

 **Laarbeek**  
onderneemt

Dé glossy voor bedrijvig Laarbeek

 Oktober 2023





**Voor boer, bouw  
en industrie**

## Colofon

Laarbeek Onderneemt is een uitgave van GoedeMorgen Media, uitgever van o.a. DeMooiLaarbeekKrant en Hét Grote Decemberboek en eigenaar van GoedeMorgen Reclame & Communicatie.

### GoedeMorgen Media

Piet van Thielplein 23  
5741CP Beek en Donk  
0492 832 182 (tijdens kantooruren)  
info@goedemorgenmedia.nl

### Acquisitie:

Kristel Vereijken  
Karel van Deurzen

### Teksten:

Daan Daniëls

### Hoofd- en eindredactie:

Remco Spierings

### Fotografie:

Joost Duppen

### Vormgeving:

Jasper van den Wildenberg

### Drukwerk:

GoedeMorgen Media

### Verspreiding:

Halfjaarlijks samen met  
DeMooiLaarbeekKrant, huis-aan-huis

### Oplage:

14.000  
Gemeente Laarbeek (Beek en Donk,  
Aarle-Rixtel, Lieshout en Mariahout)

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Aan deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend.

### Adverteren in Laarbeek Onderneemt?

Wilt u meer informatie over adverteren in dit magazine? Neem dan contact op met Kristel Vereijken of Karel van Deurzen.

## Voorwoord

Als gemeente zijn we veel bezig met onze lokale en regionale economie. Dat doen we gelukkig niet alleen, maar in goede samenwerking met het Laarbeekse bedrijfsleven. Het gaat over een divers palet aan projecten, van de schaa sprong van Brainport en het stimuleren van de arbeidsmarktregio tot het aanpakken van de fysieke omgeving in onze centra.

De spoedige uitgifte van bedrijventerrein Bemmer IV zet door. De vraag naar bedrijfskavels blijft toenemen en overstijgt het aanbod, zowel in Laarbeek als in de rest van de regio. Daarom zijn we met de regio druk aan het werk om te zorgen dat we genoeg bedrijventerreinen hebben, ook in de toekomst. We hebben daarbij ook oog voor opgaven rondom duurzaamheid, vergroening, klimaatadaptatie en energie. Bedrijventerreinen moeten niet alleen ruimte bieden aan groeiende bedrijven mét een meerwaarde voor de regio, maar ook klaar zijn voor de toekomst. Samen met de andere Peelgemeenten hebben we gezocht naar een geschikte locatie voor een regionaal bedrijventerrein voor de grote ruimtevragers. Onlangs hebben we de beoogde locatie in de gemeenten Someren en Helmond bekendgemaakt. Daarnaast zorgen we ook voor voldoende lokaal aanbod. De planvorming voor een nieuw bedrijventerrein in onze gemeente is dan ook opgestart. We verwachten hierover binnen enkele maanden meer bekend te kunnen maken.

Naast de bedrijventerreinen investeren we ook volop in onze centra. Zo zetten we grote stappen met de ontwikkelingen in het centrum van Lieshout en voor een gemakswinkel in Mariahout. In 2024 gaan we tevens aan de slag op het Piet van Thielplein. Het plein krijgt een upgrade met een fraaie, groene uitstraling. Natuurlijk houden we bij de uitvoering van de werkzaamheden rekening met de bereikbaarheid van de winkels en de parkeermogelijkheden op en rond het plein.

Verderop in dit blad kunt u meer lezen over deze ontwikkelingen en kennis maken met de nieuwe centrummanager, Ingrid Heusschen.

Ik wens u veel leesplezier met de nieuwe Laarbeek Onderneemt.

Ron van den Berkmortel

Wethouder Ruimte en Economie



Slegers 04

Felstechniek

Kasteel Croy 08

TRIA Fietsen 12

Ondernemersvereniging VIER 16

Hevu Tools 18

Rabobank 24

De Pastorie 26

Laarbeek Energie 28

Gemeente Laarbeek 32

RVL Auto's 35



Twan, Peter en Luuk Slegers

Het werk dat Peter Slegers en zijn zonen Luuk en Twan doen is een ware ambacht. Ze maken architectonische daken en ornamenten vervaardigd uit koper, zink, lood en aluminium. Van daken met sierlijke oude ornamenten tot stoere moderne fels- en roevendaken.

'Origami met zink', zo omschrijft Peter zelf in drie woorden zijn werk. Felsen is een verbindingstechniek zonder te lassen en te solderen. "De naden van de daken en ornamenten die we maken moeten te allen tijde waterdicht zijn en de windbelasting aankunnen."

Peter vertelt het alsof het niets is. Voor hem is het ook al jaren dagelijkse kost. Maar de kwaliteit van het werk dat geleverd wordt, maakt dat Slegers Felstechniek gevraagd wordt in binnen- en buitenland. Bescheiden als hij is, wil Peter toch wat meer vertellen over hoe hij in dit vak gerold is. "Ik ben thuis opgegroeid in de smederij van mijn vader. Die maakte alles zelf, ook zijn gereedschap. Daarna heb ik ook bij een koperslager gewerkt. Toch min of meer



# Meesterschap in felstechniek



je voeten onder tafel kunt steken, kun je ook werken", vertelt Peter lachend. "Ik heb ze laten beginnen met lood forceren."

Stapje bij stapje nam Peter zijn zonen bij de hand binnen het bedrijf en inmiddels vormen ze een drie-eenheid. "Felsen is een oude techniek uit de vijftiende, zestiende eeuw, die zo blijft bestaan. Het werk dat we doen is al bijzonder en als je het dan ook nog door kunt geven aan je zonen, dat maakt het speciaal. Het is ambachtelijk handwerk en door de jaren heen hebben we het verbeterd. Samen vullen we elkaar mooi aan."



voorlopers van de felstechniek. Nu maak ik iets dat mensen zien en heb ik eer van mijn werk. Ornamenten aan huizen en de daken blijven zichtbaar."

Het werk van Peter verkoopt zichzelf dus. Mensen benaderen hem in plaats van andersom. "In Duitsland heb ik een opleiding gevolgd en ik mag me nu meester in de felstechniek noemen. Ik werk nu al dertig jaar voor mezelf. Het begon met het maken van pannendaken en platte daken. Daarna kwam restauratie van ornamenten erbij en zo bouwde het zichzelf uit. We komen op hele bijzondere plekken in Nederland, België en Duitsland en dat maakt me toch wel trots. Het blijft namelijk een eer om zulke dingen te mogen maken."

Inmiddels zijn ook zonen Luuk en Twan werkzaam in het bedrijf. "Dat is toch wel heel bijzonder om nu samen met hen te werken. De jongens hebben het vak van mij geleerd. Toen ze nog klein waren liepen ze hier al rond. 'Pap maakt echt iets apart', zeiden ze dan. Op een gegeven moment heb ik ze zelf maar aan het werk gezet. Als je

**Slegers Felstechniek**  
Vonderweg 7b Beek en Donk  
[www.meesterinfelstechniek.nl](http://www.meesterinfelstechniek.nl)  
0492 350 817

# In Balans ontzorgt de ondernemer



Paul Slegers, Inge van Vonderen en Joost van Vonderen

**Als ondernemer wil je maar met één ding bezig zijn: ondernemen. Natuurlijk komt er meer bij kijken, maar daar waar jouw passie ligt, het ondernemen, daar word je gelukkig van. Hoe fijn is het dan om je financiële zaken onder te brengen bij een partner die daar blij van wordt? In Balans Accountants & Fiscalisten is dan jouw match.**

Of het nu gaat om het optimaliseren en slimmer inrichten van het administratieve proces of het geven van fiscaal advies, het in Aarle-Rixtel gevestigde bedrijf wordt er blij van als klanten het verschil merken. Want als juist die kant van hun onderneming tot in de puntjes is geregeld, kunnen zij zich naar hartenlust bezighouden met dat waar ze goed in zijn: ondernemen.

Wie binnenstapt bij In Balans treft een modern, warm en open kantoor. Collega's die even met elkaar overleggen en in een

vergader ruimte (met glazen wanden) krijgt een klant het nieuwste advies over zijn zaak. Bij In Balans weten de achttien medewerkers precies wat er speelt. "Het ontzorgen van ondernemers van financiële en fiscale vraagstukken, dat is wat wij doen", vertelt Joost van Vonderen, een van de partners van In Balans. "Elke ondernemer heeft er mee te maken. Voor hen is het een soort noodzakelijk kwaad, wat wij ze graag uit handen nemen."

