ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

JUNI 2020



Bert Plantagie
WIL OOIT NOG EEN STIJLICOON ONTWIKKELEN

Platform AgriFood Tech Land van Cuijk
WERKEN AAN BREDE WELVAART

Toverland
MAGIE, WAAR ANDERHALVE METER DE NORM IS

21

Rudolf, hoe krijg ik altijd en overal actueel inzicht in mijn resultaten?

Als ondernemer wil je te allen tijde en waar ook ter wereld inzicht hebben in de financiële situatie van je onderneming. Met zowel online als offline tools verzorgt Countus van generatie op generatie inzicht in cijfers.

We verbinden cijfers aan mensen en mensen aan cijfers. Ook zijn we alert op de continu veranderende wet- en regelgeving die impact heeft op jou als ondernemer. Succes maken we samen. En delen we samen. Hierdoor weet je altijd precies waar je op kunt rekenen.

Countus Mill
0485 45 45 96

COUNTUS.NL

Countus
daar reken je op





Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

Het is wat het is

Zo, daar ligt weer een editie van InZaken… Een editie die voor mij de boeken in gaat als een leerzame versie. Ineens staan we voor een volledige andere tijd waarin de wereld anders ervaren wordt. Op veel vlakken zijn weinig mogelijkheden waar op andere gebieden ineens veel meer ruimte ontstaat. We zijn coulant richting elkaar en er is veel begrip. "Het is wat het is", is ineens geen term meer voor verliezers…

Successen worden ondergesneeuwd door alle aandacht voor COVID-19. En dat is jammer… Juist inzicht in positieve ontwikkelingen, klein of groot, stemmen ons goed. Daar putten we energie uit en het geeft ons ook de mogelijkheid te denken in successen en in wat wél kan. Deze editie kent ook weer veel mooie inzichten in succesvolle ontwikkelingen in onze regio. Neem de tijd hierover te lezen en laat je inspireren door succes. Doe er je voordeel mee en zoek elkaar op… We waren verder weg… maar dichter bij dan ooit…

Inmiddels komt alles weer op gang en kunnen we terugkijken op een bijzondere tijd. Een leerzame periode waarmee we moeten dealen. Fijne zomer gewenst en rust lekker uit. Welke positieve move ga jij maken? Laat maar weten zodat we de regio kunnen blijven inspireren.

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

JUNI 2020

10



BERT PLANTAGIE

"Ik vind het leven fantastisch, ben enorm blij dat ik op deze aardbol rondloop. En daar wil ik schoonheid aan toevoegen." Meubelontwerper Bert Plantagie wil ooit nog een stijlicoon ontwikkelen.

22



GROENE DRAAD

Na een turbulent hoogseizoen met extreme weersomstandigheden en gesloten grenzen door COVID-19 staat Boomkwekerij Ebben even stil en werpt men een blik op de toekomst. Hierin fungeert het pakkende statement 'know-how to grow' als groene draad.

34



SUPPORT YOUR LOCALS

Het initiatief Support Your Locals, rechtstreeks kopen van lokale (food)-producenten, werd een onmiddellijk succes. De gelanceerde 'foodboxen' kunnen zelfs moeiteloos een blijvertje worden als relatiegeschenk.

44



CORONA EN VASTGOED

Luuk Arts, voorzitter van Vastgoedsociëteit Land van Cuijk & Maasduinen over de huidige coronacrisis: "Tijdens de kredietcrisis vielen voor duizenden gezinnen de financiële perspectieven weg. Dat leidde weer tot een enorme dip in het consumentenvertrouwen. Dat zie ik nu niet gebeuren."

En verder...

5 Column Anton Loeffen **6** Kort Nieuws **7** Column Emile Willems **8** Column Eugène van Kempen **9** Column Randy van Tienen **12** Column Pierre Hermans **18** Column Wouter Weijens **32** Inzichten

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.

©2020 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

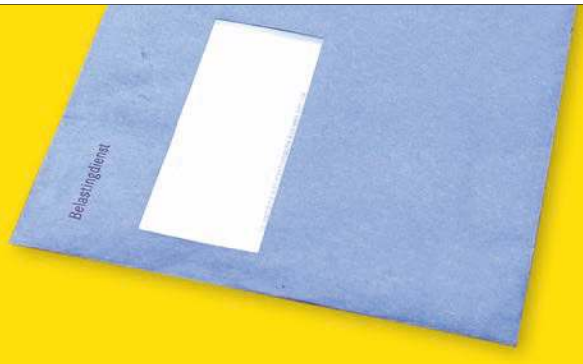
voor bedrijfsmatig onroerend goed







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

UITZENDBUREAU
TOT UW DIENST



Tot Uw Dienst werft, selecteert, bemiddelt en begeleidt Oost-Europese uitzendkrachten. Dat doen we voor uiteenlopende branches, waarvan productie, logistiek, constructie, infra en bouw de meest in het oog springende zijn, maar nog lang niet alles. We zijn er voor piekopvang tot structureelmanagement van uw arbeidspool.

Uitzendbureau Tot Uw Dienst bezit alle verplichte certificaten. De garantie voor een vlekkeloze dienstverlening. Opdrachtgevers ontzorgen we, terwijl kandidaten de voldoening ervaren die betaald werk kenmerkt. We bemiddelen met respect voor ieders waarden.

Meer weten over wat wij voor u kunnen betekenen? Neem contact met ons op.

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

Column



ANTON LOEFFEN
CEO Eshgro

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

HEEL SOMS **WORDT** IETS WAT **GOED** IS **NOG BETER**

Haast iedereen die ik ken maakt wel lijstjes. Boodschappenlijstjes op een kladje, actielijstjes in een notitieboekje of steeds vaker met behulp van een app. Een van de meest populaire apps was Wunderlist. Zoals velen gebruikte ik Wunderlist voor het bijhouden van m'n boodschappenlijstje, huishoudelijke zaken, zakelijke taken, cadeau ideeën, handige links etcetera.

Het fijne was dat Wunderlist de lijstjes synchroniseerde tussen mijn laptop, iPad en iPhone. Kortom, het maakte niet uit op welk apparaat ik aan het werk was. Had ik een ingeving, dan gooide ik het op Wunderlist. Nog handiger was dat je lijstjes kon delen met anderen. Zo deelden mijn vrouw en ik de boodschappenlijst. Wie ook de boodschappen deed, we hadden ieder altijd de meest actuele boodschappenlijst bij ons. Wunderlist, een gratis app, werd zo populair dat het in 2015 werd gekocht door Microsoft voor een bedrag rond de 200 miljoen. Microsoft hield Wunderlist in de lucht en bouwde onderwijl haar eigen app: Microsoft To-Do.

Eerlijk is eerlijk, Microsoft To-Do is zelfs beter dan Wunderlist. Het heeft alle voordelen van Wunderlist plus de naadloze integratie met je Outlook en Teams. Stel, je vindt een mailtje belangrijk en zet daarom een vlaggetje aan. In To-Do ontstaat automatisch een lijstje met alle mailtjes die je gevlagd hebt. Ontvang je een mailtje dat de verzender als belangrijk heeft aangemerkt, dan komt het automatisch in je lijstje 'Belangrijk' terecht. Wordt er in de Teams planner een taak voor je gepland, dan zie je die bij je Taken lijst in To-Do.

Kortom, Microsoft To-Do proberen is het volgende item op je checklist.

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



Kliniek voor PTSS in klooster Elsendael

Klooster Elsendael in Boxmeer is verkocht aan Curalma, een partij die in het monumentale pand een kliniek voor mensen met een posttraumatische stressstoornis (PTSS) is begonnen. Curalma zegt op de eigen website 'niet alleen met de behandeling, maar ook met de locatie het verschil te maken'. "Klooster Elsendael is een karakteristiek pand uit de zeventiende eeuw. Het ligt nabij het centrum van Boxmeer, maar door de ruime tuin en kloostermuur vind je er maximale privacy en alle rust die nodig is om te werken aan je herstel."
De kliniek beschikt over 24 eenpersoons slaapkamer, verschillende behandelkamers, een tweetal huiskamers, een professioneel restaurant, een yogaruimte en opleidingsruimtes. Vastgoedadviseur René Vaassen van Reliplan bevestigde begin mei al dat de deal bijna rond was met 'een nieuwe partij die vertrouwd is in de medische wereld'. Reliplan begeleidt de verkoop van het klooster namens eigenaar Ad Verdonschot. De kliniek had al begin dit jaar willen openen. Dat liep echter vertraging omdat essentiële zaken nog niet geregeld konden worden vanwege de coronacrisis.
Het monumentale klooster Elsendael ging begin 2019 dicht. Eerdere gebruikers waren onder meer de Cas Spijkers Academie van ROC Nijmegen en de Intermedica-kliniek voor dermatologie. De nieuwe kliniek had medio juni zeven vacatures openstaan.



Column



Aernout van der Does
Directievoorzitter Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen

Rabobank zoekt naar oplossingen voor ondernemers in de coronacrisis

Voor veel ondernemers gooit de coronacrisis roet in het eten. Ook in ons Land van Cuijk en Maasduinen. Het zijn onzekere tijden. Als ondernemer zit u wellicht met veel vragen: Wat nu? Hoe gaat het straks met mijn bedrijf? Hoe maak ik mijn tekort aan omzet goed? Hoe zorg ik voor een veilige omgeving voor mijn medewerkers? Welke overheidsmaatregelen zijn er? En wat kan mijn bank in deze tijd voor mij betekenen?

Landelijk is inmiddels circa 2 miljard aan overheidssteun uitgekeerd aan mkb-relaties (onder andere de NOW-regeling en TOZO-regeling). Daarnaast verstrekt de Rabobank aanvullende leningen onder staatsgarantie (BMKB-C/ BL-C/ GO –C en de KKC). Mocht u als zakelijke relatie van de Rabobank al optimaal gebruik hebben gemaakt van het staatssteunpakket, dan kan onze bank extra liquiditeitssteun verlenen via diverse regelingen.*
In Oost-Brabant heeft de Rabobank al meer dan 2500 zakelijke klanten geholpen via een van deze regelingen. Aanvullend is aan meer dan 175 zakelijke klanten een staatsgegarandeerde financiering verstrekt of onderhanden, totaal voor meer dan 30 miljoen euro. Ook zijn veel klanten doorwezen naar overheidsregelingen, indien dit beter passend was dan (of aanvullend op) de bancaire oplossing.

Als betrokken speler in ons marktgebied willen wij ons inzetten voor economische voorspoed en groei in onze regio. Daar waar het kan willen wij als bank een platform bieden voor initiatieven die bijdragen aan het ondernemerschap, de leefbaarheid in de dorpen, aan werkgelegenheid en geschikte huizen voor onze jeugd en ouderen. Onze gemeenschap en het leven in de dorpen steunt in hoge mate op het verenigingsleven. Ook hier zien wij de negatieve effecten van de coronacrisis. Events en activiteiten die geld in het laatje moeten brengen van verenigingen kunnen geen doorgang vinden, terwijl de kosten voor 'fundraising' activiteiten wel al zijn gemaakt. Hiervoor hebben wij het Rabobank Coöperatie Fonds opgericht, om in voorkomende gevallen een reikende hand te kunnen bieden. Daarnaast ondersteunen we het initiatief Support Your Locals. Niet alleen financieel, maar ook door deze producten af te nemen.

Meer weten over bovenstaande regelingen of sparren over andere financiële perspectieven of commerciële kansen? Neem contact op met een van onze accountmanagers (Tel: 088 722 66 66 of via e-mail: mkb.kring.obr@rabobank.nl).
Meer info: https://www.rabobank.nl/bedrijven/corona/

* Let op: deze regelingen worden periodiek getoetst en worden vooralsnog tot 30-6-2020 gehanteerd. Na deze datum kunnen de regelingen worden ingetrokken of aangepast.

Column



EMILE WILLEMS
TooBee

Reacties op deze column zijn welkom via info@toobee.nl!

BANAAN

Dé waarheid bestaat niet, zo wordt weleens gezegd. Feiten worden immers bepaald door context. Neem de banaan: voor een diëtist een gezonde vrucht, voor een racist een symbool om een zwarte medemens te intimideren. Feiten lijken er steeds minder toe te doen. Willen we feiten, dan vragen we de wetenschap om aan te tonen wat we al dachten. We worden dus aangewezen op ons 'boerenverstand'. Voor succesvol ondernemen is het belangrijk dat je boerenverstand gevoed wordt met inzichten die verder gaan dan de 'twee minuten lezen'-nieuwsberichten van Nu.nl of RTL. Verder gaan dan vastklampen aan eigen comfort en bevestiging zoeken binnen je bubbel van gelijkgestemden. Je eigen beleving even loslaten is lastig. Het vraagt training, tijd en durf, maar je wordt dik beloond met bredere ervaring en context. En dat is belangrijker voor ondernemers dan emoties. Angst is immers de sterkste emotie en een slechte raadgever. Een bananenschil om over uit te glijden.

Mogelijke strop van tientallen miljoenen euro's

Scheepswerf-kwestie blijft Grave achtervolgen

De gemeente Grave zet zich schrap voor een mogelijke financiële strop van tientallen miljoenen euro's. Dat is de nasleep van het faillissement van Scheepswerf Grave in 2012. Die ging failliet nadat Grave niet toestond dat de werf aan de Graafse kade schepen ging bouwen met een lengte van 135 meter. De gemeente hield vast aan een lengte tot 110 meter. Het faillissement kostte meer dan zestig mensen hun baan.

Vorig jaar verklaarde het Hof in Den Bosch dat Grave onrechtmatig handelde en aansprakelijk is voor de schade. Daartegen ging de gemeente in cassatie. De advocaat-generaal adviseert de Hoge Raad nu om dit beroep af te wijzen. In oktober wordt bekend of dit ook daadwerkelijk gebeurt. In dat geval moet de gemeente Grave een claim van enkele tientallen miljoenen euro's vrezen. Zij zou dan ook niets meer tegen de opgelegde aansprakelijkheid kunnen doen.

Volgens de curator die vanaf het begin van het faillissement bij de zaak betrokken is, zal de schade moeten worden vastgesteld in een zogenaamde schadestaatprocedure. Dat bedrag zal hoger zijn dan enkel het tekort in het faillissement van enkele miljoenen euro's. Mogelijk weegt ook schade van aandeelhouders vanwege gederfde toekomstige winsten mee. De werf had een goede orderportefeuille.



Theo Hoex secretaris a.i. bij gemeente Grave

Theo Hoex is interim gemeentesecretaris van de gemeente Grave. Het Graafse college besloot eind mei tot zijn aanstelling. Hoex gaat de functie van gemeentesecretaris vervullen voor drie tot zes maanden. In deze periode neemt het college van Grave de tijd om een permanente invulling te vinden voor de vacature die is ontstaan na het vertrek van Jeroen Heerkens naar de gemeente Oost-Gelre.

Theo Hoex heeft gewerkt in diverse directiefuncties in het openbaar bestuur, bij het ministerie van VWS en in verschillende besturen in onderwijs en sport. Zijn expertise kan Grave goed gebruiken. Hoex zelf noemt de 'politiek en bestuurlijk interessante periode' in Grave. Hij werkte eerder als gemeentesecretaris bij de gemeenten Papendrecht en Overbetuwe en op interim basis in Landerd.

2019: groei van toerisme in Brabant

Uit cijfers van het CBS blijkt dat het aantal gasten in Nederlandse logiesaccommodaties in 2019 is gestegen naar 46,3 miljoen; een toename van ruim 5 procent ten opzichte van 2018. Het aantal overnachtingen nam toe met 7 procent naar 124 miljoen. Noord-Brabant kent na Noord-Holland de sterkste groei. In Brabant is in 2019 een groei gerealiseerd van maar liefst 9,6% van het aantal logiesgasten. De verblijfsduur per gast is in Brabant vrijwel gelijk gebleven, waardoor het totaal aantal overnachtingen in Brabant ook sterk toegenomen is (9,4%). Opvallend is de groei in Brabant van het aantal Duitse gasten met 16% (landelijk 9%) en de groei van het aantal Belgische gasten met 18% (landelijk 5%). Ook het aantal Nederlandse gasten in Brabant is, na een stagnatie in 2018, in 2019 weer toegenomen met 10% (landelijk 3%). Het is nu afwachten in hoeverre de coronacrisis deze ontwikkelingen terugwerpt.

