ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

DEC 2020



Inspirerend
SUCCESVOL ONDERNEMEN IN CORONATIJD

Laarakker
DUURZAME ONDERNEMERS STREEPJE VOOR

Roggy Dichterbij
NIET TE GROOT MAAR JUIST ERG BASIC

23



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



Eco/nsultancy





Ontdek de wereld van Econsultancy



088 - 500 1 600

Hét ingenieursbureau van Nederland

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

Wist je dat ...

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

Nieuwsgierig?
Kijk dan op www.weemenpromo.nl



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl

Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

Fuck 2020

Een jaar van veranderen, aanpassen, innoveren en kansen willen zien! Echt ondernemerschap komt nu boven drijven. Wie blijft het positief zien en ziet uitwegen naar succes? Er is veel gevraagd van iedereen afgelopen jaar. Ver weg... maar dichterbij dan ooit. De acceptatie en bereidheid elkaar te helpen zijn groot.

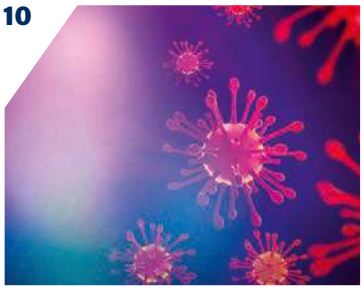
De weg naar InZaken blijft iedereen vinden. Zonder bijeenkomsten is het een sterk platform om toch te communiceren met ondernemers in de regio. Zowel met het magazine als online hebben we inmiddels een sterk bereik en weten we ondernemers goed te verbinden. Onze relaties zijn we extra aandacht gaan geven via onze online mogelijkheden om zo extra te ondersteunen.
In maart belde Tessa Hermanussen me op en vertelde me over Support Your Locals. Ze wist me direct te overtuigen om samen op te trekken in dit vrijwilligersinitiatief. We helpen streekproducenten bij de afzet van producten en genereren bekendheid. Klein succes houdt de ogen open voor andere kansen. Inmiddels is Support Your Locals een volledige organisatie en hebben we zo'n 5000 streekboxen bezorgd! Een megaoperatie met veel lol, blije mensen en waardering. Een enthousiast verhaal, al was 2020 voor mij ook gewoon een drama. Vooruitkijken, iets verder willen bukken, want het werk ligt nog steeds voor het oprapen. Moet ik je helpen kansen te zien of je in contact brengen met anderen?

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

DECEMBER 2020

10



ONDERNEMEN IN CORONATIJD
Veel bedrijven kunnen het C-woord niet meer horen, maar er zijn ook genoeg verhalen die optimistisch stemmen. Twaalf ervaringen in creativiteit en succes. Twaalf visies, een inspiratie voor anderen.

28



LAARAKKER
Bedrijvenpark Laarakker heeft alle reden om meer dan tevreden terug te blikken op een roerig jaar. Sneller dan voor mogelijk gehouden werd, zijn de gestelde doelen inmiddels grotendeels bereikt. En: duurzame ondernemers hebben een streepje voor.

54



MANTELZORG EN WERK
Werk en mantelzorg. In de praktijk blijft het een uitdagende combinatie. In het Land van Cuijk maakt de werkgroep Mantelzorg en Werk sinds 2015 zich er sterk voor het onderwerp op de agenda te zetten van het bedrijfsleven en werkgevers.

56



BRANDWEERKAZERNES
Complexe projecten. Van der Horst aannemers voelt zich juist daar in zijn element. Een relatief nieuwe expertise is het bouwen van brandweerkazernes. Daarbij blijkt het samen ontwerpen een positieve invloed te hebben op het uiteindelijke gebouw.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6** | Kort Nieuws **7** | Column Emile Willems
8 | Column Eugène van Kempen **9** | Column Randy van Tienen
18 | Column Pierre Hermans **42** | Inzichten

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

Oplage: 5.500 exemplaren
Uitgever: Robert Hermens
Adres: Udensedijk 35, 5451 PK Mill
E-mail: info@inzaken.nl
Telefoon: 06-55 34 03 24

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

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

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

©2020 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Spraekwater.

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

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR

Meer dan alleen m²

Taxaties

Huur / verhuur

Aankoop / verkoop

Advies

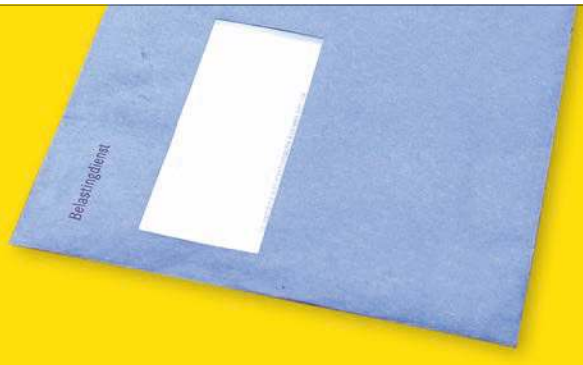
voor bedrijfsmatig onroerend goed







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



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

UITZENDBUREAU TOT UW DIENST



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

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

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

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

Column



ANTON LOEFFEN
Automatiseringsadviseur

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

DE **VOORDELEN** VAN **ANGST**

De kans is groot dat jij, net als vele anderen, al maanden zeer beperkt contact hebt met je familie en vrienden. Afhankelijk van het soort werk dat je doet zie je veel van je collega's ook vooral online. Wat doet dat met je?

Uit onderzoek blijkt dat het invloed heeft op ons gedrag. We houden meer afstand van anderen, we groeten anders dan voorheen en richten ons meer op gezin en familie. Ook kopen we veel meer online. Niet echt verrassend allemaal. Maar er is ook een bijzondere bijvangst.

Het lijkt er sterk op dat we allemaal wat milieubewuster worden. Uit recent onderzoek van Marktonderzoeksbureau Ipsos in opdracht van ABN-AMRO blijkt dat maar liefst 80 procent vindt dat we zuiniger om moeten gaan met het milieu. Maar liefst 82 procent maakt zich zorgen om klimaatverandering. Dat is bijna net zo hoog als de 88 procent zorgen om de economische crisis. Bijna de helft van de mensen vindt dat de overheid de klimaatverandering tegelijk met de economische crisis moet aanpakken.

Waar komt dit nu vandaan? De angst om besmet te worden heeft ons gedrag veranderd. Die verandering heeft effect gehad op de leefwereld om ons heen. We ervaren bijvoorbeeld letterlijk een schonere lucht en minder files. Die voordelen willen we kennelijk houden. Uit het onderzoek blijkt dat meer dan 80 procent bereid is om wat minder de auto te gebruiken. Ander onderzoek wijst uit dat mensen minder reistijd als een belangrijk voordeel ervaren van thuiswerken.

De kans dat we na corona enkel gaan thuiswerken is niet zo groot. We kunnen wel een betere balans vinden en daar met z'n allen de vruchten van plukken. "Elk nadeel heb se voordeel", zou Nederlands beroemdste voetballer zeggen.



VERGADEREN IN CORONATIJD; WAT KAN ER NOG WEL?

Vergaderen in coronatijd. Wat kan er nog? Als vergaderaccommodatie is Landgoed de Barendonk nog steeds geopend en mag het daarbij groepen tot dertig personen ontvangen.
Tessa Hermanussen van Landgoed de Barendonk legt uit: 'In ons geval kunnen wij groepen tot vijftien personen veilig verwelkomen. Met zorg en toewijding leven wij de maatregelen na. Zo plaatsen we de vergaderopstelling zo dat iedereen anderhalve meter uit elkaar zit en zorgen we voor goede ventilatie en desinfecterende middelen. Wij willen beslist niet aanmoedigen om elkaar onnodig op te gaan zoeken, maar soms hebben bedrijven, na maanden van thuiswerken en alleen maar overleg via bijvoorbeeld Teams, behoefte aan een meer persoonlijke meeting. Wij bieden een coronaproof ingerichte vergaderruimte, landerijen als achtertuin voor een heerlijke pauzewandeling en natuurlijk de Brabantse gastvrijheid zoals iedereen van ons gewend is."



Column



Aernout van der Does
Directievoorzitter Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen

Het varken als Koning van de Kringloop

Van 23 t/m 26 november hadden we de vierde verdieping van ons kantoor in Beugen omgebouwd tot een heuse studio voor de uitzending van vier livestream tafelgesprekken. Overal apparatuur, snoeren, spots, technisch personeel, schermen en camera's. Verspreid over vier avonden mocht ik met in totaal twintig ondernemende spelers uit de regio in gesprek. We hadden het over een aantal belangrijke thema's op het gebied van wonen en ondernemen in onze regio. Deze gesprekken hebben mijn verwachtingen overtroffen. Naast het feit dat ze buitengewoon leerzaam waren, heeft het ook laten zien hoeveel optimisme en positiviteit er in de mensen zit. We zitten niet bij de pakken neer en zien in de vergrijzing een uitdaging om er extra de schouders onder te zetten. Voor groei, werkgelegenheid, meer huizen en alle (zorg)voorzieningen die hierbij horen.

Een belangrijk speerpunt voor groei in onze regio zit in de Agri Food Tech. Duurzame en vooruitstrevende toepassingen voor het wereldvoedselprobleem. Waar zijn 'we' dan zo goed in? Ik kan er maar één onderdeel uitpikken, de schrijfruimte is beperkt. Bijvoorbeeld het slim fokken van dieren die zo weinig mogelijk van hun eiwit verloren laten gaan en daar binnen het lichaam ook efficiënt eiwit van maken. Dit levert een aanzienlijke reductie van N-uitstoot op. En middels slimme fok-programma's sturen op het gedrag van dieren. Dieren die goed met elkaar omgaan, zijn gezonder, hebben minder antibiotica nodig en gaan beter met hun voer om. Onze experts aan tafel vertelden over een stroom van één miljoen ton restafval uit de Nederlandse voedselindustrie die niet wordt weggegooid, maar aan varkens wordt gevoerd en zo wordt omgebogen in eiwit voor menselijke consumptie. Het varken als Koning van de Kringloop. Op die manier heb je opeens een karbonade met een footprint die gelijk is aan een vegetarische pizza.

Het Land van Cuijk en Maasduinen blijkt één groot expertisecentrum waar wetenschap en onderwijsinstellingen, ondernemers en boeren samen optrekken in het verduurzamen van onze voedselproductie. Is dat nieuw? Nee, dat gaat hier al honderd jaar zo. De resultaten hiervan laten zich samenvatten in klinkende namen die ontstaan zijn in onze regio: Nutricia, Marel, MSD en Hendrix Genetics. Dat proces is dus niet gestopt en we zien nu nieuwe off-springs met namen als Topigs Norsvin, Nutri-use en Eigezwijns, om er maar een paar te noemen. En daarnaast, als absolute voorwaarde voor succes in de Argi Food Tech, de primaire sector bestaande uit al onze varkens-, rundvee-, kippen- en landbouwbedrijven.

Maar ook een initiatief van de Eiwitcampus in Beers, als plek waar knowhow en expertise elkaar kunnen versterken. Genoeg dus om trots op te zijn. Hoeven we dan niks te doen? Natuurlijk niet. Het is nu aan ons allemaal om stil te staan bij deze unieke groeikansen. En niet te bescheiden zijn. Dat doen ze in Brainport Eindhoven ook niet. Samen het unieke verhaal vertellen over ons unieke ondernemers- en leefklimaat. En ons zo goed op de kaart zetten. De bedrijven, de dorpen, het wonen, de zorg en het onderwijs. Wimke de Körver leeft nog steeds en hij geniet met volle teugen van Een Goei Leven! Zegt het voort!

Column

WAT KOST TIJD?



EMILE WILLEMS
TooBee

We nemen dagelijks duizenden rationele beslissingen. Toch gaan de meeste op basis van intuïtie. Daarop vertrouwen is mooi, maar het zit goede beslissingen ook in de weg. Intuïtie gaat namelijk gepaard met vooroordelen. De ergste vorm is denken dat je geen vooroordelen hebt! Hoe denk jij over een 'blowend-petje-in-golfGTI' als schoonzoon? De moeder aller vooroordelen is het *beschikbaarheid*effect; intuïtie gaat niet verder dan zien wat je al weet.

Een praktische tip. Betrek anderen bij belangrijke beslissingen. De tweede tip. Let op voor het *bandwagoneffect*: het zoeken naar medestanders. Als jij begint met het delen van jouw ideeën, nemen anderen jouw denklijn over en gaan zij je inderdaad bevestigen. Leg ze daarom het vraagstuk voor en laat hun ideeën eerst noteren. Hun intuïtie geeft aanvullende inzichten voor je besluitvorming, dan wat jij in eerste instantie zag.

Verrijking van je intuïtie kost tijd, maar verkeerde beslissingen maken, dat kost écht tijd.
Reacties op deze column zijn welkom via info@toobee.nl!

MOOI & MOOI FOTOGRAFIE MAAKT AL TIEN JAAR 'PURE' FOTO'S

Waar ze zich in het verleden voornamelijk richtte op portretfotografie, zijn de mogelijkheden inmiddels flink uitgebreid. Kristel Beelen is te vinden op festivals, bruiloften, werkt als zwangerschaps- en newborn-fotografe, doet aan familie- en gezinsfotografie en tegenwoordig behoren ook schoolfoto's tot de mogelijkheden. Kristel Beelen hanteert met haar bedrijf Mooi & Mooi Fotografie maar één regel: een foto moet puur zijn.

Zondag 8 november is het tien jaar geleden dat Kristel Beelen Mooi & Mooi Fotografie startte. Het begon als een hobby, met het kopen van een camera en 'oefenen op de familie.' Destijds nog afstuderend en werkend als leerkracht, maakte de Millse al veel foto's, waardoor steeds meer mensen Kristel gingen benaderen. De opleiding tot juf kwam van pas in de omgang met kinderen. Mooi & Mooi Fotografie groeide uit tot het bedrijf dat van veel markten thuis is. Ook de omstandigheden veranderden: van een slaapkamer omgebouwd tot fotostudio, naar unieke werkplek in Kasteel Tongelaar.



Mooi & Mooi Fotografie maakte in tien jaar tijd bijzondere momenten mee. De meest speciale gebeurtenis was voor Kristel Beelen het vastleggen van een bevalling. Ook het meewerken aan het Goei Gerei kookboek was een project waar ze veel plezier aan beleefde. "Ik heb veel bijzondere, mooie maar ook verdrietige momenten vast mogen leggen. Dat voelt als een voorrecht", aldus de fotografe, die daarnaast geniet van de samenwerking met het team van Tongelaar. Als 'huisfotograaf' van het kasteel is Kristel Beelen uiteraard ook de vastlegger van de vele evenementen die hier worden georganiseerd.
Naast het fotograferen van onder meer bruiloften, gezinnen, bedrijven en kinderen heeft Kristel zich ook ingezet als vrijwilliger voor Stichting Still. De stichting biedt kosteloos een fotoreportage aan, aan ouders waarvan hun kindje (tijdens de geboorte of zwangerschap) is overleden. "Het vastleggen van de blijvende herinnering aan een overleden kindje blijft een heftige opdracht, maar ook zeer waardevol, ook voor mij". Door de coronamaatregelen is het op dit moment niet mogelijk om een leuke actie te houden, maar Kristel adviseert om vooral haar Instagram- en Facebookpagina in de gaten te houden. Kijk ook op: **www.mooi-fotografie.nl**.

Nieuwe overeenkomst gemeenten en RBT

De gemeenteraden van de vijf gemeenten in het Land van Cuijk hebben in oktober ingestemd met het voorstel om de samenwerkingsovereenkomst met het Regionaal Bureau voor Toerisme (RBT) te verlengen. De nieuwe overeenkomst gaat per 2021 in en heeft een looptijd van vijf jaar.
Afgesproken is dat de jaarlijkse financiële bijdrage van de gemeenten, op een jaarlijkse indexering na, gelijk blijft. Wel is een optie opgenomen dat in 2022, nadat de aanstaande gemeentelijke herindeling is afgerond, het contract kan worden aangepast.
Hoewel het in deze coronatijd lastig is om te voorspellen waar het in de komende jaren met toerisme en recreatie naar toe gaat, ziet het RBT tal van trends en ontwikkelingen die voor het Land van Cuijk interessant zijn of kunnen worden. Het bureau werkt daarom op dit moment een visie uit voor de komende vijf jaar, waarin het gaat beschrijven hoe een extra impuls kan worden gegeven aan de toeristische sector in het Land van Cuijk.
In dat visiedocument doet men ook een concreet voorstel hoe de nieuwe organisatie van het RBT er na 2022 uit zou moeten zien. Daarvoor vindt ook overleg plaats met de toeristisch-recreatieve platforms in het Land van Cuijk.

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

ZORGVULDIG **ONDERZOEK** BIJ **REGISTRATIE** VAN EEN **VERZEKERDE**

Bij de afwijzing van een schade-uitkering komt het regelmatig voor dat verzekeringsmaatschappijen een verzekerde extern laten registreren bij Stichting CIS te Zeist. Het spreekt voor zich dat dergelijke registraties alleen na zorgvuldig onderzoek mogen plaatsvinden. Een registratie kan immers tot gevolg hebben dat een verzekerde belangrijke zaken niet, dan wel alleen tegen een zeer hoge premie kan verzekeren.

Tot de eisen die aan een zorgvuldig onderzoek kunnen worden gesteld, behoort onder andere dat de verzekeraar in geval van verdenking van verzekeringsfraude de verzekerde confronteert met haar verdenking. Er moet sprake zijn van hoor en wederhoor, zodat de verzekerde in staat wordt gesteld om zijn lezing van de feiten te geven.
Onlangs werd ik geconfronteerd met een zaak omtrent een brandschade, waarbij de verzekeraar zonder toepassing van hoor en wederhoor was overgegaan tot registratie van de verzekerde. Volgens de verzekeraar was hoor en wederhoor niet nodig, omdat de vermeende fraude op basis van de voorhanden zijnde informatie voldoende zou zijn aangetoond. Voor de rechtbank was de omstandigheid dat geen hoor en wederhoor was toegepast echter voldoende om te oordelen dat de registraties onrechtmatig waren. Bovendien kon de verzekerde een deugdelijke verklaring geven voor de 'verzekeringsfraude'. De verzekeraar werd op straffe van een dwangsom veroordeeld tot verwijdering van de registraties.
Zoals wij in de praktijk vaker zien, had de verzekeraar het fraudeonderzoek met oogkleppen op verricht en alternatieve scenario's bij voorbaat uitgesloten. In dit geval zag de rechtbank dit gelukkig ook en werd de verzekeraar stevig op de vingers getikt.



Koffiepraat



RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

(H)EERLIJKE KOFFIE!

We kunnen geen voedingsmiddelen meer verzinnen of er is wel een biologische en/of fairtrade versie van! Biologische en fairtrade koffie wordt steeds populairder. Logisch, want er is ook steeds meer aandacht voor het milieu en betere werkomstandigheden voor boeren in ontwikkelingslanden. Bij biologische teelt gebruiken de boeren organische compost van koemest, boombladeren en snoeisel. Ziekten en insecten worden op natuurlijke wijze bestreden en de boeren wieden met de hand.

Zo worden de arbeiders niet blootgesteld aan chemische middelen en vind je geen chemische resten in je kop koffie. Fairtrade steunt de lokale boeren, wat voor eerlijke handel zorgt. Deze certificeringen zijn niet alleen goed voor de boeren. Het helpt ons bij het maken van duurzame keuzes.

Nieuwsgierig naar ons biologische en fairtrade assortiment?
Bel: 0485 453828 of e-mail naar info@nicikoffie.nl

SLOOTEN VAN DEN BOGAART WINT CROWD AWARD 2020

exact cloud award Winnaar Crowd Award 2020

Accountantskantoor Slooten van den Bogaart is de winnaar geworden van de publieksprijs die hoort bij de Exact Cloud Award. Het Cuijkse kantoor haalde 'significant' meer stemmen binnen dan de andere voor de Cloud Award genomineerden. En daar zaten grote kantoren bij. Dat het Cuijkse kantoor zoveel stemmen binnenhaalde, bewijst dat het beschikt over een uitgebreid netwerk.

