ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

MRT 2021



Hermans & Hermans
HANDELSTRADITIE VAN MEER DAN EEN EEUW

DBO
ONLINE COMMUNITY BOOST BETROKKENHEID

Eminet
UNIEKE TOOL MATCHT STIKSTOFRECHTEN

24



LANDGOED DE BARENDONK

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



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

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

Graag tot ziens,
Liesbeth en
Jan Hermanussen-Thijssen



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

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







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

www.barendonk.nl

facebook.com/Barendonk





HEIJEN I De Groote Heeze 54

Representatief bedrijfspand (1.232 m²) bestaande uit showroom, werkplaats, magazijn en kantoorruimte. Het pand is goed onderhouden, goed geïsoleerd en gunstig gelegen op Bedrijventerrein 'De Groote Heeze' op zeer korte afstand van de afslag A77 en A73. Nijmegen – Venlo binnen 25 autominuten bereikbaar. Perceel: 1.587 m². Bouwjaar: 2000/2010.
KOOPSOM € 638.000,-- K.K.

Smedema NVM
MAKELAARS • TAXATEURS

Europaplein 6, 6591 AV Gennep
Telefoon 0485-51 24 95, info@smedema.nl
www.smedema.nl

Eco/nsultancy



Ontdek de wereld van Econsultancy

088 - 500 1 600
Hét ingenieursbureau van Nederland

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

Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

Er is veel te doen!

De afgelopen periode zie ik als stilte voor de storm. Er wordt hard gewerkt aan een futureproof Land van Cuijk. We zijn het eens geworden over één gemeente Land van Cuijk, op Grave na dan… al volgt die nog wel. De industrieterreinen lopen vol en er is een verschuiving van bedrijven binnen het gebied. De Industriële kring heeft een nieuwe organisatiestructuur, Agri Food Tech is opgericht en er zijn plannen op de Kraaijenbergse Plassen. Die snelweg richting Veghel komt er ook nog wel...
En niet te vergeten… onze boeren! Gezamenlijk nog steeds verantwoordelijk voor de grootste economische motor van ons gebied. Boert Bewust is actief voor een goede zichtbaarheid van de sector en ZLTO heeft ook gekozen voor één organisatie voor het Land van Cuijk. Hiermee staat iedereen in de startblokken voor economische bloei in de regio!
Laten we elkaar straks weer opzoeken en gezamenlijke belangen delen. Momenteel wordt InZaken goed benut om toch contact te kunnen maken met ondernemers in het gebied. Telkens 6.000 exemplaren gepersonaliseerd op de mat en een omvangrijk digitaal platform via inzaken.nl. InZaken verbindt en we hebben ook niet stil gezeten. Momenteel werken we aan een plan om onze regio aan het werk te zetten met innoverende projecten. We zitten op vruchtbare grond. Ploeg On! Ploegen, zaaien en oogsten! Binnenkort zeker meer! Er is veel te doen!

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

MAART 2021

10



HERMANS & HERMANS
Pierre, Nino en Bo Hermans over karaktereigenschappen, leiding geven en de verstandhouding tussen familieleden in een bedrijf dat niet houdt van moeilijk gedoe en waarvoor een goede handdruk net zo veel betekent als een getekend contract.

36



VAN HAREN INSTALLATIES
Het is een in het oog springend project: de nieuwbouw van Verbruggen Food Group in het zuidoostelijk deel van Bedrijvenpark Laarakker. De complete W-installaties werden ontworpen en aangelegd door het Cuijkse Van Haren Installaties.

38



MEGENS ELEKTROTECHNIEK
Op installaties die de veiligheid van een bedrijf betreffen, moet iedereen blind kunnen vertrouwen. Verzekeraars kunnen inspectierapporten eisen; de veiligheidsinspecties daarvoor voert Megens Elektrotechniek in eigen beheer uit.

42



ESHGRO
Met het bundelen van de innovatieve ontwikkelkracht van Eshgro en de klantgerichte aanpak van Diabolo ICT is in december vorig jaar een onderneming ontstaan met 115 cloudspecialisten, met vestigingen in Boxmeer, Arnhem en Amsterdam.

En verder...

6 Kort Nieuws **7** Column Emile Willems **8** Column Eugène van Kempen
9 Column Randy van Tienen **28** Inzichten

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

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

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

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

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

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

Toekomstgericht werken in een snel veranderende wereld?



Bedrijfsautomatisering
Van connectivity tot security, één compleet pakket.

Cloud
Kies zelf je werkplek, vanuit thuis of op kantoor.

VoIP
Overal en altijd online bereikbaar

van der Hoff ICT

www.vanderhoffict.nl

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.

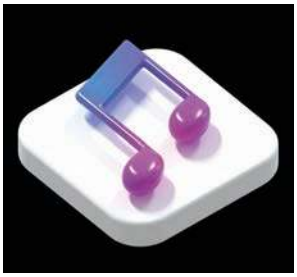
Houtzagerijstraat 22, 5451 HZ MILL **+ 31 (0) 485 - 470 026** **info@uitzendtud.nl** **www.totuwdienst.nl**


LAMBERT
BLONK
Verzekeringen
Hypotheken
Bancaire diensten
Niets is zeker...
Bilderbeekstraat 29 - 5831 CW Boxmeer
T. 0485 57 21 29 - info@lambertblonk.nl
www.lambertblonk.nl
RegioBank


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


Koffie
en nog veel
meer!
NICI
KOFFIE EN AUTOMATEN
Wanroijseweg 34a
5451 HA Mill
+ 31 (0)485 453 828
Rendementstraat 3
8094 RA Hattemerbroek
+ 31 (0)38 78 20 567
www.nicikoffie.nl
info@nicikoffie.nl

DE SOUNDTRACK VAN HET LAND VAN CUIJK



Over het Land van Cuijk kunnen al langer de prachtigste verhalen worden verteld en de mooiste beelden getoond. Sinds november vorig jaar is er ook het geluid van het Land van Cuijk. Een soundtrack met nummers van artiesten die in het Land van Cuijk hebben gewoond of nog wonen, verzameld op een afspeellijst op Spotify. Van Doe Maar met Jan Hendriks uit Rijkevoort en Carel Copier uit Mill tot Focus met Thijs van Leer, die jarenlang op Kasteel Aldendriel in Mill woonde.
De Spotify-lijst kent vele genres: de volksmuziek van De Migra's uit Mill, de kleinkunst van Jules de Corte, die jarenlang in Grave verkeerde, maar ook de psycho-grunge van Naked Sweat Drips en de rockabillymuziek van Eight Ball Boppers. Uiteraard mag ook de dialectrock van OEF uit Oploo niet ontbreken. Luister de afspeellijst via **https://spoti.fi/36on8ka**.
Mis je belangrijke Land van Cuijkse artiesten op de lijst, stuur een mail naar info@rbtlandvancuijk.nl. Enige voorwaarde: er moeten nummers van de artiest of groep op Spotify staan.

Herberg Thijssen pleisterplaats Pieterpad

Herberg Thijssen in Vierlingsbeek is sinds november een officiële Pieterpad Pleisterplaats. Het is daarmee de enige Land van Cuijkse pleisterplaats van de bekendste langeafstandswandeling van Nederland. Als pleisterplaats biedt Herberg Thijssen bovendien extra service voor de wandelaars, zoals een haal- en brengservice, een speciaal Pieterpadarrangement en de verkoop van de 'Pieterpadpoppetjes'. **Meer informatie over Pieterpad: www.pieterpad.nl.**



Column



Aernout van der Does
Directievoorzitter Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen

Durf te dromen

Op 23 februari mocht ik de Regiodialoog Oost-Brabant en Maasduinen inleiden. De Rabo nam hier het initiatief om in een tijdsbestek van twee uur met ruim 400 deelnemers uit Oost-Brabant en Noord-Limburg op te halen wat wij zien als de belangrijkste opgave voor onze regio. Niet verrassend, maar nog steeds een 'wake-up' call, ging het over een gebrek aan huizen, starterswoningen voor de jeugd, opleiding en werkgelegenheid. Terechte zorgen. Meer nog dan ooit heeft door de vergrijzing de jeugd de toekomst. We moeten dus alle zeilen bijzetten om die slag te winnen. En hoe makkelijk kan het zijn. Er gaat hier al zoveel goed, we hoeven het alleen nog maar hard op te verkondigen. Dat geldt voor de verduurzaming in de agrisector die al volop in beweging is, het geldt voor de unieke knowhow in de productie en verwerking van agri-producten en het geldt voor de hightech-productie en -innovatie met een speerpunt in Brainport. Maar goed, we moeten er mee aan de slag. Met huizen voor starters en voor ouderen. En voor al die mensen die hier willen komen werken en wonen. Die boodschap is goed doorgekomen. Maar net zo interessant is de input die we kregen als je een paar lagen dieper vraagt. Dan komen de vergezichten en dromen hoe het zou kunnen worden. Ik wil er graag twee met jullie delen. Wat mij betreft is het waardevol om af en toe je droom of vergezicht op de ontwerptafel te leggen.

"In de supermarkten ligt alleen maar gezonde betaalbare voeding uit de eigen regio. Kinderen leren al jong over leefstijl en zelfredzaamheid. Er is een bruisende cultuur met ook aanbod wat niet zo alledaags is maar de ziel prikkelt. In wijken en dorpen is een netwerk van informele zorg. Er is veel groen. Formule zorg is goed geregeld, op elkaar afgestemd en betaalbaar voor iedereen."
"Hightech in de verduurzaming van onze voedselproductie: we hebben heel veel landbouw, veel voedsel producenten en veel hightech. In bepaalde regio's (bijvoorbeeld Land van Cuijk) bestaat een initiatief om een brede kring van bedrijven en sectoren met elkaar te verbinden en samen op zoek te gaan naar verslimmingsantwoorden. Rabo kan helpen die uit te breiden naar de hele regio met verbindingen tussen Wageningen, Brainport en het hele gebied daar tussenin."
Van alle input die we hebben ontvangen wordt door onze Researchafdeling een diepgaande analyse gemaakt. Zodra deze gereed is zullen we de uitkomsten delen. Daarna nemen we de belangrijkste conclusies op in een zogenaamd 'Coöperatief Convenant'. En dit document zullen wij in mei dit jaar aanbieden aan ons nieuwe Kabinet. Maar belangrijker nog, we gaan er als Rabobank mee aan de slag. Laten we samen met elkaar onze regio stevig op de kaart zetten en zo wonen, werken, en leefbaarheid borgen voor de volgende generatie.

Column

TIMING



EMILE WILLEMS
TooBee

Cruijff sprak eens de wijze woorden: “Als je een speler ziet sprinten, is hij te laat vertrokken.” We denken allemaal na over *wat* we moeten doen en *hoe* we dat moeten doen. Wat ons te weinig bezighoudt, is *wanneer* we dingen doen. Het wanneer laten we over aan toeval, aan wat gebruikelijk is of erger, aan ons ‘to do-lijstje’ dat we zo graag afvinken. Het geheim van perfecte timing gaat over de strijd tussen efficiency en effectiviteit, dus over de tijd optimaal benutten of het juiste moment afwachten en daardoor slagen in wat je voor ogen hebt. De ondernemer verschilt niet zoveel van die voetballer. Het succes valt of staat met tijdsgevoel, maar gek genoeg staan we daar weinig bij stil. Timing is niet het voornaamste, timing is alles. Timing is dan ook meer dan intuïtie, het is een kunde.

En nu? Goede timing om het boek van Daniel Pink te lezen. **Reageren op deze column is welkom via info@toobee.nl**

Kansen voor Land van Cuijk: groeiend animo voor vakantie in eigen land

De coronacrisis heeft zijn impact op onze economie. Maar het heeft een positieve weerslag op hoe we kijken naar vakantie in eigen land. Dat blijkt uit onderzoek naar de invloed van de coronacrisis op het reisgedrag van toeristen uit Nederland, Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk.
Het besef dat de coronacrisis ook in 2021 impact gaat hebben op vakantieplannen groeit. Mensen zijn wat meer terughoudend en voorzichtiger worden als het om de vakantieplannen voor dit jaar gaat. Nu het niet anders kan, is bijna 45 procent van de Nederlanders positiever gaan denken over een vakantie in eigen land en overweegt dat ook te doen, dit jaar. Mochten meer Nederlanders kiezen voor een vakantie dichtbij en op een nog relatief onbekende bestemming, dan biedt dat kansen voor het Land van Cuijk. Het onderzoek werd verricht door NBTC Holland Marketing.

Gemeenten steken 50.000 euro in toeristische campagne

De gemeenten Boxmeer, Cuijk, Grave, Mill en Sint-Hubert en Sint-Anthonis investeren samen € 50.000 in extra promotie van het Land van Cuijk als vakantiebestemming. Het beschikbare budget wordt ingezet om de campagne ‘Psst... hier moet je zijn’ in 2021 te kunnen voortzetten. Het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk gaat de campagne uitvoeren, samen met de partners en toeristische ondernemers in de regio. De organisatie van de eerste online vakantiebeurs in Nederland, gelanceerd in januari, is daar een concreet voorbeeld van.
De vijf gemeenten hebben vorig jaar al een aanzienlijke bijdrage geleverd aan een hersteloffensief voor de toeristische sector (verblijfsaccommodaties, dagattracties en horeca) in het Land van Cuijk. Destijds werd € 35.000 beschikbaar gesteld voor een zomer- en najaarscampagne. Een enquête onder betrokken ondernemers heeft uitgewezen dat de campagne, in combinatie met de op dat moment beperkte uitreismogelijkheden, in de zomermaanden van 2020 heeft geleid tot meer bezoekers, vaak ook meer overnachtingen en uiteindelijk meer bestedingen.

HOE BLIJVEN ONZE ICT-OPLOSSINGEN TOEKOMSTGERICHT?

