

dat.

Wat ondernemend Nederweert bezighoudt!
→ én Weert!

Altèrna Financiële Dienstverlening

**“Als wij groeien, groeit de
gemeenschap met ons mee.”**

Kelly's Beauty & Bodycare

**Huidverbetering kost
tijd en geduld**

Coöperatie Zuidenwind

**“Het gaat om het gevoel dat je
samen aan iets bouwt.”**

ERS

TIE

Daan Creemers

**“Een nieuwe uitdaging
geeft me energie.”**

Guulke

Opent weer haar deuren!

Na een periode van hard werken openen we op **24 november 2025** weer de deuren van Guulke! Een nieuwe frisse uitstraling, maar met de smaak, gastvrijheid en service die je van ons gewend bent.

Tot Guulke!

Guulke2Go
Thuis genieten

Maar we laten je natuurlijk niet zonder je favoriete gerechten zitten...

Tijdens, maar ook na de verbouwing kun je terecht bij Guulke2Go aan de Kerkstraat 5 in Nederweert voor de lekkerste vers bereide gerechten om thuis (of op het werk) te genieten!

Bestellen kan eenvoudig online via
www.guulke2go.nl

📍 Geenestraat 2a, 6031 VM Nederweert ☎ 0495 63 42 21

✉ info@guulke.nl 🌐 www.guulke.nl 📷 [guulkenederweert](https://www.instagram.com/guulkenederweert) 📺 [Guulke Nederweert](https://www.facebook.com/GuulkeNederweert)

In dit nummer

4 Huub Sanders | Alterna

"Als wij groeien, groeit de
gemeenschap met ons mee."

6 Daan Creemers | Creemers Installaties

"Ik hou er niet van als elke dag
hetzelfde is."

8 Kelly Harvey- Sonnemans | Kelly's Beauty & Bodycare

"Het was een sprong in het diepe, maar
ik heb er nooit spijt van gehad."

10 Guul Smeets | Coöperatie Zuidenwind

"De toekomst van energie ligt in
onze eigen regio"

14 Vera van Cruchten | Mondzorgpraktijk De Peel

Een beleving in plaats van een
praktijk

16 Audrey Bruckers | Rond Coaching

"Dit is wat ik wil."

18 Senna de Leeuw | De Leeuw Dienstverlening

Jong, ambitieus en midden in de wereld
van verkeersmaatregelen

Voorwoord

Drie vrouwen, drie mannen.
Ondernemers die aan het begin van hun
carrière staan, of bijna dan toch.
Daan gaat soepel van start als beginnend
ondernemer. Senna heeft letterlijk de eerste
hordes al genomen. Kelly heeft haar focus
verschoven naar uiterlijk én innerlijk.
Anderen starten door, kiezen voor een eigen
plek en verlaten het startersnest. Of kiezen
voor een carrière-switch en gaan verder
met dingen doen waar zij écht goed in zijn.
Hoe dan ook, allen hebben de motivatie om anderen te helpen.
Deze Dat.Magazine staat boordevol energie van enthousiaste ondernemers.
Veel leesplezier!

Francis, Dion, Huib

Colofon Dat. Magazine Nederweert is een uitgave van samenwerkende, lokale en betrokken ondernemers: Sparkle Tekst & Communicatie, Drukkerij van Deursen, Glendi - Digital Solutions. Dat. Magazine Nederweert wordt huis aan huis verspreid in Nederweert, Nederweert-Eind, Leveroy, Budschop, Ospel en Ospeldijk aan ca. 8500 huishoudens. 📺 / [Dat.watondernemendnederweertbezighoudt](https://www.facebook.com/Dat.watondernemendnederweertbezighoudt)

Copyright Op de inhoud van deze uitgave rust auteursrecht. Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder toestemming van de uitgevende partij. Aansprakelijkheid De uitgevende partij is niet verantwoordelijk voor eventuele onjuistheden in dit blad of voor onvoorziene gevolgen door onvolkomenheden. www.dat-nederweert.nl



Alterna Financiële Diensten: Dichtbij de klant, midden in de regio.

Tekst **Francis Bruekers** Fotografie **Glendi Creative Digital Solutions**

Het verhaal van Alterna begint in 1997 in Meijel, waarbij Huub Sanders vanaf 2017 aan het roer staat. Een tweede kantoor van Alterna Financiële Diensten werd in 2022 in Nederweert geopend aan de Kerkstraat 71; een zichtbare locatie waar je gemakkelijk binnenloopt voor de meeste financiële vraagstukken.



‘Alterna’ is letterlijk het lokale alternatief (Alterna) voor de grote financiële partijen: dichtbij, betrouwbaar en toegankelijk. Het is Huub zijn vader Gerrit die deze naam op zijn conto mag schrijven.

Persoonlijke service staat voorop bij dienstverlener Alterna. Klanten hoeven niet naar de grote partijen te stappen om hun financiële zaken te regelen. Alles kan lokaal worden verzorgd, van bankzaken en verzekeringen tot hypotheek, vermogensopbouw, administraties en belastingaangiftes. Alterna is onafhankelijk en kan op de meeste producten vrijelijk adviseren. Ook de producten van de RegioBank worden aangeboden als zelfstandig adviseur. RegioBank richt zich op de regio waar persoonlijk contact centraal staat. “Het maakt onze service persoonlijk en flexibel, met korte lijnen en directe communicatie”, aldus Huub.

Lokale betrokkenheid is een kernwaarde van het kantoor. Alterna sponsort lokale activiteiten en investeert graag terug in de gemeenschap. Huub Sanders zegt hierover: “Als wij groeien, groeit de gemeenschap met ons mee. Met lokale medewerkers in ons team, versterken wij het vertrouwen en de herkenbaarheid bij onze klanten.

Door de aanpassing van RegioBank naar ASN Bank eind 2025, krijgt het kantoor deels een nieuwe uitstraling. De RegioBank-huisstijl wordt namelijk vervangen door een ASN Bank-huisstijl. Het logo en de huisstijl van Alterna blijven ernaast bestaan. De wijziging van RegioBank zelfstandig adviseur naar ASN Bank biedt een landelijk dekkend kantorennetwerk met passende producten, zonder dat de kern van de dienstverlening verandert. Ook de aanpak wijzigt niet: direct contact met klanten, of dat nou particulieren zijn of ondernemers, staat hoog in het vaandel.

Het bedrijf richt zich op een brede doelgroep. Zowel jong als oud weet de weg naar Alterna te vinden met ieder zijn eigen vragen en behoeftes. Het team helpt bijvoorbeeld bij het optimaliseren van het verzekeringspakket en het afdekken van de grootste risico's.