De Exact Cloud Award is de jaarlijkse verkiezing voor administratie- en accountantskantoren die innovatie en online samenwerking hoog op de agenda hebben staan. Het is een prestigieuze prijs van softwareleverancier Exact. Slooten van den Bogaart profileert zich al enige tijd als dé Exact Online specialist van Zuidoost-Nederland. En dat bleef niet onopgemerkt. Eric van den Bogaart, Remco van Slooten en hun medewerkers kregen te horen dat ze tot de laatste tien kandidaten behoorden. Die prijs werd dus niet binnengehaald, maar met het winnen van de Crowd Award 2020, de publieksprijs dus, smaakte het Cuijkse kantoor toch het zoet van overwinning.

Land van Cuijk Ballon verder

In mei volgend jaar loopt de samenwerking tussen het Regionaal Bureau voor Toerisme (RBT) en Paschal Noor, eigenaar van de Land van Cuijk Ballon, af. "Dankzij de Land van Cuijk Ballon wordt onze regio op een onderscheidende wijze gepromoot in binnen- én buitenland. De ballon wordt herkend, foto's van of met de ballon worden breed gedeeld op sociale media en ballonvaarder Noor krijgt steeds vaker de vraag waar het Land van Cuijk precies ligt", aldus het RBT. Voor het RBT en Noor aanleiding om de samenwerking ook na mei volgend jaar voort te zetten.

Meer volgers na campagne 'Psst ... hier moet je zijn'

Eind augustus is na twee maanden een einde gekomen aan de zomercampagne 'Psst ... hier moet je zijn'. In de acht weken ervóór heeft het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk via allerlei kanalen (offline en online) en middelen (van Facebookadvertenties tot een *Rood*trip door de regio) de toeristische bezienswaardigheden van het Land van Cuijk gepromoot. Dankzij de campagne is het Land van Cuijk bij veel meer potentiële bezoekers van onze regio op het netvlies gekomen.

Die conclusie mag worden getrokken uit een tussentijds overzicht van de resultaten van de campagne. Zo bezochten, in vergelijking met vorig jaar, in de afgelopen maanden 22% meer bezoekers de website visitlandvancuijk.nl en werden de webpagina's liefst 145.000 keer bekeken. Opvallend is ook dat het aantal volgers van de Facebookpagina Groeten uit het Land van Cuijk met 26% toenam. Het Instagram-account wordt nu zelfs door 37% meer belangstellenden gevolgd. In juli en augustus werden ook drie Facebook-advertenties geplaatst. Een van de advertenties was gericht op gezinnen met kinderen, een andere op de watersportliefhebbers. De derde advertentie had Maasheggen UNESCO als onderwerp. Met deze drie advertenties zijn 200.000 (stand begin september) Facebookgebruikers bereikt. Ruim 7.750 van hen klikten door op de link in de advertentie en kwamen zo uit op de website **www.visitlandvancuijk.nl**. De campagne krijgt dit najaar en in het voorjaar van 2021 een (wat meer bescheiden) vervolg. Veel toeristische bedrijven en organisaties hebben na de herfstvakantie hun activiteiten immers op een wat lager pitje gezet.

Ondernemen in coronatijd: twaalf verhalen over visie

SUCCESVOL **OMGAAN MET EEN** NIEUWE **WERKELIJKHEID**

Corona. Het woord dat 2020 heeft gedomineerd. En misschien ook nog deels 2021? Wie zal het zeggen? Veel bedrijven zullen met minder plezier terugkijken op het bijna voorbije jaar, kunnen het C-woord niet meer horen, maar er zijn ook genoeg verhalen die optimistisch stemmen. Nu is InZaken altijd op zoek naar positieve verhalen, maar op de drempel naar 2021 willen we ons licht in het bijzonder laten schijnen op succesvol ondernemerschap in coronatijd. Twaalf zelfstandigen vertellen ons over hoe zij anders zijn gaan ondernemen. En misschien wel anders blíjven ondernemen. Er zijn nieuwe doelen gesteld, er werd gefocust, ingespeeld op een veranderende vraag, bedreigingen werden kansen. Twaalf ervaringen in creativiteit en succes. Twaalf visies, een inspiratie voor anderen.

ABCS



Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Elonique Dalhuisen, ABCS. Wij bieden een uitgebreid totaalconcept voor secretariële ondersteuning aan verenigingen, stichtingen, brancheorganisaties en bedrijven."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Nadat half maart een groot deel van onze opdrachten (en omzet) door gecancelde bijeenkomsten en events wegviel, hebben we op een aantal vlakken ingezet op training en digitalisering. ▪ We hebben veel tijd besteed aan online trainingen voor Office365 apps om nog efficiënter te kunnen werken. ▪Een drietal teamleden is opgeleid tot Ambtelijk Secretaris, waardoor we onze ondersteunende taken ook inhoudelijk goed kunnen aanbieden aan ondernemings- en cliëntenraden. Daarvoor zijn de eerste opdrachten een feit."

"▪Nu het bedrijfsleven ervaart dat er online veel kan, wordt de stap naar een remote secretariaat en/of projectondersteuning steeds kleiner. Dat heeft ons een aantal mooie opdracht opgeleverd. ▪Direct na de eerste 'lockdown' hebben we binnen enkele dagen alle besturen, ondernemers en projectgroepen waar we voor werken aangesloten op Teams. Door de grote impact van alle aanpassingen op onze bedrijfsvoering besloten we zoveel mogelijk coronaproof op kantoor te blijven werken. We waren al hecht, maar dit heeft ons weer veel extra's gebracht. Ons team is uitgebreid met een nieuwe fulltimer."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"Bijna alles! Natuurlijk blijven wij ook de meerwaarde zien van een fysiek overleg of event, maar we blijven zeker inzetten op online. We gaan het nog verder uitbouwen en blijven ons specialiseren. Voor de toekomst hebben we mooie plannen om stabiel en stap voor stap door te groeien."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"Kijk vooral naar kansen. Ga niet bij de pakken neerzitten maar beweeg mee. Omarm de veranderingen naar het nieuwe normaal. Denk creatief en spar met klanten en collega-ondernemers."

www.abcs-service.nl

LANDGOED DE BARENDONK

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Mijn naam is Tessa Hermanussen, werkzaam op het familiebedrijf van mijn ouders, Landgoed de Barendonk. Een bedrijf met onder andere vergaderruimtes, groepsaccommodaties en een natuurkampeerterrein met verschillende tiny house-huisjes en trekkershutten."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Omdenken is voor ons de afgelopen maanden echt een werkwoord geworden. Vanaf maart stonden al onze activiteiten abrupt stil en is er hard gewerkt aan onderhoudsklussen. We hebben gefocust op wat nog wel mogelijk was. Zo ben ik aan de slag gegaan met de verkoop van onze Barendonkse Boerenkaas, mede door het oprichten van Support Your Locals Land van Cuijk."

"Wij hebben een aantal privé-badkamers kunnen bijhuren en samen met het gebruik van de badkamers in de leegstaande groepsaccommodaties hebben we in mei al weer veel gasten kunnen ontvangen. Vanaf juni mocht het Natuurkampeerterrein weer volledig open. We hebben een aantal extra tipi-tenten ingericht en extra kampeerplekken gecreëerd. De zomer van 2020 bleek de beste sinds de opening van het Natuurkampeerterrein. In het najaar hebben we ons volledig gericht op het vergaderen in coronatijd. Wij kunnen perfect aan die vraag voldoen."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"Door corona word je gedwongen om extra creatief, maar ook kritisch te kijken naar processen die wellicht al jaren hetzelfde zijn. Door alles eens extra door te lichten, kom je vaak weer tot nieuwe ideeën. Daarnaast verwachten we weer zo'n goede kampeerzomer in 2021 en hopen we dat we ook weer gasten mogen ontvangen in de groepsaccommodaties."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?



"Kijk wat er wel mogelijk is, denk in kansen en niet teveel in beperkingen. Spar ook eens met collega's of juist ondernemers uit een andere sector. Zij kijken weer met een andere blik naar jouw bedrijf. Samen kun je meer dan alleen."

www.barendonk.nl

HERMANS & HERMANS / AUTOMOTIVE AUCTIONS / HAHEBO

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Nino Hermans, eigenaar van Hermans & Hermans, Automotive Auctions en HAHEBO. Hermans & Hermans is een nieuwe naam voor een handelsmaatschappij die een familietraditie voortzet van meer dan honderd jaar."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Een gok met de aanleg van een grotere voorraad binnen Hermans & Hermans. Deze gok betaalde zich uit en daardoor hebben we – ook bij Automotive Auctions – een extra groeispurt kunnen maken. Het was tegen alle adviezen in, maar na de eerste coronagolf had bijna niemand voorraad, wij wel. Doordat we zijn blijven inkopen, hebben we er ook nog betere relaties aan overgehouden."



"Automotive Auctions heeft ook kunnen profiteren van de lockdowns in verschillende Europese landen. Daardoor gingen klanten op zoek naar manieren om auto's contactloos en online aan te schaffen. We bleven eigenlijk doen wat we al vijf jaar lang doen. Maar dit werd nu extra gewaardeerd."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"We blijven doen waar we goed in zijn. Afspraken nakomen en eerlijk handelen, ook als de economische situatie verandert door een onverwachte factor als COVID-19. De relatie is mij meer waard dan het resultaat van de transactie. We blijven risico's nemen en onze voorraad verder opbouwen."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"Bij HAHEBO ging de omzet naar bijna nul na de corona-uitbraak. Aan inrichten van kantoren was even geen behoefte. Waar thuiswerken eerst een gigantisch gevaar leek voor HAHEBO, werd dat uiteindelijk een mooie kans. Overheid en bedrijfsleven kregen door dat zonder een ergonomisch verantwoordelijke werkplek, thuiswerken geen optie is. We hebben gereageerd met een aantrekkelijke huur- en verkoopactie voor een complete thuiswerkplek, thuisgeleverd door onze logistieke mensen. Zoek dus naar alternatieve inkomstenbronnen en zorg dat de organisatie mee wil in deze veranderingen. Optimistisch zijn en blijven jagen!"

www.hermans-hermans.nl • www.hahebo.nl



PRIMETIME

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Patrick Michiels, eigenaar van Primetime Eventtechniek + Eventstyling. Primetime houdt zich bezig met het faciliteren van techniek in de vorm van licht, geluid en video evenals de inrichting en styling tijdens evenementen."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"We zijn begonnen te kijken hoe we onze bedrijfsmiddelen

anders konden inzetten. Waar we ons machinepark in de zagerij doorgaans gebruikten voor het vervaardigen en onderhouden van ons verhuurmeubilair, hebben we dit met een aantal investeringen en aanpassingen omgebouwd waarmee het ook geschikt is voor interieurbouw. Na een aantal berichten op social media kwamen direct de eerste aanvragen."

"Opvallend was dat het niet alleen om aanvragen voor interieurbouw ging, maar ook om de benodigde audiovisuele techniek. Net als bij de evenementen was de interieurbouw of audiovisuele installatie niet de primaire vraag, maar een verandering in de beleving van een ruimte. De meeste aanvragen werden opdracht. Deze ontwikkeling deed ons besluiten het geheel te professionaliseren in een aparte entiteit: Primetime AV-installatie + Interieurbouw bv."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"Dit nieuwe pakket van diensten is een blijvertje. We zijn nu druk bezig om de organisatie aan te passen opdat zodra onze core business, namelijk de evenementen, weer gaat draaien, beide disciplines naast elkaar kunnen blijven draaien."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"▪Betrek je collega's bij deze situatie. Zij zijn vaak creatiever dan je denkt. ▪ Blijf je collega's op de hoogte houden. Je creëert betrokkenheid en draagvlak voor beslissingen die je eventueel moet nemen. ▪ Maak een overzicht van al je bedrijfsmiddelen en analyseer of je deze op andere wijze kunt aanwenden. Ook al moet je eerst investeren en aanpassen, het zou best kunnen lonen."



www.primetime.nl

RINICO TENTENVERHUUR

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Harm van de Vorle, samen met broer Jaap directeur en eigenaar van Rinico Tentenverhuur. Wij verhuren tenten voor allerlei evenementen: privé, zakelijk of festivals tot 1500m^2 tent met vloer."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Toen de evenementenbranche dicht ging, begin maart, en er ook geen feestjes meer waren, hebben onze tenten heel andere doeleinden gekregen. Denk aan triagetenten, tenten bij een mortuarium, tenten voor tijdelijke kantines bij bedrijven en tijdelijke ruimtes voor onderwijsinstellingen. Ook hebben wij onze medewerkers uitgeleend aan bedrijven uit onze omgeving."

"Met onze vrachtwagens hebben we transport gereden in



opdracht van een transportbedrijf uit onze klantenkring... Je moet creatief zijn en in oplossingen denken, maar door deze maatregelen, de flexibiliteit van het personeel en de steun vanuit de overheid kunnen we deze crisis het hoofd bieden."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"Dat we met onze wagens transport kunnen blijven rijden. Ook als de markt weer normaal is, hebben we altijd maanden erbij dat het rustiger is binnen Rinico. Het bijkomende voordeel is dat we hiervoor nauwelijks iets hoeven te veranderen of te investeren, want de wagens zijn er toch en de chauffeurs hebben we zelf in dienst."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"Snel te schakelen. Overal liggen ook weer kansen. Communiceer met je accountant hoe je er financieel voor staat en zorg dat je up to date bent met cijfers. Ben eerlijk en bespreek de opties en mogelijkheden met je medewerkers. En ga ook binnen je eigen klantenkring op zoek naar andere invullingen van je eigen product. Dat resulteert bij ons erin dat zestig tot zeventig procent van onze tentenvloot 'onderweg' staat en dus wekelijks rendeert."

www.rinico.nl



SCHAAP EVENTS

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Peter en Ans Schaap, van Schaap Events. Vóór corona de partner die klanten ontzorgde bij het organiseren van hun jaarlijkse familiedag, personeelsfeest, dagprogramma of promotieactiviteit. Wij zorgden ervoor dat elk evenement van A tot Z geregeld was: van uitnodigen, vergunningaanvraag tot de verhuur van attracties op locatie."



Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"In februari zag het ernaar uit dat het voor Schaap Events een topjaar zou gaan worden, maar dat was in maart heel anders. Alle boekingen werden

geannuleerd. In twee dagen hebben we een drietal online concepten ontwikkeld: Pubquiz, Escape Game en (Muziek) bingo. Voor ons helemaal nieuw en dus onbekend."
"Het bleek een goede zet. Samen met de regelingen van de overheid konden we hiermee overleven. Toen in oktober de tweede coronagolf kwam en duidelijk werd dat de kerst- en nieuwjaarsborrels niet op de traditionele wijze konden plaatsvinden, stond de telefoon roodgloeiend."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"De maand december ziet er voor ons goed uit. Het maakt lang niet goed wat we in 2020 aan omzet hebben verloren, maar prettig is het wel. We denken dat 'online' nooit meer zal verdwijnen als het gaat om een pupquiz, bingo of escape game. Wij zullen dit dus ook na corona blijven aanbieden en zelfs gaan uitbreiden."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"We zijn niet bij de pakken neer gaan zitten toen corona kwam, maar hebben gekeken naar kansen. Die kansen bleken voor ons op het online gebied te liggen. Belangrijk in de opstartfase was onze ict-partner Van der Hoff ICT uit Boxmeer. Zij zorgden voor de ondersteuning waar we behoefte aan hadden. Daar ligt de sleutel van dit succes: de juiste partner op het juiste moment."



www.schaap-events.nl

SCHRIJEN AFSCHEID EN HERINNERING

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Bianca Schrijen, van Schrijen Afscheid en Herinnering. In 2018 is onze dienstverlening verbreed met Buitenplaats Zevenhutten, met een eigen crematorium. Dat maakt dat wij alle diensten rond een uitvaart in eigen beheer kunnen uitvoeren."



Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Maart en april waren heel heftig: er waren veel coronadoden. Nu, aan het eind van het jaar, krijgen we bij uitvaarten te maken met hele families die besmet zijn. Die mogen dus niet bij de uitvaart van een dierbare zijn, soms de eigen vader of moeder. Dat roept ontstellend heftige taferelen op. Voor ons is het hard werken, niet alleen doordat het nog altijd extreem druk is, maar doordat je door de coronaregels nabestaanden op regels moet wijzen die indruisen tegen alles waar jij als uitvaartonderneming voor staat."

"Dan wordt er aan je geweten geknaagd. Nabestaanden hebben immers heel andere emoties, en dat begrijpen wij. Ik ben sinds maart voortdurend bezig onze medewerkers hier mentaal in te trainen. Dat werkt en het is ook hard nodig, want bij onze mensen leeft immers de angst om zélf besmet te worden tijdens het werk. Wij moeten er voor zorgen dat dat niet gebeurt, want we zijn een vitaal bedrijf, mógen niet omvallen."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"We zijn nu nóg meer alert op een stuk zorg en hygiëne. Die scherpheid zal blijven, want wie vertelt ons dat hierna niet weer een nieuw virus opduikt. Daar moeten we allemaal rekening mee houden."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"Denk andersom, dus niet alleen in de eerste plaats aan je klanten, maar zeker ook aan je medewerkers. Ik heb veel te doen met bedrijven die nu echt geen inkomen en mogelijk zelfs geen toekomst meer hebben. De oplossing heb ik ook niet, maar ik vind wel dat we daar samen in op moeten trekken. Landsbreed, wat mij betreft."

www.schrijen.com
www.zevenhutten.nl

SFEERVOL BUITENLEVEN



Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Wij zijn Eric van Gorp, Bart Kranenbroek en Frank Thijssen, eigenaren van Sfeervol Buitenleven. Samen met onze collega's realiseren we buitenverblijven, met name van de betere houtsoorten. Denk aan een overkapping, tuinhuis, een combinatie ervan of een compleet bijgebouw dat dienst kan doen als zorgwoning, gastenverblijf of thuiskantoor. Daarnaast verkopen we losse elementen, zoals schuttingen, glazen schuifwanden, terraskachels, tuinkeukens en -meubels. Hoveniers en doe-het-zelvers weten ons te vinden voor de aanschaf van bijvoorbeeld hout."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Voorheen kwamen klanten vaak zonder afspraak. Nu plannen we zoveel mogelijk gesprekken van tevoren in om te voorkomen dat er teveel klanten tegelijk zijn. Dit is zeer efficient gebleken, omdat we zo ook alle tijd en aandacht hebben voor de klant. De gesprekken verlopen daardoor professioneler en rustiger. Ook kunnen we in sommige gevallen direct een offerte afgeven. Verder zijn we ons meer gaan richten op de grotere bijgebouwen, omdat thuiswerken dit jaar centraal staat en mensen daardoor duidelijk behoefte hebben aan meer leefruimte."



Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"Iedereen blijft welkom om tijdens openingstijden de showtuin te bezoeken voor inspiratie. Wel zouden we het enorm op prijs stellen als zoveel mogelijk mensen van tevoren een afspraak maken als ze vragen hebben, uitgebreid advies willen of een offerte willen ontvangen. Dan weten ze zeker dat de juiste persoon tijd voor ze heeft."



Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"Wij onderscheiden ons vooral door service en kwaliteit te bieden. Wij zetten onze klant op nummer één. Blijf je bedrijf ook vooral ontwikkelen, zodat je ingespeeld blijft op de marktontwikkeling. Niet stil staan, maar vooruitstrevend denken."

www.sfeervolbuitenleven.nl

SMICON

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Tonnie Smits. Oprichter en directeur van Smicon. Machinefabriek voor machines en totaaloplossingen, die dit jaar veertig jaar bestaat. We leveren wereldwijd equipment voor foodwaste recycling."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Meer focus op planning. Die blijkt in deze tijd meer dan ooit essentieel. Juist dat proces wil je met collega's en relaties afstemmen. Daarom beschikken we nu over meerdere spreekkamers met grote schermen en camera's. Want flexibel werken qua tijd en locatie is in opkomst, dus dat hebben we goed opgepakt. Verder hebben we ruimere werkplekken en breiden we de kantooroppervlakte uit."



"Projecten worden makkelijk verschoven door klanten, wegens omstandigheden of veroorzaakt door corona. Dat is niet leuk en heeft impact, maar daar moet je op schakelen. Als je over heel de wereld levert en de een wil eerder en de ander wil later, raakt dat je interne logistiek. Gezien onze groei en de omvang in projecten die we aannemen, is er aandacht voor de interne logistiek en onze assemblageruimte. Daarin gaan we fors opschalen. Gesprekken daarvoor lopen inmiddels."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"Zoals gezegd zijn online meetings meer geaccepteerd. Dat scheelt in je reiskilometers en is beter voor het milieu. En de assemblageruimte is hard nodig. Dus daar is geen weg meer terug."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

Met continu strategische keuzes maken kun je ook je klanten en markten uitkiezen. Dat klinkt makkelijker dan het is, maar kan op lange termijn helpen. Achteraf gezien hebben we die keuze jaren geleden slim gemaakt. Dat betaalt zich nu terug."

www.smicon.nl

XXS KINDEROPVANG

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?



