitreiking van de Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg – waar hij met een smoesje naar toe gelokt is – heeft hij de bijbehorende prijs in ontvangst genomen uit handen van Ondernemersprijs-voorzitter Martin van Collenburg.**

Maar niet alleen Kremers wordt verrast; de bekendmaking is voor alle aanwezigen een bijzondere ervaring. Het scherm schiet van testbeeld op zwart. En seconden lang is het stil. De gehele zaal is donker. Reuring in de zaal: hoort dit? “De stagiair heeft vast een een verkeerd knopje gedraaid.” Tot de muziek zachtjes weer aanzwelt en de stem van de voice-over klinkt. “Donker. Duisternis. Zwart. Stel je voor dat dit je wereld is. Dat je moet luisteren en voelen om te zien.”

### Op en top ondernemer

“De opmerkelijk ondernemer van dit jaar laat zich hier niet door tegenhouden. Hij is juist erg actief in de gemeenschap en is een op en top ondernemer. Hij heeft meerdere bedrijven, lanceerde tal van initiatieven en organiseert diverse evenementen. Hij is altijd onder de mensen. En is een bekend en gerespecteerd man in de omgeving. Zowel online als offline weet hij je te bereiken. Via Facebook en verschillende websites, maar ook via radio en tv. Samen met zijn vrouw – zijn steun en toeverlaat – aan zijn zijde. Overkomen zij alle obstakels die hun tegemoet komen. Ook hebben zij twee prachtige dochters”, vertelt de voice-over.
Bekenden twijfelen inmiddels niet langer meer. Dit kan niet anders dan over Corné Kremers gaan; de blinde ondernemer uit Mill. De tekstschrijver die met zijn bedrijf MossTime in de zomer van 2012 het initiatief nam om huis-aan-huiskrant De Neije Krant op te zetten. Maar hij zit ook achter de verkiezing van Millenaar van het jaar, de stoepverkoop, Ondernemersprijs Mill en tal van activiteiten. Hij zet zich in voor de ondernemersvereniging, carnaval, lokale omroep en is voormalig raadslid. Vanuit de Ondernemersprijs wordt hij omschreven




als “Een koninklijk onderscheiden man met een groot maatschappelijk hart. Iemand die het donker en de duisternis niet als belemmering ziet en met oneindige werklust zeer positief in het leven staat.”

### Verrast met de prijs

Voor Corné Kremers en zijn vrouw Cockie is het op dat moment al lang duidelijk. Toch is die bevestiging als zijn naam volgt fijn. Ja, het is écht zo. Verbazing, blijdschap, trots – het zijn allemaal emoties die van de gezichten af te lezen zijn. Op het podium grapt de winnaar. “Vanmiddag heb ik een nieuw jasje en nieuwe blouse gekocht; die had ik beter aan kunnen doen. Dit had ik niet verwacht. Het voelt hetzelfde als in 2006 toen ik mijn koninklijke onderscheiding kreeg.”
Hoe hij het doet; een bedrijf runnen met een visuele beperking. Kremers is er nuchter onder. “Ik ben op een hele positieve manier opgevoed. Ik doe het gewoon.” Dat waardeert voorzitter Martin van Collinburg ook aan deze ondernemer. “Als je ziet wat Corné Kremers heeft gedaan en nog steeds doet. Naar wat voor energie uitstraalt. Dan is hij wat ons betreft echt een voorbeeld voor andere ondernemers.”

*Fotografie Patrick Bongartz www.patrickbongartz.nl*

OOvB

Blijf kansen
als uitdagingen
zien.
Uiteindelijk zul
je winnen.

**OOvB feliciteert
alle winnaars van de ondernemersprijs
Land van Cuijk 2019.**

www.oovb.nl

# Achter de schermen bij de genomineerden…

**MILL / BEUGEN / OVERLOON – Wat komt er allemaal op je af als je genomineerd bent voor de Ondernemerprijs? Wie zijn de andere kanshebbers en wat doen ze? Een kijkje achter de schermen in aanloop naar de bekendmaking.**

Het begin met geheimhouding voor de bekendmaking, fotoshoots en interview voor regionale media, campagnevoeren voor de publieksprijs… Het hoogtepunt in de voorbereiding zijn de bedrijfsbezoeken.

**Vrouwen**

De afgelopen periode hebben de genomineerden elkaars bedrijven bezocht. Samen met hun vrouwen. Daar heeft Hélène Heijs nooit over getwijfeld: “Je leert elkaar beter kennen. En je krijgt een beeld van de anderen precies doen.” “Zo gaat het meer leven; ook bij ons vrouwen. Het is goed dat zoiets georganiseerd wordt, want je gaat ook niet aanbellen met de vraag of je even een kijkje in het bedrijf mag nemen”, vult Bianca Hamers aan. Of er sprake van concurrentie is? Helma Besemer lacht: “De sfeer onderling is heel goed.”






## Hamers Leidingtechniek

Wie bij Hamers Leidingtechniek binnenstapt, ziet meteen dat alles tot in de puntjes is geregeld. Kijk naar het materieel; als de deur open staat, is het logo nog steeds zichtbaar. Stephan Hamers denkt zo over ieder detail na. Niet alleen voor zijn klanten als het om de rioolinspecties en –reparaties gaat, maar ook wat zijn eigen bedrijf betreft. Dat blijkt op verschillende momenten tijdens de rondleiding. Speciaal voor zijn gasten is al het materieel aanwezig. Voorafheeft hij een filmpje getoond over zijn werk. “Nu ik dat gezien heb, begrijp ik veel beter wat ik hier allemaal zie”, aldus één van de aanwezigen.





## Henra Aanhangwagens

Stijn Heijs neemt ons mee door de geschiedenis van Henra; van smederij in 1932, volledig vernield in de Tweede Wereldoorlog tot de eerste aanhangwagen in 1956. Een bedrijf dat altijd een goede naam heeft gehad; en toch ging het mis. Toen kwam bedrijvendokter Heijs aan boord. Hij realiseerde een succesvolle turn around. En dat zie je op de werkvloer: het personeel is druk in de weer om alle maatwerk aanhangers op tijd bij de klant te hebben. Heijs is zelf alweer bezig met zijn volgende klus; deze keer bij een zalmrokerij. De aanwezigen hebben er waardering voor; knap hoe hij steeds in andere branches en in andere landen bedrijven weer op de rit krijgt.









## Mill Panel

Bij het bezoek aan Mill Panel kijken de aanwezigen hun ogen uit; wat heeft hij ontzettend veel dunne houten platen op voorraad liggen. Besemer legt uit dat het fineer uit Afrika moet komen; dan kun je het beste wat achter de hand hebben. Het hele productieproces wordt aandachtig bestudeerd. Ja, er gebeurt al veel machinaal, maar het blijft nog steeds vakwerk waarbij de medewerkers de kwaliteit scherp in de gaten houden. Van de deuren – die voorzien zijn van een unieke chip – wandelt de groep door naar de fabriekshal van Mill Home. Daar kan de groep een kijkje nemen in één van de tiny houses die bijna klaar is. “Jammer dat ze nog niet in het Land van Cuijk staan.”



*Fotografie Patrick Bongartz www.patrickbongartz.nl*




# hartelijk gefeliciteerd

Wij feliciteren **Stephan Hamers** met het behalen van de Ondernemersprijs.

**Corné Kremers** met de prijs voor opmerkelijk ondernemerschap.

En natuurlijk **Rob Besemer** en **Stijn Heijs** met de zilveren bokaal.

GEMEENTE Boxmeer





Wilt u ook zonder extra kosten een upgrade naar een luxueuze 8-traps automaat? Ga dan nu naar uw Peugeot-dealer, want bij Peugeot Private Lease krijgt u nu tijdelijk een kosteloze upgrade naar automaat op de Peugeot 3008 SUV of de Peugeot 5008 SUV. Rij ook heerlijk ontspannen in uw nieuwe Peugeot SUV, met comfortabele hoge instap en altijd perfect overzicht over al het verkeer. U rijdt de Peugeot 3008 SUV al vanaf € 507 per maand en de Peugeot 5008 SUV al vanaf € 535 per maand. Dus kom nu langs en profiteer van dit aantrekkelijke aanbod.

PEUGEOT PREFERENT TOTAL Gem. verbr. l/100 km: 3,7-5,8; km/l: 27,0-17,2; $CO_2$: 96-133 gr./km (gemeten in overeenstemming met EU-richtlijn Emissions 715/2007/EC).
Bedragen gelden op geselecteerde versies van de 3008 SUV en 5008 SUV. Genoemde vanafprijs is op basis van 48 maanden en 10.000 km per jaar op de Active PureTech 130 EAT8.

KEURMERK PRIVATE LEASE

**Stephan Hamers**

Het juryrapport

# Hamers Leidingtechniek B.V.



### Typering door de jury

Hamers Leidingtechniek is een gespecialiseerde aannemer van sleufloze riool reparatie- en renovatietechnieken. De rioolherstel werkzaamheden komen meestal voort uit rioolinspecties. Voor de herstelmaatregelen wordt op een ingenieuze wijze een GVK-liner in de te herstellen rioolbuis gebracht. Onder invloed van UV-licht hardt deze uit.

Hamers Leidingtechniek is de specialist in Nederland op het gebied van renovatie van riolen. De nieuwe naadloze kunststof voering (liner) wordt met behulp van eigen modern materieel en gekwalificeerde medewerkers aangebracht en onder invloed van UV-licht uitgehard. Hierbij wordt geregeld gebruik gemaakt van gelieerde Duitse bedrijven voor de inzet van extra mankracht.

Hamers Leidingtechniek werkt vooral in opdracht van gemeenten en grote aannemers. Het klantenbestand groeit gestaag, want wie klant wordt, blijft ook klant. Hamers Leidingtechniek onderscheidt zich door de hoogste kwaliteit; door het goed luisteren naar klanten worden de problemen van klanten in kaart gebracht, aangepakt en structureel opgelost. De beste oplossingen worden bedacht met een team dat bestaat uit betrokken medewerkers met ervaring, kennis, denk- en daadkracht en de juiste attitude. Resultaat een tevreden klant die blijft terugkomen.
En de medewerkers zijn daar terecht trots op.

Hamers Leidingtechniek staat voor kwaliteit en laat zich niet verleiden tot massaproductie met een redelijke kwaliteit tegen een gemiddelde prijs. Kwaliteit wordt naast de gedreven medewerkers ook bepaald door de liner, daarom de keuze om met één leverancier van GVK-liners te werken. Zo is de constante hoge kwaliteit van het eindproduct – dat door-en-door berekend en bekend is – gegarandeerd.

### Bedrijfsontwikkeling

Hamers Leidingtechniek B.V. is in 2011 opgericht door Stephan Hamers. Nog geen jaar later won hij de Bol the Battle voor startende ondernemers. Eerst opererend vanuit een gehuurd kantoorpand, met het materieel elders gestald. Door de toenemende groei van het aantal en de diversiteit van het materieel, zijn sinds juli 2018 alle werkzaamheden geconcentreerd in een eigen nieuwbouw bedrijfspand in Boxmeer. In dit moderne bedrijfspand zijn alle denkbare voorzieningen voor de medewerkers aanwezig, maar is ook gedacht aan duurzaamheid en energiebewustzijn.

Het bedrijf groeit gestaag. Dagelijks zijn ongeveer 15 medewerkers onderweg, naar klanten verspreid over heel Nederland. Er is continu geïnvesteerd in medewerkers en state of the art materieel. Waardoor zijn klanten verzekerd van het gebruik van de laatste stand van de techniek in de markt.

### De ondernemer

Stephan Hamers heeft na de HTS ervaring opgedaan bij een ingenieursbureau en enkele aannemers. Zo heeft hij de nodige kennis opgebouwd op het gebied van inspecties en herstelwerkzaamheden van rioolsystemen. In 2010 heeft Stephan zijn ondernemerswens invulling gegeven, een businessplan opgesteld, de bank overtuigd en is hij aan de slag gegaan. Vanuit zijn sterke netwerk en tomeloze inzet heeft hij, met alle steun van het thuisfront, in de eerste jaren een solide basis gelegd voor een gestage groei welke onverminderd doorgaat.

### Oordeel van de jury

Ondernemer Stephan Hamers staat tussen zijn mensen. Hij kent zijn klanten en luistert naar hun poblemen. Samen met zijn team bedenkt hij de beste oplossingen, maakt de voor de klant beste keuzes en zorgt voor een kwalitatief hoogwaardige uitvoering. Dat geeft een tevreden klant. Daarin ligt de toegevoegde waarde van Stephan Hamers!

**Rob Besemer**

Het juryrapport

# Mill Panel B.V.



### Typering door de jury

Mill Panel ontwikkelt en produceert deurrompen en sandwichpanelen. De gefabriceerde panelen zijn halffabricaten, die worden gebruikt in toepassingen waarbij sprake is van klimaatscheiding en worden toegepast in de deurenindustrie. Een ontwikkeling waarvoor Mill Home B.V. is opgericht. Door continu procesoptimalisaties door te voeren is Mill Panel in staat de concurrentie achter zich te laten.

Het belangrijkste onderdeel van de panelen is de AluPlex-plaat. In deze plaat zorgt een dun laagje aluminium tussen twee fineerlagen ervoor dat de plaat dampdicht is. Hierdoor blijven de panelen altijd recht. Alle deurpanelen bestaan uit een kern met aan beide kanten een AluPlex-dekplaat. Het materiaal van de kern is afhankelijk van de toepassing.

Van de productie is 60% bestemd voor de Nederlandse markt. Engeland springt er qua exportland uit; hier is brandwerendheid een hot item. De exportmarkt biedt groeikansen.

Het fineer is voor 70% afkomstig uit één fabriek in Gabon en is FSC-gecertifeerd. De rest komt uit Congo en is ook geproduceerd van gecertificeerd duurzaam hout. De spreiding zorgt ervoor dat er geen volledige afhankelijkheid is van één belangrijke toeleverancier. Om de productie van de panelen veilig te stellen heeft Mill Panel een strategische voorraad fineer aangelegd.

### Bedrijfsontwikkeling

Mill Panel is in 1969 opgericht als panelenafdeling van Houtbedrijf Van Hout. In 2001 is Mill Panel verzelfstandigd met Rob Besemer als directeur. In 2009 is hij mede-eigenaar geworden.

Na de recessie in 2008 is geïnvesteerd met als doel meerdere productvarianten op de markt te brengen. Door procesoptimalisaties door te voeren is de kostprijs verlaagd en kan binnen vijf werkdagen een op maat gemaakte deurromp worden geleverd. Er zijn nauwelijks dividenden uitgekeerd en de winsten zijn steeds geïnvesteerd in het bedrijf.

Voor nieuwe ontwikkelingen is Mill Panel nog afhankelijk van Besemer. Kennis die nu wordt overgedragen aan de bedrijfsleider en de productieleiders, die als meewerkend voorman ook een managementtaak hebben. Binnen vijf jaar moet er een opvolger zijn, die de innovatieve kracht van Besemer kan overnemen.

### De ondernemer

Rob Besemer heeft werktuigbouwkunde en energietechniek gestudeerd aan de HTS gevolgd. Hij is in 1995 als bedrijfsleider bij Houtbedrijf Van Hout begonnen en heeft in 1999 een fineerfabriek opgezet in Gabon, nog altijd de leverancier van Mill Panel. Vervolgens heeft hij de AluPlex-plaat zelf ontwikkeld. Omdat hij in de toegevoegde waarde van het product geloofde, is hij in Mill Panel gestapt. Besemer is ervan overtuigd dat hij een voorsprong op de concurrentie kan behouden door te blijven innoveren. Om de ideeën op haalbaarheid te toetsen is een R&D-medewerker aangetrokken. Daarnaast is de ondernemer er van bewust dat het voor de continuïteit belangrijk is dat het bedrijf minder afhankelijk wordt van hem. Vier jaar geleden heeft hij daarnaast Mill Home opgezet, waarmee hij het eerste Tiny House straatje in Nederland heeft gerealiseerd.

### Oordeel van de jury

Rob Besemer is een ondernemer die niet bang is voor de concurrentie. Hij gelooft in de toegevoegde waarde van zijn product. Door zijn gezonde dosis eigenwijsheid heeft hij de nodige strijdkracht om te blijven innoveren en daarmee een voorsprong op de concurrentie te behouden. Hij heeft voldoende realiteitszin om te beseffen dat het overdragen van kennis belangrijk is voor de continuïteit van Mill Panel.

*Fotografie Patrick Bongartz www.patrickbongartz.nl*

Bindels
administraties
feliciteert
Stephan Hamers

Gebr. Janssen bv
SINDS 1886
BEUGEN-HORST-VENRAY
kwaliteit en vakmanschap sinds 1886
feliciteert
Stephan Hamers

Fun-Pro Feliciteert
Stephan Hamers
FUN-PRO
SPRINGKUSSENS EN ATTRACTIEVERHUUR
Beugen tel.0485-362050 www.fun-pro.nl

SSEB feliciteert
Stephan Hamers
SSEB
SMART SOLUTIONS ENGINEERING BOXMEER

HET POSTHUIS
Feliciteert Stephan & Bianca
met deze top prestatie
Kerkplein 1, 5835 AT Beugen

De MaasDriehoek & klik nieuws
Feliciteren
Stephan Hamers met het Winnen van
de Ondernemersprijs
Corné Kremers met de titel
Opmerkelijk Ondernemer
Stijn Heijs en Rob Besemer
met het winnen van
de Zilveren Bokaal

Lokaalensneldrukwerk.nl
MELD JE NU AAN!
EN ONTVANG EEN WELKOMSTKORTING VAN:
10% KORTING!
*CODE: BESPAAR2019
Lokaalensneldrukwerk.nl is een onderdeel van De MaasDriehoek info@lokaalensneldrukwerk.nl of bel 0413 - 74 59 97

**Stijn Heijs**

Het juryrapport

# Henra Aanhangwagens B.V.



**Typering door de Jury**
Henra Aanhangwagens produceert maatwerk aanhangwagens voor professionele gebruikers, zoals aannemers en hoveniers. Het maatwerk wordt vanuit modulaire opbouw gerealiseerd, met als resultaat een concurrerend voordeel. Binnen vijf werkdagen wordt de aanhangwagen gemaakt en uitgeleverd.

'De kar moet blijven rollen' – gebruikers moeten kunnen rekenen op hun gebruiksmiddel - snelle service is essentieel. Hiervoor wordt samengewerkt met circa zestig dealers met een exclusief verzorgingsgebied. Zij praten tijdens dealerdagen mee over gewenste productontwikkelingen en beleid.

De omzet wordt voor 60% in Nederland gerealiseerd, waar Henra Aanhangwagens zo'n 15% marktaandeel heeft. Duitsland wordt gezien als een groeimarkt.

**Bedrijfsontwikkeling**
Familiebedrijf Henra was in 2013 – als gevolg van de crisis en meerdere reorganisaties - praktisch failliet. De omzet was gezakt naar 5 miljoen euro en Henra had nog maar achttien medewerkers.
Onder leiding van Stijn Heijs is het faillissement in 2013 voorkomen. Vanaf 2015 is Henra Aanhangwagens weer winstgevend. De omzet steeg naar ruim 15 miljoen en meer dan 50 medewerkers. De huidige financiële situatie laat investeringen weer toe.

Stijn Heijs en zijn compagnons zagen potentie in Henra, omdat de aanhangwagens van het bedrijf worden gezien als topproducten. Zij hebben vanuit hun investeringsmaatschappij in november 2013 Henra Aanhangwagens overgenomen met de intentie een turnaround te realiseren.

De grote kracht achter deze turnaround is het denken in ketens, waarbij de wensen van de eindgebruiker voorop staan. Daarbij is ook de Henra Academy opgericht ten behoeve van de ontwikkeling van de medewerkers. Zij worden tevens betrokken bij de bedrijfsvoering en uitgedaagd om verbetervoorstellen te initiëren.

**De ondernemer**
Stijn Heijs studeerde werktuigbouwkunde aan de HTS. Hij heeft in binnen- en buitenland ervaring opgedaan in leidinggevende functies. Bij Nutreco in Turkije realiseerde hij zijn eerste succesvolle turn around. Het werd een reeks van zes in vier verschillende landen en vijf verschillende branches. Van kip tot brillenpoetsdoekjes, en van verpakkingen tot aanhangwagens. Sinds 2012 is hij mede-eigenaar van een investeringsmaatschappij, waarvoor hij als ' bedrijvendoktor' deze projecten uitvoert. Heijs zag de kansen en langere termijn potentie bij Henra Aanhangwagens. Na de succesvolle turn around heeft hij de organisatie niet verlaten, maar is hij inmiddels werkzaam als personal coach van de nieuwe directeur Rutger Poldervaart. Daarnaast realiseert hij momenteel een turnaround bij een zalmrokerij in Krimpen aan de IJssel.

Stijn Heijs is ervan overtuigd dat je op de juiste plek mensen met passie nodig hebt om iets te bereiken. Hij heeft zelf een passie, die wordt gevoed vanuit een maatschappelijke drijfveer. Hij realiseerde de zonne-energie coöperatie in Overloon. En zet zich nu in voor de Stichting Voedselbosbouw, waarmee hij wil laten zien dat een voedselbos een uitstekend alternatief is voor de huidige traditionele landbouw.

**Oordeel van de jury**
Ondernemer Stijn Heijs overziet het grote geheel. Hij ziet de kansen, durft ze te nemen en doet wat hij noodzakelijk vindt voor het behalen van succes. Zijn motto is 'ketendenken vanuit de eindgebruiker'. Daarbij maakt hij gebruik van de kennis van anderen en laat ze meedenken. Stijn Heijs weet de passie bij anderen aan te wakkeren, waardoor hun betrokkenheid groot is.

# Ondernemersprijs op weg naar 25-jarig jubileum

**Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg viert volgend jaar het 25-jarig bestaan. Achter de schermen zijn de voorbereidingen al gestart. "Het jubileum moet aansluiten bij het doel van de Ondernemersprijs; wij willen inspirerende ondernemers in de schijnwerpers zetten. Goed voorbeeld doet namelijk volgen. Daar profiteert de hele regio van", aldus voorzitter Martin van Collenburg.**

In een tijd waarin ondernemers het razend druk hebben en wekelijks netwerkavonden kunnen bezoeken, is het ook zaak om vernieuwend te blijven. "We zijn op dit moment zowel met het bestuur, als met ondernemers uit het werkveld, aan het brainstormen over een invulling die past bij deze tijd. We willen inspireren, maar hechten ook waarde aan de ongedwongen sfeer die nu bij de Ondernemersavond heerst. Er zijn al heel wat opdrachten voortgekomen uit de contacten die tijdens de avond gelegd worden."

Nieuwe sponsoren
Daarbij moet het bestuur natuurlijk rekening houden met het kostenplaatje. Artiesten, sprekers, presentatoren – de tarieven zijn in de loop der jaren flink gestegen. Van Collenburg is blij dat de stichting ieder jaar kan rekenen op een aantal trouwen sponsoren. "Stuk voor stuk prachtige bedrijven uit de regio, die ambassadeur zijn voor succesvol ondernemerschap in onze regio. Daarnaast kunnen we ook rekenen op ondersteuning vanuit de gemeenten. En we hebben dit jaar verschillende nieuwe sponsoren mogen verwelkomen. Niet alleen bedrijven, maar ook bijvoorbeeld businessplatform Cubox en netwerkorganisatie MKB Limburg."

