

Luyten Leesvoer

“ We vragen niet:
wat wil je huren,
maar: welk werk
ga je doen? ”

Klant in beeld | pagina 16

Kansrijk door
binding in de regio

Gelens Bouwbedrijf

8

Tijdens de profwielerronde
wint heel Etten-Leur

Sponsoring

20



LUYTEN

*Het werk gaat maar door. Je groeit als bedrijf
en als mens. Bij Luyten heb je een vast
aanspreekpunt. Zonder erbij na te denken
is alles goed geregeld en dat geeft jou rust.
Financiële rust.*



Sando
bekijk de bedrijfsvideo:





Kansrijk door binding in de regio

Gelens Bouwbedrijf

6



Echte aandacht voor de klant

Huurshop Etten-Leur BV

16



Profwielerronde Etten-Leur

Sponsoring

20

Inhoud

- 6 Gelens Bouwbedrijf:
Kansrijk door binding in de regio
- 9 Werken bij Luyten
- 11 Feiten & cijfers: Krapte arbeidsmarkt
- 12 TechTalents
- 12 Interview met Jacco Snepvangers
- 14 Schade in beeld: brand in mobiele
puinbreker
- 16 Klant in beeld: Huurshop Etten-Leur BV
- 19 Erik Tijssen Klaassen: hier doe ik het voor
- 20 Sponsoring: Profwielerronde Etten-Leur
- 22 Dit moet je...
- 24 Raadsel

Voorwoord

Team Zakelijk



Samen het hoofd koel houden

Het zijn roerige tijden, nog amper op adem van de corona perikelen zijn er veel zaken die de gemoederen flink bezig houden. De oorlog in Oekraïne, energie vraagstukken, de niet te temmen vraag naar arbeid, inflatie, een stijgende rente en vooral niet te vergeten een niet te voorzien stikstof dossier met onredelijk veel onzekerheid voor de agrarische sector en een zinloze rem voor de woningbouw.

Als je het allemaal op een rij zet, zou je er somber van kunnen worden. Dat doen we bij Luyten liever niet. Ook in roerige tijden moet je na blijven denken en je richten op de lange termijn. Problemen lossen zich namelijk niet vanzelf op. En precies daar zijn wij mee bezig. Wat doen de huidige ontwikkelingen met je financiën? Hoe kun je ook in deze tijden jouw toekomstplannen waarmaken en beschermen. Wij staan naast je en denken met je mee. Of dat nu gaat om verzekeringen, een financiering of de juiste hulp bij een schade.

De route naar jouw toekomstdoel is immers geen rechte weg. Er kunnen allerlei zaken gebeuren waardoor de eindbestemming mogelijk niet, of later dan gepland gehaald wordt. Kijk naar de fikse tegenvaller die Sando Puinrecycling & Bouwstoffen voor de voeten werd geworpen. Of de kansen die bouwbedrijven Gelens en Van Agtmaal zien in Etten-Leur en de omgeving.

Ook de organisatie van de Las Montage Holland Profwielerronde Etten-Leur heeft zich gelukkig niet laten vellen in het corona tijdperk. Allemaal sterke organisaties met mensen die vooruitkijken en steeds de handen uit de mouwen steken voor een mooie toekomst. Want die staat ook nu voor ons, zeker als we samen het hoofd koel houden.

Wij wensen je een zonnige, 'koele' zomer en veel leesplezier met dit derde Luyten Magazine!

Arko de Hoon en Celine Vugts



luyten.nl/zakelijk

Gelens Bouwbedrijf

Kansrijk door binding in de regio

De bouwwereld kent grote uitdagingen.

Jaarlijks moeten 100.000 woningen worden gebouwd om aan de vraag te kunnen voldoen. Maar wel zo duurzaam mogelijk, met zo min mogelijk stikstofuitstoot. En dat terwijl er een tekort is aan personeel en de grondstofprijzen blijven stijgen. Al die uitdagingen bieden ook kansen, vindt Eric Goos, directeur van Bouwbedrijf Gelens uit Etten-Leur.

‘In onze sector weten we het allemaal’, zegt Eric Goos. ‘Er moet anders én meer worden gebouwd. Dat kun je als bedrijf nooit alleen, daar heb je elkaar voor nodig. Bedrijven met een sterke binding en betrokkenheid bij de regio blijven daarbij onmisbaar, daar ben ik van overtuigd.’

Drie specialismes, flexibel team

Eric spreekt uit ervaring. ‘Gelens zit al ruim 60 jaar in de gemeente Etten-Leur. Hier voelen we ons thuis. In deze regio is het bedrijf meegegroeid met de gemeente en veel bedrijven en instellingen zijn klant bij ons. We kennen elkaar en dat werkt nou eenmaal soepeler. Op alle van onze drie specialismen: onderhoud en renovatie van woningen en bedrijfspanden, particuliere nieuwbouw en utiliteitsbouw (scholen, kantoren, bedrijfspanden, appartementen). Juist doordat we ons op uiteenlopende markten richten, zijn we heel flexibel. We hebben op alle onderdelen specialisten in dienst, die we op meerdere fronten kunnen inzetten.’