In de snel veranderende wereld waarin we leven is het belangrijk om de strategie te blijven aanpassen. De ICT- en telefonie-oplossingen worden een steeds groter onderdeel van deze strategie. Ook de ontwikkelingen binnen de ICT-branche volgen elkaar razendsnel op. Dus hoe zorg je ervoor dat de ICT-oplossingen actueel blijven en op elkaar zijn afgestemd? Videovergaderen, thuiswerken, (cyber)security, moderne werkplek. Deze termen heb je de afgelopen tijd ongetwijfeld veel gehoord. In deze bijzondere tijden wordt er steeds meer thuis gewerkt. We maken meer gebruik van videovergaderen en het digitaal delen van bestanden. Flexibel kunnen werken is nog belangrijker geworden. Om efficient, flexibel en veilig te kunnen werken is het belangrijk dat de ICT- en telefoniediensten op elkaar zijn afgestemd. Van der Hoff ICT helpt jou als ondernemer hier graag bij. We geven persoonlijk advies over inrichten van de ICT oplossingen, afgestemd op elkaar, de organisatie en de strategie. We zorgen voor grip op je ICT omgeving door overzichtelijke en begrijpbare oplossingen te bieden. Als ondernemer moet je kijken naar de toekomst. De verwachting is, dat er na de pandemie meer thuis gewerkt gaat worden dan voorheen. Als ondernemer is het dan belangrijk om vooruit te denken als het gaat om de ICT-oplossingen. Het werken vanuit huis moet namelijk wel efficiënt, flexibel én veilig blijven. Van der Hoff ICT kan je hierbij ondersteunen. We adviseren toekomstgericht en implementeren duurzame ICT-oplossingen. Door met elkaar in contact te blijven zorgen we ervoor dat je onderneming toekomstbestendig is én blijft.
Kijk op: www.vanderhoffict.nl.



Column



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

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

VAN DE **REGEN** IN DE **DRUP!**

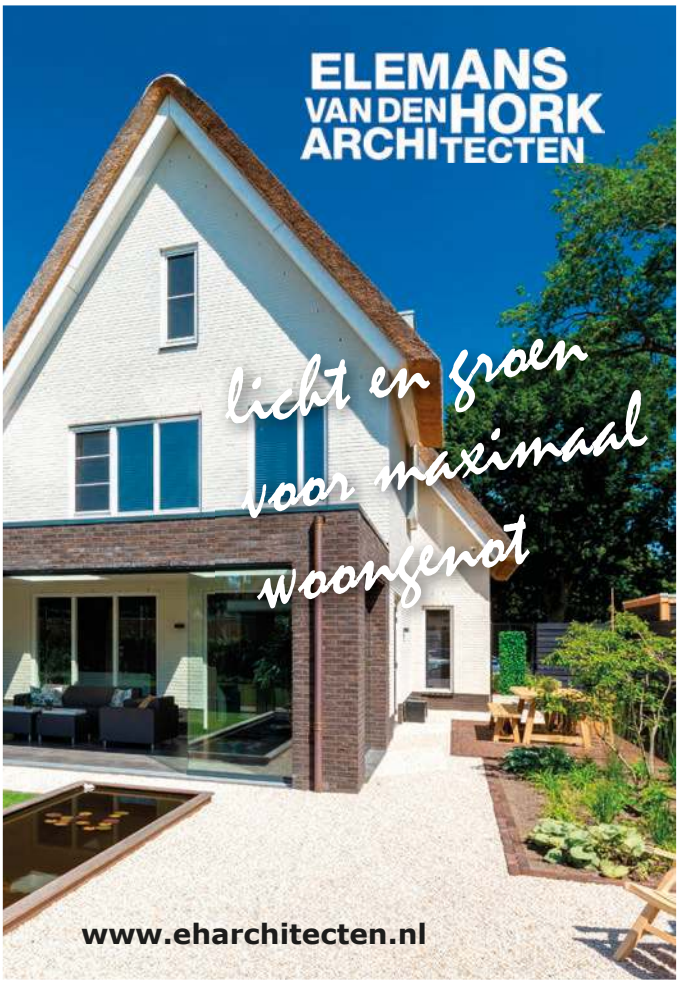
Het zal u maar gebeuren. Eerst moet u uw winkel sluiten vanwege zogenaamde coronamaatregelen en vervolgens wordt deze vernield door een stelletje rel-schoppers. Volkomen radeloos meldt u uw schade bij uw verzekeraar en dan is het nog maar eens de vraag of uw schade wel vergoed wordt.

Voor het eerst in uw leven wordt u om de oren geslagen met de term 'molest'. Molest is (verzekeringstechnisch gezien) schade die is ontstaan in conflictsituaties. U moet daarbij denken aan burgeroorlog, opstand, rellen of opstootjes en ga zo maar door. Volgens de Wet op het financieel toezicht mogen verzekeraars schade in dergelijke conflictsituaties niet verzekeren.

Dat geldt ook voor (natuur)rampen zoals aardbeving, overstroming en dergelijke. Achterliggende gedachte is dat verzekeraars dan in financiële problemen zouden kunnen komen. Er zijn twee verschillende vormen van molestschade, namelijk groot en klein molest. Van groot molest is sprake bij burgeroorlog en opstanden. Bij klein molest van sabotage, relletjes en opstootjes.

Bij groot molest vist u als verzekerde sowieso achter het net, maar bij klein molest heeft u nog een kans. Verzekeringsmaatschappijen mogen als uitzondering op de regel zelf kiezen of zij klein molest wel of niet verzekeren, dekken en uitkeren. Daarom is het zaak dat u en uw tussenpersoon daar vanaf het begin alert op zijn!

Mocht u in een discussie over een schade ten gevolge van relletjes of iets dergelijks terecht komen, dan kunnen onze specialisten u met raad en daad bijstaan.



globalciviel

Ontwerp & Advies | Landmeten | Project- & interimmanagement

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

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

Op zoek naar ondersteuning? Neem contact met ons op!

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



www.globalciviel.nl

Rabobank gaat Coöperatief Convenant ontwikkelen

Rabobank gaat samen met leden, klanten, medewerkers en verschillende stakeholders een zogenaamd Coöperatief Convenant ontwikkelen. Met dit convenant werkt de bank tegelijk aan het versterken van Oost-Brabant en Noord-Limburg en aan een toekomstplan voor Nederland. De bank reageert hiermee op de maatschappelijke en economische vraagstukken, waarbij ingezet wordt op twee sporen: 'Banking for Brainport' en 'Ontwikkeling Landelijk Gebied Oost-Brabant en Noord-Limburg'. Het Coöperatief Convenant wordt in de lente van 2021 aan het nieuwe kabinet gepresenteerd.
Eind februari is de bank virtueel in dialoog gegaan met honderden stakeholders in de regio, over wat inwoners van Oost-Brabant en Noord-Limburg belangrijke maatschappelijke, economische onderwerpen of initiatieven vinden. Die input werd online 'opgehaald'.



Koffieraat

KOPJE VAN KANTOOR!

Een lekker kopje koffie of thee is onlosmakelijk verbonden met een prettige werkplek. Uit onafhankelijk onderzoek blijkt dat koffie in de top drie staat van zaken die thuiswerkers het meest missen. Bijna 85 procent geeft aan de koffie van kantoor te missen tijdens het werken vanuit huis. De oplossing is echter simpel: kantoorkoffie voor thuis. Koffie van de zaak voor thuis is een comfortabele toevoeging aan de thuiswerkplek. Dit stelt werkgevers in staat om hun medewerkers in de thuiswerkomgeving te voorzien van de kwaliteitskoffie en thee die men op kantoor gewend was. Werkgevers krijgen op deze manier een extra tool in handen om de betrokkenheid van werknemers bij de organisatie te stimuleren, de koffie van de zaak voor thuis.
Meer info over koffie van kantoor?
Bel: 0485 453828 of e-mail naar:
info@nicikoffie.nl.

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

RUIM TWAALF MILJOEN EURO VOOR 'NIEUW' GEMEENTEHUIS LAND VAN CUIJK

Voor het geschikt maken van het gemeentehuis in Boxmeer als gemeentehuis voor de fusiegemeente Land van Cuijk is een bedrag van ruim twaalf miljoen euro nodig. Het moet plaats gaan bieden aan zo'n zevenhonderd ambtenaren. Met 426 werkplekken moet men volstaan, daar niet iedereen tegelijk aan het werk zal zijn; er zal ook op locatie en thuis gewerkt gaan worden.
Van de vier bestaande gemeentehuizen is het Boxmeerse het meest geschikt om als het nieuwe gemeentehuis voor Land van Cuijk te dienen, zo besloten de fuserende gemeenten eerder: het is het meest modern en bovendien kunnen de funderingen van het parkeerdek naast het gemeentehuis een uitbreiding dragen. Het bestaande gebouw zou niet hoger hoeven worden. De raadszaal zal fors uitgebreid moeten worden: er is nu plek voor 21 raadsleden, dat moeten er straks 35 worden. Verder wordt gedacht aan minder kantoortuinen en meer ontmoetingsplekken. Niet duidelijk is wat er met de drie overige gemeentehuizen (samen 7,7 miljoen euro waard) gaat gebeuren wanneer deze niet langer nodig zijn. Dat is naar schatting over tweeënhalf jaar. Zo lang is er nodig om te verbouwen en over te huizen.



Dit jaar wél Kunstroute in Mill

In 2020 werd de Kunstroute in Mill afgelast. Dit jaar wil organisator Ontdek Mill de fietstocht langs kunstwerken wél laten doorgaan. Kunstroute 2021 zou dan starten op 5 mei. Het thema is, net als vorig jaar, 'Vrijheid Blijheid'. Normaliter start de voorbereiding voor de Kunstroute met een informatiebijeenkomst voor belangstellende kunstenaars. Dat is op dit moment nog niet mogelijk. Daarom worden alle geïnteresseerden die willen deelnemen aan de Kunstroute en waarmee nog geen contact is geweest, gevraagd om zich aan te melden bij Bert Verweijen: **06-50449297** of: **bert@bertverweijen.nl**.
Van mei tot en met september kan de twaalf kilometer lange route gratis worden gewandeld, gefietst of met de auto worden gevolgd.

Hermans & Hermans

'HET DRAAIT **NIET OM DE HANDEL**, MAAR OM **DE WIJZE VAN HANDELEN**'



Hermans & Hermans vierde recent haar vijfde verjaardag en werd in 2020 het vijfde snelst groeiende mkb-bedrijf van Nederland-Zuid. Nino en Pierre zetten de familietraditie voort die al meer dan een eeuw duurt. InZaken in gesprek met Pierre Hermans, zoon Nino en dochter Bo over karaktereigenschappen, manier van leiding geven en de verstandhouding tussen familieleden in een bedrijf dat niet houdt van moeilijk gedoe en waarvoor een goede handdruk net zo veel betekent als een getekend contract.

Hermans & Hermans, gespecialiseerd in onder meer de handel in exclusieve automobielen, heeft door de jaren heen een internationaal netwerk vergaard van serieuze kopers en leveranciers voor alles wat de Boxmeerse onderneming aangeboden krijgt. Automotive Auctions bv, een dochteronderneming van Hermans & Hermans, gevestigd in Boxmeer en Dieren, is gespecialiseerd in het online verkopen van exclusieve auto's en oldtimers in binnen- en buitenland.

Familieman

Pierre Hermans zette op 21e zijn eerste onderneming op, met Philip van Haeren. Een jaar later, in 1982, wordt de eerste bv opgericht. Het tweetal maakt Hahebo groot. "Het draait niet om de handel, maar om de wijze van handelen", zegt de familieman, die er trots op is sinds 2015 samen met zijn zoon en – inmiddels ook – zijn jongste dochter te ondernemen. En de zaken gaan goed: de onderneming staat op de plek vijf van de snelst groeiende middelgrote bedrijven van Brabant, Zeeland en Limburg. "In autotermen: slechts vier bedrijven rijden vóór ons in Nederland-zuid, de rest zien we in de achteruitkijkspiegel", zegt Nino trots.



De onderneming sleepte zowel in 2019 als 2020 de FD Gazellen-award in de wacht, de race van de snelste groeiers van Nederland. "Binnen de autobranche groeien we tegen de stroom in. We haalden 414 procent omzetgroei in de afgelopen drie jaar", aldus Nino, die zich binnen Automotive Auctions specialiseerde in het online verkopen van auto's. In 2020 werden 2353 auto's online geveild. Ongeveer de helft is eigen voorraad en voor eigen rekening en risico aangekocht door Hermans & Hermans. De andere helft wordt ingebracht door onder meer particulieren, bedrijven en autodealers.

Stimuleerde vader zijn kinderen voor het ondernemen te kiezen?

Pierre: "Ik was twaalf toen ik wist dat ik een eigen bedrijf wilde beginnen. In mijn middelbareschooltijd had ik al allerlei bijbaantjes en bijverdiensten. Mijn vader was varkenshandelaar, ik ging al jong mee naar de Bossche markt. Het was een heel toneelspel, maar ook met allerlei strategieën. De sympathie van twee 'partijen' voor elkaar, waarna je zaken doet... geweldig! 'Waar de meeste mensen met een boog omheen lopen, dáár is het meeste geld te verdienen' zei mijn vader. Ik zie nog steeds in alles een uitdaging. Bij Henriëtte, mijn vrouw, zit de handel ook al generaties lang in het bloed."

"We hebben onze kinderen echter nooit gepusht in deze of een andere richting. Het is al vroeg ontstaan toen we bijvoorbeeld we een dagje naar zee gingen en ik telefoon kreeg, dat was de normaalste



Vader Pierre, dochter Bo en zoon Nino zien in alles een uitdaging.

zaak van de wereld tijdens familie-uitjes. De kinderen wisten dat ze stil moesten zijn op de achterbank als ik zakelijk telefoon kreeg. Bo, de jongste, zat nog in de kinderstoel. Zij vond het prachtig en vroeg later bij dit soort telefoontjes altijd: 'wat denk je eraan te verdienen, pap?.' Nino boeide het ook, maar hij ging naast het financiële gedeelte ook meteen mee in het praktische. Ze zijn opgegroeid met mijn mobiele telefoon, kregen het handelen mee."

Het 'gespreid bedje': hebben jullie het makkelijker dan je vader destijds? Of juist moeilijker?

Nino: "Er is bij ons geen sprake van een gespreid bedje. Ik ben samen met Pierre in 2015 begonnen en ik kreeg direct alle vrijheid en was vanaf het begin af aan druk met het inkopen van exclusieve auto's. We zijn als gelijken gestart en het businessmodel blijkt meer dan rendabel."
Pierre: "Het is onvermijdelijk dat je een keer iets inkoopt waar je te lang mee blijft zitten of helemaal niets op verdient. Dat hoort erbij. We hebben geen protocollen. De eerdere generaties waren einzelgängers. Het is voor het eerst dat een half gezin dit doet. Maar ik laat Nino bij beslissingen vrij. Als hij me zou bellen om te vragen of hij iets wel of niet moet doen, dan twijfelt hij kennelijk. Dus in zulke gevallen kent hij mijn antwoord en hij heeft zelf het meeste verstand van de waardes."

Liggen de verwachtingen voor jezelf hoger dan wanneer je ergens anders zou werken?