In de aanloop naar het jubileum kunnen betrokken ondernemers zich nog steeds aanmelden. "De prijs is écht een instituut in de regio. Daar wil je je als ondernemer toch graag aan verbinden", lacht Van Collenburg. "Ik besef me maar al te goed dat bedrijven worden bestookt met sponsoraanvragen, maar je moet dit ook zien als een mooi marketinginstrument. Juist nu bedrijven op zoek zijn naar goed personeel, is het belangrijk om jezelf te laten zien. De bijeenkomsten rondom de Ondernemersprijs, de on- en offline marketing er omheen én de Ondernemersavond zijn daarvoor bij uitstek geschikt. Kijk bijvoorbeeld naar de uitreiking; daar zijn 650 potentiële klanten en collega-ondernemers bij elkaar – op zo'n plek wil je gezien worden."

Regio versterken
De afgelopen jaren hebben er al heel wat bedrijven op het podium gestaan. Van Collenburg kijkt er met een goed gevoel op terug. "Ze hebben menig ondernemer geinspireeerd met hun verhaal. Daarnaast zijn er ook samenwerkingen uit voort gekomen die onze regio versterken. Daar doen we het voor. De Ondernemersprijs is namelijk in het leven geroepen om de regionale economie nieuwe impulsen te geven. Een initiatief dat omarmd is door bedrijfsleven, gemeenten, arbeidsvoorziening en onderwijsinstellingen.

Neem contact op
Interesse om als sponsor een bijdrage te leveren? Ga voor meer informatie naar www.deondernemersprijs.nl. Heb je een idee voor het jubileum van Ondernemerprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg? Neem dan contact op via info@deondernemersprijs.nl.



*Fotografie Patrick Bongartz www.patrickbongartz.nl*



# DE SPECIALIST

MEER DAN 55 JAAR ERVARING OP HET GEBIED VAN PROJECTSTOFFERING.





## Kwaliteit en service voor de beste prijs.

Wij houden ervan om u te ontzorgen. Van persoonlijk advies tot meten, leggen/monteren, wij regelen alles zodat u er geen omkijken naar heeft. We plannen de werkzaamheden in overleg zodat uw bedrijf er zo min mogelijk hinder van ondervindt. Om een juiste keuze te maken en gegarandeerd jarenlang van uw aanschaf te mogen genieten, staat Hofmans u bij met deskundige begeleiding en vakkundig advies.
Bij u op locatie of u bezoekt onze showroom, waar een enthousiast team van verkopers voor u klaar staat. Een goede prijs is tegenwoordig een belangrijk uitgangspunt. Hofmans kiest zijn leveranciers zorgvuldig uit daarom zijn wij in staat om u naast een geweldige kwaliteit en service, onze producten ook tegen een scherpe prijs aan te bieden.

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



**7600m² Showroom in Cuijk**

binnen en buiten gewoon

www.hofmansathome.nl

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

SINDS 1964
Hofmans
AT HOME

# De sponsoren van 2019

## Hoofdsponsor

Rabobank
Land van Cuijk & Maasduinen

## Stersponsor

Industriële Kring
Land van Cuijk en Noord-Limburg

## Subsponsoren

bol

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY

De MaasDriehoek

MSD Animal Health

OOB adviseurs en accountants

weemen
WEB | PRINT | PROMO

CUBOX
BUSINESSPLATFORM

bgh
Accountants & Adviseurs

notariskantoor BERGEN (L)

Slooten den van Bogaart
accountants & adviseurs

Countus
accountants+adviseurs
plus de dag

## Partners

VTS

regionaal bedrijvenpark laarAkker 73

## Vrienden van

gemeente Cuijk
Gemeente Mill en Sint Hubert
gemeente Grave
Gemeente Boxmeer
MKB Limburg
Gennep
Gemeente Bergen Limburg
Sint Anthonis
NICI Koffie en Automaten
Elektro Technisch Buro Nabuurs BV
IBN
van der Horst aannemers
mola
Raedts Bouwbedrijf

## Overige

inagro
Schouwburg Cuijk
CYBOX
LAVIE CATERING







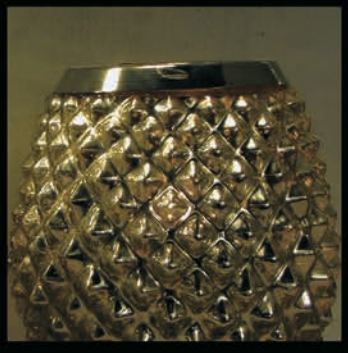

WIJ ZIJN
GESELECTEERD
DOOR
VT-WONEN
















# VIA CANNELLA WOONWINKEL

grotestraat 34 5431 dk cuijk 0485 - 315057

www.viacannella.nl



**MR. RAMON VAN SCHIJNDEL**
**Notaris**

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

# EN DE ONDERNEMER **LEEFDE NOG LANG EN GELUKKIG!**

**Hoewel ik in deze artikelen al eerder heb verteld over het nieuwe huwelijksvermogensrecht, zoals dat sinds 1 januari 2018 van toepassing is, kom ik er nu nogmaals op terug.**

De wettelijke algehele gemeenschap van goederen is sinds 1 januari 2018 niet meer het standaard stelsel. Er geldt nu een zogenaamde beperkte gemeenschap van goederen die inhoudt dat alles wat vóór het huwelijk van een van de echtgenoten is, van die echtgenoot blijft, maar dat alles wat tijdens het huwelijk wordt verkregen van de echtgenoten gezamenlijk is.

Als een man of vrouw dus plannen heeft om een onderneming te starten maar ook trouwplannen heeft, is het nog steeds verstandig om voorafgaand aan het huwelijk huwelijkse voorwaarden te maken. Op die manier blijft de onderneming, ook als deze in het huwelijk wordt gestart, privé-eigendom van de persoon die de onderneming is begonnen.

Iedere ondernemer hoopt dat een gestarte onderneming succesvol is, maar ook bij tegenslag zijn huwelijkse voorwaarden belangrijk. Stel: de onderneming gaat failliet. Als deze tijdens het huwelijk is gestart en er zijn geen huwelijkse voorwaarden, is ook het vermogen van de andere echtgenoot/echtgenote (mits tijdens het huwelijk verkregen) vatbaar voor verhaal door schuldeisers.

Kortom: laat u goed voorlichten als u trouwplannen heeft en zeker als u ooit van plan bent om een onderneming te starten.

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



**MR. M.G. SPIJKER**
**Advocaat**

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

# **WAKKER** WORDEN!

**Heeft u een werknemer in dienst die al langer dan twee jaar ziek is? Dan bent u voortaan verplicht om op verzoek van de werknemer de arbeidsovereenkomst te beëindigen. Als werkgever bent u verplicht het loon van een zieke werknemer twee jaar lang door te betalen, pas daarna mag u het dienstverband beëindigen. Veel werkgevers houden hun zieke werknemers na deze twee jaar echter in dienst. Er bestaat dan immers geen loondoorbetalingsverplichting meer en dit zogenaamde 'slapende dienstverband' zou een beëindiging en de daarbij komende transitievergoeding voorkomen.**

De Hoge Raad heeft bij haar arrest van 8 november 2019 het 'slapende dienstverband' aan banden gelegd. Indien uw zieke werknemer na twee jaar ziekte verzoekt om beëindiging van de arbeidsovereenkomst en uitbetaling van de transitievergoeding, dan dient u daar als werkgever in beginsel aan mee te werken.

De Hoge Raad komt tot zijn oordeel in het licht van de Wet compensatieregeling transitievergoeding. Per 1 april 2020 kunt u op grond van deze regeling aan zieke werknemers betaalde transitievergoedingen terugvorderen van het UWV. Zodoende is het belang om het dienstverband 'slapend' te houden volgens de Hoge Raad grotendeels komen te vervallen.

Deze regel geldt ook voor ambtenaren die vanaf 1 januari 2019 door de invoering van de Wnra onder het civiele arbeidsrecht vallen. Uit de markt ontvangen wij veel vragen over de overgang van ambtenaar naar werknemer en de daarbij komende rechten en plichten. Deze grote wijziging is over een aantal weken al een feit, dus is het hoog tijd om u daarop voor te bereiden.

*Heeft u vragen? Neem dan contact met ons op via telefoon of e-mail. Ook kunt u kijken op onze website.*



## Van Gemert Installaties

# SAMENWERKING MET EEN GOUDEN RANDJE

**Bij Chiropractie Fysiotherapie Nijmegen, aan de Hatertseweg in Nijmegen was het verouderde aircosysteem dringend aan vervanging toe. Door een modern VRF-systeem te installeren werd de wens om gasloos te verwarmen ook meteen ingewilligd. Voor praktijkmanager Nancy Jacobs bracht een vijf weken durende verbouwing wel zorgen met zich mee. "Ik was bang voor overlast tijdens de behandelingen, maar de praktijk bleef zonder problemen gewoon open."**

Volgens Nancy Jacobs hebben de monteurs van Van Gemert Installatiegroep hun werkzaamheden buitengewoon professioneel aangepakt. "De meest lawaaiige werkzaamheden werden uitgevoerd wanneer er geen patiënten aanwezig waren of tijdens onze pauzes. De monteurs hielden rekening met de privacy van patiënten en ruimden alles netjes op."
Waldi Weerepas, commercieel directeur bij de totaalinstallateur uit Overloon: "Uiteindelijk maken onze monteurs het verschil en daar ben ik erg trots op!"
Wat Nancy Jacobs ook is bijgebleven is dat ze zich echt gesteund voelde tijdens het voortraject. "Op een bewonersavond van het flatgebouw achter de praktijk heb ik uitleg gegeven over een buitenunit die vlakbij de woningen geplaatst ging worden. Zonder te vragen bood Waldi meteen aan om mij daarbij te ondersteunen. Samen hebben we de bewoners ingelicht en dat noem ik nou een top samenwerking."

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

WWW.PATRICKBONGARTZ.NL | INFO@PATRICKBONGARTZ.NL
06-22502677 | KORTE MOLENSTRAAT 28 | 5431 DT CUIJK

InZAKEN
VERBINDT
ONDERNEMERS

Udensedijk 35, 5451 PK Mill
info@inzaken.nl ▪ T 06-55 34 03 24



Leergeld
Land van Cuijk

# ‘Voorkom dat kinderen **sociaal geïsoleerd** raken’

**In Nederland leeft een op de twaalf kinderen in armoede. Deze kinderen kunnen om financiële redenen niet meedoen aan activiteiten die voor hun leeftijdsgenootjes heel normaal zijn en staan daarom vaak letterlijk aan de zijlijn. De Stichting Leergeld wil deze kinderen de kans bieden om ook mee te doen, zodat ze niet in een sociaal isolement belanden. Daarbij kan Leergeld hulp goed gebruiken, niet alleen financieel.**

Nederland telt 107 lokale Leergeld-stichtingen, die samen actief zijn in driekwart van alle Nederlandse gemeenten. Leergeld biedt kinderen die nu buiten de boot dreigen te vallen, de kans om deel te nemen aan binnen- en buitenschoolse activiteiten. Een springplank, waardoor zij opbloeien, kennis en vaardigheden ontwikkelen en eigenwaarde krijgen. “Het einde van het jaar is altijd een goed moment voor bezinning”, zegt Twan Weemen, voorzitter van Stichting Leergeld Land van Cuijk. “Misschien wil je als ondernemer nog een donatie doen, wellicht in plaats van een eindejaarsgeschenk? Of heb je een jubileum met een goed doel als bestemming? Wij bevelen ons aan. Met de beschikbare middelen richten we ons op het voorkomen van sociale uitsluiting van kinderen uit gezinnen met minimale financiële middelen. Daarbij is elke gift welkom.”



## Aan wie biedt Leergeld hulp?

Kinderen van vier tot achttien jaar die opgroeien in gezinnen met een inkomen op bijstandsniveau. Deze kinderen dreigen sociaal geïsoleerd te raken, omdat de kosten van een schoolreisje of het lidmaatschap van een sportvereniging onoverkomelijke financiële hindernissen zijn voor de ouders of verzorgers. Leergeld vindt het belangrijk dat alle kinderen op verschillende vlakken mee kunnen doen: school, sport, welzijn én cultuur.

## Wat wordt vergoed?

Leergeld vergoedt de contributie voor een sport- of muziekvereniging, scouting, zwemlessen, kleding, voetbalschoenen of een tennisracket. Maar bijvoorbeeld ook een schoolreisje, excursies, een fiets om naar school te gaan en een laptop om huiswerk op te maken. Twan Weemen: “Uitgangspunt bij iedere beslissing is dat mensen eerst gebruik moeten maken van het recht op een voorliggende voorziening. Denk aan bijzondere bijstand, de tegemoetkoming in de studiekosten, een reductieregeling of schoolkostenregeling. Elke aanvraag voor vergoeding wordt per kind bekeken.”

## Vergoeding in natura

Voorwaarde voor deelname is dat kinderen staan ingeschreven bij een van de gemeenten in het Land van Cuijk. Twan Weemen benadrukt dat de toekenningen altijd in natura zijn. “Dit betekent dat wij nooit geld uitkeren aan de gezinnen. Wij betalen de rekening van de betreffende school, vereniging of instelling. Of van het bedrijf dat iets levert. Bovendien geldt er een maximum van € 250 per kind per jaar. Zo zijn we in staat om een relatief grote groep kinderen te helpen, want uiteraard kunnen wij niet meer uitgeven dan onze kas toelaat.”

## Hoe kun je helpen?

Wil je de Stichting Leergeld Land van Cuijk ondersteunen, dan kan dat in de vorm van een gift, maar ook door het aanbieden van een voorziening, dienst of activiteit. Je kunt ook een sponsorpakket afnemen. Daarmee ondersteun je een kind voor de periode van een jaar. Elke gemeente kent diverse regelingen, waaronder de reductieregeling. Op de website van Stichting Leergeld Land van Cuijk vind je behalve meer informatie ook links naar de websites van de vijf gemeenten in onze regio.

Column



**WOUTER WEIJENS**
**Recruitment engineer en eigenaar**

**RECRUITION**
Vliesweg 18
5453 RX Langenboom
06-23135655
wouter@recruition.nl
www.recruition.nl

# HET **RECRUITMENT**PLAN

Nu personeelsschaarste in Nederland op haar absolute top zit, is het verwerven van nieuwe mensen een van de belangrijkste speerpunten ooit. Maar hoe zorg je er nu voor dat je mensen zelf kunt werven? Wat zijn de te volgen stappen en wat heb je hiervoor nodig?

Het antwoord is er in de vorm van een recruitmentplan. En het fijne aan dit antwoord is dat je hier ook nog kunt splitsen in de vorm van een strategisch en operationeel recruitmentplan. Het antwoord voor iedere operatie is natuurlijk de onderliggende strategie.

Voor mijzelf bestaat een plan altijd uit mens, proces en data en de onderlinge afstemming daarvan. Vanuit een wervingsperspectief denk ik altijd vanuit de mens als klant (het horeca-model) en daar direct mee samenhangend is natuurlijk het proces, waarbij de resultaten worden vertaald door de data. Hier kun je lering uit trekken en conclusies aan verbinden.

Wat zijn denkstappen die je kunt volgen?

1. Creëer draagvlak voor je ideeën in de organisatie
2. Identificeer besparingen die je kunt doen door werving die is uitbesteed/verkeerd aangenomen mensen (dit is je budget).
3. Leg een fundament met goede wervingssoftware.
4. Maak marketing (werkgeversmerk) en (kandidaat)beleving belangrijk
5. Denk ook aan referral recruitment (je medewerkers werven als ambassadeur van je bedrijf)
6. Zorg voor een goede operationele invulling en opvolging!

Het resultaat? Besparingen vanaf een ton tot 1 miljoen+ op jaarbasis, betere opvolging en kandidaattevredenheid, minder verkeerde aannames en dus structurele invulling.

*Hulp nodig? Gewoon even bellen of mailen.*



## Duurzaam Bedrijven Overleg

# ‘PARKMANAGEMENT ALS TOOL VOOR BETROKKEN EN GEMOTIVEERDE ONDERNEMERS’

**Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) ondersteunt bedrijven en instellingen in de regio door middel van parkmanagement. Vaste thema’s zijn veiligheid, duurzaamheid, arbeidsmarkt en collectieve contracten. Maar DBO doet meer! “Parkmanagement in de regio wordt steeds meer ingezet en ondernemend Land van Cuijk en Noord-Limburg raakt steeds meer betrokken bij ons werk. Dat vindt DBO een goede ontwikkeling: in onze ogen staat geen enkele ondernemer aan de zijlijn, het is voor en door ondernemers. Hoe we nóg meer betrokkenheid creëren? Door verwachtingen te overtreffen!”**

DBO is de serviceorganisatie voor de bedrijventerreinverenigingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Parkmanagers Karen Louwers en Ben van de Wijgert gaan de komende tijd inzetten op betrokkenheid van de ondernemer binnen de regio. “Daar zijn we nu al erg blij mee, want wij vinden dat geen enkele ondernemer aan de zijkant staat of ook maar het gevoel heeft daar te moéten staan. DBO creëert juist het gevoel dat iedereén erbij hoort; de kracht zit in het samenwerken. Daar kom je verder mee.”

### Betrokkenheid…

Volgens Ben van de Wijgert passen de activiteiten van DBO uitstekend binnen de visie op de ontwikkeling van de bedrijventerreinen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. “Door de samenwerking met ondernemers verder te verbeteren door middel van betrokkenheid, ontstaat draagkracht voor de uitvoering van de plannen en activiteiten. Daar willen we aan bouwen. We willen ons werk zó goed doen dat ondernemers graag deel van het geheel willen uitmaken. Dat de ondernemers de meerwaarde van parkmanagement herkennen en uiteindelijk zelfs meehelpen uit te dragen. Want samen kom je verder!”



Karen Louwers, stichtingsvoorzitter Leo van den Heuvel en Ben van de Wijgert (v.l.n.r.)

### …en professionaliteit

Volgens Karen Louwers gaat het over professionaliteit. “Dat is een van de belangrijkste voorwaarden voor het leveren van resultaten. In onze visie sturen wij daarom ook sterk aan op de het creëren van draagvlak door het leveren van professionaliteit. Dit verhoogt de betrokkenheid bij ons werk. Echter, met een dienst als parkmanagement alléén kweek je op zich niet automatisch betrokkenheid, wél op de manier waarop je bijvoorbeeld binnen parkmanagement communiceert met ondernemers. Het persoonlijk contact en het ophalen van behoeftes is het belangrijkste. Het gaat om het overtreffen van verwachtingen: niet op ceremonieel niveau, maar professioneel.”

## IK DAAG DE REGIO UIT!

Op welke wijze gaat u als ondernemer de stap naar duurzaam ondernemen zetten?

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



## Grand Café Zalen 't Lagerhuis

# VAN AFTER WORK BORREL TOT THEMATISCH BEDRIJFSFEEST

**Al langer hadden de broers Patrick en Stephan Weren uit Mill het idee om samen een café te beginnen. Aan het eind van het vorige millennium was het zover: op de plek aan de Beerseweg waar ooit Café Vugts en later Zaal Van E stond, afgebrand in 1994, bouwden de twee broers in een horecazaak terug. En zo opende in 1999 Grand Café Zalen 't Lagerhuis er de deuren. Stephans partner Hanneke kwam een half jaar na de start ook in het bedrijf. Tegenwoordig is het drietal de gezamenlijke eigenaar van Grand Café Zalen 't Lagerhuis.**

"Een nieuw café bouwen heeft voordelen", weet Stephan Weren. "Je kunt het immers helemaal naar eigen inzicht bouwen." Maar na vijf jaar waren de vaste gasten en verenigingen wél allemaal vertrokken naar elders. Het pleit voor het ondernemerstrio dat er al snel nieuwe clubs werden opgericht, dat diverse verenigingen terugkeerden op het nest én dat er al gauw de nodige feesten georganiseerd konden worden. En dat laatste vertaalt zich vandaag de dag in een goedgevulde agenda met partijen, koffietafels, recepties, seminars, presentaties en uiteenlopende (bedrijfs)feesten.

### Brede mogelijkheden

In 't Lagerhuis bieden twee zalen voor een breed palet aan mogelijkheden. Zo kunnen moeiteloos feesten tot 250 mensen gegeven worden. Bij het gebruik van tafels, met een opstelling naar eigen wens, is die capaciteit uiteraard wat geringer: maar nog altijd voldoende voor zo'n 165 personen. De zalen zijn via geluidsdichte schuifwanden in diverse delen van elkaar te scheiden, maar dus ook te combineren. De ruimte is dus altijd optimaal afgestemd op het aantal gasten.
Beide zalen hebben een eigen bar. Zo is de kroonluchterzaal een sfeervol decor voor feesten en partijen met een kleiner gezelschap. Patrick Weren: "Dat is het aangename: het is bij ons heel divers. Bedrijven organiseren hier feesten, bijvoorbeeld voor een jubilerende werknemer. Regelmatig komt een plaatselijk accountantskantoor hier lezingen organiseren. Aan bijeenkomsten van ondernemersverenigingen bieden we ook ruimte. Er is een uitstekende geluidsinstallatie en ook projectieapparatuur is voorhanden. Daarnaast hebben we genoeg gratis parkeerruimte pal voor de deur."

### Afsluitende borrel

Hanneke vervolgt: "Themafeesten organiseren we ook, met een bijpassende maaltijd bijvoorbeeld. Of we richten elk van onze twee zalen en het grand café verschillend in. Zo kun je tijdens een feest 'zaalhoppen', zoals wij dat zelf noemen. Zo kun je een breed publiek bedienen, omdat er op zo'n avond voor elk wat wils is. De aankleding is altijd in stijl, afgestemd op het gezelschap."



**Hanneke, Stephan en Patrick Weren (v.l.n.r.)**

"Ook een feest in het grand café is erg gewild", weet Stephan. "Wij zijn daar al een hele tijd geleden mee begonnen; de gezellige 'donkerbruine' setting met moderne Engelse sfeer is erg geliefd. We kunnen deze ruimte geschikt maken voor gezelschappen tot honderd personen, maar met enkele tientallen bereik je al een topsfeer. Ideaal voor een besloten feest. Het is een informele setting en bedrijven zien we hier steeds vaker voor onder meer een gezamenlijke afsluitende borrel na werktijd."

## Veel eigen activiteiten

"Uiteraard staan ons grand café en onze zalen ter beschikking aan onder meer het bedrijfsleven. Maar we verzorgen ook catering op locatie, waarbij we alle onderdelen voor onze rekening nemen. Bedrijven willen nog wel eens zélf de organisatie hiervan op zich nemen. Maar het huren van de tent en de toiletwagen is nog maar een begin; er komt méér bij kijken en wij weten dat uiteraard. Wij helpen graag om onvoorziene 'verrassingen' te voorkomen."
Grand Café Zalen 't Lagerhuis staat in de regio bekend om het grote aantal eigen activiteiten. Zo is er uiteraard het kermis en het carnaval, maar ook een evenement als het Prinsentreffen Land van Cuijk, buutavonden, dartswedstrijden en muziekmiddagen en -avonden organiseert men zelf. Patrick Weren: "Dat vinden we niet alleen gewoon erg leuk om te doen, maar op die manier krijgen we ook weer andere gasten binnen. Zo kunnen we laten zien wat we zoal in huis hebben en kunnen." En dat is niet voor niets: 't Lagerhuis trekt gasten uit de wijde omtrek.

