



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 12 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2015

BUSINESS®

Arbeidsmarkt-communicatie is Macknificent

Forum arbeidsmarkt
Hoe trek je talent naar je toe in de Achterhoek?

Bedrijfswagentestdag
Een geslaagd netwerkevent



De passie van
Maykel Piron
(Armada Music)



SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 inspiratiereizen vindt u op www.jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat. De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!

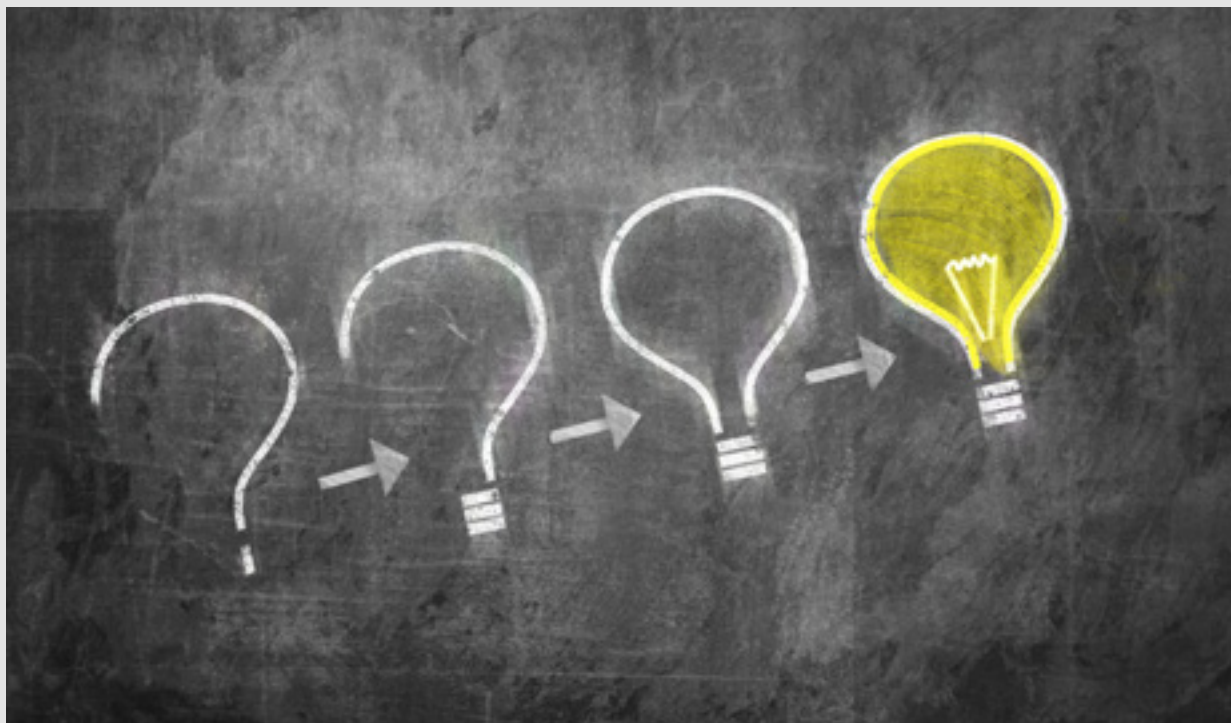
DÉ AFRIKA
SPECIALIST!



Tanzania . Kenia . Madagaskar
Seychellen . Mauritius . Zuid-Afrika
Oeganda . Zimbabwe . Namibië
Mozambique . Zambia . Botswana



VOORWOORD



Regio met potentie

Dat de Achterhoek wat betreft de arbeidsmarkt en leegloop enkel pittige uitdagingen kent, is bij velen al bekend. En dat daarvoor diverse maatregelen en initiatieven worden genomen zal bij veel ondernemers inmiddels ook wel gemeengoed zijn. Maar MKB-ondernemers in de Achterhoek kunnen zelf ook stappen ondernemen om aan goede medewerkers te komen. Dat bleek uit het forum over de arbeidsmarkt dat in oktober plaatsvond. Een verslag van dit forum leest u in dit magazine.

Uit dat forum bleek ook dat er in de regio veel mooie bedrijven zitten, maar dat deze eigenlijk niet goed zichtbaar zijn. Gelukkig maakt Achterhoek 2020 zich sterk om aan de buitenwereld te laten zien wat er in de regio allemaal wordt ontwikkeld. Zelf willen we daar ook een steentje aan bijdragen met onze Techniek Special die we samen met editie 6 zullen gaan publiceren. Mocht u nog goede tips hebben, of bedrijven weten die niet in de special zouden mogen ontbreken, dan hoor ik het graag!

*Met vriendelijke groet
Sofie Fest*

*Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
Sofie@vanmunstermedia.nl*



Zakenmagazine voor
de regio Oost-Gelderland
www.oostgelderlandbusiness.nl

JAARGANG 9
november 2015, editie 5

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIE BIJDAGEN
Susan Heimplaetzer, Loet van Bergen,
Jessica Scheffer, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Margot Noyons

FOTOGRAFIE COVER
Marcel Krijgsman

FOTOGRAFIE TESTDAG
Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan met en looptijd tot 31
december en worden automatisch ver-
lengd tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro
(incl. 2 vermeldingen op
www.oostgelderlandbusiness.nl)

COPYRIGHTS
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift
verschenen artikelen wordt door de
uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in
deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht
en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten
de uitgever en de redactie uitdrukkelijk
iedere aansprakelijkheid uit voor even-
tuele onjuistheden en/of onvolledig-
heid van de verstrekte gegevens.