Column



CORONA EN OVERMACHT

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

Door coronacrisis kunnen naar verwachting veel bedrijven niet aan hun contractuele verplichtingen voldoen. In principe moet iedereen zijn afspraken nakomen. Als die contractuele verplichtingen niet worden nageleefd, is er sprake van een tekortkoming. Als de andere partij daardoor schade lijdt en dit dan aan zijn contractspartij kan worden toegerekend, dient de schade te worden vergoed.

In de wet staat echter dat een tekortkoming niet aan een contractspartij kan worden toegerekend als er sprake is van overmacht. Hoewel de coronavraagstukken nieuw zijn, valt te verwachten dat de coronamaatregelen in sommige gevallen zullen leiden tot overmacht.

Er is echter geen sprake van overmacht als de schuldenaar op een andere manier in staat is het contract na te komen. Indien een contractspartij zijn grondstoffen vanwege de internationale lockdown niet kan importeren maar wel vervangende grondstoffen uit Nederland kan krijgen, is er geen sprake van overmacht.

Dit alles is gebaseerd op de wet, maar het kan heel goed zijn dat partijen in hun contract of algemene voorwaarden andere afspraken hebben gemaakt. Daarbij is het in ieder geval verstandig om in nog te sluiten overeenkomsten of daarop van toepassing zijnde algemene voorwaarden een goede definitie op te maken van overmacht en de gevolgen daarvan.

Mocht u vragen hebben over deze veel voorkomende problematiek, dan zijn wij u uiteraard graag van dienst!

‘LICHT EN GROEN’ GEBOUWEN ZIJN ACTUELER DAN OOIT

Afgezet tegen de tijd dat wij mensen op aarde zijn, verblijven we relatief kort in steden en gebouwen. We zijn in wezen geprogrammeerd om buiten te zijn.

Nu we lange tijd binnen zitten ontvangen we dagelijks een enorme hoeveelheid onnatuurlijke prikkels waar we biologisch gewoonweg niet op ingesteld zijn. Worden we ziek in gebouwen? De tijd zal ons leren wat de werkelijke impact van het COVID-19 virus is. Ook de aanpak zal nog veel besproken worden. Maar één ding weten we nu al: buiten zijn en buiten ervaren doet ons goed.



WUR (Wageningen University & Research), Wageningen

ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



Gezonde leefomgeving
Een goede weerstand maakt dat je weerbaar bent voor virussen. Essentieel hierin blijken de preventieve maatregelen die ervoor zorgen dat je simpelweg gezonder leeft. Een vochtige ruimte bijvoorbeeld werkt de verspreiding van een virus in de hand. Terwijl een gezond en fris binnenklimaat juist een bewezen effect heeft tégen de verspreiding ervan. Goed ventileren dus. Beter nog is buitenlucht en buiten zijn. Zet dus gerust ramen, deuren of schuifpui open. Verse lucht, letterlijk contact met buiten en een variatie in temperatuur en licht maakt ons gezonder. Een slecht geventileerd gebouw maakt mensen in de basis ziek en het maakt de verspreiding van virussen alleen nog maar makkelijker. Zorg daarom voor voldoende natuurlijke ventilatie en gebruik daarbij hernieuwbare energie voor maximale milieuwinst.

Natuurlijke prikkels maken ons gezonder
We komen uit de natuur en zijn onderdeel van de natuur. We voelen ons daarom het prettigst met een overvloed aan daglicht (vitamine D) en ook groen draagt daaraan bij. Een groene omgeving hebben we nodig om goed te functioneren, om te herstellen en om creatief te blijven. Of het nu gaat om scholen, woningen, verpleegtehuizen, kantoren en fabrieken, wij pleiten voor structureel veel daglicht en groen in en rondom gebouwen.

Bezoek onze website met nog veel meer voorbeelden van onze ‘Licht en Groen’ ontwerpen.

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

Brabant bij nationale topfietsregio's

De provincie Noord-Brabant wordt beoordeeld met 4,5 sterren in de eerder dit jaar gepresenteerde Kwaliteitsmonitor 2019 van het Landelijk Fietsplatform. Brabant scoort punten met haar heldere route-informatie en het betrouwbare fietsknooppuntennetwerk.
Met de Kwaliteitsmonitor doet de onafhankelijke stichting Landelijk Fietsplatform onderzoek naar de kwaliteit van het recreatieve fietsnetwerk per provincie. Het onderzoek prikkelt regio's om het recreatieve fietsen in Nederland naar een hoger kwaliteitsniveau te tillen. Dat is in Brabant gelukt. Dankzij de gezamenlijke inspanningen van Routebureau Brabant, beheerder van het fietsknooppuntennetwerk, en haar partners scoort Brabant een halve ster extra ten opzichte van de 4-sterrenbeoordeling van 2017. Met de 4,5 sterren mag Brabant zich tot de topklasse van fietsregio's in Nederland rekenen, stelt het Landelijk Fietsplatform.
Fietsers kunnen op **www.routesinbrabant.nl** hun eigen knooppuntroute plannen met behulp van een actuele, gratis routeplanner. Routebureau Brabant geeft daarnaast actuele fietskaarten uit. Routes voor het Land van Cuijk zijn verkrijgbaar bij diverse Toeristische Ontmoetingspunten en online via **www.visitbrabant.com**.



Foto: Infrascoop Cuijk

Fietsbrug tussen Cuijk en Mook gelegd

De fietsbrug tussen Cuijk en Mook is gelegd. De brug verbindt de twee al eerder gebouwde brughoofden aan beide zijden van de Maas met elkaar. De brug heeft zowel een fiets- als een voetpad en is onderdeel van de snelfietsroute, het MaasWaalpad, die nagenoeg gereed is. De brug is gerealiseerd in een samenwerkingsproject van de provincies Gelderland, Noord-Brabant en Limburg en de gemeenten Cuijk en Mook en Middelaar.
De overspanning heeft een lengte van 147 meter en is acht meter breed. Het gevaarte met een gewicht van 460 ton lag al enkele dagen vóór het plaatsen bij de spoorbrug, waar de nieuwe brug inmiddels naast ligt. De rechtstreekse fietsbrug over de Maas levert fietsers van en naar Cuijk 2,5 kilometer winst op in vergelijking met de route via de A73. Verwacht wordt dat veel forensen en scholieren, maar ook recreanten van de nieuwe verbinding gebruik gaan maken.

Koffiepraat



MIS JIJ JE COLLEGA'S OOK NU JE THUISWERKT?

Veel Nederlanders werken momenteel vanuit huis. Het kantoorleven blijkt een groter sociaal gebeuren te zijn dan we dachten. Driekwart van de thuiswerkers geeft aan de collega's nog het meest te missen waarvan de koffieautomaat misschien wel de méést gemiste collega is. Maar de koffieautomaat mist jullie ook! De interactie, de grapjes, maar ook de goede ideeën die bij de machine worden verzonnen. We hopen dat we in het nieuwe normaal weer wat regelmatiger bij elkaar kunnen komen, maar we moeten ook realistisch zijn: een deel van de thuiswerkers zal waarschijnlijk ook na de coronacrisis deels of volledig thuis blijven werken. Gelukkig kan ook dat stukje kantoorbeleving in huis gehaald worden met thuiswerkkoffiepakketten en compacte espressomachines. Meer informatie? Bel even of stuur een mail!

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

PostNL Business Point bij Vrijdaggevoel Cuijk

In bedrijfsverzamelgebouw Vrijdaggevoel, voor het mkb in de regio, aan De Nieuwe Erven 3 in Cuijk, is medio mei een PostNL Business Point geopend. Dit omdat ASTO in Cuijk is gestopt met de werkzaamheden en daardoor ook de postzaken wegvielen. Bij een Business Point kunnen zakelijke klanten alle postzaken in één keer afhandelen. Denk aan het ophalen van (on)gefrankeerde post, het aannemen en uitreiken van postdiensten en aan het aanschaffen van verschillende producten in grootverpakking. Tevens zijn de postbussen gevestigd bij het PostNL Business Point. PostNL breidt zijn locatienetwerk uit. Op dit moment zijn er ruim 3.000 postkantoren en pakketpunten en 50 pakket- en briefautomaten. Daarnaast zijn er 4.000 locaties die postzegels verkopen. Alle PostNL-locaties zijn te zien in de PostNL-app of op de website.

Bert Plantagie werd zelf een meubelmerk

‘IK WIL **OOIT** NOG **EEN STIJLICOON** ONTWIKKELEN’



“Ik vind het leven fantastisch, ben enorm blij dat ik op deze aardbol rondloop. En daar wil ik schoonheid aan toevoegen. Dat mijn meubels mijn naam dragen, is iets wat ik altijd al wilde. Het is trouwens enorm moeilijk om een naam in de markt te zetten, om een merk te worden. Een geslaagd meubel lanceren is als het winnen van een gouden medaille op de Olympische Spelen. Na een tijdje wil je wéér zo’n plak! Of ik nog meer uitdagingen heb? Jazeker: ik wil ooit nog een stijl-icoon ontwikkelen. Dan ben ik niet voor niets op deze wereld geweest.”



Moodboards helpen elke klant een evenwichtig, smaakvol en altijd uniek interieur te scheppen.

Bert Plantagie verbindt in 2000 zijn naam aan zijn eigen meubelmerk. Een Dutch design merk dat inmiddels behoort tot de top van de Nederlandse meubelproducenten; tijdloos en met een tegelijk eigentijdse uitstraling. Bert Plantagie begeeft zich in het midden- en hoogsegment. “Je koopt een Plantagie niet onmiddellijk online; die wil je eerst beleven.”

Op retour, maar kansrijk

Geboren in Den Helder, groeide Bert Plantagie op op de Utrechtse Heuvelrug. Hij volgde een logistieke opleiding aan de HEAO in Arnhem. “Tijdens mijn studie werkte mijn toenmalige schoonvader bij Smits Stalen Meubelen in Cuijk en begon een onderneming in zonweringen en rolluiken. In de weekenden deed ik zijn administratie. Later werd ik accountmanager bij oliemaatschappij Elf. Om uiteindelijk bij mijn schoonvader terug te keren als tweede medewerker. Dat was in ’89/’90. Drie jaar daarna nam ik zijn bedrijf over en in 1997 verkocht ik het aan een Duitse multinational met 150 medewerkers.”

Na – noem het – een sabbatical van een jaar begint het rond de millenniumwisseling weer te kriebelen bij de ondernemer. “Ik wilde weer een productiebedrijf runnen. Zocht een familiebedrijf op retour, maar wel met een kansrijk product. En kwam weer bij Smits uit.” Die onderneming had zich in de jaren tachtig gespecialiseerd op productie van meubilair voor vakantieparken, zoals Center Parcs en Duinrell, en zorginstellingen. “Men wilde de onderneming afstoten. Er werkten toen zo’n dertig man en er was alleen verkoop in de Benelux. Daarmee ging ik aan de slag. Het werden dus meubelen. Al hadden het net zo goed fietsen of stropdassen kunnen zijn…”

Neus voor trends

De Nederlandse meubelindustrie kent dan enkele grote namen, zoals Leolux, Gelderland en Pastoe. “Die hadden een zekere arrogantie, maar ik wilde daar best tegenin. Ik bleek een neus te hebben voor trends en ontwikkelingen. Pakte dingen snel op. Stalen eetkamermeubelen, dat leek mij een gat in de markt. En stalen meubelen maken, dat konden we natuurlijk al. Al meteen bij de start zocht ik bewust echt goede ontwerpers en ook verkopers die ingangen hadden bij detaillisten.”

Een intensieve relatie met de retailer loont volgens Bert Plantagie. “Als beginnend ondernemer heb je niet het budget om je merk groot in de markt te zetten. Ik wil – ook nu nog – via een goede relatie een goede plek in die winkel krijgen. Het liefst wil je een brandstore. Als je opvalt voor de klant, denkt deze automatisch: ‘dat moet iets goeds zijn.’ Want hoe vaak koopt een consument een nieuw meubel? En gaat hij of zij dan voor een specifiek merk? Laat iemand eens drie meubelmerken noemen? Ik denk niet dat het hem of haar lukt. Dus als dat aankoopmoment er ís, wil je daar als merk bij zijn.”

Meeliften in een Rolls-Royce…

Het Cuijkse meubelmerk heeft niet stilgezeten. Er zijn inmiddels verkooppunten in Nederland, Duitsland, België, Frankrijk, Luxemburg, Oostenrijk, Zwitserland, Verenigd Koninkrijk, Israël en Rusland. “Tot 2010 hebben we in Cuijk geproduceerd. Daarna gingen we naar Polen. Daar werken nu tweehonderd mensen. Vijf jaar geleden hebben we ook een fabriek in Bosnië opgezet, waar stoelen en banken worden gemaakt. Daar zijn inmiddels meer dan honderd mensen in dienst.”

“In Schijndel hadden we een tijdlang een fabriek voor houten tafelbladen. En in oktober vorig jaar namen we in Bergharen de meubelfabriek van Van Rossum over. Daar zit nu de hele Nederlandse productie. Van Rossum is de Rolls-Royce onder de meubelen. Zij zitten hoog in het segment, verkopen wereldwijd. Vergelijk ons met een Audi, gericht op Europa, en je begrijpt dat Van Rossum voor Bert Plantagie de springplank kan zijn naar méér, elders in de wereld.”

Cuijk is het ‘lab’

Die bestorming wordt gecoördineerd vanuit Cuijk. Daar zetelen het hoofdkantoor met de binnendienst en administratie, maar ook het designteam, de productontwikkeling en een grote logistiek- en expeditieafdeling. Ook het magazijn huist er. In het zuiden van Duitsland is ook nog een distributiecentrum. “Cuijk is het ‘lab.’ Hier wordt alles ontworpen. We tekenen, brengen materialen samen en bouwen hier alle prototypes. Die nemen we mee naar beurzen. Slaan ze aan, dan gaan ze in productie.”

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

BESLISSEN IN CRISISTIJD...

Deze crisis heeft ook zijn leuke kanten. Het ondernemerschap wordt weer op de proef gesteld. De grootste uitdaging is om met je mensen en je relaties zo goed mogelijk proberen hier doorheen te komen. Je komt er weer achter dat het allemaal niet vanzelf gaat. Gelukkig zijn wij in de gelegenheid dat wij, door onder andere onze reserves aan te spreken, onze rekeningen en salarissen nog kunnen betalen.

En om de economie op gang te houden zijn heel veel ondernemers, en vaak familiebedrijven, zich ervan bewust dat het belangrijk is om juist nu je rekeningen nog sneller te betalen zodat jouw leveranciers ook aan hun verplichtingen kunnen voldoen en hiermee de economie op gang houden. Ik heb een hekel aan diegenen die, terwijl zij het makkelijk kunnen betalen, nu dertig dagen langer wachten. Hiermee draai je de economie alleen maar meer de nek om. We moeten uiteindelijk toch samen proberen door de crisis te komen. En dat is geen geringe opgave. Gelukkig gloort bij velen stukje bij beetje de zon weer aan de horizon. Volhouden, zou ik zeggen.

Ik heb met pijn in mijn hart ook de alternatieve Daags na de Tour op maandag 21 september af moeten blazen. Ik sta volkomen achter de unanieme beslissing om het uiteindelijk toch maar te annuleren. Het gezondheidsaspect was het belangrijkste discussiepunt met onze onontbeerlijke vrijwilligers van de technische commissie. Hun bezwaar konden wij als bestuur niet naast ons neerleggen. Mijn emotionele drijfveer 'de promotie van Boxmeer' heeft het af moeten leggen tegen de ratio.

Fijne zomer, geniet van elkaar, de vrijheid en de zon. Houd afstand en take care.

Op zoek naar een creatieve partner?

Een steun en toeverlaat bij al je communicatie- en reclameprojecten? Persoonlijk, inventief en door de wol geverfd? Dan kunnen wij zeker wat voor elkaar betekenen.