Verbinding met elkaar en de regio

Het hechte team van bijna 60 mensen is daarbij de grootste kracht van Gelens. ‘Dit is nog steeds echt een

“Onze medewerkers zijn er trots op om hier te werken en samen bij te dragen aan de opbouw van de eigen gemeente en regio.”



familiebedrijf, ook sinds ik het in 2006 overnam van de familie Gelens. We hebben hier korte lijnen, iedereen die hier werkt behoort tot de club, we doen het samen. Onze medewerkers zijn er trots op om hier te werken en samen bij te dragen aan de opbouw van de eigen gemeente en regio. Ik weet dat onze mensen juist door die verbinding met elkaar en met het werkgebied bij ons blijven. En dat is enorm belangrijk, want het tekort aan personeel is in onze sector een groot probleem. Daarom leiden we zelf mensen op in samenwerking met Bouwschool Breda.’

Spagaat in duurzaamheid

Dat Gelens zo regionaal werkt - in een straal van maximaal 20 kilometer rondom Etten-Leur - heeft nog een voordeel. ‘Het geeft ons een voorsprong op het gebied van duurzaamheid. En daarin moet de bouwwereld nog flinke stappen zetten. Niet makkelijk, want we moeten ook jaarlijks 100.000 woningen bouwen om aan de vraag te kunnen voldoen. Daarom kiezen steeds meer woningbouwers voor industrieel bouwen. Ofwel: woningen prefab gereedmaken in de fabriek. Dat zou natuurlijk bij voorkeur circulair moeten, met materialen die decennia later kunnen worden hergebruikt. Bijvoorbeeld FSC-hout. Maar het aanbod is nog beperkt, de prijzen nog vrij hoog. Je ziet wel, het is een spagaat. Waarbij de hoge grondstofprijzen niet meehelpen.’



Samen de kansen pakken

Zelf heeft Gelens Bouwbedrijf het eigen kantoor verduurzaamd naar energieneutraal. 'We werken ook uitsluitend met FSC-hout en zijn ons wagenpark aan het elektrificeren. Voor de grotere bouwmachines is de beschikbaarheid daarvan beperkt, maar het zit er wel aan te komen. Want de markt begint er steeds meer om te vragen. Kijk maar naar de energietransitie. Nu de prijzen zo hard stijgen, komt iedereen in actie. Datzelfde gaat gelden in de bouwwereld met de stikstofproblematiek die bouwactiviteiten belemmert. Dat is niets nieuws: onder druk veranderen dingen sneller. Dat biedt ons kansen. Wie dichtbij bouwt is per definitie duurzamer. En wie goed samenwerkt zet snellere stappen. Kansen genoeg, er moet nog zoveel gebouwd en verbouwd worden.'

De gemeente pakt dat in mijn ogen goed onderbouwd aan. Waar kunnen we nog bouwen, hoe gaan we dat doen, hoe zorgen we dat verkeersstromen binnen de perken blijven? Aan de bouwwereld om dat vervolgens samen zo goed mogelijk uit te voeren.'

“*Onze branche kent grote risico's en Corné denkt daarin steeds mee om problemen te voorkomen.*”

Verrast door Luyten

Daarbij kiest Gelens zelf ook stevast voor partners uit de regio. Zoals Luyten. 'Ooit begonnen Luyten en Gelens Bouwbedrijf in dezelfde straat. Nog steeds is de band stevig. Ik ken Corné van Ginneken ook al lang. Toch verrast hij me soms nog steeds: met zijn snelle reacties en het actieve meedenken. Onze branche kent grote risico's en Corné denkt daarin steeds mee om problemen te voorkomen. En ook daarvoor geldt, dat gaat makkelijker omdat we elkaar kennen en weten waar we mee bezig zijn. Ik zie de toekomst van regionale samenwerking dan ook rooskleurig in. En daar doet Gelens Bouwbedrijf graag in mee.'

Werken bij



Onafhankelijk advies, persoonlijke service en betrokken specialisten. Dat is Luyten Adviesgroep. Onze belangrijkste waarde is klanttevredenheid en dat kunnen we alleen bereiken met bevlogen medewerkers. Ons team van adviseurs zoekt de verzekeringen, hypotheek en pensioenregelingen die het beste passen bij de persoonlijke situatie van de klant.