In Balans begon in 2012 als administratiekantoor. Vanaf 1 januari 2019 ging het verder onder de naam In Balans Accountants & Fiscalisten, waar ondernemers geholpen worden op administratief en fiscaal gebied en accountants zorgen voor een optimaal huishoudboekje van het bedrijf van de ondernemer.

"Met onze kennis en kunde kunnen wij een bedrijf mee de goede kant op sturen. Een eigen zaak is leuk. Geld verdienen is leuk.



Maar als het ooit wat minder gaat, wat kun je dan doen? Maar wij zijn er ook om zo'n situatie te voorkomen. Op voorhand het juiste advies geven aan de ondernemer", legt Joost uit. "Wat we hier dan allemaal doen? Wij bieden voor elk vraagstuk een oplossing. Dat is belangrijk. We hebben de kwaliteit heel hoog liggen en daarmee bouwen we een duurzame relatie op met onze klanten. We weten precies wat er speelt bij de



Kristel van de Ven

ondernemer en kunnen daarop gericht advies geven en ze helpen. Denk aan het bijhouden van de administratie, Btw-aangifte. Moet je een eenmanszaak of een bv oprichten? Wat als de fiscus langskomt? Het opstellen van jaarstukken."

Ondernemers die klant zijn bij In Balans, zijn zzp'ers en eenmanszaken tot grotere bv's. "We werken in de regio Laarbeek, Helmond en Eindhoven. Iedere klant heeft een vast, vertrouwd aanspreekpunt", vertelt Kristel van de Ven, Manager administratie. "Als ondernemer heb je met van alles te maken. Hier op kantoor houden we korte lijnen, want iedereen heeft een kijk op de cijfers, zodat we elke klant nog beter kunnen helpen. Het is belangrijk dat we weten wat de klant wil. We willen eigenlijk alles weten, behalve de pincode", lacht Kristel.

Joost vult aan: "We merken dat we daardoor een heel persoonlijke relatie met de klant opbouwen en zo voor elk vraagstuk de juiste oplossing kunnen bieden."

**In Balans Accountants & Fiscalisten**  
Goossensstraat 24 Aarle-Rixtel  
[www.inbalansbv.nl](http://www.inbalansbv.nl)  
0492 370 150

# Werken vanuit een unieke locatie op Croy



**Met je bedrijf opereren vanuit een unieke locatie? Dan is een bedrijfsruimte in kasteel Croy dé locatie voor jou. Het komende jaar worden de kantoorruimtes gemoderniseerd en verduurzaamd zodat het kasteel er weer jaren en jaren tegenaan kan.**

Kasteel Croy in Aarle-Rixtel is een van de bekendste en iconische gebouwen van Laarbeek. Het oudste gedeelte van het kasteel dateert uit de vijftiende eeuw en in de loop der jaren heeft het kasteel verschillende functies gehad. Wat misschien niet veel mensen weten is dat het sinds eind jaren 80 een bedrijventerium is.

Even terug in de tijd. Jarenlang was het kasteel eigendom van adellijke families. De laatste bewoonster van kasteel Croy was freule Constance van der Bruggen. Als kind ontmoette zij koning Lodewijk Napoleon die in 1809 een rondreis maakte door Brabant en overnachtte op Croy. De freule overleed in 1873 en liet in haar testament opnemen dat Kasteel Croy, na haar overlijden, ingericht diende te worden als tehuis voor arme oude mannen en vrouwen uit Stiphout en Aarle-Rixtel, onder de naam Geloof, Hoop en Liefde. Tot begin jaren 70 van de vorige eeuw bleef het kasteel dienstdoen als bejaardenhuis. Daarna vestigt zich nog de Katholieke Charismatische stichting in het kasteel waarna het, na een grondige renovatie, een bedrijventerium wordt.

“Stichting Geloof, Hoop en Liefde is eigenaar van het kasteel. Het Poortgebouw en de landerijen worden verhuurd en in het kasteel zelf is een bedrijventerium gevestigd”, legt Andries Mulder uit. Hij is de beheerder van het kasteel. Voor hem is het dagelijks werken op zo’n unieke, bijzondere locatie werkelijkheid. “En dat kan in de toekomst voor meerdere bedrijven gelden.”

Het komende jaar gaat het kasteel een jaar lang dicht om een grondige renovatie te ondergaan. Andries: “Eens in de 20/30 jaar is grootschalig onderhoud nodig. We gaan de binnenruimtes verduurzamen en de kantooromgevingen

## Kasteel Croy



moderniseren zodat we kwalitatief goede kantoren kunnen bieden die helemaal geüpdatet zijn naar de standaarden van deze tijd. Aan de authentieke uitstraling van het kasteel veranderen we uiteraard niets.”

In de afgelopen jaren was het bedrijvencentrum volledig bezet. Andries is ervan overtuigd dat na de renovatie het kasteel een ideale broedplaats is voor ondernemers. “We kiezen hier bewust voor business to business bedrijven. Ondernemingen die elkaar kunnen versterken. In het verleden zijn bijvoorbeeld Please en EyeOn vanuit hier groot geworden. Na de verbouwing zijn de eerste en tweede verdieping van het kasteel beschikbaar voor bedrijven.”

Andries benadrukt dat het kasteel na de renovatie ook de locatie wordt voor vele andere activiteiten. “We gaan het kasteel toegankelijker maken voor losse activiteiten zodat we mensen een unieke beleving kunnen geven. Denk hierbij aan workshops, vergaderingen, brainstormsessies en



heidagen voor bedrijven. Daarnaast is er meer ruimte om gasten te ontvangen voor huwelijken, concerten, jubilea en rondleidingen. Deze activiteiten gaan we onder meer op de begane grond en in het souterrain realiseren. Het bijzondere is dat we daar ook de historie van het kasteel beter zichtbaar gaan maken. We kunnen mensen ontvangen in een unieke omgeving en dat zorgt voor een bijzondere dynamiek. Uiteindelijk gaan we dus meer gebruikmaken van de mogelijkheden van het kasteel. Na de renovatie biedt het kasteel een moderne en duurzame werkomgeving in een authentieke omgeving en kunnen we weer jaren en jaren vooruit.”

**Kasteel Croy**  
Croylaan 14 Aarle-Rixtel  
[www.kasteelcroy.nl](http://www.kasteelcroy.nl)  
0492 388 800

# Waar zouden we zijn, zonder de... TRIA Fiets



Een Nederlander zonder fiets is tegenwoordig ondenkbaar. In ieder gezin vind je er ten minste één, vaak is dat al een elektrische fiets. Als ‘ervanger’ voor de tweede auto. Met z’n allen zijn we bewust bezig om duurzamer te (gaan) leven. “Veel bedrijven investeren ook in fietsplannen, een leaseplan voor de fiets die zowel zakelijk als privé gebruikt kan worden. Met onderhoud en verzekering in het leasepakket, het totale plaatje dus. Hierdoor stimuleren en motiveren zij hun medewerkers gezond en fit te blijven. Het is goed voor het milieu, de medewerker komt op deze manier aan zijn dagelijkse beweging waardoor er minder ziekteverzuim is én het is kostenbesparend. Want tja, je weet wat een volle tank benzine tegenwoordig kost...”

#### Een winkel vol

Of je nu op zoek bent naar een stadsfiets of een elektrische fiets; bij TRIA fietsen in Lieshout kun je een tal van verschillende soorten en maten uitproberen. Een prachtige, overzichtelijke winkel staat vol met de nieuwste modellen van bijvoorbeeld Gazelle, Kalkhoff, Giant, Liv, Union en Cortina. Voor ieder wat wils, in elke prijsklasse. Heb jij de fiets van jouw dromen gekocht? Weet dat je hem ook kunt laten repareren en onderhouden in Lieshout.

#### 24-uurs service

TRIA Fietsen is een Shimano Service Center, wat inhoudt dat alle medewerkers opgeleid zijn middels Shimano trainingen en cursussen. Op dit moment liggen de bouwtekeningen voor een uitbreiding van de werkplaats en goederenontvangst en -afgifte klaar. “Het voornemen is om begin 2024 de verbouwing af te hebben. Met deze uitbreiding krijgen we er een aantal werkplekken bij waardoor we onze 24-uurs service nog beter kunnen waarborgen. Alleen het beste is goed genoeg voor onze klanten. Of het nu om nieuwe banden, kettingen of fietsmetingen gaat, kwaliteit en service staan bij ons op één.