© 2015 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
I www.business-nationaal.nl
EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

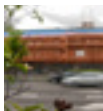
- 6 Coverstory Macknificent geeft werkgevers een gezicht op de arbeidsmarkt
- 8 Forum arbeidsmarkt: Hoe trek je talent naar je toe in de Achterhoek?
- 13 Achterhoek 2020: U-reka: eindelijk patiëntvriendelijk plassen
- 16 Interbay: Altijd de beste deal
- 18 Voor u gelezen
- 21 Column Lodder-Dales: Vaarwel blauwe enveloppe
- 24 Business Flitsen

NATIONAAL



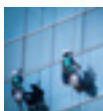
I 'Ik krijg nog steeds een kick als ik onze muziek hoor'

De passie van Maykel Piron (Armada Music)



IV Vrije geesten gevraagd

Herbestemming kan leegstand terugdringen



VI Facility manager moet blik naar buiten richten

Vakgebied strategisch bepalend voor organisaties

- 25 Business Flitsen
- 28 Facility management: Zelf doen of uitbesteden?

Bedrijfswagentestdag

- 32 Algemene impressie
- 34 Testverslagen



“Achterhoekers voelen zich wel degelijk een Achterhoeker.”

8



De patiënt houdt de regie en het verplegend personeel heeft er minder werk aan.

13

6

Wat moet je als werkgever tegenwoordig allemaal doen om talent te vinden en aan je te binden?



In het nieuwe systeem krijgt elke inwoner van Nederland een Berichtenbox.

21



Onder facility management valt eigenlijk alles wat niet tot de kerntaken behoort.

28



32

Oost-Gelderland Business kijkt terug op een geslaagde dag.



“Niet goedkoop in aanschaf, maar voor ons telt kwaliteit en inhoud.”

34

Wat moet je als werkgever tegenwoordig allemaal doen om talent te vinden en aan je te binden? De gewone personeelsadvertentie, al dan niet online, blijkt steeds vaker niet te werken. En denken buiten dat kader - aan employer branding bijvoorbeeld - staat in veel gevallen gelijk aan grote(re) investeringen. Toch ontkomen organisaties er niet meer aan om serieus na te denken over het eigen werkgeversmerk. "Arbeidsmarktcommunicatie helpt organisaties bij het oplossen van hun wervingsproblematiek. Zowel op de korte als op de langere termijn."

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN



Macknificent geeft werkgevers een gezicht op de arbeidsmarkt

Macknificent Arbeidsmarktcommunicatie in Lochem is gespecialiseerd in het positioneren en profileren van werkgevers op de arbeidsmarkt. Het bureau ontwikkelt strategieën en communicatieconcepten waarmee organisaties een herkenbaar gezicht krijgen op de arbeidsmarkt. "Cruciaal in de strijd om nieuwe, goed opgeleide medewerkers", aldus creatief directeur en AMC-deskundige Arjan Mackaay. "De aantrekkingskracht van organisaties op de arbeidsmarkt zit 'm al lang niet meer alleen in vacatures en mooie carrièreperspectieven.

Kijk naar de zorg. Daar wordt door veel organisaties naarstig gezocht naar HBO-V'ers. Die verpleegkundigen kunnen praktisch overal aan de slag. Hetzelfde geldt momenteel voor goede technische mensen. Zeker hier in de Achterhoek. De vraag die je je als werkge-

ver dan moet stellen is: waarom zou iemand nu voor mij willen werken in plaats van bij de concurrent? Wat maakt onze organisatie aantrekkelijk en onderscheidend, oftewel: 'A great place to work'?"

Je zou denken dat arbeidsmarktcommunicatie gaat om het vullen van vacatures...

"Daarmee miszeg je ook niets. Het kortetermijndoel van arbeidsmarktcommunicatie is inderdaad het werven van nieuwe medewerkers. Dan kun je denken aan jobmarketing, het inzetten van recruitmentsites en wervingscampagnes gericht op specifieke doelgroepen. Die ontwikkelen wij bij Macknificent uiteraard ook. Maar arbeidsmarktcommunicatie heeft nog een doel, en dat is het verbeteren van het werkgeversmerk. Dat noemen we dan employer branding.

Employer branding. Wat houdt dat precies in?

Bij employer branding gaat het - naast werving - vooral over het creëren van een goede naams- en merkbekendheid op de arbeidsmarkt, over bedrijfscultuur en over het realiseren van een positieve houding bij bestaande en potentiële medewerkers. Laat ik je een vraag terug stellen: Wat maakt de ene organisatie nu zo populair als potentiële werkgever, daar waar de andere organisatie als onaantrekkelijk wordt beschouwd? Het antwoord op die vraag is niet eenvoudig, maar wat ik wel durf te zeggen is dat je met 'vacatures pompen' alleen geen werkgeversmerk opbouwt. Met employer branding maak je duidelijk waar je als werkgever voor staat. Wat je ambities zijn en wat je - naast mooie banen - (toekomstige) medewerkers allemaal te bieden hebt. Maar bijvoorbeeld ook hoe je

denkt over zaken zoals loopbaanontwikkeling en persoonlijke groei. Dit moet zowel in de communicatie als in het gedrag van de organisatie tot uitdrukking komen. Bij employer branding draait daarom alles om authenticiteit en geloofwaardigheid.”

