

Dè zakelijke netwerkorganisatie van de regio

Maasvallei

magazine

PODCAST

**Zes ondernemers
vertellen hun verhaal
in een podcast**

OPEN COFFEE

**Een terugblik op
waardevolle maandelijkse
ontmoetingen**



Verbinding, kennisdeling, zichtbaarheid en plezier maken!

Geen overbodige poespas, maar recht toe recht aan **ICT-oplossingen** die werken

Met expertise diep geworteld in de wereld van ICT, bieden wij een veelzijdig aanbod van diensten en creëren we geavanceerde oplossingen die feilloos aansluiten op jouw bedrijfsbehoeften, wensen en ambities.

- Slimme cloud-oplossingen
- efficiënte bedrijfsautomatisering
- VoIP-telefonie

Tijd investeren in technische chaos?



Tijd investeren in jouw core business, ambities en groei!



Wij zorgen ervoor dat jij snel en veilig kunt (samen)werken.



vanderhoffict.nl

0485-520324



Zaai vertrouwen, oogst succes

Ondernemers vormen het kloppend hart van onze regio. Ze nemen initiatief waar anderen afwachten, dragen risico's die een ander niet snel aandurft en voelen zich verantwoordelijk voor méér dan alleen hun eigen bedrijf. Ze creëren werkgelegenheid, ondersteunen verenigingen en brengen leven in de dorpen en steden. Zonder ondernemers geen sponsors, geen initiatieven, geen vooruitgang. Ze zijn de motor van de samenleving, vaak zonder dat ze daar erkenning voor krijgen.

En één ding hebben ze bijna allemaal gemeen: een chronisch tekort aan tijd. Tijd om te ontwikkelen, te verbinden, te vieren. Tijd om even uit te zoomen en koers te bepalen. In 2010 ontstond daarom het Maasvallei Netwerk. Een netwerk dat de ondernemer begrijpt en werk uit handen neemt, met het organiseren van ontmoetingen, het delen van nieuws en het vergroten van zichtbaarheid. Met als doel de ondernemer te ontzorgen en wind in de zeilen te geven.

Nu bestaat het Maasvallei Netwerk 15 jaar en is het uitgegroeid tot een groot bloeiend netwerk; een community van scherpe, initiatiefrijke ondernemers dat zich richt op alle bedrijvigheid maar met name op mkb-ondernemers.

Lid zijn is investeren in jezelf én in de regio. Want vooruitgang ontstaat waar leiders elkaar vinden, met elkaar handelen, gunnen en vertrouwen. Samen dragen jullie dit netwerk. Niet als klant, maar als mede-eigenaar van de community. Bedankt!

Dit magazine is gemaakt voor én door ondernemers uit ons netwerk. Met ondernemerslessen en verhalen die zijn gevormd door jaren ondernemerschap en gedeeld zijn in openhartige gesprekken. De interviews zijn ook te beluisteren in hun originele podcastvorm. Scan daarvoor de QR-codes bij de artikelen.

Laat je inspireren en geniet van het lezen. Dit magazine laat zien waar Maasvallei Netwerk voor staat. Wij geloven dat het beste pas net begonnen is.

Erik Wille

Puck Senders

sterke content. slimme marketing. strak ontwerp.

social noot online marketingbureau
socialnoot.nl | hallo@socialnoot.nl
06 30 74 90 11 | mediaplein boxmeer

- online marketing
- social media
- grafisch ontwerp
- trainingen

óók
canva en
chat-gpt
trainingen

social
noot

Inhoud



Wij maken Maasvallei Magazine!

Hoofdredactie
Puck Senders

Tekst
Erik Wille, Puck Senders,
Marloes Keeris, Susanne Bosscha

Eindredactie
Puck Senders, Marloes Keeris
(Dash of Ginger)

Fotografie
John Smits - Bona Pictura,
Patrick Bongartz Fotografie

Drukwerk
GaafGrafisch

Productie & design
buro robuust

Vormgeving
Rob Hermens

Podcastinterview TOP Beveiliging
Raymond Janssen

Audio-videoproductie
Coen van de Geijn - Viewmotion
Ruben Jansen

© 2025 Het auteursrecht op de artikelen wordt aan de uitgever voorbehouden. De informatie is zorgvuldig uitgezocht en gecontroleerd. Aansprakelijkheid voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid wordt nadrukkelijk uitgesloten. Overname van content is alleen toegestaan na schriftelijke toestemming van de uitgever.



Maasvallei Magazine is een uitgave voor het Land van Cuijk, Noord-Limburg en de aangrenzende gebieden.

Bredestraat 5
6542 SN Nijmegen
(geen bezoekadres)
0485-20 20 60
hallo@maasvallei-netwerk.nl
maasvallei-netwerk.nl

- 06 15 jaar
Maasvallei Netwerk
- 24 Intervisiegroepen
- 34 Talk & Toast
- 44 Infographics
- 62 Sluit je aan en beweeg mee!

Podcast

- 10 **Bindels Tuinen**
Plannen vol planten en plonzende honden
- 18 **Lamers & Visser**
Bouwen met lef
- 28 **Van Keijsteren**
Van kippenzaagsel tot one-stop-shop
- 38 **Erik Lanting**
Passie is niet te koop
- 48 **TOP Beveiliging**
Winnen doe je samen
- 56 **Aben reclame**
Jong bloed, nieuwe energie

Open Coffee

- 16 **Hahebo**
Vrijdag 2 juni 2023
- 22 **De Bungelaer**
Vrijdag 6 oktober 2023
- 26 **Dekkers Business Bikes**
Vrijdag 1 december 2023
- 32 **Lambertuskerk**
Vrijdag 5 april 2024
- 36 **vantiene**
Vrijdag 7 juni 2024
- 42 **'t Raam**
Vrijdag 6 september 2024
- 46 **Primetime**
Vrijdag 1 november 2024

52 **Schouburg Cuijk**
Vrijdag 6 december 2024

60 **BurnGym**
Vrijdag 7 maart 2025

Sponsorpartner

14 **Hoofdsponsor Wux**
Meer dan alleen een goede website of sterke content

25 **Van der Valk**
Een hotspot voor de ondernemer aan de A73

35 **Omnia Systems**
Met slimme technologie een duurzaam bedrijfspand

45 **Opti-Cool**
Energiezuinige airco-oplossingen met persoonlijke service

Mega Expo

54 Het jaarlijkse hoogtepunt voor ondernemers in de regio



Dè zakelijke netwerkorganisatie van de regio Land van Cuijk en Noord-Limburg, die staat voor verbinding, kennisdeling, zichtbaarheid en plezier hebben in het ondernemerschap.

Terugblik op 15 jaar



**‘Wat écht het
verschil maakt, is
de cultuur die we
daar neerzetten’**

Het Maasvallei Netwerk werd opgericht in 2010 door Michel Hovenkamp, met als doel lokale ondernemers te verbinden in een tijd van economische onzekerheid.

Michel zag dat veel ondernemers behoefte hadden aan contact met gelijkgestemden: kennisdeling, nieuwe klanten vinden en simpelweg gezien worden. “Ondernemers willen drie dingen: verbinden met andere ondernemers, acquisitie en gezien worden,” aldus Michel. Dit leidde tot de eerste Open Coffee in de regio, een laagdrempelige netwerkgelegenheid die al snel bekend werd in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. In de daaropvolgende jaren groeide Maasvallei Netwerk uit tot een platform voor ondernemers. Michel breidde zijn activiteiten uit met bedrijfsbeurzen en een goed gelezen nieuwsbrief. Het netwerk werd bekend om de waardevolle verbindingen die het mogelijk maakte tussen ondernemers uit verschillende sectoren. “Ik zette op de eerste tafelbeurs expres ondernemers in hetzelfde vakgebied bij elkaar om ze uit hun concurrentenmodus te halen. Daar keken ze even raar van op, maar uiteindelijk vonden ze het leuk,” zegt Michel.

Door de coronamaatregelen werd het echter tijd voor verandering. Michel besloot het stokje over te dragen en zocht naar iemand die zijn visie kon voortzetten. In 2019 kwam de overstap naar Erik Wille, een ervaren ondernemer en netwerker. Samen met zijn vrouw Puck Senders heeft Erik het Maasvallei Netwerk nieuw leven ingeblazen. “We hadden meteen een goede klik,” vertelt Erik. “Michel zag dat ik de juiste persoon was om het netwerk verder te ontwikkelen en stappen te zetten in de digitale wereld.”

Maasvallei Netwerk

De eerste grote stap na de overname was een volledige rebranding. “We hebben niet alleen het logo vernieuwd, maar ook de website en de identiteit van het Maasvallei Netwerk. Het was tijd voor een uitstraling die beter past bij onze visie en onze groeiende ledenbasis,” vertelt Puck Senders. “De kleuren en de kronkelende Maas zijn gebleven, omdat we de geschiedenis van het netwerk respecteren, maar alles eromheen hebben we vernieuwd.” Deze verandering bleek succesvol, want de groei van actieve leden in de afgelopen jaren is enorm geweest. Leden van het eerste uur, maar ook heel veel nieuwe ondernemers hebben het netwerk versterkt. “We hebben leden die Michel niet meer kennen, die niet weten dat we al 15 jaar bestaan. Zo gaat dat,” zegt Erik Wille lachend.