## Toekomst

Voor de naaste toekomst heeft het drietal de nodige plannen, zoals vergroting van de zaalruimte. Maar men is realistisch en wil zich allereerst blijven concentreren op waar men goed in is zijn: feesten en bijeenkomsten verzorgen. Daarbij gaat ook Grand Café Zalen 't Lagerhuis verduurzamen. Stephan Weren: "We gebruiken led-verlichting, daar waar het al kan, omdat het nog niet overal de gewenste 'warmte' geeft. En verder onderzoeken we de plaatsing van zonnepanelen. Ook op die manier denken we aan de toekomst."

## Dekkers-Fransen Keuken- & Interieurbouw

# AUTOMATISERING EN EEN NIEUWE BENADERING VAN DE MARKT

**Is het voldoende om slechts kwaliteit te blijven leveren en daarmee je klanten aan je te binden? Dekkers-Fransen Keuken- & Interieurbouw vindt van niet. Na een forse automatiseringsslag voert het bedrijf een verbreding door: er komt een nieuwe benadering van de markt bij. Onder de naam YARD wordt een eigen keukenmerk gelanceerd dat via dealers door heel het land verkocht wordt. Omdat Dekkers-Fransen daarnaast op de vertrouwde voet blijft opereren, krijgt het traditionele business-to-consumer model er dus een broertje bij: YARD gaat business-to-business.**




Koen (links) en Jan Dekkers.

Pure materialen, eigentijds vakmanschap en grenzeloze creativiteit brengen een keuken tot leven. De klant die daar zijn of haar eigen ideeën en wensen aan toevoegt, krijgt op die manier de keuken die hij of zij voor ogen heeft: een echte Dekkers-Fransen. Ziehier in min of meer eigen bewoordingen hoe de Rijkevoortse onderneming zich positioneert: niet de eerste de beste. Maatwerk, eerlijke materialen en topkwaliteit zijn al sinds 1984 de uitgangspunten. Eigenaar Jan Dekkers en zijn beoogd opvolger en zoon Koen Dekkers (volleerd meubelmaker, projectleider en inmiddels ook ondernemer) leggen in een team van zo'n twintig medewerkers de lat hoog, zonder daar ingewikkeld over te doen. Het enige wat telt, is een op en top tevreden klant.

## Automatiseringsslag

Om die positie te behouden, begon het bedrijf in 2015 met een automatiseringsslag. Waar vader Jan Dekkers nog altijd het gezicht is van de onderneming, is zoon Koen verantwoordelijk voor het productietechnische deel. "We hebben enorm geïnvesteerd in automatisering", vertelt hij. "Vakmanschap en enkelstuks productie en maatwerk blijven door 'slim innoveren' en 'slim automatiseren' tóch mogelijk. Meer recent is daar een nieuwe machine bijgekomen die volledige naar wens van de klant kan borstelen en structuren in panelen kan maken. Het is een machine waarvan er in Nederland nog maar enkele geïnstalleerd zijn."

Met deze vergaande automatisering en digitalisering in de productiefaciliteit heeft Dekkers-Fransen Keuken- & Interieurbouw ingezet op tal van voordelen die zich in het proces voordoen. Vanuit tekening en vervolgens barcodes worden werkstukken en onderdelen met cnc-gestuurde machines gemaakt. Zo is er onmiskenbaar een snellere productie, zijn er minder fouten en dus ook minder fouten die hersteld hoeven worden, kan men veel efficiënter werken en met minder mensen méér maken. "Hiermee vergroten wij onze toegevoegde waarde."



## 'YARD, de keuken'

Een andere nieuwe ontwikkeling vormt 'YARD, de keuken.' Koen Dekkers: "Met YARD lanceren we ons eigen keukenmerk, dat we door heel het land uitzetten bij dealers die nu ook al gerenommeerde merken vertegenwoordigen. Daarmee richten we ons op het midden- en hogere segment van de markt, trouw aan de kwaliteit die wij kunnen leveren." Momenteel zijn er vier dealers waarmee Dekkers-Fransen opereert, maar dat worden er meer. En natuurlijk is Dekkers-Fransen zélf ook dealer voor YARD.




"Hoe wij keukens produceren, is als voor een nichemarkt. Wij doen alles zelf, kunnen ook extra's doen. Maatwerk? Dat is voor ons een vanzelfsprekendheid. Een keuken passend maken tussen twee muren noemen wij geen maatwerk. Wij gaan verder, willen de markt vóór zijn. YARD kent vier stijlen: modern, klassiek, design en landelijk", aldus Jan Dekkers, die zich haast uit te leggen dat er voor de regio in feite niets verandert. "Dekkers-Fransen blijft als ontwerper, bouwer en installateur van keukens gewoon actief. Bedrijven weten ons ook te vinden voor bijvoorbeeld bedrijfsinrichting, zoals balies, pantry's, recepties, vergader- en werkkamers of ontvangst- en praktijkruimtes of meubels voor winkelinterieurs."

## Wasmachinekast.nl

De tijdlijn die fraai pronkt in de vorig jaar opnieuw ingerichte showroom, komt met al deze ontwikkelingen eigenlijk al weer een paar 'pootjes' tekort. Nog altijd hebben we daarmee niet de volledige bezigheden van Dekkers-Fransen belicht, want men is ook actief voor de zorgsector, met name in het midden van het land. "We maken meubelen op maat en richten restaurants en zorgkeukens in, compleet met professionele apparatuur." Een derde poot is de toelevering van halffabrikaten, zoals de vervaardiging van tafelbladen en keukenfrontjes. "Maar het kan zelfs ook bekisting zijn", stelt Koen Dekkers. En dan is er nog een laatste poot: de online verkoop van wasmachinekasten. Op www.wasmachinekast.nl levert Dekkers-Fransen sinds ongeveer een half jaar complete ombouwen voor wasmachines en drogers, met een verhoogd onderstel. "Een fraaie oplossing voor de traditionele ombouw. Gefabriceerd van watervast materiaal en met antislip-bodems. Er is een aanbod met vijf modellen in diverse kleuren en met verschillende grepen. We bouwen een 'one pair', 'two pair', 'three of a kind', 'straight' of 'flush' en komen ze desgewenst ook op locatie monteren."

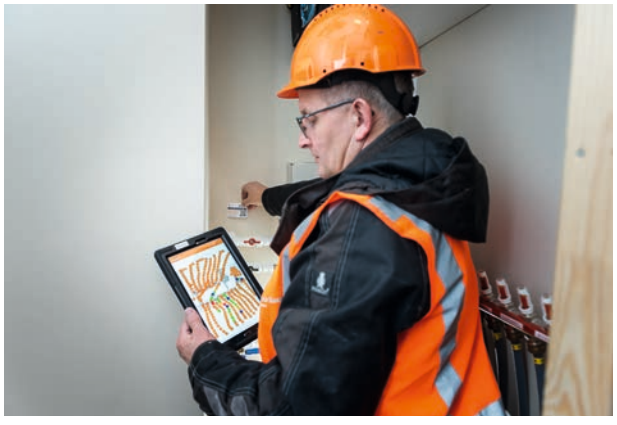


## Van der Horst aannemers

# ‘IEDEREEN HEEFT REDEN **OM BRANDVEILIGHEID HOOG** OP DE **AGENDA** TE ZETTEN’

**Van der Horst aannemers heeft een lange geschiedenis, terugvoerend tot 1930. Die historie heeft de onderneming veel kennis opgeleverd. Kennis om toegevoegde waarde te kunnen bieden. In complexe situaties voelt de Millse bouwer zich het beste thuis, zich onderscheidend in wat er vóór en na de werkelijke productie gebeurt. In ‘vindingrijk bouwen’ en ‘meedenken’ schuilt de toegevoegde waarde. Ook als het aankomt op brandveiligheid doet van der Horst aannemers de kernbelofte ‘vindingrijk bouwen’ eer aan.**

Brandveiligheid valt allereerst natuurlijk te linken aan het Bouwbesluit. Elk pand moet brandveilig zijn. Het realiseren van brandwerende voorzieningen is een discipline op zich. “Het is materie die de komende jaren alleen maar in belang en urgentie gaat toenemen. Wij hebben ons kennisniveau voor zowel bestaande bouw als nieuwbouw daar nu al passend op gemaakt, en dat is uniek in de wijde regio”, aldus Jorn van Bommel, projectleider Service en Onderhoud.



De combinatie van opgedane kennis en de van oudsher aanwezige expertise in bouwen bezorgt van der Horst aannemers een onmiskenbare meerwaarde in de huidige markt. “Zo weten wij waar het beste brandscheidingen geplaatst kunnen worden, zowel voor wetgeving, gebruik van het gebouw als de bijbehorende kosten. Want je kunt wel iets willen maken, uiteindelijk moet de brandveiligheid ook tijdens het gebruik van het gebouw gewaarborgd blijven. Daarbij blijft een eigenaar van een pand te allen tijde zelf verantwoordelijk voor het waarborgen van de brandveiligheid. Ieder heeft zijn eigen reden om brandveiligheid hoog op de agenda te zetten.”

### Wetgeving én functionaliteit

Met bedrijven, corporaties en instellingen denkt van der Horst aannemers mee in de risicobeheersing. “Wat zijn jóuw overwegingen om op brandveiligheid te letten? Veiligheid voor je personeel, doorgang van je productieproces? Vraag je eens af wáár in je gebouw het geld wordt verdiend. In het verlengde daarvan denken wij met de klant mee hoe hij die euro in één keer goed – of juist gedoseerd – kan besteden, op de juiste plek in het bedrijf, om mogelijk meerdere doelen ineens te dienen. We kijken dus niet enkel naar de wetgeving, maar ook naar de functionaliteit.”
Binnen van der Horst aannemers worden deze projecten geleid door speciaal opgeleide, eigen Fire Safety Engineers.



Jorn van Bommel (links): "Brandveiligheid gaat de komende jaren alleen maar in belang en urgentie toenemen."

De uitvoerende medewerkers zijn gecertificeerd als Montage Expert Brandveiligheid (MEB). Zij denken mee tot in detail, zoals het dichten van doorvoeren, die uiteindelijk mede bepalen hoe brandveilig het gebouw is. Om die brandwerendheid te borgen, wordt met het programma QR-log een logboek van de doorvoeringen gemaakt. Via QR-coderingen bij de doorvoeringen kan de gebruiker met een mobiele telefoon direct melden als een doorvoering wordt doorbroken. Deze melding komt bij van der Horst aannemers binnen en hierop wordt proactief gereageerd. Zo is er continu zicht op mutaties, kan er direct hersteld worden en is het gebouw altijd brandveilig.

## Proces vervolmaakt

"Het afgelopen jaar hebben we dit proces vervolmaakt", vertelt Jorn van Bommel. "We hebben de softwareontwikkelaars van QR-log gevraagd specifiek voor van der Horst aannemers een app te ontwikkelen die het hele traject in zich herbergt. In het voortraject gebeurde het te vaak dat onze mensen bijvoorbeeld eerst een bestaande situatie in kaart moesten brengen. Dat kan een proces zijn van dagen en dat betekent voor de klant meerkosten. Dat willen wij principieel niet en deze app voorkomt dat. We hebben voor de wijde regio hierop het alleengebruik kunnen claimen."

"Onze kracht zit in het feit dat we een proces hebben ontwikkeld en een app (een werkplatform) waar alles in zit. Van opname via engineering en uitvoering tot aan de beheersmaatregelen voor de gebruiker; alles kunnen wij regelen via QR-log. We beginnen met een quick screening, waarna een richtprijs volgt, met prioritering. De kosten voor dit deel nemen wij voor onze rekening, ervan uitgaande dat de opdrachtgever uiteindelijk met ons in zee gaat. Daarna volgt de engineering, waarbij we met onze eigen kennis én een externe controle tot een plan van aanpak komen met de bijbehorende garantieprijs. De uiteindelijke uitvoering met rapportage mag dan ook weer gezien worden als een kwaliteitscontrole op ons eigen proces."

## Eigen vlees keuren

"We willen geen slager zijn die zijn eigen vlees keurt. Daarom toetst een externe partij, gelinkt aan het instituut Brandveilig Bouwen Nederland, ons werk aan de geldende brandveiligheidsvoorschriften. Ook dat is een unieke overeenkomst."

"Het belang van dit alles zit in het feit dat de opdrachtgever hiermee kan aantonen dat hij alles heeft gedaan wat in zijn mogelijkheden ligt om de brandveiligheid te waarborgen. Door met QR-log te werken blijven beheersmaatregelen intact. Er is een foto van vóór en na de ingreep, en wij registreren onder meer wie de ingreep heeft gedaan, wat er is doorgevoerd door de brandscheiding en wanneer, en wat voor materialen zijn gebruikt. Deze registratie voorkomt dat je alles binnen afzienbare tijd opnieuw moet opnemen, wat veel meer geld kost. Wij lopen hiermee bewust voorop: verzekeraars gaan deze beheersmaatregelen binnen afzienbare tijd verplicht stellen. Wij adviseren: wacht er niet op, maar kom nu al in actie."

# Rabo Lease: financiële ruimte om te groeien

**Een hightech machine leasen als ondernemer? Of als vereniging investeren in duurzaamheid via een leaseconstructie? Het ligt in eerste instantie misschien niet direct voor de hand. Toch ontdekken steeds meer ondernemers de voordelen van lease via Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen. En dan niet alleen als het gaat om het wagenpark, want het terrein dat lease bestrijkt is veel groter. Van freesbanken tot sorteermachines, van servers tot robots.**

### Investeren in groei

Lease is een vorm van financiering die het werkkapitaal intact houdt en ruimte biedt voor de financiering van verdere groei. Met Rabo Lease investeer je in machines, apparaten en voertuigen: van lasrobot tot bestelbus en van 3D-printer tot graafmachine. Je bestelt een machine of voertuig bij de dealer van jouw keuze en kunt tot honderd procent van de aanschafwaarde via Rabobank leasen. Belangrijk is dat het bedrijfsmiddel uniek te identificeren is met een kenteken of serienummer en niet 'aard- en nagelvast' vastzit in een gebouw. Rabo Lease is financial lease, een manier om de aanschafkosten te spreiden. Zo behoud je maximale financiële ruimte om te groeien. En het bedrijfsmiddel is en blijft gewoon van jou, ook nadat de looptijd is afgelopen. Dat is ook meteen het belangrijkste verschil met operational lease.

### Ook voor starters en zzp'ers

Ben je starter of zzp'er en sta je aan de vooravond van een flinke investering? Denk dan ook eens aan financial lease. De mogelijkheden zijn vaak veel groter dan je wellicht vermoedt. Overigens is Rabo Lease niet alleen voor bedrijven weggelegd. Verenigingen kunnen evengoed gebruikmaken van de voordelen van lease.

## Hoe werkt Rabo Lease?

- Je bestelt een machine of voertuig bij de dealer van jouw keuze.
- Lease tot 100 procent van de aanschafwaarde.
- Met zakelijke financial lease ben je zelf eigenaar.

Kijk voor meer informatie op rabobank.nl/lease of maak direct een afspraak met een van onze adviseurs via 088 722 66 66 om de mogelijkheden te bespreken.



*Lening voor een bedrijfsmiddel*



*Jij bent eigenaar*



*Vast maandbedrag*



*Looptijd van 2 tot 8 jaar*



*Bedrijfsmiddel is onderpand*



*Keuzevrijheid*




# Regel volledig online in vier stappen de aanvraag van Rabo Lease.

**Stap 1: Maandbedrag berekenen**
Vul in de online calculator enkele gegevens in over de machine, het apparaat of het voertuig, dat je wilt leasen en over je bedrijf.
Na het invullen krijg je direct een indicatie van het maandbedrag

**Stap 2: Offerte aanvragen**
Om een offerte aan te vragen log je in met je zakelijke Rabo WereldPas.
Vul verdere details in en verstuur je aanvraag.
Meestal ontvang je binnen één minuut een offerte.

**Stap 3: Offerte goedkeuren**
Als je tevreden bent over de offerte dan kun je deze online accepteren.
Vervolgens upload je de factuur van het bedrijfsmiddel dat je wilt leasen en vul je de details ervan in.
Dan maken wij de leaseovereenkomst op.

**Stap 4: Overeenkomst tekenen**
Als alle gegevens kloppen nemen we drie dagen voor de levering van het bedrijfsmiddel contact met je op.
We regelen dan samen de ondertekening van de lease-overeenkomst en de overboeking van het leasebedrag.
Als je wilt kun je de leaseovereenkomst digitaal ondertekenen met je Rabo Scanner.



Woodmill

# VEELZIJDIG MET HOUT EN WARS VAN STANDAARD

**Met twee bedrijfsonderdelen, die elk een aparte markt bedienen, is Woodmill een veelzijdige onderneming. De afdeling Industrie produceert kleine tot zeer grote houten isolatieonderdelen voor industriële transformatorbouwers in binnen- en buitenland. De afdeling Meubel en Interieur ontwerpt en produceert een grote diversiteit aan meubels voor onder meer zorg, onderwijs, horeca en industrie. Beide bedrijfsonderdelen maken gebruik van elkaars kennis, kunde en ervaring. Ze worden ondersteund door een professioneel bedrijfsbureau voor inkoop, werkvoorbereiding, ontwerp en planning. Veelzijdig met hout, dus. En dat gebeurt allemaal op bedrijventerrein Houtspoor, aan de Houtzagerijstraat. What's in a name?**




**Veelzijdigheid in beeld gebracht. Tweede van rechts en uiterst rechts Berry Richters en Lex Leenen.**

Woodmill wordt geleid door Berry Richters, Lex Leenen en Camiel Hunink. Eerstgenoemde is een bekende in deze regio, in 2008 genomineerd voor de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg voor zijn activiteiten rond zijn onderneming Site Valve, die hij later verkocht. De twee laatstgenoemden zijn Nijmeegse ondernemers die op het gebied van productie en industrie in binnen- en buitenland diverse ondernemingen hebben opgericht en overgenomen.
In 2012 hebben zij BlueView Nijmegen opgericht in de aanloop naar de participatiewet die in 2015 werd ingevoerd. BlueView Nijmegen ging productie- en montagewerk verrichten voor onder meer twee grote internationale bedrijven. Dat gebeurt met WSW-ers en steeds meer met mensen uit de participatiewet.  Met WerkBedrijf Rijk van Nijmegen werd een detacheringscontract overeengekomen. Inmiddels zijn er door het hele land vijf BlueView-vestigingen.

## Specialistische kennis

Lex Leenen legt de link naar Woodmill uit: "Met BlueView maken we sinds 2012 houten isolatie spacers voor in transformatoren die door Royal Smit in Nijmegen worden gemaakt. Kleine, maar onmisbare onderdeeltjes. Op zeker moment werd gevraagd of we ook grotere onderdelen konden maken. Daarvoor moest een aparte fabriek worden opgezet; dat werd Woodmill, in Mill. Dat is het moment dat Berry Richters zich bij ons aansloot. Binnen Woodmill ging de afdeling Industrie een driejarig contract voor de productie voor Smit aan. Dat werd verlengd en Woodmill is inmiddels zijn pijlen aan het richten op het bedienen van andere producenten van transformatoren in Europa. "Een nichemarkt, met per land slechts één of enkele aanbieders. Daar willen we, met onze specialistische kennis, bij zijn."

## Meubel en Interieur

En dan is er nog het tweede bedrijfsonderdeel: Meubel en Interieur. Hier ontwerpt en produceert Woodmill een grote diversiteit aan meubels voor onder meer zorg, onderwijs, horeca en industrie.
Lex Leenen vervolgt: "Met BlueView namen we in 2017 een meubelmakerij uit Ede over. Daar werden al vele tientallen jaren meubels gemaakt voor de 'zware' zorg, voor bijvoorbeeld begeleidwonenprojecten; meubels die molestbestendig zijn. Deze meubels werden via dealers aan de man gebracht. Wij verplaatsten de productie in 2018 naar Mill. Ook Meubel en Interieur wil zijn afzetmarkt uitbreiden. Enerzijds door zélf aan zorginstellingen te gaan leveren, met instandhouding van het bestaande dealernetwerk, anderzijds door nieuwe markten aan te boren, naast die van zorginstellingen."

**"EEN NICHEMARKT, MET PER LAND SLECHTS ÉÉN OF ENKELE AANBIEDERS. DAAR WILLEN WE, MET ONZE SPECIALISTISCHE KENNIS, BIJ ZIJN."**

## Een stap méér dan standaard

"Denk aan horeca, kinderopvang, en meer specifiek: wachtruimtes, balies en kantoorinrichting. We maken bijvoorbeeld ook roomdividers en buitengewoon hoge en grote kastwanden. Van enkele stuks tot seriematige productie", aldus Berry Richters. "Onze kracht zit 'm in het feit dat we gewend zijn om meubels te ontwerpen en te maken vanuit de wens van de opdrachtgever dat ze tegen een stootje moeten kunnen. In zulke gevallen kiezen wij voor molestbestendig materiaal. Maar, afhankelijk van een 'lichtere' behoefte, kunnen we daarin natuurlijk ook downgraden. Daarmee is er voor elk budget een passende en duurzame oplossing."
Woodmill produceert onder meer (medicijn)kasten, nachtkastjes, bedden, bureaus, dressoirs, legkasten, tafels en tv-ombouwmeubels. "Daarbij denken we mee in het realiseren van specifieke wensen, voor opdrachtgevers die behoefte hebben aan een stap meer dan 'standaard'. Dealers benaderen ons maar al te vaak met dergelijke technische vragen. Bij maatwerk maakt het niet uit of het gaat om grote oplagen of enkele stuks. Met onze ervaring, die moeiteloos doorgetrokken kan worden naar bijvoorbeeld interieurbouw, hebben we ongekende mogelijkheden om ons aanbod te verbreden. Bijvoorbeeld ook doordat we zelf al onze plaatmaterialen van een fineer (HPL) laag kunnen voorzien, Die enorme diversiteit in afwerking gaat verder dan het standaard interieurbouw."

## Ruimte voor groei

Met 28 medewerkers, een forse investering in software en machinepark en met genoeg capaciteit om nog een flinke groei door te maken, is Woodmill klaar de markt verder te bestormen. Levertijden van slechts zes weken zijn snel te noemen. Daarbij is de leverbetrouwbaarheid hoog. Maar met het ontwerpen en fabriceren van meubels alléén ben je er niet, weet ook Lex Leenen: "Het inhuizen en plaatsen ervan is een volgende, belangrijke stap. Voor ons is namelijk niet alleen de kwaliteit van het meubel van belang, maar ook de functie die het in de ruimte heeft. Onze mensen zorgen desgewenst voor vakkundige plaatsing en afstelling. We verzorgen ook renovatie en onderhoud. Denk aan het 'opwaarderen' van meubels, opdat ze weer langere tijd meekunnen, zoals het vervangen van keukenfronten, lades en andere onderdelen van een keuken. Want ook dát is duurzaam."
Woodmill beschikt over eigen transport, is ISO-gecertificeerd en heeft een groot aantal mensen in dienst met een afstand tot de arbeidsmarkt. Tot slot is Woodmill Erkend Leerbedrijf.

## IK DAAG DE REGIO UIT!

Kom vooral eens een kijkje nemen in een zeer geavanceerde meubelfabriek in het Land van Cuijk. Daar waar veelal wordt aangenomen dat een meubel niet meer concurrerend in Nederland geproduceerd kan worden, bewijzen wij al jaren het tegendeel!