"Sanna Bogaerts, eigenaresse van XXS Kinderopvang. Wij verzorgen kinderopvang voor kinderen in de leeftijd van drie maanden tot en met dertien jaar. Wij bieden een afwisselend programma met veel aandacht voor gezond eten, beweging en ontwikkeling."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"De kinderopvangbranche is voor een groot gedeelte open gebleven en we hebben vanaf start van de coronaperiode tot nu volop gedraaid om noodopvang en de reguliere kinderopvang te kunnen bieden. Ik heb in deze periode nog meer gecommuniceerd met de ouders, zodat de informatiestroom goed en constant is en blijft. Communiceren met kinderen die thuis zitten en hun regelmaat, vriendjes en de pedagogisch professionals missen."

"Communiceren kan op zoveel verschillende manieren. Denk hierbij aan verhalen voorlezen in een filmpje; materialen van de activiteiten op laten halen door ouders, zodat de kinderen mee kunnen doen in het programma; het opstarten van een VlogXXS naast onze BlogXXS. De mentoren van de kinderen hebben met regelmaat de kinderen gebeld om te vragen hoe het is."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"De VlogXXS zijn erg goed ontvangen, dus die blijven we met enige regelmaat maken. We gaan hier ook actief de kinderen in betrekken, dit idee is ontstaan op onze BSO vanuit de kinderraad."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"Voor iedere ondernemer, en niet alleen in deze tijd, geldt: blijf vertrouwen op je onderscheidend vermogen. Is dat er

niet, dan is het lastig in tijden van veranderingen. Onderscheidend vermogen is wat je een 'succesvolle' ondernemer maakt. Kijk om je heen en luister naar waar mensen behoefte aan hebben. Probeer daar invulling aan te geven binnen jouw onderneming met jouw visie."
www.xxskinderopvang.nl



TEUN ARTS

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Flip Arts, tweede generatie eigenaar van een zitcomfortspeciaalzaak. We leveren voor een kleine negentig procent aan particulieren, en verder aan bedrijven en instellingen We zijn gespecialiseerd in relaxfauteuils, bankstellen en luxe eetkamerstoelen."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Een noodzakelijk kwaad was het feit dat we klanten alleen nog op afspraak konden ontvangen. Maar ze bleken dat juist enorm te waarderen. Voorheen gebeurde het dat het bijvoorbeeld uren rustig was en er opeens een dozijn klanten tegelijk in de winkel stond. Die mensen kon je dan eigenlijk niet de volledige aandacht geven."

"Dat werkt nu veel beter: we kunnen nu voor ons gevoel een rustige dag hebben, terwijl we toch een heel mooie omzet draaien, juist door gerichte advisering. Nu plannen we voor een klant zeker twee uur in. Dat werkt niet alleen voor onszelf fijner, omdat je rustig kunt adviseren, maar nog veel belangrijker is dat de klant zich heel goed bij deze aandacht voelt."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"We willen zeker op afspraken blijven sturen. Dat deden we voorheen overigens ook al, voor bijvoorbeeld ondernemers, in de avonduren. We hopen dat klanten hier in de toekomst ook voor open blijven staan. Gezien de vele positieve reacties verwachten we daar veel van."



Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"Toen ik het bedrijf van mijn vader overnam, een jaar of vijftien geleden, ben ik kritisch gaan kijken naar wat ik zelf een mooi product vond en waar ik me helemaal op zou willen richten. Zitcomfort werd toen definitief onze specialiteit. Tegen collega's zou ik willen zeggen: het is nú de tijd om kritisch naar je eigen bedrijf te kijken. Waar ben je écht goed in? Je moet schieten alsof je maar één kogel hebt."
www.teunarts.nl

SD WORX STAFFING SOLUTIONS

Wie ben je, van welk bedrijf en wat doet deze onderneming?

"Mijn naam is Suzan Weerts, regiodirecteur bij SD Worx Staffing Solutions. Wij zijn een uitzendorganisatie waarbij wij naast arbeidsbemiddeling een full-service HR-dienstverlening aanbieden. Denk aan assessments, coaching, opleiden, consultancy en onboarding."

Welke succesvolle verandering(en) heb je vanwege corona doorgevoerd in je ondernemerschap?

"Accepteren dat de verandering er nu eenmaal is en sturing geven aan datgene waar je invloed op hebt. Er is aandacht voor de collega's, ondanks thuiswerken is er heel veel contact, niet alleen met mijn businessmanagers, maar met iedereen op elk niveau."



"Elkaar aandurven spreken, uitdagen, focus op output en minder op het proces. Zoeken naar een nieuwe manier van accountmanagement bij onze klanten en de tijd gebruiken voor verdere ontwikkeling van onze collega's. Lef blijven hebben, blijven geloven en vertrouwen, dat levert resultaat op, met of zonder corona."

Welke aanpassingen ga je na corona beslist handhaven?

"Corona heeft laten zien dat thuiswerken mogelijk is. Dit zullen wij in onze organisatie onderdeel laten zijn van onze manier van werken, waarbij het blijven verbinden met kandidaten, klanten, collega's op de vestigingen altijd essentieel en prioriteit zal blijven. Dus nooit een volledige vorm van thuiswerken. Meer digitaal overleg om afstanden te verminderen en efficiënter te werken."

Wat adviseer je ondernemers met omzetverlies?

"Goed kijken naar de kostenstructuur en de niet noodzakelijke kosten er tijdelijk afhalen. Daarmee doel ik op datgene wat niet klantgericht is, dan wel het primaire proces niet direct raakt. Alle beschikbare tijd die vrijkomt van je personeel inzetten op het beheren van je klanten, maar met name ook het uitbouwen van je klantenbestand. Denken in kansen en nieuwe initiatieven."
www.sdworxstaffing.nl

Inbound Marketing-agency Bureau Vet viert tiende verjaardag

‘Het mooiste is: als onze klanten groeien, groeien wij ook’



Ron Schaminee (links) en **Erik Verpoort** (Dit is een samengestelde foto) | Fotografie: **Studio Indruk**

Inbound Marketing-agency Bureau Vet bestaat 10 jaar. Het bedrijf helpt organisaties te groeien door een brede ondersteuning op marketing- en sales-gebied. “Waar we blij van worden? Als we samen met onze klanten resultaten halen.”

Als je het oprichter Erik Verpoort vraagt, zijn ze voorbij gevlogen, die 10 jaren. Begonnen als klein websitebureau, daar al snel online marketing-diensten aan toegevoegd, is Bureau Vet inmiddels al enkele jaren een full service bureau op gebied van Inbound Marketing en Sales. Inmiddels met bijna 20 medewerkers en een vestiging in Boxmeer en Amsterdam werken Erik en zijn compagnon Ron Schaminee dagelijks aan de groeidoelstellingen van hun klanten.

Groei als core business

“Grappig genoeg zijn we vanaf dag één al bezig met de groei van ons bedrijf. We hebben dat zelf in de praktijk gebracht en uiteindelijk zijn we die succesvolle aanpak ook gaan leveren aan klanten”, vertelt Erik. “Er zijn genoeg organisaties die niet groeien, of het gebeurt zonder plan. Terwijl het zoveel beter kan: omschrijf je bedrijfsdoelstellingen en vertaal die vervolgens naar marketing-en sales-activiteiten. Werk eraan met een duidelijk plan en maak meters. Dat is wat wij zelf hebben gedaan en nu is het onze core business.”

Inbound Marketing & Inbound Sales

Bureau Vet gebruikt de Inbound-filosofie om bedrijven te helpen groeien. In het kort draait deze filosofie om ‘Helpen in plaats van Verkopen’. Bij Inbound staan de prospect en klant centraal in het marketing- en sales-proces en wordt er rekening gehouden met diens klantreis. Dit in tegenstelling tot traditionele (outbound) marketing waarbij het eigen bedrijf en het eigen product in het middelpunt staan. “We zien dat marketing- en sales-afdelingen tegenwoordig een heel andere rol spelen dan vroeger”, zegt

Ron Schaminee, in 2019 aan boord gekomen als mede-eigenaar van Vet. “Sales en marketing moeten steeds nauwer samenwerken om samen de doelstellingen van het bedrijf te halen: marketing moet zorgen voor gekwalificeerde leads, sales dient ze goed op te volgen en deals te sluiten. Ook de klant van onze klanten gedraagt zich anders dan voorheen. Hij oriënteert zich steeds meer online voor hij met je in contact komt of een aankoop doet. COVID-19 heeft dat nog eens in een versnelling gebracht: daardoor is marketing en sales nog meer online en virtueel gegaan met online oriënteren en beeldbellen. En dat merken wij aan het stijgend aantal leads en aanvragen voor marketingondersteuning dat we binnenkrijgen.”

> “We merken dat organisaties steeds meer grip willen krijgen op hun marketing- en sales-proces”

Grip op processen

Erik Verpoort: “In die nieuwe marketing- en sales-wereld helpen wij en leveren alle mogelijke aspecten; het stroomlijnen van de marketing- en sales-processen, het ontwikkelen van goed converterende websites, het produceren van kwalitatieve content tot aan lead nurturing en het inrichten van marketing- en sales-software.” Hij vervolgt: “We merken dat organisaties grip willen krijgen op hun marketing- en sales-proces; meer inzicht zodat je weet of je de juiste dingen aan het doen bent en kunt bijsturen.”

Passie

Daar zit dan ook echt de passie van Erik, Ron en hun team: organisaties helpen beter te groeien. “Waar we blij van worden? Als we samen met onze klanten resultaten halen”, zegt Erik. “We vormen echt een team met de klant. Het is veel meer dan een klant-leverancier relatie; we zijn partners. Samen werken we aan leadgeneratie via kwaliteitscontent en samen vieren we de successen.”

- **2010** | Start Bureau Vet
- **2012** | Verhuizing naar Boxmeer
- **2016** | Winnaar Startersprijs
- **2017** | Start HubSpot-partnership
- **2018** | HubSpot Gold Partner
- **2019** | Opening Bureau Vet Amsterdam
- **2019** | HubSpot Platinum Partner
- **2020** | FD Gazelle 2020
- **2020** | HubSpot Diamond Partner
- **2020** | 10 jaar Bureau Vet!



Diamond HubSpot Partnership

Meer inzicht bereiken in je marketing- en sales-proces kan niet zonder professionele software. Bureau Vet werkt hiervoor al bijna 5 jaar samen met de CRM-, Marketing-, en Sales-software van het Amerikaanse HubSpot. “We zijn onlangs Diamond Partner geworden waardoor we in de top-3 van Nederlandse HubSpot-partners staan”, vertelt Ron Schaminee trots.

Bovengemiddeld inlevingsvermogen

Ondertussen werkt Vet voor diverse grote en middelgrote bedrijven – ook multinationals – in branches als de maakindustrie, ICT en zakelijke dienstverlening. Erik Verpoort: “Wij zijn niet afhankelijk van één branche. De breedte van de organisaties waar we voor werken, is juist onze kracht. Onze marketing consultants hebben een bovengemiddeld inlevingsvermogen voor zo’n beetje elk denkbare branche.” Wat zijn dan de bedrijven die volgens Vet passen bij een Inbound Marketing en -Sales aanpak? Ron Schaminee: “Inbound Marketing is een serieuze investering in tijd en geld. Om die investering te rechtvaardigen, moet je als bedrijf een duidelijke groeidoelstelling hebben en durven te veranderen naar een Inbound-organisatie, dus echt de prospect centraal stellen in al je processen.”

De toekomst

Wat zijn de toekomstplannen van Bureau Vet? Ron Schaminee: “Uiteindelijk hebben we de ambitie om in de top van Nederlandse marketingbureaus mee te draaien. Maar we willen vooral kwalitatief blijven groeien, precies waar we ook met onze klanten aan werken. ‘Grow Better’ noemt HubSpot dat. Door de juiste leads aan te trekken en te werken met klanten die bij je passen. Want dan ga je samen resultaten halen. En het allermooiste is: als onze klanten groeien, groeien wij ook.”

Ook op zoek naar gezonde groei?

Heb jij met jouw onderneming ook een duidelijke groeidoelstelling? Of ben je benieuwd naar onze dienstverlening? We gaan graag het gesprek met je aan.

Kijk op www.bureauvet.nl wat we samen kunnen bereiken of bel ons op 0485 520 172

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

DE TIJD **DRINGT**

Om uit de impasse van de woningnood te komen heb ik het volgende bedacht. Er staan nagenoeg geen woningen meer te koop en te huur. Woningnood is het juiste woord. Op al mijn uitingen op social media en optredens krijg ik altijd enorm veel reacties. Positieve, maar ook teleurstellingen.

Uiteindelijk wil ik hier iets mee doen. Gemeentes en provincies zijn bereid om snel en vakkundig aan de slag te gaan. Initiatieven zijn er genoeg in Land van Cuijk en Maasduinen. Om nu op korte termijn echt concreet iets te bieden ben ik niet bang om te beloven dat ik én voor de middenhuur woningen ga bouwen én voor de prijs van een tussenwoning in Nijmegen/Lent een twee-onder-een-kap-woning ga aanbieden.

Gewaagde uitspraak zal menigeen denken. Maar inmiddels draai ik al ruim veertig jaar in de business mee en ik heb een enorm netwerk opgebouwd. Mijn hoofd eraf als ik geen ontwikkelaars, bouwers, financiers, investeerders en vermogende particulieren (opa's en oma's) vind die samen met mij hiervoor willen gaan en dus doen wat ik beloof. Geluld is er inmiddels genoeg. Schroom niet om me uit te dagen. Overigens voorkomt dit eveneens vereenzaming omdat onze kinderen dan voor ons komen zorgen.

En doe me een plezier en begin niet standaard te zeuren over de een op de drie jongeren die weg willen uit het platteland. Ik focus me op degenen die wél hier willen blijven wonen of vanuit de stad hier willen komen werken. Omdat het hier fantastisch wonen is en bedrijven op zoek zijn naar veel, zelfs héél veel mensen. Ik sta te dampen in de stal. Je mag me zelfs hiervoor 's nachts uit bed bellen: 06 53167089.

'Ik kan altijd rekenen op een vast aanspreekpunt'

'Al ons standaard drukwerk, zoals briefpapier, enveloppen en complimentenkaartjes, laten we al jarenlang door Weemen verzorgen. Inmiddels levert Weemen ons ook diverse relatiegeschenken en gadgets. Denk aan pennen, tafelrokken, bewonersmappen en keycords waar de brandveiligheidssleutels aan opgehangen kunnen worden. De samenwerking is erg prettig. Weemen werkt snel, secuur en ik kan altijd rekenen op een vast aanspreekpunt, erg belangrijk. Bovendien denken ze altijd met je mee. Ik heb zelden te horen gekregen dat iets niet kon, ze komen altijd wel met een oplossing!'

Irma van Grunsven
Communicatieadviseur
woningcorporatie Mooiland





weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl

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

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

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

Countus Mill
0485 45 45 96

COUNTUS.NL

Countus
daar reken je op



HAHEBO

- Online winkelen op www.hahebo.nl
- Inruilen gebruikt kantoormeubilair
- Grote voorraden, dus snelle levering

www.hahebo.nl


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


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 Technlek Nederland
T. 0485-21 21 13
www.vanbonelektro.nl


Sterk in communicatiewerk
strategie, media en productie
Wij leveren diensten binnen het hele communicatiespectrum. Hoe we dat doen? Door ons kernteam te versterken met kwalitatieve freelance specialisten in huis en binnen ons eigen netwerk. Niet voor niks zijn we al 12 jaar lid van het collectief StrijpCS in Eindhoven. Zo zorgen we ervoor dat we jouw boodschap met kracht in de markt zetten. Meer weten of even armpje drukken? Maak een afspraak!
Op inpladi.nl vind je gedetaïlleerde informatie over ons dienstenpakket
Inpladi
bureau voor idee en creatie
Inpladi bv is gevestigd op Korte Molenstraat 28 in Cuijk. Bel ons 0485-351040
www.inpladi.nl

exact cloud award
Winnaar Crowd Award 2020

Slooten van den Bogaart

'MET MOOIE FISCALE OPLOSSINGEN TERUG VAN EEN FIETSTOCHT'



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

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

Razendsnel

Het deel van je werk wat je met het meeste gemak doet, is vaak voor jezelf vanzelfsprekend. Bij Remco van Slooten gaat dat over de analyses. Volgens de gedragsdeskundige is hij 'een retesnelle denker.' Als vanzelfsprekend analyseert hij. Alles. Altijd. Voor klanten leidt zijn analytisch vermogen tot inzicht. Zelf heeft hij dat inzicht razendsnel in beeld. Remco van Slooten denkt in stappen. Ook in zijn vrije tijd, waarin hij onder meer een verwoed wielrenner is. "Het geeft me enorm veel energie", zegt hij. "Je ziet de omgeving Land van Cuijk en leert deze nog beter kennen; het is goed voor je lichaam en geest; niet zelden kom ik van een fietstocht terug met mooie fiscale oplossingen."

"Het zijn allemaal zaken die wielrenners volgens mij herkennen. Na mijn scheiding en een behoorlijk persoonlijk dieptepunt, een paar jaar terug, ben ik op een gegeven moment de fiets weer gaan pakken. Daarvóór deed ik dat wel eens, maar niet zo fanatiek als nu inmiddels. Ik durf te zeggen dat onder meer het fietsen mij er weer bovenop heeft gebracht. Ik ga ook vaak naar Limburg om te fietsen. Lekker vroeg op. Niks is mooier dan de opkomende zon, lekker peddelen. Heerlijk! Ook het buiten zijn en het duursportkarakter spreken mij aan."

In eigen hand

Het stuur in eigen hand nemen. Als vanzelfsprekend helpt ook Eric van den Bogaart zijn klanten daarbij. Zijn leiderschap vertaalt zich richting klanten in ondernemerschap. Hij zorgt er om te beginnen voor dat zijn klanten hun cijfers begrijpen, hun financiële kompas doorzien. Eric van den Bogaart weet dit is de basis om grip te krijgen op een situatie. Hij stelt vragen en laat de ander nadenken over strategie. Hij duwt hen een bepaalde richting op zodat ze beter worden, en dat ze hun koers bepalen. Zo, dat ze in staat zijn om recht af te stevenen op die stip op hun horizon. Zo, dat ze gaan werken aan hun bedrijf in plaats van in hun bedrijf. Op die manier beseffen anderen beter waarom ze juist met Eric beter af zijn. Hij reikt hen immers het stuur aan. Ze hoeven het alleen over te nemen.

IK DAAG DE REGIO UIT!

"Doe eens een fietsrondje Maasheggen!"

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

De Omgevingsadviseurs

'DOOR **'NEE'** LATEN WIJ ONS **NIET ONTMOEDIGEN'**

Voor ondernemers in het buitengebied is hun locatie essentieel voor succes. Regels van hogerhand zijn daarbij onontkoombaar. De Omgevingsadviseurs helpt met een achtkoppig team en een integrale aanpak deze zelfstandigen verder op het gebied van ruimtelijke ordening en milieu. Zodat bedrijven en locaties toekomstbestendig zijn en blijven. Van een locatiescan en vergunningaanvraag tot advies bij bezwaar en beroep en de begeleiding richting overheden, politiek en de omgeving. De Omgevingsadviseurs laten zich niet ontmoedigen door een 'nee'.

"Want dat is waar wij energie van krijgen: zoeken naar mogelijkheden in plaats van je laten beperken door wat niet kan", aldus Robert Kamphuis, directeur en senior adviseur Ruimtelijke Ordening en Milieu. "Er zijn regels, maar ook veel oplossingen." Het bedrijf waar Kamphuis aan het roer staat, is zelfstandig werkend binnen de Countus Groep. Ooit, in 1924, begonnen als coöperatie. Tegenwoordig telt Countus zo'n 530 medewerkers, verdeeld over 23 vestigingen. In het Land van Cuijk is er een vestiging in Mill. De Omgevingsadviseurs zet zich ook in voor ondernemers die een andere huisaccountant hebben.