Waarom zouden organisaties in employer branding moeten investeren?

“Omdat vacatures plaatsen alleen in de praktijk vaak te weinig resultaat (lees: goede CV’s) oplevert. Talent wil veel meer dan alleen een goede baan. Mensen willen gezien worden en erkenning krijgen, bijdragen aan een missie, onderdeel zijn van... Als je niet investeert in je werkgeversmerk, hoe wil je dan een voorkeurspositie op de arbeidsmarkt creëren? Ja, het kost geld, maar het levert ook op. Instroomprocessen worden met employer branding vaak efficiënter. Niet alleen het aantal maar ook de kwaliteit van de (spontane) sollicitaties neemt toe. Bovendien is het behouden van talent minstens zo belangrijk als talent binnenhalen. Bij Macknificent focussen wij daarom op al die activiteiten die betrekking hebben op het werven, binden, boeien en behouden van medewerkers. Als je dat goed doet, dan loont dat.”

Arjan Mackaay praat gedreven over het vak arbeidsmarktcommunicatie. Al meer dan 25 jaar ontwikkelt hij aansprekende



arbeidsmarktconcepten voor toonaangevende werkgevers in Nederland. Hij had zitting in het bestuur van de Stichting Jaarprijzen Personeelscommunicatie en werd door diezelfde SJP meerdere keren gevraagd om in creativiteitsjury’s het beste werk op het gebied van arbeidsmarktcommunicatie te beoordelen. Zelf won hij ook diverse Magneteten (dé prijs voor het beste werk in arbeidsmarktcommunicatie), waaronder zelfs een Gouden en Zilveren Magneet. “Het is een bijzonder boeiend onderdeel van het communicatievak”, licht Mackaay zijn passie toe. “Vandaar dat we in 2011 Macknificent Arbeidsmarktcommunicatie zijn gestart als zelfstandig bedrijf binnen Mackaay Communicatie Groep.”

Wat maakt Macknificent aantrekkelijk voor werkgevers?

“Die vraag zou je eigenlijk aan onze opdrachtgevers moeten stellen. Maar als ik het mag zeggen dan houd ik het op onze creativiteit, flexibiliteit en inventiviteit. En dat in combinatie met een pragmatische aanpak. Dankzij onze kennis en ervaring weten wij vrij snel door te dringen tot de kern van een wervingsprobleem om vervolgens met verrassend creatieve oplossingen te komen. Een ander sterk punt is dat wij een goede sparringpartner zijn voor zowel HR als Communicatie. We zien vaak dat HR verantwoordelijk is voor de strategische medewerkersplanning en dat Communicatie bepaalt hoe de communicatie-uitingen eruit gaan zien. Het samenbrengen van de belangen van beide disciplines is iets waar wij goed in

slagen. Wij beseffen heel goed dat employer branding, corporate communicatie en reputatiemanagement heel dicht bij elkaar liggen.

Wat ook typisch Macknificent is, is dat wij bij arbeidsmarktcommunicatie niet alleen denken aan instroom, maar ook aan doorstroom- en uitstroomprocessen. Zo zijn we onlangs nog gevraagd om mee te denken over interne bewustwordings- en motivatieprogramma’s. Dat past volledig bij onze visie: Be Macknificent. Uiteindelijk gaat het natuurlijk om het (creatieve) werk dat wij maken en de resultaten die wij daarmee voor onze opdrachtgevers behalen.”

Macknificent bestaat nu bijna 5 jaar. Waar staan jullie nu?

“Om te beginnen met beide benen op de grond, maar we zetten wel voortdurend stappen. Het is onze ambitie om in de top van de Nederlandse markt te werken. Daar worden we inmiddels behoorlijk serieus genomen. En als ik zie welke organisaties reeds een beroep op ons doen, dan mogen we daar best trots op zijn. We hebben recent ook weer ambitieuze werkgevers mogen verwelkomen als nieuwe opdrachtgever. We krijgen als bureau dus zelf ook een herkenbaar profiel. Het één trekt het ander aan zullen we maar zeggen.” Werkgevers die werk willen maken van arbeidsmarktcommunicatie kunnen contact opnemen met Arjan Mackaay, 06-11 34 08 04 of via be@macknificent.nl ■

www.macknificent.nl



De arbeidsmarkt in de Achterhoek kent een aantal uitdagingen. Want hoe komen bedrijven met de bevolkingskrimp en de hevige concurrentie vanuit de Randstad aan goed opgeleide werknemers? Oost-Gelderland Business nodigde enkele professionals uit om bij restaurant 't Raedthuys in Lochem van gedachten te wisselen over dit onderwerp.



Ronald van Wetering, Jurgen van Aalst, Nadia Schutman, Liesbeth Laman Trip

Hoe trek je talent naar je toe in de Achterhoek?