Bo: "Ik heb in loondienst gewerkt, maar ook ik wilde al vroeg iets voor mezelf. Toen Nino vroeg of ik bij het team wilde, wilde ik het wel eerst eens een tijdje proberen. Mijn liefde voor auto's maakte het een stuk makkelijker. Ik merk dat ik de samenwerking met hen het leukste vind aan dit werk. En ook dat mama op alle fronten actief is binnen onze bedrijven. Het kan hier best eens hard tegen hard gaan, dat moet misschien ook af en toe, maar na een half uur is het weer over."
Nino: "We hebben zes of zeven stagiaires naast onze vaste collega's. Bo en ik omrin-



gen ons graag met jonge mensen. We willen praktische meedenkers en doeners, die ons laten zien waar dingen beter kunnen en die een frisse blik hebben. We staan open voor slimmere ideeën en innovaties. En dat hoeft helemaal niet zo theoretisch te zijn. Geld verdienen is leuk, maar de manier waarop, met plezier, is het belangrijkste. We verzetten bergen met werk, maar het is iedere dag één groot feest onder heel grote druk. Iedereen is gelijk en hiërarchie kennen we niet!"

"Iedere dag is één groot feest onder heel grote druk"

Is er een taakverdeling?

Bo, lachend: "Wat doe ik niet? Ik probeer vooral Nino te ontlasten. Ik heb structuur in de tent gebracht en dat was ook écht nodig toen ik kwam. Het bedrijf is zo hard gegroeid in vijf jaar tijd dat ik op mijn initiatief samen met Nino een aantal slimme systemen heb geïmplementeerd, waar we nu niet meer zonder kunnen. Inmiddels is alles gekoppeld aan elkaar. Ik ben verantwoordelijk voor het aansturen van het personeel en het tijdig online krijgen van de wekelijkse veilingen.
Nino heeft de algemene leiding binnen Hermans & Hermans, Automotive Auctions en Hahebo. Een voorliefde voor automotive deed hij een opleiding aan de IVA en haalde later de Master of Science International Business and Management in Engeland. "Ik had wat kansen bij stagebedrijven, maar een eigen bedrijf trok mij al van jongs af aan. Vanaf m'n zesde was ik op woensdagmiddagen de boel aan het vegen bij Hahebo, in mijn eigen bodywarmer met Hahebo-reclame erop. In 2015 stopte ik al mijn spaargeld in ons nieuwe bedrijf, en mijn vader een gelijk bedrag om mij te leren hoe je een bedrijf begint van nul af aan met de bijbehorende liquiditeitspanningen. Zo begon het. Pierre doet de 'oude economie': complete bedrijven en restpartijen opkopen, ik doe de inkoop van auto's."

Wordt er thuis over zaken gepraat?

Nino: "We proberen af te spreken het er niet over te hebben, maar dat is bijna niet te doen. Ook mama komt dagelijks op de zaak, en die ziet dan iets, waar zij dan 's avonds over begint, begrijp je? Dus het is onoverkomelijk. En bij ons is iedereen goed gebekt, dus het zijn levendige gesprekken. Maar nee, er zijn inderdaad nog geen kerstdiners op stuk gelopen, haha!"



Geeft jullie vader complimenten?

Bo: "Jazeker, hij is ook trots. Maar wij zelf zijn ook complimenteus. Telkens als we een deadline gehaald hebben, bedanken wij onze collega's. Wij gaan met plezier naar het werk en vinden het leuk om elkaar elke dag weer te zien."



Nino: "Zo ervaar ik het ook. Misschien niet in woorden, maar je hoeft dat ook niet elke dag tegen elkaar te zeggen. Vorig jaar hebben we 2353 auto's geveild waarvan ik een groot gedeelte ingekocht heb voor eigen rekening en risico; pa zal echt niet bij elke auto zeggen: 'goed gedaan jongen.' Andersom ben ik de taaiste wanneer er discussies zijn over iets wat niet goed ging. Ik heb dan ook het meeste zicht op de cijfers en de algehele bedrijfsprocessen, dus daar zal het aan liggen. En hoewel omstanders dan misschien denken dat het nooit meer goed komt met ons, is het – zoals Bo al zei – na een half uurtje weer over."

Wat ziet vader van zichzelf terug in zijn zoon en dochter?

Nino: "Wij hebben van jongs af aan meegekregen dat je achter je afspraken moet blijven staan, óók als de markt verandert. Wij hebben juist nieuwe partners gekregen door aan te pakken wat anderen door corona opeens niet meer durfden."
Pierre: "Dat vind ik inderdaad mooi om te zien: Nino en Bo nemen verantwoording voor hun werk. Maar boven alles stimuleren en waarderen zij onze collega's. En dan kom je een heel eind."

TOP
BEVEILIGING BV



Met TOP Beveiliging kiest u voor absolute zekerheid!

Deskundig, betrouwbaar en discreet

Schoolstraat 33, 5451 AS Mill
Tel. 0485-380505 • Fax 0842-278104
info@top-beveiliging.nl
www.top-beveiliging.nl

Eerstmediation.nl

Arbeidszaken en echtscheidingen



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

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



bedrijfskleding
veiligheidskleding
veiligheidsschoenen
veiligheidsmiddelen

van ysselt
BEDRIJFSKLEDING

www.vanysseltbedrijfskleding.nl



M. Jonkers Onderhoudsbedrijf
Riooltechniek • Bestratingen • Reinigingen
www.jonkersonderhoudsbedrijf.com

MARCEL FLEUREN TRAINING EN SERVICES

BHV, EHBO, AED trainingen en materialen



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

www.trainingenservices.nl

SLAAPSFEER



En.. morgen gezond weer op!

Beers
Gildeweg 17

Beuningen
Hadrianussingel 34

Groesbeek
Ambachtsweg 13

www.slaapsfeer.nl


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


MEDIO
2020
St. Anthonisweg 9
5831AC Boxmeer
Van Bon elektro
Advies - ontwerp - uitvoering
Installaties voor particulieren & bedrijven
Service en onderhoud
Domotica & LED expert
Inbraak & camerabeveiliging
Balieverkoop
NEN 3140 / NEN 1010 inspectie
Wij denken & bedenken
Van Bon elektro
Lid van Techniek Nederland
T. 0485-21 21 13
www.vanbonelektro.nl


Wil je wat extra interactiviteit in jouw Teams-vergaderingen?
Mooi dat vergaderen met Microsoft Teams, Zoomen en Meeten met elkaar. We zijn er allemaal mee vertrouwd geraakt maar o wat kan dat soms saai zijn. Toch is dat echt niet nodig. Wij zorgen er met onze aanpak voor dat jouw online vergaderingen weer helemaal blits zijn en dat jij de aandacht van je publiek vasthoudt. Snel, boeiend en afwisselend. Bel Inpladi en we laten je zien hoe we dat doen.
Meer informatie over onze diensten vind je op de website!
Inpladi
bureau voor idee en creatie
Inpladi bv is gevestigd op Korte Molenstraat 28 in Cuijk. Bel ons 0485-351040
www.inpladi.nl



Een accountant en fiscaal jurist als bruggenbouwers.

Slooten van den Bogaart

‘WIJ WILLEN ONDERNEMINGEN FUTUREPROOF MAKEN’

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. Oók in het streven van het kantoor om de ondernemingen van klanten *futureproof* te maken.

Veranderingen

“Aanleiding is de situatie waarin we zitten met z’n allen”, begint Eric van den Bogaart. “Zonder het c-woord te gebruiken denkt iedere ondernemer in meer of mindere mate na over de toekomst van zijn of haar bedrijf. Daarbij doemen vragen op: welke richting ga ik op, is mijn businessmodel nog actueel, hoe veranderen mijn markt en branche en hoe verander ik mee? Ondernemers vragen zich uitaard ook af welke consequenties dergelijke veranderingen hebben voor hun bedrijf en voor de mensen die bij hen werkzaam zijn. En zo zijn er natuurlijk nog meer vraagstukken die opdoemen.”

“Veranderingen hebben ook invloed op de cijfers, mogelijk invloed op de ondernemingsstructuur, hebben fiscale implicaties. Kortom, de toekomst is diffuus en ondernemers willen daarover sparren en daarover geadviseerd worden. En daar komen wij om de hoek kijken. Slooten van den Bogaart zorgt ervoor dat bedrijven op fiscaal en financieel terrein *futureproof* worden.”

Bovenop de bal

De gedragskenmerken en karaktereigenschappen van de twee compagnons vormen daarbij een set van elkaar aanvullende tools waarmee de klant op het juiste spoor wordt gezet. Voor Eric van den Bogaart is het onontbeerlijk dat de klant zélf ook het nut en de noodzaak inziet van financieel inzicht. “Dat geeft immers een stip op de horizon om naartoe te navigeren.” In het analyseren van die cijfers schuilt een belangrijke kracht van hem. De benadering van compagnon Remco van Slooten sluit daar naadloos op aan: “Met inzicht kun je je processen strak regelen. En als dat gedaan is, kun je bouwen. Middels de inzet van slimme Exact-software, actuele data in de vorm van wekelijkse cijfers én onze eigen persoonlijke kwaliteiten, ondersteund door ons team van medewerkers, bieden wij onze relaties dat inzicht. We geven ongevraagde adviezen middels signaleringen vanuit Exact. Concreet en waar de klant direct iets mee kan. Geen blabla en moeilijke memo’s, houden we niet van.” Voor ons is zo’n benadering dagelijkse business, maar voor de ondernemer geeft het houvast in het streven om klaar voor de toekomst te zijn. Jaarrekening en aangifte worden bijzaak, of zijn het zelfs al. Het zijn verplichte nummers maar voor ons geen adviesmoment. Dat gebeurt eerder, zodat klanten tijdig kunnen sturen. Zo zitten we bovenop de bal en bepalen we samen hoe deze rolt.”

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Staat uw kind al op de loonlijst?

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

Maek creative team

TWINTIG JAAR **GRENZELOOS CREATIEF**

Wij denken, doen en maken creatie. Dit jaar bestaan we twintig jaar. Een volwassen bedrijf, maar met nog net zulke frisse ideeën als in onze kinderjaren. Sterker nog: door ons team met sterke creatief specialisten blijven we ons ontwikkelen. We nemen je mee langs onze highlights.



GROEIEN MET BOLSIUS

Het begon met een personeelsadvertentie, bijna twintig jaar geleden. Op dit moment varieert het werk van de jaarlijkse catalogus tot verpakkingslijnen voor uiteenlopende producten.
Die personeelsadvertenties maken we ook nog steeds. Over continuïteit gesproken!

2001

Oprichting Maek

2003

Begonnen voor Bolsius

DE GRENS OVER MET HENDRIX GENETICS

Voor Hendrix Genetics, wereldspeler op het gebied van dierengenetica, werken we binnen alle divisies en maken internationaal werk. Voor de divisie Sasso ontwikkelden we een overkoepelend concept dat per continent een eigen look, feel en marktbenadering krijgt. Zo krijgt een merk vleugels!

2009

Gestart samenwerking met Hendrix Genetics

"Doen jullie dat ook?", vragen klanten als ze ons internationale werk zien. Ja, we maken campagnes en beursstands die de wereld overvliegen. We kruipen daarvoor in de huid van andere culturen en verdiepen ons in doelgroepen met andere gewoonten en gebruiken. Met die kennis doen ook andere opdrachtgevers met internationale portefeuille hun voordeel.

2001

Onwikkeling naam en huisstijl Pantein

PRIMEUR PANTEIN

Hoe stoer is het om als beginnend bureau de naam te mogen ontwikkelen voor een grote zorgorganisatie? Maek was nog geen jaar onderweg en we ontwikkelden naam én huisstijl. We zijn nog steeds trots!

**De eerste indruk is bepalend voor alles wat volgt. Daarom is een onderscheidende naam, een sprekende huisstijl en een pakkend concept essentieel. Het laat zien wie je bent én wat je de wereld te bieden hebt.
Ready to conquer the world?**

2008

Aankoop bedrijfspand

INSPIRATIE OP BREESTRAAT 16

Ons bedrijfspand is niet zomaar een gebouw. Het is de plek waar inspiratie samenkomt en waar we geïnspireerd werken aan nieuwe opdrachten. In 2008 kochten we Breestraat 16. We bouwden de oude taxigarage om tot duurzame, creatieve uitvalsbasis met lekkere koffie, lange lunchtafel en een top werksfeer.



2016

Branding Jarco & Natural Fresh Meat

GROTE KLUIF

Hoe pak je de branding aan van een nieuw merk hondenvoer? Maek weet het antwoord en bracht het voor Jarco in de praktijk. Het is de droomopdracht voor elke ontwerper en dus ook voor ons. De bekroning? De grootse beursintroductie.

2010

Ontwikkeling naam en huisstijl Metameer

3 X FEEST VOOR METAMEER

Niemand kent nog Scholengemeenschap Stevensbeek. Maek introduceerde Metameer en het werd in no time een begrip. Wij ontwikkelden de naam, het bijbehorende communicatieplan en zorgden voor een gelijktijdige, feestelijke introductie op drie locaties. Hoera! Hoera! Hoera!



Monique Ebben en Anita Kroef, eigenaren van Maek

TIME FLIES WHEN YOU'RE HAVING FUN

Vloog de tijd? Ja. Hebben we plezier gehad? Zeker. Sterker nog: het was een keiharde afspraak tussen ons toen we twintig jaar geleden startten: het moest leuk zijn én leuk blijven.

Natuurlijk hadden wij ook onze ups & downs. Maar als we nu terugkijken op twintig jaar Maek, is dat met een grote glimlach. We zijn trots op het fijne team van creatieven om ons heen. Trots op de kleine start-ups, de mkb'ers en onze internationale klanten en dankbaar voor het vertrouwen en blij dat we ons steentje bijdragen aan hun ondernemersreizen.

Voor de komende twintig jaar hebben we nieuwe plannen en doelen, maar één ding blijft hetzelfde: met plezier mooi werk maken. Let's Maek that happen!

2016

Onwikkeling naam en huisstijl Sociom

OP EIGEN BENEN

Ga er maar aanstaan: van twee bedrijven één cultuur, één organisatie maken. We pakten de opdracht gedegen aan: eerst intern mensen erbij betrekken, ze een stem geven. Stap twee is een concept ontwikkelen met alle denkbare verschijningsvormen (naam, logo, huisstijl) en dan: de wereld in. Door goed te luisteren naar de klant en een solide plan lukt het. Sociom staat!

2019

Beursontwerpen EXBERRY®

180 M² NEXT LEVEL MERKBELEVING

EXBERRY® is een toonaangevend merk van natuurlijke kleuren voor de voedingsmiddelen- en drankenindustrie. Voor hen ontwerpen we alle internationale beursstands, wereldwijd. Voor een beurs in Parijs ontwikkelden we 180 m² merkbeleving. De klant noemde het 'next level'. Kijk, dan ben je blij!