Stikstof hot item

Zowel voor agrarische als niet-agrarische ondernemers is de stikstofproblematiek een hot item. Elk bedrijf dat stikstof uitstoot, heeft een Natuurvergunning nodig. De hoeveelheid stikstof terugdringen, de natuur versterken en tegelijkertijd economische ontwikkeling mogelijk maken; dat was het doel van het Programma Aanpak Stikstof (PAS), dat de overheid in 2015 introduceerde. Het PAS bood ruimte om vergunningen voor (bouw)projecten in de buurt van een Natura2000-gebied toch te verlenen. Zelfs als dat betekende dat er extra stikstof in de natuur terechtkwam. Er werden tenslotte ook maatregelen genomen om de stikstof te verminderen en de natuur te herstellen.

"Maar in mei vorig jaar zette de Raad van State een streep door het PAS. Deze was namelijk in strijd met Europese natuurwetgeving. Zo ontstond er enorme vertraging in de vergunningverlening. Bedrijven zon-



"Ondernemers, burgers en overheid op één lijn krijgen"

der vergunning moesten melding doen, maar ook dat ging onderuit. Nog altijd moeten 3500 bedrijven vóór 31 januari komend jaar melding doen met aanvullende informatie. Daarmee kunnen bestaande situaties gelegaliseerd worden en daarbij kunnen wij helpen", aldus Robert Kamphuis.

Ook niet-agrarische ondernemers

Kristel Weren is een van de specialisten bij De Omgevingsadviseurs. Jurist en senior adviseur Ruimtelijke Ordening en Milieu. Gepokt en gemazeld in het vak. "Ondernemers, burgers en overheid op één lijn krijgen, dat is mijn doel", zegt ze. "Ik wil mensen aan de hand meenemen in de procedure. Als we het hebben over stikstof, dan moeten ook niet-agrarische ondernemers zich realiseren dat zij ermee te maken kunnen krijgen: denk aan transportbedrijven of ondernemingen die voor bijvoorbeeld verwarming stikstof uitstoten. Zij kunnen effect hebben op Natura2000-gebieden. Nu is dat in de regio Land van Cuijk en Noord-Limburg beperkt, maar tóch..."

"Het is nú het moment om die melding te maken. Stel, je wilt uitbreiden, dan kun je stikstofrechten kopen bij een collega-agrariër of een andere ondernemer die wil stoppen. De 'winst' voor het milieu zit 'm in het feit dat je daarbij dertig procent van de over te nemen rechten moet afromen. Verder zien we dat banken bij een financieringsaanvraag steeds vaker vragen naar de stikstofvergunning. Begrijpelijk, want zonder die vergunning is de rechtmatigheid van het bedrijf er niet, en is het onderpand onzeker."

"Daarbij komt ook nog dat de eisen alleen maar strenger zullen worden. Provincies moeten nu echt gaan kijken naar welke ondernemers zó dicht bij Natura2000-gebieden zitten, dat ze er weg moeten. Zoals dat nu gedaan is met de saneringsregeling in Brabant en Gelderland, waar 500 varkensboeren op hebben ingeschreven."



De specialisten van De Omgevingsadviseurs.

Van 'nee, tenzij' naar 'ja, mits'

Robert Kamphuis hoopt dat we in ons land bij omgevingsvragen een klimaat kunnen creëren waarbij de overheid haar antwoorden niet langer begint met 'Nee, tenzij...', maar met 'Ja, mits...'. "Waarmee ik ondernemers wil aansporen meer dan voorheen bij aanvragen aan te geven waarom bepaalde dingen juist wél kunnen. Dat vraagt misschien om een omslag in denken. Ik zie het als 'ondernemende planologie': hoe krijgen we dingen wél voor elkaar in ons overleg met overheden." Het is een benadering die ook Kristel



Kristel Weren.

Weren aanspreekt, een kolfje naar haar hand lijkt. Eerder was zij immers dertien jaar actief voor de overheid, aan de andere kant van de tafel, dus. "Wij vinden 'nee' allemaal een vervelend woord, maar we laten er ons niet door ontmoedigen. Het geeft heel veel voldoening als wij voor een klant na een aanvankelijk 'nee' alsnog zaken voor elkaar kunnen krijgen. Want het werkt natuurlijk zo: als een ondernemer iets wil accountantstechnisch wil realiseren – denk aan financieren – dan zal hij of zij de zaken ook omgevingstechnisch in orde moeten hebben. Denk aan een Milieu-, Natuurvergunning, of bestemmingsplan. De combinatie tussen ons eigen team en die back-up van meer dan 500 medewerkers, maakt ons tot een sterke partner voor elke ondernemer."

IK DAAG DE REGIO UIT!

"Ik daag de regio uit om de ondernemende planologie van De Omgevingsadviseurs toe te passen bij de uitbreiding van je bedrijf."

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

welcom bij Janssen

UW TELECOMSPECIALIST
OOK VOOR ZAKELIJK



WIJ ONTZORGEN U OP DE VOLGENDE VLAKKEN:

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

Reparatie klaar in 30 minuten!

kpn vodafone T-Mobile TELE2 Ben Ziggo

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

Uw onafhankelijke telecomspecialist



- Maatwerk voor bedrijven met stabiele kwaliteit en scherpe tarieven
- Business VoIP telefonie oplossingen
- Voor advies of een offerte op maat bel 0880 80 3080 of kijk op www.trined.nl/zakelijk

www.trined.nl

gewoon TRINED

Wist je dat ...

Weemen als totaalleverancier ook alle mogelijke **ontwerp- en opmaak-werkzaamheden** voor je kan uitvoeren?

Nieuw ontwerp nodig?
Kijk dan op www.weemen.nl



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl

BIJDRAGE GELEVERD AAN **DUURZAAMHEID** LAARAKKER



In het kader van duurzaamheid heeft Econsultancy onlangs een projectontwikkeling beoordeeld op bedrijventerrein Laarakker Zuid. De beoordeling werd gedaan in het kader van het behalen van het duurzaamheidkeurmerk: BREEAM-NL. De afgelopen jaren heeft Econsultancy voor een groot aantal ontwikkelingen binnen Nederland een bijdrage kunnen leveren aan de duurzaamheid van projecten.

Het keurmerk BREEAM staat voor 'Building Research Establishment Environmental Assessment Method.' Het wordt gebruikt als meetinstrument voor de duurzaamheid van projecten. Met BREEAM-NL maak je een project klaar voor de toekomst. De lat van BREEAM-NL ligt hoger dan wat wettelijk wordt geëist. De beoordeling van de duurzaamheid van een gebouw en de bouwkavel vindt plaats op basis van zogenaamde 'credits.' Eén van die credits is POL 6.

Wat is POL 6?

Het doel van credit POL 6 is onder andere het voorkomen van de versnelde afvoer van neerslag en het voorkomen van plaatselijke wateroverlast en vervuiling. Op de locatie moeten hiervoor maatregelen genomen worden zodat er na de ontwikkeling van het plan, geen zwaardere belasting plaatsvindt. Hierbij wordt gekeken naar afstromend regenwater en de piekafstroomsnelheid. Het plan is door Econsultancy beoordeeld aan de hand van de vereisten van het BREEAM-NL certificaat voor de credit POL 6.

Toetsing en advies

Omgevingsfactoren en beleidsuitgangspunten zijn in beeld gebracht. Aan de hand hiervan kan beoordeeld worden of het onderdeel water duidelijk en evenwichtig in het plan en de procedure is opgenomen en of aan de creditcriteria wordt voldaan. Onderzocht is hoe in de toekomstige situatie hemelwater verwerkt wordt. Het rioolontwerp is aan de hand van de eisen getoetst. Zo nodig wordt in de beoordeling ook een advies gegeven omtrent de toepassingsmogelijkheden van een hemelwatersysteem. Denk aan wadi's, infiltratiekratten, -riool of -kelders.

Bij de advisering worden zowel de specifieke eigenschappen van het gebied (zoals bodemopbouw en grondwaterregime) alsook de beschikbare ruimte binnen het plan meegewogen. Dit gebeurt uiteraard altijd in overleg met de opdrachtgever. Bij dit project binnen Laarakker heeft Econsultancy met deskundig advies een bijdrage kunnen leveren aan het behalen van het label 'BREEAM-NL Very Good.' Econsultancy is een onafhankelijk ingenieursbureau dat een breed pakket aan diensten aanbiedt om de haalbaarheid van nieuwe ontwikkelingen aan te tonen.



Aben Reclame

'CRISIS BIEDT NIEUWE PERSPECTIEVEN VOOR DE TOEKOMST'

Het had een feestjaar moeten worden. In 2020 bestaat Aben Reclame immers twintig jaar. Maar het liep allemaal even anders en al te uitbundig feestvieren was opeens geen optie meer. Toch is ondernemer Dave Aben er niet naar om bij de pakken neer te gaan zitten. Sterker, zijn bedrijf greep meteen kansen en heeft met veel corona-preventiematerialen klanten kunnen helpen. Het gevolg is een organisatie die er in de tweede helft van een bewogen jaar net zo gezond voor staat als aan het begin ervan. En dat feestje, dat komt er dus heus nog wel een keer.

Beleving creëren. Verder gaan dan de standaard, is het motto van Aben Reclame. Al sinds 2000. Een eenmanszaak groeide uit tot een onderneming met tien medewerkers en een half dozijn gespecialiseerde zzp'ers die bijspringen als dat nodig is. De mogelijkheden waarmee Aben Reclame een boodschap op een bijzondere manier uitdraagt, nemen nog altijd toe. Met de vorig jaar in huis gehaalde laserapparatuur zette het Cuijkse signingbedrijf een nieuwe stap, richting 3D.

Snel schakelen

"Dit jaar wilden we ons twintigjarig bestaan vieren. Daar was al een compleet plan voor opgesteld. We wilden onze klanten gaan bezoeken met een cadeautje. Om hun te laten zien hoe wij ontzorgen. Onder de noemer: velen van jullie komen nu al twintig jaar bij óns, nu komen wij graag eens een keer bij júllie. En om uit te leggen dat we veel meer doen dan enkel auto's beletteren. Door de komst van corona vielen deze plannen in het water.

Niemand weet hoe het volgend jaar zal zijn, maar wie weet kunnen we iets origineels doen met onze 21e verjaardag. Da's ook een heel bijzondere leeftijd, natuurlijk", lacht Dave Aben.

Zakelijk gezien is 2020 voor Aben Reclame tot nu toe zeker geen slecht jaar geweest, maar wel eentje waarin snel schakelen het devies was. "We hebben echt met z'n allen een paar dagen nodig gehad om te beseffen wat de impact was van 16 maart (de dag dat de intelligente lockdown inging, red.). Maar daarna hebben we ook direct de eerste mailing de deur uit gedaan. We realiseerden ons wat allemaal nog wél mogelijk is. Zo hebben we meteen ingezet op het vervaardigen van kuchschermen uit plexiglas (dat al vrij snel een tijdlang niet meer te verkrijgen was), desinfecteerzuilen, vloer- en andere signingstickers. Denk aan bouw-



"Je moet je realiseren wat je allemaal nog wél kunt doen"

markten en tuincentra. Daarmee hebben we de terugval op andere vlakken in de maanden april, mei en juni behoorlijk kunnen opvangen. Want je begrijpt dat ons werk, voor onder meer standbouwers op evenementen en beurzen, al maanden stil ligt."

Takenpakket verbreed

Vorig jaar investeerde Aben Reclame in nieuwe laserapparatuur. "Daarmee kunnen we laseren en graveren in uiteenlopende materialen. En vooral: zélf 3D-producten maken. Die kunnen we nu zelf tegen een scherpe prijs aanbieden."

Het past in het verbreden van het takenpakket van de Cuijkse signonderneming, waar reclame, presentatie en vormgeving de kernwoorden zijn. Van een bescheiden naambordje tot de totale uitvoering van een huisstijl. Het aanbod is net zo breed als je bedenken kunt: vlaggenmasten, spandoeken en aluminium frames, bannersystemen, displays, tuin- en reclameborden, bewegwijzeringsystemen, zuilen, autoreclame, carwrapping, gevelreclame, textiel, drukwerk en relatiegeschenken. Die is een tijd geleden aangevuld met een groene lijn aan recyclebare producten en diverse items voor interieurs.

Meedenken

Een fysieke vestiging wint het daarbij van Dave Aben nog altijd van de internetaanbieders. "Wij maken producten op maat en opdrachtgevers weten dat wij steeds meer groeien als meedenker in dat proces. We denken mee, óók als het om de kosten gaat. Natuurlijk kun je op internet voor een dubbeltje op de eerste rang zitten. Maar je weet weinig over de levensduur van je online gekochte spandoek en al helemaal niets over de precieze kleuren die je geleverd krijgt."

"Onze positie geeft ons meerwaarde. En die is misschien in het voortraject nog wel het meest belangrijk", aldus Dave Aben, die al eens eerder het voorbeeld van de vlaggenmast aanhaalde. "De klant wil 'm acht meter hoog; dan gaan wij eerst kijken of die hoogte überhaupt past bij het bedrijfspand. Dát is meedenken. Op eenzelfde manier proberen wij ook steeds te bedenken hoe een reclame-uiting ook op een andere manier kan." Dave Aven prijst zich gelukkig een brede groep afnemers te hebben, zodat hij min of meer automatisch aan risicospreiding doet. "Op dit moment is onze orderportefeuille prima gevuld. Bovendien hebben we aan de crisis ook nieuwe opdrachtgevers overgehouden, dus dat biedt weer nieuwe perspectieven voor de toekomst."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Op welke wijze kunnen wij er in de regio voor elkaar zijn en ons daarbij profileren?

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

Bedrijvenpark Laarakker inmiddels sneller gevuld dan verwacht

'DUURZAME ONDERNEMERS HEBBEN HIER EEN STREEPJE VOOR'

Waar velen 2020 het liefst uit de geschiedenisboeken zouden willen schrijven, heeft Bedrijvenpark Laarakker alle reden om meer dan tevreden terug te blikken op een roerig jaar. Sneller dan enkele jaren geleden voor mogelijk gehouden werd, zijn de gestelde doelen inmiddels grotendeels bereikt. Worden de reserveringen verzilverd, dan is Laarakker zo goed als vol. "Daarbij hebben we nóg een doel bereikt, door op Laarakker ook regionale bedrijven, uit onder meer Mill en Boxmeer, de kans te geven te groeien."

Olaf de Croon, directeur Bedrijvenpark Laarakker, ziet de ontwikkelingen instemmend aan. En met hem de gemeente Cuijk. De successen die Laarakker boekt, gaan daarbij hand in hand met streven naar een duurzame toekomst. Laarakker is een voorbeeld van een terrein dat duurzaamheid wil ademen en dat daar – hoewel er altijd nog te winnen is, denk aan zonne-energie – al voor een aanzienlijk deel in slaagt. Wethouder Maarten Jilisen: "We hebben daar vanaf het begin op ingestoken. Duurzame ondernemers hebben bij Bedrijvenpark Laarakker zelfs een streepje voor. Bij de verkoop van de percelen is gekozen voor een stimuleringssysteem om in het ontwerp van bedrijfspanden duurzame toepassingen mee te nemen. Door een korting op de grondprijs te geven van maximaal drie procent worden bedrijven getriggerd om hier mee aan de slag te gaan."

Scoren op duurzaamheid

Laarakker werkt met een duurzaamheidsplan. Hieraan hangt een scorelijst met mogelijke maatregelen die ondernemers kunnen invullen en op basis waarvan er punten worden gescoord. Let wel: extra maatregelen ten opzichte van de geldende normen. De onderdelen op de scorelijst hebben een relatie met een andere, meer generiek gehanteerde norm: de Breeam-certificatie. Breeam is een internationaal meet- en beoordelingsinstrument voor de duurzaamheid van bijvoorbeeld een nieuw bedrijfspand. Ondernemers, maar vooral ook steeds meer grote beleggers hechten waarde aan een Breeam-certificaat als een maat voor de (beleggings)waarde van een gebouw. Olaf de Croon: "Gelukkig investeren ondernemers, vanuit imago en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, uit zichzelf ook steeds meer in duurzaamheid, al dient dit uiteraard zowel financieel als bedrijfsmatig haalbaar te zijn. De aandacht op Laarakker voor duurzaamheid is groot. Uit de scores bij de ondernemers komt dit ook naar voren." Sprekend voorbeeld hiervan vormt een drietal van de jongste nieuwkomers. Bedrijven die duurzaamheid niet als modegril inzetten, maar er daadwerkelijk betere bedrijfsresultaten door weten te bereiken.





Geenpoint kan op termijn doorschakelen naar waterstof.

Greenpoint

Multi-fuel tankstation faciliteert transitie naar duurzame brandstoffen

Maatschappelijk verantwoord ondernemen groeit in belang en mede door het Klimaatakkoord staan duurzame brandstoffen op de vooravond om definitief door te breken. Greenpoint speelt daarop in met een netwerk van zogenaamde multi-fuel tankstations. Zo kunnen klanten bij Greenpoint Haps terecht voor zowel conventionele brandstoffen (diesel en benzine) als voor duurzame alternatieven zoals HVO20 & HVO100 hernieuwbare diesel en TRAXX Diesel met CO_2-compensatie.

Greenpoint is een initiatief van het Brabantse familiebedrijf Van Kessel Olie. De onderneming uit Milheeze timmert hard aan de weg met duurzame brandstoffen. Bart De Keuster is marketing manager bij Van Kessel Olie. "Ondernemers kijken naar de kansen en beschikbaarheid van hoogwaardige (bio)diesel, LNG, CNG en waterstof voor hun bedrijf. Tegelijkertijd kunnen zij niet zomaar hun hele wagenpark van vandaag op morgen vervangen door aangepaste voertuigen. Daarom lanceerden wij het tankconcept Greenpoint. Op logistieke knooppunten in heel Nederland bouwen wij tankstations met conventionele brandstoffen én duurzame alternatieven. Bovendien zijn onze tankstations zó ingericht dat we snel kunnen doorschakelen naar nieuwe (bio-) dieselsoorten maar bijvoorbeeld ook bio-LNG. Wie er nog niet aan toe is, kan bij ons ook de vertrouwde diesel en euro95 tanken tegen voordelige condities. Daarnaast adviseren wij bedrijven graag vrijblijvend over de duurzame brandstof die het best bij hun ambities en (huidige) wagenpark past."

Op termijn doorschakelen naar waterstof

De Hapse locatie is een van de Greenpoint tankstations die nu al zijn voorbereid op het tanken van waterstof. "Bij de indeling van het terrein is al rekening gehouden met de veiligheidsvoorschriften en ondergronds zijn al de eerste voorzieningen aangebracht", aldus Bart De Keuster. "Ook de vergunning is aangevraagd. Op termijn zouden op deze locatie vrachtwagens en bijvoorbeeld heftrucks waterstof kunnen tanken. Daarvoor willen we graag in contact komen met geïnteresseerde partijen."

Nuvita

Groeien dankzij de regio én duurzame bedrijfsprocessen

Nuvita, specialist in het tabletteren, capsuleren, coaten en verpakken van voedingssupplementen, is sinds enige tijd op Laarakker actief. De van oorsprong Venrayse onderneming heeft de productie uitgebreid met een speciale poederlijn voor sportvoeding en maaltijdvervangers. Nuvita wil op dit vlak de grootste speler in West-Europa worden. Het bedrijf groeide in coronatijd met veertig procent.

Nuvita koopt grondstoffen in over de hele wereld, die men volgens eigen receptuur en formules bewerkt tot voedingssupplementen in het potje zoals dat in het keukenkastje staat. Het bedrijf heeft zich ontwikkeld tot een van de topspelers in de nichemarkt. Nuvita-directeur Henk van Dreumel: "Veel kennis en ervaring over de producten en de markt waarin wij opereren is geconcentreerd in de omgeving van Nijmegen. Ook veel van

onze huidige medewerkers wonen hier. Op Laarakker kunnen we in onze bedrijfsgroei de kennis, expertise en arbeidsmarkt van de regio betrekken."