DE DEELNEMERS

- Liesbeth Laman Trip, Platform Onderwijs Arbeidsmarkt Achterhoek
- Ronald van Wetering, Rabobank Noord- en Oost-Achterhoek
- Arjan Mackaay, Macknificent Arbeidsmarktcommunicatie
- Nadia Schutman, Bronkhorst High-Tech
- Jurgen van Aalst, Kaak Groep

De eerste stelling die aan de aanwezigen wordt voorgelegd, heeft betrekking op de bedrijven in de regio. Zij profileren zich nog te weinig als werkgever, waardoor ze onvoldoende aantrekkingskracht hebben op de arbeidsmarkt. Jurgen van Aalst denkt dat dit ligt aan de cultuur in de Achterhoek. “We zijn te bescheiden en vergeten onze trots uit

te dragen, terwijl je hier zoveel topbedrijven kunt vinden die binnen hun vakgebied wereldspelers zijn. Die bedrijven zouden hun deuren open moeten zetten om te laten zien wat zij allemaal op technisch gebied doen.” Ronald van Wetering vindt die bescheidenheid niet specifiek iets voor deze regio. “In heel Nederland is bij het MKB te weinig aandacht voor profilering vanuit de werkgeverskant. Die werkgeverskant is ook vaak niet de basis van waaruit een bedrijf denkt.” “Dat heeft mede te maken met de vraag waar de verantwoordelijkheid voor de externe communicatie ligt”, geeft Arjan Mackaay aan. “Je ziet vaak dat HR de organisatie wel wil profileren op de arbeidsmarkt, maar dat Marketing verantwoordelijk is voor externe communicatie. Om dan tot goede employer branding te komen is samenwerking tussen beide afdelingen cruciaal.”

“Het probleem bij HR is dat er vaak te weinig contact is met MT en de directie”, geeft Van Aalst aan. “Daardoor krijg je een laag budget en profileert HR zich ook niet genoeg binnen een bedrijf. Terwijl een nieuwe medewerker

al snel tussen de tien en vijftien duizend euro kost. Als je tien man aanneemt, ben je anderhalve ton verder.”

Nadia Schutman kent toch wel enkele bedrijven die zich wel met employer branding bezig houden. “Zij zijn alleen zoekende op welke manier zij dit het beste kunnen doen. Want waar zit hun doelgroep, hoe groot willen zij het aanpakken? Wat is effectief en wat niet? Er wordt inmiddels bij bedrijven mondjesmaat en stapsgewijs in geïnvesteerd. Het is alleen lastig keuzes maken omdat je niet precies weet wat je ervoor terug krijgt. Een bedrijf zoals Nedap kiest ervoor om naar Lowlands te gaan, maar wat dat hen gaat opleveren is lastig in cijfers uit te drukken.”

Smart Industry

Liesbeth Laman Trip ziet eveneens in dat bij veel MKB'ers arbeidsmarktcommunicatie niet goed ingebed zit. “Maar wat wellicht voor hen wel kan helpen, is het feit dat de Achterhoek in het kader van Achterhoek Agenda 2020 wordt geprofileerd vanuit de insteek Smart Industry. Op die manier kan je de interessante

VRAGEN EN STELLINGEN

1. Bedrijven in de regio profileren zich nog te weinig als werkgever, waardoor ze onvoldoende aantrekkingskracht hebben op de arbeidsmarkt.
2. Bedrijven leggen te vaak het accent op recruitment (het invullen van vacatures) en te weinig op arbeidsmarktcommunicatie (i.c. employer branding).
3. De Randstad blijft een grote magneet voor talent. Wat kunnen organisaties in de Achterhoek daar tegenover stellen?
4. Bereikbaarheid, een goed woonklimaat en levendigheid zijn essentieel om talent aan te trekken en in de regio te houden.
5. Het gebrek aan hogescholen in de regio maakt dat de leegloop uit de Achterhoek de komende tijd niet minder zal worden.
6. Wat kunnen bedrijven zonder eigen HR-afdeling zelf doen om talent aan te trekken?

werkgevers in de spotlights zetten. Voor de Achterhoek is het cruciaal om op termijn voldoende jongeren geïnteresseerd te krijgen om te kiezen voor de Achterhoek, anders hebben we straks onvoldoende mensen om de leegstaande vacatures in te vullen. In deze regio stonden eind 2014 in totaal 963 vacatures open, waarvan 48% op lbo-niveau, 34% op mbo-niveau en 18% op hbo-niveau.”

Mackaay heeft twijfels over de Achterhoek als magneet voor talent. “Sommige bedrijven pronken wel met het feit dat ze in de Achterhoek gevestigd zijn, maar vergeten om hun eigen, unieke DNA op te diepen en te communiceren. Los van de voordelen die wonen en werken in dit deel van Nederland met zich meebrengen, ben ik van mening dat talent vooral geïnteresseerd is in sterke, herkenbare organisaties en hun eigen carrièremogelijkheden.”

Schutman begrijpt dat wel. “Veel studenten trekken richting Twente en zelf zoeken wij ook daar de samenwerking op. Daar zitten heel veel initiatieven die voor ons interessant zijn.” Van Wetering vraagt zich af of bedrijven zich überhaupt wel willen profileren als zijnde een bedrijf in een bepaalde regio of provincie. “De meeste zitten daar niet op te wachten.”

Laman Trip is het hier niet mee eens. “Ik denk dat de Achterhoek als identiteit bij de bewoners en ondernemers wel degelijk aanwezig is, veel meer dan bijvoorbeeld in de KAN-regio (stadsregio Arnhem Nijmegen). Achterhoekers voelen zich wel degelijk een Achterhoeker.”