Dit geldt overigens ook voor ons filiaal in Brandevoort. Dat is een speciaal ingericht pand waar wij sinds kort met extra werkplekken en een uitbreiding van het speciaal gereedschap het onderhoud en de reparatie van fietsen uitvoeren. Binnen 24 uur! Onderdelen en accessoires zijn daar ook te koop, voor als jij je fiets zelf wilt onderhouden en/of repareren.”

#### TRIA Fietsen introduceert TRIA Thuis

Héél even kun je nu nog voor nieuwe fietsen, onderhoud en reparatie naar het TRIA Fietsen filiaal in Stiphout gaan. Een totale uitverkoop staat voor de deur, ga dus zeker een kijkje nemen!

“Inderdaad, het filiaal in Stiphout is nog maar een paar weken open. Het huurcontract loopt in december af, de eigenaar van het pand gaat de winkel en het bijbehorend woonhuis nu verkopen. Hierdoor zijn we op zoek gegaan naar een oplossing want we blijven graag dichtbij onze klanten in Stiphout. Met in de toekomst misschien wel weer een fysiek servicepunt, daar zijn we continu over aan het nadenken.

Een oplossing voor nu was zo gevonden: naast dat de werkplaats uit Stiphout verhuist naar Lieshout introduceert TRIA Fietsen TRIA Thuis. Voor een klein bedrag kan iedere klant zijn/haar fiets thuis op laten halen. De fiets wordt dan in Lieshout of Brandevoort gerepareerd. Vervolgens wordt de fiets zo snel als mogelijk weer thuisgebracht. Of de klant kan de fiets in het desbetreffende filiaal op komen halen. Die mogelijkheid bieden wij ook. Wil men in de hersteltijd toch gebruik kunnen maken van een fiets? Wij nemen een (elektrische) leenfiets mee zodat de klant gewoon op pad kan gaan totdat de fiets weer klaar is. We hopen op deze manier de vertrouwde service te kunnen blijven bieden, overigens ook voor alle andere klanten binnen ons werkgebied.”

Wil jij het TRIA Thuis concept eens uitproberen? Bel dan naar 0499 – 42 53 60 of meld jouw fiets aan via Reparatie aanmeldformulier-TRIA Fietsen te vinden onder de knop ‘contact’ op de website.



**TRIA Fietsen**  
[www.triafietsen.nl](http://www.triafietsen.nl)  
[info@triafietsen.nl](mailto:info@triafietsen.nl)  
0499 425 360

# Orofaciële therapie als hoofdzaak bij het Fysiopunt Laarbeek



De enige specialist in de regio voor het behandelen van hoofdpijn, nek-, kaak- en halsklachten

In de wereld van fysiotherapie is specialisatie erg belangrijk, met professionals die hun eigen expertisegebied omarmen. Het Fysiopunt Laarbeek is een schoolvoorbeeld van dit principe, met een opmerkelijke specialisatie in hoofd-, nek-, kaak- en halsklachten als exclusieve focus. Harry Mommers, een van de drijvende krachten achter deze praktijk, deelt zijn veelzijdige carrière en toewijding aan deze gespecialiseerde vorm van zorg.

De term 'orofaciële therapeuten' mag dan wat imposant klinken, het beschrijft simpelweg fysiotherapeuten die zich hebben toegewijd aan het behandelen van complexe klachten in het hoofd-, nek-, kaak- en halsgebied. Harry licht toe dat deze specialisatie steeds relevanter wordt in Nederland, in een samenleving die steeds meer wordt gekenmerkt door stressgerelateerde klachten. "We zien een aanzienlijke toename van klachten in het hoofd, gelaat en nekregio. Denk aan frequente hoofdpijklachten, waar steeds meer mensen, volwassen en kinderen, mee te maken krijgen. Met de juiste therapie kunnen we deze mensen helpen", benadrukt hij.

Maar welke klachten rechtvaardigen een bezoek aan een orofaciële therapeut? "We praten over nekklachten als artrose, hernia en whiplash, verschillende vormen van hoofdpijn die voortkomen uit de nek of het kauwstelsel, migraine en hoofdpijn na een trauma, overmatig klemmen en tandenknarsen dat kan leiden tot klachten in het gelaat, maar ook behandelen wij aangezichtsverlamming, slikproblemen, evenwichtsstoornissen, tinnitus en duizeligheidsklachten", legt Harry uit.

Harry's carrière begon als algemene fysiotherapeut en manueeltherapeut, maar al snel verdiepte hij zich in orofaciële therapie. Hij kan trots terugkijken op 35 jaar ervaring in dit gespecialiseerde vakgebied. Het is belangrijk op te merken dat orofaciële therapie aanzienlijk verschilt van kaakfysiotherapie. De kennis van een orofaciële therapeut gaat veel verder dan alleen het kaakgewricht. Slechts 200 van de 30.000

fysiotherapeuten in Nederland hebben zich geregistreerd als orofaciële therapeut. "Wij zijn met z'n tweeën de enige in een straal van 20 kilometer rondom Laarbeek, hetgeen best uniek is", geeft Harry aan.

Het verhaal van Het Fysiopunt Laarbeek begon 27 jaar geleden als een algemene fysiotherapiepraktijk. Recentelijk is er een strategische keuze gemaakt om zich uitsluitend te richten op orofaciële fysiotherapie. "Het vakgebied is complexer geworden en er zijn talloze specialismen ontstaan. Wij hebben ervoor gekozen om uit te blinken in waar we goed in zijn," aldus Harry.

Het multidisciplinaire team van Het Fysiopunt Laarbeek bestaat uit Harry Mommers (orofaciële therapeut en (kinder) manueeltherapeut), Merel Maassen (orofaciële therapeut), Kyona van den Hurk (logopediste) en Corien Habraken (oefentherapeute Cesar). Disciplines die allen hun bijdrage leveren bij het behandelen van klachten in het hoofd-, nek-, kaak- en halsgebied. Hun aanpak gaat verder dan alleen symptoombestrijding; ze gaan ook op zoek naar de onderliggende oorzaak van de klachten. Harry: "Wij hebben de expertise en ervaring om klachten grondig te onderzoeken, effectief te behandelen en hopelijk zelfs te voorkomen in de toekomst."

Daarnaast onderhoudt Het Fysiopunt Laarbeek nauwe contacten met medisch specialisten (kaakchirurgen, KNO-artsen en neurologen), huisartsen, tandartsen en collega fysiotherapeuten. Dit is van cruciaal belang omdat veel patiënten met deze klachten nog steeds niet op de juiste plek worden behandeld. Harry benadrukt hun regionale rol, waarbij patiënten binnen een straal van 20 kilometer rondom Beek en Donk vertrouwen op hun expertise voor de behandeling van hoofd-, nek-, kaak- en halsklachten.

In een wereld waarin specialisatie en deskundigheid van cruciaal belang zijn, toont Het Fysiopunt Laarbeek zich als een lichtend voorbeeld van toewijding aan het verlenen van gespecialiseerde zorg voor orofaciële klachten, en dit met een gedrevenheid die de gezondheid van velen zal verbeteren.



**Het Fysiopunt Laarbeek**  
Brandstraat 1A Beek en Donk  
[www.hetfysiopuntlaarbeek.nl](http://www.hetfysiopuntlaarbeek.nl)  
0492 461235



# Ondernemersvereniging VIER verbindt ondernemers

Laarbeekse ondernemers en bedrijven verenigen, dat is waar ondernemersclub VIER voor staat. Rogier van Sambeek is sinds kort de nieuwe voorzitter van Laarbeeks grootste en nog altijd groeiende ondernemersvereniging.



Vlnr: Roel Beekmans, Margot Cleutjens, Chantal Besseling, Rogier van Sambeek, Gidy Swinkels, Kees Krijnen, Wendy Claassen, Daan Daniëls

Ondernemers hebben het vaak al druk genoeg. Maar op bepaalde momenten ervaringen delen met collega-ondernemers, daar maken ze graag tijd voor vrij. Evenementen van VIER zijn altijd laagdrempelig en een mooie gelegenheid om in gesprek te gaan met collega's. "Je kunt VIER zien als de netwerkclub en het klankbord voor ondernemend Laarbeek", vertelt Rogier van Sambeek. Hij is eigenaar van Kanters Special

Products in Lieshout en heeft de voorzittershamer overgenomen van Paul Sneijders die na zeven jaar afscheid heeft genomen.