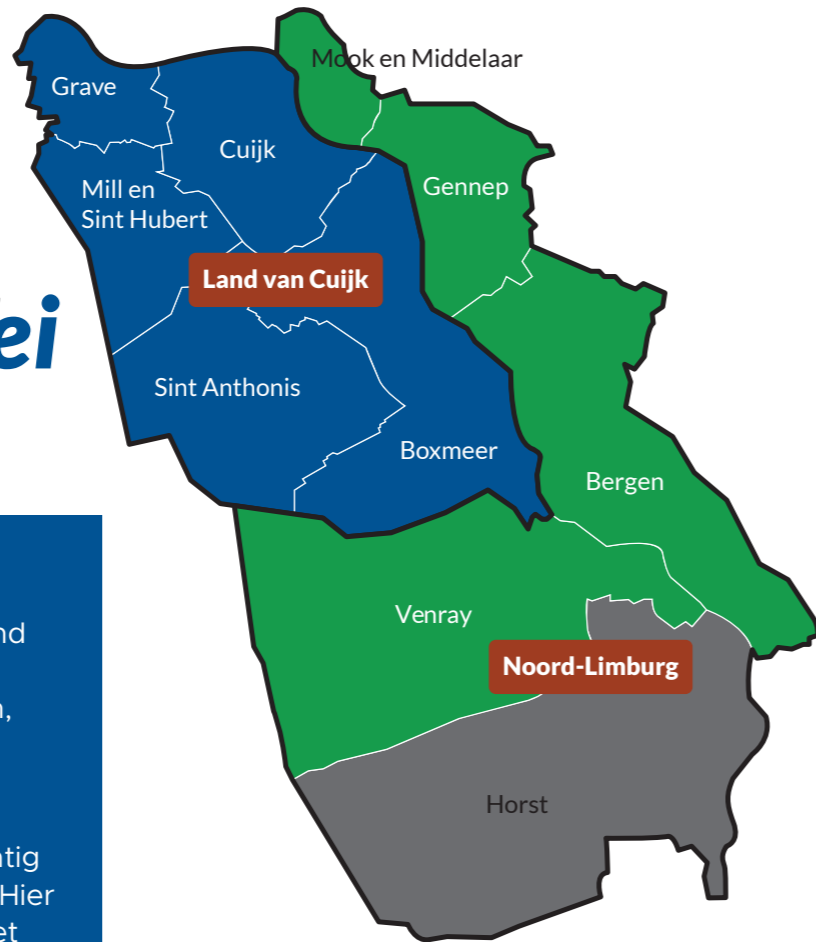
Een van de belangrijkste toevoegingen sinds de overname zijn de Intervisiegroepen en de Talk&Toast-bijeenkomsten. “De Intervisiegroepen zijn echt een schot in de roos. Er was zoveel vraag naar die diepgang, het is fantastisch om te zien hoe ondernemers in vertrouwen met elkaar sparren en van elkaar leren,” zegt Erik.

Ook de Open Coffee bijeenkomsten, die al vanaf het begin van het Maasvallei Netwerk bestaan, hebben hun kracht behouden. “De Open Coffees zijn zó belangrijk,” vertelt Puck. “Alle ondernemers uit de regio zijn daar welkom, je ziet er MKB’ers, zelfstandigen, professionals, vertegenwoordigers >>

“Het besluit om Maasvallei Netwerk voort te zetten met nieuwe organisatoren, na coronatijd, is goed gelukt, want het netwerk groeit en bloeit mooi verder door. Fijn om in dit fraaie magazine ook nog even in beeld te mogen komen, om alle ondernemers en teams hele goede zaken te wensen bij hun Maasvallei Netwerk.” - Michel Hovenkamp



‘De kleuren en de kronkelende Maas zijn gebleven, omdat we de geschiedenis respecteren. Alles eromheen hebben we vernieuwd’



Het Maasvallei Netwerk is actief in Land van Cuijk, Noord-Limburg en aangrenzende gebieden in Gelderland en Brabant. Deze regio is rijk aan lokale ondernemers, familiebedrijven, starters en gevestigde MKB'ers. Door verbindingen te leggen tussen verschillende kernen, sectoren en leeftijden, bouwen we aan een krachtig ecosysteem van ondernemerschap. Hier gebeurt het: lokaal, betrokken en met vertrouwen in elkaar.

van overheden en uit het onderwijs. Die mix zorgt voor een unieke dynamiek en energie, allemaal gericht op ondernemerschap.”

“Maar wat écht het verschil maakt,” vult ze aan, “is de cultuur die we daar neerzetten. Erik en ik zijn community mensen. We hebben heel bewust een sfeer gecreëerd waarin ondernemers zich welkom voelen. Die cultuur is zo duidelijk aanwezig dat mensen daarop aanhaken – of niet. Dat is precies wat we willen.”

“Ik heb gemerkt dat er in het Land van Cuijk en Noord-Limburg heel

veel behoefte is aan regionaal ondernemen,” zegt Erik. “Leden van het Maasvallei Netwerk vinden elkaar makkelijker en gunnen elkaar opdrachten binnen de regio. Dat gebeurt echt bewust. In een tijd waarin alles via internet wereldwijd beschikbaar is, voelen de aangesloten ondernemers juist de waarde van lokaal samenwerken. Dat geeft vertrouwen, herkenning en een community gevoel. Ondanks de snelle economische en maatschappelijke veranderingen denk ik dat het altijd belangrijk is om een goed netwerk te hebben. In goede tijden en in tijden waarin je elkaar nodig hebt.” ●



Maasvallei Netwerk: een team van professionals

Bij het Maasvallei Netwerk geloven we in de kracht van samenwerken met lokale ondernemers. We werken bewust met zelfstandige professionals uit de regio: mensen met liefde voor hun vak en een goed gevoel voor de lokale context. Zij versterken ons netwerk én wij zorgen voor werk en zichtbaarheid binnen hun eigen regio. Zo blijft de cirkel rond.

Achter het netwerk staat een enthousiast team van ZZP-ers en stagiaires dat zorgt dat alles klopt. Jessie bedenkt de social-mediastrategie en zorgt voor de juiste toon en timing.

Ze weet wat werkt én wat trending is. Sharon ontwikkelt slimme campagnes waardoor we online nóg zichtbaarder worden.

Beeld zegt meer dan woorden. John vangt de netwerkevenementen, met mooie kleurrijke foto's, Ruben maakt en monteert video's en zorgt voor audio-bewerking. Voor de visuele lijn zorgt Rob: het magazine, infographics, wat er professioneel uit moet zien, loopt via zijn handen.

Marloes schrijft spicy SEO-proof content die prettig leest én online gevonden wordt. Linda is de onmisbare schakel tijdens de events. Ze verwelkomt, regelt en houdt overzicht. Pip beheert de ledenadministratie en zorgt voor rapportages en statistieken om op te sturen.



Maasvallei Netwerk nu,
vlnr:
Linda, Erik & Puck, John
Ruben, Marloes,
Jessie, Rob
Pip, Sharon

Buitengewone belevenissen van Bindels

Plannen vol planten en plonzende honden

Ondernemerskoppel Roy Bindels en Monique Nillesen delen hun passie voor tuinen en honden. Met succes. Want mensen komen van heinde en verre voor Bindels Buitenbeleving en hondenzwemvijver Ut Poeleke. De rode draad in hun ondernemersverhaal? Niet lullen, maar poetsen - én aanstekelijk enthousiasme. In goede en slechte tijden. "Gewoon aanpakken en niet zeuren, daar geloven we in."

Tekst: Marloes Keeris - Dash of Ginger Fotografie: John Smits - Bona Pictura, Roy Bindels



Het zwembad met Biotop systeem in Bindels' showtuin

Het begin gaat over rozen

Hovenieren is Roy met de paplepel ingegoten: als jongetje zit hij al bij oom Hendrik, de oprichter van Bindels Tuinen in 1968, op de maaier.

"Hij werd ook wel Hendrik Jan de

tuinman genoemd, haha. Oom Hendrik begon als rozenkweker, maar rolde in het hovenieren. Dat zaadje plantte hij ook bij mij daar op die maaier. Na mijn hoveniersopleiding wilde ik bij andere hoveniers in de keuken kijken - maar

daar kwam niks van in door mijn achternaam. 'Die Bindels neemt toch het bedrijf van zijn oom over', zeiden ze. En dat gebeurde ook, stap voor stap. Waar ik ooit begon als onkruidplukker, stuurde ik in 2008 bij de overname 13 mensen aan."

Dan komt de crisis

Het gaat Roy voor de wind. In 2007 leren hij en Monique elkaar kennen als hij een tuin ontwerpt voor haar toenmalige werkgever. Zodra het project rond is, springt de vonk over. Als klap op de vuurpijl komt in 2008 het Oeffeltse pand met de lap grond van ruim 17500 m² op hun pad. Ze gaan ervoor, en binnen een week is de koop rond. Dezelfde ochtend dat Roy het te-koop-bordje in de grond tikt bij zijn huis in Beugen, kopt de krant met de financiële crisis van 2008. Oei. >>

'Zó mooi om te zien hoe mijn zelfbedachte events mensen uit heel Nederland aantrekken.'





Monique: "Kijk niet alleen vooruit, maar ook achterom. Leer van je successen én je tegenslagen"

Niet lullen, maar poetsen

Monique vertelt: "Roy's huis verkopen lukte niet door de crisis. We hadden maandenlang dubbele lasten, terwijl werk uitbleef. Er ging een streep door de bouwplannen voor een nieuwe loods. En, nog veel pijnlijker: we moesten afscheid nemen van mensen. Anders was er geen bedrijf meer geweest." Dankzij hun doorzettingsvermogen komt het bedrijf er weer bovenop. "Niet lullen, maar poetsen. Dat leerde ik van mijn oom", zegt Roy. Die mentaliteit, gecombineerd met hun creativiteit, leidt in 2016 tot een gouden idee.

Een zwembad voor Joep

2016. Monique, Roy en Labrador Joep vierten vakantie in Oostenrijk, waar ze een hondenzwembad tegenkomen. Terwijl Joep erin plonst, kijkt het koppel elkaar aan: dit willen ze thuis ook. De dag na thuiskomst gaat de schep al in de grond. Monique: "In ons enthousiasme werd de zwembad natuurlijk veel te groot, haha. Daarom nodigden we mensen uit voor hondenzwembadpartijtjes. Zo ontstond Ut Poeleke. Ik begon met Facebook advertenties, scherpste mijn marketingskills aan, en 3 jaar

later zat de agenda standaard vol. Zó mooi om te zien hoe mijn zelfbedachte events mensen uit heel Nederland aantrekken." Dat geplons in Ut Poeleke smaakte naar meer. Daarom bouwde Roy in de showtuin van Bindels Buitenbeleving een zwembad. En niet zo maar een: een zwembad waar Biotop-water in klatert, ecologisch gezuiverd met een mechanisch



filtersysteem. Roy: "Je kunt er zo een glaasje van drinken! Dat vonden bezoekers van de showtuin ook mooi. We leggen sindsdien ook bij klanten vijvers en zwembaden aan met het Biotop-systeem."

Aanstekelijk enthousiasme

Dit tekent Roy en Monique: ze gaan enthousiast voor hun visie, en dat werkt aanstekelijk op hun klanten.

Roy: "Ik ben trots een mentor te mogen zijn voor ons nieuwe talent"



De showtuin van Bindels Buitenbeleving is ook 's avonds een ware beleving!

Dé tuintrends van 2025 volgens Roy:

'Binnen=buiten. Dus buiten koken, privésauna's en luxe zitkuilen, zodat mensen net zo lekker in hun tuin relaxen als op de bank.'

Bindels Buiten Beleving
Scheperstraat 2a
5441 PN Oeffelt

0485 – 36 15 23
info@bindelsbuitenbeleving.nl
bindelsbuitenbeleving.nl

Scan de QR-code en luister de gehele podcast →



Monique kijkt Roy aan. "Vroeger pakten we door dat enthousiasme iets té veel aan. Dat gaat ten koste van jezelf. Daarom plannen we één keer per maand tijd voor ons en onze drie honden in. En hebben we de focus van Bindels Buitenbeleving teruggebracht naar drie punten: tuin, water en groen-architectuur."