“Daar is ook helemaal niets mis mee”, reageert Mackaay. “Maar als ik Achterhoekse werkgevers hoor vertellen dat ze zo trots zijn omdat ze een opdracht uit de Randstad hebben binnengehaald dan plaats ik daar wel vraagtekens bij. Daarmee zeg je impliciet dat dit een hele prestatie is en redeneer je feitelijk vanuit een

mentale achterstand. Volledig onnodig. Heb je ooit een bedrijf uit Amsterdam horen zeggen dat ze zo trots zijn omdat ze een opdracht uit Drenthe hebben gekregen? Het is goed dat de regio zich wil profileren op sterke punten, maar niet met de insteek “kijk eens, wij kunnen het hier ook.”

“Feit blijft dus dat er nog steeds heel veel studenten en afgestudeerden zijn die niet weten wat wij hier in de regio te bieden hebben”, zegt Van Aalst. “Er wordt niet goed gecommuniceerd dat we de één na grootste maakindustrie van Nederland hebben. Naar mijn mening kan je als regio met behulp van marketing wel degelijk een bijdrage leveren aan de verkoop van de regio. In die gezamenlijke marketing kan je ook juist de kleinere bedrijven meenemen.”

Recruitment vs arbeidsmarktcommunicatie

De tweede stelling gaat over recruitment. Bedrijven zouden hier te vaak het accent op leggen en het werkgeversmerk vergeten. Mackaay: “Het is belangrijk dat je als bedrijf niet alleen kijkt naar de wervingsbehoefte op korte termijn, maar ook nadenkt over je positie als werkgever ten opzichte van de concurrentie.” Van Aalst denkt dat dit toch afhangt van het type industrie. “Hier in de regio vind je vooral maakindustrie waar veel kleine bedrijven met 30 tot 100 medewerkers verantwoordelijk voor zijn. Sommige bedrijven kunnen nog niet eens voorspellen hoe hun orderportefeuille er over twee weken uit ziet, laat staan dat ze een strategische planning kunnen maken. Zij bellen op het laatste moment om extra productiekrachten te regelen en betalen daardoor vaak de hoofdprijs. Het zou voor hen voordeliger zijn om iemand op te leiden om circa twee maanden later volledig mee te laten draaien.”

“Juist daarom is het zo belangrijk dat we permanent extra aandacht besteden aan de technieksector waarin deze bedrijven actief zijn”, zegt Laman Trip. “Ik vind dat er in de Achterhoek wel degelijk een enorm verantwoordelijkheidsgevoel heerst en er goed wordt samengewerkt om ervoor te zorgen dat de werknemers van morgen weten hoe interessant werken bij deze technische bedrijven kan zijn. Er zijn diverse technieklokalen waarin ferm wordt geïnvesteerd door het bedrijfsleven. Ook stellen diverse bedrijven mbo-



Discussievoorzitter Michael van Munster, Arjan Mackaay



leerlingen middels impulsprojecten in staat om gratis opleidingen in de metaal-, elektro-, bouw- en installatietechniek te volgen. Bij het Centrum Innovatief Vakmanschap kijken jongeren samen met het bedrijfsleven hoe je innovatievraagstukken kan oppakken binnen het mbo en hbo. Ik vind dat we met deze projecten heel succesvol zijn. Ten opzichte van andere regio's daalt - geheel tegen de trend in - de instroom op de afdeling techniek van het Graafschap College juist niet." "Mbo'ers reizen van steeds verder weg af naar deze school", knikt Van Aalst. "Zij kiezen bewust voor deze instelling omdat het cognitief top of the bill is geworden. Dit imago is mede te danken aan de intensieve samenwerking met het bedrijfsleven. Zij kijken wat ze voor elkaar kunnen betekenen. Dat zou je voor het hbo ook op moeten pakken."

Randstad als concurrent

Ondanks de pluspunten van de Achterhoek, blijft de Randstad aantrekkelijk voor talent. Wat kunnen organisaties in de regio daar tegenover zetten? "De Randstad is geen trekker, dat zit alleen maar in ons hoofd", zegt Van Aalst. "Het zijn juist bedrijven zoals Philips en ASML die trekken, en die zitten toevallig wat vaker in de Randstad."

Volgens Laman Trip zijn er verschillende projecten ontwikkeld, zoals het programma Achterhoek Jong dat probeert jong talent in de Achterhoek te houden. "Met 'Jong Werk' willen we bedrijven een soort traineeship-traject laten opzetten voor jongeren die klaar zijn met hun opleiding. Pas dan kunnen bedrijven hier concurreren met grote namen in de Randstad." "Ik denk wel dat de inrichting een hele uitdaging gaat worden", geeft Schutman aan. "Denk bijvoorbeeld aan het delen van waardevolle kennis, daar zal goed over nagedacht moeten." Laman Trip: "Innovar is een mooi voorbeeld van een gezamenlijke innovatiehub waar dat wel lukt. Het kan dus zeker."