Veel minder heftrucks

Bij Nuvita werken inmiddels meer dan vijftig mensen, een verdubbeling ten opzichte van twee jaar geleden. "Onze totale productiecapaciteit kan hier vervierdubbelen. Uiteindelijk zouden we zelfs door kunnen groeien naar zo'n 125 medewerkers. In West-Europa zullen we straks de grootste producent van deze poeders zijn. Speciaal voor de poeders is 2,2 miljoen euro geïnvesteerd in een nieuw machinepark. Er is state of the art apparatuur, zelfdenkend en via touchscreens te bedienen." Recent is het machinepark verder uitgebreid met een coater, een verpakkingslijn en capsuleer- en tabletteermachines. Ook de logistiek is duurzaam aangepakt. "Waar collega's werken met heftrucks en stortbakken, hebben wij hier een mengsilo van twaalf meter hoog. Via verdelers komen alle benodigde grondstoffen in de productielijn. Zo kunnen we terug van acht naar misschien één heftruck. Dat scheelt enorm in de kosten, maar zorgt ook voor veel meer veiligheid op de werkvloer." Het dak wordt komend jaar voor het resterende deel vol gelegd met zonnepanelen; het bedrijf wekt dan voortaan zo'n zestig procent van zijn eigen energiebehoefte zelf op.



Theo Coenen en zijn partner Jessica Giesbers. Rechts Theo's ouders: Martien en Ans Coenen.

Transportbedrijf Coenen

Nieuwbouw gaat groene ambities waarmaken

Als Transportbedrijf Coenen Boxmeer en dochteronderneming Districenter Cuijk volgend jaar zomer volgens plan gaan verhuizen naar Bedrijvenpark Laarakker, is dat mede om groene ambities waar te maken. De onderneming bouwt hier momenteel een bijzonder duurzaam en innovatief warehouse. Volledig geautomatiseerd en gemechaniseerd voor koel- en vriesproducten voor haar klanten.

Ook het kantoor komt in Haps, terwijl de kavel ruimte biedt voor toekomstige uitbreiding. Het nieuwe warehouse heeft een opslagcapaciteit van ruim 27.000 pallets. Het logistieke proces in dit 35 meter hoge warehouse is volledig geautomatiseerd en gemechaniseerd. Zo wordt het beschikbare grondoppervlak optimaal gebruikt. Door de inzet van automatische kranen en rollenbanden is er veel minder koudeverlies, wat veel energie bespaart. Een groot deel van de energiebehoefte wordt lokaal opgewekt, via zonnepanelen op het dak. De restwarmte uit de

Manon en Henk van Dreumel en hun zoon Freek.





koel-vriesinstallatie wordt gebruikt voor de kantoren, de emballagehal en de truckwash.

Geen druppel diesel

Coenen transporteert koel- en diepvriesproducten vanuit meerdere opslag- en productielocaties naar afnemers in de Benelux en Duitsland. Voor de distributie werkt Coenen met 40 eigen vrachtwagens en 85 medewerkers. Daarnaast heeft Coenen een dochteronderneming, Districenter Cuijk, specialist in warehousing, orderpicking en aanvullende logistieke diensten zoals ompakken en verpakken. Bijzonder duurzaam is de koelmotor van de Coenen-trailer. Die van een gemiddelde trailer verbruikt dertig liter diesel per dag. De Coenen-trailer geen druppel. Via afremmen wordt stroom geleverd aan het accupakket van de koelmotor. En omdat de trailer fluisterstil is, mag deze in iedere binnenstad komen. Eigenaar Theo Coenen: "Na vele jaren weggeweest te zijn uit de gemeente Cuijk ben ik er trots op om in Haps, op de 'landmark-locatie' van Laarakker, de nieuwbouw te mogen realiseren. Immers mijn opa is ons bedrijf in 1934 in Sint-Agatha gestart." Voor de Boxmeerse transportondernemer voelt Laarakker dus een beetje als thuiskomen.

Toekomst

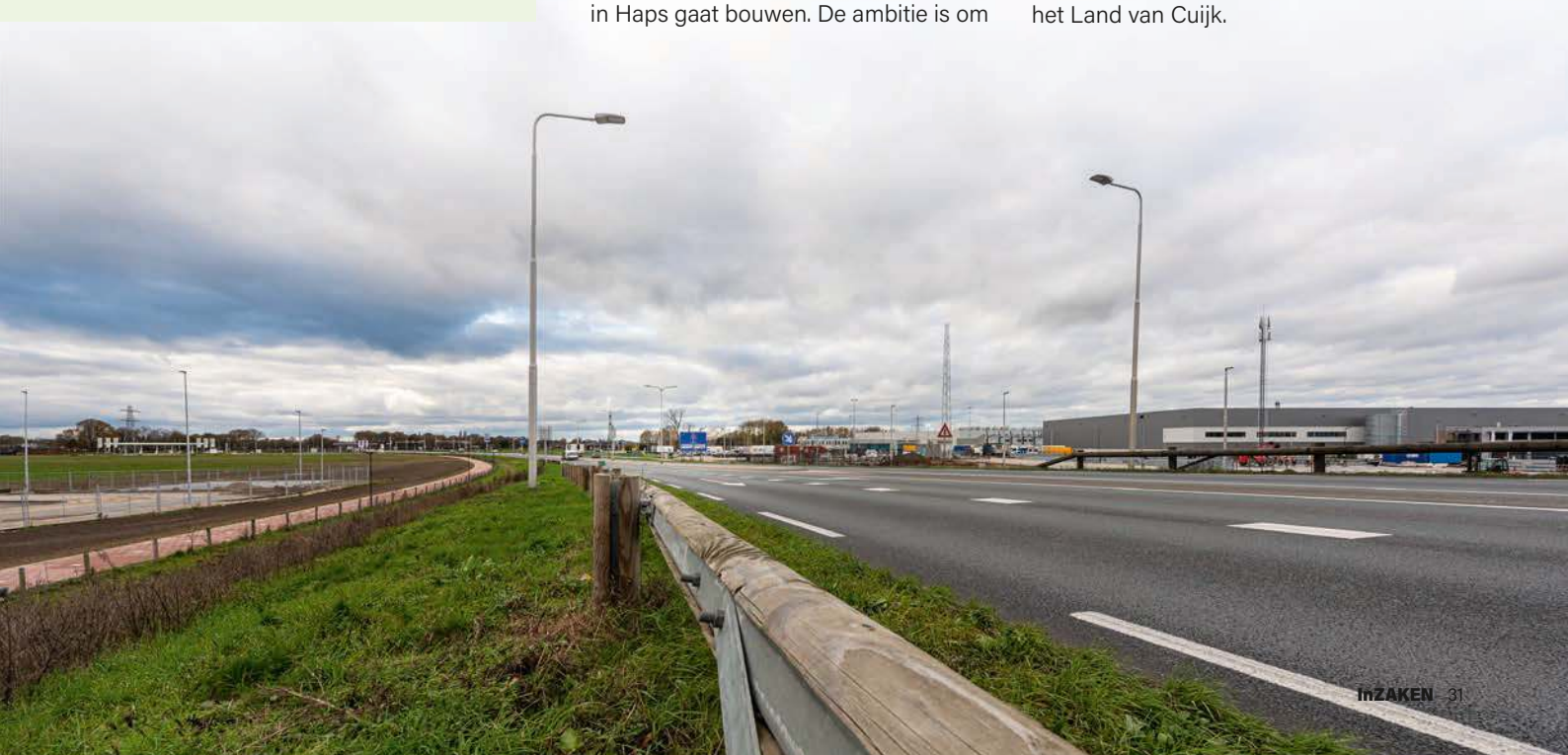
'Ingehaald door ons eigen succes'

Terug naar Olaf de Croon en wethouder Maarten Jilisen, die tot slot een blik vooruit werpen. Over de grondverkoop: "Als alle reserveringen, zo'n dertien hectare, tot verkoopresultaten leiden, dan is straks 95 procent van alle grond vergeven. Op dit moment is 71 procent verkocht en geleverd. Nu het opeens zo hard is gegaan, gaan we sterk inzetten op de ontwikkeling van het nieuwe deel van het terrein, het nieuwe bestemmingsplan dus. Die noodzaak was tot voor kort onvoorzien, je mag inderdaad stellen dat we wat dat betreft ingehaald zijn door ons eigen succes."

Olaf de Croon noemt ook het parkmanagement als een wezenlijk onderdeel van het succes. "Voor dit nieuwe terrein is vanaf het begin parkmanagement opgezet. Dat doet Solaris, een externe partij die dit voor álle bedrijventerreinen in het Land van Cuijk inmiddels steeds beter weet te structureren. Bedrijven die grond kopen, worden verplicht lid, met een bijdrage aan de parkmanagementorganisatie. Zo nemen ze samen straks als een soort Vereniging van Eigenaren verantwoordelijkheid nemen voor het totale terrein. En bieden we ondernemers op het terrein een integrale aanpak om de kwaliteit van het bedrijventerrein ook op lange termijn te handhaven."

Danone bouwt distributiecentrum

Onlangs kwam het nieuws dat Danone het nieuwe wereldwijde distributiecentrum naast de in 2019 geopende fabriek in Haps gaat bouwen. De ambitie is om het nieuwe centrum in het vierde kwartaal van 2021 operationeel te hebben. Het zal naar verwachting werkgelegenheid creëren voor ongeveer honderd medewerkers in de regio. Vanuit het nieuwe distributiecentrum worden apotheken, ziekenhuizen en retailers rechtstreeks bediend en worden producten geëxporteerd naar meer dan tachtig landen.
Olaf de Croon: "Danone heeft dus niet alleen veertien hectare met hun fabriek, maar straks ook nog negen hectare aan opslagcapaciteit. Dat wordt bijna een campusachtig gebeuren." Als onderdeel van haar beleid wil Danone een distributiecentrum bouwen met een 'zeer goede' BREEAM duurzaamheidsrating, met de ambitie om de komende jaren een CO_2-neutrale operatie te realiseren.
De ambitie van Danone sluit perfect aan bij die van het Bedrijvenpark. Danone wordt hiermee bovendien voor de lange termijn een nog belangrijkere partij voor het Land van Cuijk.



Mar-Oil en Gas Service

'WE **BARSTEN** VAN DE **KENNIS** EN DAAR **ZETTEN WE OP IN**'

Mar-Oil is sinds 2007 een zelfstandige multibrand olie- en gasservice en staat te boek als een uiterst betrouwbare leverancier van motorbrandstoffen en smeermiddelen. Eigenaar Marc Oudenhoven zit een kleine dertig jaar in de olie. Klanten zijn de landbouwsector en aanverwante bedrijven. "Denk aan wat wij heavy duty noemen: de transportsector, het grondverzet, de loonwerkers." Intussen blikt Mar-Oil en Gas Service vooruit: met plannen voor een 'Green Energy Hub' in de gemeente Boxmeer.



Het Vierlingsbeeks/Groeningse Mar-Oil en Gas Service levert en adviseert aan klanten, zowel particulieren als de zakelijke markt, met allround kennis en ervaring over een totaalpakket aan hoogwaardige motorbrandstoffen, smeermiddelen en aanverwante producten. Ook voor motorolieanalyses kan men bij Mar-Oil terecht. "Met onze totaalservice zijn we meer dan alleen olie", begint directeur Marc Oudenhoven. "En via onze unieke samenwerking met UTB leveren we ook bij Home Base klanten diesel voor een scherpe prijs. Deze klanten bedienen we óók." Zoon Bas werkt inmiddels ook in het bedrijf. "Ik merk dat hij een heel nieuwe generatie aanspreekt en dat is goed."

Gasflessen en gastanks

Voor de aandrijving van vorkheftrucks is propaangas een ideale brandstof. Heftrucks werken dankzij propaan met een lage uitstoot van giftige gassen, zijn trillingsvrij en vrijwel geruisloos en kennen een grote actieradius. Mar-Oil levert lichtgewicht gasflessen, speciaal voor heftrucks. Maar het kan ook 'groter.' Wie, in het buitengebied met name, gasverwarming op propaan gebruikt, kan gebruik maken van Mar-Oil & Gas Service. "We maken een afspraak om de locatie te bekijken en bespreken samen met de klant de mogelijkheden. Wij maken een passende berekening welke tank er nodig is en welke leidingen er eventueel geplaatst moeten worden. Wij plaatsen de tank en leggen alle leidingen aan tot aan het woonhuis of bedrijfspand."

Smeermiddelen en vetten

Mar-Oil zoekt voortdurend naar mogelijkheden om in te springen op ontwikkelingen in de markt. "Door jarenlange ervaring blijkt dat veel oliemerken hun specialisme hebben", weet Marc Oudenhoven. "Er is een groot verschil in automotive, heavy duty, industrie enzovoort. Daarom bieden wij meerdere oliemerken aan. Ieder segment vraagt om zijn specifieke olie. Daarnaast is motorolieanalyse een van onze specialiteiten. Deze kan preventief worden ingezet om motorproblemen te voorkomen, of als middel om te achterhalen waarom motorproblemen zijn ontstaan."
"Een sterk punt binnen onze onderneming is de aanwezigheid van een 'ouderwetse' accountmanager: Tino Cuijten. Hij is geen onbekende in de automotive en transportsector. Iemand die echt verstand van het product heeft en hart voor de klant, die niet alleen puur een verkoper is, begrijp je? Wij zijn een bedrijf dat barst van de kennis, en daar zetten we stevig op in. Een belangrijk deel van onze service richt zich op het gebruik van de juiste olie."

Puike reputatie

"Met meer dan dertig jaar ervaring hebben we een puike reputatie opgebouwd op het



Het team van Mar-Oil en Gas Service: barstensvol kennis.

gebied van motoroliën, het oplossen van inwendige motorvervuiling en het achterhalen van de oorzaken van eventuele motorschade. Die technische ondersteuning bieden we aan aan bedrijven, die zo profiteren van onze kennis en ervaring. Zo brengen we kennis weer terug in de werkplaats."

"We hebben ontdekt dat monteurs het advies van grote olieproducenten vaak klakkeloos overnemen, terwijl de keuze voor de juiste motorolie vaak meer vraagt. Wij weten bijvoorbeeld welke merken smeermiddelen excelleren in bepaalde segmenten. Neem een Motul; goed voor motoren die onder extreme omstandigheden werken. Een Total daarentegen is hét merk voor heavy duty en de landbouw. Dat moet je wél weten."

Green Energy Hub

Intussen denkt de Vierlingsbeekse ondernemer na over de energietransitie en de rol die daarin voor zijn onderneming is weggelegd. "De route naar Clean Energy Hubs voor wegtransport. De overheid wil op termijn van dieselmotoren af. Op de toekomstige 'green energy hub' zou daarom waterstof, LNG (vloeibaar aardgas) en elektra 'getankt' moeten kunnen worden, in een wat verdere toekomst ook door personenverkeer. Dit is ook in een breder perspectief te plaatsen, om zo Clean Energy Hubs te verbinden met andere opgaven."

Webshop

En dan is er nog de webshop: smeermiddelenwinkel.nl. "Die is in de coronatijd massaal ontdekt. Daarin kan iedereen, ondernemer of particulier, smeermiddelen bestellen, of het nu gaat om grote hoeveelheden of kleinverpakking. En de propaangasflessen van verschillende merken leveren we tegenwoordig onder meer ook via online bestellingen. Ook daarin volgen we de ontwikkelingen in de markt."

IK DAAG DE REGIO UIT!

"Onze regio hangt 'aan de achterste mem' als het gaat om gehoord worden in de provincie. Benieuwd of we daar met een nauwere Land van Cuijkse samenwerking als ondernemers iets tegen kunnen doen!"

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

Rabobank

Growing a better Land van Cuijk & Maasduinen together

Samen het verschil maken!

Als antwoord op de toenemende vergrijzing en krimp van de beroepsbevolking wil de Rabobank de komende jaren vorm geven aan betekenisvolle initiatieven binnen het thema 'Ontwikkeling Landelijk Gebied Oost-Brabant', waaronder het versterken van de voedsel- en de energietransitie.

Om samen met inwoners, de agrarische sector, ondernemers en lokale overheden het verschil te maken in het Land van Cuijk en Maasduinen, is de Rabobank tijdens vier 'Live Broadcasts' op 23, 24, 25 en 26 november in gesprek gegaan met diverse lokale spelers. Zo wil de Rabobank vorm geven aan initiatieven die de lokale economie, werkgelegenheid en woningbouw stimuleren en tevens de leefbaarheid in de dorpen borgen. Via de serie live-uitzendingen, met iedere avond een ander thema, heeft de bank (online) zoveel mogelijk inwoners willen bereiken én betrekken bij de invulling van de coöperatieve agenda 2021.

Goed voor jouw leefomgeving & goed voor de economie

Maandagavond (23-11) was de kick-off. De eerste 'Live Broadcast' stond geheel in het teken van Food & Agri. Die vooral gericht was op het versterken van de positie en innovatie van de voedselproductie. Gastheer Aernout van der Does ging in gesprek met Henny Swinkels (Ambassador VanDrieGroup), Judith Pijnenburg (Directeur Food & Agri Rabobank Oost-Brabant), Egbert Knol (Hoofd onderzoek Topigs Norsvin), Wilbert Egelmeers (Varkenshouder en medeoprichter Eigezwijns) en Henk Schreurs (Directeur Nutri-use). Tijdens de livestream was er veel interactie met de gasten aan tafel en met de kijkers thuis, die via chat en stellingen konden reageren op diverse topics die aan bod kwamen. Zoals de toekomst van de Agri sector, economische groei, werkgelegenheid, opleidingen en export van kennis.

Tijdens de tweede live-uitzending (24-11) stond – als onderdeel van de Rabo campagne Ontwikkeling Landelijk Gebied Oost-Brabant – het thema Duurzaam Wonen centraal. Aan tafel schoven aan Pierre Hermans (Vastgoed/projectontwikkeling), Marco Rose (Directeur/Architect), Maarten Besemer (Mill Homes), Evelien van Haren (NVM makelaar/taxateur) en Erik Ronnes (Gedeputeerde Ruimte en Wonen provincie Noord Brabant). Vijf prominente spelers die allemaal een passie hebben voor alles wat te maken heeft met wonen, het maken van bouwplannen, woonconcepten en verduurzaming. Onder leiding van Aernout van der Does was het onderwerp van gesprek vooral gericht op duurzame en toekomstbestendige initiatieven om de woningbouw in het Land van Cuijk & Maasduinen te stimuleren.





Staand van links naar rechts: Henk Schreurs, Wilbert Egelmeers, Aernout van der Does
Zittend van links naar rechts: Judith Pijnenburg, Egbert Knol, Henny Swinkels

De derde avond (25-11) stond geheel in het teken van Duurzaam Ondernemen. Als Rabobank zetten wij sterk in op verduurzaming als onderdeel van de noodzakelijke energietransitie. En tevens willen wij inzetten op economische groei, verbetering van het onderwijs en de leefomgeving. Gastheer Aernout van der Does ging dit keer in gesprek met vijf ondernemers. Aan tafel waren aangeschoven Bart Cox (Vastgoed), Wiljan Laarakkers (Ondernemer), Marloes Kepser (Directeur Kepser), Martin van Collenburg (MSD) en Jaap Folkersma (Metameer Stevensbeek). Drie mooie familiebedrijven, een multinational en een onderwijsinstelling. Topics die o.a. de revue passeerden waren werkgelegenheid en groeikansen, duurzaamheid (vanuit nut of overtuiging), connectie tussen het bedrijfsleven en het onderwijs én profilering. Mooi om de dynamiek, de trots, de passie en betrokkenheid aan tafel te ervaren. De rode draad van het gesprek: 'het is fijn werken - voldoende werkgelegenheid - en wonen in het Land van Cuijk en Maasduinen. We moeten dit véél meer 'etaleren' en minder bescheiden zijn. Kortom we mogen TROTS zijn op onze regio!'

Op 26 november sloten we de serie 'Live Broadcasts' af met het thema Leefbaarheid in de dorpen. Gastheer Aernout van der Does ging in gesprek met een gevarieerd gezelschap om een aantal actuele ontwikkelingen te bespreken - zoals de economische groei, werkgelegenheid en genoeg woningen - om op die manier de voorzieningen in het Land van Cuijk en Maasduinen op peil te houden. Te gast waren Otto Raspe (RaboResearch), Maarten Jilisen (Wethouder gemeente Cuijk), Frans van Schayik (Stichting Eigen Kweek), Lars Jennissen (N+P Group) en Jacques van Bergen (Melkveehouder). Het uur vloog voorbij en heeft, net als voorgaande live-streams, genoeg stof tot nadenken opgeleverd.