Strategie
Branding
Communicatie
Marketing
Social media

Internet
AdWords
Banner
SEO
Website

Reclame
Advertentie
Beurspresentatie
Brochure
Poster
Reclameborden

Content
Copywriting
Redactie
Webredactie
Fotografie

Design
Boek
Huisstijl
Illustratie
Infographic
Jaarverslag
Rapport
Tijdschrift

Productie
Drukwerk
Projectleiding

Inpladi
bureau voor idee en creatie

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

Bert Plantagie is in principe elke dag in Cuijk te vinden. “Ik ben daar vooral met productontwikkeling bezig. Teken zelf ook graag. Ik ben ‘autofiel’, vind de lijnen uit de zestiger jaren helemaal geweldig.” Dat zie je terug in de ontwerpen, waarmee de Cuijkse meubels in feite al ‘vintage’ waren voordat het een trend werd. “We gebruiken veel staal en leer. Dat zag je vroeger ook. Ik vind dat mooi. Ik wil het begrijpelijk houden, vind de toepassing heel erg belangrijk.” Eerder zei hij al dat hij ‘producten wil maken waar mensen lol van hebben.’ Zijn eerste voorwaarde: een stoel of bank moet fantastisch zitten, want daar begint het mee. “Maar ik moet het daarnaast ook mooi vinden, anders komt het niet in m’n collectie.”

De eettafel: hart van het huis

In 2011 lanceert men het Make It Yours-concept, waarbij de consument in elf stappen zelf een eigen, unieke Bert Plantagie-stoel kan co-creëren. Twee jaar later introduceert het Cuijkse merk vier moodboards, waarmee iedereen zelf een evenwichtig, smaakvol en altijd uniek interieur kan scheppen: op de juiste manier kleur toepassend. “We helpen er mensen mee op weg. Dat is inderdaad niet belerend bedoeld, maar er zijn nu eenmaal weinig mensen die meteen echt goed weten wat ze willen op meubelgebied. Wij willen hen zo goed mogelijk adviseren.”
Een gegeven daarbij – en wellicht actueler dan ooit – is dat men bij Bert Plantagie de eetkamer en meer specifiek de eettafel als hart van het huis beschouwt. “Het is de plek waar we samenkomen, verbinden. Aan de eetkamertafel wordt niet alleen gegeten, maar ook gewerkt, gespeeld en gediscussieerd. We nemen er de dag door. Kleine geluksmomentjes.”

“Wat me zélf het meest gelukkig maakt? Het feit dat een idee eerst in iemands hoofd ontstaat, daarna op papier wordt geprojecteerd, waarna er na, laten we zeggen, een paar maanden een prototype is. En dan mogen we ermee naar de beurs. Heerlijk! Mijn manier van werken daarin is veranderd in de loop van vijftien, twintig jaar. Ik ben uitgesprokener geworden. “In het begin neig je heel sterk naar de adviezen van specialisten, kijk je meer naar andere merken. Maar uiteindelijk ontwikkel je zelfvertrouwen. En inzicht. Wij willen iets moois aan de wereld toevoegen; dat kunnen wij met ons eigen team. Is dat niet prachtig?”

Wanneer Bert Plantagie in 2000 zijn naam verbindt aan Smits Stalen Meubelen (opgericht in 1958) is dat niet alleen de naam van de nieuwe eigenaar, maar tegelijk ook de naam van een nieuwe lijn zitmeubelen en tafels op de Nederlandse markt. En het is een synoniem voor een compleet andere aanpak.
Naast het traditioneel bedienen van de projectmarkt spitst Bert Plantagie zich dan ook weer toe op de consumentenmarkt. De leidraad: maatwerk en subtiel design van onmiskenbare kwaliteit.
Het succes komt snel. Inmiddels is Bert Plantagie een gevestigd merk, dat in vele woonwinkels in meerdere Europese landen (en ook al daarbuiten) verkocht wordt.
De meubelcollectie vindt gestalte in samenwerking met getalenteerde designers als Stefan Steenkist, Frans Schrofer, Thijs Smeets en Hans Daalder.
Zij staat bekend om de vele mogelijkheden: de meubels worden op bestelling in eigen beheer met de hand vervaardigd en bieden een ongekend scala aan persoonlijke finesses als duo-stoffering, onderstellen op maat en in kleur, net als vele optionele maatvoeringen.



Cuijk is het ‘lab’. Hier wordt alles ontworpen. Men tekent, brengt materialen samen en bouwt hier alle prototypes.

welcom bij Janssen

UW TELECOMSPECIALIST
OOK VOOR ZAKELIJK



WIJ ONTZORGEN U OP DE VOLGENDE VLAKKEN:

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

Reparatie klaar in 30 minuten!

kpn vodafone T··· TELE2 Ben Ziggo

Welcom bij Janssen

Steenstraat 96 | 0485 576 002 | 06 53 13 98 41

info@welcombijjanssen.nl

Uw onafhankelijke telecomspecialist

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

Eco/nsultancy



Ontdek de wereld van Econsultancy

088 - 500 1600

Hét ingenieursbureau van Nederland

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



Eric van den Bogaart zoals we hem minder goed kennen: het koksmes hanterend.

Slooten van den Bogaart

'ONS **TOTAAL** IS MEER DAN **DE SOM DER DELEN**'

Met elf medewerkers en een staat van dienst van vijftien jaar mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart gevoeglijk tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond Remco van Slooten en Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Het zijn de twee unieke karakters van de fiscaal jurist en van de accountant die het plaatje vormen. En, hoewel het uit de mond van een accountant wat vreemd mag klinken – één plus één is in dit geval: drie.

In een goed accountantskantoor is 'het totaal' van het aantal medewerkers meer dan de som der delen. Accountant Eric van den Bogaart en fiscaal jurist Remco van Slooten vullen elkaar aan. Een professioneel onderzoek naar hun beider gedragskenmerken bevestig dat. Klant, doe er uw voordeel mee!

Eerst analyseren, dan adviseren

Voor Eric van den Bogaart is het helder: "Een klant die de nut en noodzaak inziet van financieel inzicht heeft een stip op de horizon om naartoe te navigeren." Het is daarom zijn missie om ondernemers te ontzorgen. Eric loop je niet zomaar ondersteboven. Letterlijk. Tegelijk is hij rustig en beweegt hij zich op de achtergrond. Hij zorgt ervoor dat hij weet waar het over gaat. Als accountant analyseert hij eerst op een bepaalde manier de cijfers. Door deze quick scan kunnen pijnpunten zichtbaar gemaakt worden. Zo scheidt hij de hoofd- van de bijzaken, legt hij verbanden en ziet zo de grote lijnen.
"Zo krijg je efficiency en structuur. In je processen. In je dag. Zo calculeer je. Je krijgt inzicht, creëert rust en basis voor grip", aldus Eric van den Bogaart, die zich, als het erop aankomt, niet op de achtergrond houdt. Wanneer het echt ergens over gaat, doet hij zijn mond open. En dan gaat het ergens over. Met een messcherpe duidelijkheid, waar je niet omheen kunt. Zijn woorden zijn gebaseerd op calculerende analyses.

Scherp houden

"Wanneer je je proces strak geregeld hebt, kun je bouwen." Het is de visie van compagnon Remco van Slooten. Hij doet dit door klanten op begrijpelijke manier inzicht te geven en dat te vertalen naar hun situatie. Het past bij hem, sociaal als hij is. Hij houdt van dynamiek, energie, van afwisseling. Heeft voor ieder een woordje klaar. En als het om prioriteiten stellen gaat, is dat contact belangrijker dan wat ook. 'Eerst de klant, de relatie, dan de rest.' Vanuit een oprechte interesse benadert hij de ander. "Het gaat om blije klanten." En hoe je dat bereikt? Nou, met opgewekte werknemers." Remco van Slooten wil de zaak scherp houden. De zaak op scherp zetten of het randje opzoeken hoort bij diezelfde dynamiek. Hij lardeert de inhoud met leuke verhalen en maakt zo de ander warm voor de inhoud. Met blije werknemers krijgt je een sterke basis in je bedrijf, want zo zorg je voor tevreden klanten. En tevreden klanten? Wel, die zorgen voor een goed financieel resultaat.

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Om te kiezen voor een – onderscheidend – specialisme, hoe klein of groot je ook bent.
Reacties naar: **info@inzaken.nl**



Alix van Lanen in haar element.

Het Muithuis

NEEM EENS EEN VALK OP JE HANDSCHOEN

Altijd al willen weten hoe een valkenier zijn vogels traint en hoe het is om zelf zo'n prachtige roofvogel te vliegen? Of zou je graag eens de kracht en snelheid van roofvogels op de gevoelige plaat willen vastleggen? In het Langenboomse Muithuis, onderdeel van het bedrijf Dutch Hunting Falcons, kan het. De workshops die men daar organiseert, leren deelnemers veel over slagkracht en effectiviteit, onmisbaar in het zakenleven. Tegelijkertijd ervaar je de majestueuze kant van de valkerij.

Dutch Hunting Falcons is in 1993 opgezet door het valkeniersechtpaar Ivo en Patricia van Lanen. Het bedrijf richt zich op fauna-overlastbestrijding en het fokken van roofvogels. Buurtbewoners zijn het inmiddels gewend, maar moesten er aanvankelijk aan wennen: mannen in lange, witte gewaden, die door het Langenboomse weidelandschap trekken... Het zijn klanten uit het Midden-Oosten. Op zoek naar de mooiste valken voor de jacht. Want die komen uit Langenboom.

Unieke workshops

Het bedrijf kwam daar een jaar of tien geleden terecht. In Langenboom werden een volledig nieuw pand en kooien gebouwd. In het fraaie bedrijfsgebouw, het Muithuis, is er een zaal, sfeervol in jacht- en valkerijstijl ingericht, die beschikbaar is voor vergaderingen, trainingen, workshops, businessmeetings, vergaderingen of bedrijfspresentaties. Natuurlijk zijn er mogelijkheidheden om zelf zo'n indrukwekkende vogel op de handschoen te nemen. Daarvoor moeten de deelnemers natuurlijk naar buiten, zoals op dit moment de meeste activiteitenonderdelen in de open lucht plaatsvinden.

"Ervaar slagkracht en effectiviteit"

"We organiseren van het voorjaar tot aan het najaar unieke valkerijworkshops, waar groepen aan deel kunnen nemen. Ook zijn er roofvogelshows, waarbij toeschouwers kennis maken met onder meer uilen, arenden, valken en gieren. Ook daarbij mag iedereen meemaken hoe het voelt om zo'n betoverende roofvogel op de hand te hebben", aldus dochter Alix van Lanen. Zij is inmiddels al net zo'n gepassioneerde valkenier als haar ouders én broer Diede, want ook hij is gegrepen door de valkerij.

Inzicht in natuur

Met veel enthousiasme geeft Alix een kijkje in het leven van de valkenier. Inzicht in de natuur is volgens haar van levensbelang, juist nu. Daarnaast is ze actief op kantoor, in met name de communicatie. "Naast workshops en vogelshows kunnen in het Muithuis ook vergaderingen of andere zakelijke events worden gehouden. Er zijn meerdere keren per jaar ook fotoworkshops met Canon-ambassadeur Steven Ruiter op onze locatie."

"Sinds begin juni zijn we weer open, heerlijk! We volgen de richtlijnen van het RIVM nauwlettend. Ons terrein is groot genoeg om alle workshopdeelnemers, de gasten en de valkeniers op minimaal anderhalve meter afstand van elkaar te laten bewegen. Daarbij kun je als deelnemer nog steeds een vogel op je handschoen krijgen. We hebben een systeem bedacht om de workshopdeelnemers van aas en dus ook van vogels te voorzien zonder dichtbij te hoeven komen. Onder de valkerijhandschoen dragen deelnemers plastic handschoentjes en er is voldoende desinfecterende gel. Ín plaats van de groepswandeling doen we een andere activiteit op het eigen terrein. Voor andere suggesties met roofvogels staan wij open. We maken graag een programma op maat."

Weemen zorgt voor lichtpuntjes in coronatijd

‘WIJ VERZACHTEN EENZAAMHEID DOOR VERBINDING’

20 maart 2020, de coronapandemie snelt naar een hoogtepunt. Koning Willem-Alexander speecht die avond dat we het coronavirus weliswaar niet kunnen stoppen, maar het eenzaamheidsvirus wél. Dat inspireert Maarten Weemen, samen met broer Twan eigenaar van Weemen Web Print Promo, tot actie. “Wat kunnen we met onze grafische bedrijven toevoegen aan onze productenrange waarmee we de eenzaamheid bij patiënten en bewoners van zorginstellingen kunnen verzachten? Binnen een week stampten we de website www.verzachteenzaamheid.nl uit de grond. Een week later was het al een landelijke actie geworden.”

‘Weemen verzacht eenzaamheid door verbinding’, meldt de website. Het idee erachter is een gepersonaliseerde placemat, voor een patiënt of bewoner in een zorginstelling. Familieleden kunnen een placemat online maken door foto’s te uploaden. Compleet met een persoonlijke boodschap. De placemat wordt door Weemen gratis bij de deelnemende zorginstelling bezorgd. Van de foto’s krijgt men ook acht fotokaarten. “Drie zorginstellingen die klant van ons zijn – Ziekenhuis Bernhoven, Zorgcentra Pantein en ZZG Zorggroep – waren onmiddellijk enthousiast. Binnen een paar dagen maakten we al honderden placemats. Vervolgens werden we platgebeld door zorginstellingen uit heel Nederland die ook mee wilden doen.”

‘Dit voelt extra goed’

Als we Maarten Weemen begin juni spreken, zijn er al bijna tienduizend placemats de deur van zijn drukkerij uitgegaan. “Het is een gratis actie. Wij maken de placemats, vrijwilligers bezorgen ze namens ons. Zelf ben ik ook al op pad geweest. Uit het hele land doen er instellingen mee. De kostprijs van een placemat is zo’n vijf euro. Het is daarom heel fijn dat we inmiddels financiële steun hebben gekregen van instanties uit het Land van Cuijk, zoals de Industriële Kring, de Kiwanis en Ronde Tafel 126, en daarnaast ook van andere bedrijven en particulieren. Een vrijwillige bijdrage kunnen familieleden leveren via de website. Die bijdrages geven we aan Alzheimer Nederland en de Zonnebloem.” Begin juni zijn de zorginstellingen die niet door corona zijn getroffen weer open voor bezoek, onder de voorwaarden die daaraan gesteld worden. “Maarten Weemen: “Maar dat geldt niet voor de tehuizen waar wél corona is geweest. Daar gelden restricties in het bezoek en alleen al voor die mensen gaan wij door met ons initiatief. Nog altijd sluiten zorginstellingen door het hele land zich bij ons aan, het zijn er nu al zo’n zestig. Laten we eerlijk zijn: het is een rottijd voor velen. Ook in ons bedrijf is wat economische misère voelbaar. Maar dan voelt het juist extra goed om iets te kunnen doen voor mensen die de crisis op persoonlijk niveau ervaren. We kregen al veel hartverwarmde reacties.”



Super trots op jou.nl

Broer Twan Weemen ontfermt zich over een tweede, meer zakelijk initiatief: supertrotsopjou.nl. Daarin biedt men bedrijven per periode pakketten aan. Deze kunnen zij schenken aan medewerkers en relaties om hen een hart onder de riem te steken, hen te bedanken voor hun samenwerking of inzet of gewoon om te zeggen dat ze trots zijn op hen. Men kan ook kiezen voor een ‘Super trots op jou’ cadeaubon of deze extra toevoegen aan het pakket. Met deze cadeaubon kan de medewerker of relatie een persoonlijk cadeau ontwerpen en bestellen voor iemand anders in zijn of haar omgeving waar hij of zij trots op is.

Column



WOUTER WEIJENS
Recruitment engineer en eigenaar

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

LAAGDREMPELIG MKB-PAKKET

Waar we drie maanden terug nog volop in de *war for talent* waren, zien we nu een tweespalt in de markt. In de tekortmarkten blijft personeel vinden lastig, waar andere markten in één keer met overschotten zitten. Vacature recruiter: 200 sollicitaties in vier dagen… drie maanden terug was je blij als je er één had…

In deze periode hebben Dirk, mijn compagnon, en ik het M50 pakket ontwikkeld (minus 50) voor het mkb. Dit pakket is speciaal voor de lezers van dit blad opgezet. Het lost een aantal zaken voor de ondernemer snel op:

- Een werken-bij-site wordt direct gegenereerd;
- De administratie van sollicitanten wordt ondervangen;
- Privacy en security zijn ondervangen!