"Toch blijft jong talent op hbo- en wo-niveau vaak hangen in de studentensteden waar ze hun vriendenkring hebben opgebouwd en waar het aantal bedrijven gewoon groter is", zegt Mackaay. "Het valt in de praktijk niet mee om ze weer terug te halen naar de regio. De kans dat je daarin slaagt, wordt groter wanneer je je als werkgever positief weet te onderscheiden op basis van je eigen identiteit en je unieke belofte op de arbeidsmarkt." Van Aalst: "Binnen de technieksector zie je juist dat werknemers gaan wonen in de buurt van een bedrijf dat hen aanspreekt. Ik

heb mensen uit alle windstreken voorbij zien komen die zich settelden en gingen voetballen bij de lokale voetbalclub. Zij komen uit de regio, hebben bij Saxion of HAN gestudeerd en hebben niet de behoefte om naar de Randstad te gaan."

Van Wetering: "Ik denk dat de hang van talent naar de Randstad heel erg verschilt per sector en opleidingsniveau. Kies je echt voor dat bedrijf met die mooie producten of ben je geboeid door je vak? Binnen techniek zijn mensen veel meer verbonden met de organisatie."

Verbeterpunten

Toch zijn er op de aantrekkelijkheid van de regio nog wel wat verbeterpunten te noemen, zeker wat betreft de bereikbaarheid van de regio, het woonklimaat en de levendigheid. Van Aalst: "Het zou een goede zaak zijn als de N18 als snelweg zou worden doorgetrokken, dat komt de bereikbaarheid zeker ten goede."

Laman Trip geeft aan dat het openbaar vervoer beter kan. "Studerende jongeren willen op zich best terugkomen of hier stage lopen. Maar als er niet eens bussen rijden, of er geen goede aansluiting tussen de treinen en de bussen is, wordt dit niet gestimuleerd."

Hoe is het dan met het woonklimaat gesteld? Volgens Schutman zitten er verschillen in de behoeftes van medewerkers. “Zo vinden bijvoorbeeld veel mensen op hbo- en w-niveau, die jarenlang in een grote stad hebben gestudeerd en gewoond hebben dat deze regio weinig aanbod heeft ten aanzien van vrijetijdsbesteding.” Mackaay: “Hoger opgeleiden hebben inderdaad andere behoeftes wat betreft het invullen van hun vrije tijd. Zij zijn op zoek naar cultuur, een leuk uitgaansleven, activiteiten waar ze nieuwe inspiratie mee opdoen. Het bedrijfsleven kan daar een actieve rol bij spelen.”

Van Aalst vindt dat de diversiteit in het aanbod van woningen ook nog wel wat aanpassingen nodig heeft. “Met name de oudere generatie zet in de regio haar woning te koop. Dit zijn echter veel te grote huizen met achterstallig onderhoud. Het aanbod van betaalbare starterswoningen is te laag.”

Scholen erbij?

Een ander gegeven is dat er in de Achterhoek maar weinig hogescholen te vinden zijn. Het lijkt aannemelijk dat dit gebrek invloed heeft op de leegloop uit de Achterhoek. Zijn de aanwezigen het hiermee eens? “Deze discussie is een tijd geleden al gevoerd”, geeft Laman Trip aan, “en die had toen met name betrekking op de technische opleidingen. Uiteindelijk bleek uit onderzoek dat het juist met name wat betreft techniek een goede zaak is dat er geen hbo-opleiding komt. HAN en Saxion bieden namelijk al goede opleidingen in de buurt aan. Als wij hier een HTS zouden starten, zou daar leegloop ontstaan. Bovendien kan je hier nooit een goede hoeveelheid jongeren bij elkaar krijgen om echt kwaliteit te kunnen bieden. Wat wel een goede zet is, is het binden van jongeren aan de Achterhoek. Dat kan door middel van structuren zoals innovatiehubs. Samen met Achterhoekse bedrijven en hbo-instellingen moeten we zorgen dat die studenten hier stage komen lopen en een afstudeeropdracht doen. Gelukkig werken bedrijven in de Achterhoek al heel intensief mee, onder andere via het Work Innovate Center (WIC) in Winterswijk, waar studenten en ondernemers samen aan projecten werken.” “Dit soort initiatieven hebben meer effect dan een hbo-opleiding aanbieden, waar je niet zo maar toestemming voor krijgt”, knikt Van Wetering. “Je kunt beter zorgen dat de afstand tot de school wordt verminderd door bijvoorbeeld studenten in een soort hub samen te laten komen waarbij je digitaal met elkaar

in een community kan gaan studeren. Ik ben ervan overtuigd dat dat voorbeeld de toekomst gaat worden. Ik vind het Cleantech Center in Zutphen een goed voorbeeld.”

“Waarom noemt niemand Bocholt of Kleve?”, vraagt Van Aalst zich af. “Daar zitten heel veel technische opleidingen waar Nederland kennelijk niet goed van op de hoogte is. De kosten voor de opleidingen zijn laag vergeleken met Nederlandse onderwijsinstellingen en je zit er nota bene in het hart van de Duitse industrie. Nederlandse jongeren daar laten opleiden werkt bovendien een stuk beter dan buitenlands technisch personeel aantrekken.”