“Als wij groeien, groeit de gemeenschap met ons mee.”



Innovatie en automatisering versterken de dienstverlening. Alterna maakt gebruik van slimme software dat steeds meer administratieve taken overneemt. “Zo hebben we meer tijd voor persoonlijk advies en service,” legt Huub uit. “Dit stelt ons kantoor in staat te groeien en tegelijkertijd dichtbij de klant te blijven.”

Het motto van Huub Sanders is ‘hard werken en hard ontspannen’. Huub: “Geld verdienen is belangrijk, maar kwaliteit en persoonlijke aandacht staan op één.” Het kantoor heeft ruime en flexibele openingstijden. Een afspraak maken binnen of buiten kantooruren? Beide kan.

Alterna is meer dan een verzekeringskantoor of zelfstandig adviseur van RegioBank; het is een verbindende factor in de regio. Het kantoor laat zien dat een financiële dienstverlener niet alleen een plek voor transacties hoeft te zijn. Het biedt ook een omgeving waarin klanten gezien en geholpen worden, terwijl de gemeenschap profiteert van onze lokale betrokkenheid. “Het motto is: Iedereen is welkom en de koffie staat klaar,” aldus Huub.

Dichtbij, betrouwbaar en toegankelijk: dat is de kern van Alterna. Met een team dat midden in de samenleving staat en oog heeft voor de wensen van de klant, heeft Alterna zich stevig gepositioneerd. Klanten weten dat ze hier niet alleen hun financiële zaken kunnen regelen, maar ook een adviseur vinden die meedenkt en betrokken is. ●

Zo ontstaat een financiële dienstverlener die zowel functioneel als sociaal waardevol is voor de regio op het gebied van verzekeren, hypotheek en overige financiële producten.



Huub Sanders

- 📍 Geboren en getogen in Meijel
- 📍 Allround financieel adviseur, specialisme hypotheek/financieringen
- 📍 Studeerde civiele techniek en bouwkunde
- 📍 Liet zich inspireren door zijn vader, boekhouder en verzekeringsadviseur
- 📍 Omgeschouwd tot financieel adviseur
- 📍 Fervent fietser, mountainbiker en oud-volleyballer
- 📍 Bestuurslid TWC de Velo Meijel
- 📍 Voetbaltrainer van zijn twee kinderen



Karin Dierx-Reemers

- 📍 Geboren en getogen in Nederweert
- 📍 Relatiebeheerder particulier en zakelijk verzekeren/bancair
- 📍 Is het vriendelijke gezicht van kantoor Nederweert
- 📍 Liefhebber van fietsen en wandelen
- 📍 Fervent kampeerder
- 📍 Houdt ervan om lekker te koken en te bakken



Ron Kierkels

- 📍 Geboren en getogen in Nederweert
- 📍 Relatiebeheerder particulier en zakelijk verzekeren/bancair
- 📍 Fervent darter bij lokale dartvereniging
- 📍 Liefhebber en verzamelaar van films en memorabilia
- 📍 Graag geziene gast bij lokale festiviteiten

Creemers Installaties

Daan Creemers (28) kiest voor comfort en vakmanschap

Met twee rechterhanden, een flinke dosis energie en een passie voor techniek timmert Daan Creemers aan de weg als zelfstandig installateur. Sinds september van dit jaar runt hij zijn eigen bedrijf Creemers Installaties. Hij legt onder andere badkamers aan, installeert warmtepompen, verzorgt vloerverwarming en plaatst airco's. Altijd met hetzelfde doel: wooncomfort bieden aan zijn klanten.



Daan koos bewust voor een beroep waarbij hij met zijn handen kan werken. Techniek boeit hem, juist vanwege de variatie. Het ene moment plaatst hij een keukenkraan, het andere moment verbouwt hij een complete badkamer. Juist die afwisseling maakt het werk aantrekkelijk. "Ik hou er niet van als elke dag hetzelfde is. Een nieuwe uitdaging geeft me energie."

Die energie vertaalt zich in het complete traject dat hij zijn klanten kan bieden, van A tot Z. Klanten kunnen hun sanitair uitzoeken bij Sanidirect of Tegelhandel Scheres, waarna Daan de volledige installatie verzorgt. Daarmee biedt hij niet alleen vakmanschap, maar ook gemak: één aanspreekpunt voor een complete badkamer of installatie.

"Ik krijg klussen doordat ik wordt aanbevolen door tevreden klanten."

Mond-tot-mondreclame

Daans agenda staat vol. Op dit moment werkt Daan in een aantal appartementen waar hij de complete installaties verzorgt. "Ik krijg klussen doordat ik wordt aanbevolen door tevreden klanten. Mond-tot-mondreclame is voor mij de beste manier van acquisitie."



Hij ziet zichzelf als een betrouwbare partner die zijn afspraken nakomt. "Ik kom mijn beloftes na. Klanten mogen erop vertrouwen dat ik doe wat ik zeg."

Comfort en duurzaamheid

De installatiemarkt verandert snel. Waar vroeger de focus vooral lag op cv-ketels en standaard sanitair, wordt duurzaamheid steeds belangrijker. Warmtepompen, vloerverwarming en ventilatiesystemen zijn niet meer weg te denken. Ook subsidies spelen daarbij een rol. "Veel mensen weten niet dat ze voor bepaalde installaties subsidie kunnen krijgen," legt Daan uit. "Ik vind het belangrijk om klanten daarin te adviseren, zodat ze niet alleen comfort krijgen, maar ook investeren in een duurzame toekomst." Vooral de combinatie van verwarmen en koelen via warmtepompen en airco's is populair. "Het is fijn dat je met techniek niet alleen luxe biedt, maar ook een bijdrage levert aan energiezuinig wonen."

"Het is fijn dat je met techniek niet alleen luxe biedt, maar ook een bijdrage levert aan energiezuinig wonen."



Een tweede tak: paardenfokkerij

Naast zijn installatiewerk runt Daan met zijn broer een paardenfokkerij: By Nature Horses. Momenteel hebben ze zo'n 25 paarden en veulens. Zelf rijdt hij niet – vroeger dacht hij dat paardrijden alleen iets voor meisjes was, een misvatting waar hij nu spijt van heeft. De paarden worden daarom door ervaren ruiters gereden en later via veilingen verkocht. De combinatie van twee bedrijven vraagt om een strakke planning, maar Daan ziet dat juist als een uitdaging. "Nu ik werk als ZZP'er kan ik mijn tijd zelf indelen. Dat geeft ruimte om beide zaken te combineren."