Hypotheekmedewerker

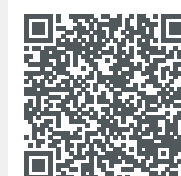


Sta jij graag in contact met mensen? Ben je een organisatietalent met sterke administratieve vaardigheden? Werk je graag binnen een hecht team waarin klanttevredenheid de belangrijkste waarde is? Dan heeft Luyten de baan voor jou. Als Hypotheekmedewerker ben je verantwoordelijk voor een soepele en foutloze afwikkeling van de hypotheekaanvraag en aanverwante zaken. Je werkt direct samen met de Hypotheekadviseur. Je houdt complete en correcte klantdossiers bij en streeft naar hoge klanttevredenheid. **Ontzorgde klanten, daar word je blij van!**

Acceptatiemedewerker

Ben jij goed in het correct inschatten van risico's? Is het zoeken naar een passende oplossing voor de klant geen probleem voor jou? Ben jij pragmatisch ingesteld? Denk je graag mee over optimalisatie van de processen? Als Acceptatiemedewerker leer je alle kneepjes van het vak.

Je bent verantwoordelijk voor het opleveren van een correcte polis, complete dossiers, kennisontwikkeling van collega's en optimale processen. **Klinkt dat als de baan voor jou? Kom snel kennismaken!**



luyten.nl/werkenbij

Krapte op de arbeidsmarkt

Huidige situatie

450.000 openstaande vacatures



Dit betekent dat er 133 banen per 100 werklozen zijn.

4 redenen

Corona



- Carrierswitch na verlies baan tijdens pandemie
- Inzet personeel GGDs
- Nadenken wat er toe doet: tijd gezin / roer omgooien / zzp / minder werken

Vergrijzing



- Meer ouderen met pensioen
- Ouderen hebben zorg nodig
- Minder jongeren die dit op kunnen vangen

Nieuwe banen



- Nieuwe manieren om geld te verdienen
- Ontstaan van andere sectoren
- Bestaand werk blijft wel bestaan

Geldpers



- Er gaat veel geld rond in onze maatschappij
- Veel geld gedrukt om de economie te stimuleren
- Kabinet maakt plannen, maar er is geen personeel voor

(Combinatie) mogelijke oplossingen



Arbeidsmigratie



Robotisering / digitalisering



Werk aantrekkelijker maken

(Hoger loon / Goede arbeidsvoorwaarden / Flexibiliteit / Chille werkplek)



Omscholen

(Werkloze 55+ / Mensen met beperking)

Meer werken

(Opvang gratis / Meer uren werken)

Tech Talents: doen waar je goed in bent (of wordt!)

De kranten staan er vol mee: er is krapte op de arbeidsmarkt. Hoe haal je als werkgever nog vakkundige en gemotiveerde werknemers binnen? Nou: allereerst door een fijne werkomgeving te creëren. Met veel oog voor persoonlijke ontwikkeling, welzijn en vitaliteit. Zoals we dat bij Luyten doen. Maar ook door te investeren in jong talent. Gedreven jongeren waar je in de toekomst op kunt bouwen. Daar moet je wel wat voor doen. Zeker in de technische sector.

Onze klant **Jacobs Elektro Groep** uit Breda pakte een aantal jaar geleden de handdoek op. Samen met partners, want zo werken ze het liefst. Het leidde tot Tech Talents, een samenwerkingsinitiatief van Jacobs Elektro Groep, BINK Groep, Van Gils Techniek en Elkor Groep. Tech Talents is een organisatie die mbo bbl-leerlingen en hbo-stagiaires koppelt aan de deelnemende bedrijven. Tech Talents traint en begeleidt de leerlingen op een praktische en persoonlijke manier. Zo krijgen de bedrijven goede en gemotiveerde medewerkers en de leerlingen prachtige carrièrekansen. En dat allemaal in de regio! Meer weten? Kijk op tech-talents.nl!



TechTalents

JACBS
ELEKTRO
Groep

Samen de toekomst bouwen

Dé woningbouwer van Etten-Leur. Dat is Van Agtmaal. Het project ontwikkelend aannemersbedrijf bouwt een groot deel van de particuliere woningen in onze regio. 'Dat doen we natuurlijk niet alleen', zegt directeur Jacco Snepvangers. 'Sterker nog: dat doen we steeds meer samen.'

De Hoge Neer, De Keen, Schoenmakershoek. Dit jaar het Couperuspark en Withof. Straks het Nobelaerterrein en de Hoge Haansberg. Kijk in Etten-Leur om je heen en je ziet projecten van Van Agtmaal. Dat geldt ook in omliggende gemeenten als Halderberge en Rucphen. Daarmee geeft de bouwer vorm aan de regio. In nauwe samenwerking met gemeenten, woningcorporaties én burgers.