Aan de slag

De laatste stelling heeft betrekking op het kleinere MKB zonder eigen HR-afdeling. Wat kunnen zij zelf doen om talent aan te trekken? Van Aalst: “Feit is dat het lastig is om een hbo’er te binden en dat is inherent aan de schaarste en de markt. Het punt is dat talenten vaak zelf ook wel weten wat ze waard zijn. Je zult dus goede arbeidsvoorwaarden en een goed salaris moeten bieden.” Volgens Mackaay is ook de bedrijfscultuur een belangrijke factor. “Een vacature is geen low-interest product zoals bijvoorbeeld een zak chips. Met het accepteren van een baan ga je een belangrijk commitment aan. Ook het MKB moet zich daarvan bewust zijn en zichzelf de vraag blijven stellen wat het bedrijf aantrekkelijk maakt, zowel voor bestaande als potentiële medewerkers. Dat zit in veel meer zaken dan alleen de baan.”

“Je kunt de talenten pas overhalen als je de deuren open zet, de sfeer in het bedrijf laat proeven en laat zien wat voor mensen er werken”, geeft Van Aalst aan. “Zij moeten zichzelf daar tussen zien lopen. Die mogelijkheid is echt een meerwaarde waar je als bedrijf iets mee kan doen.”

Mackaay: “Het onderhouden van goede contacten met het onderwijs kan ook helpen. Zorg dat je jonge mensen al vroeg interesseert voor een carrière bij jouw bedrijf en wees ook daar onderscheidend in de manier van werven.”

“Wij hebben het voordeel dat veel sollicitanten vanuit hun studie wel eens van ons gehoord hebben”, geeft Schutman aan. “Toch laten we heel actief zien wie we zijn en presenteren we onszelf onder andere bij studieverenigingen. Maar dit willen we nog verder gaan uitbreiden.”

“Betrek vooral ook je bestaande medewerkers bij de communicatie met de arbeidsmarkt”, geeft Mackaay als tip. “Maak ze ambassadeur en laat ze - op social media bijvoorbeeld - vertellen waarom ze elke dag voor jouw bedrijf hun bed uit komen.” “Uiteindelijk zal de directeur van het bedrijf het belang moeten erkennen van HR, werving en selectie en company branding. Er ligt dus ook een verantwoordelijkheid bij de bedrijven zelf om met behulp van instanties zoals Platform Onderwijs Arbeidsmarkt Achterhoek zichzelf in de kijker te spelen bij hun toekomstige medewerkers”, aldus Van Wetering. ■



SOCIAAL ONDERNEMEN LEVERT ATAG VERWARMING NEDERLAND MEETBARE VOORDELEN OP



Wilt u sociaal ondernemen maar mag dat niet meer gaan kosten? CV ketel fabrikant ATAG Verwarming Nederland in Lichtenvoorde bewijst al 20 jaar dat het maken van een topproduct en sociaal ondernemerschap meetbare voordelen oplevert. HR Manager Olaf Boon stond aan de wieg van het project. "Loonkostenvoordeel was nooit een vooropgezet doel, maar het helpt wel."

Goede samenwerking loont

"Samen met partner Werkgeversservicepunt Achterhoek zien wij het als een uitdaging de productiecapaciteit te optimaliseren. In het hoogseizoen werken ongeveer 26 Unieke Achterhoekers in de voor- montage aan de assemblagelij. We hebben het zo ingericht dat de talenten van de Unieke Achterhoekers optimaal worden benut."



René is breder inzetbaar

"Neem nou René. Hij werkt 2 jaar bij ons. We merken dat René zich verder wil ontplooiën en die kwaliteiten heeft. Zo nu en dan werkt hij ook mee in de technische dienst. Dat is een win-win situatie voor beide partijen."

Hogere productiviteit

"De productiviteit en de sfeer op de werkvloer zijn verhoogd sinds wij besloten Unieke Achterhoekers een kans te geven. Alleen met elkaar kunnen we van sociaal ondernemen een succes maken. Stap over de drempel en probeer het ook. Het levert veel op."

Wilt u net als ATAG Verwarming uw economisch belang combineren met sociaal ondernemen? Neem dan contact op met het Werkgeversservicepunt Achterhoek. Kijk voor meer informatie op onze site.

UNIEKEACHTERHOEKERS.NL

boosters

online marketing specialisten

Ook succesvol online adverteren?

Google AdWords - Facebook Advertising
E-mailmarketing - Conversie Optimalisatie - Social
Webanalytics - Datafeeds & Vergelijkers



Neem vrijblijvend contact op met een van onze Online Marketing specialisten!

Stuur een e-mail info@boosters.nl
Of bel (0)314 - 763 683

Onderdeel van internetvisie



Raedthuys
Lochem

Laat u verwennen door het Raedthuys team de aankomende kerstperiode:

Voor 1ste kerstdag en 2de kerstdag
serveren wij een proeverij van 5 gerechten voor € 55,- p.p.

Amuse

Gemarineerde zalm met een marshmallow van komkommer,
zilveruitjes en een lavas mayonaise

Cappuccino van kreeften bisque

Zacht gegaarde zeebaarsfilet met spitskool,
dragon en sesam yoghurtsaus

Groenlose eendenborstfilet
met een kruim van geroosterde hazelnoot en een vanille-jus

Kerstdessert 2015

Heeft u speciale wensen? Laat het ons weten bij uw reservering
en wij passen het menu aan.

Graag ontvangen wij u om 18.30 uur in ons restaurant.