CREATIVE TEAMWORK

We luisteren, sparren, stellen vragen en bedenken oplossingen. Binnen ons eigen team heeft iedereen zijn eigen creatieve kracht. Ook klanten zijn deel van ons team. Zij wijzen de weg en samen bepalen we de richting.
Zo werken we allemaal aan hetzelfde doel, vanuit onze eigen achtergrond.
Zo komen we verder.

2021

20 jarig jubileum

Het creative team!



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

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



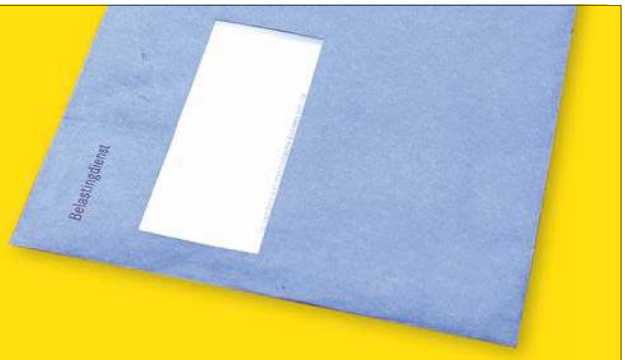




T 0485-563170

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

Duurzaam Bedrijven Overleg

ONLINE COMMUNITY **'PARK-MANAGEMENT CONNECTED'** BOOST BETROKKENHEID

Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) ondersteunt bedrijven en instellingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg via onder meer parkmanagement. Momenteel wordt een online community uitgerold waarmee DBO alle deelnemende bedrijven betrokken houdt en op de juiste manier informeert over de ontwikkelingen vanuit parkmanagement. De community is dit voorjaar beschikbaar voor alle aangesloten bedrijventerreinen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg.



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

"Het is een online community, te bezoeken via een website of te downloaden middels een app voor de telefoon", legt parkmanager Karen Louwers uit. "Elk bedrijventerrein heeft een eigen community en elk deelnemend bedrijf daarop een eigen pagina, zelf naar wens in te vullen. Met deze app kan de ondernemer instellen of hij/zij een pushmelding wil ontvangen en/of een mail wil ontvangen bij een nieuwe update. Parkmanagement hoeft niet te wachten tot ze een nieuwsbrief gevuld hebben die vaak toch in de prullenbak eindigt. Zo stuurden we begin februari via de app tips uit wegens de hevige sneeuwval waarop veel positieve reactie kwam. En ook bijvoorbeeld een enquête wordt eerder dan normaal ingevuld."
"Verder heeft de app ook een meldingsmodule voor bijvoorbeeld zwerfvuil en overlast. Je kunt notulen delen en je hebt hier altijd en overal toegang toe. Wil je bijvoorbeeld iets uit 2020 nog eens terugkijken? Dat kan supereenvoudig. Er wordt heel enthousiast op gereageerd. De informatie komt gewoon een stuk dichterbij en verstuurde berichten worden beter opgepikt, we meten per livegang meteen een grote toename van betrokkenheid. Aan de achterkant kunnen wijzelf dan weer precies zien hoeveel mensen online zijn geweest in bijvoorbeeld de afgelopen dertig dagen. Of wie de app heeft gedownload en of er al profielen zijn geactiveerd. Minder betrokken leden kun je zo actief benaderen."

Collectieve diensten van Stichting DBO

Parkmanager Ben van de Wijgert: "We hebben een goed jaar gedraaid met al onze collectieve partners. Of het nu gaat om afvalinzameling, bewegwijzering, veiligheid, brandblussers, we zien dat bedrijven steeds meer aansluiten bij onze collectieve en vooral kwalitatieve dienstverlening. In 2020 zijn er ook weer nieuwe diensten aan dit pakket toegevoegd zoals een verzekeringsscan en specialisme in de WOZ-waarde. DBO blijft op zoek naar nieuwe collectieve diensten in 2021 die van toegevoegde waarde zijn voor onze deelnemers."

Covid-teststraat

Een ander 'succes' is de Covid-teststraat, die de Industriële Kring Land van Cuijk en Noord-Limburg samen met Het Talentenbureau en Stichting DBO heeft opgezet: sinds oktober vorig jaar zijn daar ruim 4200 mensen getest op Covid-19, uitsluitend medewerkers van bedrijven. "Daarmee hebben we het bedrijfsleven aan de slag kunnen houden. We konden voorkomen dat medewerkers onnodig of te lang thuis zaten en mensen konden zakelijk naar het buitenland dankzij een negatieve Covid-verklaring."
"Nu is er iets nieuws: werkgeverstesten.nl. Dat behelst een eigen teststraat op de eigen bedrijfslocatie. De overheid gaat deze testen subsidiëren met 61 euro per sneltest; afgezet tegen onze prijs van 69,95 euro kost 'ie bijna niets meer. DBO gaat dit voor de bij ons aangesloten bedrijven collectief regelen, met een eigen, door ons ingeschakelde bedrijfsarts met BIG-registratie. Daarbij nemen wij ook alle rompslomp met het ministerie voor onze rekening. Dat is echt uniek in ons land. Ook daarmee zetten we in op continuïteit."

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Hebt u een idee voor een nieuwe collectieve dienst of kunt u die zelf aanbieden?

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



Slagerij Derks wordt Slagerij Roelofs

HOE **CORONA** EEN SLAGERIJWINKEL **NIEUWE IMPULSEN** GEEFT

Slagerij Derks gaat binnen afzienbare tijd verder als Slagerij Roelofs. De slagerij aan De Hork in Cuijk, sinds het midden van de jaren negentig niet meer noemenswaardig gewijzigd, krijgt daarbij ook meteen een forse facelift, los van een vergroot aanbod. Een gevolg van... corona. Toen moederbedrijf Roelofs Groothandel vorig jaar te maken kreeg met de lockdown van de horeca, had dat natuurlijk gevolgen voor de omzet. Maar de winkel deed het des te beter. Dat krijgt nu een zichtbaar vervolg.

Negen jaar geleden nam Roelofs Food Centre, leverancier van vlees en vleeswaren aan de horeca, Vleeshandel Derks over, in de volksmond Slagerij Derks genoemd. De slagerij werd in 1968 opgericht door Harry Derks, zat eerst in Haps en vestigde zich in 1986 aan De Hork in Cuijk. Bij de overname werd het assortiment flink uitgebreid. Er is ruime keuze in varkens-, kalfs- en rundvlees, gevogelte, wild, snacks en natuurlijk barbecuevlees.

Winkel wordt vernieuwd

"Corona heeft veel veranderd: de horeca ging dicht, dus dat had direct gevolgen voor onze groothandel", begint Ilja Roelofs, directeur-eigenaar. "Het enige wat mocht, was delivery en take-away. Maar in de winkel, waar we vlees uit eigen slagerij rechtstreeks aan de consument verkopen, ging het opeens een stuk beter. Van twee dagen in de week, gingen we naar vier dagen per week open. We hebben vorig jaar gewoon een topjaar gehad. Dus heb ik gezegd: we gaan die winkel maar eens aanpakken."
Ilja Roelofs is de eerste om te bekennen dat dit best eens mocht gebeuren: "De winkel is bijna niet veranderd sinds de jaren negentig. Er komt een compleet nieuwe winkel. Nieuwe wanden, nieuwe vloer, nieuw plafond, nieuwe toonbanken, alles. Hij is nu vrij klein met een beperkt assortiment van vers vlees en een zelfbedieningsschap met wat tapas en seizoensproducten. Er komt straks anderhalve meter meer vers vlees in de toonbank te liggen, plus nog eens ruim twee meter aan zelfbediening. We hebben met onze groothandel heel veel producten die we nog helemaal niet in de winkel hebben liggen; dus er komt nog heel wat bij."
"Bij een compleet nieuwe winkel hoort ook



Ilja Roelofs: " Wij zijn een echte slager. Mooie vleesproducten dus."

een nieuwe naam: Slagerij Roelofs, waarmee ik na negen jaar de naam Derks achter me laat." Over de winkelfunctie: "Wij zijn geen traiteur, maar een echte slager. Dus mooie vleesproducten. Maar bijvoorbeeld geen kant-en-klare maaltijden. Die kant willen we ook niet op. We blijven doen waar we goed in zijn. Voor de zomer moet de nieuwe winkel klaar zijn. Dan breekt immers het barbecueseizoen los. We willen tijdens de verbouwing maximaal drie weken dicht zijn, maar online bestellen kan als altijd, en ook het afhalen blijft in die periode mogelijk. Zo hebben we met Kerstmis bijvoorbeeld ook een drive-in gehad."

Roelofs Food Centre

Het verhaal van het familiebedrijf, de vleesgroothandel – Ilja Roelofs is de vierde generatie – begint in 1902. Roelofs Food Centre vindt zijn oorsprong in Oeffelt, maar verhuist in 2002 naar het nabijgelegen Katwijk. In de tien jaar die volgen, groeit Roelofs Food Centre gestaag, waardoor uitbreiding noodzakelijk wordt. In 2012 resulteert dit in een verhuizing naar Cuijk waarbij – zoals gezegd – Vleeshandel Derks wordt overgenomen. Deze tak is inmiddels opgegaan in Roelofs Food Centre.

"Voor horeca – onder meer restaurants, cafetaria's, eetcafés, lunchrooms, hotels en cateraars – leveren we het echte maatwerk. Wij zijn anders dan de totaalleveranciers. Wij denken altijd vanuit de klant en niet vanuit het bedrijf. Kijken altijd naar wat de beste oplossing is voor de klant en leveren naast goede service ook echt vakmanschap. We zijn goed in het portioneren van producten, zowel op gewicht als op combinatie. Alles gebeurt op ambachtelijke wijze, natuurlijk zijn er wel wat machines, maar we werken vooral veel met onze handen. Dus met echte vakmensen met verstand van vlees. Daar maken wij het verschil mee, en we merken ook dat er veel vraag naar is. We hebben onze foodservice in 2019 en ook vorig jaar flink geautomatiseerd. We staan in de startblokken voor als de horeca straks weer open gaat.

"Eten maakt verbinding"

Meat Boutique

Naast de slagerij/winkel ben ik samen met Wouter Janssen en Michael Groeneveld een nieuw initiatief begonnen: Meat Boutique. Een plek voor de kookfanaat waar we de volledige focus leggen op het beste en leukste product en talent uit Europa. Een plek die ontstaan is uit vriendschap en gezamenlijke passie: vlees, koken en vooral goed gezelschap. We hebben alle drie een verschillende achtergrond. Ilja is natuurlijk de professionele vleeskenner, Wouter de eventspecialist en Michael dol op ICT en het brein achter de webshop." Wat de mensen hiervan kunnen verwachten, hebben we al helemaal duidelijk. We bieden de mooiste vleessoorten van Europese boeren particulier aan, en een aantal bijzondere producten maken we ook toegankelijk voor de horeca. We zijn namelijk letterlijk op zoek naar bijzondere producten die niet overal verkrijgbaar zijn. We gaan enorm leerzame workshops aanbieden, waar we kennis gaan delen, maar vooral gaan genieten. Daarnaast gaan we kookevenementen aanbieden. We willen letterlijk online en offline een eigen community bouwen waar we elkaar verder helpen en van elkaar leren. Eten maakt verbinding, er is genoeg te delen. Daar geloven wij in."

Countus Mill

'IK HEB **NU MÉÉR TIJD** OM TE **ONDERNEMEN**'

Countus Mill weet dat positieve energie bijdraagt aan een mooiere wereld. En dat kan al heel dichtbij beginnen. Zoals het stimuleren van lokaal ondernemerschap. Net als elke Countus-vestiging heeft ook het Millse kantoor daarvoor een hoop expertise in huis. En voor wat er niet mocht zijn, kan een beroep gedaan worden op de kennis van het landelijk netwerk. Erik Lanting, eigenaar van Haldie en voorheen H&P Supermarkt in Siebengewald en winnaar van de regionale Ondernemersprijs 2018, onderkent de kracht ervan.

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

"Een goed advies is zijn geld waard"

Perfect passende partij

Erik Lanting drijft een supermarkt in het grensgebied. Zo'n tien jaar geleden hadden Duitsers drie drijfveren om over de grens hun inkopen te doen: koffie, sigaretten en brandstof. Erik Lanting voorzag toen al een gezondere levensstijl, met stoppen met roken en elektrisch rijden. Daarmee zouden voor de Duitser zeker twee van de genoemde drijfveren wegvallen. Daarnaast werden in Nederland de accijnzen opgetrokken, dus ook aan het wijzigende overheidsbeleid moest hij zijn strategie aanpassen. Hij besloot een winkelcentrum te bouwen, met een breder aanbod.

"Ik was aangesloten bij een in de supermarktbranche gespecialiseerd administratiekantoor. Maar de specifieke kennis van vastgoed ontbrak bij hen. Mijn notaris wees me op Countus als de perfect passende partij." René van Eert, ondernemersadviseur bij Countus Mill, werd Eriks vaste adviseur. Hij herkent de vragen en typerende behoeften van veel mkb-ondernemers. "Natuurlijk, een administratiekantoor heb je nodig. Al is het maar voor je jaarcijfers. Maar voor diepgaande adviezen, denk aan vastgoed, splitsen, beheren of je rechtsvormkeuze, heb je een kantoor nodig dat je daarbij in het hele traject kan adviseren. In het geval van Erik kwamen daar specifieke vragen op het gebied van ruimtelijke ontwikkeling om de hoek kijken."

Expertise inwinnen

Rudolf Somsen is sinds november 2016 directeur van het businessteam Mill: "Met zo'n 25 kantoren overal in ons land is er altijd wel een specialist in huis op elk denkbaar onderwerp. Want er komt meer aan: denk aan de stikstofeisen. Een agrariër is daarvan wel op de hoogte, ook als het gaat om de vergunningsplicht. Maar de gemiddelde mkb'er is daar nog helemaal niet mee bezig geweest. De grootte van onze landelijke organisatie maakt dat wij, ook al komt een bepaalde vraag op ons kantoor in Mill slechts enkele keren per jaar voor, altijd over expertise beschikken, omdat wij deze altijd kunnen inwinnen."

René van Eert noemt in dat kader de specialisten van De Omgevingsadviseurs,



Erik Lanting (links) en Rudolf Somsen



gelieerd aan Countus. Subvention, een onafhankelijk bureau van subsidiespecialisten, is een ander voorbeeld uit de Countus-organisatie, net als WeCapital, financieringsexperts, die onder meer bedrijven waarderen in het geval er bijvoorbeeld een overname speelt.