De ene keer brengen ondernemers een bedrijfsbezoek aan een collega-ondernemer waar ze een kijkje in de keuken krijgen. Bij een andere gelegenheid is een spreker die inzichten

geeft over verduurzaming of cybercriminaliteit en dan heb je de traditionele momenten als de nieuwjaarsborrel en de zomerbarbecue. De activiteiten van VIER zijn altijd druk bezocht.

Inmiddels hebben zo'n tweehonderd ondernemers uit Laarbeek zich al aangesloten bij VIER, waardoor het de grootste ondernemersvereniging van Laarbeek is. "Nu Limo, de

ondernemersvereniging voor Lieshout en Mariahout, gestopt is, zien we dat ook meer ondernemers uit die kernen zich bij VIER aansluiten. Erg mooi om te zien, iedere ondernemer is welkom", vertelt Rogier.

VIER is ontstaan in 2015 toen Stichting Bedrijvenbelangen Beek en Donk de naam veranderde in VIER. In de afgelopen acht jaar heeft VIER zijn plek verworven als netwerkclub van Laarbeek en is het een aanspreekpunt voor gemeente, andere ondernemersverenigingen en andere maatschappelijke organisaties. "Maar dit doen we zonder ons noodzakelijkerwijs als belangenbehartiger op te stellen. Want wat goed is voor de ene ondernemer is wellicht niet goed voor de andere en VIER is er voor iedere ondernemer", geeft Rogier aan. "VIER presenteert zich graag als 'spreekbuis' voor ondernemers en als doorgeefluik van allerlei voor Laarbeekse ondernemers relevante informatie."

Rogier kijkt ernaar uit om, samen met het bestuur, VIER de komende jaren te gaan leiden. "De afgelopen jaren is er een mooie basis gelegd en een mooie ondernemersclub neergezet. Het doel is om een ondernemersvereniging te zijn voor iedereen. Van zzp'er tot ondernemers met een groot bedrijf. We willen mensen verbinden, maar ook de verbinding maken met onderwijs, gemeente en andere belangenorganisaties zoals bijvoorbeeld ondernemersfonds, parkmanagement, centramanagement en buitengebied. We bieden ondernemers een platform om met elkaar te netwerken, kennis uit te wisselen en ervaringen te delen om elkaar vooruit te kunnen helpen."

Ondernemersvereniging VIER  
[www.vierlaarbeek.nl](http://www.vierlaarbeek.nl)  
[info@vierlaarbeek.nl](mailto:info@vierlaarbeek.nl)

# VAN SRV- WAGEN NAAR GERENOMMEERD FAMILIEBEDRIJF



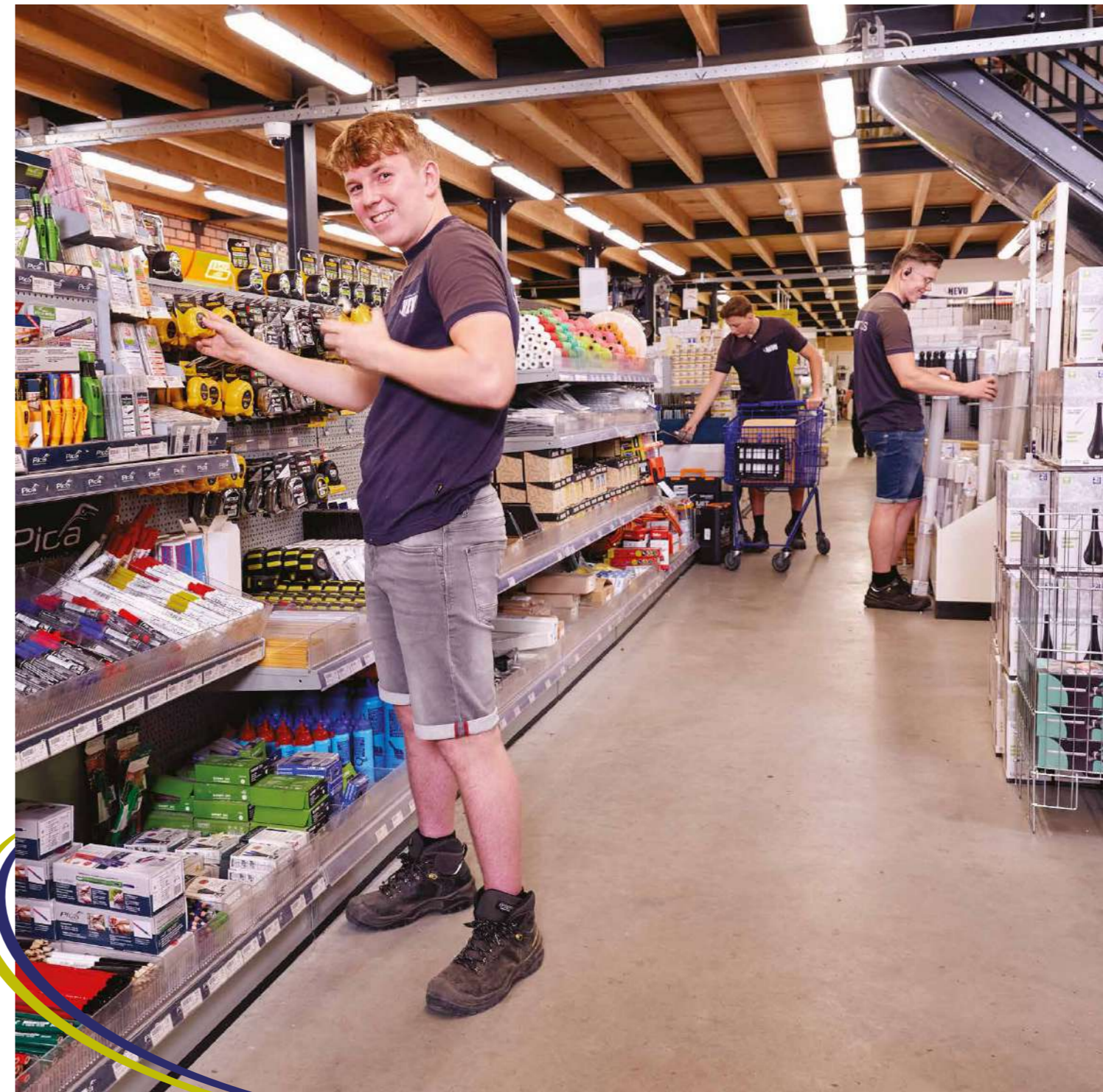
Het bedrijf is niet meer weg te denken uit Laarbeek. Eigenaar Peter van den Heuvel startte met het langsgaan bij boeren en begon daarna een winkel aan huis in Lieshout, samen met zijn vrouw Lia. Sinds 2017 huist HEVU Tools op Beekerheide in Beek en Donk. En er zit nog veel meer in het vat.

Peter staat rustig in de zaak en kijkt eens rond. Een heel verschil met hoe hij 40 jaar geleden startte. Hij begon te verkopen vanuit een oude wagen, nu staat er een winkel en magazijn van duizenden vierkante meters. De hele dag door weten klanten hun weg naar HEVU Tools te vinden. Ook via de digitale weg. "Natuurlijk geeft me dit een trots gevoel", zegt Peter als hij kijkt hoe zijn zonen en schoonzonen klanten helpen. "Ik heb altijd de wens gehad om met de hele familie samen te werken." Maar je zal het hem niet zo snel echt hardop horen zeggen.

HEVU Tools begon 40 jaar geleden klein en is inmiddels uitgegroeid tot een detail- en groothandel in gereedschappen, bevestigingsmaterialen, hang- en sluitwerk, agrarische producten en nog veel en veel meer. Zowel de zakelijke klant als particuliere klanten vinden wat ze zoeken bij HEVU Tools.

Peter begon in 1983 om op zaterdag langs de boeren te gaan. Eerst deed hij dit met een Volkswagen Transporter en later met een SRV wagen. Daarmee verkocht hij schoppen, bezems, bevestigingsmaterialen en gereedschap. Vanaf 1989 nam de klandizie zo'n vlucht dat hij zich volledig ging richten op zijn eigen bedrijf en vanaf 1991 werd er thuis een winkel ingericht waar klanten terecht konden.