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

Eerste Klas

# BIEDT **'TOEGEWIJDE EN FRISSE'** KINDEROPVANG



**Eerste Klas is ingericht volgens de laatste richtlijnen voor passende en verantwoorde opvang.**

De rubriek 'Hofmans at work' is een initiatief van

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



**Ouders en ondernemers die voor hun kinderen of personeel op zoek zijn naar 'gemoedelijke, professionele, toegewijde en frisse kinderopvang in het Land van Cuijk', kunnen hun hart ophalen bij Kinderopvang Eerste Klas in Cuijk. Chantal Spanjaard en Susan van Doren hebben hun nieuwe panden laten ontwerpen volgens de laatste richtlijnen, afgestemd op passende en verantwoorde opvang.**

Het tweetal kent elkaar van eerdere banen bij een kinderopvang. "Daar bleek dat we veel inzichten en leuke ideeën deelden. Die besloten we bijeen te gieten in een eigen kinderopvang", aldus Susan van Doren. "In anderhalf jaar tijd hebben we het opgezet, in de zomer van 2017 zijn we gaan draaien in een nieuw pand aan de Heiligenberg. Dat liep zó goed dat we er heel snel nog een pand naast hebben gebouwd. Zo hoeven de buitenschoolse opvang (BSO) en de dagopvang elkaar niet in de weg te zitten."
"Waar we het voor doen?", vervolgt Chantal Spanjaards: "Als je de kindjes hier binnen ziet komen met een grote lach op hun gezicht of merkt dat ze 's avonds eigenlijk niet eens naar huis willen, dan weet je dat het goed doet. Het persoonlijke contact met de ouders, het lokale karakter en de herkenning; het zijn allemaal belangrijke drijfveren voor ons, die we willen behouden." Plannen zijn er ook: "We willen dus niet per se te hard doorgroeien. Maar wat we wél gaan aanbieden is peuterinstroom; bedoeld voor kinderen van wie één of beide ouders niet werkt. Deze gaat in januari van start."

## Zo geregeld

Hoe is het contact met Hofmans at Home? "Om te beginnen zijn we buren", legt Susan van Doren uit. "Toen we plannen maakten, oriënteerden we ons onder meer op de vloeren. Die zijn erg belangrijk in de kinderopvang. We zagen prachtige voorbeelden en Hofmans at Home bleek ons die ook te kunnen leveren. Los daarvan zou Twan Hofmans natuurlijk nooit een concurrent in zijn eigen achtertuin dulden, vertelde hij ons lachend. De boodschap was natuurlijk duidelijk: Hofmans at Home wilde ons heel graag van dienst zijn."
Chantal: "In de hal en het binnenkomstgedeelte hebben we pvc-vloeren met een stoere betonlook, op de groepen hebben we gekozen voor houtkleur. Er zijn ongekende kleurkeuzes. Buiten ligt een gedeelte met kunstgras. We hebben geweldige contacten met Hofmans. Als we iets nodig hebben aan bijvoorbeeld poets- of onderhoudsmiddelen, hoeven we maar even binnen te lopen. Het is allemaal zo geregeld."

**Kinderopvang Eerste Klas** regelt geregistreerde kinderopvang, dagopvang van 0 tot 4 jaar, peuteropvang en buitenschoolse opvang. Er zijn diverse arrangementen met verschillende start- en eindtijden. Eerste Klas kent uitdagend en tegelijk evenwichtig ingerichte groepsruimte, bij de dagopvang elk met een eigen slaapkamer en buitenbedjes. Voor onrustige slapers is er een aparte slaapkamer. Bij de BSO werkt men met verschillende ruimtes, zoals een atelier, gamekamer en bouwkamer. Het buitenterrein is avontuurlijk en ruim opgezet. De locatie ligt dicht bij het centrum en het treinstation. Ouders kunnen de ontwikkeling van hun kind volgen met de Bitcare-app.

RegioBank

# ‘GROEIENDE AANDACHT ZAKELIJKE FINANCIERI

**In het Land van Cuijk zorgen zeven assurantiekantoren voor een gezamenlijke en krachtige uitstraling van de RegioBank. Daarnaast adviseren deze kantoren in hypotheken en hebben zij een bankfunctie. In een tijd dat de bankwereld zich verder en verder terugtrekt in grote bankkantoren, blijft zakelijk betalen en sparen dichtbij. Dankzij de RegioBank. Bij elk van de afzonderlijke kantoren kan een ondernemer terecht voor een compleet financieel advies.**



We spreken Carin Coppis, mede-eigenaar bij Coppis & Cruijsen Assurantie Adviseurs in Overloon, en Cees Verhoeven, eigenaar van het Wanroijse Assurantiekantoor W. Verheijen, over ontwikkelingen die 2020 kunnen gaan markeren. Volgens Cees Verhoeven is daar allereerst de Wet arbeidsmarkt in balans (WAB), die op 1 januari volgend jaar in werking treedt.
“De WAB moet de kloof tussen vaste contracten en flexibele contracten kleiner maken. Ook wordt het aanbieden van een vast contract voor werkgevers aantrekkelijker. De wet is relevant voor zowel werkgevers als werknemers. De WW-premie voor vaste contracten gaat voor de meeste branches omlaag. Het verschil in WW-premie voor vaste contracten en contracten voor bepaalde tijd wordt ongeveer vijf procent en dat is fors. Dat kan bovendien oplopen tot aanmerkelijke bedragen, zeker als je meerdere werknemers in vaste dienst hebt.”

## Financieringen

Carin Coppis wijst op de veranderingen binnen de RegioBank-organisatie zélf. “We krijgen komend jaar een zakelijke propositie voor financieringen. Trendwatchers zien de traditionele rol van de banken slinken en bespeuren dat andere marktpartijen als intermediair daar meer en meer mee te maken krijgen. Voor relatief eenvoudige spaar- en betaalproducten ga je naar de RegioBank. Als het gaat om bijvoorbeeld hypotheken en pensioenen dan bemiddelen we, als onafhankelijk adviseur, voor veel meer aanbieders dan alleen RegioBank. Sterker: wie een scherp tarief wil voor zijn of haar hypotheek, moet beslist bij een verzekeraar zijn.”

Een onderbelicht fenomeen stipt Carin Coppis aan: “Er zijn nog altijd ondernemers die overdag hun gangbare werk verrichten en er niet toe komen om in de avonduren bank- of verzekeringszaken online af te wikkelen. Gewoon omdat hun affiniteit niet bij de computer ligt of omdat ze voorkeur hebben voor persoonlijk contact. Voor deze klanten kunnen wij wat betekenen.”

## Onverzekerbaarheid

Tot slot wijst Cees Verhoeven op een verschijnsel dat meer en meer de kop opsteekt: de onverzekerbaarheid

# VOOR NGEN'

REGIO BANK



van bepaalde risico's. "Soms wordt een risico gewoonweg niet meer geaccepteerd door verzekeraars. Of is een risico nog wel onder te brengen, maar tegen praktisch (bijna) onhaalbare tarieven. In tegenstelling tot marktpartijen die in principe maar met één verzekeraar werken, hebben wij als Land van Cuijkse RegioBank-kantoren wél meerdere ingangen om verzekeringen onder te brengen. Wij brengen risico's als het ware gespreid onder, vaak ook de moeilijk of zelfs juist nauwelijks verzekerbare risico's. Praat er eens over met onze specialisten."

**De zeven gezichten van RegioBank: Robert Kersten, Carin Coppis, Huub Derksen, Pedro Klomp, Josée Jenneskens, Cees Verhoeven, Gert-Jan Weijers (v.l.n.r.)**

**LAMBERT BLONK ASSURANTIËN**
Bilderbeekstraat 29
5831 CW Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
info@lambertblonk.nl
www.lambertblonk.nl

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

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

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

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

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

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

ViaSana

# ‘ONZE FOCUSKLINIEK PAST GOED IN HET HUIDIGE ZORGLANDSCHAP’

**Het gaat goed met orthopedisch ziekenhuis ViaSana, een kliniek met volledige focus op bewegings- en pijnklachten. Maar liefst zeventig procent van de patiënten meldt zich er na een aanbeveling van familie of bekenden. “Dat betekent dat zij voor ons kiezen om de kwaliteit van de behandelingen en de positieve ervaringen. In tegenstelling tot wat velen denken, kiest slechts achttien procent ons vanwege de korte wachttijden.” Dat was na de start een belangrijk wapen van de Millse kliniek, destijds een van de eerste zelfstandige behandelcentra in Nederland. “Kennelijk doet ViaSana het in de ogen van de vele patiënten die we behandelen gewoon uitstekend. Een focuskliniek als de onze past goed in het huidige zorglandschap.”**



Paul Kruijsen: “Een gepassioneerd team, dat graag nadenkt over hoe het de zorg voortdurend kan verbeteren.”

Aldus Paul Kruijsen, sinds februari 2018 algemeen directeur van ViaSana. Hij wil samen met de 150 medewerkers en twaalf medisch specialisten de kliniek verder doorontwikkelen. Want dat deze haar plaats heeft verdiend, staat buiten kijf: op orthopedisch gebied is zij inmiddels een van de grote spelers in Nederland. Paul Kruijsen maakt sinds februari 2018 deel uit van het directieteam. Na zijn studie fysiotherapie volgde de Udenaar bedrijfskundige opleidingen en bekleedde meerdere managementfuncties, waaronder die van managing director bij Össur, waar hij elf jaar werkte. Deze IJslandse onderneming, met een Europese hoofdvestiging in Nederland, is marktleider in het ontwikkelen en produceren van orthopedische hulpmiddelen, onder andere voor mensen met een arm- of beenamputatie. Daarvóór was Kruijsen vijftien jaar in dienst bij Somas in Sint-Anthonis, het bedrijf van Jos Althuyzen, een van de oprichters van ViaSana. Kruijsen volgde de ontwikkeling van ViaSana altijd met belangstelling: "Ik kom uit de fysiotherapie, maar werkte altijd in meer commerciële organisaties. Ik heb veel bewondering voor wat mijn voorganger Johan de Bruin heeft bereikt: ViaSana is een succesverhaal. Toen ik gepolst werd voor de positie van algemeen directeur, zag ik het als een uitdaging om samen met het team op dit fundament voort te bouwen. De combinatie van een paramedische en bedrijfskundige opleiding komt me daarbij goed van pas."

## Focus op orthopedie

"Op jaarbasis komen hier 13.000 tot 14.000 nieuwe patiënten. De groei wordt zelfs nog geremd doordat we niet méér financiële middelen van zorgverzekeraars krijgen. Er is een plafond aan wat zij aan zorg bij klinieken inkopen. Overigens wordt maar ongeveer een kwart van de patiënten geopereerd, waarbij het plaatsen van een nieuwe knie of heup veel voorkomende ingrepen zijn. De rest van de patiënten worden veelal conservatief behandeld, bijvoorbeeld met fysiotherapie of injecties. Daarnaast worden er veel pijnbehandelingen gegeven, ook een specialisatie van de kliniek."

"Waarom doen we het goed? We focussen op orthopedie, neurochirurgie en pijnbehandelingen, allemaal gericht op het verhelpen van bewegings- en pijnklachten. Doordat we 'veel van hetzelfde' doen en zeer ervaren specialisten hebben, krijg je aantoonbaar betere kwaliteit. Daarbij is het een 'prettige omgeving', waar patiënten zich geen nummer voelen. Onze patiënten zijn niet levensbedreigend ziek, ze hebben vaak bewegingsklachten, die in de meeste gevallen goed te verhelpen zijn."

*"Waarom doen we het goed? We focussen op één vakgebied"*

## Vergrijzing komt aan

Toch is het niet allemaal hosanna: "De vergrijzing slaat in deze regio relatief hard toe, zeker in combinatie met de bevolkingsdichtheid hier. Een aandoening als artrose (slijtage aan een gewricht) is een echte ouderdomsaandoening. We worden ouder, maar ook steeds zwaarder, en dat werkt artrose in de hand. Men verwacht dat het over tien jaar de meest voorkomende aandoening in ons land is, met in 2040 maar liefst 2,3 miljoen gevallen."
"Hoe financier je dit? De middelen voor medisch specialistische zorg zijn de voorbije jaren hard gegroeid. Maar dat is niet vol te houden; er is afgesproken dat die groei in 2022 weer op nul procent moet zijn. Dat gaat betekenen dat mensen langer bij hun huisarts of bij een fysiotherapeut in behandeling zullen zijn. Aangezien een grote groep patiënten uiteindelijk toch bij de medisch specialist terecht zal komen, zal het ergens gaan knellen. Wachttijden zullen fors gaan toenemen."
Daar waar de zorg schreeuwt om personeel, lukt het ViaSana haar vacatures te vullen. "Dat viel me al op toen ik hier voor het eerst kwam: een gepassioneerd team, dat graag nadenkt over hoe het de zorg voortdurend kan verbeteren. We leveren kwalitatief goede zorg tegen een goed tarief. Wij concurreren niet met de ziekenhuizen, want we dealen allemáál met veel patiënten en beperkte financiële middelen. We vullen elkaar eerder aan en zullen beschikbare capaciteit in de regio zo optimaal mogelijk moeten benutten om patiënten goed en tijdig te kunnen behandelen."

## Wetenschappelijk onderzoek

ViaSana blijft inzetten op waardecreatie voor de doelgroepen: patiënten, huisartsen, fysiotherapeuten en zorgverzekeraars. "Dus is het goed te weten dat in ViaSana wetenschappelijk onderzoek verricht wordt, waardoor we de kwaliteit van zorg continu kunnen verbeteren. Daarnaast wordt er voortdurend gewerkt aan het optimaliseren van de zorgprocessen, waarbij innovatie een belangrijke rol speelt. Een voorbeeld hiervan is een app waarin de patiënt zijn of haar zorgproces kan volgen en binnenkort zelfs zijn of haar eigen dossier in kan zien."
Verder is er de naadloze samenwerking met diagnostisch centrum DiaSana, en fysiotherapiepraktijk FysioSupport, die patiënten na een eventuele operatie op weg helpen en de specialisten ondersteunen op de polikliniek. "Dat is het plaatje, maar ik wil benadrukken dat in de kern onze medewerkers het doen. De patiënt komt niet voor mij, die komt voor onze medisch specialisten, onder wie acht orthopeden, een neurochirurg en drie anesthesiologen/pijnspecialisten. Alle andere medewerkers eromheen faciliteren dit team zó goed dat zij topprestaties kunnen leveren."

## IK DAAG DE REGIO UIT!

15 procent van onze patiënten moeten meer dan 50 kilometer rijden om in Mill te komen. Als u naar een zorginstelling moet, kiest u dan bewust?

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



# LANDGOED DE BARENDONK

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



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

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

*Graag tot ziens,*
*Liesbeth en*
*Jan Hermanussen-Thijssen*



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

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







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

**www.barendonk.nl**

facebook.com/Barendonk




## 'In Weemen herkennen we de waarden van een familiebedrijf'

'Als vierde generatie in een familiebedrijf herken ik dezelfde waarden bij Weemen, ook een familiebedrijf. Korte lijnen, persoonlijk, altijd oplossingsgericht. Men investeert in duurzame relaties en is niet uit op snel gewin. Dat schept vertrouwen. We werken nu al jarenlang samen met Weemen. Ze leveren ons veel zaken, van stickers en banners tot kortingscheques en cadeaubonnen. En puik drukwerk. Zo zijn we erg content over onze Fashion Guide, een glossy imago-gericht magazine, dat we jaarlijks tweemaal verspreiden.'

**Berend Brouwer**
***Directie Jansen-Noy***





weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl



## Kersten Assurantiën

# ‘VOOR JE KLANTEN MOET JE EEN **LOCAL HERO** ZIJN’

**Geluk of pech heb je niet in de hand, maar goede verzekeringen kun je laten regelen! Het is een motto van Kersten Assurantiën, sinds 1989 actief in de financiële dienstverlening. Vanuit het kantoor in Oeffelt staan negen medewerkers hun relaties bij op gebied van verzekeren, hypotheken en bankzaken. “Dat we al dertig jaar in de regio actief zijn, gaan we niet per se uitbundig vieren, maar daarmee tonen we wél onze bestendigheid aan”, aldus directeur-eigenaar Robert Kersten, die sinds 1996 in het kantoor actief is en het in 2005 overnam van zijn ouders.**

En bestendigheid, dat is waar het om gaat in de wereld van schade- en levensverzekeringen en hypotheken. Kersten Assurantiën biedt daarnaast het gehele financiële dienstenpakket aan als intermediair van RegioBank: sparen, betalen, lenen en hypotheken. Zowel voor de verzekeringen als voor de hypotheken kunnen ze onafhankelijk adviseren, niet gebonden aan één verzekeraar, bank of geldverstrekker. "Zowel particulieren als mkb-ondernemers en zzp-ers kunnen terecht op ons kantoor in Oeffelt", aldus Robert Kersten. Ook deze groep ondernemers heeft behoefte aan zo’n aanspreekpunt. Bied je dat, dan mag de premie misschien best een paar euro hoger zijn. Want een lage verzekeringspremie alléén is niet zaligmakend, weet elke ondernemer."

### Face to face contact

"Voor je klanten moet je een *local hero* zijn. Voor ons geldt dat in de regio’s Land van Cuijk en de Kop van Limburg. Wij zoeken face to face contact met onze klanten, maar ook gebruikmakend van de digitale mogelijkheden van deze tijd. Dat betekent dat we steeds efficiënter kunnen gaan werken en daarbij ook de deur open houden. In een modern pand, met moderne werkplekken. En die deur staat bij ons sowieso al open, doordat we intermediair zijn van RegioBank." Robert Kersten haalt hier een ontwikkeling mee aan die zijn landschap al jaren mede bepaalt: “Banken trekken zich steeds verder terug en verzekeraars gaan meer en meer via telefoon en internet te werk. Wij hebben wél een persoon van vlees en bloed die jou te woord staat. Persoonlijk en betrokken, het zijn termen die je vaak hoort, maar hier zijn ze zeker terecht."

### Actief behartigen

"Wij behartigen verzekeringsbelangen actief. Dus informeert Kersten Assurantiën regelmatig over interessante veranderingen in het aanbod van de maatschappijen. Welke nieuwe mogelijkheden zijn gunstig? In een actief advies past ook het omgaan met het afdekken van risico’s. “Het is tegenwoordig niet altijd makkelijk voor een ondernemer om bepaalde risico’s verzekerd te krijgen. Doordat wij onafhankelijk zijn van verzekeraars, kunnen wij risico’s ook gespreid onder brengen, bij meerdere partijen. Daarnaast zetten we pro-actief in op risicomanagement. Verzekeren is één ding, maar preventie is misschien nog belangrijker. Wij wijzen onze klanten op manieren waarop zij in hun eigen bedrijfsvoering risico’s kunnen ondervangen of in ieder geval zorgen voor goede protocollen. Voorkomen is nog altijd beter dan genezen.”

## IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Weet u welke risico’s er binnen uw bedrijf spelen en welke risico’s u wilt voorkomen, beperken, dragen of verzekeren? Als Erkend mkb-adviseur ga ik hier graag met u over in gesprek.

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

## Seef Beveiligingstechniek

# 'GOED TOEGANGSC ZORGT VOOR RUST'

**Seef Beveiligingstechniek legde bij Blokland Cold Stores in Cuijk een nieuwe, gecombineerde inbraak- en toegangscontrole-installatie aan. Voor directeur Peter Blokland kwam de operatie geen dag te vroeg. "Voor ons is duidelijk dat de techniek niet stilgestaan heeft. Ik zou collega-ondernemers willen adviseren niet te wachten tot het moment dat een installatie niet meer voldoet of zelfs niet meer werkt. Want een goed toegangscontrolesysteem komt de rust in je organisatie enorm ten goede."**

Blokland Cold Stores is sinds de oprichting in 1913 uitgegroeid tot een full-service koel- en vrieshuis voor uiteenlopende voedingswaren. Met Peter Blokland staat de vierde generatie aan het roer. "Met bedrijventerreinvereniging De Beijerd en 't Riet zijn we hier enkele jaren geleden overgegaan op een nieuwe surveillancedienst. Dat zette ons aan het denken over ons eigen beveiligings- en toegangssysteem."

### Veiligheidscriteria

Blokland Cold Stores bezit het AEO-certificaat (Authorised Economic Operator). Het wordt door de douane afgegeven aan bedrijven die internationaal actief zijn. Een AEO-certificaat biedt bedrijven voordelen in het internationale handelsverkeer. Zo worden ze bijvoorbeeld minder streng gecontroleerd bij grensoverschrijdende handel. Daardoor neemt het oponthoud bij grenzen af. "Bij ons gaat het om een btw-verlegging voor landen die van buiten de EU goederen bij ons aanbieden; zolang zij nog niet weten naar welk land deze goederen uiteindelijk gaan, weten zij ook niet of en hoeveel er aan btw betaald moet worden", legt Peter Blokland uit.

Om de status van Authorised Economic Operator te krijgen én te behouden moet een bedrijf aan een aantal veiligheidscriteria voldoen. "In de huidige tijd, met steeds meer korte en wisselende werknemerscontracten, is vertrouwen zeker een ding geworden. En de sleutel is achterhaald. Dus kozen we voor een automatisch toegangssysteem dat werkt met tags. We kunnen onze medewerkers nu toegang verlenen tot bepaalde ruimten en eventueel tussen bepaalde tijden. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld de vrachtwagenchauffeurs die hier komen. We daarnaast zien wie wáár is geweest en dat geeft een stuk zonebeheersing."



### Vertrouwd raken

Marty Bus, operationeel directeur van Seef Beveiligingstechniek: "In januari van dit jaar namen wij het onderhoud van de brandmeld- en inbraakinstallatie bij Blokland over. Dat zette ons op het spoor, want de inbraakinstallatie diende sowieso vervangen te worden. Deze kon meteen aan het nieuwe toegangscontrolesysteem gelinkt worden. We hebben met Blokland gekozen voor een variant waarbij werknemers met dezelfde tag zowel het inbraakalarm kunnen in- of uitschakelen als zichzelf toegang kunnen verschaffen. Daarvoor hebben we een demonstratie in onze eigen demoruimte gegeven, om de mogelijkheden van ons systeem te laten zien".

"Bij Blokland zijn de bestaande, losse toegangscontrolesystemen nu vervangen door één installatie, met één softwarepakket te bedienen. Ook alle fysieke sloten zijn vervangen, in samenwerking met Wiek de Laat, een specialist op het gebied van bouwkundige beveiliging en (elektrische) sloten." Peter Blokland legt uit:

# ONTROLESYSTEEM



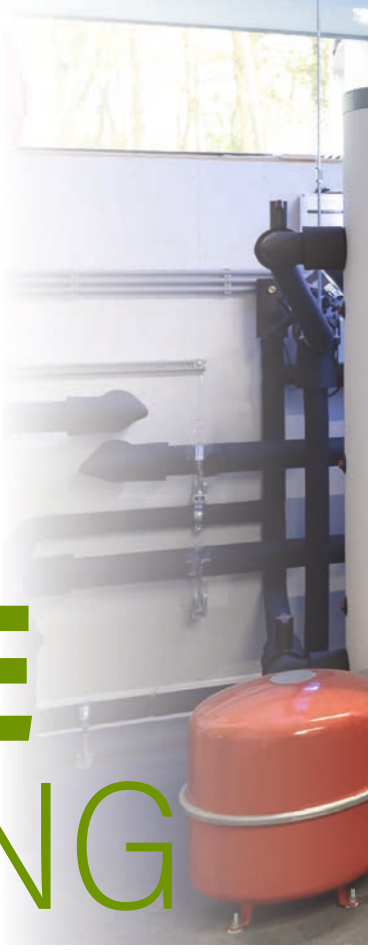

**Marty Bus (links) en Peter Blokland.**

"In de loop der decennia groeit je bedrijf en komen er ruimtes bij. Sloten en toegangssystemen veranderen daarbij natuurlijk óók. Nu is alles weer universeel. Een deel van ons pand is momenteel verhuurd. Volgend jaar nemen we dat weer zelf in gebruik, ook daar is de installatie alvast aangelegd."