Van voetbal naar vakwerk

Weinig mensen weten dat Daan ooit droomde van een carrière als profvoetballer. Tien jaar lang speelde hij in de jeugdopleiding van VVV Venlo, totdat een dubbele beenbreuk abrupt een einde maakte aan die ambitie. "Dat was een klap, maar ik ben er nuchter onder gebleven. De kans dat ik echt door zou breken was sowieso klein. Ik heb er geen spijt van."

Zijn realisme hielp hem de draad snel op te pakken. Hij volgde een opleiding installatietechniek en vond zijn plek in een vak dat hem nu volledig past.

Tekst **Francis Bruekers**
Fotografie **Glendi Creative Digital Solutions**

Loyaal en oplossingsgericht

Wie Daan beter kent, weet dat hij niet stil kan zitten. Hij is loyaal, secuur en oplossingsgericht. "Als iets fout gaat, los ik het gewoon op," zegt hij. Dat nuchtere doorpakken typeert hem. Zijn vriendin Chayenne ondersteunt hem met de administratie en boekhouding. Zij stimuleerde hem ook om de stap naar zelfstandigheid te zetten. "Zonder haar was ik misschien nog steeds in loondienst. Zij heeft me echt het laatste zetje gegeven."

Ambities en toekomstplannen

Met Creemers Installaties wil Daan stap voor stap groeien. Op termijn sluit hij niet uit dat hij personeel aanneemt, maar voorlopig wil hij vooral ervaring opdoen als zelfstandige. "Ik wil eerst de basis goed neerzetten. Daarna kijk ik verder. In de paardenbranche wil ik uiteindelijk ook groter worden, maar mijn focus ligt nu hier."

Zijn motto is helder: de beste raad is voorraad. Het is een advies dat hij meekreeg van zijn schoonvader en dat hem helpt om vooruit te denken. Of het nu gaat om materialen in de installatiesector of om paarden in de fokkerij, voorbereiding en planning zijn voor hem cruciaal.

"Zolang ik mijn afspraken nakom en mensen blij maak met het resultaat, weet ik dat ik goed bezig ben. Daar gaat het uiteindelijk om."

Een toekomst vol kansen

Met zijn nuchtere instelling, technische kennis en sterke netwerk in de regio heeft Daan Creemers alles in huis om zijn onderneming succesvol te maken. Voor klanten betekent dat één ding: of het nu gaat om verwarmen, koelen of een complete badkamer, bij Creemers Installaties staat comfort altijd voorop.

En zoals Daan het zelf samenvat: "Zolang ik mijn afspraken nakom en mensen blij maak met het resultaat, weet ik dat ik goed bezig ben. Daar gaat het uiteindelijk om." ●



“Ik wil dat mensen letterlijk beter in hun vel zitten”

Een gesprek met Kelly Harvey-Sonnemans (35)

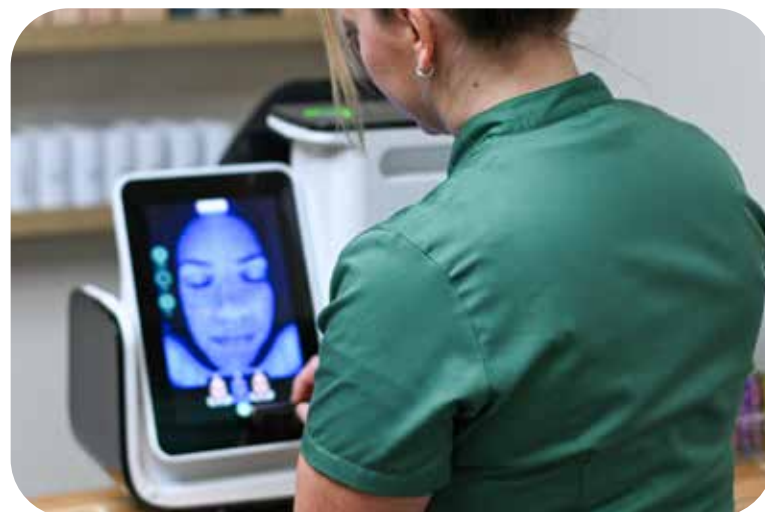
Wat begon met een spontane keuze op school, groeide uit tot een bloeiend bedrijf. Op haar 23e stond Kelly Harvey-Sonnemans ineens op eigen benen als schoonheidsspecialiste, zonder ooit gepland te hebben om zo jong te ondernemen. Inmiddels, twaalf jaar later, is haar salon in Nederweert een vertrouwde plek voor klanten uit de hele regio. “Ik wil dat mensen niet alleen mooier naar buiten gaan, maar zich ook beter van binnen voelen,” vertelt Kelly.

Haar open en eerlijke aanpak maakt dat klanten blijven terugkomen sommigen al vanaf het eerste uur.



Kelly: “Ik ben vrij spontaan in dit vak gerold. Nadat ik van iemand hoorde dat ze de opleiding tot schoonheidsspecialiste ging doen, dacht ik: dat lijkt mij ook wel wat! Na mijn opleiding werkte ik bij een bedrijf in Valkenswaard. Toen zij stopten, vroegen ze of ik alles wilde overnemen. Dat was mijn start als zelfstandige. Ik was pas 23 en had nooit gedacht dat ik zo jong zou gaan ondernemen.

Het was een sprong in het diepe, maar ik heb er nooit spijt van gehad. Natuurlijk was er de angst: wat als ik geen inkomen heb? In het begin werkte ik er nog bij in een pedicuresalon, maar toen ik acht jaar geleden met cryolipolyse begon, liep het echt goed. Cryolipolyse, het bevriezen van vetcellen, sloeg enorm aan. Inmiddels komen klanten niet alleen uit Nederweert, maar ook uit Eindhoven, Weert en de hele regio.



Je bent gespecialiseerd in huidverbetering.

Waarvoor kunnen we bij jou aankloppen? “Bij mij kun je voor permanente make-up (PMU) terecht, zoals wenkbrauwen, eyeliner en lippen. Maar ook voor allerlei behandelingen die de huid verbeteren. Denk bijvoorbeeld aan microneedling tegen acné-littekens, rosacea, pigmentvlekken en als anti-agingmiddel.

Huidverbetering gaat verder dan alleen een crème smeren. Met behandelingen activeer ik de huid van binnenuit. Zo werkt microneedling op collageenaanmaak, wat de huid verstevigt, verjongt en zelfs acné-littekens vermindert. Bij rosacea draait het om het herstellen van de huidflora, zodat die weer in balans komt.