**HEVU Tools bestaat 40 jaar. Een bijzonder verhaal dat via een Volkswagen Transporter naar een SRV-wagen gaat en het huidige hoofdstuk wordt op bedrijventerrein Beekerheide in Beek en Donk geschreven.**





HEVU Tools is een hecht familiebedrijf. Door het enorme succes kregen Peter en zijn vrouw Lia het drukker en drukker. In 2010 kwam schoonzoon Gerben in de zaak, in 2016 gevolgd door zoon Joey. De kleine winkel aan huis werd in 2017 ingehuurd voor een grote locatie op bedrijventerrein Beekerheide in Beek en Donk en daar bouwt HEVU Tools verder aan een mooie toekomst, samen met zoon Danny en schoonzoon Koen die inmiddels ook in de zaak zijn gekomen.

Uitbreiding op uitbreiding volgt en nu schrijven we 2023. Duizenden klanten uit de hele regio weten HEVU Tools te vinden. "Dat komt onder meer door onze ruime openingstijden, maar zeker ook door de laagdrempeligheid bij ons. Iedereen is welkom en de koffie staat altijd klaar", vertelt Joey. "En natuurlijk de voor HEVU kenmerkende snoepspot voor jong en oud." Van maandag tot vrijdag is HEVU Tools geopend van 07.30 tot 21.00 uur. Op zaterdag van 07.30 uur tot 18.00 uur.

En online kunnen klanten altijd bij HEVU Tools terecht, legt Joey uit. "Sinds corona heeft dat echt een vlucht genomen. Wie nu voor 16.00 uur bestelt, heeft het de volgende dag in huis. Onze online-catalogus bestaat uit ruim 25.000 producten." En om ook de groei van de online-bestellingen goed het hoofd te kunnen bieden gaat HEVU Tools nog maar eens uitbreiden op de Beekerheide.



De locatie waar eerder een kinderdagverblijf zat is gekocht en gaat voorlopig eerst dienstdoen als opslaglocatie.

Altijd verder kijken dan de dag van vandaag, is het devies van Peter, en dat probeert hij ook op zijn zonen en schoonzonen over te brengen. En dromen, daar is Peter nog nooit mee gestopt. "Het liefst wil ik nog verder uitbreiden, dat ze allemaal een eigen filiaal hebben", zegt Peter, terwijl Joey glimlacht. "Dan kun je nog groter inkopen. Zo houden we de prijzen voor de klanten laag en de kwaliteit hoog."

HEVU Tools is inmiddels dus 40 jaar oud, maar nog altijd springlevend. De familie Van den Heuvel is klaar om het volgende hoofdstuk te schrijven.

**Hevu Tools**  
Beekerheide 20 Beek en Donk  
[www.hevutools.nl](http://www.hevutools.nl)  
0492 386 140



**Als mantelzorgers zit tijd voor jezelf er lang niet altijd in. Dagbesteding Hof van Heerlijk zorgt ervoor dat mantelzorgers echt even op kunnen laden. Hof van Heerlijk is een unieke combinatie van dagbesteding voor jong en oud en is een welkom rustmoment voor de gast én de mantelzorgers.**

Tanja Vereijken startte een jaar geleden met Hof van Heerlijk aan het Wethouder Heijnsbergenplein in Beek en Donk. Ze werkte al als z-p'er in de zorg en zag van dichtbij waar de zorg wellicht net even iets anders kan en waar mantelzorgers nóg beter ondersteund kunnen worden. En dan was daar ook haar eigen droom. Een eigen dagbesteding starten voor mensen met een zorgbehoefte. Al haar ervaringen bracht ze een jaar geleden samen in Hof van Heerlijk.

#### Zorgbehoefte

"We bieden dagbesteding aan jong en oud. We richten ons op mensen met een zorgbehoefte, waarbij de nadruk ligt op koken, bewegen en creatieve talenten ontdekken met muziek en geheugentraining", legt Tanja uit. Per dag zijn er acht tot tien gasten bij Hof van Heerlijk. Niet meer omdat zo iedere gast de juiste aandacht en zorg krijgt en het voor hen ook niet te druk wordt. "De dag start om 11.00 uur, indien wenselijk is er vanaf 10.00 uur iemand aanwezig. Maar omdat ik in de thuiszorg vaak zag dat de zorg vroeg moest komen omdat de taxi vroeg kwam, hebben we besloten om te starten om 11.00 uur.



# Hof van Heerlijk ontlast de mantelzorgers

We beginnen met een kop koffie, een praatje en geheugentraining. Tussen de middag lunchen we samen en na het middagdutje (voor de mensen die daar behoefte aan hebben) starten we met iets creatiefs of met beweging. Aan het eind van de dag wordt er samen gekookt en gegeten. De dag eindigt om 18.00 uur."

De dag later eindigen is een bewuste keuze van Tanja. "Dit is echt een toevoeging aan al het mooie aanbod van dagbeleving wat Laarbeek al kent. De partners/mantelzorgers kunnen zo echt even opladen. Als ze willen kunnen ze hier ook mee-eten. En dat levert dan weer waardevolle momenten op. Zij komen zo met elkaar in gesprek en kunnen ervaringen uitwisselen. Ze krijgen zo de regie over hun leven weer terug." Hier wordt al erg veel gebruik van gemaakt. Er zijn dagen dat bij Hof van Heerlijk 16 personen de warme maaltijd nuttigen, een gezellig moment voor iedereen.

#### Kwaliteit gaat omhoog

Gasten die bij Hof van Heerlijk komen variëren van tieners met het



Syndroom van Down tot bijna 100-jarigen die het fijn vinden om er even een dag uit te zijn. Wat de gasten gemeen hebben, is dat ze allemaal een zorgindicatie hebben. "Indien nodig en mogelijk halen we de mensen thuis op en brengen we ze aan het einde van de dag thuis. Waar mogelijk helpen we dan bijvoorbeeld 's ochtends met douchen en bij thuiskomst kan geholpen worden met medicatie-inname of het uittrekken van steunkousen. Het voordeel is dat onze gast de hele dag een zorgverlener in de buurt heeft en de mantelzorgers volledig ontlast wordt. De kwaliteit van de zorg gaat dan echt omhoog, mede omdat we zo'n korte lijntjes hebben met de naasten."

Tanja adviseert mensen om altijd langs te komen en in gesprek te gaan. "Het gaat erom dat de gast en de mantelzorgers zich er prettig bij voelen. Ik zeg ook altijd: 'ga ook eens op andere plekken kijken, het gaat er niet om hoe wij ons voelen maar hoe jullie je voelen'. Het gevoel dat iemand krijgt in een ruimte of omgeving kunnen wij niet voor iemand invullen." Gelukkig ziet Tanja dat de gasten toch vaak bij Hof van Heerlijk terugkomen en genieten. "Dan weten we dat we het goed doen en daar doen we het voor!"

**Hof van Heerlijk**  
Wethouder Heijnsbergenplein 6 Beek en Donk  
[www.hofvanheerlijk.nl](http://www.hofvanheerlijk.nl)  
06 542 272 29

Ondernemer Maarten van den Hoogen over HOOG.design:

# ‘Als ik ergens voor ga, dan ga ik all-in’

Wie het online platform HOOG.design bezoekt, waant zich even in een wereld van luxe villa's, idyllische tuinen en prachtige penthouses. Op de website presenteren de allerbeste interieurarchitecten uit Nederland en België hun projecten. Het doel? Anderen inspireren. Als het aan oprichter Maarten van den Hoogen ligt, gebeurt dat volgend jaar ook over de continentsgrenzen heen. “Amerika is ons streven.”



Wanneer je het inspiratieplatform bekijkt, denk je misschien dat het bedrijf in de Randstad gevestigd is. Niets is minder waar: HOOG.design zit 'gewoon' in Beek en Donk. “Een jongeman uit Brabant die zo'n platform op denkt te zetten, ik werd erom uitgelachen”, vertelt Maarten. “Dat gaf me juist extra drive om er vol voor te gaan.” En met resultaat: iedere maand wordt het platform zeer goed bezocht, hebben ze meer dan 27 miljoen views op Pinterest én een eigen koffietafelboek. “Een soort Michelin-gids onder de woon- en tuinarchitectuur. Alleen de allerbeste projecten uit het hoogste segment verschijnen daarin.”

#### Sneeuwbaaleffect

Dat Maarten ondernemer zou worden, wist hij al lang. “Ik heb altijd gezegd: er komt één kans voorbij en die ga ik pakken. En dan ga ik ook wel echt all-in.” Het idee voor HOOG.design ontstond toen hij bij een interieurmagazine werkte. “Online platforms en social media stonden toen nog in de kinderschoenen. Ik overtuigde een aantal interieurarchitecten om hun projecten op mijn website te tonen. Daarna ontstond er een sneeuwbaaleffect: meer architecten meldden zich.” Ondertussen stopte Maarten al zijn energie in de opbouw van het bedrijf. “Soms had ik werkdagen van achttien uur. Maar langzaam zag ik HOOG.design groeien. Nu is het een begrip binnen onze doelgroep.”