Etten-Leurse groeiambities

Van Agtmaal kent veel specialismen: renovatie van ziekenhuizen, restauratie van Rijksmonumenten, onderhoud. Toch ken je het aannemersbedrijf waarschijnlijk vooral van de particuliere woningbouw. 'En dat verandert ook niet', vertelt Jacco Snepvangers: 'Door de enorme vraag blijft de druk op de woningmarkt de komende jaren onverminderd hoog. Daarom is het goed dat Etten-Leur heldere groeiambities heeft. Zoals ze dat altijd al had. Van Agtmaal bestaat sinds 1933 en werkt traditiegetrouw veel in deze gemeente. Dat doen we met onze 190 eigen medewerkers, met zzp'ers, installateurs en andere bouwbedrijven, en in nauwe samenwerking met overheden en woningcorporaties.'

Burgers praten mee

Sinds enkele jaren betreft Van Agtmaal ook burgers bij de bouwprocessen. 'We zijn dat niet alleen verplicht, we vinden het zelf ook belangrijk. Natuurlijk bouwen we eerst en vooral voor tevreden kopers. Maar we willen ook dat nieuwbouw goed past in en bij de omgeving. Dat begint altijd bij de stedenbouwkundigen van de gemeente. Niet voor niets is dat een universitaire studie: zij weten precies hoe je woningen moet inpassen in een omgeving. Zij maken een blauwdruk waarop wij verder ontwikkelen. Daarin houden ze met enorm veel factoren rekening, zeker ook duurzaamheid en klimaatadaptie. Zo kan een buurt echt profiteren van een nieuwbouwproject met goede waterberging, veel groen, laadpalen en bijvoorbeeld (half) ondergronds parkeren. Maar het gesprek met burgers voegt aan de plannen regelmatig verrassende ideeën en suggesties toe. En daar zijn we

blij mee. Want we willen iets bouwen waar mensen samen de toekomst mee in kunnen.'

Vooroplopen

Dat bouwen voor een duurzame toekomst doet Van Agtmaal al veel langer. 'Al in 2003 installeerden we warmtepompen in de nieuwbouw van Het Anbarg en Kloostergaard. In nauwe samenwerking met woningbouwvereniging Alwel en gemeente Etten-Leur. Daarna volgde Schoenmakershoek met 600 woningen met warmtepompen. Pas nu nieuwbouw met gas niet meer is toegestaan, neemt dat een vlucht in de rest van de bouwsector. Dat is ook niet gek: voorop durven lopen eist iets van je organisatie. Als onderdeel van VolkerWessels profiteren wij daarbij van de kennis van een multinational. Maar we kijken zeker ook lokaal naar mogelijkheden. Kunnen we energie bufferen nu het elektriciteitsnet overspannen is? Hoe kansrijk is waterstof als energiebron voor woningen? Er liggen zoveel kansen en uitdagingen, daar willen we samen aan werken.'

Wees loyaal, koop lokaal

Die veranderingen gaan niet van de ene op de andere dag. 'In onze sector gaan ontwikkelingen niet snel. Juist daarom is het mooi dat Etten-Leur ook nu weer flinke stappen durft te zetten in haar omgevingsvisie richting 2040. Wij blijven daarbij een betrouwbare partner en voortrekker, die graag in en met de regio werkt. In het mooiste vak dat er is, vind ik zelf. Want we máken iets. Voor onszelf en voor onze kinderen. Onze mensen zijn daar trots op, ik ben dat ook. Ik hoop dat steeds meer mensen dat zien en dat er daardoor meer vakkrachten komen. Ik hoop ook dat we met z'n allen meer waarderen hoe fijn het is om actief te zijn in de regio waarin je zelf woont, werkt en recreëert. Wees loyaal, koop lokaal: het had zomaar ons motto kunnen zijn. Daarom zijn we ook klant bij Luyten. Net als vele van onze relaties en medewerkers. Vooral, en dat meen ik echt oprecht, omdat Luyten nog begrijpt wat mensen in deze regio graag willen. En dat is tegenwoordig redelijk uniek.'

“

Luyten begrijp wat mensen in deze regio willen. En dat is tegenwoordig redelijk uniek.

”

Jacco Snepvangers

- Werkt bijna 30 jaar bij Van Agtmaal
- Begonnen als manager materieeldienst en inkoper, directeur sinds 2004
- Sinds januari 2020 ook directeur van de Bonth van Hulten (eveneens dochter van Koninklijke VolkerWessels)



Project Markt 68 in Oudenbosch

Project Hofstede in Rucphen (eerste fase)



Het is heel waardevol om iemand te hebben die naast je staat én alles regelt met de verzekeringsmaatschappij.



‘Eén van onze puinbrekers staat in de fik’. Dat moet een grapje zijn, dacht Yvonne van der Sande nog. Maar nee, haar collega Mark was bloedserieus: een onmisbare machine van Sando Puinrecycling uit Breda stond inderdaad in brand, midden op de openbare weg.