'Wees bewust'

"Een ondernemer heeft er geen idee van wat er mogelijk is op subsidiegebied", weet Erik Lanting inmiddels proefondervindelijk. "Ook in ons geval bleek dat we op de totale begroting voor het te bouwen winkelcentrum, nog een substantieel deel aan subsidie konden krijgen mits we bij het ontwerp hier al rekening mee hielden. Countus wees ons daarop."

"Ik vind dat je je als ondernemer bewust moet zijn van waar je je geld aan uitgeeft. Oók bij je accountant. Bij Countus weet ik daarnaast maar al te goed dat hun acties mij uiteindelijk geld opleveren. Het hoort erbij dat je je daarvan óók bewust bent. Een goed advies is zijn geld waard." Ofwel, in een Oudhollands gezegde: de kost gaat voor de baat uit. Rudolf Somsen vult aan: "Het gaat om wederzijds vertrouwen. Daarbij moeten wij ons als kantoor ook continu bewijzen."

Overall view

Erik Lanting kent zijn weg binnen de Countus-organisatie inmiddels. "Als ik een specialist nodig heb, weet ik waar ik moet zijn. René behoudt hierbij de overall view. Zo krijg ik steeds het passende advies en heeft René voortdurend de regie. Ook mijn administratie is volledig digitaal, ook dankzij het gezamenlijke geautomatiseerde systeem; ik doe enkel nog de betalingen. Méér tijd om te ondernemen, dus!"

Wat vindt Oost-Brabant en Noord-Limburg?

Rabobank slaat samen met leden, klanten, medewerkers en verschillende stakeholders de handen ineen voor de totstandkoming van een zogenaamd Coöperatief Convenant. Met dit convenant werkt de bank aan het versterken van onze regio én aan een toekomstplan voor Nederland. Dit als antwoord op de maatschappelijke en economische vraagstukken. Hierbij zet Rabobank Oost-Brabant in op twee sporen 'Banking for Brainport' en 'Transitie Landelijk Gebied', waaronder het versterken van de voedseltransitie, de energietransitie én de milieuvraagstukken. Rabobank presenteert het Coöperatief Convenant in de lente van 2021 aan het nieuwe kabinet.

Online Regiodialoog

Op 23 februari hebben ruim 400 leden, klanten, medewerkers en stakeholders deelgenomen aan de zogenaamde 'geschreven dialoog'. Waarbij de verschillende deelnemers, in de leeftijd van 19 tot 72 jaar, online, op een interactieve manier, hebben aangegeven wat volgens hun de belangrijkste maatschappelijke en economische uitdagingen zijn in onze regio. Kortom er is online 'opgehaald' wat inwoners van Oost-Brabant en Noord-Limburg belangrijke maatschappelijke en economische issues/initiatieven vinden.

Centraal staat de gezamenlijke ambitie om de regio verder te versterken en om groei te realiseren. Maar ook om de maatschappelijke impact te vergroten en inzichtelijk te maken welke belangrijke opgaves, initiatieven en kerncoalities er al zijn waarop we kunnen versnellen. Aernout van der Does, directie-voorzitter Rabo Land van Cuijk & Maasduinen: "Er zijn al zoveel goede initiatieven. Via de online Regiodialoog hebben we nog meer inzicht gekregen. We willen bestaande impactvolle initiatieven laten ontwikkelen tot volle wasdom. Waarbij geduld een belangrijke factor speelt, omdat dit soort initiatieven

Aernout van der Does in gesprek met Timon Klerx (Rabobank)





Coöperatief Convenant voor Nederland

vaak veel meer tijd nodig hebben dan de overheid op dit moment neemt om te reguleren."

Optellen

Als je in een regio woont, werkt en leeft, weet je heel goed wat er speelt. Wat kan er beter, moet er juist meer of minder? Denk aan vraagstukken over werkgelegenheid, vergrijzing, agri, voedsel, energie of milieu. Van der Does, "Tijdens de Regiodialoog zijn bestaande en nieuwe ideeën/ initiatieven gedeeld op een online platform waar inwoners en beleidsbepalers uit onze regio bij elkaar zijn gekomen. Doordat maatschappelijk betrokken inwoners hun mening hebben gegeven, hebben ze een actieve bijdrage geleverd om hun eigen leefomgeving, de regio, te versterken.
Kortom de opbrengst van de Regiodialoog wordt breed gedragen en vormt de input voor een regionaal toekomstplan/het steviger inzetten van de bestaande regionale toekomstagenda."

'Goed voor jou, goed voor je regio & goed voor Nederland'

Samen sterk

De coronacrisis leidt in alle lagen van de bevolking tot problemen. Als coöperatie gelooft Rabobank sterk in de kracht van het samen doen. Wij geloven dat we als land sterker uit de crisis komen zolang saamhorigheid en solidariteit de boventoon blijven voeren. Rabobank is met haar leden én netwerkstructuur in de Nederlandse samenleving en economie partij om een rol te nemen in het realiseren van een visie hierop. Daarom werken we toe naar het Coöperatief Convenant voor Nederland.

Het Coöperatief Convenant voor Nederland (de uitkomsten uit 14 regiodialogen, samen met economisch onderzoek van RaboResearch) vormt een toekomstplan dat in de lente van 2021 wordt aangeboden aan het nieuwe kabinet. Dit toekomstplan gaat ervoor zorgen dat we vooruit kunnen met de grote transformaties waar ons land voor staat: die van landbouw en voedselproductie, wonen, de energietransitie, financiële zelfstandigheid en sociale inclusie.

De input die we tijdens de Regiodialoog hebben 'opgehaald' wordt na een uitgebreide analyse teruggekoppeld aan de inwoners van Oost-Brabant en Noord-Limburg en krijgt vervolgens zijn beslag in een zogenaamd Coöperatief Convenant voor Nederland (een toekomstplan). We gebruiken dit convenant ook om onze regio te versterken. Op deze manier gaan we echt aan de slag met regionale uitdagingen en maken we het verschil in de maatschappij! Kortom: Growing a Better World Together.

De eerste indruk van de belangrijkste opgaven in onze regio volgens de ruim 400 deelnemers:

- Het behouden van jongeren en werkgelegenheid,
- Beschikbare en betaalbare (starters) woningen,
- Leefbaarheid,
- Persoonlijke ontwikkeling en aansluiting tussen onderwijs en wensen vanuit het bedrijfsleven
- De energietransitie en het milieu.

Voor meer informatie over Rabobank werkt aan Coöperatief Convenant: 'Wat vindt Oost-Brabant en Noord-Limburg?' Check: Rabobank.nl/lvcm

"HULDE AAN JEDERS ONDERNEMERSCHAP"

Ondernemers in het Land van Cuijk & Noord-Limburg moeten er nog tot donderdag 4 november op wachten, maar het bestuur van De Ondernemersprijs is achter de schermen druk in de weer met de uitreiking van de 25ste Ondernemersprijs. Het ondernemerschap vieren, daar draait het om. "Juist in deze tijd – waarin ondernemers flinke uitdagingen op hun pad krijgen – is dat ontzettend belangrijk", aldus voorzitter Martin van Collenburg.



Uitdagingen

"Ondernemers zijn het afgelopen jaar flink op de proef gesteld. Waar bij het ene bedrijf de omzet direct naar een dieptepunt zakte, daar werd de ander getroffen doordat ze verplicht de deuren moesten sluiten. En zelfs als het werk gewoon door kan gaan, brengen de geldende corona-maatregelen de nodige uitdagingen met zich mee. Zo zorgt het feit dat collega's in quarantaine moeten meer dan eens voor planningsproblemen", schetst Van Collenburg.

Inventief

"Maar wat vooral in het oog springt, is hoe creatief en inventief ondernemers zijn. Snel maakte men de omslag naar digitaal werken, en anderzijds zag je dat bedrijven nieuwe producten gingen maken met de machines die ze toch al in huis hadden en nu stil stonden. En wat dacht je van de kracht van een goed netwerk; die was zichtbaar in de vele samenwerkingen. Denk bijvoorbeeld aan acties als Support Your Locals Land van Cuijk, maar ook aan de uitwisseling van personeel. Als je elkaar kent – dankzij de verschillende netwerk-









De Ondernemersprijs wil een brug slaan tussen verschillende typen ondernemers.

clubs in de regio en initiatieven als De Ondernemersprijs – dan weet je veel beter hoe je elkaar kunt helpen", aldus Van Collenburg.

Verbinden

Ook het bestuur van De Ondernemersprijs was menigmaal in dubio: wat zou het juiste moment voor de uitreiking van de 25ste Ondernemersprijs zijn? Van Collenburg vertelt: "We hebben gekeken naar de mogelijkheden voor het voorjaar, maar dat komt toch echt te vroeg. Natuurlijk willen we ondernemers ontzettend graag in de spotlights zetten. Maar we vinden het ook belangrijk dat we mensen ook echt aan elkaar kunnen verbinden. We willen een brug slaan tussen verschillende typen ondernemers: van jong tot oud. Daarom hebben we ervoor gekozen om het evenement te verschuiven naar het najaar; en wel naar onze vaste dag: de eerste donderdag in november. Het hoe en wat blijft nog even een verrassing, maar op 4 november weten we wie er naar huis gaat met de felbegeerde 25ste Ondernemersprijs."

"Ondernemerschap vieren, daar draait het om"

Feestjaar

Tot die tijd heeft het bestuur van De Ondernemersprijs nog van alles in petto. Zo worden via social media de sponsoren in het zonnetje gezet. "Dat zijn stuk voor stuk bedrijven waar we ieder jaar op kunnen rekenen. En ook een terugblik op de afgelopen 24 jaar mag natuurlijk niet ontbreken. We duiken daarvoor in het uitgebreide fotoarchief van fotograaf Berry Poelen. Daarnaast maken we hier natuurlijk ook als eerste bekend wanneer we onze genomineerden gaan presenteren en delen we daar het nieuws over onze Ondernemersavond. Wat dat betreft, zou ik De Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg absoluut volgen op LinkedIn, Facebook of Twitter volgt. Dan zit je gegarandeerd op de eerste rij om dit feest met ons mee te vieren", besluit Van Collenburg.



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

NIEUWE REGELS VOOR **VERENIGINGEN** EN **STICHTINGEN**

Onlangs is de Wet Bestuur en Toezicht Rechtspersonen (WBTR) aangenomen. Deze wet wijzigt het bestuur en toezicht bij de vereniging en de stichting. Wat verandert er? Kort gezegd wordt de regelgeving voor de vereniging en de stichting gelijkgetrokken met die voor de bv en de nv.

Er kan nu simpeler een raad van commissarissen worden ingevoerd of een zogeheten 'one tier board'. Bij zo'n one tier board zitten de toezichthouders en de bestuurders samen in het bestuur, met voor iedere bestuurder een aparte functie. Ook zijn de regels voor een tegenstrijdig belang aangepast en voor het belet of ontstentenis (wie mogen de beslissingen nemen als niemand van het bestuur dat meer kan).

Bij een faillissement wordt er scherper gekeken naar de manier waarop het bestuur heeft gefunctioneerd. Als een bestuurder zijn taak onbehoorlijk heeft vervuld, kan een curator hem of haar aansprakelijk proberen te stellen. Ook wordt geregeld dat een bestuurder niet méér stemmen mag uitbrengen dan de rest van de bestuurders samen. Hiermee wordt voorkomen dat één bestuurder alle zeggenschap heeft.

Moeten de statuten van uw vereniging of stichting nu direct gewijzigd worden? Nee, pas bij de eerstvolgende statutenwijziging moeten de statuten worden aangepast om te voldoen aan de eisen van de WBTR. Wilt u hier meer over weten? Bel ons voor het maken van een afspraak of kijk voor ons spreekuur op onze website.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

NIEUWE **MOGELIJKHEID** TER **VOORKOMING** FAILLISSEMENT

Op 1 januari 2021 is de Wet Homologatie Onderhands Akkoord (WHOA) ingetreden. Deze wet biedt ondernemingen die in financieel zwaar weer terecht zijn gekomen een nieuwe mogelijkheid om de schulden op te lossen en daarbij een faillissement te voorkomen.

Om de schulden op te lossen, kunt u trachten om met uw schuldeisers een akkoord te bereiken over de manier waarop de schulden worden teruggebracht: het onderhandse akkoord. Voorheen kon een dergelijk akkoord enkel worden bereikt als alle betrokken schuldeisers daarmee instemden. Vanaf nu kan een dergelijke akkoord echter ook worden bereikt zonder instemming van alle schuldeisers!

Wanneer minimaal tweederde van de schuldeisers akkoord gaan met het voorstel, dan kan het onderhandse voorstel vanaf nu worden goedgekeurd door de rechter. Dit noemt men de homologatie. Dit heeft als gevolg dat alle schuldeisers gebonden zijn aan het goedgekeurde onderhandse akkoord, dus ook de schuldeisers die oorspronkelijk niet akkoord wensten te gaan!

De WHOA hoeft niet alleen te worden ingezet om de onderneming weer levensvatbaar te maken, maar kan ook gebruikt worden ter beëindiging van een bedrijfsvoering, bijvoorbeeld wanneer het bedrijf of een bepaalde bedrijfstak reeds inactief is geworden. Aan de WHOA zitten natuurlijk wel voorwaarden, maar in het beste geval kunnen alle schulden worden afgekocht door een veel kleiner bedrag aan te bieden.

Wenst u een faillissement te voorkomen? Onze advocaten kunnen samen met u de mogelijkheden voor de continuïteit van uw onderneming of de beëindiging van uw bedrijf onderzoeken. Neem gerust contact met ons op.

PloegOn

Hoe zorg jij ervoor dat jouw organisatie zich blijft ontwikkelen? Hoe houden we onze regio aantrekkelijk voor jong talent? En hoe blijven we als branche innoveren? Zo maar een aantal vragen die ons allemaal aangaan.

Unieke kans om jouw organisatie, branche én regio op de kaart te zetten!

Laten we de krachten bundelen om samen een gezonde voedingsbodem voor economische bloei in het Land van Cuijk te realiseren: Ploeg On!

Ontdek meer op
Ploegon.nl

Industriële Kring
Land van Cuijk en Noord-Limburg

AGRI FOOD TECH
LAND VAN CUIJK

CUBOX
BUSINESSPLATFORM

OTHERWYSE

Hofmans SINDS 1964 AT WORK

De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

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



KINDEROPVANG OPSTAP BIEDT UNIEKE 24-UURSSERVICE

'Een tweede huis van huis', dat is wat Melissa Bossen en Tatiana van den Hoogen willen zijn met Kinderopvang Opstap. Met een voor de wijde regio unieke formule, die naast de reguliere diensten ook nachtopvang biedt. In mei gaat Opstap draaien. Als we het tweetal spreken, wordt er nog volop gewerkt aan het vervolmaken en inrichten van het kinderdagverblijf waarin ook Hofmans at Home een aandeel heeft.