Of je nu te maken hebt met pieken of dalen, bovenstaande punten vormen een basisfundament voor iedere organisatie die professioneel wil werven. Daarnaast kunnen we op basis van data een scan voor je uitvoeren. Die vertelt het volgende over je mogelijke kandidaten:

- Waar zitten ze?
- Wat willen ze?
- Hoe kun je ze bereiken?

In jargon heet dit marketing, maar met dat soort termen vermoeien we je liever niet. En alles waar een mkb'er een hekel aan heeft (lees: geld uitgeven en off-focus activiteiten uitvoeren) wordt tot een minimum beperkt. En als klapper: met resultaat! Nieuwsgierig? Wij staan open voor anderhalve meter koffie bij je op kantoor.

Tot binnenkort!
Dirk en Wouter

'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

Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg Land van Cuijk & Noord-Limburg

PARKMANAGEMENT IN UITVOERING

Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) ondersteunt bedrijven en instellingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg door onder andere de inzet van parkmanagement op de bedrijventerreinen.

"DBO is gegroeid in het verbinden van de ondernemers in onze regio", zegt parkmanager Ben van de Wijgert. "Parkmanagement maakt dit mogelijk. We rollen parkmanagement steeds verder uit en verlenen onze diensten met oog voor innovatie, betrokkenheid, enthousiasme en het lokale karakter."

Actief op alle bedrijventerreinen

Op alle bedrijventerreinen in Land van Cuijk en Noord-Limburg is DBO actief. In nauwe samenwerking met de besturen van de diverse bedrijventerreinverenigingen wordt jaarlijks per terrein een activiteitenagenda opgesteld. Deze acties volgen uit de volgende thema's: Identiteit en Organisatie; Infrastructuur en Ruimte; Duurzaam ondernemen en Innovatie; Arbeidsmarkt en Onderwijs.

De focus van DBO ligt hierbij op het behalen van resultaten. Resultaten die gericht zijn op het behoud en het versterken van de volledige regio en het bedrijventerrein in het bijzonder. Door gezicht te geven aan DBO en parkmanagement intensiveert de betrokkenheid van en met ondernemers. Parkmanager Karen Louwers vult aan: "Wij zijn er voor de ondernemers! Het feit dat wij bereikbaar zijn, veelvuldig persoonlijk contact hebben en voor de ondernemer op zoek gaan naar mogelijkheden, wordt enorm gewaardeerd door de ondernemers".

Speerpunt: verduurzaming

De komende periode wordt werk gemaakt van het verduurzamen van de bedrijventerreinen. Hiertoe wordt, samen met het bedrijfsleven en de lokale overheden, een uitvoeringsprogramma opgesteld om de diverse aspecten van de energietransitie op gang te brengen. DBO wil hiermee de regio klaarmaken voor de veranderingen die nodig zijn voor een evenwichtige en duurzame toekomst.



Karen Louwers en Ben van de Wijgert: werk maken van verduurzaming bedrijventerreinen.

Vliegtuigtrolley.nl scoort deal met bierfabrikant

HEINEKEN OMARMT DE CUIJKSE MOBIELE BAR



“Het begon toen ik een advertentie zag van de Heineken BLADE biertap. ‘Het enige dat je nog nodig hebt, is een stopcontact’, werd erin verteld. Toen was mijn aandacht helemáál getrokken. Ik stuurde Heineken een bericht dat hun biertap op deze manier natuurlijk niet écht mobiel was. En dat wij een mobiele bar hebben die werkt op accu’s en omvormers, dus op 220 échte Volts, waardoor je er dus letterlijk overal mee kunt komen. Nou, binnen tien minuten had ik iemand van Heineken aan de lijn.”

“Dat moet je normaal eens proberen”, lacht Jan Hendrix. Nu er geen events of feesten zijn moet je creatief zijn. De Cuijkse events-ondernemer bedacht ruim drie jaar geleden de kleinste mobiele bar ter wereld. Vervaardigd uit afgedankte vliegtuigtrolleys. Een draadloos music-, food- en drinkconcept voor elk denkbaar evenement. Zeker op plaatsen waar geen stroom is, zoals de golfbaan, de bouwplaats.



Maar vooral praktisch, op je feest, verjaardag of bruiloft. Met nog geen veertig centimeter diepte, amper dertig centimeter breed en een gewicht van vier kilo, zijn de aluminium lichtgewicht trolleys niet alleen oersterk, maar ook hip en handig.
“Nu nog een speciale battery-pack zoeken en een omvormer zodat we voldoende stroom hebben om te koelen en tappen. Voor veel ondernemingen is het hergebruiken van materialen een maatschappelijke taak om de circulaire economie verder uit te bouwen.”

Heineken House

Na het eerste contact met Heineken, eerder dit jaar, werd Jan Hendrix uitgenodigd op de vestiging in Zoeterwoude. “Ze wilden meer weten. En dat het best een



V.l.n.r. Dave Aben (Aben Reclame, signing), initiator/bedenker Jan Hendrix en Jeroen Spithoven (AV-install, verantwoordelijk voor de techniek): het Cuijkse aandeel in de Heineken BLADE.

uitdaging zou worden om een groot aantal barretjes klaar te hebben volgens de specificaties van zo'n wereldmerk. Al snel werden we het erover eens dat ik een prototype zou maken. Ik wilde het natuurlijk wel in stijl maken zodat de eerste indruk meteen verpletterend zou zijn. Met Aben Reclame hebben we een drie mm dikke plexiglasplaat aan de achterkant bedrukt, zodat het logo er bijna in 3D in kwam te liggen. Een groene ledstrip, werkend op een batterijtje, deed de rest. Voor de demo was het in ieder geval ruim voldoende. Heineken wilde er meteen honderd. Die zouden ze gaan inzetten in onder meer het Heineken House op de Formule1 van Zandvoort en op Sail, later dit jaar. Toch een waanzinnige opdracht voor ons." Dat gebeurde allemaal eind januari, begin februari. "Tja, en toen kwam corona en werd het even stil. Maar het idee bleef natuurlijk overeind. We hebben ons door de papieren en contracten geworsteld want zakendoen met een multinational is niet simpel een product maken en een rekening sturen. Alle onderdelen moeten certificeringen hebben en keurmerken. Maar we zijn nu officieel partner en preferred supplier van Heineken. Inmiddels zijn er vijftien mobiele taps operationeel vervaardigd." Eind mei werd de eerste trolley officieel aan Heineken overhandigd. De bierbrouwer kwam er speciaal voor naar de Cuijkse Maaskade, waar het complete arsenaal stond opgesteld. De 'Cuijks-Zoeterwoudense' BLADE kan de wijde wereld in. "Toch maar weer mooi een Cuijkse succes in deze tijden."





Boomkwekerij Ebben

TOEKOMSTVISIE MET **'KNOW-HOW TO GROW'** ALS GROENE DRAAD

Waar het ooit, in 1862, begon als rozen- en fruitboomteler in Sint-Agatha is Boomkwekerij Ebben vandaag de dag voor velen een begrip in de regio. De kwekerij van 450 hectare wordt dagelijks met 125 bevlogen en vakbekwame medewerkers uit de regio in topconditie gehouden. Na een turbulent hoogseizoen (wat nu rustig ten einde komt) met extreme weersomstandigheden en gesloten grenzen door COVID-19 staan we even stil en werpen we een blik op de toekomst. Hierin fungeert het pakkende statement 'know-how to grow' als groene draad.

Door de jaren heen heeft Ebben zich ontwikkeld als toekomstproof boomkweker. Dit in diverse vakgebieden, die we de komende edities van dit magazine nader zullen introduceren. Aik Ducaat en Ramon Schaap, kartrekkers van de evenementenlocatie Inspyrium en webshop Garmundo, nemen ons in deze editie mee om de Ebben-brede toekomstvisie nader toe te lichten.

Ebben Academy

Een nieuw initiatief van Ebben om de rol als 'know-how to grow' kennispartner voor de groenbranche nog beter uit te dragen, is de Ebben Academy. "Door de intensieve samenwerking tussen overheid (vanuit de rol als opdrachtgever en kennispartner), ondernemers en onderwijs wordt de Academy het opleidingsinstituut voor duurzaam ondernemen", aldus Aik Ducaat. "Met de (fysieke) kennissessies bieden we mbo-scholen, hogescholen en universiteiten een handreiking om een extra dimensie te geven aan de onderwijsmodules. Dit dankzij de praktijkgerichte insteek, sparringsessies met professionals uit de branche, excursies, netwerksessies en online webinars voor onze internationale doelgroepen."



Academy



Inspyrium



Garmundo



Boomkwekerij

Garmundo

Wellicht een onbekende naam, maar inmiddels een speler van formaat als online platform voor de particuliere markt.

"Prachtig voorbeeld van Social Return"

Ramon Schaap: "Garmundo is drie jaar geleden opgericht. Het is de haagplantspecialist voor particulieren en hoveniersbedrijven. Met een miljoen planten per jaar vergroenen wij de tuinen in Europa. De online aangekochte producten laten we inpakken door IBN in Cuijk. Hiermee bieden we werkgelegenheid aan mensen uit het Land van Cuijk met een afstand tot de arbeidsmarkt. Een prachtig voorbeeld van een Social Return project, waar we bovendien nog sterk in kunnen groeien."

Inspyrium

Door COVID-19 is er een gapend gat in de projectplanning van het Inspyrium ontstaan. Waar 2019 een prachtig jaar was met grote nationale opdrachtgevers en geslaagde lokale initiatieven, is het nu stilletjes. Althans, voor even. Aik Ducaat: "Er wordt hard gewerkt om de locatie toekomstproof in te richten en de tijd te investeren in groot onderhoud. De werktitel 'Inspyrium Next Level' zegt eigenlijk alles. Mooi voorbeeld is de metamorfose van de daktuin, die letterlijk op de schop gaat en een nieuwe beleving krijgt voor onze gasten. Daarnaast bekleden wij ook een rol in het opzetten en uitrollen van de Academy."





Heerlijckheid Land van Cuijk

Heerlijckheid Land van Cuijk

Duizenden bomen moet het park gaan tellen. De 'Heerlijckheid Land van Cuijk' gaat een sterrenbos met zichtlijnen op de Cuijkse kerk herbergen en een speelbos voor de kids. Het achttien hectare grote landschapspark dat aan de rand van de Cuijkse wijk Heeswijkse Kampen gaat verschijnen, is een gebaar van Boomkwekerij Ebben aan de hele regio. Afgelopen november werden de eerste bomen geplant door Toon Ebben en de Cuijkse wethouders. Met de gemeente heeft Ebben voor dit initiatief een nauwe samenwerking. Zo gaat men er de Keltische boomhoroscoop visualiseren die met 21 verschillende bomen de 21 verschillende karakters van mensen weergeven. Ramon Schaap: "Verder komt er een brug van levende bomen en een meanderende beek. Je kunt hier niet alleen recreëren, maar ook sporten en bewegen. Het moet de groene long voor de nieuwe gemeente Land van Cuijk worden. Vandaar de naam Heerlijckheid Land van Cuijk."

Van der Horst aannemers

NEGENTIG JAAR GELEDEN EEN SUCCESVERHAAL...

Van der Horst aannemers heeft 'vindingrijk bouwen' tot handelsmerk gemaakt. De Millse bouwer weet zich als geen ander te verplaatsten in de opdrachtgever en onderscheidt zich daarmee ook in complexe situaties. Van der Horst aannemers is gespecialiseerd in het realiseren van nieuwe, duurzame gebouwen en het verduurzamen van bestaand vastgoed. Van opnemen, technisch doorbereken tot (slim) uitvoeren, van der Horst aannemers doet het. Negentig jaar geleden begint een succesverhaal.

Twee buurjongens. 'Twee Toonen.' Toon van Bommel en Toon van der Horst richten 'Van Bommel & Van der Horst' op. In weekblad De Echo van woensdag 3 december 1930 lezen we voor het eerst iets over het Langenboomse tweetal. Er is ingeschreven op een aanbesteding voor het bouwen van vier 'arbeiderswoningen' in Cuijk. Die klus gaat aan de compagnons voorbij, maar zij zullen zich snel genoeg gaan roeren...
De eerste jaren wordt er vooral reparatiewerk gedaan, ook aan bijvoorbeeld korte karren en burries, die dan nog volop in de agrarische regio in gebruik zijn. Er worden kerkbanken gemaakt en verder zijn er wat kleine verbouwingen. Maar de jonge ondernemers willen ook wel eens een huis bouwen. Die kansen komen er in de rest van dat decennium al volop. En zeker na de Tweede Wereldoorlog bouwt Nederland zich een ongeluk. Maar je komt niet ver als je daarbij geen kwaliteit weet te leveren. Van Bommel & Van der Horst verwerft snel een goede naam en staat al in de jaren vijftig te boek als betrouwbare en degelijke bouwer.

Kwaliteitsbouwer in utiliteit

In september 1 951 komt Gerrit van Bommel in het bedrijf, de eerste telg van de tweede generatie. Een half jaar later gevolgd door Tien van der Horst, waarmee de 'Twee Toonen,' zoals Langenboom de compagnons liefkozend noemt, zich verzekerd weten van een opvolger. Tiens broer Ton van der Horst volgt aan het eind van het decennium. Van Bommel & Van der Horst krijgt aansprekende opdrachten toegewezen. In 1953 de Concertzaal in Mill, een jaar later de Landbouwhuishoudschool in Cuijk, in 1955 de Cuijkse brandweerkazerne en in 1956 het gemeentehuis in Cuijk.
De reputatie als kwaliteitsbouwer van utiliteitsprojecten, zoals kerken, scholen,



1957, de bouw van het gemeentehuis in Cuijk door Van Bommel & Van der Horst. Een gebouw dat later nog door twee generaties Van der Horst verbouwd en uitgebreid is.

BEGINT

"Duurzaamheid en circulair bouwen zijn enkele van de huidige sleutelwoorden"

sporthallen en gemeentehuizen, begint Van Bommel & Van der Horst in de jaren zestig vooruit te snellen: de lijn die is ingezet in de vijftiger jaren, wordt in de swinging sixties moeiteloos doorgetrokken. Van Bommel & Van der Horst gaat met de tijd mee: in 1971 verschijnt de eerste bouwkraan.

Turbulente tijd

Gerrit van Bommel en Tien en Ton van der Horst, formeel al sinds 1966 aan de leiding, sturen hun onderneming door een turbulente tijd. De oliecrisis van 1973 doet iedereen met een schok beseffen dat de groei niet oneindig is. De jaren tachtig beginnen zelfs uiterst somber. Er is massale werkloosheid. De utiliteitsbouw sleept Van Bommel & Van der Horst door een donker tijdsgewricht, ditmaal in de vorm van opdrachten voor bankgebouwen, bibliotheken en sporthallen.
In 1993 stapt Gerrit van Bommel uit de onderneming. Daarmee verdwijnt de tak van Van Bommel uit het bedrijf. In diezelfde tijd maakt de derde generatie zijn opwachting. Antoon van der Horst jr. (zoon van Tien) en Marc van der Horst (zoon van Ton) nemen na hun hts-opleiding in Tilburg het bedrijf formeel over in 1997. In 2001 gaat Tien van der Horst op 66-jarige leeftijd met pensioen. De laatste Van der Horst van de tweede generatie, Ton, trekt zich in 2004 terug.

De bouw digitaliseert

Het nieuwe directeursduo is intussen met een veel elan van start gegaan. In 2007 lanceert het tweetal een nieuwe bedrijfsnaam: Van der Horst aannemers. De benadering is no-nonsense. Er wordt niet uitbundig geadverteerd, men is geen opvallende beursdeelnemer. Veel liever steekt het tweetal energie in zijn opdrachtgevers en het bedrijf zélf. Zo worden veel vernieuwingen doorgevoerd.
Digitalisering leidt tot een nog nauwkeurigere maatvoering. Het past in de trend waarin de architect vormgever wordt en de aannemer de uitvoerende specialist is. Van der Horst aannemers kan op deze manier complete engineering bieden.
Aansprekend – en bijna vijftig jaar na de oorspronkelijke bouw – is de renovatie en uitbreiding van het gemeentehuis in Cuijk.