Als follow-up van de serie 'Live Broadcasts' zijn geïnteresseerden uitgenodigd om, begin 2021, deel te nemen aan kleinschalige dialoogsessies. Wil jij ook (online) meepraten over betekenisvolle initiatieven gerelateerd aan de thema's Food & Agri, Duurzaam Wonen, Ondernemen en Leefbaarheid in de dorpen? Meld je dan aan via Communicatie.lvcm@rabobank.nl

Land van Cuijk als groeiregio.

We wonen en werken in een aantrekkelijk gebied met een florerende agrarische sector. Desalniettemin vragen de voedselproductie en de maatschappelijke eisen steeds meer om innovatief ondernemerschap. Daarnaast speelt circulariteit, ruimtelijke ordening en gebiedsontwikkeling een grote rol. Als Rabobank willen wij een platform bieden rondom de 'Ontwikkeling Landelijk Gebied Oost-Brabant' tot een inspirerend toekomstperspectief.

OOvB adviseurs en accountants versterkt haar regionale positie in de Brabantse Peel door de overname van administratiekantoor Eenheid voor Administratie (EvA) uit Sint-Anthonis. De overname is het logische gevolg van de samenwerking tussen de twee kantoren, die ruim twee jaar geleden is opgestart. EvA gaat per 1 januari 2021 verder onder de vlag van OOvB adviseurs en accountants.



Franklin van de Langenberg (links) en Ron van Bree.

Samenwerking twee jaar geleden opgestart

OOVB ADVISEURS EN ACCOUNTANTS NEEMT EVA OVER

OOvB adviseurs en accountants heeft vestigingen in Wijchen, Cuijk, Wanroij, Heesch en Uden. Dagelijks staan ruim honderd professionals kleinere en middelgrote mkb'ers en agrarische bedrijven bij in financiële administratie, fiscaliteit, financiering, salarisverwerking, juridische zaken en subsidieadvies. Franklin van de Langenberg: "Een jaar of drie geleden zijn we met elkaar in gesprek geraakt. OOvB is erg lokaal betrokken en altijd op zoek naar goede mensen en een bredere klantenportefeuille."

"Het directieduo van EvA – Willy Willems en Tiny Wouters – ging nadenken over hun pensionering en realiseerde zich dat OOvB het beste past bij hun zienswijze. Andersom zijn wij van mening dat wij voor hun klanten van meerwaarde kunnen zijn. Het kantoor is immers bescheiden in omvang en op het vlak van specialistische kennis kunnen wij zeker waarde toevoegen."

'Kennismakingsperiode'

Ron van Bree vervolgt: "Tijdens de 'kennismakingsperiode' voerde OOvB voor EvA al diverse juridische, fiscale en accountancy-technische werkzaamheden uit. Op die manier raakten beide kantoren ook op het personele vlak alvast gewend aan elkaar. Zo kon bij EvA het gevoel groeien dat hun keuze voor OOvB de beste is. Dat is ook voor ons prettig én belangrijk, want natuurlijk willen ook wij de beste mensen op de beste plek."

Inmiddels is de integratie voltooid. Sinds 28 november voeren alle acht medewerkers van Eenheid voor Administratie hun werkzaamheden uit vanuit het OOvB-kantoor in Wanroij. Ook het directieduo van EvA blijft betrokken en heeft de werkzaamheden voortgezet vanuit de Wanroijse vestiging.

Een zetje geven

Wat merkt de klant van EvA van de overname aan het begin van het nieuwe jaar? Los van nog beter onderbouwde en mogelijk ruimere adviezen, niet direct heel veel, voorziet het tweetal. "Voor het merendeel werken we met dezelfde software en programma's, dus die overgang gaat zo geruisloos mogelijk", stelt Ron van Bree vast. "En de overgangsdatum van 1 januari is ook daarom prettig, omdat we dan meteen met het 'seizoen' van de jaarrekeningen starten. We zijn dan als team al aardig ingespeeld."

"Ondernemers een zetje geven, waar nodig"

Heeft OOvB nog advies aan ondernemers in deze tijden? Franklin van de Langenberg: "Het meest belangrijk is grip houden op je eigen business. Denk in scenario's en kijk niet teveel naar je buurman waar het misschien slecht mee gaat. Vertrouw op je eigen activiteiten en kwaliteiten. Het helpt zeker als je daar een sterke adviseur bij hebt, die je als partner adviseert." Ron van Bree vervolgt: "Daar kunnen wij een rol in spelen; we hebben niet voor niets langdurige relaties in onze portefeuille. Wij kunnen ondernemers 'lezen' en hun een zetje geven, waar nodig."

Splinternieuwe koffie!



Vol trots presenteren wij onze splinternieuwe koffie

Maak kennis met onze enige échte vantienen instant classic, koffie met karakter! Voor iedereen die van een volle smaak houdt, maar ook ideaal voor melkvariaties als cappuccino en latte macchiato. Perfect te combineren met onze vantienen creamer en vantienen skimmed milk. Of wat dacht je van een romige chocolademelk? Echt álles in huis voor jouw koffievoorziening!

vantienen

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

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



BIJ **BIOPLAZACUIJK** TOONT IEDEREEN **ZIJN KWALITEITEN**

Bioplazacuijk komt uit de koker van de Cuijkse ondernemer Huub Niessen, initiatiefnemer achter Stichting Dienstverlening Cuijk. Hij is erg actief op en rondom deze Cuijkse locatie. Zo lanceerde hij enkele jaren geleden lunchroom De Looierij. In de historische industriële setting van een voormalige leerlooierij zijn meerdere initiatieven gestart waar mensen voor wie werken niet vanzelfsprekend is, kunnen werken. Zij kunnen zichzelf ontplooien op een plek middenin de samenleving. Gasten kunnen er genieten van al het verse lekkers uit de keuken en bakkerij, de vriendelijke service en de bijzondere Cuijkse setting. Ook de biologische supermarkt past in dit beeld.





Iedereen heeft zijn eigen kwaliteiten. Bij Bioplazacuijk worden ze optimaal aangesproken.

In het hart van Cuijk kreeg industrieel erfgoed De Looierij enkele jaren geleden een maatschappelijk doel, met woonplekken en dagbesteding. Een nieuw initiatief van de Stichting Dienstverlening Cuijk ligt om de hoek: biologische supermarkt Bioplazacuijk. "Er zijn veel mensen met net niet genoeg vaardigheden om in een normale setting te kunnen werken. Met de juiste ondersteuning kunnen ze wel een bijdrage leveren aan een heuse onderneming of winkel. Door deze individuele bijdrage ontstaat er een volwaardig bestaan en een voldaan gevoel. Bioplazacuijk is een winkel die past binnen dit concept."

Toen Stichting Dienstverlening Cuijk begon, vijf jaar geleden in het Tuigleerstraatje, was natuurvoedingswinkel Arnica zojuist gesloten. Met de komst van het smaakvol en warm ingerichte Bioplazacuijk is deze leemte gevuld.

Groeiende behoefte

"De nieuwe winkel is wel drie keer groter, gelijk de groeiende behoefte aan biologische producten in de afgelopen jaren. En we zitten hier op een a-locatie. Ik schat dat zo'n driekwart van de oude Arnica-klanten ons inmiddels heeft gevonden", aldus een enthousiaste Suzanne van Wijk. Zij is een van de vijf vaste medewerkers. Verder zijn er twaalf assistenten. Een van hen is Janneke. "Zij is van allen het meest creatief en is volop bezig met het maken van Sinten kerstpakketjes, die ze zelf samenstelt." "Natuurlijk heeft iedereen eigen kwaliteiten. Houdbaarheidsdatums controleren, bestickeren. En spiegelen: alles weer netjes in de schappen zetten. Enkele medewerkers, zoals Kevin, kunnen de kassa bedienen. Zo kan iedereen genieten van werk naar eigen kunnen. We werken zoveel mogelijk samen met lokale ondernemers. Zo komen onze biologische groenten en fruit van De Twee Linden uit Reek. Heerlijk gezond 'met de seizoenen mee' eten. Op bestelling hebben we appeltaarten uit eigen bakkerij. En nu al beroemd zijn onze kokosmakronen, helemaal biologisch gebakken." In dit voormalige winkelpand van Eltink Elektro zijn verder nog acht studio's gerealiseerd met 24-uurs zorg.

Warm gevoel

Voor de stoffering van zijn projecten vertrouwt initiatiefnemer Huub Niessen op Hofmans at Home. Zo ook bij de inrichting van Bioplazacuijk. "Al meer dan een kwart eeuw zijn we relaties. We weten wat we aan elkaar hebben. En ik weet wat ze bij Hofmans at Home een warm gevoel krijgen bij alles wat ze voor onze stichting doen. De vloeren door de hele supermarkt en de acht studio's zijn door hen gelegd en ook alle raamdecoratie is door Hofmans at Home verzorgd."

RegioBank

OVER **HYPOTHEKEN** EN **ENERGIE**LABELS

Deze keer spreken we met Josée Jenneskens, van Jenneskens Assurantiën en Makelaardij uit Cuijk, en collega Gert-Jan Weijers van Van Lunen Adviesgroep uit Boxmeer. Aan het eind van een jaar waarin één woord gedomineerd heeft, gaat het onderwerp al snel richting de woningmarkt, de sterk stijgende prijzen en een grote krapte in woningaanbod. Josée Jenneskens: "We zijn verder ontwikkeld naar een kenniseconomie waardoor mensen vaker trekken naar universiteiten en hogescholen. De vraag naar woningen in de steden maar ook in de omliggende dorpen is hierdoor enorm gestegen, net als de prijzen. Ook het groeiende aantal eenpersoonshuishoudens vergroot de krapte op de woningmarkt."

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

"De overheid geeft wat ruimte door per 1 januari de overdrachtsbelasting af te schaffen voor starters tot 35 jaar, met een bovengrens van € 400.000. Een lage rente drijft prijzen op, maar maakt het ook aantrekkelijker om de bestaande hypotheek over te sluiten of om te gaan verbouwen. Een eventuele boeterente bij oversluiting is aftrekbaar van de belasting."

Hypotheek oversluiten?

Gert-Jan Weijers: "Je hypotheek oversluiten kan heel slim zijn in deze tijd. Als het financieel haalbaar is, is het een optie die je zeker zou moeten overwegen. Door de coronacrisis verwachten de banken ontslagen in de komende periode. Ze willen vooraf gecontroleerd hebben, of de bank hier risico mee loopt. Dus zijn ze kritischer bij het beoordelen van werkgeversverklaringen. Ook moet je duidelijk voor ogen hebben wat je doel is bij oversluiting van je hypothee: lagere maandlasten of zo snel mogelijk je hypotheek inlossen? Bij dit laatste is oversluiten minder interessant."
"Als adviseur van de Regiobank en onafhankelijk hypotheekadviseur zijn wij de kantoren bij uitstek om dit voor ieder individueel te bekijken. En goed om toch even te vermelden: de Volksbank (de organisatie achter onder meer de RegioBank, red.) is een staatsbank. Een stabiele factor."

Energielabel aanpassen

Iedere huiseigenaar heeft in 2015 een 'voorlopig energielabel' gekregen. Dit label geeft een inschatting van de energiezuinigheid van de woning. Voor het vaststellen van dit voorlopige label heeft de







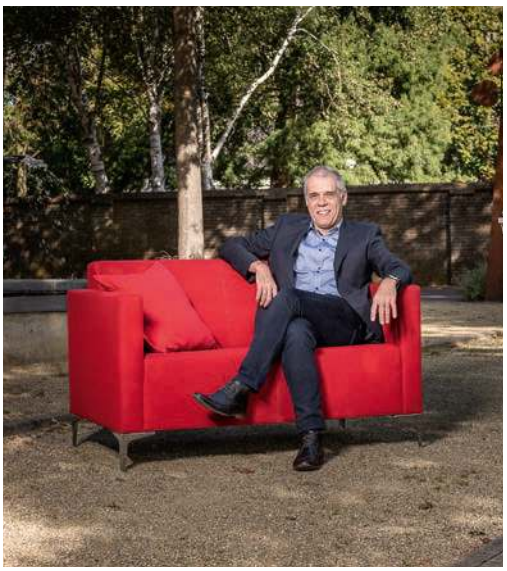
overheid gebruik gemaakt van enkele openbare gegevens, zoals het bouwjaar van de woning.
Josée Jenneskens: "Als je (mogelijk) voornemens bent om de komende tien jaar te verhuizen dient bij verkoop een energielabel overhandigd te worden aan de nieuwe eigenaar. Dit label geeft een inschatting van de energiezuinigheid van de woning. Tot 1 januari 2021 kan een woningeigenaar dit label nog zelf online aanvragen. Op **www.energielabel.nl** kan via een aantal woningkenmerken worden vastgesteld welk label de woning heeft. Aan het online aanvragen zijn kosten verbonden van zo'n € 10,-. Vanaf 1 januari volgend jaar dient er een energielabel aangevraagd te worden door een afspraak te maken met een vakbekwaam energieadviseur. Deze komt persoonlijk uw woning opnemen. De kosten hiervoor zullen naar verwachting € 190 gaan worden. Het label heeft een geldigheid van tien jaar. Dat geld is snel verdiend, dus."

De zeven gezichten van RegioBank, met de klok mee: Carin Coppis, Robert Kersten, Huub Derksen, Cees Verhoeven, Josée Jenneskens, Gert-Jan Weijers en Pedro Klomp.











RegioBank

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

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

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

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

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

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

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



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

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

DE BEDRIJFS-OPVOLGINGSREGELING KAN OOK KNELLEN

Wanneer een ondernemer overlijdt, vererft ook zijn onderneming. De erfgenamen kunnen de onderneming desgewenst voortzetten en dan (onder voorwaarden) een beroep doen op de bedrijfsopvolgingsregeling. Daardoor besparen zij fors op de erfbelasting. Ook als een bedrijf wordt geschonken, kan een beroep op deze bedrijfsopvolgingsregeling schenkbelasting besparen.

Er gelden strenge eisen voor de toepassing van deze regeling. Zo moeten de verkrijgers de onderneming minimaal vijf jaar lang voortzetten. Op zich is dat te begrijpen; de wetgever wil misbruik van de regeling graag voorkomen. Het betekent echter ook dat de verkrijgers van een bedrijf minder ondernemingsvrijheid hebben dan hun collega-ondernemers.

Het aangaan van een samenwerking of het wijzigen van de werkzaamheden van een bedrijf binnen vijf jaar kan er namelijk voor zorgen dat de fiscus vindt dat het bedrijf niet wordt voortgezet. De niet-betaalde belasting moet dan alsnog betaald. Ondernemers die door de huidige coronacrisis hun bedrijf deels wilden verkopen aan een investeerder, of die een andere richting in wilden slaan, werden door de fiscus teruggefloten en hoorden dat zij niet meer voldeden aan de voortzettingseis en dat dus een belastingclaim dreigde.

Hoewel uit onderzoek blijkt dat overige Europese landen die voortzettingseis niet kennen, wordt voorlopig geen versoepeling van de regels verwacht. Waarschijnlijk wordt de regeling strenger versoberd dan dat de fiscus op dit vlak soepeler wordt.

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



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

VACCINATIEPLICHT WERKNEMERS

Er gloort licht aan het einde van de tunnel. Verschillende farmaceuten kwamen recent met positief nieuws over de door hen ontwikkelde vaccins. Vaccinatie zou mogelijk een definitief einde kunnen maken aan de coronamaatregelen en bijbehorende 'anderhalvemetersamenleving'.

Desondanks groeit de scepsis tegen vaccinatie onder de bevolking. Steeds meer mensen zijn niet bereid om zich te laten vaccineren. Als werkgever is het derhalve goed mogelijk dat u geconfronteerd gaat worden met werknemers die zich niet vrijwillig laten vaccineren. Daarom de vraag: kunnen werkgevers hun werknemers verplichten om zich te laten vaccineren?
Een vaccinatieplicht druist in tegen een de grondrechten van de werknemer, met name het recht op onaantastbaarheid van het eigen lichaam (artikel 11 Grondwet). Dergelijke grondrechten kunnen doorgaans enkel worden beperkt door een specifieke wettelijke regeling. De verplichtingen van de werkgever en de werknemer om de gezondheid op de werkvloer te waarborgen is in Nederland vastgelegd in de Arbowet. Op grond van de Arbowet is de werknemer verplicht zorg te dragen voor de veiligheid en gezondheid van zichzelf en anderen. De aantasting van het eigen lichaam lijkt te ver verwijderd van deze verplichting.
Wij gaan er dus vanuit dat de Arbowet onvoldoende specifiek is om op grond daarvan vaccinatieplicht in te voeren en andere wetgeving is er nog niet. U mag uw werknemer voorlopig dus niet verplichten om zich te laten vaccineren.
Er zijn wel andere opties om arbeidsrechtelijke maatregelen te nemen tegen weigerende werknemers.

Wilt u daar meer over weten, neem dan contact met ons op. Ook kunt u kijken op onze website: **www.ghadvocaten.nl**.

Een betekenisvol en zo gewoon mogelijk leven voor mensen met een verstandelijke beperking. Dat is waar Dichterbij het voor doet. Met een aanbod in wonen, dagbesteding, hulp en opvang. In Cuijk is Roggy Dagbesteding te vinden. Het is een dagbestedingslocatie met onder meer een industriële tak, en die zijn in de regio inmiddels spaarzaam geworden.



Roggy Dichterbij

'WE DENKEN **VAAK TE GROOT,** WIJ ZIJN **JUIST BASIC**'

Roggy Dagbesteding is er voor volwassenen met een lichte tot matige verstandelijke beperking en bijkomende problematiek. Van maandag tot en met vrijdag zijn er in totaal zo'n 45 medewerkers, afkomstig uit de regio. Sommigen van hen komen zelfs full-time. 'De Roggy' is te vinden op het industrieterrein de Korte Beijerd, vlak achter het station van Cuijk. De naam van het pand herinnert aan de voormalige bakkerij die er was gevestigd. De naam is gebleven, zoals de Roggy-grondleggers graag wilden.

Anders gaan kijken

Roggy Dagbesteding kent een onderverdeling in drie ondersteunende activiteiten. Men maakt verschillende industriële producten, leeft zich creatief uit of verricht cateringwerk. De producten die de medewerkers maken, worden ook verkocht. Terug naar de activiteit 'Industrieel.'



Daarbinnen kunnen medewerkers begeleid werken in een bedrijf, met ondersteuning van een jobcoach van Dichterbij. Maar werken kan dus ook op een van de Dichterbij-locaties.
Zoals Roggy. Marja van Dijk is begeleider op 'Industrieel,' en al vele jaren aan Dichterbij verbonden. "Wij voeren verschillende werkzaamheden uit voor verschillende opdrachtgevers. Van sorteren tot inpakken en ompakken. Doosjes afvullen. Bestickeren en prijzen Opdrachtgevers komen uit onder meer Venray, Uden en Wijchen, maar binnen het Land van Cuijk zouden we graag meer connecties leggen." Chantal Koster, dienstverlenend coördinator, vult aan: "Met onze dagbesteding bieden we medewerkers een zinvolle daginvulling en een kans op een bijdrage aan de maatschappij. Zij voelen zich gewaardeerd. Wij hopen dat bedrijven op hun beurt anders gaan kijken naar deze doelgroep. De kans is groot dat we met onze mensen wat voor elkaar zouden kunnen betekenen."

Tijd is geen issue

Marja van Dijk: "Vaak denken bedrijven 'te groot,' hier doen wij juist heel basic dingen. Wat voor het bedrijfsleven tijdrovend werk is, is bij ons juist geen issue. We hebben een systeem en hulpmiddelen waardoor iedereen binnen onze dagbesteding, ongeacht niveau, aan hetzelfde project mee kan werken. Dat vergroot de saamhorigheid en toewijding."
Voorbeelden zijn het ontmantelen van producten voor bedrijven, die de restmaterialen vervolgens kunnen recyclen. Het scheiden van diverse plastic afvalstromen.
Het sorteren van bakken met schroeven. "Iets waar een bedrijf zélf nooit aan toekomt. We leggen ook tegeltjes in motief via een sjabloon. De tegelzetter hoeft alleen maar te 'zetten.'" Chantal Koster: "We hebben een samenwerkingsverband met IBN, waarvoor we waswerk verzorgen. Dat doen we inmiddels ook voor een B&B in de regio. Met opdrachtgevers kunnen we een contract afsluiten, maar opdrachten mogen ook ad hoc bij ons worden aangeboden. We kunnen er altijd mee uit de voeten."