Je staat er niet bij stil, maar puin is een van de grootste afvalproducten van Nederland gerekend in tonnage. ‘Toch is dat niet zo gek: als grote gebouwen of zelfs hele wijken worden afgebroken, levert dat tonnen afval op,’ vertelt Yvonne. ‘Wij breken het vrijkomende puin op de slooplocatie met een mobiele puinbreker, shovel en kraan. Bij elkaar zo’n kleine 200.000 kg aan materieel dat wordt vervoerd door exceptioneel zwaar transport. De investeringskosten van zo’n mobiele set komen neer op ca. 1,5 miljoen euro.’

Circulair werk

Deze mobiele sets trekken door het hele land. ‘We verkleinen het slooppuin op de bouwlocatie, zodat het daar gelijk kan worden gebruikt als fundering van nieuwbouw of wegen. Hiermee worden veel transportbewegingen voorkomen en dat past bij een duurzame en circulaire economie. We zijn ook gespecialiseerd in het scheiden en apart breken van beton zodat het kan worden hergebruikt als grindvervanger in nieuw beton. Onze hoofdactiviteiten zijn het leveren van bouwstoffen, het verzorgen van transport en overslag en het voeren van een grondbank. Dat laatste betekent dat we vrijkomende grond mogen accepteren, controleren, keuren en weer mogen toepassen. We hebben een team van 20 collega’s en samen met mijn broer Frank en onze salesdirecteur Mark ben ik eigenaar. Vanwege de groei van Sando en de respectabele leeftijd van mijn vader stapte ik een jaar of zes geleden in als controller.’

Overstap

Een van de eerste acties van Yvonne binnen het bedrijf, was het omzetten van de verzekeringen naar Luyten. ‘Ik had zelf al jarenlange goede ervaringen als particuliere klant bij Luyten. Dat wilde ik ook graag voor Sando, juist omdat in deze tak van sport de schade aanzienlijk kan zijn. En natuurlijk vanwege de waarde én onmisbaarheid van onze machines. De brand van de puinbreker had niet op een slechter moment kunnen komen. We zaten in de beslissingsfase voor de aanschaf van een nieuwe machine omdat een andere kapot was. De breker die afgebrand is, was nog geen jaar oud en moest het gat opvullen. Hij was onderweg tussen twee locaties toen het misging en ik realiseerde me meteen alle gevolgen. Maandenlange stilstand, uitgestelde werken...die machine is een behoorlijk deel van ons verdienmodel en daarmee belangrijk voor de continuïteit. En het is niet iets wat je kunt bestellen en de volgende dag in huis staat. Het aanschaftraject duurt minimaal een jaar.’

Waardevol verschil

Yvonne belde direct Arko de Hoon en Jeroen van der Kooij. ‘Die kwamen meteen in actie’. Ze stelden ons gerust met een feitelijke aanpak en de bevestiging dat we gedekt zijn voor dergelijke schades. Zo konden we ons al snel focussen op de voortgang van ons bedrijf. Met veel dank aan ons flexibele team dat keihard in ploegen werkte om de klussen met de rest van ons machinepark gedaan te krijgen. In de tijd erna maakte Luyten het verschil door er bovenop te zitten en te zorgen dat de gevolgschade beperkt bleef. Het is heel waardevol om iemand te hebben die naast je staat én alles regelt met de verzekeringsmaatschappij. Het had me heel veel stress opgeleverd als ik dat zelf had moeten doen, met waarschijnlijk minder snel resultaat. Steeds was er die boodschap: het komt goed. En dat kwam het ook. Mede dankzij Luyten, die waar nodig of wanneer er behoefte is ons altijd persoonlijk up-to-date houdt. Zodat onze risico’s voldoende en naar onze wens zijn gedekt. Ze denken mee en staan in voor ons als klant. En dat waarderen we enorm.’



Huurshop Etten-Leur BV

Onze echte aandacht voor de klant, dat zien we bij Luyten terug

Hoeveel machines, gereedschappen en apparatuur er staan bij Huurshop Etten-Leur BV? Kees Roovers weet het niet exact. 'Enkele honderden.' Van kleine breekhamers en handgereedschap tot wegenbouwmachines en hoogwerkers. Vele trouwe particulieren en bedrijven van klein tot groot weten de servicegerichte shop al jarenlang te vinden.

Huurshop Etten-Leur BV is een echt familiebedrijf pur sang. Bij Huurshop Kees Roovers werken niet alleen oprichters Kees en Petra, maar ook hun kinderen Luc en Valerie. 'Daarmee hebben we twee jonge en bevlogen opvolgers in huis. Ja, dat is zeker heel mooi!', lacht Kees. Dat had hij 27 jaar geleden niet kunnen voorspellen. Het echtpaar zette toen een vrij gewaagde stap. 'Tot die tijd hadden we een vollegrondstuinbouwbedrijf. Daar was ik al op mijn twintigste mee begonnen, en later stapte Petra hier ook bij in. Het groeide gestaag, maar de marges waren flinterdun en de regelgeving werd steeds strenger. Niet helemaal toevallig viel ons oog dus op een advertentie van landelijke keten van verhuurpunten.