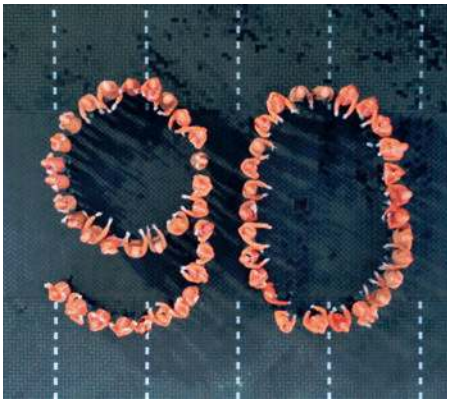
Omslag in denken

Door de sterke groei wordt in 2011 een ingrijpende stap gezet: de bedrijfsverhuizing naar industrieterrein Het Spoor in Mill. Er komen twee bedrijfspanden, op een perceel van 10.000 vierkante meter. Vier jaar later besluiten Antoon en Marc van der Horst ieder hun eigen weg te gaan. Eerstgenoemde zet de onderneming voort en krijgt als rechterhand Ted van Schijndel, commercieel directeur.
Negentig jaar later lijkt bouwen in nagenoeg niets meer op hoe het in 1930 begon. Van der Horst aannemers heeft een enorme omslag in denken gemaakt. "Duurzaamheid en circulair bouwen zijn enkele van de huidige sleutelwoorden. Alles wat we gebruiken, moeten we in de toekomst kunnen hergebruiken. Duurzaamheidsbegrippen als 'cradle-to-cradle' zijn principes die verder doorontwikkeld zullen worden", voorziet algemeen directeur Antoon van der Horst. "Maar ongeacht alle ontwikkelingen is één ding bij ons altijd overeind gebleven: kwaliteit."

Opdrachtgever voorop

De bedrijfsfilosofie van de Millse bouwer sluit hier naadloos op aan. "Het begint ermee dat wij de processen en wensen van de opdrachtgever voorop stellen en daar onze oplossing en aanpak op afstemmen. We weten allemaal dat de invloed op het uiteindelijke 'product' en de kosten exponentieel afnemen in de loop van het project. Daarom worden we graag zo vroeg mogelijk in het proces betrokken. In ontwerp en uitwerking vallen de cruciale beslissingen. Met name dáár maken wij met onze bouwkundige expertise het verschil door slim mee te denken, consequenties van keuzes inzichtelijk te maken en waar nodig in te grijpen en bij te sturen."
"Opdrachtgevers kunnen ons ook inschakelen voor complete Design, Build & Maintain. Je vult elkaar pas optimaal aan als je echt samen optrekt. Voor ons begint het met één helder uitgangspunt: de vraag van onze opdrachtgever serieus nemen. Hij kan zijn euro maar één keer uitgeven. Die benadering zit in het Van der Horst-DNA. En daarop kun je bouwen."

2020 had in het teken moeten staan van de viering van het negentigjarig bestaan. Door de coronacrisis kunnen de geplande activiteiten echter niet doorgaan. Maar wat in het vat zit...



In februari 2020 werd, nog nietsvermoedend, door de opname van een ludieke film het startsein gegeven voor een knallend jubileumjaar.

Rabobank

Growing a better Land van Cuijk & Maasduinen

Het roer om tijdens corona

Bijna iedereen heeft op de één of andere manier last van de coronacrisis. Of je nu ondernemer bent of in loondienst werkt. Vooral voor ondernemers uit branches die sinds de intelligente lockdown van eind maart hun kernactiviteiten moesten stilleggen, heeft corona enorme impact. Gelukkig ontstaan er ook nieuwe creatieve ideeën en weten veel ondernemers in mogelijkheden te denken. Meesterkok René Brienen (Brienen aan de Maas) en directeur Patrick Michiels (Primetime Eventtechniek/styling), beiden klanten van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen, vertellen hoe zij het roer omgooiden.

Al zestien jaar lang runt patron cuisinier René Brienen zijn geliefde restaurant Brienen aan de Maas. In het pittoreske Well koken hij en zijn team de sterren van de hemel. “In het begin was heel die corona-toestand een ver-van-je-bed-show”, herinnert René zich. “Maar toen lag corona ineens op de deurmat. Pats boem. Restaurant dicht. Wat doe je dan? Stilzitten doe je bij de kapper. Ik ging niet achteroverleunen om te kijken hoe mijn zaak kapotgaat.”

Tempex en asperges

Meteen ging René aan de slag. Hij bestelde een trailer vol tempex maaltijdverpakkingen en stelde verschillende menu’s samen. “Het was een kwestie van beginnen en kijken waar het schip strandt. We drijven nog steeds. Onze aspergepakketten gaan het hele land door. Het is zo gaaf wat er bij mensen is losgemaakt. Collega’s, vrienden, familie, leveranciers: in tijden van nood zie je wie je echte maatjes zijn. Iedereen ging ervoor om er een succes van te maken.”

Sterrenkwaliteit voor friettentprijzen

Naast maaltijdpakketten op niveau is René ook een corona-proof foodplein in zijn prachtige restaurant-tuin begonnen. “Beleving is een must. Het moet fantastisch zijn. We hebben alles uitgedost met brocante attributen van de lokale antiquair, er staan prachtige foodtrucks en we bereiden alles buiten. Buren, passanten en toeristen zijn blij verrast door de sterrenkwaliteit voor friettentprijzen.”

Hoewel René niks van de hulp van het Rijk of de Belastingdienst wil weten, heeft hij wel veel aan de Rabobank gehad. “In het begin waren ze een beetje





huiverig voor mijn plannen, maar ze hebben ons steeds ondersteund. Alle plannen zijn inmiddels goed onderbouwd en dat bewijzen we ook. Door aflossingen bij te stellen heeft Rabobank ons de lucht gegeven om dit voor elkaar te boksen."

Tanden op elkaar

Ook voor Primetime Eventtechniek/styling in Cuijk lag half maart van de ene op de andere dag alle business stil. Directeur Patrick Michiels: "Na de eerste persconferentie werd de volgende dag in een paar uur tijd onze complete omzet geannuleerd. En hoewel we nog even dachten dat we er met een paar maandjes tanden op elkaar wel zouden zijn, bleek dat al gauw anders."

'Alleen kom je er niet'

Niets doen zit Patrick en zijn medewerkers echter niet in het bloed. "De eerste paar dagen was ik een beetje radeloos, maar einde oefening was natuurlijk geen optie. Dus zijn we gaan kijken in welke takken van sport we wél omzet konden genereren." En dan komt de ondernemersgeest naar boven. "Vaste AV-installaties en interieurbouw deden we er als het uitkwam altijd al bij. Inmiddels mogen we een ijssalon, een schoollokaal en een dorpshuis gaan voorzien van nieuwe AV-apparatuur en/of nieuw interieur. En de lijst met prospects op dat vlak wordt steeds langer. We hebben daarom besloten om dit moment aan te grijpen om daarin nu een professionaliseringsslag te maken. Het businessplan voor het nieuwe bedrijfsonderdeel ligt zo goed als klaar."

Personeel behouden

Aangezien Patricks belangrijkste doelstelling voor de komende tijd is om zijn personeel te kunnen behouden, werden méér nieuwe kansen gezocht. Het verhuren van tijdelijke accommodaties voor horeca- en sportgelegenheden bijvoorbeeld. Een online platform voor COVID-artikelen samen met een bestaande leverancier. En next level preventie in de vorm van een hightech apparaat dat je temperatuur bij binnenkomst in een gebouw kan meten. Ook weer in samenwerking met andere ondernemers. "Alleen kom je er niet", onderstreept de ondernemer. "Uiteraard moet je zelf assertief zijn, maar in een situatie als deze is het net zo belangrijk dat je een netwerk van mensen om je heen hebt die je adviseren en aan je denken." Gelukkig denkt ook zijn personeel bijzonder flexibel mee. "Overuren worden nu opgenomen. Vakantiegeld kan later. Dat soort zaken zijn heel waardevol voor een ondernemer. En nu vooral maar hopen dat we ook op het vlak van eventtechniek en -styling beetje bij beetje weer wat meer kunnen doen."

Sparren over financiële perspectieven, commerciële mogelijkheden of netwerkkansen? Je adviseur van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen staat graag klaar om ook in deze lastige tijden mee te denken.



Lees de hele column op rabobank.nl/lvcm

SINDS 1964
Hofmans
AT WORK

De perfecte ambiance in hartje Cuijk doet de rest



RESTAURANT DE KA

In het najaar van 2017 opende Niels Celissen in hartje Cuijk hotel-bistrobar De Bankier, refererend naar de bank die jarenlang in het pand zat. Twee jaar later volgde, aan de overzijde van de straat, restaurant De Kassier. Net als in 2017 verzorgde Hofmans AT HOME de inrichting. "Elk huis waarin ik woonde, is door Hofmans gestoffeerd. De keuze was snel gemaakt, we hebben ons hele leven nog nooit ergens anders onze stoffen ingekocht."

Niels Celissen zit een kleine kwart eeuw in de horeca. Hij werkte onder meer voor The Dylan en The College Hotel in Amsterdam, Hotel Valuas in Venlo en restaurant Beau in Nijmegen. Zijn laatste 'baas' was Humphrey's. In 2017 verwezenlijkte hij met De Bankier de droom om voor zichzelf te beginnen. En inmiddels is er dus ook restaurant De Kassier, gevestigd in het voormalige bankgebouw van Ebben & co, waarvan originele elementen nog steeds zichtbaar zijn. De authentieke geldkluis is er nog, al wordt daar tegenwoordig de wijn in bewaard.

Zakelijk dineren

De locatie van restaurant De Kassier inspireert tot zakelijk dineren of lunchen. Men kan er met zakenrelaties in het sfeervolle restaurant terecht of voor een meer besloten vergadering ook dineren of lunchen in de Private Dining-ruimte. "Die is geluidsdicht en dus uitermate geschikt om in een



SSIER

rustige setting met alleen gasten ongestoord te dineren. Er is ruimte tot twaalf personen. Bijvoorbeeld voor een bijzondere gelegenheid als een jubileum.
Of voor het houden van een vergaderlunch. Want private dining kan ook op aanvraag overdag."
À la carte, een verrassingsmenu of een special: de medewerkers van De Kassier laten het gasten, teams of zakenrelaties aan niets ontbreken tijdens hun zakelijke bijeenkomst. De perfecte ambiance in hartje Cuijk doet de rest. Van de vloer tot aan de raamdecoratie en gordijnen – ook hier is alles wederom door het team van Hofmans AT HOME ingericht.

De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

SINDS 1964
Hofmans
AT HOME
binnen en buiten gewoon

www.hofmansathome.nl

Fine dining

De Kassier staat voor *fine dining*, voor écht genieten en een lekker avondje uit. Een restaurant waar de nadruk ligt op het verfijnde; met oog voor detail, smaak en de juiste wijnen. Culinaire creativiteit met als rode draad de Aziatische twist. Ook voor zakelijke arrangementen of voor private dining is men bij De Kassier aan het juiste adres.

Franse keuken met een vleugje Azië

Chef-kok Niels Celissen is opgeleid voor de Franse keuken en heeft een voorliefde ontwikkeld voor Aziatische gerechten. De kooktechnieken van de Franse keuken in combinatie met ingrediënten uit Azië geven restaurant De Kassier een uniek karakter. Niels Celissen werkt graag met dagverse producten. Daardoor is het menu bijna dagelijks wisselend.

RegioBank

‘RUIMTE VOOR ZAKELIJKE FINANCIERINGEN’



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

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, die daarmee een daadwerkelijke invulling geeft aan het behoud van leefbaarheid, ook in kleinere kernen. Bij elk van de afzonderlijke kantoren kan een ondernemer terecht voor een compleet financieel advies.

REGIO BANK

Deze keer schuiven aan Josée Jenneskens, van Jenneskens Assurantiën en Makelaardij uit Cuijk, en Pedro Klomp van het Millse Klomp Advies. Figuurlijk, want door de Covid-19-uitbraak wordt het traditionele tweegesprek voor dit magazine een videobelafspraak via WhatsApp.

Zakelijke financieringen

In het licht van dat coronavirus noemt Pedro Klomp de zakelijke propositie voor financieringen, die dit jaar definitief vorm krijgt binnen de RegioBank-organisatie. "Wij als RegioBank gaan onze zakelijke dienstverlening voor financieringen stevig uitbreiden. Voor zakelijk financieren en een rekening-courantkrediet kan een ondernemer dus voortaan ook bij ons terecht. En als het gaat om bijvoorbeeld hypotheken en pensioenen dan bemiddelen we, als onafhankelijk adviseur, voor veel meer aanbieders dan alleen RegioBank."
Trendwatchers zien de traditionele rol van de banken slinken en bespeuren dat andere marktpartijen als intermediair daar meer en meer grip op krijgen. Voor relatief eenvoudige (zakelijke) spaar- en betaalproducten kon je al naar de RegioBank, maar die dienstverlening wordt dus uitgebreid en dit jaar uitgerold over alle RegioBank-kantoren.

"Op deze manier zijn alle kantoren in ons land uiterlijk eind dit jaar in staat de dienst aan te bieden. De zakelijke propositie voor financieringen is welkom, zeker in deze tijd", aldus Pedro Klomp, die nog eens benadrukt dat het hier gaat om werkkapitaal voor de kleinzakelijke markt.
"En dan gaat het niet alleen om de zzp'er die een bestelbus nodig heeft. We zien nu ook al een soepeler aannamebeleid voor ondernemers die bijvoorbeeld een semi-zakelijk bedrijfspand willen aanschaffen, een bedrijfspand met woonruimte. Dat geldt nog niet in alle gevallen, maar de trend is in ieder geval bespeurbaar."

Terugtrekking

Volgens Josée Jenneskens komt daar nog bij dat de terugtrekking van de 'grote banken' nog altijd voortduurt. "Het is niet in de laatste plaats daarom dat de RegioBank nu zegt dat we zzp'ers meer moeten ondersteunen. De tarieven bij de RegioBank zijn ook nog eens gunstig, al zijn de verschillen met andere banken minimaal, maar niettemin... "Klantvriendelijkheid zit ook in kleine dingen: voor wie contant geld wil storten of opnemen, is deze handeling kosteloos, mits men gebruikt maakt van meerdere diensten (zoals verzekeringsdiensten) van het kantoor. Voor gecombineerde klanten kunnen we meer service leveren".

"In dat licht nog even een opmerking: bij elke opname of storting boven 3.000 euro bij een particulier en 10.000 euro voor een zakelijke klant móeten wij vragen waar het geld voor bedoeld is of waar het vandaan komt (en dient men soms zelfs bewijs mee te leveren). Niet omdat wij dat zélf zo graag willen weten, maar het is nu eenmaal wetgeving. Het zijn Europese regels. Als klant hoef je daar overigens geen antwoord op te geven, maar wij moeten de melding dan wel doorzetten naar de Belastingdienst. Deze regels gelden voor alle banken, ook voor ons. Voor wie meer wil weten over al het bovenstaande: de adviseur van de RegioBank helpt graag verder."

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



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

TOCH MAAR EEN HYPOTHEEK?

Ik heb twee ondernemers aan tafel vanwege de verkoop van het bedrijf. De koper blijft een aardig bedrag schuldig aan de verkoper. Op mijn vraag of er een hypotheek op het bedrijfspand moet worden gevestigd krijg ik als antwoord dat men wil volstaan met een onderhandse geldlening.

Een hypotheek is ook niet verplicht maar heeft wel diverse voordelen.Ten eerste kan een schuldeiser met een hypotheek altijd het registergoed verkopen als de schuldenaar niet aan zijn verplichtingen voldoet. Verder weet een schuldeiser bij een gevestigde hypotheek altijd zeker dat een eventuele beslaglegger op het bedrijfspand zijn vordering pas betaald krijgt nadat de hypotheekhouder betaald is.

Tot slot mag een notaris volgens de beleidsregels bij de verkoop van het bedrijfspand alleen gelden uitbetalen aan de verkoper en aan partijen die een recht van hypotheek hebben op het registergoed.