## Voordelen overduidelijk

De uitdaging was om in één dag alles te vervangen. Marty Bus: "Al onze buitendienstmedewerkers waren hier aan het werk. Tegen de avond was de beveiliging weer actief. Enkel de mensen van de ochtendploeg moesten de dag erop nog even 'bijgepraat' worden. Overigens konden we de bestaande tags opnieuw inlezen, dus die zijn gewoon hergebruikt. Dat scheelde in de kosten." Peter Blokland is tevreden over de operatie: "Er is weinig overlast geweest, maar los daarvan wilden we gewoon graag dát het ging gebeuren. De voordelen zijn overduidelijk: we kunnen nu bijvoorbeeld ook via een app op onze telefoon het systeem bedienen. Dat is handig, bijvoorbeeld om te checken of de schoonmaakploeg bij het verlaten van het pand daadwerkelijk het alarm weer heeft ingeschakeld. Dat kunnen we dan alsnog op afstand doen. Dat geeft die rust. Vertrouwen is goed, controle is beter!"

**"Vertrouwen is goed, controle is beter!"**



InnoTherm

# VOOR EEN **DUURZAME** EN **COMFORTABELE** WERKOMGEVING

**InnoTherm wil een bijdrage leveren aan het comfortabel maken en verduurzamen van woon- en werkomgeving. Het bedrijf levert turn-key bodemenergiesystemen waarbij zowel het boren van het bronnensysteem als het installeren van warmtepompinstallaties gebeurt met eigen mensen en materieel. Een dergelijke ketenintegratie van deze twee disciplines binnen één bedrijf is uniek in Nederland.**

InnoTherm draagt zorg voor verwarming, koeling en warm drinkwater in gebouwen, dit alles met energie uit de bodem. Klanten kunnen genieten van een comfortabele leef- en werkomgeving in de winter, maar ook in de zomerperiode. Daar is, zeker met warmer wordende zomers, een groeiende behoefte aan.

## Uniek in Nederland

"Welkom in onze duurzame wereld", openen InnoTherm-directeuren Doron Jansen en Roel van de Kerkhof. InnoTherm brengt de warmte- en koudevraag van een gebouw in beeld door middel van berekeningen. Na het bepalen van de energiebehoefte wordt een advies uitgebracht voor de gehele installatie. Tijdens de uitvoering realiseert men zowel het bronnensysteem als de warmtepompinstallatie met eigen materieel én gespecialiseerde vakmensen. "Dit is uniek in Nederland en zorgt voor one stop shopping", stelt Van de Kerkhof. Het boren van bronsystemen is niet nieuw voor InnoTherm. Doron Jansen heeft al vele jaren ervaring in het realiseren van dergelijke systemen. Met de 'ondergrondse' ervaring van Doron Jansen en de installatietechnische achtergrond van Roel van de Kerkhof gingen zij in 2015 de samenwerking aan. Dit leidde tot de oprichting van InnoTherm. In 2015 is heeft InnoTherm de verplichte certificeringen behaald voor het realiseren van complete bodemenergiesystemen (BRL6000-21/BRL11000). Van een handvol turn-key projecten, in 2016, gaat InnoTherm naar meer dan honderd turn-key installaties in het komend jaar. Het team van InnoTherm bestaat ondertussen uit negen personen in vaste dienst, naast enkele flexibele krachten. In 2020 wordt het materieel uitgebreid voor meer boorcapaciteit en gaat men op zoek naar extra monteurs voor montagewerkzaamheden.



## Veranderende mindset

Roel van de Kerkhof wijst op de veranderende mindset van mensen en bedrijven. Mensen zijn zich er steeds beter van bewust dat systemen voor de energievoorziening toe zijn aan verandering. Energiebronnen die geen luchtvervuiling en nauwelijks $CO_2$-uitstoot veroorzaken. Alternatieve energiebronnen die bovendien nooit opraken. De overheid werkt hier aan mee met stimulerende maatregelen zoals subsidie ISDE en EIA, het verbod op gasaansluitingen bij nieuwbouw en de aangescherpte geluidseisen vanaf 2020 voor het buitendeel van lucht/water warmtepompen.
In de nabije toekomst komt er de BENG-norm (Bijna Energieneutrale Gebouwen) voor nieuwbouw én een verplichte aanscherping van het energielabel voor bestaande kantoorgebouwen. De Rijksoverheid streeft naar energieneutrale




**InnoTherm realiseert zowel het bronnensysteem als de warmtepompinstallatie, uniek in ons land, aldus Roel van de Kerkhof (rechts).**

gebouwen in 2050. Diverse gemeenten en woningstichtingen willen al gasvrij vastgoed in 2030. Dat betekent dat de Nederlandse markt voor bodemenergiesystemen de aankomende jaren met dertig tot vijftig procent groeit. De directeuren benadrukken dat InnoTherm altijd een adviserende rol inneemt, mensen moeten zichzelf overtuigen. Daarvoor bezoeken zij onder meer referentiewerken met toekomstige klanten. InnoTherm heeft kennis van de ondergrondse bodemstructuur en antwoord op vragen over bodemenergie én installatietechniek.

## Groeiende markt

"Er is een groeiende markt voor allerlei duurzame oplossingen, zoals zonnepanelen en lucht/water warmtepompen. Het is een bewuste keuze geweest om ons te specialiseren in bodemenergie", aldus Roel van de Kerkhof, die nog enkele USP's van bodemenergiesystemen aanhaalt. "De ontwerpvrijheid voor de architect, de hoge prestaties van de installatie bij verwarmen en het zéér goedkoop en efficiënt koelen. Wanneer een bronnensysteem goed is aangelegd is het letterlijk "een bron voor het leven".



"Door de verplichte registratie van bronsystemen blijft voor iedereen bodemenergie beschikbaar. Bestaande gebouwen moeten uiteraard goed geïsoleerd zijn én geschikt zijn voor lage temperatuurverwarming alvorens men een bodemenergiesysteem overweegt." Opdrachtgevers voor InnoTherm zijn: particulieren, architecten, aannemers, installateurs, bedrijven, projectontwikkelaars en woningbouwcoöperaties. Het bedrijf realiseert turn-key installaties van nieuwbouw-, starters-, senioren-, en vrijstaande woningen tot zeer luxe villa's, zwembaden met poolhouses en goed geïsoleerde bestaande panden. Zelfs voor monumenten, zoals het Kantongerecht Boxmeer. Bedrijfspanden die uitgerust zijn met een installatie van InnoTherm zijn onder meer Martens Bouw en Hamers Leidingtechniek Beugen, Elpress Boxmeer, Yelloo Hattemerbroek, Florius Cuijk en Intrax Oss.

## Hoe werkt een warmtepomp?

De verwarmingsinstallatie bestaat uit drie onderdelen: het bronnensysteem, de warmtepomp en een afgiftesysteem zoals vloerverwarming, convectoren of lagetemperatuurradiatoren. Behalve verwarmen kan een gebouw in de zomer gekoeld worden met hetzelfde systeem (denk aan vloerkoeling).
De warmtepomp kan ook gebruikt worden als warmwatervoorziening voor keuken en badkamer.
Het bronnensysteem van de warmtepomp onttrekt warmte uit de bodem via verticale bodemwarmtewisselaars. Dit zijn U-vormige leidingen waardoor een mengsel van water en glycol circuleert. Dit mengsel transporteert de aardwarmte naar de warmtepomp. De grond rondom de bodemwarmtewisselaars heeft een temperatuur van zo'n 12°C. Ondergrondse waterlagen voeren die bodemwarmte constant aan.
Het aantal bronnen en de lengte daarvan is afhankelijk van de warmteverliezen van het gebouw en de plaatselijke bodemgesteldheid. InnoTherm heeft zowel geologische als technische kennis en ervaring om te adviseren over het inpassen van warmtepomp én bronnensysteem. Van de Kerkhof: "Wij ondersteunen van ontwerp tot uitvoeringsfase. Bovendien adviseren we over eventuele subsidiemogelijkheden."


Duurzaamheid
Klimaat
Voordelen
Wet- regelgeving
Bijtelling
Economische ontwikkeling
Verzekeren

*We blikken vooruit op 2020*

# DE SPECIAL: KANSEN IN 2020



**Waar liggen de kansen in het nieuwe jaar? Wat zijn valkuilen? Ondernemers zijn altijd op zoek naar nieuwe inzichten, trends en feiten. In een veel breder perspectief zouden we kunnen stellen dat de huidige tendens en ontwikkelingen in termen van economie, energie, klimaat en ons milieu en de nakende schaarste van natuurlijke hulpbronnen, het einde markeren van de tweede industriële revolutie. En het begin van een nieuw tijdperk waarin we ons meer focussen op eco en minder op ego.**

Het zou wat ver gaan om dit in deze InZaken te bespreken. Niet dat het aan ons voorbij gaat, integendeel! Maar wij gebruiken een wat kortere polsstok en blikken vooralsnog niet verder dan 2020. Deze special bevat tips en suggesties voor het komend jaar. Van ondernemers aan ondernemers.

Elk specialist binnen zijn of haar eigen vakgebied. Afhankelijk van de branche zullen de tips meer of minder concreet zijn. Sommige ondernemers in deze special hebben niet direct aanbevelingen voor anderen, maar willen wel graag hun vooruitzichten voor het komend jaar delen. Daar kunnen wij onmogelijk wat tegenin brengen. Het inspireert! Maar de grote lijn vormen tips over veranderende wet- en regelgeving, klimaat, economische ontwikkeling, duurzaamheid.

Blijf schakelen, inspelen op veranderingen of liever: wees ze vóór, daar waar het kan. Anticipeer! Of het nu gaat om bijtelling, belastingvoordeel, verduurzamen of verzekeren, terugdringen van bedrijfskosten of meer aandacht voor ziektepreventie – als ondernemersmagazine én online platform InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg besteden we er aandacht aan.

Tips tijdens de donkere dagen. Doe er uw voordeel mee!





## Hans Lemmens Tweewielers

# ‘EEN FIETS VAN DE ZAAK WORDT WEER VEEL AANTREKKELIJKER’

**Het wordt veel gemakkelijker en aantrekkelijker om voor een lease-fiets te kiezen. Wie van zijn werkgever een leasefiets krijgt, betaalt daar vanaf 2020 maar een paar euro per maand voor. Er komt namelijk een vast bijtellingspercentage van 7 procent. “We willen met z’n allen heel graag meer op de fiets naar het werk. Het is goed voor beweging en gezondheid, het helpt het parkeerprobleem aanpakken en er zitten natuurlijk – en dat is opnieuw erg actueel – gunstige milieuaspecten aan”, aldus Caroline Lemmens. “Daarbij is een fiets ook nog eens een heel goede investering.”**

Wanneer je bedenkt dat meer dan de helft van de autoritten korter is dan 7,5 kilometer, is daar winst te halen. Als veel mensen fietsen, draagt dat ook nog eens bij aan een goede doorstroming op de weg voor mensen die geen keuze hebben.
Op dit moment zijn de regels nog erg ingewikkeld. Als je nu een leasefiets hebt, dien je het exacte aantal privé-kilometers bij te houden en het voordeel dat je daarvan hebt. De kosten voor bijvoorbeeld onderhoud en reparatie mag je er weer van aftrekken. Dit komt op zo’n omslachtige boekhouding te staan dat de leasefiets allesbehalve interessant is. Door deze ingewikkelde regels wordt volgens de branche slechts beperkt gebruik gemaakt van een fiets van de zaak, terwijl ruim 700.000 mensen privé-gebruik maken van een auto van de zaak. Met een regeling die veel simpeler is, wil het kabinet nu meer forenzen op de fiets krijgen.

### Vaste bijtelling

Wat er precies gaat veranderen? Net als voor de leaseauto geldt straks voor het privé-gebruik van de leasefiets een vaste bijtelling. Het gaat dan bij de leasefiets om een bijtelling van 7 procent van de waarde van de fiets. Een e-bike van bijvoorbeeld 2.000 euro kost je dan tussen de 4,33 en 5,75 euro per maand, afhankelijk van het inkomen. Een geleasede speed pedelec van 3.500 euro krijgt een bijtelling van 7,50 tot 10 euro per maand.
“Een fiets van de zaak wordt weer veel aantrekkelijker”, aldus Caroline Lemmens. Voor de overheid zitten er ook veel voordelen aan de leasefiets. De maatschappelijke baten kunnen oplopen tot circa 54 miljoen euro per jaar: 44 miljoen aan gezondheids- en milieubaten en 10 miljoen aan belastingopbrengsten.

### Demonstratiefietsen

Ook Caroline Lemmens is blij met de aangekondigde maatregelen en verwacht dat er een flinke stimulans vanuit gaat. Ook doordat tegenwoordig het aanbod in elektrische fietsen enorm is. Hans Lemmens Tweewielers is de grootste elektrische fietsspecialist van de regio, waar ruim twintig demonstratiefietsen klaar staan om



"Een mooi team, professionals met veel ervaring", zegt Caroline Lemmens

getest te worden. Meerdere modellen van verschillende fabrikanten waaronder Trek, Gazelle, Cube, Koga, Cannondale en Bulls. "Dankzij onze grote keuze in demonstratiefietsen kunnen klanten een echt goede vergelijking maken. Ieder merk en type heeft weer bepaalde eigenschappen. Het onderscheid bemerk je pas als je er echt op fietst. Meestal heb je direct in de gaten wat je wel of niet prettig vindt. Naast de reguliere modellen zijn er ook elektrische mountainbikes, moederfietsen, elektrische racefietsen, vouwfietsen, maar ook elektrische fietsen met een extra lage opstap en nog veel meer."

## Goed advies is belangrijk

Met zoveel keuzemogelijkheden is goed advies belangrijk. Daarom wil men bij Hans Lemmens Tweewielers altijd als eerste van een klant weten waarvoor de elektrische fiets gebruikt gaat worden. "We hebben een heel mooi team, echte professionals met veel ervaring. Zij weten dat het zeker verschil maakt of je met de fiets op vakantie wilt in de bergen of dat je deze enkel gebruikt om in het dorp boodschappen te doen. Of dat je hem dus dagelijks gaat gebruiken voor woon-werkverkeer. Is de fiets voor sportief gebruik of vooral praktisch? Ook het budget speelt natuurlijk een rol."

**"WE ZIJN DAN WEER KLAAR VOOR DE TOEKOMST"**

Afhankelijk van de wensen en van de klant worden er bepaalde merken of typen fietsen geadviseerd. Dat kan zelfs tweedehands zijn, met een half jaar garantie. Nieuw of tweedehands, en of de fiets nu via de zaak of niet aangeschaft wordt, de aanschafprijs is snel terugverdiend. "Met gemiddeld woon-werkverkeer heb je de aanschaf van een nieuwe elektrische fiets in anderhalf jaar terugverdiend omdat je dure benzine bespaart. De kosten voor een heel jaar stroom voor een elektrische fiets zijn gemiddeld € 5,50."

## Tweede werkplaats

Vrij recent opende Hans Lemmens Tweewielers een tweede werkplaats. De tweewielerzaak verhuisde tien jaar geleden naar de rand van Cuijk. Nu, in 2019, is ook de oude locatie aan Het Zand weer in gebruik. Daar heeft het bedrijf een professioneel servicepunt ingericht. Medio 2020 opent aan de voorzijde van het hetzelfde pand nog een winkel in het hogere sportsegment. "We zijn dan weer klaar voor de toekomst", zegt Caroline Lemmens. De nieuwe werkplaats is ruim, overzichtelijk en comfortabel. Qua look and feel is de werkplaats gelijk aan de uitstraling van de andere vestiging. "De kleuren rood, grijs en zilver die in ons logo zitten, komen nu terug op beide plaatsen. Consumenten die in beide vestigingen zijn geweest, hebben heel sterk het gevoel dat ze in dezelfde winkel zijn."



## Uitzendbureau Tot Uw Dienst

# 'BEHOEFTE AAN FLEXWERKERS NOG BELANGRIJKER'

**Met ingang van 1 januari 2020 veranderen de regels omtrent arbeidscontracten en ontslag. De Wet arbeidsmarkt in balans (WAB) treedt dan in werking. De regering wil hiermee vaste en flexibele contracten meer met elkaar in overeenstemming brengen. De wet is relevant voor zowel werkgevers als werknemers. Geert Verbruggen, algemeen directeur van Uitzendbureau Tot Uw Dienst BV met zijn hoofdvestiging in Mill, praat ons bij. "Bedrijven zullen altijd te maken hebben met pieken en dalen in hun productie en dus ook met haar personele bezetting. De flexwerker blijft onmisbaar en wij maken ons sterk voor de juiste match."**

Tot Uw Dienst werft, selecteert, bemiddelt en begeleidt Nederlandse en Oost-Europese uitzendkrachten. Dat doet men voor uiteenlopende branches, waarvan productie, logistiek, constructie, agro, infra en bouw de meest in het oog springende zijn, maar nog lang niet alles. Men is er voor piekopvang tot structureel management van de arbeidspool. Opdrachtgevers ontzorgt men, terwijl kandidaten de voldoening ervaren van passend werk. Het bureau bezit alle verplichte certificeringen; garantie voor een vlekkeloze dienstverlening.




"De arbeidsmarkt is voortdurend in beweging", aldus Geert Verbruggen. "Het is tijdrovend en duur om alle ontwikkelingen op de voet te volgen. Dat doen wij voor onze klanten. We houden ons voortdurend op de hoogte van de jongste ontwikkelingen binnen de arbeidsmarkt en bijbehorende wetgeving. Dat maakt ons een betrouwbare partner en ook ten aanzien van de WAB adviseren wij graag."

### Op het lijf geschreven

Opdrachtgevers hebben bij Tot Uw Dienst elk een eigen contactpersoon en een uniek inlogportaal. Dit scheelt rompslomp, want werven en uitzenden is maatwerk met een oplossing die de klant op het lijf geschreven moet zijn, weet Geert Verbruggen. "Naast bemiddeling doen we ook aan detachering, werving en selectie. Hierbij kunnen wij ons onderscheiden in de zoektocht naar echt goede vakmensen op zowel lager als middelbaar niveau. Deze zijn immers moeilijk te vinden."

Tot Uw Dienst benadert de markt met een positieve, no-nonsense instelling. "We zoeken de mensen bij het werk, en andersom. Zie het zo: wij hebben aan één kant de opdrachtgever en aan de andere kant een netwerk met vakmensen en handige handjes. Die matchen wij voortdurend.




**Geert Verbruggen: "Laat je goed informeren over arbeidsvoorwaarden. Wij staan klaar."**

Daarbij houden we rekening met een langdurige relatie. We willen ook altijd weten waar onze mensen komen te werken. In een persoonlijk gesprek met de opdrachtgever leggen we alle wensen en eisen vast. Zo krijgt elke opdrachtgever de juiste en meest gemotiveerde medewerker op de juiste plaats in zijn of haar onderneming."

"De zorg voor ons personeel is geen loze kreet. Neem de huisvesting voor onze arbeidsmigranten. Die is bij ons op een kwalitatief hoog niveau en dicht bij de werkgever. Ga jezelf maar na: als je goed in je vel zit, is de productie navenant, zo is het toch?"

## Invoering van de WAB

Met de invoering van de WAB, op 1 januari 2020, veranderen de regels rond arbeidscontracten en ontslag. Zo gaan werkgevers vanaf 1 januari een lagere WW-premie betalen voor werknemers met een vast contract. Payrollwerknemers krijgen een andere rechtspositie en arbeidsvoorwaarden. De oproepkrachten krijgen meer zekerheid op werk en inkomen. Geert Verbruggen wijst erop dat werkgevers zich voor kunnen bereiden op de veranderingen in de regels die per 1 januari gelden in het arbeidsrecht en sociale zekerheidsrecht. De grootste verandering zal er zijn voor payrollwerkgevers en payrollwerknemers. Vanaf 1 januari gelden dezelfde arbeidsvoorwaarden als bij het inleenbedrijf en daardoor worden deze werknemers dus een stuk duurder. Ga je de medewerkers via een uitzendbureau of payrollbedrijf inlenen? Laat je goed informeren voor deze medewerkers, wij staan klaar met advies!"

## Flexibele schil blijft

Geert Verbruggen: "De essentie van de wet is duidelijk, maar wat de wet natuurlijk niét regelt, is het feit dat ondernemers altijd en overal te maken blijven houden met de behoefte aan tijdelijk extra personeel. In zulke gevallen is doorgaans duidelijk hoelang een dergelijke periode gaat duren. Denk aan (seizoens)pieken in de productie, zwangerschapsverlof of bij een specifiek project. Detachering is dan een uitstekend middel omdat wij de nodige verplichtingen van de werkgever overnemen."

"Veel bedrijven werken met een vaste kern en een flexibele schil eromheen. Dat blijft. In theorie wordt die flexwerker straks wat duurder, maar daar ligt meteen ónze uitdaging: wij nemen dit graag over van onze opdrachtgever, zodat deze niet geconfronteerd wordt met de transitievergoeding vanaf dag één. Stel, er is behoefte aan vijf nieuwe werknemers. Dan zijn nummer 'vier' en 'vijf' in de praktijk bijna altijd flexwerkers. Onze kracht is dat we juist op die posities óók de beste mensen weten te plaatsen. Onze markt is dermate ruim dat we onze flexwerker ook op andere plaatsen kunnen onderbrengen. De juiste handen op de juiste positie voor de benodigde tijd, terwijl de opdrachtgever verder geen enkel risico loopt."

"Daarbij zijn we overtuigd van de kracht van samenwerking. Succes bereik je alleen met een sterke band tussen werkgevers, uitzendkrachten en onze eigen uitzendorganisatie. Wij genieten ervan wanneer onze bemiddeling succesvol is voor zowel bedrijven, instellingen als onze uitzendkrachten en dat succes wensen we graag te vergroten."





Rob Honings.

## TRATAD Project Management

# ONTZORGEN (BOUW) PROCESSEN MEER WELKOM DAN OOIT

**Bouwprocessen worden steeds complexer. Nieuwe technieken, veelal in het kader van duurzaamheid, maken de besluitvorming er niet eenvoudiger op: van het gas af of nog maar even niet? Macro-economische ontwikkelingen als de Brexit zorgen er bovendien voor dat investeerders weifelen en beslissingen uitstellen. En dan is er nog de overheid die 'tijdens de wedstrijd' de spelregels blijkt te veranderen. In dit klimaat lijkt ontzorging tijdens een bouwproces meer welkom dan ooit. TRATAD Project Management neemt dit op zich.**

TRATAD (onderdeel van het Cuijkse Honbee) staat voor 'wij regelen het.' En dat is precies wat wij doen, door te ontzorgen", aldus eigenaar Rob Honings. "In bouwprocessen zijn veruit de meeste opdrachtgevers geen professionele bouwer. Weten wél hoe het eindresultaat er in grote lijnen uit moet komen te zien, maar zijn onbekend met het voorafgaande proces. Dat kan en hoeft ook niet. Sterker, die processen worden alleen maar complexer, zo bewijst recent de commotie rond stikstof en PFAS, waarmee de overheid zichzelf nu in de voet schiet."