Als je als nieuwe klant hier binnenkomt, beginnen we met een intakegesprek en een huidscan. Vervolgens maken we samen een plan. Huidverbetering kost tijd en geduld. Na enkele weken zie je vaak al duidelijk verschil. En de juiste producten zijn belangrijk. Ik werk met HydroPeptide, een lijn die peptides – eiwitten – bevat die de huid echt activeren.

Ik geloof sterk dat huid en darmen met elkaar verbonden zijn. Daarom doe ik zelf regelmatig een darmreinigingsprogramma en let ik op mijn voeding. Suiker veroorzaakt bijvoorbeeld versuikering van de huid en pittig eten kan rosacea verergeren.”

Tekst **Francis Bruekers**
Fotografie **Glendi Creative Digital Solutions**



Kelly's Beauty & Bodycare is geen doorsnee salon. Het is een plek waar de nieuwste technieken voor huidverbetering en permanente make-up (PMU) samenkomen met aandacht voor het innerlijk én uiterlijk. Of het nu gaat om een frissere huid, meer zelfvertrouwen of gewoon even tijd voor jezelf: Kelly neemt de tijd, luistert en maakt een plan dat bij je past. “Ik help mensen graag om weer te stralen – van binnen én van buiten,” zegt ze. Meer weten of zelf ervaren wat Kelly voor je kan betekenen? Kijk op www.kellysbeautybodycare.nl.

Naast huidverbetering bied je ook energetische behandelingen. Vanwaar die keuze?

“Dat is ontstaan uit mijn eigen zoektocht. Ik merkte dat ik maar door bleef rennen in het leven. Opleidingen in reiki, ademwerk en energetisch werk hebben me geholpen meer rust te vinden. Dat geef ik nu ook door aan mijn klanten. Mensen komen vaak met een huidprobleem, maar er zit soms ook iets diepers onder: stress, overtuigingen, emoties. Met energetische behandelingen, ademwerk of een biotensor-sessie help ik ze ontspannen en kunnen mensen hetgeen hen bezighoudt beter loslaten. Als je beter in je vel zit, straalt je dat ook uit. Letterlijk en figuurlijk. En nee, dat is niet zweverig. Ik ben heel nuchter en test alles eerst op mezelf. Ik pas alleen toe wat werkt. Het gaat erom dat mensen rust ervaren en weer in hun parasympatisch systeem komen, het stuk van ontspanning. Bijna iedereen staat tegenwoordig ‘aan’. Dan is het juist gezond om terug te schakelen.

“Ik ben eerlijk en transparant. Ik beloof geen wonderen, maar leg goed uit wat realistisch is.”

Het parasympatisch systeem, ofwel het parasympathische zenuwstelsel, is een onderdeel van het autonome zenuwstelsel dat zorgt voor rust, herstel en energiebesparing in het lichaam. Het werkt tegengesteld aan het sympathische systeem, ook wel het ‘gaspedaal’ genoemd, en wordt geactiveerd in ontspannen toestand of na een stressvolle periode. Kenmerken van een actieve parasympaticus zijn een lagere hartslag, een rustigere ademhaling, actievere spijsvertering en ontspannen spieren.

Mijn toekomstdroom is dat ik de twee werelden – huidverbetering en energetisch werk – nog meer kan samenbrengen voor het welzijn van de klant. In de toekomst ga ik trajecten aanbieden die verder gaan dan alleen uiterlijk. Mijn doel is dat mensen bewust worden van hun lichaam én hun geest en leren beter voor zichzelf te zorgen. Juist daardoor gaan mensen beter in hun vel zitten. Letterlijk én figuurlijk.” ●



**Aldus Guul Smeets van
Coöperatie Zuidenwind:**

“De toekomst van energie ligt in onze eigen regio”

Over coöperatief denken, weerstand en de kansen van energiegemeenschappen. Energiecoöperatie Zuidenwind, met vijf windmolens en bijna duizend leden, wil niet langer alleen maar stroom opwekken voor het landelijke net, maar toewerken naar lokale energiegemeenschappen waarin inwoners en bedrijven hun stroom recht-streeks bij de coöperatie kunnen betrekken. Dat staat vermeld in hun nieuwe beleidsplan met de subtitel ‘Duurzaam, Betrokken en Dichtbij’. “We moeten onze eigen energievoorziening organiseren,” zegt Guul Smeets (65), die sinds februari 2025 de voorzittershamer bij Coöperatie Zuidenwind hanteert.

Van Rabobank naar Zuidenwind

Smeets is geen onbekende in het coöperatieve landschap. Hij was jarenlang directievoorzitter van verschillende Rabobank-vestigingen in Brabant en Limburg. Sinds zijn pensionering bleef hij maatschappelijk actief, onder meer als voorzitter van OLS Heythuysen en de Industriële Kring Peel en Maas. “Toen Zuidenwind mij vroeg voorzitter te worden, was ik vereerd,” vertelt hij. “Net als bij de Rabobank gaat het om leden, vertrouwen en samen iets opbouwen. Alleen is de inzet nu duurzame energie in plaats van geld.” Zijn persoonlijke betrokkenheid is tastbaar: zijn eigen woning is volledig van het gas af, hij is een fanatiek duurlouper en zet zich in voor de lokale verenigingen. “Duurzaamheid begint bij jezelf,” zegt hij resoluut.

De grootste coöperatie van Limburg

Zuidenwind groeide in tien jaar tijd uit tot de grootste energiecoöperatie van Limburg. Met vijf windmolens, verspreid in de regio, levert de organisatie stroom terug aan het landelijke net. Dat leverde niet alleen rendement op voor de leden, maar ook investeringen in de gemeenschap via omgevingsfondsen en sponsoring. Organisaties zoals Stichting Rythm & Blues (Moulin Blues), voetbalvereniging Merefeldia en Stichting Kindervakantiewerk profiteren van bijdragen voor verduurzaming en activiteiten. Toch staat Zuidenwind op een keerpunt. De oude strategie van louter produceren en leveren is niet langer toereikend. Het stroomnet zit vol, bedrijven kunnen

soms geen aansluiting krijgen en maatschappelijke weerstand tegen wind- en zonneparken neemt toe. “We zijn een nieuwe fase ingegaan,” stelt Smeets. “De vraag is niet langer: hoe zetten we zoveel mogelijk molens neer? De vraag is: hoe zorgen we dat de energie die we hebben lokaal beschikbaar en betaalbaar blijft?”