Bij deze keten stapten we in, maar 2,5 jaar later besloten we onder onze eigen naam verder te gaan. We begonnen met een klein assortiment materialen en hebben dit over de jaren steeds verder uitgebreid. In 2005 verhuisden we naar de Hoevenseweg, waar we op

5.000 m² ons pand plaatsten. Daar vind je nu onze twee bedrijven: Huurshop Etten-Leur BV en Self Store Etten-Leur BV. Het laatste bestaat uit ongeveer 100 opslagboxen waar particuliere en zakelijke klanten eigen spullen kunnen opslaan.'

Schat aan kennis

Vorig jaar schreef de Huurshop zijn 40.000ste klant in. Waar komt dat succes vandaan? 'We zijn prijstechnisch heel scherp, vaak scherper dan onze concurrenten. Maar ook onze snelle service en goede voorlichting spelen hier een grote rol in. We vragen niet 'wat wil je huren?', maar 'welk werk ga je doen?'. Zo zorgen we dat klanten zo snel mogelijk kunnen werken met de juiste machines. Bovendien hebben wij een bezorgservice waarmee we materialen op locatie leveren. Vooral onze zakelijke klanten zien hier al snel de voordelen van in, zodat ze gelijk aan de slag kunnen. Het mooie is dat zij van ons leren, maar wij ook van hun professionele kennis. Door

de jaren heen hebben we zodoende ongelooflijk veel kennis opgebouwd. Nu is het de uitdaging aan onze opvolgers om die over te nemen. Maar gelukkig hebben zij een ruime voorsprong: ze beginnen veel vroeger én zijn er mee groot gebracht. Nu al hoor ik regelmatig 'dat doe je niet goed, pa'. En zo hoort het ook.'

De zeilen bijzetten

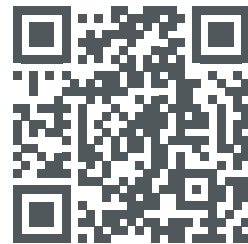
Toch is van stoppen nog geen sprake. 'We hebben het eigenlijk altijd vrij druk. Zelfs na de crisis van 2008, omdat toen de zzp'ers relatief veel werk hadden. En in de coronaperiode waren er natuurlijk veel particuliere klussers. Maar op dit moment is het echt een overspannen markt en dat is best een uitdaging. Zeker als je bedenkt dat we 60 uur per week open zijn en we 100% onze dienstverlening willen waarborgen. Gelukkig kunnen we op elkaar rekenen en zetten we met z'n vieren alle zeilen bij om samen met onze zaterdaghulp al het werk gedaan te krijgen.'

HuurShop





Huurshop Etten-Leur BV,
bekijk de bedrijfsvideo:



luyten.nl/zakelijk

'Bij Luyten hebben ze maar twee woorden nodig'

Gelukkig heeft Kees nauwelijks omkijken naar zijn verzekeringen. Met Luyten kan hij lezen en schrijven. 'De gebouwen, het machinepark, alle materialen, maar zeker ook de aansprakelijkheid: ons werk is niet zonder risico's. Bovendien moet er vaak snel worden geschakeld. Als op vrijdag een machine binnenkomt, willen we die gelijk verzekerd hebben. Bij Luyten hebben ze daarvoor maar twee woorden nodig. We zijn klant vanaf het moment dat we begonnen. Mijn vader was er ook al klant, hij kende Piet Luyten goed, ze waren van dezelfde leeftijd. Toen ik als startende ondernemer een financiering nodig had, wilde de bank ook graag de verzekeringen doen. Ik zou dan vier tiende korting krijgen op het rentepercentage voor de financiering. 'Doe mij maar drie tiende', zei ik. 'Dan kunnen we bij Luyten blijven.' De bank deed het niet. En dus stapte ik over naar een andere bank. Daar zijn we altijd gebleven.'

Het goede gevoel

Net als bij Luyten, benadrukt Kees. 'Waarom? Ik zie bij hen een beetje dezelfde cultuur en instelling. Het

'Dat goede gevoel is enorm belangrijk, want we geven voortdurend ons hele eigendom aan anderen mee.'

persoonlijke, de echte aandacht voor de klant. Met onze adviseur Jeroen van der Kooij hebben we een hele leuke band, we weten wat we aan elkaar hebben. Hij schakelt altijd snel; even een appje is genoeg. Dat goede gevoel is enorm belangrijk, want we geven voortdurend ons hele eigendom aan anderen mee. Dat loopt bijna altijd goed, maar soms ook niet. En dan is een betrouwbare verzekeraar onmisbaar. Eentje die met je meedenkt. We zijn er allemaal verzekerd. Ook particulier. Ooit overstappen? Nee, hahaha, nog voor geen viertiende!