Melissa Bossen (pedagogisch directeur) en Tatiana van den Hoogen (algemeen directeur) runnen samen Opstap. Het tweetal kent elkaar van het kinderdagverblijf waar Melissa werkte en Tatiana haar kindje onderbracht. "Als alleenstaande en werkende moeder die veel uren maakt en veel op de weg zit, liep ik tegen bepaalde tekortkomingen in de kinderopvang aan. Zoals een aanbod buiten de reguliere uren om. Dus besloten we samen een kinderopvang op te zetten."

Melissa vervolgt: "We delen dezelfde droom, en realiseren die vanuit verschillende én elkaar aanvullende kennis. Tatiana runt de kinderopvang 'aan de achterzijde', ik ben verantwoordelijk voor de pedagogiek en zal zeker in het begin ook zelf veel op de groep staan. We willen een plek zijn waar zowel kind, ouder als wijzelf – de medewerkers – zich thuis voelen. Het doel is om al onze kinderen zich optimaal te laten ontplooien. Dat doen we door hen de ruimte te geven om te onderzoeken en zichzelf te kunnen zijn. Vandaar ook de



Melissa Bossen (links) en Tatiana van den Hoogen, volop aan de slag met de inrichting van Opstap.

naam: we gaan samen op stap, terwijl ons 'huis' ook een opstap is naar de toekomst. Naar een 24-uurseconomie."

Quality time

Vanuit die benadering zijn het ook typische '24-uursberoepen' als de zorg waarop Opstap zich onder meer richt. Tatiana: "Met bijvoorbeeld warme maaltijden staan we voor echte ontzorging: geen stress meer bij de ouders of het kind nog moet eten. Zo wordt quality time ook echt quality time."

Voorlopig wordt er nog volop gewerkt aan de locatie. Ook Hofmans at Home is ingeschakeld. "Dankzij hen hebben we supergoede vloeren, vierhonderd vierkante meter in totaal", aldus Melissa. "Goede vloeren zijn enorm belangrijk in kinderopvang. Onze pvc-vloeren zijn watervast, slijtvast en zien er bovendien warm en huiselijk uit, in een voor ons passende kleurstelling. Hofmans at Home heeft daar goed in meegedacht. Binnenkort wordt ook nog de raambekleding aangebracht. En dan is alles klaar om in mei de eerste kinderen te ontvangen!"

Kinderopvang Opstap is er letterlijk 24 uur per dag, zeven dagen per week voor de ouders en hun kind(eren). Het kinderdagverblijf is in twee groepen verdeeld, beide voor kinderen in de leeftijd tot vier jaar. Zo stimuleert Opstap het leren van elkaar en het groepsgevoel. Voor totale ontzorging is alles inbegrepen, dus ook luiers, flesvoeding en warme maaltijden. Ook ouders mogen hierbij aansluiten. De basisschoolopvang is er voor kinderen van vier tot twaalf. Er is zowel voor- als naschoolse opvang. Bijzonder is de weekend- en nachtopvang: vanaf 20.00 uur is de reguliere opvang gesloten en is er nachtopvang voor alle leeftijden. Tot slot zijn er extra diensten, zoals de pakketservice, het avondeten en de haal- en brengservice.

Meulepas & Partners breidt directie én dienstenaanbod uit

'RENDEMENTS-CONSULENT, VOOR WIE **OP TIJD IN ACTIE** WIL KOMEN'

Om de komende jaren goed sturing te kunnen geven aan strategie en continuïteit, heeft Meulepas & Partners administratie- & belastingconsulenten de directie per 1 januari 2021 uitgebreid met John Heijsterman. Daarnaast heeft het Millse kantoor met de rendementsconsulent het aanbod opnieuw verder verbreed. "Het belang en tijdsbeslag van administratieve dienstverlening neemt binnen ons werk verder af, door ontwikkelingen op ICT-gebied. De nadruk komt in ons werk steeds meer op advisering te liggen. Wij willen de daad bij het woord voegen en ons daar ook echt naar gedragen."

Peter Meulepas zette in 1992 als administratie- en belastingconsulent zijn eigen kantoor op. De groei (naar veertien medewerkers, anno 2021, red.) is autonoom. Sinds 2004 is Henry van der Cruijsen medevennoot. Net als de directie-uitbreiding nu, was dat ook toen een bewuste stap voor de continuïteit van het kantoor.

"De mix van jong en oud is tekenend voor de visie"

Een beslissing waarvan beiden geen dag spijt hebben gehad, aldus Peter Meulepas eerder.

John Heijsterman (32) werkt inmiddels ruim zes jaar bij Meulepas & Partners administratie- & belastingconsulenten, is de laatste jaren voor steeds meer klanten eerste aanspreekpunt en begeleidt en ondersteunt ondernemers in diverse branches. Hij heeft de laatste twee jaren richting gegeven aan de ICT en de digitalisering binnen het kantoor en als directielid zal hij de ingezette koers verder uitwerken. Ook zal hij op het gebied van communicatie taken overnemen van de bestaande directie. Hij is volgens Peter Meulepas zo'n 'groeibriljant die je graag aan je kantoor wilt binden.' "Ook met het oog op de continuïteit."

Visie op ontwikkelingen

De mix van jong en oud, van junior tot zeer ervaren, waaruit het team is opgebouwd, is tekenend voor de visie van de Millse administrateur. Men wil kennis in eigen huis hebben en blikt daarmee vooruit op ontwikkelingen in de branche. Peter Meulepas voorzag de nodige jaren geleden al terreinen die nadrukkelijk binnen het vakgebied van de administratie- en belastingconsulent komen.

"De jaarcijfers zijn nodig, natuurlijk. Maar voor de bedrijfsvoering zijn ze voor de ondernemer nauwelijks interessant: je wilt niet naar achteren kijken, maar naar voren. Het is daarom dat we, na onze eigen



HR-adviseur, een paar jaar geleden ook de Financieringsconsulent als een nieuwe dienst opgezet hebben. Het tekent onze groei als advieskantoor, dat veel meer pro-actief bezig is, adviserend dus. Daar komt nu de rendementsconsulent bij, waarmee we onze dienstverlening opnieuw op een hoger plan brengen."

Rendementsconsulent

Met deze nieuwe tool wil het Millse kantoor samen met de ondernemer rendementsverbetering realiseren. "Aanleiding kan zowel de behoefte als constatering van de ondernemer zijn dat er te weinig verdiend wordt zonder dat duidelijk is wat de oorzaken hiervan zijn. De rendementsconsulent



John Heijsterman, Peter Meulepas en Henry van der Cruijsen (v.l.n.r.)

start een traject van rendementsverbetering met een inventarisatie en nulmeting van het betreffende bedrijf. Zo komt er inzicht in de resultaatbepalers en wordt de kostprijs berekend en opgesteld. Via deze gegevens ontstaat er op een natuurlijke wijze bewustwording van de resultaatbepalers en de invloed hiervan op de winst. Uiteraard kan de rendementsconsulent inzicht geven in het verbeterpotentieel." Rendementsconsulent is gerichte begeleiding van de eigenaar die op tijd in actie wil komen, die gefocust is rendement en de waarde van zijn bedrijf wil verbeteren. Bijvoorbeeld met het oog op verkoop van het bedrijf in de toekomst. Peter Meulepas: "Rendementsverbetering van minimaal vijftig procent is geen uitzondering, mits deze planmatig plaatsvindt, met in de eerste periode goede begeleiding en met een adequaat instrumentarium. De rendementsconsulent maakt gebruik van MKS Tools, een bewezen online instrumentarium om rendement te analyseren, verbeteringen te plannen en de implementatie online te volgen en zo nodig bij te sturen."

No-cure-no-pay

De rendementsconsulent met de bijbehorende website worden zeer binnenkort in de markt gezet. "Daarbij durven we met een gerust hart een no-cure-no-pay constructie aan te gaan, zoveel vertrouwen hebben wij in deze dienst. Overigens bieden we hem niet alleen aan onze eigen klanten: ook derde partijen mogen daarvoor bij ons aankloppen. Het concept is overigens geen hogere wiskunde. Wij kunnen het in heel begrijpelijke taal aan de klant uitleggen. Een beetje zoals op de achterkant van een bierviltje. En worden daarop niet de beste ideeën geboren?"

IK DAAG DE REGIO UIT!

Heb je het gevoel, of weet je zeker, dat het rendement van jouw bedrijf beter zou kunnen of wil jij jouw bedrijf binnen vijf jaar verkopen? Dan kunnen wij jou helpen om het rendement te verhogen naar het gewenste niveau.

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

goeie koffie

nu én in de toekomst!



vantienen

Voederheil 6a Zeeland | 085 20 20 720 | **vantienen.nl**



Aad Bouw (links) en Martijn ten Brinke.

Mr. Potato

DE BETERE **FRIETSPECIALIST OP LOCATIE** LONKT NAAR **CATERING**

Feestje op de zaak? Sinds een jaar of tien is Mr. Potato actief voor bedrijven en instellingen die hun bedrijfsfeest, jubileum of productlancering eens op een andere manier willen aankleden. Met een luxe frietwagen op locatie. Met kwaliteitsproducten én friet die vers op locatie gesneden wordt. Mr. Potato zet hoog in en mikt nu ook op catering op locatie. En ook daarin blijft er een rol voor 'écht goede friet' weggelegd. Want die verveelt nooit.

Aad Bouw heeft een decennialange staat van dienst in de horeca. De ondernemer is met Mr. Potato opvallend genoeg vooral in Duitsland actief. "Die markt is heel anders: de consument wil er – meer dan hier – betalen voor kwaliteit. En die bieden we. We hebben een relatief beperkt aanbod, maar dan wel van uitsluitend kwaliteitsproducten, dat staat buiten kijf. Onze friet wordt al sinds onze start ter plekke gesneden. De reacties waren vanaf het begin onvoorstelbaar positief. We zijn enorm snel gegroeid; binnen de kortste keren had ik vijf, zes wagens op de weg, allemaal met dezelfde uitstraling. Ze worden bemand door franchisenemers, die onder de vlag van Mr. Potato een bepaalde regio bestrijken en daar hun eigen boterham aan verdienen. Overigens staan wij altijd open voor personen die geïnteresseerd zijn franchisenemer te worden. Wellicht dat corona voor sommigen een dergelijke bespoedigt."

Luxe catering

De luxe friet- en viswagens rijden voor met de beste, verse kwaliteitsproducten. Vers gesneden aardappelfrietjes met een groot assortiment aan luxe toppings, zoals pulled chicken, stoofpot of chili-kaassaus. Met de lekkerste bekende snacks, verse hamburgers en met mooie visproducten, verzorgd door Mr. Fish.
Voor zichzelf heeft Aad Bouw twee wagens, waarmee hij vooral evenementen en festivals aandoet; nu even niet natuurlijk. "Corona gooide roet in het eten, al zijn er ook juist door corona buitenopdrachten geweest, omdat bedrijven inpandig geen bijeenkomsten meer konden of wilden organiseren." Die contacten zetten hem op een nieuw spoor: catering. "We kunnen op hoog niveau gasten van onze opdrachtgevers culinair verrassen."
Mr. Potato werkt samen met chef-kok Martijn ten Brinke. "Voor wie hem niet kent, dit is wat de Michelin-inspecteurs over hem zeggen: 'Vakkundige chef; gewoonweg lekker eten. Deze chef presenteert een fijne versie van moderne gerechten.' Daar hoef ik dus niets aan toe voegen", aldus Aad Bouw. "Friet wordt extra luxe afgewerkt, denk aan een Frietje Wagyu Tataki of een 'Kreeftsalon.' Mr. Fish verzorgt daarnaast mooie visproducten, zoals kibbeling, lekkerbek en warmgerookte zalm. Of oesters met champagne. Ook bieden wij een visplankje aan met verschillende soorten vis. We sparren graag met onze opdrachtgevers over eventuele andere mogelijkheden."

Complete ontzorging

Voor een compleet ontzorgd evenement kan Mr. Potato hele bedrijfsfeesten inrichten: van luxe tenten en overkappingen tot een complete barbecue en buitenkeuken. "Zelfs de dj kunnen wij regelen. Ook gasten met bijzondere wensen, zoals vegan, koosjer of bio-food, bedienen wij zonder probleem. Onze jarenlange ervaring in horeca, evenementen en in met name het ontzorgen én koesteren van gasten, komt hier helemaal tot z'n recht. Want een bedrijfsfeest met een persoonlijke touch is altijd maatwerk."



Van Haren Installaties

'ZO'N GROOT PROJECT, ENKELE KILOMETERS VAN HUIS...'

Het is een in het oog springend project: de nieuwbouw van Verbruggen Food Group in het zuidoostelijk deel van Bedrijvenpark Laarakker. De Millse ondernemer laat er een distributiecentrum bouwen van ruim 60.000 vierkante meter, met 2.000 vierkante meter kantoor en 55 laaddocks. De complete W-installaties werden ontworpen en aangelegd door het Cuijkse Van Haren Installaties. "Zo'n groot project, en dat op enkele kilometers van onze thuisbasis..."

"De gehele installaties zijn duurzaam ontworpen, dus gasloos en met warmtepompen. Het distributiecentrum wordt opgeleverd met een Breeam Very Good-label", vertelt Jarno Verstraten, die samen met Robert Jans sinds eind vorig jaar de directie vormt van het Cuijkse installatiebureau. Zijn compagnon vervolgt: "In maart 2020 zijn we gestart, de oplevering is omstreeks deze tijd. Het is een immens pand, dat zo'n tien voetbalvelden in oppervlakte beslaat. Er wordt gewerkt in een bouwteam, met daarin onder meer de architect, aannemer, een installateur voor de E-werken en een grondwerkbedrijf."
Intussen voert ditzelfde team in Roermond een soortgelijke opdracht uit.

Eigen ontwerp

"Voor dit project maakten we een compleet eigen ontwerp. Het is een duurzaam project, in de zin dat we daar 'full electric' worden. Er is geen gasaansluiting, het hele pand wordt zowel verwarmd als gekoeld met warmtepompen. Het volledige gebouw wordt op een uniforme temperatuur gebracht, die ligt tussen 15 en 25 graden. Dit omdat in het warehouse levensmiddelen zullen worden opgeslagen. Daarnaast komen er drie kantoorruimten."
"Dit is een bijzonder project, alleen al door de omvang. Dit soort werken vind je natuurlijk niet vaak in onze eigen regio, maar sinds we grotere opdrachten uitvoeren, komen we dan ook 'verder van huis'. Zo deden we ook een vergelijkbaar project in het Zeeuwse Tholen; daar gaat het om een distributiecentrum van zelfs 90.000 vierkante meter."