Tekst **Francis Bruekers** Fotografie **Glendi Creative Digital Solutions**

De belofte van energiegemeenschappen

De oplossing die Smeets ziet heet ‘energiegemeenschappen’. In de kern is het een simpel idee: stroomkabels direct verbinden tussen producent en verbruikers, zonder afhankelijk te zijn van een overbelast landelijk net. “Stel je een bedrijventerrein voor dat rechtstreeks wordt gevoed door onze windmolens. Of een nieuwe woonwijk die duurzaam draait zonder fossiele brandstoffen,” legt hij uit. “Dan benut je de energie lokaal, verlaag je de druk op het net en maak je nieuwbouw en verduurzaming mogelijk.” Maar de praktijk is weerbarstig. De huidige wetgeving schrijft voor dat verstrekking van stroom aan meerdere gebruikers via de netbeheerder moet lopen. “Dat is frustrerend,” zegt Smeets. “We hebben de capaciteit, we hebben de molens en toch staan bedrijven op een wachtlijst voor aansluiting. Dat is maatschappelijk onverantwoord.” Daarom pleit hij voor snellere aanpassing van de energiewet. “De overheid moet dit faciliteren.”

Weerstand en draagvlak

Windmolens en zonneparken roepen in veel gemeenten weerstand op. Ook Zuidenwind ontkomt daar niet aan. “Ik heb begrip voor mensen die hinder ervaren,” zegt Smeets. “Maar je moet ook eerlijk zijn: elke industrie heeft impact. Vergelijk het met bedrijvigheid, die kan ook overlast veroorzaken. Het is de taak van de overheid om belangen af te wegen en vergunningen te verlenen.” Zuidenwind probeert draagvlak te creëren door transparant te zijn, bewoners te betrekken en geld terug te laten vloeien in de gemeenschap. Jaarlijks gaat één euro per opgewekt megawattuur naar omgevingsfondsen die lokale projecten ondersteunen. Daarnaast worden agrariërs die grond beschikbaar stellen gecompenseerd. “Het gaat om meer dan geld,” benadrukt Smeets. “Het gaat om het gevoel dat je samen aan iets bouwt.”



Leden als motor

Een belangrijk wapen van Zuidenwind is de betrokkenheid van de leden. Bijna duizend mensen sloten zich aan, waarvan zo’n zeventig leden actief meewerken in werkgroepen voor onderhoud, innovatie, communicatie en financiële projecten. “Dat is uniek,” zegt Smeets. “Je ziet dat leden niet alleen participeren om rendement te halen, maar ook omdat ze zich verantwoordelijk voelen voor hun leefomgeving.” Nieuwe participaties (ofwel investeringen door leden) zijn momenteel niet nodig, omdat er geen directe investeringsprojecten lopen. Maar Smeets sluit niet uit dat dit in de toekomst verandert. “Als we kabels willen aanleggen of opslagfaciliteiten bouwen, zullen we opnieuw de leden vragen te investeren.”

Zuidenwind



“Het gaat om het gevoel dat je samen aan iets bouwt.”



Een coöperatie van de gemeenschap

Wat Zuidenwind onderscheidt van commerciële energiebedrijven is de nadruk op gemeenschap en continuïteit. “Wij hoeven geen torenhoge winsten te maken,” zegt Smeets. “We willen betekenisvol zijn voor de regio. Dat zie je onder andere in de sponsoring van verduurzaming van verenigingsgebouwen, maar ook in praktische initiatieven zoals energiecoaches die inwoners helpen hun huis te verduurzamen. Zo werken we stap voor stap aan een duurzame toekomst, samen met de mensen uit de regio. Het is coöperatief denken in de puurste vorm: met elkaar, voor elkaar.”

De rol van de overheid

Toch kan Zuidenwind het niet alleen. Smeets is duidelijk over de rol van de overheid. “Wij hebben de ideeën, maar de overheid moet de kaders scheppen. Wetgeving, vergunningen en financiering zijn essentieel. Zonder dat blijven we steken in goede bedoelingen.”

Betekenisvol voor Nederweert en de regio

Voor de inwoners van Nederweert betekent het concreet dat Zuidenwind méér wil zijn dan een producent van stroom. Het wil een partner zijn in verduurzaming, een aanjager van lokale projecten en een verbindende kracht in de gemeenschap. “We sponsoren, we adviseren, we investeren,” somt Smeets op. “Maar het belangrijkste is dat we samen een visie delen: onze eigen regio voorzien van duurzame energie.”

En dat is meer dan een ambitie, het is een noodzaak. “De energietransitie is onomkeerbaar,” besluit Smeets. “De vraag is niet of we veranderen, maar hoe. Ik ben ervan overtuigd dat de coöperatieve weg de juiste is. Elkaar opzoeken, verantwoordelijkheid nemen en samen betekenisvol zijn. Dat is waar Zuidenwind voor staat, en dat is waar ik warm voor loop.” ●



“Wij hoeven geen torenhoge winsten te maken.”



KNAP

traprenovatie

Duurzaam: slijtvast en eenvoudig schoon te houden.

Vakkundig maatwerk: elke trede perfect passend.

Snelle renovatie: binnen 1 dag gemonteerd.

Geef je trap een tweede leven met Knap Traprenovatie

Van dagelijks gebruikt naar dagelijks bewonderd: met Knap Traprenovatie wordt jouw trap het pronkstuk van je interieur.

Op zoek naar maatwerk onder de trap? Neem contact met ons op.

Informeer naar de mogelijkheden

- ☎ Bram: 06 41 23 19 20
- ☎ Remco: 06 43 44 44 63
- ✉ info@knap-traprenovatie.nl

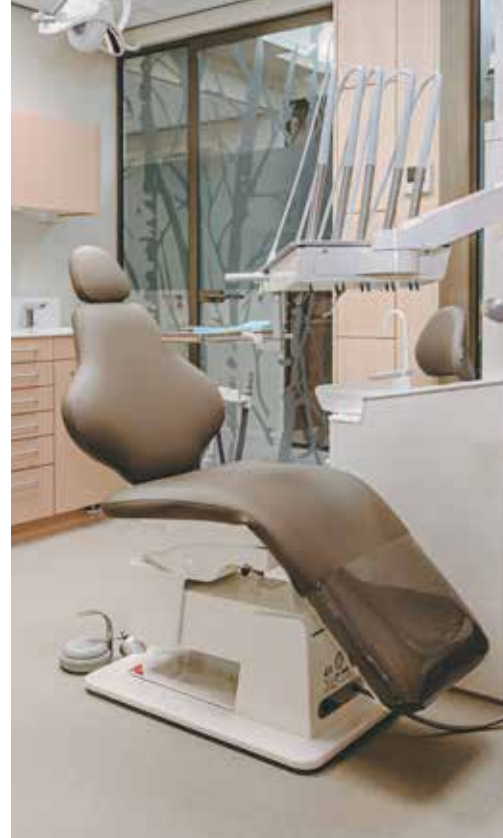
Scan de QR code en check onze website!