#### Dezelfde passie delen

Wie Maarten leert kennen, ontdekt al snel dat hij overal kansen in ziet. “Mijn hoofd staat nooit stil. Ik heb altijd ideeën. Gelukkig kan mijn team mij daarin remmen”, lacht hij. Inmiddels heeft hij namelijk zeventien werknemers in dienst. “Wat ons typeert? We delen dezelfde passie. We doen wat we goed kunnen én wat we leuk vinden, en dat stralen we ook uit.” Een van die dingen, is het organiseren van evenementen, waar de top van de Nederlandse en Belgische designwereld bijeenkomt. “Voorheen zagen zij zichzelf als concurrenten, inmiddels veel meer als collega's. Dat we zo'n verbindende factor zijn, daar ben ik trots op.”

#### Aan het roer

Bij een groeiend bedrijf komen uiteraard ook uitdagingen kijken. “Twee jaar geleden verkocht ik een deel van mijn aandelen, zodat ik kon professionaliseren en verder kon groeien. Dat lukte ook. Maar op een gegeven moment wilde ik weer zelf aan het roer staan en kunnen ondernemen zonder handrem erop.” Daarom schakelde de ondernemer in juni van dit jaar de hulp in van adviseur MKB, Leon Direks. Hij besprak samen met Maarten de voor- en nadelen om de aandelen

van het bedrijf weer over te nemen. “Dat meedenken waardeert ik heel erg. Het is fijn om een sparringpartner te hebben. Toen ik eenmaal het besluit genomen had, zette Leon een stapje extra en zorgde binnen korte tijd dat het allemaal geregeld was. Geweldig gewoon.”

#### Op Amerikaanse bodem

Nu heeft Maarten zijn oog op de toekomst gericht. “Met studenten van de TU/e hebben we een AI-generator gecreëerd. Daardoor wordt het nóg makkelijker om interieurinspiratie op te doen. Websitebezoekers vullen bijvoorbeeld in wat voor soort keuken zij willen, met welke eisen en aspecten. Daar rolt vervolgens een afbeelding uit, die je bijvoorbeeld kunt gebruiken voor je moodboard.” Maar Maarten durft ook nog verder te kijken. “We hebben nu al websitebezoekers uit de Verenigde Staten. Mijn droom is om daar ook een succesvol platform op te starten. Ik geloof er 100 procent in dat we dat met ons team gaan bereiken.”

#### Direct een goede klik

Leon Direks, adviseur MKB bij Rabobank, helpt ondernemers met zijn netwerk, advies en financiering. In het geval van Maarten ging het met name om die laatste twee. Leon: “Met Maarten had ik direct een goede klik. Ik werd meteen geraakt door zijn enthousiasme, overtuigingskracht en vermogen om zich te onderscheiden. Maarten wilde de aandelen van zijn bedrijf terugkopen, maar daar zat een kleine uitdaging bij: het moest snel gebeuren. Gelukkig laat ik, net als Maarten, niet snel los en is het gelukt. Met alle kansen die er nog liggen, zie ik een hele mooie toekomst voor HOOG.design voor me.”

#### Wil je weten wat Rabobank voor jouw bedrijf kan betekenen?

Neem dan contact op met Leon Direks, adviseur MKB in de regio Helmond Peel Noord, via [leon.direks@rabobank.nl](mailto:leon.direks@rabobank.nl) of 06 82 54 06 65.

# Welzijn is het allerbelangrijkste



**In de voormalige Pastorie (in 1894 gebouwd) en latere verzorgingstehuis voor zusters Ursulinen aan de Dorpsstraat in Aarle-Rixtel is alweer ruim zeven jaar de Pastorie gevestigd. Een uniek woon-zorgconcept waar 24-uurs zorg wordt geboden aan bewoners met een vorm van dementie en/of een lichamelijke beperking.**

Het concept van de Pastorie is al jaren onveranderd en uniek. Gestoeld op de drie pijlers wonen, zorg en welzijn. "De kwaliteit van zorg en dienstverlening is onderscheidend omdat deze wordt geleverd door een team van 45 gekwalificeerde medewerkers met passie voor het vak en liefde voor de medemens. Bewoners kunnen bij ons 24 uur per dag, 7 dagen in de week wonen en lekker leven terwijl we misschien

maar een paar uur per dag echt bezig zijn met fysieke zorg", legt eigenaresse Marjolein Wissema uit. "We zetten hoog in op het welzijn van onze bewoners, dat is het belangrijkste. Ons welzijnsteam/de activiteitenbegeleiding betrekken zorgmedewerkers in de activiteiten die gedaan worden en dat zorgt voor een unieke combinatie aan zorg en welzijn die we kunnen bieden. We willen zoveel mogelijk de vaardigheden behouden van onze bewoners. Als ze nog kunnen wandelen, laten we ze dat ook zelf doen, al zijn het maar kleine stukjes. Zo behouden bewoners hun vaardigheden en kwaliteit van leven."

Marjolein beaamt dat wonen in de Pastorie helaas niet mogelijk is voor mensen met alleen een AOW. "Maar als er gezegd wordt dat we duur zijn, dat klopt niet helemaal. In ieder

geval niet voor mensen die naast hun WAO nog een aanvullend pensioen of vermogen hebben." Het is zelfs mogelijk dat je in een particuliere zorginstelling goedkoper uit bent. Mensen betalen dan vaak minder voor meer luxe, dan in een regulier verpleeghuis. Hierdoor kan het zijn dat je in de particuliere zorg dus goedkoper uit bent.

Marjolein kijkt altijd graag met mensen wat er voor hen nog mogelijk is in de Pastorie. Altijd staat bovenaan: "Een waardevol leven geven aan de bewoners." Dat wordt in de Pastorie onder meer gedaan met vele individuele en gezamenlijke activiteiten. Zo is creatieve coach Inge Smits verbonden aan de Pastorie. "Zij geeft twee keer in de week teken- en schilderles aan diverse bewoners. Het wordt enorm gewaardeerd, want

die lessen draaien volop." Leuk om te zien hoeveel talent we in huis hebben. De laatste zondag in januari houden we weer een expositie bij Café Bij van Dijk.

Daarmee laat de Pastorie onder andere zien waarom het zo'n uniek woon-zorgconcept is.

**De Pastorie - Wonen, Zorg & Welzijn**  
Dorpsstraat 7 Aarle-Rixtel  
[www.pastorie-aarlerixtel.nl](http://www.pastorie-aarlerixtel.nl)  
0492 218 218

# Lokaal opgewekte energie lokaal benutten

**“Hoe mooi zou het zijn als we in Laarbeek voor onze eigen energie kunnen zorgen? We gaan nu aan de slag voor een duurzame toekomst. Het kán en we gaan het in Laarbeek zelf organiseren.”**

Mooier kan Laarbeek Energie het niet verwoorden. Een betere, duurzame wereld begint immers bij jezelf. En wat is er dan mooier (en eenvoudiger) om nu in te stappen bij Laarbeek Energie?

Lokaal eigendom van nieuwe, groene energie. Dat is de doelstelling van energiecoöperatie Laarbeek Energie. Het is dan ook niet voor niets dat Laarbeek Energie 50 procent van de aandelen over gaat nemen van zonneweide de Blauwe Poort.

Zonneweide de Blauwe Poort is de eerste grote zonneweide van Laarbeek en door mede-eigenaar te worden wil Laarbeek

Energie zorgen dat de daar opgewekte energie ook zoveel mogelijk in Laarbeek blijft. Laarbeek Energie is in 2022 opgericht met het doel om Laarbeek op termijn energieneutraal te maken, de wereld beter achter te laten aan onze kinderen en de energiekosten in de greep houden. Laarbeek Energie wil deelnemen aan lokale energieprojecten, energiebesparing promoten, ontwikkelingen stimuleren op het gebied van energie- en warmteopslag en andere duurzame initiatieven inzetten. Laarbeek Energie is onafhankelijk, het behaalde rendement gaat volledig naar de deelnemers.