"Vanaf het eerste hersenspinsel, als alles nog abstract is, adviseer ik mijn opdrachtgever om te komen tot gefundeerde beslissingen. Dat blijf ik doen, ook als gaandeweg het proces steeds concreter wordt. We beginnen met de haalbaarheid. Is het een investering, exploitatie of bedoeld als pensioenvorming? Daarna volgt het Programma van Eisen. Functionaliteit, doelmatigheid, flexibiliteit en duurzaamheid maar ook esthetica zijn de kritische randvoorwaarden waarbij vervolgens de partners gezocht worden. Daar zit de kern van mijn werk: partijen vinden die samenwerken op basis van ervaring en kunde zodat het proces optimaal kan functioneren tot het gewenste resultaat."

### Eén aanspreekpunt

"In die processen zijn de rollen niet meer zo afgebakend als vroeger Voor de interactie heb je iemand nodig die de (technische) talen spreekt, de raakvlakken kent en die in ieder geval op abstractieniveau de consequenties kent van de diverse keuzes die gemaakt moeten worden. Zo krijgt de opdrachtgever uiteindelijk het gebouw dat hij verlangt."

"Na de ontwerpfase staat alles op 'papier', in tekening en bestek, waarna de aanbesteding, gunning en uitvoering kunnen volgen. Ook dát is een tak van sport, want in een overspannen markt is het uiteraard héél anders aanbesteden dan in een laagconjunctuur. Uiteindelijk komen we tot de realisatie. Daarbij bewaak ik de vier belangrijkste parameters: kwaliteit, prijs, planning en het draagvlak van de gebruiker. En tot slot is er de nazorg, waarin ik een doorkijk maak naar de komende tien jaar: welke reserveringen voor onderhoud en instandhouding moeten gedaan worden om een gebouw functioneel en optimaal te houden. Dit hele proces, van haalbaarheid tot nazorg vastleggen, manage ik."

"Voor de klant heeft deze werkwijze het onmiskenbare voordeel van één aanspreekpunt, ikzelf, die zich ook nog eens uitermate verantwoordelijk voelt voor het uiteindelijke product. Ik ben voorstander van het zoveel mogelijk regionaal uitzetten van opdrachten. De bouw is een generator van vele economische activiteiten. De bijdrage aan de verdere ontwikkeling en versterking van onze regio die daarvan uitgaat, moeten we koesteren!"

## Slooten van den Bogaart

# ‘REALTIME BOEK-HOUDEN HEEFT DE TOEKOMST’





**Boekhouden is al lang – letterlijk – geen stoffige bezigheid meer. Je administratie bijhouden in de cloud is een peulenschil geworden. Realtime boekhouden dankzij Exact Online – accountantskantoor Slooten van den Bogaart kan het iedere mkb-ondernemer aanbevelen. “In de cloud kijken we realtime naar dezelfde cijfers. Hierdoor kunnen we samen de belangrijkste *Key Performance Indicators* in de gaten houden en makkelijk signaleren of er aanleiding is om eens een gesprek te aan gaan. Zo helpen wij ondernemers om nóg sneller in te spelen op belangrijke ontwikkelingen.”**

Als gecertificeerd Exact Partner werpt Slooten van den Bogaart zich op als enthousiast pleitbezorger van Exact Online. Sterker, het kantoor ís de Exact Partner voor de regio, stelt fiscaal jurist Remco van Slooten. Het cloudpakket biedt klanten én het accountantskantoor efficiency. “Het verwerken van in- en verkoopfacturen en de bank gaat stukken sneller dan voorheen. Voor een concurrerend tarief verwerken wij voortaan deze administraties en wordt de boekhouding van klanten in de cloud wekelijks bijgewerkt. Volledig geautomatiseerd. Zo heb je als ondernemer een echt actueel inzicht.”

### Continu bijsturen

Dat klinkt tegenstrijdig in relatie tot de ‘uurtje-factuurtje’-gedachte, niet? Het antwoord is stellig: “Nee, want in wezen lopen deze werkzaamheden altijd achter op de werkelijkheid. Onze toegevoegde waarde zit ‘m dan ook niet in het aanleveren van de cijfers achteraf, maar in het bieden van kennis en advies, waardoor een ondernemer continu bij kan sturen waar nodig.” Compagnon en accountant Eric van den Bogaart vult aan: “Inkloppen van bonnetjes is wezenlijk van minder belang dan adviezen aandragen die jouw bedrijfsvoering verbeteren. Traditionele accountantskantoren ontvangen sommige signalen pas bij het controleren van de jaarcijfers. Wij kunnen ze continu oppikken. Dankzij Exact Online krijgen ondernemers bij ons een echte accountant voor de prijs van een boekhouder.”

### Dé Exact-specialist

Veel medewerkers in het team van Slooten van den Bogaart zijn specifiek geschoold in Exact. Remco van Slooten: “Zij laten onze klanten zien wat ze precies en zo efficiënt mogelijk met Exact Online kunnen doen. Daardoor kun je jaarlijks echt duizenden euro’s besparen. Wij begrijpen dat je als ondernemer niet zómaar switcht van accountant. De overstap naar Exact blijkt echter voor velen een mooi moment om ook naar een nieuw accountantskantoor over te stappen. Wij kunnen daar al mooie voorbeelden van noemen. Bedrijven geven aan tot soms wel tweederde minder tijd bezig te zijn met administratie.”

Voor het wekelijks verwerken van boekingen hanteert Slooten van den Bogaart een vast maandelijks tarief. Daarin zijn ook de abonnementskosten voor Exact Online en het verzorgen van de btw-aangiftes inbegrepen. Ga naar de calculator op de website voor een snelle indicatie. Je vindt er ook een top tien van handige tips & tricks.

## Lambert Blonk Assurantiën

# NA ‘KWALITEITSINJECTIE’ NOG ‘DICHTER OP DE BAL’

**Een ‘kwaliteitsinjectie’, zo noemt Huub Derksen de komst van Bart Siroen naar zijn kantoor: Lambert Blonk Assurantiën. Het assurantiekantoor groeit en heeft ambities: hét zakelijke assurantiekantoor voor de regio zijn. Daarvoor heeft het kantoor zich versterkt met de man die over meer dan een kwart eeuw ervaring beschikt bij Rabobank. Bart Siroen ambieerde na jaren directeurschap een functie waarin hij weer ‘dichter op de bal’ zou zitten. “Ik wil mijn eigenheid opnieuw ten dienste stellen van het bedrijf. Hier kan dat.”**

“Ik wilde alleen switchen naar een kwalitatief goed kantoor waar klanten zich goed gehoord en begrepen voelen”, aldus Bart Siroen. Voor de stap naar hét verzekeringskantoor van het Land van Cuijk en Maasduinen is groei nodig in de zakelijke markt, realiseert Huub Derksen zich. “Slimmer en efficiënter werken en een hoge productkennis zijn daarvoor vereisten. Met Bart kunnen we die ambitie waarmaken. We merken dat de regio het signaal al oppikt; de nodige ondernemers hebben we al gesproken en relatie gemaakt van ons kantoor.”

### Sporen verdiend

“Kwaliteit is standaard, maar belangrijk is ook kennis van de mentaliteit van de streek. Voor ons is dat vanzelfsprekend. Nadat Lambert Blonk stopte, ging ik op zoek naar iemand die op zakelijk gebied zijn sporen heeft verdiend. Bart Siroen is een bekende voor veel ondernemers en heeft hij zich bewezen als een gedegen gesprekspartner voor ondernemers.”
Bart Siroen zélf wilde graag weer dichter bij de klant opereren. “Daarbij voel ik me ook nog eens erg aangesproken tot de werkwijze van Lambert Blonk Assurantiën”, zegt de senior risk consultant. “Ook ik wil kwaliteit leveren. Ik ken daarbij de markt en heb een groot netwerk. Dat helpt om de lijntjes kort te houden. Klanten willen betrokkenheid. Als een ondernemer het afdekken van risico’s wil doorspreken, dan wil hij of zij dat met een vertrouwde persoon kunnen doen. Die plaats neem ik graag in. We hebben een uitgebalanceerd team waarmee we de zakelijke markt uitstekend kunnen bedienen.”



**Risicospecialisten zakelijk Bart Siroen en Mark Fransman.**

### Risico’s en verzekeraars

Voor 2020 wijst Huub Derksen op een groeiend fenomeen: de terugtrekkende beweging van verzekeraars binnen bepaalde risicosectoren. Denk hierbij aan recycling-, afvalverwerking-, taxi- en kunststofverwerkende bedrijven. “In het verleden werden voorwaarden gesteld vanuit een bedrijf omtrent het tot stand komen van een verzekeringsovereenkomst met verzekeraars. Nu zijn verzekeraars aan zet. ”Dit is ons voorstel, dit kunt u accepteren en anders laten wij het risico graag aan ons voorbij gaan”, krijgen we steeds vaker terug van verzekeraars. Het is daarom van belang samen te kunnen werken met verschillende toonaangevende verzekeraars. Verzekeraars die steeds meer gespecialiseerd zijn in het accepteren van risico’s in bepaalde sectoren. Lambert Blonk Assurantiën werkt actief samen met deze verzekeraars en is goed in staat om voor elk bedrijf maatwerkoplossingen aan te reiken.”



Jeroen Janssen (midden) met zijn team.



Riskview

# BRAND! HOE ZIT HET MET DE VERZEKERDE WAARDE?

**Stelt u zich eens voor: uw bedrijf wordt getroffen door brand. Natuurlijk, u bent verzekerd. Maar... bent u ook goed verzekerd? Zijn de te verkrijgen schadebedragen voldoende voor aanschaf van nieuwe machines, de herinrichting en/of herbouw van uw bedrijfspand? Riskview verzorgt taxaties en waardebepalingen voor bedrijven, particulieren, volmachtbedrijven en assurantietussenpersonen. Een team van experts biedt een compleet aanbod voor vaste taxatie, economische en verzekeringstaxaties.**

"De praktijk wijst vaak uit dat de uitgekeerde schadebedragen te laag zijn", opent Jeroen Janssen, eigenaar Riskview. "Onderverzekering kan na een ernstige brandschade grote consequenties hebben voor de voortzetting van een bedrijf. Een taxatierapport voorkomt dat het schadebedrag niet lager uitvalt dan verwacht."

## Herbouwwaarde stijgt

"Wat wij doen is tweeledig: we taxeren op basis van de herbouwwaarde van gebouwen en verder doen we dat ten aanzien van inventaris en machinerieën van bedrijven." Jeroen Janssen ziet een trend ten aanzien van de eerste discipline. "Bij herbouwwaarde gaan we uit van het Bouwbesluit. Het Bouwbesluit stelt eisen aan de energiezuinigheid van nieuwe gebouwen. Voorheen zag je dat onder andere de energie prestatiecoëfficiënt telkens naar beneden werd bijgesteld. Vanaf 1 juli 2020 moet worden voldoen aan de eisen voor bijna-energieneutrale gebouwen (BENG). Een belangrijk verschil hierin is dat je energieverliezen van bijvoorbeeld een glazen pui niet elders in het gebouw kunt compenseren door zonnepanelen te plaatsen. Dit vergt een aanmerkelijk hogere herbouwwaarde. Bedrijven moeten in dat geval onder meer van het gas af en aan een warmtepomp. Ook isolatiekosten zijn veel hoger dan voorheen. Los daarvan stijgen ook de (nieuw)bouwprijzen op zichzelf."

"In dit soort situaties ervaar je de kracht van een vaste taxatie. Veel verzekeringen zijn gebaseerd op een 'open polis': verzekerde bedragen zijn vastgesteld op basis van een eigen opgave of waardebepaling. Pas na schade bepaalt een expert in opdracht van de verzekeringsmaatschappij de exacte waarde. Dus is het verstandig een taxatierapport te laten maken door een erkend taxateur. Bij schade moet een verzekeringsmaatschappij zo'n vaste taxatie respecteren. In zo'n taxatierapport kun je wel degelijk anticiperen op toekomstige, hogere bouwkosten."

## Doorlichten

"Kritisch doorlichten helpt. Als een ondernemer investeert in een nieuwe machine van een ton, dan zal hij deze beslist niet vergeten te verzekeren. Wat wij echter vaak zien is dat er niet of nauwelijks aan gedacht wordt dat er óók voor bijvoorbeeld tienduizend euro aan (specifieke) gereedschappen is bijgekomen. En dat men er een werkplek bij heeft moeten creëren."

"Daar houdt het niet mee op. Je ziet steeds vaker ook leasemachines of -apparatuur in een bedrijf. Daar ben je als gebruiker verantwoordelijk voor. Net zoals producten van derden die in jouw bedrijf zijn ondergebracht, bijvoorbeeld ter reparatie. Al deze zaken horen in een taxatie en dus in een verzekering. Dat kan veel ellende achteraf besparen. Wij adviseren graag. Riskview werkt met vaste tarieven voor verschillende rapportages."

## ASN Autoschade Fransen Boxmeer

# ‘SCHADES WORDEN **TECHNISCH** STEEDS **COMPLEXER**’



**Doordat voertuigen steeds meer slimme technologie aan boord hebben, worden schades – ook de relatief lichte gevallen – technisch steeds complexer. ASN Autoschade Fransen Boxmeer heeft zich toegelegd op het daadwerkelijk afdoende en verantwoord repareren van deze schades. In de toekomst zullen steeds meer rijhulpsystemen verplicht worden in auto’s. “Daar zijn wij nu al klaar voor”, aldus directeur Patrick Fransen.**

Het herstellen van autoschades tegenwoordig is niet meer te vergelijken met hoe dat tot voor enkele jaren geleden gebeurde. Dat komt door de toename van het aantal rijhulpsystemen dat in voertuigen wordt ingebouwd, zoals sensoren in de voorruit, bumpers en spiegels. Denk aan systemen die voortdurend de afstand tot de voorganger meten of aan lane assist. Ook relatief geringe schade aan een auto kan voor deze systemen grote gevolgen hebben. Ze werken dan niet langer betrouwbaar. “Dus tijdens een schadereparatie moeten tegenwoordig niet alleen koplampen, maar ook camera’s opnieuw worden uitgelijnd en systemen gekalibreerd. Anders ga je niet langer veilig de weg op”, bezweert Patrick Fransen. “Wij hebben ons gespecialiseerd in reparatie en kalibreren van deze ‘Advanced Driver Assistance Systems’. Onze ADAS-certificering is de garantie dat elk voertuig dat onze werkplaats verlaat op deze manier gerepareerd is. De Europese Commissie heeft besloten dat diverse rijhulpsystemen vanaf 2022 verplicht worden in nieuwe (bedrijfs)voertuigen.”



**Patrick Fransen.**

### Toegang tot fabrieksspecificaties

Als Bovag-erkend schadeherstelbedrijf is ASN Autoschade Fransen Boxmeer gespecialiseerd in schadeherstel van alle merken personenauto´s en lichte bedrijfswagens tot 3500 kg. Op de website informeert Patrick Fransen over afwikkeling van autoschade met de verzekeringsmaatschappij, tegenpartij of waarborgfonds. Zijn bedrijf is geselecteerd reparateur voor de meeste verzekeraars en diverse leasemaatschappijen. Tijdens reparatie is er gratis vervangend vervoer. Ook wordt uitleg gegeven over alternatieve reparatiemethodes (bijvoorbeeld bij zelf moeten betalen of total loss van de auto) om de reparatieprijs tot een minimum te beperken. Het Boxmeerse bedrijf verzorgt tot slot ook reparatie en vernieuwing bij ruitschade.

“Je hoort altijd dat er wordt ‘gerepareerd volgens fabrieksspecificaties.’ Natuurlijk is dat een geruststellende gedachte, maar wie maakt haar waar? Wij hebben daadwerkelijk toegang tot de informatie van elke autofabrikant, tot op carrosserienummer, ofschoon we een universeel autoschadeherstelbedrijf zijn.”

Vanuit Vierlingsbeek vestigde Patrick Fransen zich in 2012 op bedrijventerrein Saxe Gotha in Boxmeer. In 2017 opende hij samen met franchiseorganisatie ASN in Arnhem een tweede vestiging, twee jaar later gevolgd door nog een werkplaats in Nijmegen. “Op deze beide locaties doen we ‘reguliere’ schades. De zwaardere, technisch meer complexe schades worden allemaal hersteld in Boxmeer in onze nieuw ingerichte afdeling voor complex schadeherstel. Het maakt dat we actief zijn tussen grofweg Venray en Dieren. Binnen dat werkgebied werken wij ook exclusief voor een aantal verzekeraars en leasemaatschappijen.”




Bernie Verheijen (links) en Leon van Duijnhoven.

## Deco Tuinen

# ‘TUIN IS HET VERLENGSTUK VAN EEN BEDRIJFSPAND’

**Deco-tuinen staat voor creatieve tuinontwerpen, tuinonderhoud, tuinaanleg, sierbestrating, boomonderhoud en metselwerk. Alles onder één dak met als doel het realiseren van tuinen voor particulieren, bedrijven en instellingen. Deco Tuinen is aangesloten bij Tuinkeur. Dat is voor opdrachtgevers de garantie voor een professioneel gerealiseerde tuin.**

“En dat laatste is niet onbelangrijk, omdat ook in het hoveniersvak de inzichten blijven veranderen”, aldus Bernie Verheijen, samen met compagnon Leon van Duijnhoven de drijvende kracht achter Deco Tuinen. “De tuin is het verlengstuk van een bedrijfspand. Het ontwerpen van een goede bedrijfstuin is altijd weer een balans vinden tussen onderhouds- en prijsvriendelijk aan de ene kant, en een visueel aantrekkelijk plaatje aan de andere kant. Onderhoud is bij elke bedrijfstuin natuurlijk een issue, maar natuurlijk wil ook elke ondernemer een tuin die past bij de uitstraling die hij of zij met zijn bedrijfspand wil bereiken. Het ene moet bij het andere aansluiten.”

“Wij zorgen daarvoor met een doordacht ontwerp dat zowel schoonheid als onderhoudsgemak als uitgangspunt heeft. Onderhoudsvriendelijk wordt een tuin door bijvoorbeeld gebruik te maken van materiaal zoals steen, grint, hout, in combinatie met groene gemakkelijk te onderhouden beplanting.” Uiteraard is het ook mogelijk om bestaande bedrijfsterreinen te laten renoveren. Dat kan door gebruik te maken van de huidige beplanting en alleen waar nodig aanpassingen te doen.

### Onkruidbestrijding

Ook voor 2020 zal de bestrijding van onkruid een actueel onderwerp blijven. Hoveniersbedrijven mogen sinds anderhalf jaar geen bestrijdingsmiddelen meer spuiten op (half)verhardingen. “Maar natuurlijk wil iedere ondernemer wél dat het terugkerende probleem van onkruid beheersbaar blijft. Dus zijn er alternatieven ontwikkeld, zoals het stomen of branden van onkruid. Een andere variant is het opborstelen en dat is waarvoor wij gekozen hebben. We beschikken over een multifunctionele veegmachine, waarmee we ook meteen blad kunnen opruimen.”

Leon van Duijnhoven snijdt het onderwerp hemelwaterafvoer aan. Op bestaande bedrijventerreinen geldt het nog niet, maar bij nieuwbouwpanden moeten bedrijven hun regenwater afkoppelen. “Dat moet dus plaatselijk geïnfiltreerd worden in de bodem. Het kan op meerdere manieren, waarvan het gebruik van infiltratiekratten er één is. Een andere methode is die waarbij men het water laat afvloeien in een wadi die ingezaaid is met gras. In beide gevallen kunnen wij adviseren en zorgen voor de aanleg.”

### Winterklaar

Deco Tuinen verzorgt ook het winterklaar maken van bedrijfstuinen. Of het gehele of gedeeltelijke onderhoud van tuin of park, gedurende het jaar. Dat kan variëren van enkele keren per jaar, bijvoorbeeld door te snoeien of de tuin winterklaar te maken, tot wekelijks waarbij Deco Tuinen het volledige onderhoud voor rekening neemt. Daarbij is het ook mogelijk een onderhoudscontract af te sluiten.



Movability

# MOBILITEIT: OOK HET MANAGEMENT BEWEEGT VOORTDUREND

**Om hem heen werd vaak gezegd: "Als je het altijd beter denkt te weten dan je werkgever, dan moet je een eigen bedrijf starten." En zo lanceerde Rob Willems in 2017 zijn eigen Movability. Met één vast aanspreekpunt geeft hij persoonlijk advies in de wereld van lease-, fleet- en mobiliteits-management. Een wereld waarin ook de wetgeving niet stilstaat. Rob Willems kan er alles over vertellen.**

"In mijn loopbaan heb ik veel ervaring opgedaan in de automotivebranche, waarin ik al vanaf mijn jeugd werkzaam ben", gaat hij van start. "Vanuit de werkplaats ben ik doorgegroeid als serviceadviseur en via sales naar wagenparkbeheer. De laatste jaren heb ik veel ervaring opgedaan over hoe het wel en niet kan in de wereld van lease-, fleet- en mobiliteitsmanagement. Ook in 2020 verandert er weer het nodige."

## Regels in 2020

"Actueel is natuurlijk de stijgende bijtelling op elektrische auto's. Vorig jaar was die nog 4 procent. Begin dit jaar werd er al een knip op gedaan bij € 50.000. Vanaf volgend betaal je 8 procent bijtelling tot € 45.000. Daarboven wordt het 22 procent. Daarmee worden duurdere auto's weer duurder voor privé-gebruik. De bijtelling zal de komende jaren alleen maar stijgen, terwijl de knip naar beneden blijft gaan. Je ziet nu in de markt dus een enorme vraag naar elektrische auto's die nog vóór 1 januari 2020 geleverd kunnen worden. Overigens zag je eind vorig jaar al hetzelfde gebeuren."

Een ander heikel punt is de uitstoot. "Die uitstoot wordt tegenwoordig realistischer gemeten. Dat leidt tot hogere emissiewaarden. Dat, gecombineerd met onze bpm, zorgt ervoor dat de aanschafprijs van bepaalde auto's omhoog gaat. Automaatvarianten worden daarmee ook duurder. Daarnaast zijn natuurlijk de diesels omstreden. Je ziet dat leasemaatschappijen voorzichtiger worden in het calculeren van de restwaarde van dieselauto's. Met een lagere restwaarde stijgt de leaseprijs. Een omslagpunt dat voor diesel voorheen op 30.000 kilometer lag, kan zomaar opschuiven naar 40.000. We zien nu al dat mensen die behoorlijk wat kilometers rijden en dat voorheen in een diesel deden, nu toch kiezen voor een benzinemotor."




Rob Willems.

## Lease en andere services

Dat omslagpunt is altijd een fervent discussiepunt aan de borreltafel. "Maar laat ik zeggen dat dit punt van heel wat factoren afhangt, zoals het gewicht van de auto en de zwaarte van de motor." Waarmee Rob Willems aangeeft dat een persoonlijk advies altijd op z'n plek is. "Zakelijke rijders zijn hier aan het juiste adres voor een auto op basis van een leasecontract. We verzorgen alle gangbare leasevormen: (full) operational lease, financial lease, elektrisch (EV) leasen, re-lease en private lease. Daarbij kijken we ook naar de privé-situatie van de berijder en de bijtelling die hierbij komt kijken."

Naast maatwerkadvies en lease-oplossingen voor de zzp-er en het mkb, biedt Movability ook advies voor een leaseregeling, inkoopbegeleiding, mobiliteitsmanagement, wagenparkbeheer en interim advies.