Mondzorgpraktijk De Peel – een beleving in plaats van een praktijk

Tekst **Francis Bruekers** Fotografie **Jule Fotografie**

Wanneer ik Mondzorgpraktijk De Peel in Ospel binnenstap, valt me meteen de rust op. Alles is hier ontworpen om die rust te waarborgen: van de gescheiden looproutes tot de identieke behandelkamers, elk uitgerust met moderne apparatuur.



Nieuwe praktijk

Het team

je leven. De focus ligt daarbij niet alleen op esthetiek, maar ook op gezondheid. Door de kaak te verbreden wordt de luchtweg ruimer, wat zorgt voor een betere nachtrust en meer welzijn op lange termijn.” Er wordt gebruik gemaakt van verschillende soorten beugels, hierdoor kan de behandeling aangeboden worden aan zowel jong als oud(er).

Daarnaast nemen wortelkanaalbehandelingen (Vera's specialisme) en preventieve tandzorg een belangrijke plaats in. Bleken wordt af en toe gedaan, maar altijd met mate. Preventie krijgt juist veel aandacht. “We willen problemen voor zijn, een goede mondgezondheid heeft namelijk direct invloed op de algehele gezondheid.”

Ondernemen in de zorg

Wat opvalt, is de balans tussen zorg en ondernemerschap. “Tijdens je studie leer je niets over ondernemen,” geeft Vera aan. De belangrijkste taak van de praktijk is goede zorg leveren, deze rol vervul je als tandarts. Maar naast deze rol ben je ook werkgever, dit brengt weer andere aandachtspunten met zich mee. Om de kwaliteit hoog te houden zijn bijscholing en innovatie onmisbaar. Het maakt de positie van een praktijkhouder uitdagend en vraagt behoedzaamheid in keuzes en investeringen.

Ambities en toekomst

Vera werkt vijf dagen per week in de praktijk, vaak aangevuld met administratieve of organisatorische taken in de avond. Maar er is ook oog voor balans: thuis met de kinderen is alle aandacht voor het gezin. Voor de toekomst is er de wens om een collega-tandarts aan te trekken en misschien zelfs cursussen of nascholingen te gaan geven. Ondanks de verantwoordelijkheden en de uitdagingen overheerst het plezier. “Ik ben de hele dag met ambachtelijke en verfijnde technieken in de weer,” zegt Vera lachend. Het is intensief werk, maar de voldoening om mensen te helpen en hen met een glimlach de deur uit te zien gaan, blijft onbetaalbaar.



Wanneer ik weer naar buiten stap, blijft vooral dat ene gevoel hangen: dit is geen standaard praktijk, maar een zorgvuldig ontworpen plek waar zorg, rust en aandacht samenkomen. Mondzorgpraktijk De Peel voelt niet alleen als een tandartsbezoek, maar als een ervaring waarin de patiënt écht centraal staat. ●



Vera van Cruchten-Evers

tandarts

“We willen problemen voor zijn, een goede mondgezondheid heeft namelijk direct invloed op de algehele gezondheid.”



Aan de muur in de ontvangstruimte zie ik een treffende tekst: “Een goede mondgezondheid is een kwestie van kiezen.” En daar is niets aan gelogen. In de behandelkamers

zie ik fotobehang van De Peel in wisselende seizoenen. De foto's zijn gemaakt door Marijke Vaes en stralen de liefde voor De Peel uit. Het brengt buiten naar binnen en tegelijk benadrukt het de verbondenheid van de praktijk met haar omgeving. Waar de buitenkant in groene tinten is gehuld, ademen de behandelkamers zachte roze- en aardetinten. Het resultaat? “Geen praktijk, maar een beleving,” zo omschreef iemand het, en ik begrijp waarom.

Van donkere ruimte naar lichte praktijk

Het is nauwelijks voor te stellen dat dit gebouw ooit iets heel anders was. Toen tandarts Vera van Cruchten – Evers hier voor het eerst naar binnenliep, zag ze de potentie van het pand niet. Het gebouw was ooit café, kantoor en opslagruimte. Donker, volgestouwd met spullen, met een oude bar en een intensief gebruikte keuken. “Wat een verspillings van de middag,” dacht ze toen. Gelukkig zag haar man Antoine wel meteen de mogelijkheden. Hij ontwierp de praktijk volgens de ABC-formule voor tandartspraktijken: A voor de wachtruimte, B voor de patiënten- en behandelruimtes en C uitsluitend voor het personeel. Deze opzet zorgt voor rust en overzicht.

De gangen zijn niet alleen functioneel, maar

ook verbindend. Vanuit de centrale looproute houden de mondhygiënist en de tandarts eenvoudig contact met elkaar over het behandelprogramma. Collega's springen bij waar nodig en dat versterkt het gevoel van samenwerken.

Het resultaat is een open, lichte praktijk waar looproutes logisch zijn en behandelingen in alle rust kunnen plaatsvinden. De lichtstraten, de logische indeling en de sfeer zorgen ervoor dat zowel de patiënt als het team zich hier volkomen op hun gemak voelt.

Een hecht team

In de praktijk werken vijf medewerkers, samen met één tandarts. Het team is al jarenlang stabiel en is zichtbaar op elkaar ingespeeld. Praktijkmanager Inger de Wit, al dertig jaar betrokken bij de praktijk, is een bekend gezicht voor iedereen die binnenkomt. Zij werkte eerder voor tandarts Jansen en daarna voor Vera, die de praktijk van Jansen bijna drie jaar geleden overnam.

Verder werken er een mondhygiënist, twee (paro)preventie-assistenten en een allround stoelassistent. “We zijn een hecht team en ik hoop dat iedereen nog lang blijft,” klinkt het met overtuiging.