Medewerker

Hier doe ik het voor

Erik Tijssen Klaassen

Acceptant



'Ik weet ook hoe ik oplossingen kan vinden voor uitdagingen waar onze adviseurs wel eens tegenaan lopen.'

Hoe lang werk jij al bij Luyten?

Sinds afgelopen 1 mei tien jaar.

Wat doe je daar?

Ik ben Hoofd Volmachten. Samen met een directe collega op acceptatie en drie collega's op de schadeafdeling hebben we eigenlijk de pen van verzekeringsmaatschappijen in de hand. Anders gezegd: als tussenpersoon mogen we zelf polissen opmaken van de verzekeringsmaatschappij. Dat is heel secuur werk. Ga maar na; als een klant een verkeerde of niet complete polis krijgt kan dat heel vervelend uitpakken. Maar ik zit al ruim 35 jaar in dit vak, ik weet waar ik op moet letten. Ik weet ook hoe ik oplossingen kan vinden voor uitdagingen waar onze adviseurs wel eens tegenaan lopen. Als een bepaald risico van een klant bijvoorbeeld niet in een polis kan worden gedekt, zoek ik aanvullende mogelijkheden.

Wat is er leuk aan je werk?

Het is afwisselend. De ene keer werk ik aan een vrij eenvoudige aansprakelijkheidsverzekering voor een particulier, het andere moment gaat het over een

grote zakelijke opstalverzekering. En de werksfeer hier bij Luyten is heerlijk, ik kom elke dag fluitend naar de zaak vanuit mijn woonplaats Dongen.

Wat maakt die werksfeer bijzonder?

Allereerst de hele fijne collega's. We leven hier met elkaar mee, in goede en slechte tijden. Maar ook de manier van werken spreekt me enorm aan. Wij bedienen onze klanten nog gewoonweg heel erg goed. Als er een schade is, sturen we geen formulier: we gaan naar de klanten toe om ze te helpen. Die directe en persoonlijke bediening, dat past bij me. Dus ik blijf hier heel graag nog zeker tien jaar zitten. Daarna ga ik richting mijn pensioen.

En dan heb je meer tijd voor...?

Ik mag heel graag lezen en een vishengeltje uitgooien. Maar mijn grootste hobby is om met de camper op pad te gaan. Samen met mijn vrouw, onze twee zoons wonen niet meer thuis. Een weekendje weg in Nederland of een langere vakantie in Frankrijk of Italië: heerlijk!

“Zonder sponsors kunnen we niks. We zorgen dus dat dit zakelijk een echt goed netwerkevenement is.”

Tijdens de profwielerronde wint heel Etten-Leur

Op 14 augustus 2022 wordt hij voor de 14e keer gereden: de Las Montage Holland Profwielerronde Etten-Leur. Hét evenement dat Etten-Leur landelijk op de kaart zet. Met grote namen uit de wielwereld en gratis entree voor zo'n 15 tot 20.000 bezoekers. Hoe dat lukt? We vragen het aan voorzitter Ronnie Buiks.

Ja, hoe lukt dat eigenlijk?

‘Door het echt samen te doen. Allereerst met een sterk en gevarieerd bestuur van zeven gedreven mensen die elkaar aanvullen. Zoals initiatiefnemer Ben van de Maagdenberg met zijn echte wielhart. Of de 22-jarige Vivianne de Laat, die aansloot nadat ze bij ons haar afstudeeronderzoek uitvoerde. Verder zijn onze ruim 100 vrijwilligers onmisbaar, net als de zoveel mogelijk Etten-Leurse toeleveranciers. Ook vanuit de gemeente krijgen we prima steun en dan zijn er natuurlijk nog de vele sponsors.’

Maar er is meer nodig dan een goede samenwerking...

‘Klopt, je moet ook een helder doel hebben. Vanaf het begin streven we naar een evenement van heel hoog niveau. Zo professioneel mogelijk en met grote wielernamen. Want we weten: daarmee maken we het verschil. Het trekt renners, bezoekers én sponsors. Die het jaar daarop graag terugkomen. Zo wordt het evenement steeds sterker. Elk jaar is dat weer een uitdaging. Zeker ook omdat we pas na de Tour de France weten wie de echte trekkers zijn. Egan Bernal was bijvoorbeeld voor zijn tourwinst echt onbekend. We hebben hem overgevlogen uit Colombia, op Schiphol herkende niemand hem. Dus zijn er na de Tour altijd nog spannende onderhandelingen. Maar ook voor die tijd hebben we al veel energie gestoken in contracten met renners én sponsors.’

Hoe belangrijk zijn die sponsors?