Dus als de nieuwe ondernemer het bedrijfspand wil verkopen en uit de opbrengst de geldlening wil aflossen, mag een notaris dit bedrag zonder een hypotheek niet uitbetalen aan de schuldeiser. Dat mag alleen met een gevestigd hypotheekrecht. Is er geen hypotheek, dan moet de notaris uitbetalen aan de verkoper en moet de schuldeiser maar afwachten of hij zijn bedrag terugkrijgt. In dit geval koos men er toch voor om een hypotheek te vestigen.

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



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

GROEI BEHOEFT ONDERHOUD

Maandagochtend; in mijn agenda staat een afspraak met een hovenier. Zijn bedrijf is de afgelopen jaren hard gegroeid. Door de coronacrisis (veel mensen blijven thuis komende zomer) wil iedereen nú een tuinmake-over. De gekste wensen ziet hij voorbij komen: van zwemvijver met bijbehorend schelpenstrand tot een heuse zweethut omgeven door tropische planten.

Zijn snelle groei veroorzaakte ook een aantal incidenten waardoor hij dringend behoefte aan algemene voorwaarden kreeg. Soms bleken zijn aanvankelijk groene-vingers-klanten toch te vergeten dat nieuwe planten in de hete zomer voldoende water nodig hebben en hij had toegezegd gedurende één groeiseizoen nieuwe planten te leveren. Ook een mondelinge afspraak om extra grond te bestellen was hem duur komen te staan.

Wij dachten graag mee en maakten een mooie, op zijn werkzaamheden afgestemde, set algemene voorwaarden met een gebruikershandleiding. Hierdoor hoeft hij geen planten meer te vervangen als er onvoldoende onderhoud is gepleegd en hoeft hij na oplevering geen extra grond meer te leveren. Ook algemene voorwaarden hebben soms water nodig. Wanneer de werkzaamheden, de omstandigheden of het contractenrecht veranderen, moet men algemene voorwaarden ook even laten checken. Voorkomen is immers beter dan genezen. De hovenier is vooral blij dat zijn algemene voorwaarden op de achterkant van zijn briefpapier passen zodat hij er niet meer over hoeft na te denken.

Wilt u ook dat wij meedenken bij het opstellen van algemene voorwaarden bij andere overeenkomsten of wilt u uw oude set laten checken? Neem gerust contact met ons op. Wij zijn bereikbaar op 0485-561646 of via info@ghadvocaten.nl. Ook kunt u kijken op onze website **www.ghadvocaten.nl**.



MH Hoveniers

JUBILERENDE ONDERNEMER BLIJFT VOOROP LOPEN

Nog tijdens zijn studie startte Michel Hermens zijn hoveniersbedrijf. Aan de Molenveldweg in Beugen beschikt hij inmiddels over een zeer ruime bedrijfsloods en uitgebreid machinepark. In september bestaat zijn onderneming twaalfeneenhalf jaar. Door de coronacrisis zit een feest er niet in, maar alleen al het feit dat zijn bedrijf gestaag is doorgegroeid naar een aansprekende positie in de regio, vervult Michel Hermens met trots. Veel tijd om terug te blikken gunt de ondernemer zich niet: hij wil voorop blijven lopen.

MH Hoveniers telt zeven medewerkers. Bijzonder is de hoge graad van mechanisering in het bedrijf. Daarmee kan de hovenier een breed dienstenpakket aanbieden. Specifiek voor bedrijven verzorgt MH Hoveniers onkruidbestrijding op parkeerplaatsen. Nu chemische bestrijdingsmiddelen in de ban zijn, is branden of borstelen een alternatief. “Overal waar zich zand ophoopt, ontstaat onkruid. Als wij onze borstelmachine op gezette tijden inzetten, blijft onkruid tot een minimum beperkt. Een andere methode is branden. Ook daarmee sta je sterk in wat wij tegenwoordig ‘onkruidbeheersing’ zouden willen noemen.” Er zijn ook preventieve manieren om onkruid tegen te gaan. “Bepaalde voegmiddelen harden tussen de bestrating als het ware uit, waardoor onkruid op voorhand minder kans heeft. Ook hebben wij doordachte beplantingsplannen. Door de plantvakken goed te ‘dichten’ met de juiste plantensoorten, kan onkruid zich minder goed ontwikkelen.”

Beregening

“We leggen de laatste tijd veel beregeningsinstallaties aan”, vervolgt Michel Hermens. “Voor de particulier, maar ook voor kleine en grote bedrijven en instellingen. Of op sportcomplexen.
De laatste twee zomers zijn erg droog geweest en we hebben nu ook al te maken met een extreem droog voorjaar. Veel particulieren en bedrijven willen de gevolgen ervan kennelijk niet afwachten en kiezen voor een eigen, permanent beregeningssysteem. Wij verzorgen dat het gehele pakket en daarbij krijgt de klant de keuze uit verschillende bedieningsmogelijkheden. Van handmatig tot aan de mogelijkheid om je smartphone erbij te gebruiken. Zo kun je, al ben je aan de andere kant van de wereld, toch je regeninstallatie bedienen.” Ook hekwerken zijn tegenwoordig via MH Hoveniers in alle soorten en maten verkrijgbaar. “We leveren desgewenst volledig geautomatiseerde poorten. Wanneer er iemand aanbelt, krijg je een melding op je telefoon, ook als je niet op de zaak bent. Je kunt dan zien wie er voor de deur staat”, legt de Beugense hovenier uit. “Maar uiteraard kunnen we het ook wat eenvoudiger houden!”

Duurzame bedrijfstuin

Duurzaamheid komt langzaamaan ook de bedrijventuinen binnen. “Bedrijven proberen in hun groenplan diversiteit terug te krijgen. Zo is er aandacht voor inheemse vruchtbomen of voor bloemenmengsels die het insectenleven ondersteunen. Daarvoor zijn subsidiemogelijkheden. Wij helpen onze opdrachtgevers hier graag bij. De bedrijfstuin is een visitekaartje voor elke onderneming. Naast ontwerp en aanleg, verrichtten we ook onderhoud. Voor bedrijven werken we op afroep, maar uiteraard ook op contractbasis. Voor een vooraf bekend bedrag mag de opdrachtgever rekenen op een vaste frequentie van onderhoud. Zo blijft alles representatief.”

IK DAAG DE REGIO UIT!

Willen we leidingwater gebruiken voor het beregenen van bedrijfstuinen?

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

Support Your Locals Land van Cuijk

SUCCESVOLLE **FOODBOXEN** HEBBEN ÓÓK **TOEKOMST** ALS **RELATIEGESCHENK**



Voordat het Land van Cuijk kennismaakte met Support Your Locals liepen er al mooie initiatieven in onder andere Amsterdam, Utrecht en Zeeuws-Vlaanderen. Daar werden al veel van deze foodboxen verkocht. Tessa Hermanussen is een lokale ondernemer. Ze is aan de slag gegaan in het familiebedrijf Landgoed de Barendonk in Beers. Net terug van een – noodgedwongen afgebroken – wereldreis maakte ze kennis met het Amsterdams initiatief van Support Your Locals. Ook in Zeeuws-Vlaanderen won ze informatie in.

"Op De Barendonk hebben we eigen kaas, die we vooral verkopen aan onze gasten. Maar die waren er opeens dus niet. Met Support Your Locals konden we lokale producten, gemaakt en geteeld door producenten uit het Land van Cuijk, via 'korte ketens' wél naar de consument brengen én ervoor zorgen dat lokale ondernemers geholpen worden in moeilijke tijden. Tessa vond in medeondernemer Robert Hermens onmiddellijk de juiste persoon om het hele plan vlot te trekken. Robert geeft zijn eigen magazine InZaken uit en houdt zich in de regio vooral bezig met het uitwerken van nieuwe ideeën en concepten. Het tweetal bezorgde de Goei Gerei Box een flitsende start.

Geweldige zet

Robert Hermens: "Het initiatief heeft geen winstoogmerk. Mooie, lokale producten hebben we verzameld in een foodbox die we in het Land van Cuijk verkopen. Niet fysiek in een winkel, maar online via een website. Produceren, inpakken en bezorgen gebeurt allemaal door de ondernemers zelf. Tot aan de voordeur, dus coronaproef. We wilden een tiental ondernemers bij elkaar vinden die dit initiatief gezamenlijk tot een succes gingen maken. Na een paar weken hadden we al bijna twintig partners. Fijn, want zo kunnen we de boxen, waarin we uiteraard een aantal vaste, gangbare producten hebben zitten, aanvullen met echte seizoensartikelen."

"Het is zonde om dit weer te laten stoppen"

"Aanvankelijk dachten we dit een paar weken te 'moeten' doen, maar al direct bleek dat het zonde zou zijn om dat weer te laten stoppen", vervolgt Tessa Hermanussen. "De eerste vier weken werden er

Tegelijk met de samenleving ging door de coronacrisis ook de economie voor een deel 'op slot'. Horeca en recreatie- en evenementenbranche kwamen op hun gat te liggen. Op het moment van schrijven weten we niet wanneer de rem er (nog verder) vanaf mag. In de tussentijd zijn het zware tijden voor veel lokale voedselproducenten, die voor een (groot) deel van hun afzet afhankelijk zijn van diezelfde horeca. Support Your Locals riep Nederland op om rechtstreeks van lokale producenten te kopen. Tessa Hermanussen en Robert Hermens trokken dit initiatief door naar het Land van Cuijk. Het werd een onmiddellijk succes. En de 'foodboxen' kunnen zelfs moeiteloos een blijvertje worden als relatiegeschenk.



Tessa Hermanussen en Robert Hermens hebben mogelijk een blijverdje gelanceerd.

meer dan vijfhonderd boxen verkocht. Dat nam daarna (op het moment van schrijven, red.) wel wat af, nadat de samenleving langzaam uit de schulp kroop, maar het idee bleek een geweldige zet."

De 'Relatiebox'

De producten worden door de ondernemers naar Landgoed De Barendonk in Beers gebracht. Van hieruit worden alle producten verzameld en de bezorging gecoördineerd. Er kwamen een Goei Gerei Box, een Borrelbox en op Moederdag was er zelfs een Ontbijtbox, in variërende groottes, bezorgd op de zondagochtend van Moederdag. Ontbijt op bed! Na de snelle start schakelden de initiatiefnemers over op tweewekelijkse levering. "Omdat we de logistiek inmiddels soepel draaiend hadden, besloten we dit door te zetten. Vooral nadat een groot bedrijf de box bestelde als relatiegeschenk. En er kwamen meer en meer aanvragen voor en over zo'n 'Relatiebox'. De 'originele' Goei Gerei Box kost € 44,95, maar we kunnen ook moeiteloos een wat kleinere versie samenstellen. Alles is mogelijk", aldus Tessa.

Bent u een voedselproducent in het Land van Cuijk die met voorraad blijft zitten? Bent u een agrariër met een mooi streekproduct dat niet mag ontbreken in de box? Wilt u de box als relatiegeschenk bestellen en heeft u bepaalde wensen? Vragen of andere leuke ideeën? **Neem contact op met Robert Hermens: 06-55 34 03 24.**

Deelnemers

- Kookstudio het Mo'ment
- Jan Bens - Aardappelen & uien
- de Blauwe Knoop
- Aalshof
- Ermers Rhubarb
- Eigezwijns
- Fruitpark Groenz
- Bens BoerderEi
- van Lith Asperges
- de Klef zuivel
- Bakkerij Verkerk
- de Maashoeve
- Landgoed de Barendonk
- Teun de bakker van hier
- IJs & Spijs
- de Lamperse hei
- de Korenbloem Oploo
- Millse molen de Korenbloem
- Lange Natuurzuivere runderen
- de Daalgaard



De coronacrisis heeft verschillende problemen in ons economische systeem blootgelegd

Kabels, schakelaars en kabelgoten vormen materiaal dat bij uitstek geschikt is voor hergebruik en dat bijdraagt aan een groenere, circulaire economie.

Megens Elektrotechniek

CORONACRISIS LEERT ONS: EEN NIEUWE ECONOMIE GLOORT

Gaat de coronacrisis ons menselijk handelen blijvend veranderen? Ook economisch? De in aanleg gezondheidscrisis heeft ook impact op onze economie. Maar nóg meer dan de huidige pandemie zullen de gevolgen van klimaatverandering ons de komende decennia gaan raken. Dat we op dit moment ideeën over duurzaamheid naar achteren schuiven, is begrijpelijk omdat veel bedrijven bezig zijn met overleven. Maar daarmee is het nog niet verstandig: het is belangrijk om juist nu al verder te kijken, er gloort immers een nieuwe economie over de horizon.

De coronacrisis heeft verschillende problemen in ons huidige economische systeem blootgelegd. Denk aan de afhankelijkheid van andere landen voor medische producten. Maar óók voor bepaalde productonderdelen, zoals in de auto-industrie. Eerder al was er kritiek op internationale toeleveringsketens. In het licht van duurzaamheid is het wellicht niet altijd houdbaar dat bedrijven zich laten leiden door zo laag mogelijke kosten per eenheid product. Ketens moeten transparanter. Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens Elektrotechniek zegt erover: "Duurzaamheid gaat over meer dan klimaatverandering alleen. Het moet verweven zijn in je (toekomstig) businessmodel.
Zo beschouwd biedt elke crisis een kans."

2050: een circulaire economie

De Nederlandse overheid ziet die kans óók en streeft daarom naar een honderd procent circulaire economie in 2050. Circulair ondernemen, bouwen en installeren is daarom al enkele jaren een hot item. Terecht, vindt Tom Wienhofen: "De vraag is hoe we dit als bouwpartners optimaal inrichten. En: wat levert het op?"
Megens Elektrotechniek is aangesloten bij ElektroNed, een samenwerkingsverband van zo'n veertig excellerende zelfstandige installatiebedrijven. Op zijn beurt maakt ElektroNed onderdeel uit van het Urban Mining Collective (UMC), een collectief van bedrijven uit de hele bouwketen die een gezamenlijk doel dienen: circulair bouwen in de praktijk uitvoerbaar en werkbaar maken. Het UMC is voortgekomen uit het bedrijf New Horizon, dat de stad als bron ziet en niet sloopt, maar oogst. Om er vervolgens voor te zorgen dat materialen ook daadwerkelijk hergebruikt worden, is samenwerking en kennisdeling met bouwpartners uit de keten onontbeerlijk.

Kiezen voor hergebruik

Tom Wienhofen is verheugd over de ontwikkelingen: "Nu bestaat maar liefst veertig procent van onze afvalberg uit bouw- en sloopafval. Vanuit een circulaire blik is dat gewoon zonde. Daarnaast stelt de Nederlandse overheid steeds meer regels op inzake duurzaamheid. Denk aan het energielabel C voor kantoren (verplicht in 2023) en energielabel A++ (verplicht in 2030). Dan is helder dat het anders moet. Als bouwpartners kiezen we voor hergebruik van materialen, overal waar het maar kan. Gelukkig zien steeds méér klanten ook dat belang in."
Binnen het werkgebied van de installateur zijn er volgens Tom Wienhofen genoeg materialen geschikt voor hergebruik. "Denk aan kabelgoten, patchkasten, schakelmaterialen en diverse armaturen. Hergebruik van kabelgoten reduceert de CO_2-productie met negentig procent vergeleken met het produceren en gebruiken van nieuwe. Dat zijn forse besparingen. Onze collega-UMC-partners kunnen vaak nóg grotere impact realiseren via circulaire bouwmaterialen, zoals cement, dakbaan, gipsplaten en bakstenen."

Zonnepanelen: circulair?