Door zelf mede-eigenaar te worden van de Blauwe Poort zet Laarbeek Energie nu een volgende stap. “Een grote stap om meer lokaal opgewekte energie beschikbaar te krijgen, waarbij inwoners en bedrijven in Laarbeek een stem hebben”, legt Frits Swinkels uit, hij is voorzitter van Laarbeek Energie.

Met deze investering is veel geld gemoeid en daarom gaat Laarbeek Energie zogenaamde participaties uitgeven van de coöperatie aan inwoners van en bedrijven in Laarbeek. Door mee te doen investeer je in duurzame lokale energie en daar

kun je een mooi rendement uit halen. “Mensen kunnen nu al lid worden van de coöperatie Laarbeek Energie.”

Mensen en/of bedrijven die participaties willen kopen delen op termijn dus mee in het rendement van de zonneweide. Participaties worden uitgegeven in coupures van 250 euro en je moet er minimaal twee kopen. “We willen niet de verwachting wekken dat je er op korte termijn een extreem hoog rendement uithaalt. Voor de komende jaren ligt namelijk al veel vast”, legt Frits uit. “Het is een goede beweging voor Laarbeek. Lokaal wordt energie opgewekt en door lokaal eigenaarschap, blijft de opbrengst ook in Laarbeek. Door de toegekende SDE subsidie is er een marktconform rendement en is het risico bovendien laag.”

Wil jij meer informatie of wil jij direct de stap zetten om je aan te sluiten bij Laarbeek Energie? Kijk dan op [laarbeekenergie.nl](http://laarbeekenergie.nl).

Vlnr: Frank Kemme, Peter van de Sande, Frits Swinkels, Andries Mulder, Peter Meijers.



**Coöperatie Laarbeek Energie UA**  
info@laarbeekenergie.nl  
www.laarbeekenergie.nl  
0492 38 88 08

# Raswa is en blijft Raswa



Ferdi Raaijmakers en Marijn van de Laar

**Al 25 jaar is Raswa een begrip in de regio. Wie een scooter wil aanschaffen moet bij Raswa zijn. Eigenaar Ferdi Raaijmakers heeft het stokje nu overgedragen aan Marijn van de Laar, maar Raswa is en blijft Raswa.**

Scooters, scooters en scooters. Wie bij Raswa in Beek en Donk binnenloopt kijkt zijn ogen uit. Vespa's, Aprilia's en Piaggio's. Alle bekende merken heeft Raswa onder één dak. Ferdi begon het bedrijf in 1998 en het groeide uit tot hét scooterbedrijf in de wijde omtrek. "Mijn vader had een eigen autobedrijf en daar begon ik met sleutelen. Voor vrienden repareerde ik al auto's en scooters. Uiteindelijk heb ik gekozen om me volledig te richten op verkoop, onderhoud en schadeherstel van scooters." Raswa heeft klanten uit de hele regio en is door Vespa geselecteerd om leverancier te zijn van de bekende Italiaanse scooterproducent.

#### Professionaliseren

Ferdi zag de scootermarkt in de afgelopen jaren veranderen en verder professionaliseren. "Waren het vroeger vooral jongeren vanaf 16 jaar die een scooter kochten, nu zie je dat mensen in de leeftijd van 16 tot 90 jaar een scooter aanschaffen. Veel mensen gebruiken een scooter voor woon-werkverkeer. Het is tegenwoordig veel meer ingeburgerd als een volwassen vervoersmiddel. In

andere landen was dit al zo, maar Nederland heeft nu ook echt die stap gezet."

Waar Raswa zich in kenmerkt is het leveren van de beste kwaliteit, in combinatie met een gunstige prijs. "Een goede service verlenen is het allerbelangrijkste. Dat is namelijk ook je visitekaartje. Een goed product leveren daar staan we hier bij Raswa voor. Doen wat je zegt en zeggen wat je doet."

Na 25 jaar is de zaak nu in handen gekomen van Marijn. Geen onbekende binnen het bedrijf en wat fijn is, Ferdi blijft voorlopig nog gewoon meedraaien. Marijn: "Vanuit school heb ik hier stagegelopen en bleef ik hangen om op zaterdag hier te werken. Langzaam groeide ik verder binnen het bedrijf en nu is het zover dat ik de zaak overneem."

#### Mijlpaal

"Het was eigenlijk helemaal mijn idee niet om de zaak nu al over te dragen", lacht Ferdi. "Maar 25 jaar is ook wel weer een mooie mijlpaal.



Het is leuk om te zien. Marijn kijkt weer anders tegen dingen aan. Ik zei wel eens voor de grap: 'als je het beter weet, dan neem je het maar over'. Toen zei hij nog ja ook. Eigenlijk is het fantastisch. Wat is er mooier dan de toekomst waarborgen van het bedrijf? Als zo'n moment zich voordoet, waarom zou je dan wachten tot je 60ste?"

Marijn (22): "Ik heb altijd gezegd iets voor mezelf te willen doen. Nu deed die kans zich voor." Het stemt tot tevredenheid bij beide heren die dezelfde passie voor scooters delen. Een nieuwe eigenaar, maar Raswa is en blijft Raswa.

**Raswa Scooters**  
Prins Hendrikstraat 4 Beek en Donk  
[www.raswa.com](http://www.raswa.com)  
0492 450 390



# ‘Compacte winkelcentra zijn toekomstbestendig’

**De winkelcentra in Laarbeek toekomstbestendig en aantrekkelijker maken, zorgt uiteindelijk voor meer levendigheid en verhoogt de leefbaarheid. Dit voor elkaar krijgen is een samenspel tussen gemeente, ondernemers en vastgoedeigenaren, legt wethouder Ron van den Berkmortel uit.**

Laarbeek kent diverse winkelgebieden en elk heeft zijn eigen uitdagingen. Wat ze gemeen hebben is dat de gemeente, samen met andere partijen, kijkt naar het toekomstbestendig maken van die winkelcentra. “De ontwikkeling in kleine winkelcentra staat onder druk”, vertelt wethouder Ron van den Berkmortel. “Dit komt omdat er concurrentie is van grotere winkelgebieden, online bestellen heeft een vlucht genomen en de naweeën van corona zijn nog altijd merkbaar qua bezoekersaantallen.”

Ron legt uit dat de invloed van de gemeente beperkt is, op bepaalde vlakken. “Als gemeente hebben we belang bij vitale dorpspleinen en winkelcentra, maar de gemeente heeft wel een beperkte, faciliterende rol. Wij kunnen alleen invloed uitoefenen met het retailbeleid, transformatiebeleid en de inrichting van de openbare ruimte. Maar zo kunnen we wel optimale omstandigheden creëren zodat er een vitaal ondernemersklimaat ontstaat.”

De wethouder geeft aan dat er een samenspel moet ontstaan tussen gemeente, ondernemers en vastgoedeigenaren om toekomstbestendige winkelcentra te realiseren. “Werken partijen niet goed samen, dan is het lastig om iets voor elkaar te krijgen.”

Elk winkelgebied in Laarbeek heeft zijn eigen uitdagingen en Ron snapt wel hoe dit komt. “Kijk je naar Beek en Donk, dan heb je het Piet van Thielplein en het Heuvelplein. In Aarle-Rixtel en Lieshout heb je meer een lintcentrum. Elke gebied heeft zijn eigen dynamiek. Hoe

uitgestrekter een centrum is, hoe minder aantrekkelijk het voor bezoekers is om verder te lopen. Zitten winkels dicht bij elkaar, dan is het makkelijker om ook even bij de buurman binnen te lopen. We proberen de centra bij elkaar te brengen, compacter te maken. Dat zorgt voor continuïteit en is meer toekomstbestendig.”

Als voorbeeld geeft de wethouder de centrumontwikkeling Lieshout, waar de gemeente nu probeert om rondom de Heuvel een ontwikkeling te realiseren. “De Dorpsstraat is een lint, met aan de ene kant de Heuvel en aan de andere kant de Jumbo. Wij willen dat lint graag korter maken. Winkels en horeca samenbrengen rondom de Heuvel. Het centrum wordt zo compacter, aantrekkelijker en dus ook toekomstbestendiger.