Ook op die drie punten werkt hun enthousiasme aanstekelijk. "Klanten komen met een tegeltuin in hun hoofd, en gaan naar huis met plannen vol planten", lacht hij. "En de klant die twijfelde over mijn tuinontwerp waarbij het zwembad twee meter achter de deur begon? Die noemt dat nu haar beste beslissing ooit. Dat wauw-gevoel, daar doen we het voor."

Binnenkort start de aanleg van een oefentuin op hun terrein: een plek waar hoveniers in spé het vak leren. Roy glundert: "Ik ben trots een mentor te mogen zijn voor ons nieuwe talent. En gaan ze uiteindelijk hun eigen weg als ondernemer? Dan ben ik daar even trots op."

De ondernemerstip

Dat brengt Monique en Roy bij hun ondernemerstip. Roy: "Die niet lullen maar poetsen-mentaliteit. Gewoon aanpakken en niet zeuren, júst als het tegenzit. Daar geloven we in. Dat extra stapje zetten brengt je het verst." Monique: "Daaraan voeg ik toe: kijk niet alleen vooruit, maar ook achterom. Leer van je successen én je tegenslagen." ●

“Bij Wux draait het om meer dan alleen een goede website of sterke content. Voor ons begint impact bij een échte connectie met jou, je doelgroep en je doelen.”

— Yannick Vendelmans

Al meer dan 16 jaar helpt Wux ondernemers vooruit in het digitale speelveld. Vanuit Cuijk werkt een team van zo'n 25 ervaren specialisten, met de inzet van slimme AI (Artificial Intelligence), dagelijks aan websites, webshops, marketingcampagnes en slimme strategieën die resultaat opleveren.

Wux doet het namelijk nét even anders en dat merk je. Geen onnodige schakels, maar direct contact met de expert die aan je project werkt. Wel zo helder, want je weet direct wat je kunt verwachten én wat het je oplevert.

Of je nu een gebruiksvriendelijke website nodig hebt, een webshop die geweldig verkoopt, of een marketingcampagne die wél opvalt: Wux levert maatwerk met resultaat. En dat stopt niet bij design of techniek. Ook voor SEO-proof teksten, creatieve content en strategie die écht bij je merk past, ben je hier aan het juiste adres. Alles met het doel om jouw online zichtbaarheid te vergroten, op een manier die bij jouw bedrijf past.

Wat Wux extra interessant maakt? Hun vernieuwende aanpak met AI. Denk aan geautomatiseerde processen, slimmere websites en slimme contentcreatie. AI helpt niet alleen om sneller

te werken, maar ook om betere resultaten te behalen. Denk aan gepersonaliseerde gebruikerservaringen, verbeterde conversie en content die echt resoneert. En ja, zelfs van een software-idee dat al jaren in je hoofd zit maken ze realiteit - van concept tot livegang. Bij Wux zijn ze dagelijks bezig met het toepassen en doorontwikkelen van AI-oplossingen die het verschil maken. Met hierbij een sterke focus op innovatie in de snel veranderende wereld van AI.

Wux is niet alleen digitaal sterk, maar ook lokaal betrokken. Als trotse hoofdsponsor van het Maasvallei Netwerk investeren ze in het ondernemerschap van de regio. Dankzij hun steun groeien evenementen, bijeenkomsten en initiatieven gestaag door. Zo bouwt Wux niet alleen aan jouw online succes, maar ook aan een krachtig ondernemersnetwerk!

Mede-eigenaren
Yannick Vendelmans en
Bo Pennings

WUX | Hoofdsponsor

ISO 27001:2022
Ge certificeerd
door Brand Compliance

fd. 2x
GAZELLEN

9.3
FONK
150
2024



vrijdag 2 juni 2023

Open Coffee Hahebo

Fotografie: John Smits - Bona Pictura

Hahebo vormde het decor voor een inspirerende editie van de Open Coffee van het Maasvallei Netwerk. Na de verwoestende brand in Beugen laat Hahebo zien wat veerkracht en visie betekenen. In de nieuwe showroom aan de Graafseweg in Boxmeer geno-

ten de aanwezige ondernemers van goede koffie en stijlvol design. De industriële hal, ingericht met prachtige oldtimers, moderne pods en kantoormeubilair, bood een sfeervolle setting voor ontmoeting, uitwisseling en een blik achter de schermen.



Ontmoetingen tussen stijlvolle werkplekken en stoere klassiekers



Hartjes

brood & banket

www.hartjesbroodenbanket.nl | 06-464 37342 | info@hartjesbroodenbanket.nl



Ton, Bas en Danny, de schoonzoon van Ton

Doorzetten, durven en doen: dáár gaat het om

Lamers en Visser: bouwen met lef

Ooit scharrelden er varkens, nu worden er innovatieve bouwprojecten uitgedacht. Wat begon met een gedeelde visie en flinke dosis lef, groeide uit tot een bureau dat zijn sporen heeft verdiend in de regio én daarbuiten. Lamers en Visser: een nuchter bedrijf met een uniek verhaal.

Tekst: Susanne Bosscha Fotografie: John Smits - Bona Pictura

In het Noord-Brabantse Sint Agatha groeide Lamers en Visser uit van een tweekoppig bedrijf tot een bouwkundig bureau met een stevig team en een indrukwekkend portfolio. Oprichters Ton Lamers en Bas Visser zijn al ruim achttien jaar een ondernemersduo. Wat hen drijft? Vertrouwen en lef, veel lef.

Sprong in het diepe

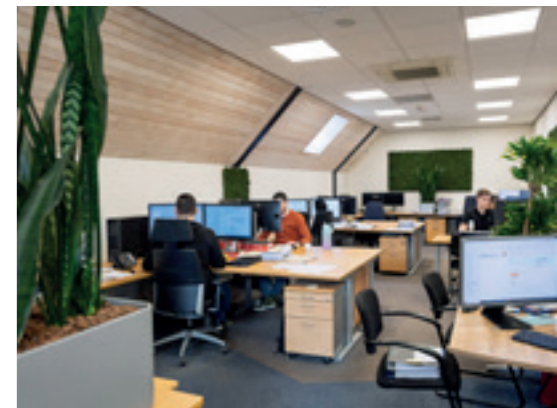
Een oude dorsdeel in Sint Agatha vormt het decor van hun verhaal. Ze kennen elkaar uit hun tijd bij een gezamenlijke werkgever. Ton als constructeur, Bas als bouwkundige. "Ik heb Bas zelfs aangenomen," lacht Ton. Wat begint met een sollicitatie, groeit uit tot een zakelijke samenwerking. "We vullen elkaar perfect aan. Wat de een niet heeft, heeft de ander wel. En andersom."

Waren er altijd al plannen om samen te ondernemen? Bas: "Nee, dat is bij toeval ontstaan. Ik repareerde bij Ton thuis de computer van zijn dochters toen hij vertelde dat hij voor zichzelf ging beginnen. Op dat moment was hij namelijk deels in loondienst en deels zelfstandig. Toen zei ik: 'Dan heb je vast personeel nodig'. Maar Ton had een heel ander idee: dat van Lamers én Visser."

Bas komt niet uit een ondernemersfamilie, dus moest hij dat thuis wel even uitleggen. "Het was best een grote stap. Maar na zeven jaar samenwerking was er veel vertrouwen in elkaar."

Van varkensstal naar kantoor

Maar waar gaan ze zitten? De werkkamer van Ton blijkt te krap, >>



Een oude schuur omgetoverd tot modern kantoor (authentiek aan de buitenkant, eigentijds vanbinnen)

'We vullen elkaar perfect aan. Wat de een niet heeft, heeft de ander wel. En andersom.'

dus lopen ze samen door zijn huis op zoek naar een geschikte ruimte. Hun oog valt op de oude varkensstal, die Ton eigenlijk wil ombouwen tot fietsenstalling. "Dit is veel te chic voor fietsen," concluderen ze. De stal wordt hun eerste kantoor.

Het bureau groeit snel. Elk half jaar komt er iemand bij. Al gauw is de stal te klein. "We hadden al mensen aangenomen, terwijl we nog geen plek voor ze hadden," lacht Ton. Uiteindelijk verbouwen ze de oude schuur naast het woonhuis van Ton tot een modern kantoor. Authentiek aan de buitenkant, eigentijds vanbinnen.

In de rode cijfers

Gaat het ze dan alleen maar voor de wind? Zeker niet. Tijdens de financiële crisis in 2008 moeten ze mensen laten gaan. "Vreselijk," zegt Ton. Om hun brede dienst-



'Anderhalf uur op de grasmaaier is dé perfecte manier om te ontspannen!'

verlening te behouden, kiezen ze ervoor niet té veel in te krimpen. Bas vult aan: "Dus leverden we zelf financieel in. Ik heb in die tijd veel geleerd. Over bedrijfsmatige keuzes, maar ook over mezelf."

2012 is ook spannend: dat jaar staat in het teken van de renovatie van Schouwborg Cuijk. "We stapten toen over van 2D- naar 3D-software (BIM)," vertelt Ton.

Ze gaan er enthousiast voor, maar de leercurve blijkt steil én kostbaar. "Leren werken met de software duurde veel langer dan we dachten. We verloren bijna 20% productiviteit om de software onder de knie te krijgen. Van de vijf mensen was er constant één aan het leren," blikt Ton terug.

Maar het brengt ook veel goeds: een intensieve samenwerking

met installateurs en aannemers. "We werkten allemaal hier op kantoor aan hetzelfde model," herinnert Bas zich. "Je krijgt ook veel meer respect voor elkaar als je ziet waar de ander tegenaan loopt."

Bijzondere uitlaatklep

Naast bijzondere bouwprojecten delen de heren een bijzondere passie: grasmaaien!

"We hebben allebei zo'n ding waar je op kunt zitten," vertelt Ton. "Ik heb vier vrouwen thuis en Bas twee, dus anderhalf uur op de grasmaaier is dé perfecte manier om te ontspannen!"

Flexibiliteit, vertrouwen en geraniums

Ook het twintigkoppige team is rijk aan vrouwen – ongebruikelijk voor de branche. Ton: "Dat geeft een hele andere dynamiek. Denk aan vrijdagmiddagborrels en een

lief & leed-pot. Dat lukt je echt niet met alleen maar mannen."