In een circulaire economie passen natuurlijk zonnepanelen. Maar hoe circulair zijn deze panelen zélf? Een urgent vraagstuk, nu de markt voor zonnepanelen al tijden in de lift zit, maar ook professioneler wordt. Vanaf 2035 ontstaat er een grote afvalstroom aan zonnepanelen. Tot nu toe is er nog weinig nagedacht over wat er met zonnepanelen gebeurt aan het einde van hun levensduur. De focus van de industrie en overheden lag vooral op het omlaag brengen van de kosten van zonne-energie. Nu dat zich goed ontwikkelt, kan de blik breder worden.
Zonnepanelen vallen wettelijk onder elektronisch afval en worden als zodanig ingezameld en verwerkt. Nu wordt tot 85 procent van de materialen teruggewonnen, echter vaak voor hergebruik in laagwaardige toepassingen. Het is gunstig dat de prijs per opgewekte kilowattuur zonne-energie de laatste jaren met zestig tot zeventig procent is gedaald. Daarmee is deze in veel landen al gelijk aan of lager dan de prijs van elektriciteit opgewekt uit fossiele brandstoffen. Daarmee wordt het ook voor producenten steeds aantrekkelijker om in (duurzamere) zonnepanelen te investeren.

Haal de Zon in Huis

Met Haal de Zon in Huis en de daaraan verbonden website informeert Megens Elektrotechniek zijn klanten over duurzame oplossingen. Tom Wienhofen: "Er zijn veel aanbieders op de markt voor zonne-energie. Op internet laten zij jou met programmaatjes zelf uitrekenen 'wat je ermee kunt verdienen.' Maar zo werkt het natuurlijk niet. Wij bezoeken iedereen persoonlijk en komen de situatie ter plekke opnemen. Wij berekenen en ontwerpen de complete installatie op maat, afgestemd op ieders behoefte. Met het hoogste rendement en dus de snelste terugverdientijd. En als elektrotechnisch specialist weten wij als geen ander hoe zonnepanelen op een veilige manier gekoppeld moeten worden aan een bestaande (bedrijfs)situatie."

Toverland in tijden van corona

MAGIE

WAAR **ANDERHALVE METER** DE NORM IS...



Zaterdag 14 maart: bij Attractiepark Toverland in Sevenum blijven, voor het eerst in de parkgeschiedenis, de deuren dicht. Niet alleen voor het park, maar voor de halve wereld lijkt op dat moment alles tot stilstand gekomen. Op 19 mei, toch nog verrassend snel, gaat Toverland als eerste grote attractiepark van Nederland weer open voor daggasten. Hoe is het om een pretpark te runnen in coronatijd? Jean Gelissen jr, die samen met zijn vader en grondlegger de algemene directie over het park voert, ziet veel op zich afkomen. Maar blijft denken in kansen.

"Begin maart was alles rond corona nog ver weg. Toen wij sloten, zijn we meteen creatief en positief aan de slag gegaan", zegt Jean Gelissen jr. "Met de andere parken uit de Club van Elf (zie kaderstuk, red.) zijn we meteen gaan sparren over oplossingen en dat werd een heel dynamisch proces. De uitdagingen lagen er onmiddellijk: het zoveel mogelijk beperken van de economische schade voor het park en daarvoor moesten we heel creatief met concepten omgaan."



Jean Gelissen jr.

Hoewel Toverland aanvankelijk nog wilde openblijven, sloot het park toch al op 14 maart zijn deuren, na overleg met de gemeente Horst aan de Maas en de Veiligheidsregio. "Daarmee waren we een van de eerste parken in Nederland die dicht gingen. De horeca sloot een dag later, verplicht. De maatschappelijke druk om te sluiten was er inmiddels ook; die omslag gebeurde bij ons letterlijk in een etmaal tijd. Daar waar we gevoelsmatig open wilden blijven, was er opeens geen discussie meer."

'Samen Veilig Uit'

De Club van Elf presenteerde vervolgens het protocol 'Samen Veilig Uit' aan het ministerie van Economische Zaken over hoe in de anderhalve-meter-samenleving bezoekers onder voorwaarden in pretparken toe te laten. Toverland zélf produceerde een tachtig pagina's dikke risicoanalyse. Voor de te nemen maatregelen organiseerde het park begin mei een oefenavond, waarop medewerkers met familieleden de regels testten op hun haalbaarheid. "Anderhalve meter tussen huishoudens is de norm, maar anders dan bijvoorbeeld in de supermarkten proberen wij die toch nog iets 'magisch' te geven. We zijn tenslotte Toverland."

Volgens de algemeen directeur staat 'maximale informatie centraal in de hele customer journey.' Dat begint al thuis, want gasten moeten nu reserveren zodat er niet teveel mensen tegelijk in het dertig hectare grote park binnen zijn. "We vragen gezinnen niet te komen wanneer iemand verdachte verschijnselen vertoont of ziek is. In het park heerst een aangepast hygiëne-



Jean Gelissen jr. in een onderonsje met een medewerker. Achter hen de langste wing coaster achtbaan van Europa, de gloednieuwe Fenix .

Attractiepark Toverland is een deels overdekt attractiepark in Sevenum. Het is een van de jongste attractieparken van Nederland. Toverland opende op 19 mei 2001 als pretpark en is inmiddels uitgegroeid tot middelgroot themapark met een groeiende oppervlakte en stijgend bezoekersaantal. In de afgelopen tien jaar ontving het attractiepark diverse prijzen voor beste attractiepark en 'leukste uitje'. Toverland kent een Business & Events-tak, die feestelijke evenementen in het park organiseert. Toverland is aangesloten bij de Club van Elf, waarvan 23 toonaangevende attractieparken, dierentuinen, musea en stadsattracties onderdeel uitmaken, zoals De Efteling, Duinrell en Walibi. Gezamenlijk realiseren zij een omzet van 690 miljoen euro. De Club van Elf is in het begin van de jaren zeventig ontstaan toen – onder druk van de energiecrisis en de autoloze zondagen – de vooruitzichten voor de dagattractiebedrijven enorm in het gedrang kwamen. Door gezamenlijk op te trekken hebben de directies sindsdien een bijdrage geleverd aan de bewustwording van het belang dat dagtoerisme en binnenlands toerisme heeft voor ons land.

protocol; er zijn meer dan honderd desinfectiepunten. Er wordt vaker dan voorheen schoongemaakt op belangrijke contactpunten, zoals achtbaanbeugels en deurklinken. Ook zijn er stickers en aanplakbiljetten met duidelijke instructies bij attracties en op looppaden."

Geen onrealistische verwachtingen

Op topdagen verwelkomt Toverland zo'n 15.000 gasten in het park. In de toekomst zullen dat er minder zijn, maar Jean Gelissen jr. wil niet op exacte aantallen vooruit lopen. "Dat doe ik normaal ook niet, maar nu moeten we het sowieso afwachten. We gaan vooralsnog niet verder dan vijftig procent. We proberen de aantallen stapsgewijs en met beleid op te voeren. Dat is lastig, want de maatschappij ontspant zich weer meer, raakt aan dingen gewend, terwijl die anderhalve meter de komende tijd toch echt de norm zal blijven. Wij willen niet voorop lopen in het verspreiden van onrealistische verwachtingen."
Bedragen worden niet genoemd, maar de situatie doet Toverland 'pijn', zo erkent de directeur. "Toch kunnen we de klap wel hebben, ook als we tot september dicht hadden moeten blijven, zouden we zijn blijven bestaan. We zijn een gezond park, hopen natuurlijk wél dat de markt snel weer aantrekt, maar ik maak me absoluut niet druk over de lange termijn. Wat onze grootste uitdaging is? Hoe we met échte veiligheid naar een maximaal aantal bezoekers kunnen. Daarbij werken we niet met een tijdslot. We willen dat onze gasten het maximale uit hun dag kunnen halen. Dat is een moeilijk spanningsveld, maar maximale beleving is gewoon een onlosmakelijk onderdeel van Toverland."

Hoopvol

Jean Gelissen blijft, als we hem eind mei spreken, hoopvol gestemd over de rest van het seizoen. "Voor de komende zomer waarin waarschijnlijk heel veel mensen in eigen land blijven, zijn wij het perfecte dagje uit. Ik verwacht dat we daardoor beslist nog mooie dagen kunnen gaan draaien. Maar het meest gelukkig word ik op dit moment van het zien van heel veel collega's die met een brede smile weer hun werk mogen doen. We hebben hier echt naar uitgekeken. Wanneer ik vind dat we het goed gedaan hebben? Dat is voor mij niet eens het bedrijfseconomisch aspect, maar veel meer wat we op de rit hebben gezet. We hebben er veel voor moeten regelen en dat hebben we allemaal samen gedaan. Als je me vraagt waar ik het meest trots op ben, dan is het deze gezamenlijke prestatie."

“De coronacrisis heeft onze agenda wat ‘vluchtiger’ gemaakt. Afspraken worden verplaatst naar een latere datum of juist sneller naar voren gehaald. Maar het beeld dat in de media werd geschetst waarin mensen op anderhalve meter afstand van elkaar in de rij zouden staan om hun testament aan te passen dan wel op te laten stellen, is overdreven. Feit is wèl dat wij in ons nieuwe onderkomen veel beter dan voorheen kunnen voldoen aan de (veiligheids)eisen die – althans zeker voorlopig – worden gesteld in de nieuwe anderhalf-meter-maatschappij. Sterker, vanuit ons nieuwe kantoor aan de Bereklauw kunnen wij onze klanten voortaan optimaal bedienen.”

Notariskantoor Teeuwen

‘MET ONS **NIEUWE PAND** VALLEN **VEEL STUKJES** IN ELKAAR’



Notaris mr. Dré Teeuwen en de kandidaat-notarissen mr. Floris van Hal en mr. Ramon van Schijndel (v.l.n.r.): na veertig jaar Steenstaat nu naar de Bereklauw.



Notariskantoor Teeuwen verhuisde afgelopen mei van de Steenstraat 152 naar de Bereklauw 1. Het team vond het tijd voor een nieuwe, frisse uitstraling. Deze werd gevonden op de tweede verdieping van het fraaie kantoorpand, aan de rand van Boxmeer. Luttele minuten verwijderd van de oude locatie biedt de Bereklauw rust en ruimte. Én ruime, gratis parkeergelegenheid. "Bovendien werken we nu allemaal samen op één verdieping, zijn de ruimtes bij de tijd en dat komt de dienstverlening en sfeer ten goede", aldus mr. Ramon van Schijndel, kandidaat-notaris.

Opmaat

De verhuizing naar de Bereklauw mag met wat goede wil ook gezien worden als opmaat voor de overname van het kantoor, in april volgend jaar. Het team van het Boxmeerse kantoor bestaat momenteel uit notaris Dré Teeuwen, drie kandidaat-notarissen: Ramon van Schijndel, Floris van Hal en Madeleine Maas en acht medewerkers. Ramon van Schijndel maakt deel uit van de maatschap met Dré Teeuwen en zal in april 2021 het stokje overnemen.
"Dré Teeuwen wordt dan zeventig jaar en moet dan als notaris formeel met pensioen gaan", aldus zijn toekomstige opvolger, die al in 2004 enige tijd aan het Boxmeerse kantoor verbonden was, om er in 2011 definitief terug te keren. "Inmiddels woon ik ook in deze regio. Je mag stellen dat het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Voorheen was huisvesting in dezelfde gemeente zelfs een voorwaarde. En al is het dat niet meer, ik vind het goed om te aarden in de omgeving waarin je werkzaam bent. Dat geeft binding."

Ruim honderd jaar terug

"Onze geschiedenis gaat al meer dan honderd jaar terug en daarvan voltrokken zich de laatste veertig jaren aan de Steenstraat. Dat pand werd door ons kantoor gehuurd. Al langer waren er wensen om de locatie meer up-to-date te maken, maar het feit dat het een huurpand was, weerhield ons ervan om daarin te investeren", aldus de kandidaat-notaris, die blij was dat de locatie aan de Bereklauw zich onverwacht aandiende. Daardoor pasten opeens heel veel stukjes in elkaar. "In ons oude pand wilde ik iets aan de werkomstandigheden gaan doen. Ook het parkeren was een issue. Dit nieuwe pand bood opeens veel meer mogelijkheden. En niet alleen op de genoemde terreinen: we kunnen er onze gasten beter ontvangen, in een ruim ingerichte wachtkamer en grote spreekkamers. Het pand heeft een lift, dus de tweede verdieping bereiken is geen probleem."
De – gratis – parkeerruimte blijkt een voordeel en de locatie aan de Bereklauw vormt geen beletsel voor een bezoek door de – particuliere – klant. "Na zoveel jaar was iedereen natuurlijk aan ons kantoor in de Steenstraat gewend. Maar over de beperkte parkeermogelijkheden werd wel eens geklaagd. Welnu, onze nieuwe locatie is niet het einde van de wereld, gelukkig. Met de auto is het nog geen vijf minuutjes vanaf het oude kantoor."

'Particulieren en ondernemers bijstaan op belangrijke momenten in hun leven

Naar buiten treden

"We streven ernaar een praktijk te zijn waarin we iedereen kunnen bedienen. Wij zien het zo: we mogen particulieren en ondernemers bijstaan bij belangrijke momenten in hun leven. Denk aan trouwen, een huis kopen, een onderneming starten… en ook weer verkopen. Dat zijn momenten in een leven die ertoe doen. Dat geeft glans aan ons vak. Wij zijn er ook op heel moeilijke momenten. Maar ook dan zien we dat mensen dankbaar dingen los kunnen laten in de wetenschap dat de zaken goed geregeld zijn."
Het kantoor heeft alle benodigde kwaliteiten voor een doeltreffende dienstverlening in zich verenigd. Het twaalfkoppige team van Notariskantoor Teeuwen is pro-actief en gaat ver in het naar buiten treden, bijvoorbeeld door het houden van lezingen. Voor de organisatie voelt het goed dat men daarbij niet alleen tal van zaken weet aan te snijden, maar dat men ook de kwaliteiten heeft om ze vervolgens te regelen. Iedere jurist binnen het kantoor heeft zijn of haar eigen specialiteit. Op de belangrijkste deelgebieden zijn de (kandidaat-)notarissen allround inzetbaar, op de meer gespecialiseerde delen vullen ze elkaar perfect aan. Overlap in werkzaamheden zorgt ervoor dat elke klant voor alle gevallen goed bediend kan worden.

Platform AgriFood Tech Land van Cuijk

WERKEN AAN **BREDE WELVAART**



Hoe stimuleren en versterken we de welvaart van het Land van Cuijk door extra verdienvermogen op basis van duurzame voedselproductie in de wereld? Hoe focussen we op innovatie en economie? Met alle transities waar we mee te maken hebben en krijgen, zeker in de landbouw, is het een grote uitdaging om onze regio sterk, aantrekkelijk en hecht te houden. Voor onze ondernemers en kenniswerkers willen we vormgeven aan de (economische) positionering van het Land van Cuijk binnen brede regionale samenwerkingen. Het wordt tijd om aan te haken op wat er bovenregionaal gebeurt. De focus moet naar buiten! Ziehier het Platform AgriFood Tech Land van Cuijk.

"In een recent verleden zijn er onderzoeken gedaan naar innovatieve hotspots binnen de regio Noordoost-Brabant, oftewel AgriFood Capital. Een regio die voor vele landen een voorbeeld is omdat hier de implementatie van nieuwe innovatieve ideeën plaatsvindt. Deze zijn de basis voor een beter economische positie van de boeren wereldwijd. In deze regio zijn grote spelers actief, zoals de gemeenten Den Bosch, Meierijstad, Oss en Uden. Eromheen zijn er veel kleine spelers, die weinig impact maken. Dat geldt ook voor de individuele gemeenten in het Land van Cuijk afzonderlijk. Door samen te werken hebben we wél impact", aldus Sander Groenen, strateeg bij Imagro, bureau voor nieuwe perspectieven voor agrifood & leefomgeving. Hij was kwartiermaker AgriFood in het Land van Cuijk.