Ron vindt dat er nu ingegrepen moet worden, voordat het te laat is. “Pas als lokaal winkels echt dicht zijn, zeggen mensen ‘oh wat jammer’. Dan is het al te laat.” Als goed voorbeeld haalt de wethouder Mariahout aan, waar de Jumbo vertrokken is. “De leefbaarheid daar staat onder druk als winkels weg zijn. Als gemeente pakken we daarin een actieve rol om te zorgen dat er gelegenheid ontstaat voor ondernemers om zich er te vestigen. In dit geval de mogelijkheid voor een dagwinkel bij de transformatie van de voormalige Wok. We grijpen dit soort momenten aan om centra meer toekomstbestendig te maken. Ik ben daar zeer optimistisch over, maar het vraagt ook de aandacht van winkeliers en vastgoedeigenaren en inwoners. Want vergeet dat laatste ook niet. Doe als inwoner vaker lokaal je inkopen.”

Zitten winkels dicht bij elkaar, dan is het makkelijker om ook even bij de buurman binnen te lopen

*Wethouder Ron van den Berkmortel*



Vervolg pagina 32/33

Uitdagingen zijn er voldoende, ziet de wethouder. Zo ook bij het Piet van Thielplein. Met collega-wethouder en portefeuillehouder Monika Slaets trekt hij daar samen in op. Het grootste winkelplein van Laarbeek ondergaat komend jaar een grote transformatie. Het doel is om het plein weer aantrekkelijk te maken, voor bezoekers, ondernemers en bewoners. De aanstelling van een nieuwe centrummanager is hierin een belangrijke stap. Ron: "De uitdagingen die er liggen zijn groot en dat vraagt om expertise. Een ervaren centrummanager is dan belangrijk. We horen van winkeliers dat er wat moet gebeuren om te zorgen dat lokaal winkelaanbod blijft."

Die nieuwe centrummanager is Ingrid Heusschen. Haar eerste focus is het Piet van Thielplein. Maar er wordt een blauwdruk ontwikkeld die daarna ook gebruikt kan worden voor de andere winkelgebieden in Laarbeek. "Veel ondernemers zijn gefocust op hun eigen zaak. Samen moeten we de verantwoordelijkheid nemen zodat het collectief goed werkt. Een centrummanager heeft een verbindende functie tussen ondernemers, vastgoed, gemeente en andere belanghebbenden en moet samenwerkingen aanjagen", legt Ingrid uit.

Aan haar de taak om alle betrokken partijen, ondernemers, pandeigenaren, bewoners en bezoekers mee te nemen in de transformatie van het Piet van Thielplein. "Ik doe dat via drie thema's: hardware, software en orgware. Hardware van het gebied zijn zaken als inrichting openbare ruimte, bereikbaarheid en gebouwen. Software is het programma van activiteiten en initiatieven dat voor reuring en levendigheid moet zorgen (zoals bezoekersevenementen). Om de hardware en software goed te benutten is orgware benodigd. Dit wil zeggen organiserend vermogen van mensen en partijen die vanuit een gezamenlijk belang en een gecoördineerde afstemming en inzet, werken aan het beter functioneren van het gebied", verduidelijkt de centrummanager.

"Met het geheel van alles kunnen we zorgen dat we het bezoekers naar hun zin kunnen maken. We willen bezoekers behouden, maar ook het aantal bezoekers uitbreiden. De aantrekkingskracht voor omliggende gemeenten te vergroten", zegt Ingrid.

Ze wordt aangevuld door de wethouder. "Als gemeente gaan we veel geld investeren in het Piet van Thielplein. Het aantrekkelijker maken voor ondernemers en bezoekers. We willen een plein realiseren waar je kunt ontmoeten, beleven en verblijven. Er ontstaat dan ook meer sociale interactie en dat draagt bij aan de leefbaarheid. Daar doen we als gemeente alles aan. Het is fijn om in dit geval dan een sparringspartner te hebben in de persoon van Ingrid. Haar aanstelling is een win-win-winsituatie."



Ingrid Heusschen

# Tevreden als de klant tevreden is

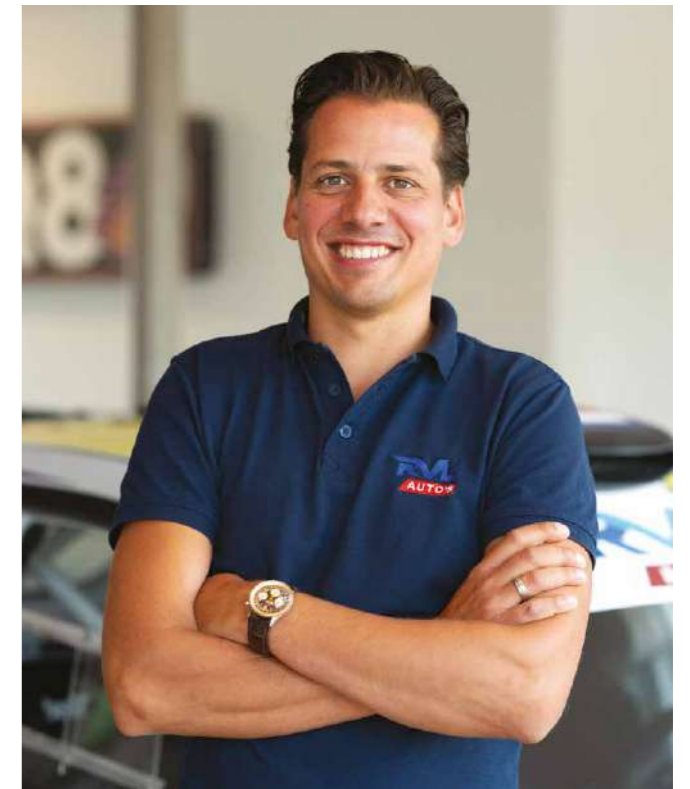
**Ben je op zoek naar een nieuwe, gebruikte auto, maar weet je niet goed waar je moet beginnen met zoeken? Loop binnen bij RVL Auto's in Beek en Donk en je vindt zeker een auto waarmee je naar huis rijdt.**

Eigenaar Ronald van Loon startte RVL Auto's twaalf jaar terug en huist inmiddels alweer zes jaar in een van de meest bijzondere gebouwen van Beek en Donk. In een voormalig kantoorpand van Van Thiel (Thibo) aan de Bosscheweg helpen hij en zijn collega's dagelijks klanten aan hun nieuwe, gebruikte wagen. "De wens van de klant staat op nummer 1. Wij zijn pas tevreden als de klant tevreden is én tevreden blijft", vertelt Ronald.

Bij RVL Auto's staan altijd zo'n 200 occasions op voorraad. Een bewuste keuze, legt Ronald uit. "We verkopen met name auto's uit de middenklasse. Auto's voor gezinnen en mensen die met pensioen zijn gegaan. Daar ligt toch wel de nadruk op. Auto's die net uit de lease komen of nieuwe auto's die na enkele jaren alweer ingeruild worden bij de dealer."

En omdat het aanbod bij RVL Auto's zo groot is, is de kans van slagen zeer hoog. "We hebben auto's die veel mensen liggen, voor iedere klant hebben we wel een auto staan. We verkopen alle merken en elektrisch, hybride, diesel en benzine."

RVL Auto's haalt de wagens uit heel Europa. "Simpelweg omdat het aanbod in Nederland te klein is", legt Ronald uit. "Mensen kopen graag gebruikte auto's, maar elke gebruikte auto moet wel een keer nieuw verkocht zijn. We zijn verheugd om aan te kondigen dat we een grote voorraad prachtige Renault Clio's hebben binnengekregen, allemaal uit het jaar 2021 en met maar weinig kilometers op de teller. Profiteer



nu van onze scherpe prijzen vanaf €12.950. Ons team staat voor u klaar om u te helpen bij het kiezen van de perfecte Renault Clio die bij uw behoeften past."

De afgelopen jaren is RVL Auto's flink gegroeid en dat zie je terug als je door het prachtige gebouw loopt. Vele occasions die het bekijken meer dan waard zijn, maar ook bijzondere auto's als oldtimers, rallywagens en snelle sportwagens. "Dat is een klein deel van wat we hier doen, maar dat vinden we ook erg leuk en we verkopen ze allemaal. Daarnaast is het voor mensen ook leuk om even naar die bijzondere wagens te kijken. Zeker kinderen vinden het prachtig als ze hier rondlopen."

**RVL Auto's**  
Bosscheweg 34 Beek en Donk  
[www.rvlautos.nl](http://www.rvlautos.nl)  
0492 778 264



## De grootste voorraad van Laarbeek en omstreken.

We zijn pas tevreden als u  
tevreden bent en blijft!

**RVL Auto's**  
Bosscheweg 34 Beek en Donk  
0492 778 264  
info@rvlautos.nl  
www.rvlautos.nl