Binnen het team is er veel flexibiliteit. Iedereen kan meerdere rollen vervullen. "Op het moment dat er iemand wegvalt, kan een ander het overnemen. Dat maakt je bedrijfsstructuur sterker," legt Bas uit.

De toekomst van het bedrijf? Die is al uitgestippeld. Ton: "Met een jaar of vijf zit er iemand anders op mijn stoel. Mijn schoonzoon neemt geleidelijk mijn taken over. We hebben het team open en eerlijk meegenomen in dat proces."

Betekent dit dat Ton achter de geraniums gaat zitten? "Nee," lacht hij. "Ik woon letterlijk naast het bedrijf, dus ik kom vast nog over de vloer. En ondernemer ben je voor het leven."

De ondernemerstip van Ton en Bas

"Wacht niet tot alle stoplichten op groen staan," zegt Ton. "Als dat zo is, zijn twintig anderen je al voor. Je moet gas geven als het oranje is." Bas vult aan: "Niet bang zijn. Begin gewoon. Aanpassen kun je onderweg, stilstaan is geen optie." ●

Lamers & Visser
Kerkenhuisweg 20
5435 PA St. Agatha

0485 – 32 11 44
info@lamersvisser.nl
lamersvisser.nl

Scan de QR-code
en luister de gehele
podcast →



'Wacht niet tot alle stoplichten op groen staan,' zegt Ton. 'Als dat zo is, zijn twintig anderen je al voor. Je moet gas geven als het oranje is.'

'We hadden al mensen aangenomen, terwijl we nog geen plek voor ze hadden'





vrijdag 6 oktober 2023

Open Coffee De Bungelaer

Fotografie: John Smits - Bona Pictura

Tijdens de oktober-editie van de Open Coffee kwam een enorme groep ondernemers samen bij het Boutique Hotel & Restaurant De Bungelaer in Beers. In het prachtige zonlicht, met uitzicht over de Kraaijenbergse Plassen en goede koffie in de hand,

ontstonden mooie gesprekken.

Eigenaar Paul van der Mark vertelde openhartig over zijn ondernemerspad: hoe hij zonder horeca-ervaring, maar met visie en het juiste team, een succesvol hotel-restaurant bedacht,

bouwde en nu exploiteert. Het ondernemerschap inspireerde menig bezoeker. Na de Open Coffee volgde een kijkje achter de schermen, in de keuken en in het hotel. Een extra bijzondere ervaring, omdat het bedrijf net 3 maanden geopend was.



Prachtig zonlicht,
verse koffie en uitzicht
over de Kraaijenbergse
plassen

INNOTHERM

DUURZAAM IN BODEMOPLOSSINGEN



- Gesloten bronsystemen
- Bodemgebonden warmtepompen
- Lucht/water warmtepompen
- Nieuwbouw
- Renovatie
- Vervanging
- Woning- en utiliteitsbouw

TEL: 0485-371964 | RIJKEVOORT | WWW.INNOTHERM.NL

Jansen
BRONBEMALING



Achter gesloten deuren ontstaat openheid

'Surround yourself only with people who are going to take you higher.' - Oprah Winfrey

Grote beslissingen, spannende ideeën, dagelijkse twijfels; zaken die je bezighouden, maar waar je niet altijd met iemand over kan praten. Vrienden of familie begrijpen je vaak niet, klanten of leveranciers zijn in de meeste gevallen geen optie, en met medewerkers deel je ook niet alles.

In zulke momenten kan het ontzettend waardevol zijn om met andere ondernemers in vertrouwen in gesprek te gaan. Mensen die begrijpen wat er speelt, omdat ze zelf ook dagelijks aan het roer staan van hun eigen bedrijf. Die meedenken, kritische vragen stellen en je helpen scherp te blijven.

Binnen het Maasvallei Netwerk komen elke maand ondernemers bijeen in kleine, vaste, besloten intervisiegroepen. Tijdens een bijeenkomst bespreken ondernemers uit verschillende

branches wat hen bezighoudt. Door het onderlinge vertrouwen wordt het eenvoudiger om onderwerpen aan te snijden die spelen binnen je bedrijf.

Tijdens een sessie van twee uur worden telkens één of meerdere actuele kwesties of thema's besproken. Van strategische keuzes tot personeelsvraagstukken: alles mag op tafel. En wat gedeeld wordt, blijft binnen de groep. Iedere deelnemer brengt zijn of haar eigen kennis en ervaring mee, en dat maakt de gesprekken waardevol. Ze geven nieuwe inzichten en inspiratie. Je omringt je met mensen die je verder brengen; een eigen ondernemersklankbord.

Je krijgt de kans je persoonlijk te ontwikkelen, waardoor je onderneming in een stroomversnelling raakt.



Sponsorpartner Maasvallei Netwerk



Van der Valk Hotel Cuijk is voor ondernemers al jaren een vertrouwde naam in de regio. Sinds januari 2022 staat het hotel onder leiding van Martin Luiten en Lotte van den Elsen en hun team.

Hotel Cuijk beschikt over 157 hotelkamers, waaronder 8 suites en 5 familiekamers, 11 multifunctionele vergaderzalen, brasserie Terra en een restaurant. De locatie is geschikt voor kleine meetings, grote evenementen, vergaderingen of een zakelijk gesprek. Van der Valk Hotel Cuijk is sponsorpartner en al drie jaar de gastheer van de Maasvallei Mega Expo, een ondernemersbeurs die jaarlijks honderden professionals samenbrengt.

Het hotel is een ondernemers-hotspot en ligt centraal aan de A73/A77/A50, biedt flexwerkplekken met gratis wifi, ruime parkeergelegenheid en oplaadpunten voor elektrische auto's. Liever buiten vergaderen, teambuilen of barbecueën tussen de druivenranken? Het Meetings & Events team denkt met je mee.

Bij Van der Valk Cuijk zit je als ondernemer goed. Zakelijk als het moet, informeel als het mag – precies de balans waar veel ondernemers naar zoeken.



VAN DER VALK
HOTEL CUIJK-NIJMEGEN

Raamweg 10
5431 NH Cuijk

0485 – 33 51 23
info@hotelcuijk.nl
hotelcuijk.nl

SPONSORPARTNER



Met z'n allen
op de KARO
E-bike door
Wanssum



vrijdag 1 december 2023

Open Coffee Dekkers Business Bikes

Fotografie: John Smits - Bona Pictura

Een flinke groep ondernemers verzamelde zich bij Dekkers Tweewielers in Wanssum om te komen netwerken. Er werd Limburgse vlaai geserveerd bij de koffie en thee. Na het inspirerende verhaal van het familiebedrijf Dekkers Tweewielers en hun geschiedenis van ruim 30 jaar, stapten de gasten op de klaarstaande KARO E-bikes naar de nieuwe vestiging van Dekkers Business Bikes. Daar volgde een rondleiding langs de vergaderruimtes, de opslag en werkplaatsen van de zakelijke tak van het bedrijf.



De zakelijke fiets specialist Dekkers Business Bikes

- ☞ Totale mobiliteitsoplossingen voor de zakelijke markt
- ☞ Slimme servicepakketten voor complete ontzorging
- ☞ Uniek Service Center met showroom
- ☞ Met groot zakelijk team



Zakelijke mobiliteit met een lach! ☺

Geijsterseweg 11a, 5861 BK Wanssum
www.dekkersbusinessbikes.nl

Over familiebanden, buitenmensen en groei

Van kippenzaagsel tot one-stop-shop

Van zaagsel voor de kippen, tot een winkel met ruim 45.000 producten voor bedrijven en buitenmensen: vader Henk en zoons Peter en Arnoud van Keijsteren runnen een familiebedrijf in Beugen waar gezond verstand, persoonlijk advies en kletspraatjes centraal staan. “Een klant komt niet met een probleem,” zegt Henk, “maar is op zoek naar een oplossing.” Het is dié filosofie die bijzonder en succesvol blijkt.

Tekst: Susanne Bosscha Fotografie: John Smits - Bona Pictura

De kip en het ... zaagsel

Dit bijzondere ondernemersverhaal begint eind jaren tachtig heel bescheiden: met zaagsel voor kippen. Henk van Keijsteren is dan nog een kleine boer met koeien en kippen. “Ik gebruikte zaagsel in de kippenschuur en het was goedkoper om veel ineens te kopen. Wat ik zelf niet nodig had, verkocht ik aan de boeren uit de buurt.”

De boeren hebben steeds vaker behoefte aan diverse producten

- weidepalen, hamers of ander gereedschap - en Henk levert het. Zijn aanbod groeit langzaam en rond 1990 worden de eerste winkelpalen in de grond geslagen. Inmiddels staat er een compleet warehouse voor bedrijven, buitenmensen en doe-het-zelvers. “De beslissing om er een echt bedrijf van te maken was geen hele duidelijke,” vertelt Henk nuchter. “Het is gewoon zo gegroeid. Het werd vanzelf groter.”

Kleine mennekes worden groot

Zoon Peter werkt ook van jongs af aan mee in het familiebedrijf: “Je loopt als klein menneke rond en probeert te helpen.” Henk herinnert zich nog goed hoe snel Peter leerde: “De chauffeurs die zakken zaagsel kwamen brengen zeiden: ‘Als die jongen lost, is het zo gepiept.’”

In 2010 is Peter er klaar voor om de zaak over te nemen. Hij

‘We verkopen alles, maar eigenlijk nooit nee’



Ze bouwen het nieuwe pand letterlijk óver het oude heen

neemt zijn intrek in de ouderlijke woning terwijl zijn ouders naar het dorp verhuizen. Peter: “We zeiden gekscherend: ons pap en mam gaan het huis uit.” De overname verloopt zoals alles bij Van Keijsteren: stap voor stap, zonder haast. Een overname is geen zak piepers die je koopt.”

Creatief bouwen

Een jaar na de overname moet er serieus verbouwd worden. Het

winkelpand wordt compleet vernieuwd, op één voorwaarde: de winkel blijft open. Peter: “Als je sluit, gaan de klanten een andere weg zoeken.”

De oplossing is even creatief als gedurfd: ze bouwen het nieuwe pand letterlijk óver het oude heen. Een deel van de goederen verhuist naar een tent op de parkeerplaats, waar de verkoop doorgaat. Het oude dak gaat eraf, het nieuwe pand wordt daar

overheen gezet en pas daarna wordt het oude gesloopt. Dit typeert hun aanpak: creatief omgaan met ruimte en groei, altijd oplossingsgericht.