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

"Wilt u 'Dichterbij' komen? In het kader van verantwoord ondernemerschap kunnen wij wellicht een onderdeel zijn van uw productieproces."

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

B2 Architecten

'EEN **GESLAAGD ONTWERP** IS **SPIJS** VOOR DE **ZIEL**'

Met een bouwwereld die in hoog tempo verandert, worden vraagstukken en processen steeds complexer. Processen die voor kansen zorgen. Bulkens Architecten blijft in ontwikkeling. Elke dag. Het bureau kondigt bovendien een nieuw tijdperk aan. Aan het eind van dit jaar neemt oprichter Mathieu Bulkens afscheid. Zijn opvolger Koen van de Braak neemt de dagelijkse leiding over. En daarbij hoort een nieuw gezicht én een nieuwe naam: B2 Architecten. Het staat onder meer voor kwadraat, voor twee partners die samenwerken. Een eerbetoon aan de grondlegger en teken van een rotsvast geloof in een visie die het bureau al jarenlang kenmerkt.



B2 Architecten staat te boek als ervaren en veelzijdig. Het team van professionals herbergt verschillende architecten en ingenieurs. Actief in heel Nederland heeft het bureau de afgelopen twee decennia bewezen een solide, betrokken en betrouwbare partner te zijn. B2 Architecten verbindt alle partijen op één lijn. En dát met verrassende, innovatieve, creatieve en uitvoerbare oplossingen. In een no-nonsense houding. Een informele bedrijfscultuur? Ja, graag!

"Wij verbinden partijen op één lijn"

Esthetisch én praktisch

In 2000 start Mathieu Bulkens een samenwerking met het architectenbureau Van de Hulsbeek in Wanroij, dat hij vier jaar later zelfstandig voortzet. In 2008 bouwt hij een volledig nieuw kantoor in Molenhoek, nadat het Wanroijse bureau uit zijn jasje was gegroeid. Ook in de daaropvolgende crisisjaren houdt de groei aan. "In die periode deden we al veel utiliteitswerken, met name scholen. Daar kwamen ook zorgprojecten bij. Op het hoogtepunt van de crisis gingen we terug van negen naar zes mensen, waarmee wij in wezen relatief lichtgeraakt waren. Op een cruciaal moment werden we namelijk ketenpartner voor meerdere ontwikkelende bouwers. Daardoor zijn we met het 3D Bouw Informatie Model (BIM) gaan werken."

"Essentieel is dat we overal worden teruggevraagd. In twintig jaar hebben we als team een stevig fundament gestort. Voortdurend zijn we blijven groeien. Ook tijdens de crisisjaren. Hoe? Door te blijven investeren. In medewerkers en techniek. Maar ook door te luisteren naar de vraag van de klant, en diens visie om te zetten in een esthetisch en praktisch uitvoerbaar ontwerp. Dat blijven we doen. Altijd. In de tussentijd ging ik nadenken over een overdracht. Ik leerde Koen van de Braak kennen toen hij zijn eigen ingenieursbureau had. Mijn plannen pasten bij zijn ambities en zo hebben we een traject afgesproken. Wij hadden natuurlijk wél de kritische grootte die hij met zijn bureau ontbeerde."

Vertrouwen

Koen van de Braak vervolgt: "Ik werkte op dat moment als architect samen met twee studiegenoten, maar er was al een verschil van inzicht over hoe we verder wilden. De ontmoeting met Mathieu kwam op een perfect moment. Vier jaar lang hebben we nu samen opgetrokken en dat is onontbeerlijk om elkaar en ook anderen te leren kennen. Want ik neem natuurlijk niet alleen de aandelen over, maar ook de relaties. Zij moeten ook vertrouwen hebben in mij, het nieuwe gezicht. In de



Koen van de Braak (links) en Mathieu Bulkens: B2 Architecten is een feit.

afgelopen jaren hebben Mathieu en ik kunnen ervaren wat we precies aan elkaar hebben."

Intussen is het team verder doorgegroeid naar twaalf medewerkers. "Die groei is geweldig. Bijna elk architectenbureau heeft van huis uit wel een specialisme; wij zijn buiten dat breder geworden in onze disciplines. In de crisisjaren zijn we bijvoorbeeld ook in gaan zetten op projectmatige woningbouw, multifunctionele accommodaties en kantoorpanden. Die veelzijdigheid houdt ons dynamisch en het werkt bovendien inspirerend voor ons als team. Simpelweg: het houdt je werk leuk!"

In de comfortzone

"Door naast onze klant te staan, ontdekken we samen zijn uitgesproken én onuitgesproken wensen. De klant spreken wij het liefst in zijn comfortzone. Het is een proces van luisteren, ontdekken en verrassen. De moderne architect is veel meer dan het creatieve brein dat gebouwen ontwerpt; hij hoort óók de wensen die verborgen zijn. B2 Architecten is een betrokken regisseur. Met wat we ontdekken gaan we aan de slag, verwachtingen overtroffen. We mogen best ons stempel drukken op een ontwerp. Maar uiteindelijk moet het voor de opdrachtgever voelen als een maatpak."

Het laatste woord is aan Mathieu Bulkens: "Het hele traject moet een feestje zijn. Het eindresultaat is een gebouw dat gebrúikt wordt. Dat geeft creatieve en sociale voldoening. Een geslaagd ontwerp is spijs voor de ziel."

Megens Elektrotechniek

'ELEKTRISCHE LAADPALEN DE TANKSTATIONS VAN DE TOEKOMST'

Ze kennen elkaar via de Lions Club Land van Cuijk en Noord-Limburg. Het uitdragen van 'business in de regio houden, daar waar dat kan' bracht Tom Wienhofen en Peter Thoonen bijeen. Afgelopen zomer installeerde Megens Elektrotechniek 320 zonnepanelen op het dak van Autobedrijf Thoonen, dat gelijktijdig is gerenoveerd en waar ook lichtstraten in zijn gemaakt. Tegelijkertijd werden twee DC-laadpalen geplaatst voor elektrische auto's. Deze snelladers zijn volgens Tom Wienhofen 'de tankstations van de toekomst.'



Autobedrijf Thoonen in Gassel heeft een historie die ruim zestig jaar terugvoert. Het bedrijf is officieel servicedealer voor de merken Volkswagen, Audi, Seat en Skoda. Met de aanleg van de zonnepanelen gaat het autobedrijf volgens directeur Peter Thoonen 'een heel eind richting nul-op-de-meter.' "Door de renovatie komt voortaan meer daglicht het pand binnen. In de werkplaats wordt inmiddels volop met led-verlichting gewerkt. Voor de showroom gebruiken we vooralsnog speciale verlichting die is afgestemd op het zo gunstig mogelijk uitlichten van het wagenpark. Maar ook daar zal op termijn beslist een energiezuinigere variant voor komen."

Elektrisch rijden

In de Gasselse showroom prijkt de Audi E-tron. De eerste elektrische Audi met een actieradius van ruim 400 kilometer. "Audi gaat voor elk van de bestaande modellen een elektrische variant uitbrengen", vertelt Peter Thoonen. "Tot 1 januari 2021 is er voor elektrisch rijden sowieso nog een gunstig fiscaal voordeel." Elektrisch rijden blijft groeien en daarmee vertellen we niets nieuws, weet ook de Gasselse ondernemer. "We merken het in onze werkplaats: daar krijgen we 'nieuwe' vragen omdat een deel van de auto's inmiddels geen of nauwelijks gebruik meer maakt van de conventionele verbrandingsmotor. Het is tekenend: vanwege corona zijn vanuit dealerorganisatie PON alle monteuropleidingen afgelast, behalve die voor elektrische of hybride auto's. Er is op dat vlak een grote behoefte aan kennis en aan die vraag wil PON kennelijk voldoen."

Voor elektrisch rijden geldt de subsidieregeling Subsidie Elektrische Personenauto's Particulieren (SEPP). Deze is voor particulieren die een volledig elektrische personenauto kopen of leasen in de kleinere of compacte middenklasse. Deze subsidie is alleen voor particulieren (natuurlijk persoon die privé een auto koopt of leaset). Zij komen eenmalig in aanmerking voor subsidie als wordt voldaan aan de voorwaarden. De subsidieregeling loopt van 1 juli 2020 tot 1 juli 2025. De beschikbare subsidie is per jaar gemaximeerd. Voor 2020 en 2021 zijn de bedragen: € 2000 voor een gebruikte auto en € 4000 voor een nieuwe. Peter Thoonen: "De pot voor nieuwe auto's voor 2020 is leeg, maar voor gebruikte auto's is er nog ruimte voor dit jaar." Het totale jaarbudget voor 2021 voor nieuwe elektrische personenauto's is overigens ook al bijna verbruikt. Voor meer informatie, kijk op: **www.rvo.nl.**

Laadpalen

Bij het autobedrijf zijn intussen ook elektrische laadpalen geplaatst door Megens Elektrotechniek, dat inmiddels een aantal auto's bij Thoonen heeft besteld. Dit zijn



Peter Thoonen (links) en Tom Wienhofen bij het summum van hedendaagse technieki. Op de achtergrond een icoon uit het verleden.

DC-laders, de snelladers, die een volledige lege elektrische auto in pakweg een uur tijd voor zo'n tachtig procent kan laden. De conventionele AC-lader heeft daar zo'n zes tot acht uur voor nodig. Directeur Tom Wienhofen: "De DC-laders zijn ook de typen die je naast de snelweg ziet staan." Ze zijn prijzig, maar de voordelen van het snelladen zijn evident: "We hebben het hier in feite over het 'toekomstige tankstation', en we staan daarbij nog maar aan de vooravond van de ontwikkelingen en de uitrol ervan."

Particulier en kantoor, retail en horeca

Het Milsbeekse elektrotechnische bedrijf plaatst wekelijks een of meerdere laadpalen. "Wij maken elektrisch laden snel, simpel en veilig", stelt de directeur. "Alles draait om veilige en betrouwbare aansluitingen. We zijn dealer van EV-Box en Streetplug. Onder andere bedrijven, ondernemers, gemeenten, projectontwikkelaars, leasemaatschappijen en particulieren helpen wij met de installatie en het beheer van laadpalen. Voor bijvoorbeeld particulieren hebben wij een simpel systeem, maar ook de mogelijkheid om de laadpaal op afstand te beheren. Het verrekenen van de energiekosten met de werkgever kan via een beheertool."

"Voor kantoren verzorgen we de installatie en het totale beheer van de laadpalen. Veilig en efficiënt, zonder dat de laadsessies invloed hebben op andere faciliteiten die stroom verbruiken. Met persoonlijke laadpassen en een beheerssysteem worden alle laadsessies van werknemers eenvoudig beheerd en verrekend. Dit kunnen we ook doen voor bijvoorbeeld retail en horeca, waarbij de opdrachtgever zelf de controle heeft over de laadtarieven, en zelfs een eigen verdienmodel kan inrichten."

Vastgoed en parkeerbeheer

Zijn er meerdere laadplekken per complex? Via Smart Charging kan ongestoord geladen worden op de bestaande elektriciteitsaansluiting van het betreffende complex. "Veel gemeenten en projectontwikkelaars kiezen bewust voor elektrisch vervoer. Dankzij instelbare laadtarieven en veelzijdige dienstverlening kunnen de laadpalen moeiteloos worden toegevoegd aan elke parkeerfaciliteit."



“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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



Als ingenieursbureau in de civiele techniek is Global Civiel erg breed georiënteerd.

Ingenieursbureau verhuist naar De Tweeling

GLOBAL CIVIEL KAN VEEL. EN DAT MAG IEDEREEN WETEN

Nog een kleine maand en dan verruilt Global Civiel BV zijn onderkomen op Sterckwijck in Beugen voor een kantoorlocatie binnen De Tweeling in Boxmeer. Het adviesbureau op het gebied van management en consultancy in de civiele techniek laat zich daarmee nadrukkelijker in de eigen regio zien. Want dat is wat oprichter-directeur Marco van Andel graag wil. Global Civiel kan veel. En dat mag de wereld weten. Te beginnen om de hoek.

Problemen oplossen op maat, dat is wat Global Civiel doet sinds 2007 in de civiele sector voor talloze civiele en infrastructurele werkzaamheden. Er is expertise op het gebied van grondwerk, asfalt, riolering, UAV-GC contracten, RAW, EMVI, D&C, stabilisatietechnieken, diepriool, persriool, gemalen, saneringen, sloop, asbest en bestratingen. Die kennis wordt ingezet voor gemeenten, provincies, advies- en ingenieursbureaus, projectontwikkelaars, maar voornamelijk bij civiele aannemers.

Breed georiënteerd

Als ingenieursbureau in de civiele techniek is Global Civiel erg breed georiënteerd. "Bureaus als het onze zie je in deze regio erg weinig. Behalve de heel grote jongens kunnen ook wij grote ambities van opdrachtgevers waarmaken", zei Marco van Andel eerder. "We verzorgen grond- en funderingsberekeningen, het complete vergunningentraject, en werken plannen uit voor de (ontwikkelende) aannemer tot de zelfbouwer, die bijvoorbeeld meer wil weten over milieuregels of de waterhuishouding. Ónder de grond bouwen is toch een ander verhaal dan erbóven."
Dik Broeren, werkvoorbereider, is blij met de aanstaande verhuizing. Waar Global Civiel het nu moet stellen met één kantoor en een (gedeelde) presentatieruimte, heeft het straks vier eigen kantoorruimtes ter beschikking. "Bovendien biedt De Tweeling ons een passende uitstraling." De overstap naar een meer aansprekende locatie is geen onnodige luxe, want het bedrijf groeit. "Ik zoek een senior projectleider civiel", aldus directeur Marco van Andel. "Het is lastig om goede mensen te vinden; reacties zijn meer dan welkom."

Extra alert

Global Civiel heeft stageplekken beschikbaar, op hbo- en nu ook op mbo-niveau. "Meer aandacht voor de jeugd – zeker ook in onze branche – is van groot belang."
De aanwezigheid van stagiaire Dimphy, student civiele techniek aan de HAN in Arnhem, bij het gesprek onderstreept de uitspraak. Zij wordt begeleid door Bennie Wessels, projectleider en sinds de start aan Global Civiel verbonden. Heeft corona nog enige invloed op hoe civiele werken op dit moment worden aangevlogen?
Marco van Andel: "Door thuiswerken en videomeetings worden processen er zeker niet sneller op. Ook bij de overheden werkt men voor een aanzienlijk deel vanuit thuis en dat gaat ten koste van de efficiëntie. Als Global Civiel zijn wij nu extra alert om onze opdrachtgevers te ondersteunen."

> "Onder de grond bouwen is anders dan erboven"

"We hebben altijd al landelijk gewerkt, maar onze focus is al een tijdje bewust meer regionaal en zelfs lokaal. We zijn nog steeds minder zichtbaar in de buurt, maar onze inspanningen beginnen vruchten af te werpen: we raken zoetjesaan meer bekend. In dat opzicht blijft projectmanagement voor ons een sterke tak. Zo zijn we onder meer fulltime voor de snelwegen van Rijkswaterstaat in het zuiden aan de slag. Hier in de regio hebben we recent mooie projecten uitgevoerd in Boekel, Berghem, Oss en Ravenstein. En er zit nog meer in het vat."

Van Bon Elektro

'IN DEZE **SHOWROOM** KUN JE **VOELEN** EN **ERVAREN**. **PRÓEVEN** BIJNA!'



Comfort, gebruiksgemak en veiligheid - we willen het allemaal, of het nu thuis is of op het werk. Meer dan ooit zijn deze wensen realiseerbaar, en dat is precies waar Van Bon Elektro met maatwerk aan kan voldoen. De Boxmeerse ondernemer Eddy van Bon – gespecialiseerd in gebouwautomatisering – merkt dat de toepassingen steeds populairder worden. Maar het ene (bedrijfs)pand is het andere niet, dus vindt hij voor iedere situatie een passende oplossing. Afgelopen zomer betrok Van Bon Elektro een nieuw bedrijfspand, met een showroom, terwijl in feite het héle gebouw een toonzaal is, met verschillende ruimten en bijbehorende belevenissen.

Na een succesvolle start in het pand van Sanidrome aan de Boxmeerse Spoorstraat, werd het tijd voor een volgende stap. "Je wilt in je werk standaard honderd procent leveren", aldus Eddy van Bon. "Daarnaast willen we iets toevoegen, écht van meerwaarde zijn. Aan de Sint Anthonisweg 9, schuin tegenover het Boxmeers Tapijthuis, hebben we een pand gevonden dat de afgelopen maanden is verbouwd tot een nieuw kantoor met magazijn en een unieke showroom. Deze nieuwe toonzaal sluit qua beleving naadloos aan op het vele werk dat wij verzetten in de luxe woningbouw."



Eddy van Bon.

'Graag uitgedaagd'

"Hier kunnen mensen voelen en ervaren. Próeven bijna! Het pand staat op een mooie zichtlocatie, ik heb er veel positieve reacties op gekregen", aldus Eddy van Bon, die zes jaar geleden zijn installatiebureau startte. Met inmiddels een zestal medewerkers – steevast spreekt hij over collega's – heeft de jonge ondernemer een gestaag groeiend klantenbestand. Veelal actief in de luxe woningbouw, mag Van Bon Elektro ook een flink deel van de Boxmeerse middenstanders tot zijn opdrachtgevers rekenen.

"We hebben vertrouwen opgebouwd in de relatief korte tijd dat we bestaan. We stáán er. Onze visie is simpel, we behandelen onze klanten zoals we zelf behandeld willen worden. En we doen méér dan alleen elektriciteit. Ik wil graag uitgedaagd worden door mijn opdrachtgevers. Niks is te gek. In onze showroom kunnen we bijvoorbeeld de oneindige mogelijkheden van domotica laten zien met de nieuwste snufjes en gadgets. Veel mensen weten niet dat we ook lampen verkopen, van basisverlichting tot alle designmerken. We werken desgewenst complete lichtplannen uit en geven lichtadvies voor woningen, kantoren, scholen en bedrijfspanden."

Vanuit een totaalconcept

Domotica en huisautomatisering hebben de toekomst. Toepasbaar in zowel nieuwbouw- als bestaande panden. Daarmee is het zeker ook voor bedrijven een ideale oplossing. "Wij leggen ons er steeds nadrukkelijker op toe. Opdrachtgevers kunnen zelf bepalen wat er allemaal op aangesloten wordt. Denk hierbij aan verlichting en aan zonwering, maar ook data- en netwerkinstallaties behoren tot de mogelijkheden. Wij werken zoveel





Veel positieve reacties voor het nieuwe pand.

"Wij worden graag uitgedaagd. Niks is te gek"

mogelijk vanuit een totaalconcept, waarin een adviesplan het startpunt kan zijn. Sinds enige tijd zijn we officieel Sonos-dealer en leveren we complete audio-installaties."

"Ook verzorgen we branddetectie en installeren we camera-, inbraak-, intercom- en toegangscontrolesystemen. Binnen een dag is een woning of bedrijfspand aan te sluiten. De gebruiker kan via een touchscreen of smartphone de elektrische apparaten die aangesloten zijn bedienen, vanuit huis of zelfs onderweg. We passen het in allerlei vormen toe: van CPO-woning tot luxe woningbouw, maar ook voor 'grote' opdrachtgevers, zoals een scholengroep in het voortgezet onderwijs." Andere expertises zijn aansturing van verwarming-, koeling- en ventilatiesystemen, leveren en monteren PV-zonnepanelen, elektra-inspecties en installatiekeuringen volgens NEN1010, NEN3140 en Scope 10. Van Bon is verder dealer van infrarood verwarmingspanelen.

Familiegevoel

Met een project in het Student Hotel in Wenen en ook in een monumentaal restaurant en hotel in hartje Utrecht, haalde Van Bon aansprekende opdrachten binnen. "Al geruime tijd is onze agenda erg goed gevuld, bijna té goed. Toch handel ik hier bewust op, ik wil geen grote installateur worden: het moet altijd persoonlijk blijven. Dat familiegevoel als team is belangrijk voor ons en dat straal je uiteindelijk ook uit naar je klanten. Het samenwerken in bouwteams heeft grote voorkeur, om zo al aan de 'voorkant' van een project mee te kunnen denken. Én natuurlijk omdat we voor iedereen het beste willen."