## ABAB Accountants en Adviseurs

# HET DRAAIT OM ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

**Onderscheidend vermogen bieden, dat is waar het om draait bij ABAB Accountants en Adviseurs. De fullservice accountants- en advies-organisatie kent klanten met een brede adviesbehoefte een persoonlijke sparringpartner toe op wie zij kunnen rekenen bij alle aspecten van de bedrijfsvoering. De relatiemanager kijkt met hen vooruit om tijdig te anticiperen op kansen en uitdagingen. Gespecialiseerde adviseurs leveren daarnaast op maat gesneden advies en ondersteuning in uiteenlopende disciplines. "Je moet gewoon in contact zijn met je klant."**

Marcel van Lierop, relatiemanager mkb: "Bij ABAB zetten wij de klant echt centraal en overtreffen we verwachtingen. Wij geven helder advies en praktische ondersteuning die aansluit bij de doelstellingen." Nico van der Ende, senior belastingadviseur bij ABAB, vult aan: "Ons doel is maximale ontzorging. We zorgen ervoor dat onze klant 'in control' is."



Marcel van Lierop (links) en Nico van der Ende.

## "ONS DOEL IS MAXIMALE ONTZORGING"

### Brede dienstverlening

Nico van der Ende: "Ondernemers krijgen binnen de bedrijfsvoering te maken met vele facetten. Wij denken vanuit een interdisciplinair dienstenpakket. We zetten in op pro-actief advies in de breedte, hebben alle disciplines in huis. Voor ieder vraagstuk schakel ik de juiste specialist in. Wij ontzorgen onze klanten onder meer door het samenstellen van jaarrekeningen, salarisadministratie, (internationale) fiscale advisering, maar ook via advies op juridisch, bedrijfskundig - en pensioengebied, met corporate finance, inkomens- en estate planning."

### Persoonlijke sparringpartner

Naast die reguliere dienstverlening onderscheidt ABAB zich met relatiemanagers die een persoonlijke sparringpartner zijn voor klanten met een brede adviesbehoefte. Als trusted advisor zitten zij regelmatig met de klant om tafel. Marcel van Lierop is een van de specialisten die voor dit werk speciaal zijn vrijgemaakt. "De sparringuren zijn voor ónze rekening", benadrukt hij. "Wij zijn veelal het eerste aanspreekpunt voor uiteenlopende vraagstukken die zich kunnen voordoen. Het is een uniek concept. Zijn er specifieke ondernemingsaspecten waarop de klant meetbare resultaten wil boeken, dan brengen wij de klant op het juiste moment met de juiste specialist in contact."

"Als sparringpartner kreeg ik onlangs bij een overnamekwestie te maken met vier vragen in verschillende disciplines. Binnen onze eigen organisatie wist ik binnen een week afspraken te regelen tussen de klant en alle vier de specialisten. We schakelen snel."



## Van Vonderen Catering

# 'NAAST **BELEVING** IS EEN **EERLIJK PRODUCT** NU DE **TREND**'



**Van Vonderen Catering draait al weer heel wat jaren mee in het circuit. René en Angelique van Vonderen hebben in de periode de nodige trends en ontwikkelingen voorbij zien komen. "Waar de afgelopen jaren sterk werd ingezet op beleving, willen klanten en hun gasten nu vooral een eerlijk product. Ze willen weten wat ze eten en waar het vandaan komt. Om die reden zijn ook streekgerechten erg populair. Wij gaan nu ook streekbuffetten opzetten, zoals we dat eerder al met onze barbecues gedaan hebben. Met onder andere rundvlees van de Lamperse Hei."**

Ook in de catering blijven inzichten vernieuwen. Vooral ingegeven door het feit dat de klant voortdurend op een andere manier vermaakt wil worden. "Het mag je gasten aan niets ontbreken. Wij weten hoe smaak, sfeer, kwaliteit en service bijdragen aan een feest dat nog lang herinnerd zal worden. Het Bourgondische karakter dat wij in onze producten leggen, zorgt voor een ware smaakbeleving. Van buffetten tot kleine luxe hapjes en drankjes of wellicht een barbecue."

### Wars van kant-en-klaar

"Biologisch is erg gewild", aldus René, traiteur. "Naar wens zijn onze buffetten ook vegetarisch en in behoorlijk wat gevallen zijn ze zelfs al veganistisch ingericht. Op onze nieuwe website, die vanaf januari online zal zijn, gaan we er aparte aandacht aan besteden. Overigens blijft naast de kwaliteit van het eten zélf ook de sfeer belangrijk: grote smokers en vuurschalen zijn items die je vaak terugziet. Ook leveren we sfeervolle tenten met diverse thematische inrichtingen om elk feest de passende uitstraling te geven."

Bij Van Vonderen is men wars van kant-en-klare producten. "Je komt ze vaker tegen dan je lief is, maar wij doen het niet. Wij gebruiken uitsluitend verse producten en wij kruiden alles zelf", aldus kok Angelique van Vonderen. "Onze benadering zorgt ervoor dat we al vele jarenlange relaties hebben in de markt. Kwaliteit komt altijd boven drijven. Opdrachtgevers zoals de Vierdaagse en de Hogeschool Arnhem-Nijmegen kunnen dat beamen."

### Bedrijvenlunch

Niets te vieren maar wel willen genieten zonder zorgen? Ook voor verenigingen, bedrijven en grote groepen verzorgt Van Vonderen de catering, op locatie. Denk aan ontbijt, een (zakelijke) lunch en diverse buffetten. Ook handig in geval van overwerk. Van Vonderen levert de maaltijden. "Waar en wanneer de klant dit wenst. En natuurlijk op de juiste temperatuur. We kunnen in overleg maaltijden samenstellen. Ze bestaan uit een voor-, hoofd- en nagerecht. Ze worden verantwoord samengesteld, passend bij het seizoen", aldus René van Vonderen.

Van Vonderen verzorgt ook passende feestlocaties en alle andere aspecten die bij de organisatie van een evenement komen kijken, ook de aankleding, bediening en de inzet van koks. Daarnaast verhuurt men alle mogelijke elementen die nodig zijn voor de aankleding van het evenement.



## FysioHolland Boxmeer

# PREVENTIE BLIJFT HET TOVERWOORD, OOK IN 2020

**Werknemers moeten steeds langer doorwerken. Hoe houd je als werkgever je mensen gemotiveerd, maar vooral ook: gezond? In duurzaam ondernemerschap past preventie, ter voorkoming van klachten die gerelateerd zijn aan de werkplek. Zo is de statische belasting achter een computer dermate hoog dat zitten ook wel het 'nieuwe roken' wordt genoemd. FysioHolland Boxmeer doet er wat aan.**

FysioHolland Boxmeer? Inderdaad, sinds 1 maart is Advies- en BewegingsCentrum Maassen aangesloten bij FysioHolland. Dat geldt voor de twee praktijken: in Boxmeer en in Afferden. En sinds die tijd draagt het advies- en bewegingscentrum de namen FysioHolland Boxmeer en Fysiotherapie Afferden. De aansluiting van de praktijken bij FysioHolland zorgt voor beide partijen voor meer mogelijkheden binnen de fysiotherapie. Samen kunnen zij stappen zetten op het gebied van innovatie en het verbeteren van de kwaliteit van de zorgverlening.

### Aandacht voor bedrijfsleven

In 1982 startte Vincent Maassen Fysiotherapie Maassen (dat in de jaren '90 overging in Advies- en BewegingsCentrum Maassen), drie jaar later sloot Lotje Maassen zich aan als mede-eigenaar van de praktijk. In 37 jaar tijd groeide de praktijk uit tot een begrip in de regio. De nieuwe locaties bieden een specialistisch en uitgebreid aanbod waarbij het voor Vincent en Lotje Maassen erg belangrijk was de continuïteit te waarborgen. "Het is dan ook een proces geweest van zo'n twee jaar", vertelt Vincent Maassen. "Eigenlijk verandert er helemaal niets. Alle posten zijn intern ingevuld. Lotje en ik blijven de komende jaren 'gewoon' als fysiotherapeut actief; Niek Burgers, die al bij ons werkte, is sinds dit jaar formeel locatiemanager voor FysioHolland."



**Niek Burgers (links) en Vincent en Lotje Maassen.**

Niek Burgers vervolgt: "FysioHolland was blij met beide vestigingen, in de zoektocht naar landelijke dekking van hun netwerk. In deze regio was men tot vorig jaar nog niet vertegenwoordigd. We hebben 22 fysiotherapeuten en onze Boxmeerse vestiging is een van de grootste van het land. Met onze onderdelen arbeidsfysiotherapie en bedrijfsfysiotherapie richten we ons nadrukkelijk op het bedrijfsleven. FysioHolland heeft ons gevraagd of wij laatstgenoemde discipline voor de totale organisatie willen doorontwikkelen. Dat zegt genoeg over ons expertiseniveau."

### Spreekuur op locatie

Ook voor 2020 blijft preventie, vooral dankzij aandacht voor de mens op zijn werkplek, het toverwoord. FysioHolland Boxmeer biedt aandacht via vaste spreekuren op locatie bij bedrijven. "Denk aan een wekelijks spreekuur, waar werknemers op eigen initiatief hun klachten kunnen komen bespreken. Maar dat kan uiteraard ook in overleg met de bedrijfsarts of leidinggevende. Het grote voordeel is dat wij dan ook de werksituatie ter plekke kunnen beoordelen. Dat leidt vaak direct tot tips voor een betere werkhouding."
Vincent Maassen: "Bij een grote werkgever in deze regio hebben we op deze manier het ziekteverzuim terug weten te brengen van negen naar twee procent. Dat zijn opmerkelijke resultaten, waar alle partijen natuurlijk erg blij mee zijn."

## Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen



# ZAKELIJK VERGADEREN EN DINEREN WAS NOG NOOIT ZÓ INSPIREREND

**Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen heeft het zakelijk aanbod in vergaderen en dineren vergroot en uitdagender gemaakt. Het sluit aan bij de vraag in de markt, waarbij de zakelijke gast steeds opnieuw verrast wil worden. Met het nieuwe en uitgebreide live cooking restaurant wordt het heerlijk vergaderen bij Hotel Cuijk.**

Bij aankomst is de transformatie al zichtbaar: het restaurantgedeelte is vergroot en het terras is naar 'buiten' gekomen. Maar de grootste verandering is binnen te vinden. Het buffet is vergroot waardoor een live cooking buffet mogelijk is. Van maandag tot en met vrijdag kunnen zakelijke gasten genieten van een uitgebreid 'lunch live cooking buffet.' "À la carte eten kan uiteraard nog altijd, maar je kunt hier nu ook je lunch of menu zelf samenstellen", aldus Santana Saddal, general manager operations. "Met live cooking wordt genieten van eten nóg meer bijzonder. Onze koks gaan diverse gerechten, zoals verschillende vlees- en vissoorten, live voor onze gasten bereiden. Dat zorgt voor extra beleving en het vergroot ook voor onze zakelijke gasten de mogelijkheden en de keuze. De vergaderarrangementen worden er bovendien op aangepast." In de weekenden kan men gebruik maken van een live cooking dinerbuffet op zaterdag en zondag. Uiteraard wordt ook de Zondagsbrunch uitgebreid met live cooking.



Daphne Thijssen en Santana Saddal.

### Culinair vergaderen

"We merken dat gasten meer verlangen dan alleen het aanbieden van wifi. Hier spelen we op in door onze faciliteiten hierop aan te passen. Zakelijke gasten willen meer dan enkel vergaderen, willen geprikkeld worden, een buitenactiviteit doen. Bij ons kan dat, zoals naar onze eigen wijngaard. Uit de eigen wijngaard komen de Terra Ceuclum wijnen vandaan. Deze wijn heeft onlangs een gouden medaille ontvangen tijdens de grootste wijnkeuring van Europa, de AWC in Wenen. Het geeft een extra dimensie aan het Cuijkse hotel. "We organiseren ook wijnproeverijen. Dit is een leuke activiteit voor een personeelsdag of juist een afsluiting na een dag vergaderen." Afgelopen zomer is het terras ook aangepast waardoor het zich nu ook buitengewoon leent voor bijvoorbeeld een bedrijfsbarbecue of een vergadering. Ook de vergaderzalen op eerste etage zijn aangepast, waardoor het hele vergaderaanbod weer helemaal bij de tijd is.

"Het past bij ons streven om de ondernemer zoveel mogelijk te ontzorgen", zegt Santana Saddal. "Naast de uitbreiding van het restaurant wordt ook het hotel vergroot. Er komen familiekamers voor langer verblijf, een vraag uit de markt. De bestaande kamers krijgen allemaal een facelift: nieuw meubilair en vloeren."
Het live cooking restaurant is voor de kerstdagen gereed. De overige vernieuwingen zullen plaatsvinden in 2020.

### Duurzaamheid

Ook in duurzaamheid heeft Hotel Cuijk-Nijmegen een slag gemaakt: er zijn zonnepanelen geïnstalleerd op de parkeerplaats. "Met de verbouwing denken we aan de toekomst, niet alleen om de wensen van de gast tegemoet te komen, maar ook zeker om de regio wat groener te maken."






Marcel (links) en Wiljan Laarakkers.

## Laarakkers

# 'OOK 2020 WORDT EEN MOOI JAAR'

**"We zitten in een positieve flow, onze orderportefeuille in het reguliere sloopwerk staat op recordhoogte, en daarin zijn de toekomstige resultaten van drie nieuwe samenwerkingsverbanden nog niet eens opgenomen. Bij dit alles weten we ook nog eens aan goede vakmensen te komen, dus dat laatste zegt – in deze markt – ook nog eens iets over ons sociale gezicht als werkgever. Ook 2020 wordt een mooi jaar."**

Aan het woord is Wiljan Laarakkers, samen met broer Marcel directeur en mede-eigenaar van slooponderneming Laarakkers. Slopen, op het eerste gezicht lijkt het eenvoudig. Laarakkers weet, met meer dan zeshonderd projecten per jaar, dat slopen tegenwoordig echter een specialistisch vak is. Maar slopen is niet alleen de kracht van Laarakkers. Met de andere specialismen asbestverwijdering, grondwerk, bodemsanering en recycling kan Laarakkers opdrachtgevers het totaalpakket aan ontzorging bieden.
Van alle stoffen die vrijkomen tijdens een sloopwerk wordt maar liefst 98 procent hergebruikt. Met een eigen recyclinginrichting voor afvalstoffen op de hoofdvestiging in Sambeek en een in Kamp Lintfort denkt Laarakkers hiermee ook aan een duurzame toekomst.

### Slopen in groot formaat

"Naast onze primaire werkzaamheden, denken wij ook constant na over nieuwe kansen, mogelijkheden en innovaties", aldus Wiljan Laarakkers. Onder de naam Laarakkers Democom is de Sambeekse onderneming een samenwerking aangegaan met de Belgische slooponderneming Martens Democom. "Samen gaan we in Duitsland de daarvoor in aanmerking komende energiecentrales, koeltorens en verdere zware industriële sloopwerken ontmantelen en slopen. Dat zijn er 500 stuks de komende twintig jaar. Het Belgische bedrijf heeft er specifieke kennis voor, maar kwam in Duitsland niet op markt, terwijl wij die contacten wél hebben. Samen verenigen we het beste van twee bedrijven."

### Duurzame betonrecycling

Het tweede aankomende wapenfeit is de samenwerking met Smals uit Cuijk, waarbij Laarakkers op locatie beton uit sloopprojecten gaat winnen. "Beton wordt daarbij tot een bepaalde korrelgrootte teruggebracht, gewassen en gezeefd. Cruciaal is dat het beton absoluut schoon moet zijn, wil het opnieuw gebruikt kunnen worden. Het vereist een andere manier van slopen. De terugwinning gebeurt al, maar wij zijn de eersten die het mobiel kunnen. Smals verkoopt dit betongranulaat beton aan afnemers."

*"Wij zijn klaar voor de toekomst"*

### Nieuw logo, bedrijfslocatie en jubileum

Naast het nieuwe logo wat in 2019 uitgerold wordt, is Laarakkers er ook klaar voor om het voormalige politiebureau in Boxmeer, dat midden dit jaar werd aangekocht, als kantoorpand in gebruik te gaan nemen. De kantoren in Sambeek bieden amper genoeg werkplek en bovendien is een deel opgebouwd uit containers en mag slechts tijdelijk gebruikt worden. De werf met opslag blijft in Sambeek. Een derde heuglijk feit vindt volgend jaar september plaats, als het bedrijf 75 jaar bestaat. Voor 2020 staat er bij Laarakkers nog veel meer te gebeuren. "Wij zijn klaar voor de toekomst", aldus Wiljan Laarakkers.



## Brasserie d'n Buurman

# ZAKELIJKE LUNCH ONDER DE MILLSE KERKTOREN

**De komst van Brasserie d'n Buurman heeft voor een ware opleving van de horeca gezorgd in het Millse winkelhart. De transformatie van de voormalige Blokker-winkel tot lunchroom ging gemaakt met een fraaie doorsteek van het pand, van Stationsstraat naar de Markt. Met openingstijden die gerelateerd zijn aan de winkelopenstelling, is d'n Buurman ook een ideale locatie voor bijvoorbeeld de zakelijke lunch.**

Zowel via de Stationsstraat als de Markt kun je de lunchroom betreden. En ook in de zijgevel is een toegang, waar bij mooi weer terras gehouden kan worden, bijna onder de kerktoren. Aan de zijde van de Markt is de blinde gevel verdwenen, om ruimte te maken voor veel glas. Het gezicht van het pand verschoof daardoor 180 graden, naar de Markt. Het postadres blijft Stationsstraat 1, dat wel, maar verder is alles anders geworden!

### Belangstelling gewekt

Ondernemer Jan-Bart Nielen is eigenaar van het voormalige Blokkerpand. In Sjors Dollevoet zag hij de gedroomde, jonge horecagastheer. Deze vertelt: "Ik werkte als zzp-er bij evenementen (onder meer voor concertorganisator Mojo) en horecabedrijven en was enige tijd assistent-bedrijfsleider op Kasteel Tongelaar. Maar toen Jan-Bart me vertelde over zijn plannen met het voormalige Blokkerpand, was mijn belangstelling direct gewekt. Ik speelde al langer met een soortgelijk idee."

Alles in het pand is nieuw, van vloer tot plafond. Een complete keuken en bar werden geïnstalleerd, en het resultaat oogt bijzonder sfeervol. Sjors Dollevoet: "Onze openingstijden zijn gerelateerd aan de winkeltijden. De reacties peilend proefde ik een behoefte aan een brasserie waar je een kopje koffie kunt drinken, maar ook kan lunchen of een warme maaltijd bestellen. Dus kun je hier terecht voor koffie met wat lekkers, is er een uitgebreide lunchkaart en bieden we een volledige avondmaaltijd aan."

De avondkaart bestaat uit een voorgerecht, hoofdgerecht en dessert. "Die bieden we aan op de vrijdag-, zaterdag- en zondagavonden. Gezellig wat drinken of de vrijdagmiddagborrel nuttigen met een kaasplankje of borrelhapjes kan natuurlijk ook, zowel binnen als op ons terras aan de Burgemeester Verstraatenlaan."

### Zakelijk aanbod

D'n Buurman is een ideale spot voor de zakelijke lunch, of even een momentje overbruggen tussen twee afspraken in. Of een plek waar je als zzp-er rustig kunt werken: er is uitstekende wifi, nóg betere koffie en aan oplaadpunten is ook geen gebrek. Sjors Dollevoet denkt al een stapje verder door lunches compleet te gaan verzorgen of zelfs bezorgen. "Veel bedrijven doen aan een gezamenlijke vrijdagmiddaglunch bijvoorbeeld. Daar wil ik graag een rol in spelen."

Brasserie d'n Buurman is van dinsdag tot en met zondag vanaf 10.00 uur geopend. De keuken sluit van dinsdag tot en met donderdag om 17.30[1] uur en op vrijdag, zaterdag en zondag om 20.30 uur. Op maandagen is d'n Buurman gesloten. Vanaf 1 januari gelden andere openingstijden, te vinden op de website.



## Grafipoint

# ‘MET DE NIEUWSTE TECHNOLOGIEËN WORDT HET LEVEN EEN STUK AANGENAMER!’



**Ook in de wereld van drukwerk en signing staan de ontwikkelingen niet stil. Grafipoint is een grafisch bedrijf dat het totale pakket levert: van het visitekaartje tot aan de complete huisstijl en van het belettering van het wagenpark tot het verzorgen van de gevelreclame. Voor 2020 zet de trend door waarbij sfeer in werkruimtes centraal staat.**

Door de jarenlange ervaring en diversiteit aan producten weet Grafipoint ook goed te adviseren. Het bedrijf beschikt zelf over de juiste apparatuur om kwaliteitsproducten te vervaardigen. Een van de disciplines die Grafipoint van huis uit bijzonder beheerst, is het print- en drukwerk.

“Daarvoor hebben we geïnvesteerd in een nieuwe machine. Deze evenaart de echte drukpers”, aldus Patrick Beerkens. “De klant is bij ons het middelpunt, ons grafisch advies is daar op afgestemd. Klanten hechten waarde aan het feit dat zij bij ons één aanspreekpunt vinden, en voor onszelf blijft het wezenlijk dat we controle houden over het productieproces. Doordat ons machinepark up-to-date hebben kunnen we onze vertrouwde kwaliteit leveren en snel inspelen op veranderingen, waarbij kleine maar persoonlijke oplages de trend is.”

Opdrachtgevers vinden Grafipoint voor zakelijk drukwerk, posters, flyers, kopieerwerk, afwerking, bouwtekeningen, kleding, vlaggen, spandoeken, stickers, signing, roll-up banners, promotieartikelen en de dtp- en ontwerpservice. Misschien zijn we nog wel iets vergeten. Maar uiteindelijk gaat het om het complete plaatje, weet Patrick Beerkens. “En dat betekent dat een klant hier voor bijna alles terecht kan. Vaak hebben we de grafische bestanden van de klant toch al. Hoe gemakkelijk is het dan om ook even een advertentie op te maken of een website te maken. Hierbij werken we ook samen met de partijen die de expertise hebben, waar wij net te kort schieten. Dus hier ook: service met kwaliteit.”

### Ontwikkelingen in 2020

Over de trends in 2020 zegt Patrick Beerkens: “Sfeer in bedrijfsruimtes wordt steeds belangrijker. Een nieuw product daarin zijn de ledpanelen achter een bedrukte transparante plaat. Op die plaat kun je uiteraard van alles aanbrengen en het bovendien van tijd tot tijd veranderen of aanpassen. Denk bijvoorbeeld aan afbeeldingen van de vier seizoenen. In veel panden is al ledverlichting, maar wij kunnen deze ook leveren.” Signing in interieur strekt zich nog verder uit, weet Patrick Beerkens: “Denk aan het plaatsen van akoestische panelen die het geluidsniveau veraangenamen; ook deze panelen kunnen natuurlijk elke gewenste bedrukking krijgen.” Een nieuwe ontwikkeling voor 2020 is egaliserend behang met een akoestische werking.

Nog verder gaat Grafipoint met het desgewenst inschakelen van een interieurstyliste. “In samenspraak met haar ontwikkelen we plannen voor elke gewenste ruimte. Zij komt met de ideeën, wij weten direct wat technisch haalbaar is. Op die manier kunnen we elk interieur een enorme boost geven.”