In 2015 is het tijd voor de volgende verbouwing: er komt een volledige verdieping bij voor bedrijfskleding. Waar het begon met wat overalls en klompen voor de boer, worden nu professionele kledingpakketten samengesteld waar bedrijven

>>



Van Keijsteren BV
Laag Werveld 1
5835 CP Beugen

0485 – 36 12 75
info@vankeijsteren.com
vankeijsteren.com

Scan de
QR-code
en luister de
gehele
podcast →



Peter van Keijsteren, Arnoud van Keijsteren en Henk van Keijsteren

hun logo op kunnen laten drukken of borduren. Janneke Peters runt deze afdeling van 1000m² met minstens zoveel toewijding als de broers: “Het voelt alsof ik ben opgenomen in de familie, ik ben thuis hier.”

Familie boven vrijheid

Ondertussen groeit de zaak gestaag door en in 2018 vraagt Peter of Arnoud zijn baan als internationaal vrachtwagenchauffeur wil verruilen voor een actieve rol in het familiebedrijf. Arnoud aarzelt eerst. “Ik zat prima op de weg, had een vrij leven op de vrachtwagen.” Toch is Arnouds nieuwsgierigheid gewekt. De mogelijkheden die Peter beschrijft, kan hij niet negeren. Zijn

komst blijkt een schot in de roos. Hij neemt de bestratingstak over die sindsdien explosief groeit. De familieband blijkt hecht en wint het van de vrijheid.

bineerd met gezond verstand. Advies en service staan centraal. Vooral vader Henk is daar goed in: “Kletspraatjes leveren de meest tevreden klanten op.” Peter lacht:

‘Kletspraatjes leveren de meest tevreden klanten op.’ Peter lacht: ‘Wij kunnen nog wel wat leren van onze vader’

Vier disciplines onder één dak

Van Keijsteren telt vanaf dan vier disciplines: tuin en terras, doe-het-zelf, dierenbenodigdheden, sport- en bedrijfskleding. Samen vormen ze een complete one-stop-shop. Het slimme zit in de kruisbestuiving tussen afdelingen. “Klanten komen eerst beneden voor bouwmaterialen,” legt Arnoud uit, “en ontdekken dan de werkkleding boven. Maar het werkt ook andersom: bedrijven komen voor de kleding en zien dan wat we allemaal aan materialen hebben.”

Nooit nee verkopen

Wat het familiebedrijf kenmerkt, is de persoonlijke touch gecom-

“Wij kunnen nog wel wat leren van onze vader.” Ze hebben een duidelijke filosofie: “We verkopen alles, maar eigenlijk nooit nee.”

De ondernemerstip

Als tip voor andere ondernemers geven de broers mee: “Je klanten goed behandelen, zoals je zelf ook behandeld wilt worden. Als je voor je klanten zorgt, zorgen zij ook voor jou. Zo eenvoudig is het eigenlijk.”

En vader Henk, die op zijn 77e nog steeds elke dag in de winkel te vinden is? “Eerlijk blijven, vriendelijk blijven. En vooruitdenken, niet terug.” ●





Deze Open Coffee was een goede reden om weer eens naar de kerk te gaan!



vrijdag 5 april 2024

Open Coffee Lambertuskerk

Fotografie: John Smits - Bona Pictura

Ondernemers verzamelden zich tijdens deze Open Coffee in de iconische Lambertuskerk in Beers, waar Jan Hendrix enthousiast vertelde over zijn jarenlange werk om dit historische rijksmonument te renoveren tot

een unieke evenementenlocatie, zonder één spijker of schroef. Het resultaat is een perfecte combinatie van historie en moderne techniek. De sfeer van de kerk voegde iets magisch toe aan de ochtend.



InmotiQs

SMART TRUCK & TRAILERSERVICE

**FULLSERVICE WERKPLAATS
VOOR AL UW MERKEN**



 HEIJEN

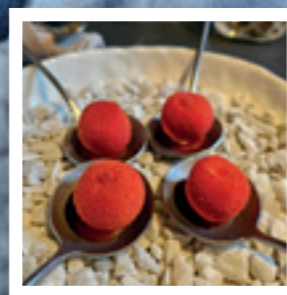
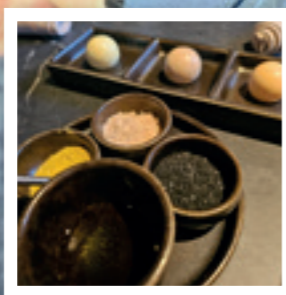
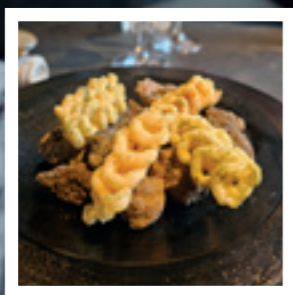
Talk & Toast

Talk & Toast is een exclusieve avond speciaal voor bedrijfseigenaren, gericht op het mkb.

Tijdens de avond ga je samen aan tafel voor een goed diner en maak je kennis in wisselende tafelrondes. Daarna volgt een afsluitende netwerkborrel zodat je kunt napraten met bekenden of nieuwe ondernemers die je hebt leren kennen gedurende de avond. Het draait om het opbouwen van vertrouwen en het delen van elkaars netwerk.

De avond is ingericht om persoonlijke introducties en aanbevelingen te krijgen en te geven. Je kunt zelf bepalen met wie je aan tafel wilt en gericht hulpvragen stellen aan tafelgenoten. Vooraf geef je aan wie je graag beter wilt leren kennen en het Maasvallei Netwerk zorgt voor een passende indeling.

Er is een goede balans tussen waarde en plezier binnen een beperkte groep ondernemers. Met wie ga jij aan tafel?



Sponsorpartner Maasvallei Netwerk

Inzicht, controle en besparing op energieverbruik. Dat is waar Ommnia Systems uit Beugen ondernemers bij ondersteunt. Met hun slimme platform worden gebouwinstallaties zoals verwarming, ventilatie en koeling continu gemonitord. Alle data komt samen in één overzichtelijk dashboard dat real-time inzicht geeft en energieverbruik en prestatie beoordeeld op efficiëntie. Op basis van die inzichten kunnen systemen direct worden bijgestuurd. Dit voorkomt verspilling, verhoogt het comfort in het bedrijfspand en verlaagt energiekosten in veel gevallen met 20 tot 40 procent.

Achter Ommnia staan oprichters Mark Janssen en Michel Rouwens: twee energieke ondernemers met jarenlange technische ervaring in proces-automatisering. De naam 'Ommnia' is dan ook een knipoog naar hun voornamen én

hun visie: allesomvattend inzicht op energie en prestatie.

Ommnia is sponsorpartner van het Maasvallei Netwerk geworden om hun visie met een groot ondernemersnetwerk te delen en daarmee bedrijven in de regio te bereiken. Ze helpen bedrijven niet alleen met kostenefficiëntie, maar ook om te voldoen aan de GACS/EPBD-richtlijnen, zodat je CSRD-rapportages voldoen aan de nieuwste wetgeving.

Ommnia Systems B.V.
Transportcentrum 10
5835 CT Beugen

085 - 105 25 74
info@omnina-systems.nl
omnina-systems.nl

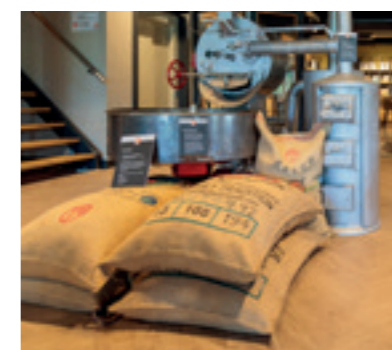




vrijdag 7 juni 2024

Open Coffee VanTienen

Fotografie: John Smits - Bona Pictura



Netwerken tussen de koffiemachines

Waar kun je beter een Open Coffee organiseren dan bij de bron van werkgeluk? Bij vantienen in Zeeland, de koffieleverancier van het Land van Cuijk, Noord-Limburg en de regio! Dit familiebedrijf, al meer dan

50 jaar actief, ontving de ondernemers in de showroom tussen de koffiemachines voor een inspirerende ochtend. Rob van Tienen, derde generatie, deelde het verhaal van zijn opa Tien die de koffie opsloeg in een

oude gymzaal en hoe het bedrijf uitgroeide tot de schitterende locatie aan de Landweer. Een rondleiding achter de schermen, een indrukwekkend koffiemuseum en uiteraard de allerbeste koffie maakten deze Open Coffee uniek.



**crisis
management**

www.vantienen.nl/webshop

‘Ja, het was een groot risico. Maar dat is ondernemen’



Erik's drive vind je niet in de hal die alles verkoopt. Wél een bijzonder verhaal

Passie is niet te koop

“De buurmans grond komt maar één keer te koop.” Met deze nuchtere wijsheid kocht Erik Lanting het terrein tegenover zijn grensupermarkt in Siebengewald. Een risicovolle zet die de basis legde voor een bloeiend winkelcentrum. Opgroeien in een ondernemersfamilie gaf hem een voorsprong, maar zonder de juiste drive was het nooit gelukt. “Als er geen passie is, ga je het niet redden.”

Tekst: Susanne Bosscha Fotografie: John Smits - Bona Pictura

Handelen op het snijvlak van culturen

Van het Achterhoekse Meddo via Kaapstad naar Siebengewald in het noorden van Limburg. Het lijkt een vreemde reis, maar voor Erik was het een logische route.

Als student in Zuid-Afrika raakt hij gefascineerd door culturele verschillen in koopgedrag. Het brengt hem na zijn studie naar het dorpje pal aan de Duitse grens, waar hij de kleine grensupermarkt H & P koopt. >>



'Toen we de Haldie openden, steeg de omzet van de supermarkt ook met tien procent'

Waar anderen vooral beperkingen zien, ontdekt Erik mogelijkheden: hij gooit direct op zondag de deuren van zijn supermarkt open. Een gouden zet, want de Duitsers steken zondags massaal de grens over voor koffie, sigaretten en brandstof. Maar met zijn scherpe blik op de toekomst weet hij ook: dit verdienmodel heeft een houdbaarheidsdatum. "Ik had een ander plan nodig om 15 jaar later nog succesvol te zijn. Ik dacht aan een winkelcentrum," zegt Erik.

Ondernemen is risico's nemen

Als de meubelzaak tegenover zijn supermarkt te koop komt, aarzelt hij geen moment. "Ja, het was een groot risico. Maar dat is ondernemen."

Met een deel van het terrein begint hij een testwinkel: de Haldie. Het assortiment is een mix tussen

Action en Kruidvat, gericht op non-food. Het blijkt een dubbelzijdig zwaard. "De naam staat voor: de hal die alles verkoopt. Toen we de Haldie openden, steeg de omzet van de supermarkt ook met tien procent."