BCP Bouw

'BOUWEN IS EN BLIJFT MENSENWERK'

Een breed georiënteerde bouwer, zowel als het gaat om branches als disciplines. Werkend in opdracht van particulieren, het bedrijfsleven, de industrie en overheid. BCP Bouw dankt zijn continuïteit voor een niet onbelangrijk deel aan de spreiding in de orderportefeuille. Maar nóg meer aan de klantgerichtheid. De onderneming blijft bovenop de ontwikkelingen zitten en ontzorgt daarbij klanten, want bouwen is en blijft mensenwerk. BCP Bouw bestaat dit jaar een kwart eeuw. Een uitbundig feest zit er nu niet in, maar directeur Theo Hendriks staat graag bij de mijlpaal stil.

BCP Bouw heeft in de regio een reputatie opgebouwd op het gebied van de bouw van woningen, industriepanden, kantoren, scholen en in de agribouw. Ook in verbouwingen en renovatie is men actief. Het succesverhaal komt deels doordat er nooit gespecialiseerd is, maar men altijd breed actief te werk is gegaan. Wel is de laatste jaren de aandacht voor de agrarische sector verlegd naar utiliteit. Naar scholenbouw in het bijzonder, waarbinnen men twee à drie (grote) projecten per jaar draait.

Noodzakelijke koers

"Je moet meedenken met de opdrachtgever en bij projecten soms bereid zijn een aanvaardbaar risico te dragen. Daarin zijn we benaderbaar, al zegt dat niets zolang je geen kwaliteit levert. Dat hoort vanzelfsprekend te zijn. Klantvriendelijk en klantgericht zijn sleutelwoorden. We bekijken elke vraag serieus en zoeken samen naar een oplossing. En afspraak is bij ons afspraak. Punt", stelt directeur Theo Hendriks. De prijs blijft daarbij volgens hem belangrijk, maar is nooit helemáál zaligmakend. "We zijn bijvoorbeeld óók maatschappelijk betrokken en zichtbaar. Het is niet doorslaggevend bij een gunning, maar mensen waarderen het. Zo doen wij wat terug voor de samenleving waarin we werken."


Directeur Theo Hendriks.

"Alleen vandaag maak je waar wat je eerder hebt beloofd. Zeker als het ook gaat om veiligheid, gezondheid en welzijn. Respect voor mens en milieu zien we niet als een verplichting van de wet, maar als een noodzakelijke koers voor de toekomst. En tot slot blijven we ons scholen en volgen we nauw de ontwikkelingen. We richten werkprocessen zó in dat alle handelingen ook werkelijk waarde toevoegen." Theo Hendriks is erg enthousiast over het werken volgens het bouwteammodel. "Daarin overleggen alle partijen vanaf het begin met elkaar. Daardoor is er ook meteen uitvoeringsdeskundigheid en kan een bouwplan goedkoper, efficiënter en kwalitatief beter worden."



"Alleen vandaag maak je waar wat je eerder beloofde"

'Vloeiende overname'

In 1995 wordt Bouwcombinatie Peeters door Pierre en Jan Peeters opgericht. Vijf jaar later verrijst een nieuw bedrijfspand aan De Hork in Cuijk. Een bewuste keuze, welke passend is in het werkgebied: grofweg tuusen Venlo, Eindhoven, Den Bosch en Arnhem. In 2007 treedt Theo Hendriks (dan projectleider bij een grote aannemer) in dienst. Een jaar later wordt hij aandeelhouder van wat dan BCP Bouw gaat



Het team van het zilveren BCP Bouw: kwaliteit leveren is een vanzelfsprekendheid.

heten. Vier jaar later, in 2012, neemt hij de laatste aandelen over. Door de juiste visie in de crisisjaren weet de onderneming licht te groeien. In 2017 richt Theo Hendriks BCP Vastgoed en Ontwikkeling op en hij heeft sinds 2019 ook een deelname in Region Vastgoedontwikkeling.

Niet over rozen

Hendriks' pad ging zeker niet over rozen. "Tot 2015 had ik samen met mijn vrouw Amanda een gelukkig gezin met twee zonen en één dochter. 2015 was voor ons een gitzwart jaar. Onze zoon Vince kreeg acute lymfatische leukemie. De succesvolle stamceltransplantatie leek in eerste instantie zijn redding, maar een tegenreactie van zijn lichaam werd hem uiteindelijk fataal." Acht maanden na de constatering van zijn ziekte, overleed hij op 18-jarige leeftijd. "In dat jaar werd, bij onze oudste zoon Kay, na veel onderzoeken in de voorafgaande jaren, een ernstige oogziekte vastgesteld. Zijn zicht loopt steeds verder terug en een voorspoedige medicatie is nog steeds niet voorhanden. Kay heeft daardoor zijn hbo-opleiding helaas moeten beëindigen."

Beide zonen studeerden bouwkunde en projectontwikkeling. "Zij waren de twee mogelijke beoogde opvolgers van mijn onderneming... De periode direct na het overlijden van Vince was erg zwaar. Ik ben me naar de buitenwereld niet af gaan sluiten, want dat helpt je niet. Vergelijken met wat je zelf hebt meegemaakt evenmin. Als een medewerker bij mij zijn hart wil luchten of een probleem heeft, hoe klein dan ook, neem ik ook dit altijd zeer serieus."

Toekomst

In één opzicht is er wel een verandering: "Ik zat in de flow van het ondernemen en had een breed perspectief aan taken. Ik maakte werkweken van zeventig uur. Dat doe ik sindsdien een stuk minder; als de onderneming gewoon goed loopt, ben ik een tevreden man. Inmiddels ben ik bijna 58 en komt het moment dat je na gaat denken over de toekomst van je onderneming, die er anders uitziet dan ik lang voor me zag. Een geleidelijke overname, zoals ik zelf ook heb meegemaakt, zie ik hierin wel zitten. Hier sta ik open voor."

"Mijn eigen toekomst? Het is een cliché, maar ik weet nu als geen ander dat gezond zijn én gezond blijven het allerbelangrijkste is. Daarnaast hoop ik BCP Bouw nog te kunnen voorbereiden op een volgende periode van 25 jaar."

Werkgroep Mantelzorg en Werk

OP WEG NAAR EEN MANTELZORG-VRIENDELIJK ARBEIDSKLIMAAT



Werk en mantelzorg. In de praktijk blijft het een uitdagende combinatie. Aandacht, begrip en het bespreekbaar maken, loont. In het Land van Cuijk maakt de werkgroep Mantelzorg en Werk sinds 2015 zich er sterk voor het onderwerp op de agenda te zetten van het bedrijfsleven en werkgevers. Met succes, steeds meer bedrijven en organisaties in het Land van Cuijk onderkennen het belang van loyaliteit aan de mantelzorgende werknemer; een elftal heeft inmiddels de landelijke erkenning 'Mantelzorgvriendelijke werkgever' op zak.

Er wordt een steeds groter beroep gedaan op de eigen kracht en zelfredzaamheid van mensen en hun sociale netwerk. Reden hiervoor zijn veranderingen in de zorgsector, de toenemende vergrijzing en het beleid om mensen langer zelfstandig thuis te laten wonen. Hierdoor krijgen (jonge) mantelzorgers en (zorg)vrijwilligers een steeds belangrijkere, complexere en intensievere rol. Gemiddeld één op de vier werknemers combineert werk met mantelzorgtaken. Dit aantal neemt de komende jaren alleen maar toe. In Nederland zijn nu al 2,6 miljoen mantelzorgers die meer dan acht uur per week en/of langer dan drie maanden hulp aan een naaste geven.

Nota Mantelzorg

Uit de Nota Mantelzorg Land van Cuijk 2020-2023, opgesteld door de vijf gemeenten in het Land van Cuijk, blijkt dat in deze regio de meeste mantelzorg wordt verleend door personen in de leeftijdscategorie 51- tot 60-jarigen. De leeftijd van de zorgvrager ligt vaak boven de 80 jaar. Bij ongeveer eenderde gaat het om meer dan 20 uur per week. Bijna een kwart van de mantelzorgers in het Land van Cuijk zegt zich overbelast te voelen. Volgens coördinator Marjo Mooren van het sinds 2002 bestaande Centrum Mantelzorg Land van Cuijk, kan 'het altijd beter en meer.' "Werk combineren met mantelzorg blijkt niet of maar moeilijk bespreekbaar op de werkvloer. Wij verlangen niet dat ieder bedrijf de erkenning aanvraagt, maar we zien het liefst dat wel alle werkgevers dit bespreekbaar maken. Nog altijd bespreekt 45 procent van de mantelzorgers hun situatie niet op hun werk. Er zijn ook maar weinig mantelzorgers die gebruikmaken van de verlofregelingen; ze zijn vaak niet passend."



Winst voor beiden

De werkgroep Mantelzorg en Werk wil werkgevers én werknemers voorlichten en informeren over de combinatie mantelzorg en werk én het bespreekbaar maken. Marjo Mooren: "Wij als Centrum Mantelzorg doen het niet alleen. Stakeholders in de werkgroep Mantelzorg en Werk zijn: Dichterbij, gemeenten, Pantein, Centrum Mantelzorg en MEE. Overal kan een medewerker te maken krijgen met langdurige zorgtaken voor een naaste. We willen dat de werkgever zich bewust is van zijn rol hierin en dat werknemers bekend zijn met de mogelijkheden en rechten waar het mantelzorg betreft."
Volgens de initiatiefnemers levert een mantelzorgvriendelijke organisatie winst op voor de werkgever én de werkende mantelzorger. Door werknemers via maatwerk tegemoet te komen in de zorgtaken worden uitval, ziekteverzuim en verminderde productiviteit verminderd, zoals blijkt uit een onderzoek van Carers UK.



Marjo Mooren, Maarten Weemen en Julie Nillesen (v.l.n.r.).

Weemen Web Print Promo

Weemen in Haps is, met Marel Poultry in Boxmeer, het eerste bedrijf in deze regio dat (vanaf mei 2018) als mantelzorgvriendelijke werkgever te boek staat. Maarten Weemen is samen met broer Twan eigenaar van het familiebedrijf met 65 medewerkers. "Tijdens een functioneringsgesprek gaat het vaak ook over de privé-situatie van je medewerker", vertelt Maarten. "Je hoort dan dat medewerkers thuis de zorg dragen over bijvoorbeeld een familielid. Wij schrokken bij hoeveel mensen dit speelt. Daarom wilden we het onderwerp mantelzorg meer bespreekbaar maken."

"Wij vinden het inmiddels de normaalste zaak van de wereld. Voor veel werkgevers staat mantelzorg niet hoog op de agenda. Een enorme gemiste kans. Je zorgt niet alleen goed voor je grootste kapitaal – je medewerkers – maar bereidt je ook voor op de toekomst en de veranderende arbeidsmarkt. Onze stelling is dat vrijwel iedereen vroeg of laat met mantelzorg te maken krijgt. Zeker bij iemand die full-time werkt is het belangrijk dat je samen naar oplossingen blijft zoeken om het werk en de zorgtaken te combineren. Dat borgen we onder meer door in gesprek te blijven en het onderwerp op de agenda te zetten tijdens het functioneringsgesprek."

Marel

Julie Nillesen is HR-director voor Marel Poultry. In Boxmeer zijn er 1250 medewerkers. "Van oudsher vinden wij het sociale karakter vanuit werkgeverszijde heel belangrijk. Als je goed bent voor je mensen, krijg je dat ook terug. Als individu kun je werk en privé niet volledig loskoppelen. Het is iets dat invloed heeft op elkaar. Mantelzorg is zo'n thema waarvan wij willen dat er aandacht voor is, dat het bespreekbaar moet zijn én dat er begrip voor is. Want veel mensen zijn vaak al een tijdlang mantelzorger zonder zich dat te realiseren: je spendeert nu eenmaal gewoon tijd aan iemand die je liefhebt."

Volgens Julie Nillesen gaat het niet alleen om collegiaal begrip, maar ook om besef vanuit de leidinggevende(n). "Ik dacht dat je voor de erkenning best veel moet optuigen. Tegelijkertijd besefte ik dat we mantelzorg niet per se letterlijk ingebed hebben in onze organisatie; een groot deel ervan zít namelijk al in onze bedrijfscultuur ingebakken. Wij willen dat onze leidinggevenden weten wat er speelt onder 'hun' mensen, er aandacht is en dat ze supporten waar mogelijk. Dat is een duurzaam proces. Want begrip is mooi, maar wij zélf moeten ook flexibiliteit tonen. Als een medewerker tijd nodig heeft om voor iemand te zorgen, dan moet dat kunnen in de vorm van flexibele werktijden of vrije tijd."

Centrum MANTELZORG LAND VAN CUIJK

IK DAAG DE REGIO UIT!

Een op de vier werknemers combineert zorg met werk. Hoeveel mantelzorgers werken er binnen uw bedrijf en hebt u ze in beeld?

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

Van der Horst aannemers

POSITIEVE INVLOED OP EINDPRODUCT DOOR BOUWTEAM OF DESIGN & BUILD



Een impresse van de nieuw te bouwen Udense brandweerkazerne.



Complexe projecten. Van der Horst aannemers voelt zich juist daar in zijn element. 'Vindingrijk bouwen' als handelsmerk. Slim spelend met de planning, logistiek goochelend op de vierkante meter, bouwend in bijzondere situaties of onder bijzondere omstandigheden, specifieke eisen vertalend in bouwtechniek, met een gegarandeerde brandveiligheid. De Millse bouwer realiseert méér gebouw voor uw budget. Van opnemen, technisch doorberekenen tot (slim) uitvoeren, van der Horst aannemers doet het. Een relatief nieuwe expertise is het bouwen van brandweerkazernes. Daarbij blijkt het samen ontwerpen een positieve invloed te hebben op het uiteindelijke gebouw.

In een Design & Build (D&B) project wordt zowel (een deel van) het ontwerp als de realisatie van het object aan één opdrachtnemer (marktpartij) overgelaten. De opdrachtgever zet een functionele (prestatie)specificatie op de markt. De geselecteerde marktpartij draagt vanaf dat moment de verantwoordelijkheid voor het ontwerp tot en met de realisatie van het object.
In een bouwteam heeft de opdrachtgever met een architect meestal een schets of voorlopig ontwerp gemaakt en vraagt hij aan de bouwkundig aannemer hun uitvoeringskennis te gebruiken voor het verder uitwerken van het plan.

Vijf brandweerkazernes in Noord-Limburg

De opdracht van de Veiligheidsregio Limburg-Noord voor de bouw van in totaal vijf brandweerkazernes komt volgens projectleider Bart Koenen dan ook niet uit de lucht vallen. "We zijn twee jaar geleden gestart met het D&B-proces van de vijf kazernes, alle volgens het D&B-principe. Drie kazernes zijn inmiddels klaar: die van Nederweert, Ittervoort en Stramproy. Met de kazerne in Horst starten we deze maand, volgend jaar volgt die voor Heythuysen. Samen met de opdrachtgever wisten we het plan zo te perfectioneren dat het paste binnen de exploitatie."

Voordelen evident

De voordelen voor de opdrachtgever bij een D&B-contract zijn evident: één contractant, één aanspreekpunt, in dit geval de aannemer, draagt de verantwoordelijkheid voor onder meer budget en tijdspad. Het risico voor de opdrachtgever is dus minimaal. Feitelijk is er een harmonieuze samenwerking: de opdrachtgever kan nooit tussen twee partijen komen staan. Er is een veel betere kostenbeheersing. Daarnaast kunnen ontwerp- en bouwfase efficient op elkaar worden afgestemd, waardoor



het project eerder opgeleverd kan worden. Marcel Jans, kostendeskundige bij van der Horst aannemers, stipte de voordelen van D&B in dit magazine al eerder aan. "Van der Horst aannemers heeft zijn organisatie op D&B aangepast. Onze mensen bezitten de competenties om met een D&B aanpak te werken. Ze verplaatsen zich volledig in de klant, met het gedrag van eigen portemonnee. Zeker bij complexe projecten is het des te belangrijker een D&B-traject aan te gaan."

Nieuwbouw brandweerkazerne Uden

In navolging van het vijftal Noord-Limburgse kazernes gaat van der Horst aannemers in januari in Uden de nieuwe brandweerkazerne bouwen voor Brandweer Brabant-Noord. Marcel Jans is verheugd over die ontwikkeling, en hij niet alleen binnen het Millse aannemersbedrijf: "Uden is een regio waarin van oudsher veel grote en sterke bouwbedrijven zijn vertegenwoordigd. Het is des te opmerkelijker dat we deze opdracht desondanks binnen wisten te halen. Daar hebben onze mooie referenties die we inmiddels uit Noord-Limburg hebben, beslist een rol in gespeeld."

Vroeg meegegaan

"Middels een voorlopig ontwerp en technische uitgangspunten werden aannemers aangeschreven. Wij zagen direct mogelijkheden in optimalisaties. Dat hield in dat we sneller – en dus goedkoper – konden bouwen. Bovendien met een veel beter geïsoleerde buitenschil, tegen dezelfde kosten. Daar hebben we ze echt mee verrast en zo kwam het nieuws dat men met ons in het bouwteam verder wilde. En dat is prachtig, want bouwen in onze eigen regio heeft onze voorkeur. Tevens zijn we goed in brandweerkazernes bouwen en daar willen we graag in de toekomst nog meer in kunnen betekenen."

Bart Koenen vervolgt: "We zijn vroeg ingestapt. We werden uitgenodigd om onze optimalisaties toe te lichten en om kennis te maken met het team. Het voorlopig ontwerp was er toen al. Vervolgens zijn al onze optimalisaties doorgevoerd. Zo gingen we het definitief ontwerp in. Parallel eraan zijn de kostenramingen gemaakt, waardoor we kostengericht konden sturen. Toen het definitief ontwerp gereed was, werd de bouwvergunning aangevraagd. Deze is inmiddels onherroepelijk en het technisch ontwerp is afgerond. Onze definitieve begroting valt keurig binnen het budget. We kunnen nu snel starten omdat we al mee zijn gegaan in het voortraject. Hierdoor zijn alle zaken integraal in de verschillende fasen afgestemd. Louter voordelen dus."

Prettige samenwerking

"Wij zijn zeer tevreden over de samenwerking met Architectenbureau De Twee Snoeken uit 's-Hertogenbosch en bouwmanagement Van Kessel & Janssen in Beuningen, en dat is geheel wederzijds", aldus Bart Koenen. "Tijdens het uitwerken van het Technisch Ontwerp heeft Van der Horst samen de ontwerpende partijen meerdere ontwerpsessies gehad. Samen hebben we de krachten gebundeld om een integraal en optimaal ontwerp uit te werken welke binnen de kaders valt. Dit heeft geresulteerd dat na afronding van elke fase doorgepakt kon worden en er nauwelijks afbreuk/tijdverlies was. Samengevat: door de integrale samenwerking hebben we tijd en kosten kunnen besparen. Verder ben ik ervan overtuigd dat we niet of nauwelijks te maken zullen krijgen met onvoorziene kosten. Alles staat op papier, over alles is al nagedacht!"

SAMENKOMEN? HET KAN, OOK NU!

Na maanden van zwoegen achter de laptop terwijl de kids je aan de haren trekken, spoedcursussen om je videocalls eigen te maken en knikkenbollend je aandacht proberen te houden bij webinars, begrijpen wij maar al te goed dat je toe bent aan een fysieke samenkomst met relaties en/of collega's.

Laat je even meenemen in de gedachte dat je volledig Coronaproof wordt ontvangen in een inspirerende ambiance, waarbij je door de extra groendecoratie de rust wordt geboden om écht weer met elkaar in gesprek te gaan.

Van een veilige ruimte voor jullie vergadering of brainstorm tot aan een prachtige omgeving voor een presentatie voor een groter gezelschap. Ook in tijden van Corona is live contact op een verantwoorde en inspirerende manier bij ons mogelijk!



Laat je inspireren op ***inspyrium.nl***

INSPYRIUM
groene evenementenlocatie

InZAKEN
VERBINDT
ONDERNEMERS

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

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

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



Welkom in de informatiejungle

Tekstschrijver en meedenker voor bedrijven, instellingen en overheden, sinds 2001

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

The Write House
tekstproducties

(0485) 47 98 98 | www.thewritehouse.nl

Wethouder Lindersstraat 79
5455 GJ Wilbertoord



TE HUUR

MEDIPOORT®

Praktijkruimtes vanaf 20 m²







TE HUUR

Poort van Cuijk

Kantoorruimtes vanaf 20 m²

Informatie

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