Speerpunten

Het nieuwe platform bestaat naast andere initiatieven die een toekomstbestendig Noordoost-Brabant nastreven. Maar Platform AgriFood Tech Land van Cuijk wil nadrukkelijk welzijn en welvaart aan elkaar koppelen, benadrukt Groenen. "Die synergie is belangrijk. Daarom ook is er samenhang tussen Een Goei Leven en het nieuwe Platform Agrifood Tech. Daar waar Een Goei Leven focust op welzijn, ligt voor AgriFood Tech het zwaartepunt op welvaart. De eigen dynamiek biedt in goede samenwerking de beste kansen Voor het Land van Cuijk en de samenhang met de Regio Deal Noordoost-Brabant."
Deze Regio Deal zet in op drie speerpunten. *Goed Leven* betekent het verbeteren van de leefbaarheid in het landelijk gebied, dorpen en in middelgrote steden. *Fijn Wonen* vraagt om een andere inrichting van de leefomgeving. *Anders Werken* staat voor een leven lang ontwikkelen. Deze transities zorgen voor een gezonde en fijne leefomgeving en bieden perspectief op werk voor de mensen in onze regio. In de aanpak van de drie speerpunten bevinden zich snijvlakken die elkaar deels overlappen. Juist daarin gaat het Platform AgriFood Tech Land van Cuijk sterk zijn. "De naam? Het Land van Cuijk heeft veel kennis rondom dierlijke eiwitten. Of het nu low-, high-tech of data is, het is sterk agrifood gerelateerd. Het westelijk deel van het Land van Cuijk is primair agri. Vandaar 'AgriFood Tech'."

"Goed Leven Fijn Wonen Anders Werken"

Magneet

Het nieuwe platform telt vijf leden: voorzitter Anton de Weerd, Wiljan Laarakkers, Berita Cornelissen en Maarten Jilisen. Namen die genoegzaam bekend zijn in onze regio. En dat moet ook. Daaraan toegevoegd is Henny Swinkels, director



Het platform: Maarten Jilisen, Sander Groenen (oud-kwartiermaker), Berita Cornelissen, Wiljan Laarakkers en voorzitter Anton de Weerd (v.l.n.r.)

Corporate Affairs VanDrie Group, die met meer dan 25 bedrijven de grootste kalfsvleesintegratie in de wereld vormt. Hij zorgt voor 'bovenregionaal gewicht.' Dit vijftal hoeft voor de komende jaren overigens niet statisch te zijn, het is immers een voortschrijdend proces. Anton de Weerd: "We willen de regio positioneren als magneet voor bedrijven om zich hier te vestigen en/of juist te blijven."
Het verbinden van ondernemers, organisaties en overheid, het aanjagen van initiatieven en projecten, het pro-actief samenwerken met andere regio's en het stimuleren van de lokale economie loopt via een viertal programmalijnen.

Eiwittransitie

Van oorsprong zijn de grote bedrijven, maar ook de primaire sector, en daarmee meer dan de helft van de dragers van de regionale economie, gebaseerd op het ontwikkelen en verwerken van voornamelijk dierlijke eiwitten. De groeiende vraag naar plantaardige eiwitten of eiwitten met minder belasting voor de omgeving vraagt om een transitie. Eiwitregio Land van Cuijk kan daar een belangrijke rol in spelen. "De branche wil dit al een jaar of zes, zeven vlot trekken. De vier grote bedrijven hebben elk data-analysten aan het werk. Zorg voor kruisbestuiving: waar zit gezamenlijke data, laten we iets liggen? We willen nu doorpakken", aldus Wiljan Laarakkers. Maarten Jilisen noemt het voorbeeld van een Groningse algenkweker, die zijn oog op het Land van Cuijk heeft laten vallen als kweeklocatie. "Hij werkt in combinatie met zonnepanelen; de energie die hij niet voor de kweek gebruikt, wordt teruggeleverd. Hij onderkent het Land van Cuijkse kennisnetwerk én het draagvlak dat hier al is."

Verduurzamen en verrijken primaire sectoren

Het westelijk deel van het Land van Cuijk is sterk geënt op primaire sectoren. Het platform wil deze verduurzamen naast meer opbrengst genereren. Er wordt ingezet op precisie van voedselsystemen en op een circulaire voedselketen. Henny Swinkels: "Denk aan voedingsbossen of etagekweek. Kunnen we hier bepaalde gewassen zélf kweken die nu nog van elders van de wereld worden gehaald? Imagoverbetering is ook een doel, door aandacht en door dialoog."

Leerklimaat ontwikkelen

De vraag naar goed opgeleide mbo-, hbo-technisch en zorgopgeleide medewerkers blijft stijgen. Net als de wens voor duurzaam inzetbaar houden van medewerkers. Berita Cornelissen: "Te weinig leerlingen kiezen voor een technische opleiding. In de regio zijn we gestart met Sterk Techniek Onderwijs. Basisscholen, voortgezet onderwijs en beroepsopleidingen werken samen met het bedrijfsleven aan het verleiden van jongeren voor de techniek/technologie. Denk ook aan het opzetten van een 'regioloket' voor vraag en aanbod. Ook het principe van 'een leven lang leren' hoort hierbij."

Vestigingsklimaat

Niet alleen voor ondernemingen; het gaat óók om het woonklimaat, waardoor inwoners zich hier willen vestigen én in de regio willen investeren via lokale bestedingen. Nieuwe verbindingen met Eindhoven en Uden/Veghel zijn gewenst, net als passend en voldoende aanbod van woningen. Maarten Jilisen: "Wat gaan we doen met de vrijkomende agrarische bebouwing? Aandacht voor de leefbaarheid van de kleine kernen is niet voor niets een speerpunt van de toekomstige gemeente Land van Cuijk."

Meer informatie?
Mail naar:
sandergroenen@landvancuijk.nl

Vastgoedsociëteit Land van Cuijk & Maasduinen

CORONA EN DE INV OP HET VASTGOED

"De bankencrisis die in het najaar van 2008 een hoogtepunt bereikte is van een hele andere orde dan de coronapandemie waar we nu mee te maken hebben. Corona is allereerst een gezondheidscrisis, die bepaalde sectoren in de economie, zoals horeca en luchtvaart, hard treft, maar voor wie kan blijven werken verandert er in de financiële positie strikt genomen weinig. Dat was tijdens de kredietcrisis wel anders: financiële instellingen kwamen in de problemen en toen de onzekerheid toenam zakte de huizenmarkt in elkaar. Voor duizenden gezinnen vielen de financiële perspectieven weg. Dat leidde weer tot een enorme dip in de bestedingen en het consumentenvertrouwen. Dat zie ik nu niet gebeuren. De overheid helpt op grote schaal en er is uitzicht op herstel. Sterker nog, de druk op de woningmarkt zal blijven aanhouden of gaat zelfs toenemen."

Luuk Arts, voorzitter van Vastgoedsociëteit Land van Cuijk & Maasduinen (en eigenaar van JAVO Vastgoed), laat zijn licht schijnen over de huidige coronacrisis: "Ik kan niet helemaal inschatten hoe al onze leden over deze coronaperikelen denken, maar ik kan wel een beschouwing geven vanuit mezelf en vanuit de leden en vastgoedprofessionals die ik met regelmaat spreek."

De bouw gaat door

"In het algemeen kun je zeggen dat de uitvoerende bouw gewoon doorwerkt, uiteraard RIVM-richtlijnen zoveel mogelijk in acht nemend. De bouwbranche heeft jaren geleden al geïnvesteerd in ict en in bijvoorbeeld BIM, en dat betaalt zich nu min of meer uit. Er wordt wel een beroep gedaan op de verantwoordelijkheid van UTA-medewerkers die thuiswerken. Wellicht dat thuiswerken wel een blijvertje wordt; we ervaren dat dit immers op veel vlakken met behulp van videoconferencing goed mogelijk is. Dit leidt wellicht tot minder verkeer, minder files, minder vlieguren en uiteindelijk minder uitstoot. Deze lagere stikstofuitstoot kan de bouwbranche uiteraard ook weer helpen."



Luuk Arts: "Bouwbranche heeft al geïnvesteerd in BIM; dat betaalt zich nu uit."

Woningmarkt

"De aanvragen voor bouwvergunningen zijn iets teruggelopen waardoor er nog meer druk op de woningmarkt komt de komende twee jaar. Er zijn immers al duizenden woningen tekort en de hypotheekrente blijft laag. Het vertrouwen is er nog gewoon en prijsdalingen zijn nog niet aan de hand. Het aanbod van bestaande woningen wordt wel wat minder. Mensen willen nu geen bezoekers in huis omdat men thuis werkt of kinderen thuis zijn. Makelaars zijn daarnaast mogelijk wat voorzichtiger met rondleidingen. Het is speculeren wat de bouwkosten gaan doen de komende periode: materiaal uit het buitenland is schaarser, maar er komen wellicht ook minder projecten."
Luuk Arts hoopt en verwacht dat we iets geleerd hebben van de financiële crisis die in 2008 toesloeg: "Je nu moet niet afwachtend zijn. Omdat procedures soms lang duren en omdat ik bovendien niet verwacht dat de woningmarkt op korte ter-

LOED


Marco van Andel (links) en Marco Rose: "Gemeenschapszin versterken."

mijn zal wijzigingen, acht ik het verstandig om plannen juist nu door te zetten. De vraag naar nieuwe woningen blijft onverminderd groot. Zeker in regio's waar te weinig gebouwd is of waar een sterke bedrijvigheid aanwezig is."

Vastgoedbeleggingsmarkt

"De waarde van vastgoedbeleggingen zakt komend jaar gemiddeld drie procent. Branches als de horeca worden hard getroffen, maar andere varen er wel bij. Denk aan logistieke bedrijven en aan bouwmarkten. Huurders met acute problemen willen hun huur niet betalen of een regeling treffen, maar er zijn ook huurders die deze pandemie gebruiken om een onterechte huurverlaging af te dwingen. De meeste verhuurders zijn volgens mij heus wel bereid om het midden- en kleinbedrijf te helpen, maar dan wel in alle redelijkheid en transparantie."
"Beleggen in kantoren, dat wordt risicovoller. We gaan wellicht meer dan voorheen thuis werken waardoor er op termijn wellicht zelfs minder kantoren nodig zijn. Ook wordt flexibel werken en de focus op gezondheid en hygiëne groter bij de ontwikkeling van kantoren. Dat gaat ook iets doen met de waarde van de huidige kantoorkolossen."

Steun aan Een Goei Leven

Inmiddels heeft de Vastgoedsociëteit zich ook op een ander vlak uitgesproken: met steun aan het initiatief Een Goei Leven. Marco van Andel, secretaris van de Vastgoedsociëteit Land van Cuijk & Maasduinen (en directeur van Global Civiel, adviesbureau in de civiele sector) legt de verbinding uit: "Wij hebben Een Goei Leven, dat sinds een jaar een officiële stichting is, omarmd. Een van de drie pijlers onder Een Goei Leven is namelijk 'wonen, ontmoeten en nieuwkomers.' Als Vastgoedsociëteit hebben wij, samen met de Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg, gezorgd voor een stukje financiering. Dit omdat wij vinden dat we op het onderdeel 'wonen' expertise in kunnen brengen."
Afgesproken is dat minimaal één bestuurslid van de Sociëteit tevens in het bestuur van Een Goei Leven zitting neemt. "Dat is gebeurd in de persoon van Marco Rose, penningmeester bij onze sociëteit, en directeur van Rose en de Bie, bureau voor Architectuur en Stedenbouw, en in de persoon van mijzelf. Wij zijn geen organisatie- of subsidiebureau, maar wat wij doen is het aanjagen van initiatieven van Een Goei Leven die volgens onze maatstaven faciliteerbaar zijn.

Gemeenschapszin

In zijn tweejarenbegroting, van januari 2020, geeft Een Goei Leven aan 'zoveel mogelijk op te willen trekken met onder andere de vijf gemeenten uit het Land van Cuijk, Platform Mooi Maasvallei, de Industriële Kring, de Vastgoedsociëteit en alle dorps- en wijkraden van de 32 dorpen en de ene stad in het Land van Cuijk.' Marco van Andel: "Op het gebied van wonen willen we activiteiten waardoor nieuwkomers en bewoners elkaar gaan zien, om zo de gemeenschapszin te versterken.

"Thuiswerken wordt wellicht een blijverdje"

We willen ook dorps- en wijkraden inspireren en adviseren over activiteiten die bij een andere dorps- of wijkraad succesvol zijn geweest. Om jongeren goed te betrekken gaan we meer van hen in onze geledingen actief mee laten draaien.
Heb je initiatieven: meld ze aan bij ons!"

IK DAAG DE REGIO UIT!

Er vallen onherroepelijk klappen in de horeca en recreatie. Wat doet dit met de leefbaarheid in het land van Cuijk? Reacties naar: **info@inzaken.nl**





GEÏNSPIREERD VERGADEREN OP EEN AUTHENTIEKE LOCATIE

Ooit stonden er de koeien op stal, tegenwoordig wordt er vergaderd en gebrainstormd, overlegd en besloten. En treffen families, vrienden, collega's en zakelijke relaties elkaar voor een reünie of jubileum. Een traditionele Brabantse boerderij aan de Oeffeltseweg in Beugen met een rijke historie, werd in de loop van 2018 en 2019 ingrijpend verbouwd van stal tot een multifunctionele accommodatie. Moderne bouwmaterialen gepaard aan authentieke bouwelementen maken van de voormalige boerderij en stallen een unieke en vooral inspirerende locatie.

Blikseminslag verwoest in 1929 het toenmalige woonhuis op de Oeffeltseweg 26 (dan nog Helbroek A250), dat afbrandt en geheel verloren gaat. Drie gebroeders Brienen herbouwen er een woonhuis met stallen. Deze blijven tot het jaar 2000 in gebruik. Daarna komt het achterhuis van de boerderij leeg te staan. Tot 2018, als dochter Ellen Gerrits-Brienen – de vierde generatie – met echtgenoot Arno besluit om de boerderij en bijgebouwen een nieuwe functie te geven.

Boerderij wordt gasterij

Beide echtelieden zijn in 2018 al geruime tijd uitbaters van groepsaccommodatie De Vilt, even verderop in Beugen. Deze accommodatie is niet alleen geschikt voor een samenzijn met vrienden en familie, er kan ook overnacht worden. "Maar de laatste jaren kregen we ook steeds meer vraag vanuit het bedrijfsleven naar vergaderruimte in onze accommodatie", vertelt Ellen Gerrits. Aan de groepsaccommodatie moesten daarvoor de nodige praktische aanpassingen worden gedaan en daarom gingen Ellen en Arno op zoek naar een alternatieve locatie. Die vinden ze dichtbij, in de ouderlijke woning van de Brienens aan de Oeffeltseweg, verbonden met hun groepsaccommodatie via een 'koeienpaadje' door De Vilt.

Na ruim een jaar van slopen en drastisch verbouwen, was de nieuwe bestemming afgelopen najaar daar. In Gasterij Onder de Panne zijn de authenticiteit en het landelijk tintje behouden, terwijl de diverse ruimtes een luxe, industriële uitstraling hebben en van alle gemakken en faciliteiten zijn voorzien. De drie vergaderruimten en de grootkeuken staan allemaal in verbinding met een centrale ontmoetingsruimte. Aan deze ruimte ontleent de accommodatie ook letterlijk haar naam: je kijkt er zo tegen de pannen aan. Niet alleen het interieur, maar ook de locatie aan de rand van het dorp Beugen is uniek: vanuit de accommodatie en het terras hebben de gasten een weids uitzicht over natuurgebied De Vilt. Een inspirerende zakelijke omgeving voor workshops en teambuilding.

Vergaderen en teambuilden

"Je kunt bij ons coronaproof vergaderen, trainen, teambuilden of brainstormen in een ontspannen en gemoedelijke sfeer. Vergaderen kan in een van de vier vergaderruimtes of buiten in de openlucht of op het overdekte terras. De nieuw gebouwde hooiwagen is te huur als coachings- en kantoorruimte. De catering kan volledig verzorgd worden, maar in de keuken, die van alle gemakken is voorzien, kunnen de gasten ook zelf koken of kookworkshops houden."

"Inchecken hoeft niet op normale hoteltijden. Je huurt de ruimte namelijk per dagdeel af, alles is mogelijk. Voor meerdaagse bijeenkomsten hebben we in Groepsaccommodatie De Vilt acht gastenkamers beschikbaar. Tijdens je verblijf huur je de hele accommodatie waar je in alle rust en privacy kunt verblijven."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Draagt voor jouw bedrijf een inspirerende en sfeervolle locatie bij aan het resultaat van de bijeenkomst?

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



“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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



TE HUUR

MEDIPOORT®

Praktijkruimtes vanaf 20 m²







TE HUUR

Poort van Cuijk

Kantoorruimtes vanaf 20 m²

Informatie

HIG Invest B.V. • 073-6588030 • info@higinvest.com