Zijn succes trekt andere ondernemers aan: door de jaren heen openen meerdere ondernemers een winkel in het complex. Het winkelcentrum is een feit én de omzet van de supermarkt blijft daardoor ook stijgen. Over de kansen die hij voor andere onder-

Haldie
Gochsedijk 73
5853 AB Siebengewald

06 – 24 88 03 90
erik@erl.nl
haldie.nl

nemers creëert door ze een plek in zijn concept te gunnen, zegt hij: "We versterken elkaar door te zorgen voor diversiteit. Als je allemaal hetzelfde verkoopt, werkt het niet."

Tegenslag als springplank

De groei lijkt geen grenzen te kennen: "We hadden op zondag winkelkarretjes en parkeerplaatsen tekort," herinnert Erik zich. Het volgende plan is dus een grotere supermarkt bouwen.

Sommigen vinden het een bizarre stap, in zo'n klein dorp. Voor Erik is het een logische vervolgstap. Hij stuit eerst op tegenwerking, maar zegt daarover: "Je kunt elk probleem als een probleem zien, maar ook als een uitdaging."

Met een doordachte aanpassing van het bestemmingsplan weet hij de gemeente en de concurrentie



www.gebrattech.nl



te overtuigen: de nieuwe locatie wordt niet alleen een supermarkt, maar biedt ook ruimte voor andere voorzieningen waar het dorp behoefte aan heeft. Door open kaart te spelen over zijn plannen creëert hij uiteindelijk draagvlak bij de tegenstanders. Zijn doorzettingsvermogen leidt in 2018 tot de kroon op zijn werk: Erik wint de Ondernemersprijs van het Land van Cuijk en Noord-Limburg.

Anderen helpen groeien

In 2020 neemt Erik een rigoureuus besluit: hij verkoopt de supermarkt. Erik: "Ik dacht wel tot mijn zestigste bezig te zijn met mijn plan. Maar op mijn veertigste had ik al 95% van mijn doelen afgevinkt. Ik voelde me een beetje doelloos."

Waar hij dan wél voldoening uit haalt? Investeren in andere bedrijven. Niet alleen financieel, ook strategisch. Zo helpt hij met businessplannen, marktanalyses en strategische beslissingen – precies waar hij zelf zo goed in bleek te zijn.

Zijn tip? "Doe niks waar je geen zin in hebt. Want – en ik kan het niet vaak genoeg zeggen – : zonder passie ga je het niet redden." ●

Scan de QR-code en luister de gehele podcast →



'We versterken elkaar door te zorgen voor diversiteit. Als je allemaal hetzelfde verkoopt, werkt het niet'





Met stralend
weer aan de
Oeffeltse
Raam



vrijdag 6 september 2024

Open Coffee

Peter Graat

tuinontwerp & advies

Fotografie: John Smits - Bona Pictura

Een Open Coffee die in dit magazine niet kon missen, op misschien wel de mooiste plek in Oeffelt. Ondernemers voerden gesprekken in de stralende ochtendzon, met koffie en lekkere hapjes in de prachtig aangelegde tuin, aan de Oeffeltse Raam. Tijdens de rondleiding vertelde Peter Graat over zijn vergaderlocatie en de rustige werkplekken in het groen, ingericht voor ondernemers die zich willen terugtrekken in de natuur voor optimale focus.




Zonnepanelen • Loadpalen • Batterijopslag

DUURZAME ENERGIEOPLOSSINGEN VOOR SLIMME ONDERNEMERS


Profiteer nu van fiscale voordelen!

- ✓ Wees voorbereid op het afschaffen van de saldering
- ✓ Profiteer van aantrekkelijke fiscale voordelen
- ✓ Word minder afhankelijk van het net
- ✓ Draag bij aan een duurzame regio
- ✓ Haal meer uit uw zonnepanelen
- ✓ Verlaag uw energiekosten



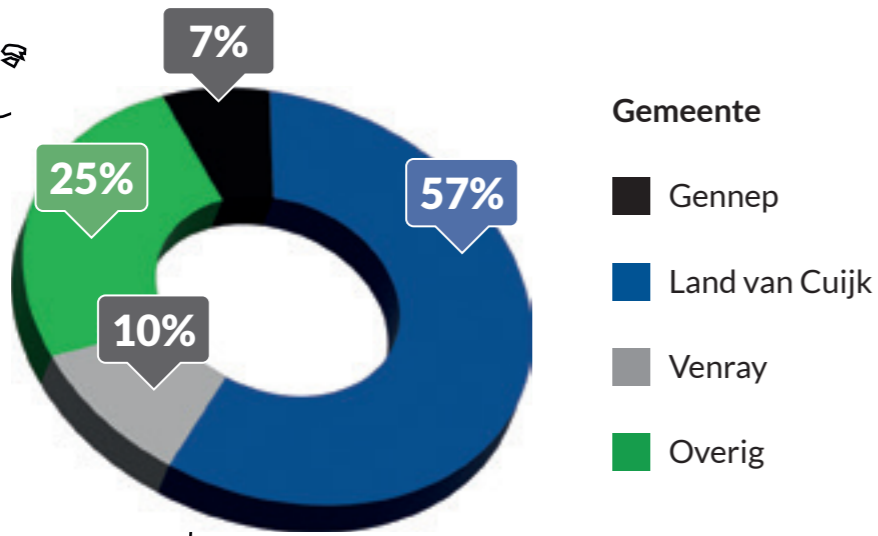
 info@sunprofs.nl

 0485-212396

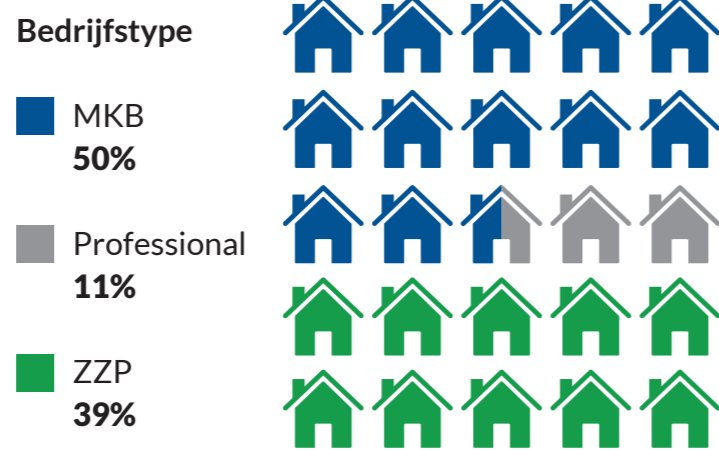
 www.sunprofs.nl



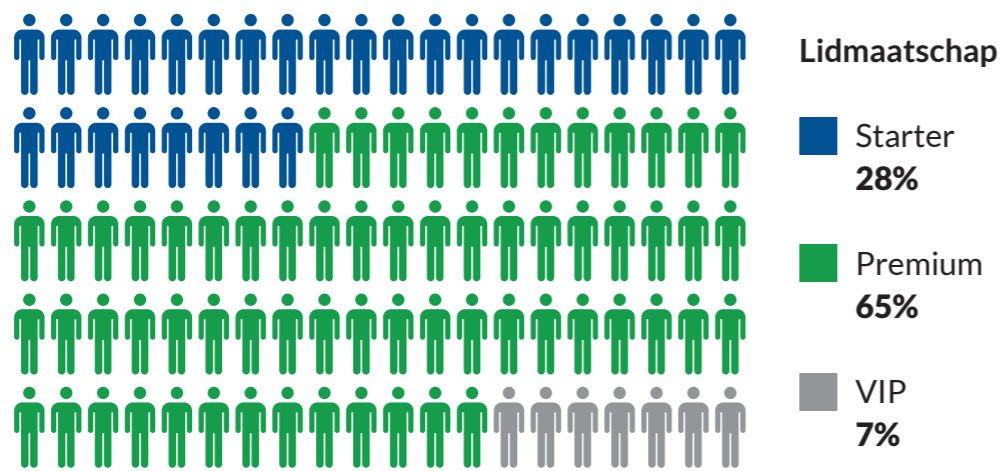
LEDEN MAASVALLEI NETWERK



GEOGRAFISCHE HERKOMST



MKB / PROFESSIONAL / ZZP



STARTER / PREMIUM / VIP



OPTI|COOL AIRCOSYSTEMEN

Sponsorpartner Maasvallei Netwerk

Sinds 2014 zorgt Marco Gommers met zijn team van Opti-Cool uit Cuijk voor slimme, energiezuinige airco-oplossingen in de regio. Marco komt zelf langs voor goed en praktisch advies, afgestemd op de situatie van jouw bedrijf.

dat je binnen je bedrijf altijd een fijne en gezonde werkplek hebt, met een goed klimaat.

Opti-Cool is sponsorpartner van het Maasvallei Netwerk en draagt zo niet alleen actief bij aan een gezond binnenklimaat, maar ook aan de ontwikkeling van het ondernemersklimaat in de regio.

Wat Opti-Cool onderscheidt, is de persoonlijke aanpak. Zo communiceer je met één vaste contactpersoon die je vanaf A tot Z begeleidt. Van installatie tot onderhoud, je hebt altijd dezelfde medewerker. De gekwalificeerde monteurs van Opti-Cool denken mee, schakelen snel en zorgen dat installaties én onderhoud tot in de puntjes geregeld zijn – ook als het systeem ergens anders is gekocht. Zo heb je de garantie

Opti-Cool
Weldaad 5
5431 SM Cuijk

024 – 202 24 60
kantoor@opti-cool.nl
opti-cool.nl





vrijdag 1 november 2024

Open Coffee Primetime

Fotografie: John Smits - Bona Pictura

De showroom van Primetime in Cuijk was omgetoverd in kerstsfeer, met twinkelende lampjes en stijlvolle aankleding die de ruimte een feestelijke en gezellige uitstraling gaven. Eigenaar Patrick Michiels vertelde over zijn ondernemersreis, over de

verwoestende brand in 2015 en de creatieve oplossingen tijdens de coronaperiode. Na het netwerken kregen de gasten een indrukwekkende rondleiding door het bedrijf, langs de decorstukken, stretchtenten en de werkplaatsen.



Creatief omgaan met tegenslagen; er is altijd een oplossing!



Primetime is dé full service partner voor het creëren van sfeer en beleving. Door audiovisuele techniek, interieur en styling perfect met elkaar af te stemmen, toveren wij iedere ruimte om tot een sfeervolle ambiance. In combinatie met ons oog voor detail, weet je bij ons zeker dat er een ambiance gecreëerd wordt waar bezoekers graag komen en gebruikers graag zijn.

Ben je ook op zoek naar een partner die jou hierbij helpt? Laten we kennismaken!