**Patrick Beerkens.**






## Kempen Küppers accountants & belastingadviseurs

# HET DRAAIT OM MEEDENKEN EN AANVOELEN

**Een ondernemer wil vooral ondernemen. Administratie is een bijkomend werk, dus gaat de ondernemer op zoek naar een accountantskantoor dat hem of haar begrijpt. Een kantoor dat helpt om de administratieve rompslomp zo klein mogelijk te houden, zodat de ondernemer vooral kan blijven ondernemen. Kempen Küppers accountants & belastingadviseurs heeft veel ervaring met ondernemingen in midden- en kleinbedrijf.**

In 2005 ontstaan na het samengaan van de kantoren van Jan Kempen in Sint-Anthonis, en Theo Küppers in Boxmeer. De oorsprong voert voor beide kantoren zo'n veertig jaar terug. Tegenwoordig vormen Ellen Kuijpers, accountant, en Erik Nabuurs, belastingadviseur, de directie. Er werken vijftien mensen en naast het kantoor in Sint-Anthonis zijn er ook vestigingen in Eindhoven (Son) en Beek en Donk.

### Breed aanbod

"We zijn er voor ondernemers: van de zzp-er tot de onderneming met honderd medewerkers", begint Erik Nabuurs. "Op bedrijven tot 25 medewerkers ligt onze focus. Dat zijn voor een kantoor als het onze interessante contacten. In deze ondernemingen gebeurt van alles. Zo maakt de komst van de eerste medewerkers dat de ondernemer vaak meerdere taken erbij krijgt. Op dat moment is er vaak flinke behoefte aan P&O-advies. Dat bieden wij. Zo zijn er meerdere omslagpunten in de groei van een onderneming waarbij wij kunnen ondersteunen."

Het aanbod is daarom breed: "Van administratie, HR tot financiële planning; in alle fasen van het bestaan van de onderneming zijn wij de sparringpartner. We denken mee in oplossingen en voelen aan wat een opdrachtgever van ons wil. Sommigen willen graag veel zelf regelen, anderen geven juist alles uit handen. We hebben goede en toegankelijke ondersteuningsautomatisering, maar passen onze softwarepakketten aan op de wensen van de cliënt. We gaan zover dat de cliënt wat ons betreft zijn of haar eigen softwarepakket kan blijven gebruiken, ook al werken wij er zelf niet mee. Vaak zijn er branche-eigen pakketten en die matchen wij met de onze."

### De kracht van klein

Ellen Kuijpers: "Wij zijn cliëntspecifiek: wat past het best bij de ondernemer? Dat is de kracht van een klein kantoor; we zijn laagdrempelig en elke cliënt heeft twee vaste contactpersonen. Bij afwezigheid wordt er binnen een dag teruggebeld. Ons aanbod en kwaliteit ligt op het niveau van een groot kantoor, maar door onze lage overheadkosten zijn onze tarieven zeer scherp."

Erik Nabuurs noemt enkele tips in relatie tot 2020: "De tarieven op de winstbelasting gaan de komende jaren omlaag. Het is dus verstandig om nog voor dit jaar aftrekposten op te voeren; het effect is dan immers het grootst. Het uitkeren van dividend is dit jaar nog extra interessant: de komende jaren wordt de uitkering tegen een hoger percentage belast. En kijk meteen ook wat je nog dit jaar kunt uitgeven aan de (onbelaste) werkkostenregeling voor je werknemers."

## Megens Elektrotechniek

# 'INZETTEN OP ZONNEPANELEN EN LED-VERLICHTING'



**Het midden- en kleinbedrijf moet geholpen worden met de omslag naar duurzame energie. De vier regeringspartijen willen dat ook de bakker en de fietsenmaker makkelijker subsidies kunnen aanvragen uit een pot geld die al is gereserveerd voor 'duurzame energie'. Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek, juicht het initiatief toe. "Zonnepanelen zorgen voor duurzame energie-opwekking, en ook bij het gebruik van ledverlichting is het milieu gebaat."**

De Tweede Kamer behandelde onlangs een amendement om het budget van de ISDE-subsidie met honderd miljoen euro te verruimen om naast zonnewarmte ook zonnepanelen bij het mkb te subsidiëren. De indieners, de vier regeringspartijen, vinden dat het mkb met de huidige groene subsidies te vaak tussen wal en schip valt.

### Investeringssubsidie

Het amendement moet zorgen voor de honderd miljoen euro extra budget voor de Investeringssubsidie duurzame energie (ISDE) in de jaren 2020-2022. Daarbij moet komend kalenderjaar veertig miljoen euro extra worden vrijgemaakt en in 2021 en 2022 jaarlijks dertig miljoen euro. Alle reden om nog meer in te zetten op zonnepanelen, dus? En wat levert het op? "Die vraag is niet eensluidend te beantwoorden, omdat elke situatie uniek is", weet Tom Wienhofen. "Zonne-energie is 'hot', dus zijn er ook veel aanbieders. Als Megens Elektrotechniek berekenen en ontwerpen wij de complete installatie op maat, afgestemd op ieders behoefte. Met het hoogste rendement en dus de snelste terugverdientijd. Ook de aanleg verzorgen wij zelf. Elektrotechniek is tenslotte ons vak. En als vakmannen hebben wij verstand van energie."




**Tom Wienhofen.**

Verlichting upgraden wordt eenvoudig! Ook door traditionele verlichting te vervangen door led-lampen kunnen ondernemingen hun energiekosten en $CO_2$-uitstoot op een financieel aantrekkelijke manier verminderen. "Je draagt er ook op een milieuvriendelijke manier aan bij dat je maatschappelijk verantwoord onderneemt. Nieuw is mogelijkheid om ledverlichting te leasen. Daarbij is zowel financial als operational lease mogelijk."
"Je hebt dan het gemak van het gebruik, maar niet de lasten van het bezit. Dat kan interessant zijn in een groeiende markt, waarin je ook tegelijk in andere zaken wilt investeren. Met het leasen van ledverlichting is er het juiste licht, op de juiste plek. Maar de zorg voor de verlichtingsinstallatie ligt vervolgens bij ons, waardoor de ondernemer er geen omkijken naar heeft."

### Energie-investeringsaftrek

Tom Wienhofen wijst tot slot op de Energie-investeringsaftrek (EIA). "Een bedrijf dat investeert in energiezuinige technieken en duurzame energie kan daarbij fiscaal voordeel behalen. De regeling levert gemiddeld elf procent voordeel op.
De EIA geldt voor duidelijk omschreven investeringen (specifiek) én voor maatwerkinvesteringen (generiek) die een forse energiebesparing opleveren." Voor die investeringen kan men 45 procent van de investeringskosten aftrekken van de fiscale winst. Dat kan bovenop de gebruikelijke afschrijving. Op **www.rvo.nl** is meer informatie te vinden.



## Bol Adviseurs

# ‘ONDERNEMERS IN TOPVORM BRENGEN’

**Bol Adviseurs ondersteunt klanten bij alle facetten van het ondernemerschap. Daarmee ziet Bol zichzelf als ‘ondernemers-adviesbureau’. De professionals van Bol helpen ondernemers om het beste in hun bedrijf, in hun medewerkers en in zichzelf naar boven te halen. Daarnaast ondersteunen zij klanten bij grensoverschrijdend ondernemerschap en optimaliseren zij zaken op het snijvlak van zakelijk en privé.**

Robèrt Meijer is managing director Corporate Finance bij Bol Adviseurs. Vanuit de Boxmeerse vestiging bestaat succes voor hem uit de som van prestatie en plezier. Zijn eigen prestaties houden voornamelijk verband met strategische oriëntatie, complexe financieringsvraagstukken en begeleiding van aan- en verkooptrajecten van mkb-ondernemingen. Als een van de zeven partners van Bol ziet hij dat de toenemende adviserende rol de organisatie nog steviger op de kaart heeft gezet: de afgelopen vier jaar groeide men van 150 naar 190 medewerkers.

Overname is volgens Robèrt Meijer geen doel op zich. “Soms willen ondernemers hun bedrijf verkopen omdat ze geen of weinig rendement behalen. Maar in plaats van overname kun je ook proberen de ondernemer nog beter te maken. Wij kijken achter de cijfers van een onderneming en daar gebruiken we onze kennis bij; tenslotte is dat ons DNA. Wij onderscheiden ons in onze aanpak, kijken ook naar de mens achter de onderneming, de ondernemer dus. Doordat we zo dichtbij komen, kunnen we ervoor zorgen dat een ondernemer het beste uit zichzelf, zijn onderneming en zijn medewerkers kan halen. Dat bedoelen we met: ondernemers in topvorm brengen.”



Robèrt Meijer.

## Doelgerichte benadering

“De markt is stabiel, maar bij ons groeit het aantal overnames nog steeds. Veel veertig- en vijftigjarigen willen ‘iets anders’ met hun bedrijf. Kijkend naar sectoren zien we dat de bouw, installatiebranche, transport en automotive het moeilijker hebben. Algemeen geldt: bedrijven die goed scoren, zijn de bedrijven met een voorspelbare business case en een stabiele geldstroom.”

Kijkend in de glazen bol: “De grote trendlijn, na al het gebulder uit de Verenigde Staten en het Verre Oosten, is dat de ontwikkeling in Europa wat stagneert; Nederland volgt in dat opzicht Duitsland. Ons advies aan ieder die wat anders wil, is dan ook: doet het nu, en niet over een paar jaar.”

Verder ziet Robèrt Meijer bij de financiering van overnames de traditionele adviesrol van de banken slinken. “Andere marktpartijen zijn daar ingesprongen.” Bol Adviseurs hanteert daarbij een drieledige benadering: mens, ondernemer, onderneming. “Let expliciet op de complexiteit bij overnames van familiebedrijven. Emoties spelen daar een grote rol. Ten tweede: blijf niet hangen in ‘vandaag’, maar kijk heel goed welke richting jouw branche opgaat. Ontwikkel mee en liever: wees het vóór. Als laatste wijzen we ondernemers op het belang van inzicht in je bedrijfsdata. Houd je – geautomatiseerde – cijfers in de gaten. Schakel met ons. Wij koppelen data en kunnen daarmee voortreffelijk sturen in bedrijfsvoering. Een doelgerichte benadering.”



# Effectieve communicatie begint met een goed gesprek

**Bel ons 0485-351040**

Om te begrijpen wat jij wilt bereiken vinden wij een goed gesprek vooraf heel belangrijk, we willen van je weten wie je bent, waar je vandaan komt en ook waar je naartoe wilt gaan. Er zijn veel manieren en communicatiemiddelen om doelen te bereiken maar wat het beste bij jou of je onderneming past, daarvoor willen wij je eerst beter leren kennen. **We willen vooral luisteren naar jouw verhaal.** Daarom nodigen wij je uit, bij ons of bij jou, om eens vrijblijvend te praten over de kansen en mogelijkheden die er voor iedereen zijn. Bel 0485-351040 of mail naar wilbert@inpladi.nl voor een geheel vrijblijvend gesprek.

## Prettig professioneel, prima toch?

Inpladi
bureau voor idee en creatie

Inpladi bv, bureau voor idee en creatie - Korte Molenstr. 28, 5431 DT Cuijk - Bel 0485-351040

**Ook in de huidige markt blijven bedrijven op zoek naar kostenbesparing. Huisvestingskosten vormen daar een belangrijk onderdeel van. Met de kantoorgebouwen Poort van Cuijk en Medipoort op kantorenpark Groot Heiligenberg in Cuijk richt HIG Invest Group zich op het mkb met flexibele huurcontracten tegen scherpe tarieven. De op handen zijnde wettelijke eisen rond duurzame bedrijfspanden maken de keuze voor een modern kantoorpand wellicht extra interessant. Bedrijven zijn namelijk binnen enkele jaren verplicht om vanuit een energiezuinig pand te werken, zoals vastgelegd in het Bouwbesluit.**

## Poort van Cuijk

# KANTOORRUIMTE ALS **DUURZAME HUISVESTING**

Zo moet vanaf 1 januari 2023 elk kantoor groter dan 100 vierkante meter minimaal energielabel C hebben. Dit betekent een Energie-Index van 1,3 of beter. Wordt dat niet gehaald, dan mag het per 1 januari 2023 niet meer als kantoor gebruikt worden, enkele uitzonderingen daargelaten. Verder geldt voor alle nieuwbouw, zowel woningbouw als utiliteitsbouw, dat de vergunningaanvragen vanaf 1 juli 2020 moeten voldoen aan de eisen voor Bijna EnergieNeutrale Gebouwen (BENG).
"Reden om te kiezen voor huren van een kantoorpand dat wél aan deze criteria voldoet", stelt projectbeheerder Nathalie Pullens van HIG Invest Group. "Wij zijn een vastbelegger, zorgen goed voor onze panden. Wij houden vastgoed in stand en wij verduurzamen en verbeteren het. Maar dat doen we niet alleen voor onszelf. Wij willen onze huurders tegen zo laag mogelijke kosten – want dat willen zij zelf immers ook – zo goed mogelijk faciliteren."



### Substantieel voordeel

HIG Invest Group richt zich onder meer op ondernemingen die hun huisvesting momenteel te duur, te groot of te klein vinden. Of die worstelen met de aankomende energie-eisen. De scherpe tarieven binnen Poort van Cuijk kunnen substantieel voordeel opleveren. Daarnaast geniet elke huurder van hoogwaardige ruimten op een uitstekend bereikbare locatie. Het pand uit 2006 is voorzien van luchtbehandeling en topkoeling voor een optimaal werkklimaat. "Overal is ledverlichting. We bekijken de mogelijkheid tot aanleg van zonnepanelen en/of warmtepompen. Maar onder de huidige setting mogen we spreken van optimale duurzaamheid."
Op flexibele contractbasis is er een mogelijkheid om één of meerdere gestoffeerde kantoorruimte te huren. Ze kunnen zelfs gemeubileerd gehuurd worden. Alle kantoorruimten zijn individueel afsluitbaar, voorzien van databekabeling en elektrapunten. Huurders kunnen aan de slag zonder ergens naar om te hoeven kijken. Er kan per etage gebruik gemaakt worden van een gezamenlijke pantry en sanitair. Verder worden voorzieningen als de verga-




**Zowel Poort van Cuijk als Medipoort Cuijk kent tevreden gebruikers. Maar er is nog ruimte voor meer bedrijven.**

derzaal beschikbaar gesteld en verdisconteerd in de huur. Dat scheelt flink in de kosten. "Kijkend naar de servicekosten per vierkante meter zijn wij echt by far de goedkoopste", constateert Nathalie Pullens.

## Kruisbestuiving

Poort van Cuijk kent ruime parkeerfaciliteiten. Zo zijn er meer dan honderd parkeerplaatsen op eigen terrein. In Poort van Cuijk zijn nog diverse kantoorruimten vrij. HIG Invest is zeer flexibel in indeling van de unit(s). De nog beschikbare ruimten kunnen worden onderverdeeld in meerdere kantoorunits van kleiner formaat. Zo ontstaan kantoorruimten geheel op maat en volgens persoonlijke wensen. En hoe meer gebruikers, des te meer zakelijke kruisbestuiving er plaats vindt. "Dat zien we in Medipoort Cuijk al heel mooi gebeuren." Medipoort Cuijk is het andere pand van HIG Invest Group aan Groot Heiligenberg. Daar is nog 150 vierkante meter praktijkruimte vrij. "Ideaal voor bijvoorbeeld een tandartspraktijk, die bovendien een uitstekende aanvulling op het bestaande dienstenaanbod zou zijn."

Niels van Benthum van Fysiotherapie Hofmans van Benthum is enthousiast over het onderkomen van zijn praktijk. "We hadden al een vestiging in de Heeswijkse Kampen, maar die werd te klein, dus we zijn deels overgehuisd naar Medipoort. Aanvankelijk wilden we samen met de huisarts en apotheek iets nieuws bouwen, maar achteraf blijkt dit voor ons een geweldige oplossing. In Medipoort zitten we dichter bij het centrum en trekken we weer een nieuw publiek: er is hier veel doorgaand verkeer." De fysiotherapeut beaamt de kruisbestuiving: "Verwijzingen gaan enorm soepel. De huisarts stuurt regelmatig een patiënt naar ons door; we zijn er immers tóch al. Dat zijn toch weer nieuwe contacten. En verder kunnen we flexibel met de ruimte omgaan. Door simpelweg in te schrijven op een ruimte kunnen we bijvoorbeeld enkele uren vergaderfaciliteiten benutten. Makkelijker kan niet."

## Perfect op maat

Pieter Kuenen is adviseur en eigenaar van administratiekantoor Kubus. "Wij zitten hier nu voor het derde jaar. Onze keuze voor deze locatie lag eerst vooral in de betere parkeergelegenheid en bereikbaarheid. Kubus is ooit in Cuijk gestart. Het is een coöperatie met honderd administratie- en accountantskantoren door heel Nederland. Ik ben lid en heb daarbij mijn eigen kantoor met zes medewerkers. In Cuijk hebben we ook de vestiging Kubus Lonen, die de salarisadministratie voor al onze kantoren doet.

In Poort van Cuijk hebben we een kantoortuin en enkele losse spreekkamers in gebruik. Ons bedrijfspand is hiermee perfect op maat gemaakt. En het is heel makkelijk uit te breiden, mocht daar aanleiding toe zijn. Dat is allemaal bespreekbaar. Een andere belangrijke reden voor de stap naar hier is het feit dat hier meerdere bedrijven gevestigd zijn. Daarmee kunnen we samen weer meer business genereren."

## NIVEAU 5
**Hoe gaat het? Heerlijk!**
Weinig mensen behalen deze staat van zijn waarin er geen angsten meer zijn (zelfs niet voor de dood) omdat je het leven vanuit een veel ruimer perspectief ziet. Het gaat niet meer om jou(w ego) en dus wat anderen van jou vinden of jou zouden moeten geven. Je bent bevrijdt van al het MOETEN en bent enorm van waarde door jouw persoonlijkheid. Je ervaart het leven vooral nog als mooi.

## NIVEAU 4
**Hoe gaat het? Het gaat goed.**
Je hebt inmiddels ondervonden dat 'het gaat niet goed' niet bestaat. Oja, je voelt echt nog wel pijn in bepaalde situaties maar je hebt ervaren dat die pijnen leiden tot antwoorden die jou weer verder helpen in je ontwikkeling. Groeipijn dus. Wie is er niet groot mee geworden;)
Je voelt je steeds meer van waarde en geniet van wat het je brengt.

## NIVEAU 3
**Hoe gaat het? Ik weet het niet...**
Je voelt je van de ene kant goed omdat je uit je slachtofferrol bent gestapt en ervaart dat 'het niet goed gaan' jou dingen brengt waardoor je je juist beter voelt. Je bent hierdoor aan het veranderen. Jij beseft dat je niet afhankelijk bent van anderen om succesvol te zijn maar dat je hier zelf voor verantwoordelijk bent en dat je het ook waard bent en verdiend om dit te mogen ervaren. Omdat je het wel zo voelt maar de daadwerkelijke belichaming nog niet bereikt hebt is dit een fase met pieken (vertrouwen) en dalen (angsten).

## NIVEAU 2
**Hoe gaat het? Niet goed want...**
Je erkent dat het beter kan en werkt heel hard om terug te gaan naar de situatie waarin het wél goed was. Vaak doe je dit door jezelf te overtuigen dat je het verkeerd voelt of dat je niet zo moet zeuren (niveau 2 maar gefocust op het resultaat in niveau 1).
Maar misschien voel je wel ergens dat er meer moet zijn en dat teruggaan naar hoe het was jou geen rust gaat bieden (niveau 2 naar niveau 3). Of je blijft in een slachtofferrol zitten. Jou overkomt altijd alles en misschien ben je al heel vertrouwd geraakt met deze rol (niveau 2).

## NIVEAU 1
**Hoe gaat het? Het gaat goed.**
Het gaat zijn gangetje. Je leeft comfortabel en hebt eigenlijk niets te klagen. De waarheid waar je (graag) in gelooft houd je op deze manier in stand. Je vraagt jezelf ook niet af; hoe gaat het met mij? Zolang er geen problemen zijn blijf jij lekker zo doorgaan. Om je intens gelukkig te voelen, wanneer je dit al bereikt, ga je op vakantie, streef je naar waardering van anderen of koop of gebruik je iets waardoor je je even geweldig voelt.

# LIEKE WEET RAAD

**In het voorwoord van de vorige editie Inzaken schreef Robert over het maatschappelijk gewenste antwoord bij de vraag: 'Hoe gaat het?' en wat de kracht is om hiervan af te wijken.**

Graag doe ik er nog een schepje bovenop om het vanuit een nóg ander perspectief te benaderen.
Want hoeveel antwoorden kun je geven op de vraag 'hoe gaat het met jou?' Net zoveel antwoorden als dat er mensen zijn. Toch is het gelukt om ze onder te verdelen in vijf categorieën. Deze categorieën geven meteen de niveaus weer van de persoonlijkheidstheorie van Positieve Desintegratie (Positieve onaangepastheid) waarin ik mensen graag uitdaag om in te groeien.

Ik ben wel benieuwd hoe het met jou gaat en in welke categorie jij denkt te zitten? Júist als ondernemer heb je er baat bij om hierin te ontwikkelen aangezien niet jouw diensten maar jíj jouw bedrijf tot een succes maakt.
Zelf heb ik dit ook zo ervaren. Ik was bang voor en onbekend met mijn eigen kracht en zo hield ik mijzelf en mijn successen klein. Dacht dat dit het was en maakte er het beste van. Nu leef ik in overvloed, op alle gebieden, en besef ik dat niet het leven moeilijk was maar dat ik het mezelf vooral moeilijk heb gemaakt. Dit inzicht en het resultaat gun ik jou ook, zelfs wanneer dit betekent dat je door niveau 2 en 3 heen zult moeten en het dus niet makkelijk wordt.

Heb jij behoefte aan deze groei dan is de eerste stap die jij mag zetten; eerlijk toegeven aan jezelf en jouw omgeving dat het NIET goed gaat omdat je van binnen weet dat er meer potentie in jou schuilt. Juist door niet meer tegen dit gevoel te vechten, ga je de realiteit aan en kom je in beweging.

*Meer weten over Lieke weet Raad en Positieve onaangepastheid? Neem dan eens een kijkje op haar website.*



**Lieke van der Vorst.**

InZAKEN
VERBINDT
ONDERNEMERS

Udensedijk 35, 5451 PK Mill
info@inzaken.nl ▪ T 06-55 34 03 24

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

WWW.PATRICKBONGARTZ.NL | INFO@PATRICKBONGARTZ.NL
06-22502677 | KORTE MOLENSTRAAT 28 | 5431 DT CUIJK

Rabo **Lease**

***Groeimiddel voor ondernemers***

Je groei versnellen? Investeer in machines of apparaten. Met Rabo Lease zijn die gewoon van jou. Bereken je maandbedrag op:

Rabobank.nl/***Lease***



Rabobank
*Growing a better world together.*




**Wist je dat ...**

Weemen als totaalleverancier ook **promotionele artikelen** en **relatiegeschenken** levert?

Nieuwsgierig?
Kijk dan op www.weemenpromo.nl




weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl




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

# *Stephan Hamers Van Harte*



*met de Ondernemersprijs 2019!*

Na een pittige strijd won Stephan Hamers van Hamers Leidingtechniek afgelopen donderdag de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. We feliciteren Stephan van harte met de juryprijs én de publieksprijs, en Rob Besemer en Stijn Heijs als runner-ups. Geïnspireerd door hun passie en succes? Ontdek hoe je het onderscheidend vermogen van je organisatie vergroot tijdens het Business Event 2020, met als thema 'waarde creatie'.

**Save the date: 23 april BE2020.**

Rabobank



# “Verrassend compleet”










KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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