Orderportefeuille gevuld

Van Haren Installaties heeft zich ontwikkeld tot een middelgroot installatiebedrijf (klimaat, leidingwerken, luchtbehandeling, temperatuurregeling en sanitaire installaties). Het is actief in zowel nieuwbouw als renovatie in de industrie, utiliteit- en woningbouw. De opdrachtgevers bestaan uit aannemers, gezondheidszorg, (semi-) overheid, particulieren, bedrijfsleven en multinationals in de regio Land van Cuijk, Noordoost-Brabant, Noord-Limburg en regio Nijmegen.
Het team van zo'n 65 medewerkers kan middelgrote en grootschalige projecten begeleiden en de nazorg hiervan verzorgen via onder andere beheer op afstand van klimaatinstallaties vanuit de bedrijfslocatie in Cuijk. De coronacrisis heeft het



Jarno Verstraten (links) en Robert Jans, de nieuwe directie van Van Haren Installaties.

bedrijf volgens het tweetal vooralsnog op geen enkele manier schade berokkend: de orderportefeuille blijft gevuld.

Nieuwe directie

Robert Jans en Jarno Verstraten zijn beiden van oorsprong projectleider bij de Cuijkse installateur. In november van het afgelopen jaar hebben zij de leiding van de onderneming overgenomen van Gerard van Haren. Hij zette in 2002, na jaren van samenwerking, het bedrijf voort dat zijn broer Henk in 1971 in Escharen was begonnen en dat in 1998 naar Cuijk, aan de A73, verhuisde. De overname door het jongere tweetal gebeurde zo geruisloos mogelijk. Daartoe werd een paar jaar geleden een traject ingezet. "De continuïteit waarborgen, dat was voor Gerard en ons het meest essentieel", aldus Jarno Verstraten, "niet alleen voor het bedrijf, maar ook voor onze medewerkers en de opdrachtgevers. Gerard blijft vooralsnog als adviseur voor ons aan Van Haren verbonden."

De min of meer 'stille' overgang gebeurde ook omdat men de identiteit van de onderneming belangrijker vindt dan wie er nu feitelijk aan het roer staat. "In onze branche zijn nog veel grotere bedrijven, maar binnen onze schaal hebben we enorm veel kennis in huis. Daarbij komen onze medewerkers stuk voor stuk uit de regio. Dat geeft een sterke betrokkenheid bij het werk. We wilden ons niet laten opslokken door een grote vis, want dan is het maar de vraag of zaken zoals onder meer service nog wel vanuit Cuijk geregeld blijven. En ook dáár hechten wij veel waarde aan."

Beste resultaat

Beide directeuren voeren nog steeds een deel van hun vroegere werk als projectleider uit, maar zijn al wel bezig die taken voor een groot deel over te dragen. Robert Jans: "Ik zal beslist nog voor een deel als projectleider optreden, Jarno daarentegen wordt nadrukkelijker de algemeen directeur, al hebben we die functies niet op papier toegewezen. Het is gewoon de natuurlijke weg die we hier volgen, en daarin moet iedereen uiteraard doen waar hij of zij het meest bedreven in is. Dat leidt tot het beste resultaat."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Durf vanuit een bouwteam-gedachte nieuwe projecten op te starten.

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



Megens Elektrotechniek

HET BELANG VAN DE VEILIGHEIDSINSPECTIE

Op installaties die de veiligheid van een bedrijf betreffen, moet iedereen blind kunnen vertrouwen. Verzekeraars kunnen inspectierapporten eisen; de veiligheidsinspecties daarvoor voert Megens Elektrotechniek in eigen beheer uit. Sinds vorige maand is men daarvoor officieel Scope 8-, 10- en 12-gecertificeerd: inspecties rond respectievelijk Arbo, brandveiligheid en zonnestroominstallaties. Binnen het bedrijf is een aparte en volledig onafhankelijke inspectieafdeling opgezet. Megens' monteurs keuren niet langer hun eigen installatie; dat gebeurt door fulltime inspecteurs, die inmiddels ook al geregeld voor andere installateurs inspecties uitvoeren.

Als het gaat om elektrische veiligheid is het de taak van een werkgever en/of gebouweigenaar om ervoor te zorgen dat elektrische installaties, apparaten en toestellen veilig te gebruiken zijn. Werknemers moeten op hun beurt op de hoogte zijn van de geldende veiligheidsregels.

Verplicht

Tegenwoordig wordt er veel randapparatuur toegevoegd aan installaties, waardoor ze hoog belast worden. Ook de polisvoorwaarden van verzekeringsmaatschappijen worden steeds strenger. Een periodieke keuring kan in de Nederlandse wetgeving niet verplicht worden. Privaatrechtelijk kan het echter wél: bijvoorbeeld door een verzekeraar of een bepaald contract. Bedrijven voorkomen daarmee niet alleen brandgevaar en ongevallen, maar werken dan ook veilig en voldoen daarmee aan de regels van de Arbo-wet en verzekeringseisen. Tom Wienhofen, directeur van Megens Elektrotechniek, benadrukt dat bovengenoemde inspecties vanuit de verzekeringswereld meer en meer geëist worden. "Ik begrijp wel dat een ondernemer zélf zegt 'dit kost me weer geld, voor mij hoeft het niet.' En in principe krijg je er ook niet mee te maken, totdat het ongeluk jou treft en jouw bedrijfspand afbrandt. Al is de oorzaak duidelijk, de verzekeraar vraagt niettemin bij die gelegenheid of de eigenaar ook kan aantonen dat zijn installatie aan alle brandveiligheidseisen voldeed. En daar is een inspectierapport voor nodig. Welnu, dat verzorgen wij."

Scope 8: Arbo

Bekend is de NEN 3140-norm, een zelfstandige norm die voor Nederland alle relevante eisen voor laagspanningsinstallaties bevat. Deze norm geeft eisen voor een veilige bedrijfsvoering van elektrische installaties en elektrische arbeidsmiddelen. Niet alleen draagt een periodieke



"Inspecties worden door verzekeraars steeds vaker geëist"



Robert Hendriks, Bas Janssen en Tom Wienhofen na een inspectie op het dak van Schouwburg Cuijk.

inspectie bij aan verhoging van de kwaliteit en veiligheid van elektrische installaties en arbeidsmiddelen, ook gewijzigde situaties dienen door inspecties verplicht aan de norm getoetst te worden.
Tom Wienhofen: "De Scope 8-inspectie is de nieuwe naam voor de bestaande NEN 3140- inspectie. Deze richt zich echter sterk op de Arbo-eisen. Wat gebeurt er dan als een pand afbrandt, waarbij het vuur is veroorzaakt door de elektrische installatie? Deze Scope 8-inspectie, zoals de nieuwe naam dus luidt, heeft feitelijk niets met brandveiligheid te maken. Hij richt zich veel meer op veilig gebruik van de installatie en het voorkomen van letsel bij die gebruikers. Daarom is er nu ook een Scope 10-inspectie gekomen."

Scope 10: brandveiligheid

"Deze richt zich op het controleren van de elektrische installatie op brandveiligheid. Ook deze inspecties voeren wij uit. Dit mag enkel gebeuren door via de stichting SCIOS gecertificeerde inspectiebedrijven en medewerkers. Het betekent dat ons gevoerde kwaliteitsmanagementsysteem voldoet aan de eisen en dat de kennis en bekwaamheid van onze medewerkers op minimaal het vereiste peil zijn. Daarop worden we periodiek getoetst, want alleen zo kun je als installatiebedrijf je certificaat behouden."
"Megens Elektrotechniek kan Scope 8 en 10 combineren. Dan heb je het én voor je mensen goed geregeld én voor de verzekeraar."

Scope 12: zonnestroominstallaties

De derde inspectie, Scope 12, richt zich op zonnestroominstallaties. De inspectie is op initiatief van het Verbond van Verzekeraars, Holland Solar en inspectiebedrijven ontwikkeld. Met de toename van het aantal zonnestroominstallaties en de volgens SCIOS magere kwaliteit van de installatiebedrijven, wordt de schadelast steeds groter. Tom Wienhofen herkent de ontwikkelingen: "De markt voor zonnepanelen is natuurlijk een wilde markt geworden. Met een Scope 12-inspectie kan de eigenaar van een zonnestroominstallatie aantonen dat zijn of haar elektrische systeem veilig is. Bij Hamers Leidingtechniek en Schouwburg Cuijk hebben we een dergelijke inspectie gedaan. En daar gaan er meer van volgen."
De inspectie zal met name worden toegepast bij de grotere installaties en op alle soorten opstellingen die van toepassing zijn: op-dak, in-dak, op velden en op water. Naast de controle op de technische staat van de installatie zit in deze inspectie ook een risicocomponent met onder meer de controle op voldoende draagkracht van de bouwkundige constructie, de ventilatie van in-dak systemen, de brandbaarheid van dakmaterialen, en de connectoren.



Oostendorp Cuijk verhuist zijn activiteiten

STRATEGISCHE **GROEI** EN **MOBILITEIT** IN DE **BREEDSTE ZIN**

Roy Vogels is general manager Toyota & Suzuki bij Oostendorp Autogroep. Hij was het die als vestigingsmanager de Cuijkse vestiging aan de Ewinkel 'op de kaart mocht zetten'. Oostendorp nam in 2012 het Toyota-dealerbedrijf van de gebroeders Van den Bosch over. Sinds enige tijd is het pand aan de Ewinkel in Cuijk gesloten. Een pand waar volgens Roy Vogels een prima omzet werd gedraaid. En dan toch dicht? Dat lijkt tegenstrijdig, maar de voormalig vestigingsmanager wil graag uitleg geven. "Het heeft alles te maken met strategische groei. Onze regionale betrokkenheid blijft."

Oostendorp Autogroep is actief in Noordoost-Brabant, Noord-Limburg en Zuid-Gelderland. Het is naast veertig jaar Toyota-dealer ook dealer van de merken Mazda, Hyundai. Suzuki, Nissan en Mitsubishi. Het bedrijf heeft vestigingen in Uden, Oss, Den Bosch, Nijmegen, Helmond, Venray, Middelrode en per 1 januari 2021 ook in Eindhoven.

"Mobiliteit in de breedste zin"

Met ingang van die datum nam Oostendorp de Driessen Toyota en Driessen Suzuki dealeractiviteiten in Eindhoven over.
Oostendorp bestaat verder uit een merkonafhankelijke leasemaatschappij met bijna 3000 auto's van alle merken in portefeuille, twee autoverhuurbedrijven, vier autoschadeherstelbedrijven, vier autoruitspecialisten en een eigen verzekeringsbedrijf.

Schaalvergroting

De sluiting van de Cuijkse vestiging komt op een moment dat overal in de maatschappij schaalvergroting doorzet. "En niet alleen binnen de autobranche", aldus Roy Vogels. "Tien jaar geleden kozen we met de Oostendorp Autogroep om strategisch te groeien. We hadden toen al vestigingen in Uden, Helmond, Venray en Cuijk, maar wisten ook dat we door moesten groeien naar locaties in de grotere steden. Anno 2021 is dat bereikt in Den Bosch, Nijmegen en recent dus ook Eindhoven."
"Doel is om onze klanten mobiliteit in de breedste vorm aan te bieden. Daarnaast zien we nog een ontwikkeling in de markt: de kracht van internet. Vroeger zagen we een klant gemiddeld drie keer voordat een auto wordt gekocht. Die oriëntatiefase gebeurt nu grotendeels door de klant zélf, die we daardoor nog gemiddeld 1,2 keer zien. De vraag is in toenemende mate: hoeveel showrooms heb je nodig bij de groei van internet? Want je hebt geen glazen bol nodig om in te zien dat het belang daarvan alleen maar groter zal worden."
"We hebben nu (medio februari, red.) al zeven weken de showroom dicht en toch zijn de verkopen voor zestig, zeventig procent doorgegaan. Dat zegt genoeg."

Ontzorgen, hoe?

En dan komt het moment dat het huurcontract in Cuijk (het pand werd gehuurd van de familie Van den Bosch) afloopt.
"Toen hebben we het besluit genomen niet meer te verlengen. Dat is best bijzonder bij een vestiging die toch lekker loopt. Maar tegelijk weten we dat we daar op de



Roy Vogels: "Onze regionale betrokkenheid blijft."

lange termijn geen business case hebben. Het heeft ook niets met corona te maken, ons besluit stond al langer vast. Ik vraag me in dat opzicht af of er niet méér autobedrijven in dezelfde knoop zitten, kijk om je heen en je ziet dat er opgegeten zijn of compacter geworden. Iedereen maakt zijn eigen keuzes."

"Binnen een autobedrijf heb je natuurlijk de sales, maar ook onderhoud. Voor ons ligt er nu een mooie uitdaging: de vraag hoe we onze klanten op dat vlak gaan ontzorgen. Ik denk dat een klant bereid is om een half uur te rijden naar een showroom voor een nieuwe auto, maar voor onderhoud ligt dat op een kwartier, twintig minuten. Voor de klant die niet wil rijden zou je kunnen denken aan een gratis haal- en brengservice. Dat bieden we nu al aan aan iedereen in de omgeving Cuijk. Deze mensen kunnen voortaan in Uden, Venray of Nijmegen terecht."

Dat kan door onze eigen verkopers, chauffeurs of andere medewerkers gedaan worden. Verder kun je ook aan drop-off points denken, maar dat moeten we nog allemaal doorontwikkelen. De branche heeft hier geen blauwdrukken voor, iedereen heeft wel bepaalde ideeën en uiteraard kijken wij ook naar succesvolle formules. Maar ook naar formules die eerder niet werkten, want die hoeven niet slecht te zijn. Er zijn voorbeelden van formules die vijftien jaar geleden niet aansloegen, maar die nu kansrijk zijn, door een intussen veranderde tijdsgeest. We zitten immers in een veranderende fase, de klant moet het oppikken en onze timing moet perfect zijn."

In de breedste zin

Wachten in de showroom. Sommige klanten vinden dat voldoende, een ander wil er vermaakt worden, en wellicht nog meer dan dat. "Een showroom wordt dan een soort experience center, waar je bijvoorbeeld ook kunt lunchen of in een simulator kunt ervaren hoe het is om in een 4x4 te rijden. Dat is in de basis net zoiets als Ikea doet. Waarom is het daar altijd druk? Omdat je daar desgewenst een hele dag zelf kunt invullen, je bezoek met een lunch altijd passend kunt maken. Ontzorgen in de breedste zin. Dat verandert je business case en daar bereiden wij ons op voor. Klaar voor de toekomst."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Hoe voorzien jullie je mobiliteit in de toekomst?