Een verhaal over groei, vertrouwen en onderbuikgevoel

Winnen doe je samen

Terwijl wij winkelen, werken of uitgaan, zijn zij alert en klaar om in te grijpen wanneer dat nodig is: de beveiligers van TOP Beveiliging uit Mill.

Ze zorgen voor onze veiligheid, maar we zien ze vaak niet.

TOP Beveiliging startte als klein familiebedrijf en groeide uit tot een landelijke speler met 180 medewerkers. Hun filosofie? "Winnen doe je samen, want zonder vertrouwen in elkaar ben je nergens."

Tekst: Susanne Bosscha Fotografie: Patrick Bongartz

'Wij leveren geen beveiligers, wij leveren maatwerk'



Edwin en Marco opereren inmiddels v er buiten de dorpsgrenzen

In het Noord-Brabantse Mill runnen Edwin Thoonen en Marco Hendriks samen TOP Beveiliging. Ze zijn actief door heel Nederland, van winkelsurveillance tot objectbewaking, van festivals tot gemeentelijke dienstverlening.

Samen geven ze het bedrijf richting zonder uit het oog te verliezen waar ze vandaan komen. "Wij zijn gevoelsmensen," zegt Marco. "Wij handelen echt naar het principe wie goed doet, goed ontmoet. Met een duidelijke visie: wij leveren geen beveiligers, wij leveren maatwerk."

'Ik kan het zelf beter'

Het verhaal van TOP Beveiliging begint in 2006, wanneer Edwin samen met zijn vader het bedrijf opricht. "Ik werkte toen vijf jaar in de beveiligingsbranche, maar dat bedrijf raakte steeds in de problemen. Toen dacht ik: ik kan dit zelf beter," vertelt Edwin nuchter.

Hij bespreekt zijn idee tijdens het avondeten thuis. Zijn vader besluit mee te investeren. "We

namen direct zes mensen aan, terwijl we nog geen werk hadden," zegt Edwin lachend. Een gewaagde stap, maar het blijkt de juiste.

Van kok naar commercieel strateeg

In 2015 komt Marco er als zzp'er bij. Verrassend genoeg heeft hij een achtergrond als kok waarbij hij twee restaurants runde, wat hem een uniek perspectief geeft op dienstverlening en teamwork. Zijn taak bij TOP Beveiliging: de commerciële kant versterken en de organisatie verder professionaliseren. "Wat ik zag was een bedrijf met passie, maar ook een bedrijf dat vertelde wat ze z lf goed konden," vertelt Marco. "Ik heb de focus verlegd naar wat de klant belangrijk vindt: meedenken, initiatieven nemen en samen de kwaliteit verbeteren."

Marco brengt een frisse blik en nieuwe energie. "Als je wilt groeien, moet je loslaten," legt hij uit. Zijn aanpak legt het bedrijf  n hem geen windeieren: als Edwins >>





vader in 2017 besluit een stap terug te doen, vraagt Edwin Marco als partner. Die hoeft niet lang na te denken - al moet hij wél zijn vrouw beloven dat die 80-urige werkweken verleden tijd zijn.

Corona als groeikans

“Corona was een uitdaging,” vertelt Edwin. “Anders dan bij veel bedrijven die moesten inkrimpen, stond bij ons de telefoon rood-gloeiend.” Zo worden ze gebeld door Praxis: hun winkels mogen open, maar alleen met beveiligers bij de deur om mensen te controleren. Of ze ‘even’ 100 mensen kunnen leveren.

“We keken elkaar aan en zeiden toen volmondig: ja. Gelijk daarna dachten we: hoe gaan we dit doen,” lacht Edwin.

Het antwoord: samenwerken met hun netwerk. Ze mobiliseren andere beveiligingsbedrijven en evenementenbureaus die door corona stilliggen. En binnen een dag hebben ze 125 man onder contract.

Net een tweeling

Wat de mannen uniek maakt, is hun klik. “We lijken soms wel een tweeling,” zegt Marco. “We hebben vaak aan één woord of



Tijdens de podcastopname in gesprek met Erik Wille en Raymond Janssen



TOP Beveiliging
Schoolstraat 33
5451 AS Mill

0485 – 38 05 05
info@top-beveiliging.nl
top-beveiliging.nl

Scan de QR-code
en luister de gehele
podcast →



‘Als je wilt groeien, moet je loslaten’

blik genoeg. We denken hetzelfde.”

Ze vertrouwen op deze bijzondere band én hun sterke onderbuikgevoel. Die intuïtie helpt ze ook bij het kiezen van klanten. “Zo hebben we bijvoorbeeld afscheid genomen van een klant die ons zeven ton per jaar opbracht,” vertelt Edwin. “Omdat ze geen respect hadden voor onze mensen. Zo gaan we niet met elkaar om.”

Er is meer buiten Mill

TOP Beveiliging mag dan geworteld zijn in het Brabantse Mill: Edwin en Marco opereren inmid-

dels vër voorbij de dorpsgrenzen. Dankzij hun lidmaatschap van een internationale security-alliantie hebben ze contacten over de hele wereld. “Dit jaar zijn we al in Dubai geweest en later dit jaar gaan we naar Londen en Zuid-Afrika,” vertelt Marco. Ze staan bekend als die ‘Dutch guys’ in het internationale circuit, maar noemen zichzelf ‘de mannen van Mill’.

Hebben ze bewust ingezet op deze groei? Marco schudt zijn hoofd: “Groei en geld zijn een gevolg. We investeren veel in ons netwerk, in kwaliteit, in onze mensen. De rest komt vanzelf.”

Dé ondernemerstip van Edwin en Marco

Als ondernemerstip delen Edwin en Marco hun levensmotto: “Winnen doe je samen.” Het hangt zelfs aan de muur op kantoor. “Vooraf in de beveiligingsbranche is dat belangrijk,” legt Edwin uit. “Wij kunnen niks zonder de klant, de klant kan niks zonder ons, en wij kunnen niet zonder onze medewerkers.”

Marco sluit krachtig af: “Uiteindelijk draait beveiliging om één ding: vertrouwen. Doe wat je zegt en luister naar je gevoel. Zo simpel is het eigenlijk.” ●



vrijdag 6 december 2024

Open Coffee Schouwburg Cuijk

Fotografie: John Smits - Bona Pictura

Deze Open Coffee vond plaats in het Huis van Cuijk, waar na een ingrijpende verbouwing onder meer de bibliotheek, het theater en vergaderruimtes samen zijn gehuisvest. Zo ontstond er een plek om te lezen, te werken en

te ontspannen. Het is ook de locatie van de jaarlijkse Ondernemersprijs. De renovatie van de Schouwburg is mede mogelijk gemaakt door Maasvalleileden Bas Visser en Ton Lamers van architectenbureau Lamers

en Visser. Veel ondernemers bezochten het vernieuwde gebouw voor het eerst. Tijdens de rondleiding werden de vernieuwde ruimtes van het Huis van Cuijk getoond en het theater, inclusief een kijkje achter de schermen.



Een kijkje achter de schermen van de Schouwburg in Cuijk

WORXX
PERSONEELSDIENSTEN

"Worxx Personeelsdiensten zorgt voor de juiste vakmensen"

Worxx is een no-nonsense arbeidsbemiddelaar. Al sinds 2007 verbindt Worxx vanuit Beers de juiste vakmensen aan mooie, uitdagende projecten in Nederland.

Worxx is een persoonlijk, dynamisch en servicegericht familiebedrijf. Kijk ook op: www.worxx.nl

Finishing Strong with Quality Craftsmanship



Persoonlijk contact en begeleiding



Ontzorging bij papier- en regelwerk



Marktconform salaris en arbeidsvoorwaarden



Betaling op wekelijkse basis



De Mega Expo is een ervaring die je niet wilt missen!

MEGA EXPO

Het jaarlijkse hoogtepunt voor ondernemers

Stel je voor: een gezellige ruimte vol met gelijkgestemde ondernemers, boeiende gesprekken, inspirerende kennissessies en volop kansen om nieuwe connecties te maken. Dat is de Mega Expo – hét jaarlijkse evenement voor ondernemers in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Hier komt het allemaal samen: verbinden, kennisdelen, zichtbaarheid en plezier hebben.

Bij de eerste stap op de beursvloer voel je de energie. De stands trekken je aandacht, niet alleen door de creativiteit, maar ook door alle verhalen die achter elk bedrijf schuilgaan. De slimme route zorgt ervoor dat je geen enkele stand mist en waardevolle contacten maakt in een ongedwongen sfeer.

Voor bezoekers is de Mega Expo dé plek om te ontdekken wat er leeft in de regio. Maar het is niet alleen maar kijken en praten. Je kunt deelnemen aan een inspirerende kennissessie, luisteren naar een paneldiscussie die je aan het denken zet of deelnemen aan een speedmatchingsessie

dat zomaar kan uitmonden in een mooie samenwerking.

Als standhouder krijg je de kans om je bedrijf in de spotlight te zetten. Alles is voor je geregeld – van de standinrichting tot de marketingcampagne. Jij hoeft alleen je verhaal te delen en je bedrijf voor te stellen. En door de voorafgaande marketingcampagne kom je al goed in beeld bij het publiek.

Een dag vol energie, nieuwe ideeën en ontmoetingen die voor de rest van het jaar blijven hangen. De Mega Expo is niet alleen een beurs, het is een ervaring die je niet wilt missen!

Fotografie: John Smits - Bona Pictura



Groeien in een turbulent vak

Jong bloed, nieuwe energie

Busjes beletteren, placemats printen: Dave Aben en Arnhe Lowiessen maken reclame. Letterlijk. Want Aben Reclame's signing maakt reclame al 25 jaar tastbaar. Sinds 2024 is bekend dat Arnhe het bedrijf overneemt. Dat begon goed - totdat er spanning ontstond tussen de mannen. "We hebben dezelfde bloedgroep, maar raakten elkaar even kwijt."

Tekst: Marloes Keeris - Dash of Ginger Fotografie: John Smits - Bona Pictura

Starten in een schuur

Het begin van Aben Reclame is een veelgehoorde in ondernemersland: Dave rolde erin. Na het faillissement van zijn werkgever in 1999 wordt het ondernemen hem zowat in de schoot geworpen. Dave: "Een van hun voormalige klanten klopte bij me aan: 'Dave, we lopen vast! Begin alsjeblieft voor jezelf en help ons uit de brand!' Dus dat deed ik datzelfde jaar, vanuit de schuur bij mijn huis in Haps. Voordat ik het wist, stond ik met een klein team 36 Jan Linders-opleggers te voorzien van belettering."