‘Zonder sponsors kunnen we niks. We zorgen dus dat dit zakelijk een echt goed netwerkevenement is. We brengen mensen met elkaar in contact en dat wordt gewaardeerd. We bieden ook extra's als meet & greets

met renners. Alles bij elkaar is de profwielerronde een heel aantrekkelijk evenement waar ook bedrijven van buiten Etten-Leur op afkomen. Daarom hebben we dit jaar een extra VIP-ruimte, waardoor we nu zo'n 1.600 VIPS kunnen ontvangen. We hebben natuurlijk ook het geluk dat hier veel mooie bedrijven zijn met een warm hart voor Etten-Leur. Luyten zit daar al sinds jaar en dag bij. Wat we erg hebben gewaardeerd is dat ze ons ook in de coronajaren hebben gesponsord. Dat heeft geholpen om de vaste kosten te dekken. Gelukkig hadden we voldoende reserves, mede door het jaar waarin we de top 5 van de Tour de France hadden. Dat hebben we door de jaren heen wel geleerd: als je iets bijzonders hebt, komen mensen vanzelf naar je toe.’

Ook dit jaar is er weer iets echt bijzonders...

‘Zeker, het afscheid van Tom Dumoulin! Tom is een grote en geliefde renner en we zijn er heel trots op dat hij bij ons op Nederlandse bodem zijn laatste profwedstrijd rijdt. Het helpt mee dat we ook bij de renners een goede naam hebben. Zij komen natuurlijk allereerst voor het geld, maar worden ook enorm goed verzorgd door Jolanda van de Maagdenberg en haar team. Ze krijgen eten, kunnen douchen, er zijn leuke dingen voor hun vrouwen en kinderen als die meekijken, we halen ze op en brengen ze weer weg. We snappen waar ze behoefte aan hebben en regelen dat. Daarom zetten we als het nodig is zelfs een vliegtuig in. Met hulp van sponsors, die dan bijvoorbeeld mogen meevliegen. En een vliegtuigmaatschappij op Breda Airport die vliegt voor een aangepast tarief. We zoeken steeds de combinatie om samen iets voor elkaar te krijgen, dan winnen we allemaal.’

Op 15 augustus kijk jij blij en tevreden terug als?

‘Als ik kinderen heb zien glunderen omdat ze handtekeningen en selfies met renners hebben gescoord. Als sponsors terugkijken op een gezellige en zakelijk interessante dag. Als de renners tevreden zijn en het publiek enthousiast. Maar vooral als iedereen enorm heeft genoten van een geweldig feest. Zodat we samen weer trots kunnen zijn op wat we samen in Etten-Leur bereiken.’



“ Digitalisering in elektrotechniek is een belangrijke ontwikkeling. ”

Jacobs Elektro Group,
bekijk de bedrijfsvideo:



Jaap Visser
bekijk de bedrijfsvideo:



“ De samenwerking voelt heel gemoedelijk. ”

€ 3,⁰⁰
korting!

Rookmelder
actie met
Praxis

Wij wensen iedereen een heerlijke vakantie!

Om deze goed in te luiden hebben we de volgende acties voor je:

Kortingsbon t.w.v. € 3,⁰⁰ op alles van 'IJs van Pijls'.

In juli, augustus & september zijn wij geopend op:

Woe/Don/Vrij	13.00 – 17.00 uur
Zat/Zon	11.00 – 17.00 uur

In te wisselen bij:
Ijsboerderij Heidehoeve
Hoge Bremberg 33
4873 LD Etten-Leur

* 1 keer korting per bon
Bon geldig tot 01/09/2022

De eerste 100 klanten krijgen de rookmelder t.w.v. € 19,⁹⁵ gratis*. Op = op Daarna **10% korting** op een rookmelder bij inlevering van deze bon.

In te wisselen bij de Praxis in:
Etten-Leur
Roosendaal
Bergen op Zoom
Oudenbosch

* 1 per bon / per persoon
Bon geldig tot 01/09/2022
Volledige voorwaarden:
www.luyten.nl/actievoorwaarden

bekijk de bedrijfsvideo:

“ Luyten is net als wij: hands-on. ”



Wat komt er kijken bij de aankoop
van een woning? Bekijk de hele video:

Hoe wordt dit bankje genoemd?

In iedere uitgave van Luyten Leesvoer staat een uitdaging waarmee je een leuke prijs kunt winnen. Weet jij hoe dit bankje met prachtig uitzicht genoemd wordt? Stuur je antwoord in en win! We verloten 2 keer een

Barbecuepakket

van Slagerij Goos & Barbeque Jochems

Mail je antwoord naar info@luyten.nl. Vergeet niet je naam en telefoonnummer te vermelden!

Luyten Adviesgroep

Trivium 50

4873 LP Etten-Leur

Bel 076 502 1087

Mail info@luyten.nl

www.luyten.nl

Colofon

Ontwerp & content: studio CEL

Fotografie: Arno Hoogwerf

Tekst: Pink Communicatie