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

Eshgro neemt Diabolo ICT over

INNOVATIEVE **ONTWIKKEL-KRACHT** GEPAARD AAN **KLANT-GERICHTHEID**



Met het bundelen van de innovatieve ontwikkelkracht van Eshgro en de klantgerichte aanpak van Diabolo ICT is in december vorig jaar een onderneming ontstaan met 115 cloudspecialisten, met vestigingen in Boxmeer, Arnhem en Amsterdam. Met deze overname verstevigt Eshgro haar leidende positie als cloud-serviceprovider voor de moderne werkplek in combinatie met bedrijfskritische applicaties. Een volgende stap in het zelfredzaam maken van de klant. Want dat is wat Eshgro voor ogen heeft.

Eshgro begeleidt bedrijven in hun transitie naar de cloud. Zo kunnen zij zelf hun digitale Modern Workplace inrichten. Noodzakelijk daarbij is dat ze hun bedrijfskritische applicaties naadloos geïntegreerd kunnen blijven gebruiken. Bovendien willen deze gebruikers hun IT voortaan sneller, eenvoudiger en veiliger kunnen aanpassen zonder onvoorspelbare investeringen of hoge beheerkosten.



V.l.n.r.: Koen van Hoof (Chief Financial Officer / directie), Anton Loeffen (Chief Innovation & Strategy Officer / directie), Lando Markhorst (Chief Operations Officer / directie), Edwin de Ruijter (CEO / directie), Xander Hendrickx (Manager ICT Solutions / mede-aandeelhouder), Ronald Brakenhoff (Chief Commercial Officer / directie), Rob Schennink (Senior Accountmanager / mede-aandeelhouder).

"Bedrijven zoeken een sterke partner die hun business begrijpt en ze van strategisch tot operationeel helpt met de transitie en up-to-date houdt", aldus Anton Loeffen, directeur en oprichter van Eshgro. "Met zo'n 115 specialisten en ons in eigen beheer ontwikkelde Smarter 365-platform bieden we een totaaloplossing met de unieke combinatie van klantspecifieke ondersteuning en gerobotiseerd management. Daarmee realiseren onze klanten maximale productiviteit, veiligheid, compliance en financieel rendement."

'Volkomen logisch'

"Het samengaan is daarmee volkomen logisch", aldus Edwin de Ruijter, CEO van de nieuwe organisatie. "De cultuur, werkwijze en dienstverlening van beide organisaties sluiten naadloos op elkaar aan. Eshgro en Diabolo ICT bedienen al jarenlang succesvol een grote groep gezamenlijke klanten. Met deze overname zijn we nog beter in staat om klanten te begeleiden bij hun digitale transformatie. Er is nog meer landelijke slagkracht en we zijn bovendien veelzijdiger bij het inrichten,



beheren en ondersteunen van toekomstbestendige werkplekken."
De directies van Eshgro en Diabolo ICT worden samengevoegd onder leiding van Edwin de Ruijter. Verder bestaat de directie uit Koen van Hoof (Chief Financial Officer), Lando Markhorst (Chief Operations Officer) en Ronald Brakenhoff (Chief Commercial Officer). Laatstgenoemde was directeur en oprichter van Diabolo ICT. Anton Loeffen gaat zich als Chief Innovation & Strategy Officer en bestuurder primair focussen op productontwikkeling en strategische samenwerkingen en overnames. "Hiermee wil ik nog nadrukkelijker naar buiten. Ik blijf als evangelist voor de klanten beschikbaar, maar productontwikkeling is natuurlijk mijn kindje; daar is Eshgro ook op gebouwd. De naam 'Eshgro' is bewust aangehouden, want deze staat sterk in de markt. We zijn een toptienspeler voor Microsoft in Nederland, inmiddels negen keer 'gold'-gecertificeerd. Dat lukt niet heel veel bedrijven..."

Minutieus én effectief

Het is geen geheim dat Eshgro zowel autonoom als via overnames wil groeien. In dat opzicht wil Anton Loeffen wel kwijt dat zijn onderneming dit jaar nog een organisatie wil gaan overnemen. "Wij bedienen onze klanten, de mkb-bedrijven, efficiënter en met meer toekomstperspectief dan het gemiddelde IT-bedrijf. Dat kunnen we dankzij onze eigen software. En hoe meer klanten wij hebben, hoe effectiever die software wordt. De bedrijven die wij graag willen overnemen, dat zijn bedrijven die – net als wij – geloven in de cloud, die een mooie klantenkring hebben en die weten dat ze te groot zijn voor het servet, maar te klein voor het tafellaken, maar die wel de goeie focus hebben en een goeie directie. Want ook dié mensen willen wij mee laten bouwen aan een nog groter en beter Eshgro."
Edwin de Ruijter sluit aan: "We streven naar een sterk regionaal netwerk. Eshgro heeft landelijk klanten, Diabolo heeft een erg sterk regionale focus. Vandaar dat dit zo goed in elkaar grijpt: zij hebben heel veel knowhow in het tot op minutieus niveau bedienen van de eindgebruiker, terwijl wij bij Eshgro vooral bedenken hoe we die klant zo efficiënt mogelijk kunnen bedienen.
"Eshgro heeft een mooie klantenkring in het zuidoosten van het land; met de overname van Diabolo ICT is er een speler bijgekomen voor de oostelijke regio", oordeelt Ronald Brakenhoff. "Het zou mooi zijn om hier nog een speler in een aanslutende regio bij te vinden die net zo opereert als wij: met een goeie vertrouwensrelatie en een samenwerking met klanten die op lange termijn is gebaseerd."

Portfolio

Hoe past de overname in het streven naar de Modern Workplace? Anton Loeffen: "Diabolo ICT was al partner van ons. Ze verleenden ook eigen diensten, zoals support, en bedienden hun klanten daarin op een heel mooie wijze. Eshgro is sterk in het nóg efficiënter maken daarvan. We hadden al eenzelfde businessmodel: Diabolo ICT had al een cloudfocus, focus op Microsoft, ze hebben hetzelfde type klant als wij, ze gebruiken onze software: het enige wat er nog aan ontbrak, was dat ze niet van ons waren. En nog een plus: Diabolo ICT heeft veel effort gestoken in de gebruikersbeleving."
Edwin de Ruijter: "Dat gaan we doorvoeren in het totale portfolio. Wij ondersteunen meer dan 900 bedrijfskritische applicaties voor onze klanten. Die klanten vertegenwoordigen daarmee voor meer dan een miljard euro aan waarde. Er zijn op elk willekeurig moment zo'n 10.000 eindgebruikers actief met onze oplossingen. Het geeft een indruk van onze veelzijdigheid..."


Giel Peters:
Directeur / eigenaar
Reland & Eminet


Jack Rooseboom:
Senior adviseur /
stikstofspecialist

Eminet lanceert emissieplatform

UNIEKE TOOL MATCHT VRAAG IN STIKSTOFRECHTEN

Hét stikstofemissieplatform van Nederland huist in Beugen. Eminet zet daarvoor een slim online matchingssysteem in met een unieke rekentool. Stikstofrechten zijn uitwisselbaar, ook onderling tussen de agrarische en bijvoorbeeld de industriële sector. Eminet zoekt de beste match via een rekenmodule en algoritmes, en brengt zo heel efficiënt partijen bij elkaar. Het is een landelijk unieke tool en dat merken ze in Beugen nu ook: er zijn veel vragen, van stoppende ondernemers tot kopers van rechten, die willen ontwikkelen. Door heel het land. Eminet matcht ze.

Met de stikstofproblematiek hebben onder meer de bouw, industrie en agrarische sector dagelijks te maken. Stikstofuitstoot heeft grote effecten op natuur en milieu. Dit leidde in 2019 zelfs tot de stikstofcrisis: bouwprojecten vielen stil en boeren trokken protesterend door het land. Het Beugense Eminet heeft een klein jaar geleden een bijzondere tool ontwikkeld die stikstofreductie bevordert en tegelijk het bedrijfsleven kan laten gedijen.
Eminet staat voor EMIssie NETwerk. De onderneming is gelieerd aan het eveneens Beugense Reland Adviseurs, dat sinds vijf jaar bestaat, maar een veelvoud aan jaren ervaring inbrengt op het gebied van ruimtelijke ontwikkeling. Het bedrijf biedt ruimtelijk advies en bemiddelt daarnaast in sloopmeters en bouwrechten. Voor zowel ondernemers als particulieren. Er werken inmiddels vijftien mensen, onder wie planologen en milieukundigen.

Ruimtelijk advies en bemiddeling

"Voortgekomen uit de agrarische sector, bekijken wij elke ontwikkeling met een gezond stukje boerenverstand", aldus Giel Peters, eigenaar van beide bedrijven. "We doen dat inmiddels ook voor uiteenlopende andere sectoren: van recreatieparken, woonwijken tot jachthavens. Onze adviseurs helpen bij de herbestemming van (voormalige) bedrijfslocaties (zoals bij een stoppende agrariër) of bij het ontwikkelen van een nieuwe woning in het buitengebied. Zo maken we het mogelijk om betaalbaar en zonder tussenkomst van een projectontwikkelaar een (landelijke) woning te realiseren, een bedrijf uit te breiden of het bestemmingsplan van een (bedrijfs)locatie te wijzigen. Wij maken inzichtelijk met welke combinatie van regelingen die voorgenomen ontwikkeling zo efficiënt en financieel gunstig mogelijk doorgevoerd kan worden."
Reland is daarnaast hét online platform waar vraag en aanbod van sloopmeters en bouwrechten bij elkaar komen. Aanbieders met te slopen bedrijfsruimte kunnen hier kosteloos de vrijgekomen sloopmeters aanbieden. Aan de andere kant kunnen ondernemers die hun bedrijf wensen uit te breiden of particulieren die


Demi van Amerom: Adviseur ruimtelijke ontwikkeling


Arjan van Dooren: Senior adviseur gebiedsontwikkeling / planoloog

EN AANBOD

een woning in het buitengebied willen realiseren de benodigde sloopmeters of bouwrechten aankopen. Reland treedt op als bemiddelingspartner.

Handel is verbreed

Terug naar Eminet. Giel Peters legt het ontstaan ervan uit: "Ik werkte tot vijf jaar geleden bij een agrarisch adviesbureau. Toen was er ook al stikstofhandel, maar alleen tussen boeren. Wettelijk is dat op een bepaald moment aan banden gelegd, maar inmiddels is handel weer mogelijk. Bovendien is het verbreed, doordat nu ook de industrie kan meedoen. Daar komt bij dat heel veel industrie nog niks heeft geregeld op het gebied van legaliseren van die rechten. Daar is een inhaalslag te maken."
De werkwijze van Eminet laat zich volgens Giel Peters niet een-twee-drie uitleggen. Hij waagt zich er niettemin aan: "Wij bemiddelen in stikstofrechten. Een bedrijf dat wil uitbreiden, moet de toename in stikstof compenseren. Een bedrijf dat stopt, verkoopt zijn stikstofrechten juist. Onze tool brengt vraag naar en aanbod van stikstof bij elkaar." Dat is in werkelijkheid weerbarstiger dan het hier klinkt. Bij het uitbreiden of starten van een nieuw bedrijf moet namelijk rekening worden gehouden met de natuurgebieden in de regio en verderop in het land.
"Wie bijvoorbeeld een bedrijf wil opstarten of uitbreiden in de buurt van een natuurgebied, moet daar veel voor compenseren. Maar wellicht daarnaast ook nog een beetje voor een (veel) verder weg gelegen natuurgebied, waarvoor de effecten minder zijn. Met Eminet knippen wij de aanbieders van stikstofrechten op in kleinere partijen. Daarna zoeken we uit welke de beste ligging hebben voor compensatie. Dat gebeurt op detailniveau. Het resultaat is minder noodzakelijke compensatiekilo's om de stijging te verantwoorden. Met voor zowel de koper als verkoper de beste prijs! Eminet neemt de gehele trajectbegeleiding uit handen. En regelt het tot in de puntjes van A tot Z. Denk onder andere aan het opstellen van de koopovereenkomsten en ook de uiteindelijke transactie."

Natuurcompensatie

Omdat het bij stikstof om cijfers gaat, zijn er volgens Giel Peters enkel winnaars. "Er is nog altijd natuurcompensatie, want bij elke transactie moet de totale stikstofemissie met dertig procent gereduceerd worden. Het mondiale stikstofprobleem is daarmee niet uit de lucht, maar wij kunnen er in de tussentijd wel voor zorgen dat de maatschappij blijft draaien. "Een zinvolle bijdrage aan de totale discussie."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Hoe zou het buitengebied er voor de regio over tien jaar uit moeten zien?

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

WELKOM IN DE INSPYRIUM STUDIO'S



Maar al te graag rollen wij de digitale groene loper voor jullie uit. Onze studio's zijn van alle gemakken voorzien en bieden de mogelijkheid om ook in deze tijden te blijven communiceren met jullie doelgroepen. Van een informatieve kennissessie tot een krachtige teambuildingsactiviteit: welkom in de Inspyrium studio's.







INSPYRIUM.NL

INSPYRIUM
groene evenementenlocatie

Een uniek paasgeschenk voor jouw relaties of medewerkers!

Pasen is het ideale moment om relaties of medewerkers te verrassen met een heerlijk paasgeschenk. Kies voor een van onze leuke én originele brievenbusgeschenken. Hieronder vind je een greep uit ons assortiment.



Genoemde prijzen zijn gebaseerd op een afname van 100 stuks.



3.10 per stuk excl. btw.

Tony's chocolonely reep

180 gram



7.50 per stuk excl. btw.

Casual Paassokken of sokken met eigen ontwerp

Minimale afname 120 stuks.



Voeg ook een persoonlijke kaart toe aan jouw paasgeschenk!

Wij voorzien de kaart van jouw persoonlijke boodschap. Zorgen voor de productie van de kaart én verzending van jouw paasgeschenk. Inclusief portokosten. En dat voor maar liefst een meerprijs van **€ 3,85 per stuk excl. btw.**

Gemaakt door: IJs & Spijs, Haps



Chocoblok met gepersonaliseerde wikkel

100 gram

3.90 per stuk excl. btw.

Chocolade hart met logo

200 gram

6.60 per stuk excl. btw.



Gemaakt door: IJs & Spijs, Haps

Op zoek naar een ander paasgeschenk of ben je benieuwd naar de mogelijkheden? Kijk dan voor meer inspiratie op **www.weemenpromo.nl** of neem contact met ons op. Wij helpen je graag verder!

weemen
WEB | PRINT | PROMO

T +31 485 33 66 11 | weemenpromo.nl | weemen.nl | supertrotsopjou.nl



“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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