Niet lang na die vliegende start valt er een brief van de gemeente op de mat: de schuur heeft een agrarische vergunning, geen bedrijfsmatige. Verhuizen dus. De nieuwe locatie wordt het huidige pand bij Laagveld in Cuijk. Dave is bezorgd: wat als klanten niet mee willen?

Maar het tegendeel blijkt waar: de verhuizing wordt zijn grootste succes. Het nieuwe, grotere pand schept vertrouwen, en klanten waar hij eerder van droomde komen uit zichzelf. Het team breidt zich uit met onder andere Arnhe, die na zijn stage technische bedrijfskunde - na wat omzwervingen - blijft plakken omdat hij graag mooie dingen maakt.

Groeien en krimpen

Er volgt weer een groeispurt in 2010: Dave neemt een reclamebureau in St. Oedenrode en een drukkerij in Wijchen over, wat zijn team verdubbelt. Maar het managen van drie locaties kost Dave zijn plezier in het ondernemen.

"Focuste ik op St. Oedenrode, dan had Cuijk minder omzet, en vice

versa. Er móest wat veranderen. Om balans te vinden bracht ik in 2016 alles terug naar Cuijk, inclusief de machines en medewerkers, en sloot ik de andere vestigingen. Daarmee verloor ik de spreekwoordelijke bakker op de hoek in St. Oedenrode als klant. Gelukkig bleven de grote klanten."

Logo's snijden in donkere kamers

In de 25 jaar dat Aben Reclame bestaat verandert er veel. Arnhe vertelt: "Er is geen turbulenter vak dan reclame. Je móet mee in alle innovatie en automatisering, anders word je ingehaald." Dave vult aan: "Nu snij je een logo met één druk op de knop. Ik heb nog uren in donkere kamers gestaan om een geprojecteerd, metersbreed logo met de hand te snijden." Arnhe: "Ik weet niet hoe Dave het deed, haha."

In 2023 is het tijd voor nog een grote verandering: Dave wil zijn werk afbouwen, en gaat op zoek naar een opvolger. Dat dat Arnhe wordt, is logisch.



'Er is geen turbulenter vak dan reclame'

Arnhe

Dave: "Arnhe twijfelde, want hij wilde ook nog veel leren op gebied van techniek. Uiteindelijk zei hij ja: we werkten tenslotte al jaren goed samen, hebben dezelfde 'bloedgroep'. Een warme overname voelde daarom heel natuurlijk. Pas toen er adviseurs bij betrokken werden, ontstond er spanning tussen ons." >>



'Je móet mee in alle innovatie en automatisering, anders word je ingehaald'

Elkaar kwijtraken en terugvinden

Arnhe: "We hadden ieder een eigen adviseur. Ineens ging het niet meer alleen over samenwerken, maar ook over eigenbelang. Op een gegeven moment communiceerden alleen die financiële mannen nog met elkaar, en raakten we elkaar even kwijt."

De weg terug naar verbinding is verrassend simpel: via een bierviltje. Arnhe lacht: "Dave en ik gingen bij elkaar aan de keukentafel en zetten ons overnameplan op een bierviltje voor de adviseurs. 'Zo gaan we het doen, succes ermee.' De spanning was meteen uit de lucht."

Nieuwe stappen

Sinds januari 2024 is de overname bekend. Het was even wennen voor de medewerkers van Aben Reclame, maar nu heerst er vooral enthousiasme. Dave: "Ik vind het fijn dat Arnhe en ik nu samen keuzes maken,



'Dave en ik gingen bij elkaar aan de keukentafel en zetten ons overnameplan op een bierviltje'



dat we dezelfde trots voor ons werk en ons team voelen. Ik had zelf geen groeiambities meer. Maar Arnhe is 'jong bloed', zijn plannen geven me weer nieuwe ondernemersenergie."

Arnhe legt uit: "Zoals automatisering. Onze drie belangrijkste machines vernieuwen en de productie in eigen huis uitbreiden met een plaatprinter en snij- en freesmachine waren al mooie stappen, wat leidde tot een groei van veertig procent! On to the next thing. Ik wil grotere, andere dingen maken. Misschien wel een

tweede vestiging."

Dave grapt: "Oh, daar heb ik nog wel tips voor."

De ondernemerstip van Arnhe en Dave

Arnhe: "Blijf enthousiast, zoek de samenwerking op. Netwerken kost tijd, maar hoort bij ondernemen en draagt bij aan je succes. Dat heb ik wel van Dave geleerd." Dave lacht: "En, wat ik door schade en schande wijzer werd: doe je administratie niet met tegenzin op een zondag, hou het op orde. Met deze tips wordt je kans van slagen supergroot!" ●

'Ik vind het fijn dat Arnhe en ik nu samen keuzes maken'



Aben

RECLAME

Aben reclame
Laagveld 15
5431 NX Cuijk

0485 - 33 13 52
info@abenreclame.nl
abenreclame.nl

Scan de QR-code
en luister de gehele
podcast →



'Arnhe is 'jong bloed', zijn plannen geven me weer nieuwe ondernemers-energie.'





Netwerken en sportiviteit gaan uitstekend hand in hand



vrijdag 7 maart 2025 Open Coffee BurnGym

Fotografie: John Smits - Bona Pictura

BurnGym werd vijf jaar geleden opgericht door Louella en Thijs in een kleine ruimte van 150 m². Door hun unieke aanpak in sport en coaching groeide de sportschool snel. Ze kochten grond in de buurt en bouwden een indrukwekkend nieuw pand. En daar was opeens na hard werken een moderne sportschool waar leden, waaronder veel ondernemers, binnen en buiten kunnen sporten met persoonlijke begeleiding. De Open Coffee had een bijzondere sfeer door de lekkere hapjes en de vroege voorjaarszon die onder de overkapping scheen.



TEGELS

SANITAIR

BESTRATING

0485 - 794 526 ◻ GROOTINTEGELS.NL ◻ CUIJK ◻ OSS

Eén netwerk dat voor je werkt

Sluit je aan en beweeg mee!

Aansluiten bij het Maasvallei Netwerk is een keuze voor toegang tot een actief ondernemersnetwerk. Een lidmaatschap levert doorgaans meer op dan het kost: in zakelijke contacten, kennis, informatie en aansluiting in de regio.

Ontmoetingen die ertoe doen

De maandelijkse Open Coffee is een goed moment om bij te praten of nieuwe gezichten te leren kennen. Elke eerste vrijdag van de maand, op steeds een andere plek; vaak bij leden op de werkvloer en met een kijkje achter de schermen. Ondernemers noemen het waardevol, laagdrempelig en inspirerend.

Leden ontvangen een certificaat, promotiekit en raamsticker: een zichtbaar teken van betrokkenheid bij de ondernemers community. De nieuwsredactie publiceert updates over product-introducties of mijlpalen van jouw bedrijf. Eén goed bericht bereikt via website, app, nieuwsbrief en socials tot 15.000 ondernemers.

Het uitgangspunt is om veel meer waarde te bieden dan de kosten van het lidmaatschap

Daarnaast organiseert het Maasvallei Netwerk bijeenkomsten met verdieping:

- **Talk & Toast** is een besloten avond voor bedrijfseigenaren met diner, gerichte matching-sessies en een netwerkborrel.
- **Intervisiegroepen** zijn kleine, vaste kringen waarin ondernemers iedere maand bij elkaar komen om te sparren en te ontwikkelen.
- De **Mega Expo** is dé jaarlijkse ondernemersbeurs in de regio.

Onderdeel van de community

Via de community-app blijf je in contact met andere leden, lees je relevant nieuws en meld je je aan voor bijeenkomsten. Als lid krijg je een vermelding in de online ledengids. Premium-leden en VIP-partners kunnen hun profiel uitbreiden met logo, omschrijving en contactgegevens.



STARTER ABONNEE	PREMIUM LID <small>MEEST GEKOZEN</small>	VIP PARTNER ★
€139 PER JAAR / EXCLUSIEF BTW VOORWAARDEN VAN TOEPASSING VOOR STARTER EN ZZP'ER	€349 PER JAAR / EXCLUSIEF BTW FISCAAL AFTREKBAAR MEEST GEKOZEN OPTIE	€859 PER JAAR / EXCLUSIEF BTW FISCAAL AFTREKBAAR HOOGSTE MARKETINGWAARDE
Eenvoudige vermelding ledengids	Uitgebreide Premium-vermelding ledengids	Volledige VIP-vermelding ledengids
Ontvang ondernemersnieuws per e-mail	Ontvang ondernemersnieuws per e-mail	Ontvang ondernemersnieuws per e-mail
1 Licentie exclusieve community-app	Licentie exclusieve community-app	Licentie exclusieve community-app
Promotiekit met raamsticker	Promotiekit met raamsticker	Promotiekit met raamsticker
Lidmaatschapscertificaat	Ingelijst Premium lidmaatschapscertificaat	Ingelijst VIP lidmaatschapscertificaat
Uitnodigingen voor enkele evenementen	Uitnodigingen voor evenementen	Uitnodigingen voor evenementen
Gratis tickets (2) voor de Mega Expo	Gratis tickets (6) voor de Mega Expo	Gratis tickets (15) voor de Mega Expo
	Optioneel toegang tot een intervisiegroep	Optioneel toegang tot een intervisiegroep
	✓ Korting op podiummoment	Inclusief 1 podiummoment per jaar
	✓ Gedeelde welkomstpost op alle socials	Welkomstpost op socials en nieuwsbrief
	✓ Welkomstpost in de community app	Welkomstpost in de community app
	✓ Korting (10%) bij boeken beursstand	Korting (20%) bij boeken beursstand
	✓ Publiceer tot één persbericht per maand	Publiceer tot twee persberichten per maand
		✓ Een eigen contactpersoon
		✓ Krijg voorrang bij evenementen
		✓ Korting (50%) op bedrijfs-impressievideo
		✓ Bannercarousel vermelding website

* Kijk voor de actuele tarieven en optionele diensten op de website van het Maasvallei Netwerk

MELD JE DIRECT AAN
VIA DE WEBSITE

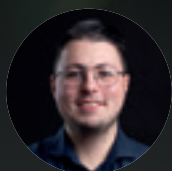


www.maasvallei-netwerk.nl/sluit-je-aan

Hé ondernemer!

Klaar om jouw bedrijf online te laten groeien?

Ontdek hoe wij jouw bedrijf laten groeien met slimme online strategie, sterke vormgeving, development en resultaatgerichte online marketing.



Elke dag zetten we ons in om bedrijven zoals dat van jou online te laten groeien. Plan direct een kennismakingsgesprek.

Yannick Vendelmans

✔ Websites

✔ Webshops

✔ Software

✔ Marketing

✔ AI

✔ Strategie