Behandelingen met impact

Naast de reguliere tandheelkunde biedt de praktijk ook orthodontische behandelingen, ofwel het plaatsen van een beugel, aan. “Het resultaat van een beugel geldt voor de rest van

“Ik wil mensen laten voelen dat ze wél keuzes hebben”

Een portret van
(jongeren)coach Audrey Bruekers

Jongeren die vastlopen, volwassenen die zichzelf voortdurend wegcijferen, of mensen die simpelweg grip willen krijgen op hun gedrag: (jongeren)coach Audrey Bruekers weet als geen ander wat er speelt. Met een verleden in de zorg en forensische psychiatrie én haar eigen levenslessen op zak, begeleidt ze cliënten naar meer bewustzijn en eigen regie. “Het mooiste dat bestaat, is zien dat iemand weer grip krijgt op z’n eigen functioneren.”

Van zorg naar coaching

Van jongs af aan wist Audrey Bruekers al dat ze ‘helpster’ wilde worden. Ze begon in de zorg, waar ze mensen fysiek en mentaal ondersteunde. Ook werkte ze vanuit kantoor. Gaandeweg ervoer ze dat haar kracht lag bij de mentale begeleiding van mensen.

“Ik ontdekte dat ik het geweldig vond om mensen mentaal een steuntje in de rug te bieden door hen inzichten te geven en ze bewust te maken van wat er in henzelf al aanwezig is,” vertelt ze. “In een kantoorfunctie voelde ik me totaal niet op mijn plek, maar toen ik daar de kans kreeg om collega’s te coachen, wist ik: dit is wat ik wil. Uiteindelijk heb ik de stap gezet om voor mezelf te beginnen.”

“Het mooiste is mensen bewust laten worden van de kracht die ze al in zich hebben.”

Met haar open houding, ruime ervaring en diepe betrokkenheid laat Audrey Bruekers zien dat coaching niet draait om pasklare oplossingen, maar om mensen het vertrouwen terug te geven dat ze hun leven zelf kunnen sturen.
www.rondcoaching.nl
Volg Audrey op facebook / Instagram.

rond
•coaching•

Jongeren aan het begin van hun leven

Een belangrijke periode in haar ontwikkeling was haar werk in de forensische zorg. Daar begeleidde ze jongeren tussen de 17 en 23 jaar met een strafblad. “Ze staan aan het begin van hun leven en kunnen nog zoveel keuzes maken. Ik vond het geweldig om hen te begeleiden. Ik vroeg me vaak af: waarom hebben deze jongeren niet eerder de juiste handvatten gekregen? Misschien hadden ze dan andere keuzes gemaakt en waren ze niet in het forensische circuit terechtgekomen.”

Later, toen haar eigen kinderen opgroeiden, zag ze dezelfde worstelingen terug bij hun leeftijdsgenoten. “Dat triggerde me opnieuw. Het doet me pijn dat organisaties begeleiding schrappen vanwege economische of bureaucratische redenen. Daarmee ontnemen je jongeren ontwikkelingskansen.”

“Het doet me pijn als jongeren aan hun lot worden overgelaten.”

Gezien en gehoord

Wat haar aanpak kenmerkt, is dat de cliënt altijd zelf de regie houdt. “Vaak weten mensen zelf de oplossing al, maar durven ze die nog niet uit te spreken of in praktijk te brengen.”

Ze onderzoekt daarbij nadrukkelijk normen en waarden. “Veel overtuigingen nemen we over van anderen. Samen bekijken we: wat is écht van jou? Dat levert vaak verrassende inzichten op.”

“Mensen bepalen altijd zelf hun richting. Ik loop alleen een stukje mee.”

Doorbreken van patronen

Eén van haar eerste cliënten maakte diepe indruk. “Hij voelde zich minderwaardig, kampte met verlatingsangst en maakte steeds verkeerde keuzes in relaties. Uiteindelijk bleek dat gedrag terug te voeren op een moeilijke jeugd. Toen hij begreep waar het vandaan kwam, kon hij verantwoordelijkheid nemen in het heden. Inmiddels staat hij veel steviger in zijn schoenen. Zulke doorbraken zijn fantastisch.”

Het geheim om inzichten te laten beklijven? “Ervaren. Mensen moeten voelen hoe het anders kan. Als ze merken dat een nieuwe manier van reageren rust of kracht geeft, blijft dat veel beter hangen dan alleen praten.”

Tekst **Francis Bruekers**
Fotografie **Anouk Peeters**

Praten met het onderbewuste

Een bijzondere methode die Audrey inzet is NEI (Neuro Emotionele Integratie). Daarmee gaat ze in gesprek met het onderbewuste, waar volgens haar 95 procent van ons gedrag vandaan komt. “Veel patronen ontstaan als afweermechanisme. Met NEI spoor je op waar zo’n overtuiging is ontstaan. Dat geeft helderheid en rust. Het mooiste is dat cliënten de bijbehorende emotie leren loslaten, zodat er ruimte komt voor nieuw gedrag.”

“Cliënten ervaren NEI vaak als magisch. Het geeft rust en ruimte voor verandering.”

De bal bij de cliënt

Bruekers benadrukt dat cliënten altijd zelf verantwoordelijk blijven. “Als iemand het huiswerk dat ik opgeef niet doet, is dat hun keuze. Dan onderzoeken we waarom, maar ik dwing nooit. Juist dat besef – ik kies zelf – maakt de verandering krachtig.”

Die aanpak verrast cliënten vaak. “Ik kijk liever naar wat iemand wél kan dan eindeloos te graven in problemen. Mensen weten meestal zelf de oplossing. Mijn taak is de blokkades zichtbaar maken.”

De mooiste baan

Wat hoopt ze dat mensen meenemen na een traject? “Grip op hun eigen gedrag. Begrijpen waar hun reacties vandaan komen en bewuste keuzes maken. Niet langer zeggen: het overkomt me, maar beseffen dat je invloed hebt.”

Ze glimlacht als de vraag komt wat het met haar doet als er bij iemand een doorbraak ontstaat. “Dan weet ik zeker dat ik de mooiste baan ter wereld heb. Ik werk met hart en ziel en er is niets zo bijzonder als een cliënt die zegt: ik heb handvatten gekregen en het werkt. Dáár doe ik het voor.” ●



Jong, ambitieus en midden in de wereld van verkeersmaatregelen

Senna de Leeuw (24) – De Leeuw Dienstverlening

Wat begon als een vakantiebaantje bij een verkeersmaatregelenbedrijf, groeide onverwachts uit tot een onderneming die vandaag de dag drie medewerkers telt en opdrachten door heel Limburg en Brabant uitvoert. Op zijn 19e schreef Senna de Leeuw zich in als zzp'er. Inmiddels runt hij De Leeuw Dienstverlening als BV. "Ik had nooit gedacht dat ik zo jong ondernemer zou worden", vertelt hij nuchter, "maar het voelde meteen goed."

Van bijbaan naar eigen bedrijf

Het begon klein. In april 2021 kocht Senna zijn eerste bus en verhuurde hij zichzelf als onderaannemer. Een jaar later volgden vijftig verkeersborden, waarmee hij langzaam ook eigen klussen kon aannemen. Waar hij aanvankelijk 95% van zijn tijd als onderaannemer werkte, is die verhouding nu volledig omgedraaid. De meeste opdrachten zijn rechtstreeks voor aannemers en gemeenten. Sinds november 2023 is De Leeuw Dienstverlening een BV en in maart 2024 kwam de eerste medewerker in dienst. Een jaar later volgde de tweede. "De stap naar personeel was groot", geeft Senna toe. "De eerste werknemer aannemen voelde spannend, maar bij de tweede ging het al gemakkelijker. Soms is er zelfs meer menskracht nodig. Dan wordt er personeel ingehuurd."

Basis in facilitymanagement

Zijn opleiding Facilitymanagement lijkt op het eerste gezicht een vreemde achtergrond, maar levert juist veel voordelen op. Hij leerde projectmatig werken, omgaan met opdrachtgevers en managementvaardigheden – allemaal zaken die dagelijks terugkomen in

Tekst **Francis Bruekers**
Fotografie **Glendi Creative Digital Solutions**



zijn werk. Ook ontdekte hij tijdens de studie dat ondernemen hem aantrok. Een fictieve onderneming opzetten in een projectblok smaakte naar meer. "Het mooiste blijft dat je tevreden opdrachtgevers hebt die terugkomen", zegt hij.

Van snelweg tot festivalterrein

De Leeuw Dienstverlening werkt in een dynamische markt. Soms gaat het om langdurige projecten. Andere keren zijn er korte, intensieve trajecten, zoals evenementen. Voor Bospop mocht Senna het complete bordenplan uitvoeren; een complexe klus met bezoekersstromen van auto's, taxi's, campers, fietsers en voetgangers over smalle wegen. "Het is puzzelen om alles veilig en efficiënt te laten verlopen. Maar als dat lukt, is de voldoening groot." Daarnaast werkt hij sinds juli dit jaar voor de calamiteitendienst van Enexis. Bij gaslekken of stroomstoringen moet het team binnen een uur op locatie zijn. "Dat is pittig", erkent Senna, "maar de waardering is groot als alles in goede banen wordt geleid."

Jonge ondernemer tussen grote spelers

Zijn leeftijd is nooit een probleem gebleken. Hoewel opdrachtgevers soms verrast zijn een jonge twintiger te treffen, overtuigt hij met kwaliteit. Vaak begint het met een kleine klus, waarna er vertrouwen ontstaat en grotere opdrachten volgen. "Goede resultaten spreken voor zich." Een belangrijk verschil met grotere bedrijven zit in de korte lijnen. Senna maakt zelf de tekeningen, verzorgt de offertes, schuift aan bij bouwvergaderingen en staat ook buiten op straat. "Ik weet precies wat er speelt en kan snel schakelen."

Piek en dal in werk

Het werk kent duidelijke seizoenen. Van september tot kerst is het druk, januari tot maart is iets rustiger en in de bouwvak vallen projecten vaak stil. Dan vullen evenementen de agenda. "Het kan gebeuren dat ik me op maandag zorgen maak of er wel genoeg werk is en me op vrijdag afvraag hoe we alles af moeten krijgen", lacht Senna. Flexibiliteit is daarom cruciaal.

Samenwerking en familie

Zijn medewerkers zijn betrokken en bereid een stap extra te zetten. "Het voelt meer als samenwerken dan als werken voor mij", benadrukt hij. Ook familie speelt een rol: zijn vader en broers helpen graag mee, zijn moeder verzorgt de loon- en verzekeringsadministratie en ondersteunt bij de certificeringen. Ook vrienden springen wel eens bij waar nodig. Die hechte samenwerking kan ook een valkuil zijn. Een van zijn werknemers is een goede vriend. "Het is fijn om samen te werken, maar soms moet je duidelijke beslissingen nemen, dat is wel eens even schakelen. Gelukkig hebben we goede afspraken gemaakt: in het weekend gaat het niet over werk."

Investeren zonder te lenen

De groei van het bedrijf is volledig gefinancierd uit eigen middelen. Iedere euro winst werd opnieuw geïnvesteerd in materiaal: verkeersborden, pijlwagens, hekken en kegels. Inmiddels beschikt het bedrijf over een voorraad van bijna duizend borden en honderden kegels. "Ik heb nog nooit een euro geleend", zegt Senna trots. "Alles stap voor stap opgebouwd."

Die groei vraagt wel om planning en flexibiliteit. Leveringen van materiaal lopen soms vertraging op, of projecten duren langer dan gepland. "Boos worden helpt niet, je moet creatief zijn en zorgen dat het werk tóch doorgaat."

Veiligheid

Het werk is fysiek zwaar en niet zonder risico. Verkeersdeelnemers lijken steeds minder begripvol, merkt Senna. Hulpmiddelen zoals botsabsorbers (een vrachtwagen met een speciaal botskussen) zijn daarom onmisbaar. Toch geniet hij volop van zijn werk. "Ik sta er niet altijd bij stil, maar ik ben trots op wat ik in korte tijd heb opgebouwd."



Groeiend bedrijf

De Leeuw Dienstverlening is in vijf jaar tijd uitgegroeid tot een volwaardig bedrijf met drie medewerkers, eigen materieel en opdrachten door heel Zuid-Nederland. Senna de Leeuw laat zien dat je met inzet, nuchterheid en korte lijnen als jonge ondernemer een stevige plek kunt veroveren in een veeleisende branche. "Ik wil niet eindeloos doorgroeien. Stabiël blijven en goed werk leveren, dát is waar ik nu nog de meeste voldoening uit haal." ●





Kelly Harvey-Sonnemans

**Mijn doel is dat mensen
bewust worden van hun
lichaam én geest. En dat ze
leren beter voor zichzelf te
zorgen.**

In deze editie

**Alterna · Huub Sanders | Creemers Installaties · Daan Creemers |
Kelly's Beauty & Bodycare · Kelly Harvey-Sonnemans |
Coöperatie Zuidenwind · Guul Smeets | Mondzorgpraktijk De Peel ·
Vera van Cruchten | Rond Coaching · Audrey Bruekers |
De Leeuw Dienstverlening · Senna de Leeuw**