Raedthuys Lochem Bierstraat 2 7241 AH Lochem 0573 459 848
reservering@raedthuyslochem.nl www.raedthuyslochem.nl

Het Fieldlab Zorg Achterhoek wil de regionale economie stimuleren door broodnodige zorginnovaties te ontwikkelen en in productie te nemen. Dat heeft al diverse zeer bruikbare producten opgeleverd: van een mechanische, 'gezonde' stapstoel tot een drinkmonitor, van een scootmobiele fiets tot een voorleesapp. Centraal doel is steeds om het leven van oudere en/of zieke mensen gezonder, veiliger en simpeler te maken en om hun zelfredzaamheid te vergroten. Het Fieldlab heeft subsidie verleend voor de productontwikkeling van U-reka.

Kim Straver en Theo Botteram, eigenaar ATS-care BV
Foto: Geoman Fotografie



Nieuw product van ATS-care BV biedt uitkomst voor patiënten én verpleging

U-reka: eindelijk patiënt-vriendelijk plassen

Onplanbare zorg

Theo Botteram, eigenaar van ATS-care BV (Alternatieve ToiletSystemen), weet uit ervaring hoe nijpend de behoefte kan zijn aan goede zorgmiddelen. Omdat wat hij voor zijn vrouw wenste, een handtoilet, niet bestond, vond hij er zelf een uit. Met zijn werktuigbouwkundige achtergrond was dat een logische stap. "Het leven van mijn vrouw was door haar ziekte al geen pretje, maar wat het erger maakte was de toiletgang. Vele malen per dag in en uit de rolstoel en naar het toilet geholpen moeten worden, wachten ... daar moest toch iets op te vinden zijn?"

Zorgverleners zien de zorg rondom het plassen als 'onplanbare zorg'. De daarmee samenhangende problematiek (incontinent raken, extra verzorging) maakt maar liefst 40% uit van de zorgkosten. De gangbare oplossingen voor mensen die rolstoel- of bedgebonden zijn, zoals incontinentiemateriaal en katheters, verergeren de situatie vaak alleen maar. Ze veroorzaken irritaties en infecties als ze niet op tijd worden vervangen. De restrictie dat alleen een verpleegkundige katheters mag verwisselen, maakt alles organisatorisch nog ingewikkelder, duurder en minder comfortabel voor de patiënt.

Meer gemak, minder kosten

Het handtoilet voor (nu nog) vrouwen dat Botteram ontwikkelde, is voor zowel patiënten als zorgverleners een uitkomst. Plassen wordt eenvoudiger en patiëntvriendelijker, de patiënt houdt de regie en het verplegend personeel heeft er minder werk aan. Bovendien zijn er financiële voordelen. "Denk alleen al aan minder opruimen en schoonmaken, minder valpartijen, geen incontinentiemateriaal, minder smet- en decubitusplekken, minder infecties. Je hoeft geen rekenwonder te zijn om te snappen dat een aanzienlijke besparing op zorgkosten mogelijk is als dit handtoilet op grote schaal in gebruik wordt genomen."

Botteram schat de besparing voor alleen al ziekenhuizen op vier miljoen euro per jaar. Hij is ervan overtuigd dat er een markt is voor zijn product en maakt een nulserie van honderd stuks. Via een crowdfunding-campagne wil hij de markt op om snel een groot aantal potentiële afnemers te interesseren en een presale te realiseren. ATS-care BV vertrouwt erop crowdfunders te vinden onder particulieren, verzorgingscentra, uitleenbedrijven en ziekenhuizen. Er is immers geld te verdienen! ■

Geïnteresseerden en investeerders kunnen binnenkort informatie vinden op www.ats-care.com. U kunt telefonisch contact opnemen via (0314) 33 29 53.

BEDGEBONDEN

Kim Straver is grotendeels bedgebonden. Zij was testpersoon voor het handtoilet en gaf scores voor het gebruikersgemak. "Gezonde mensen staan er niet bij stil hoe afhankelijk je bent als je niet zelf naar het toilet kunt. De ontwikkeling is steeds meer dat je 'op commando moet plassen' of luiers moet dragen. Terwijl je op dat gebied volledig normaal functioneert. Het handtoilet is een superding voor mij. Ik kan het alleen of met minimale hulp gebruiken. Daardoor heb ik minder zorg nodig en ervaar ik veel meer vrijheid."

We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com



PANNENKOEKBAKKERIJ REUVERSHOEVE

Voor zakelijke en feestelijke bijeenkomsten



Wij bieden u:

- Ruime parkeergelegenheid
- Fraai gelegen terras
- Verschillende ruimtes voor vergadering, lunch, buffet, receptie, inspiratiedag en feest
- Van 10 tot 250 personen



Zutphensestraat 199 | 6971 JT Brummen |
0575 56 00 47 | info@reuvershoeve.nl | reuvershoeve.nl

Wij zijn geopend van april t/m 30 sept van 11.00 - 20.30 uur
en van 1 oktober tot en met 31 maart van 12.00 - 20.30 uur
Onze keuken is geopend van 12.00 - 20.00 uur. Dinsdags zijn wij gesloten.

18X

Porsche Scene Live voor maar
€60,-



Ontvang 12 x Puur Porsche Magazine+ 6 reeds verschenen edities voor €60,-

PUUR Porsche magazine is het onafhankelijk maandmagazine voor elke Porsche liefhebber. Het blad staat boordevol met reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

www.puurpm.nl

12X

Great British Cars voor maar
€45,-



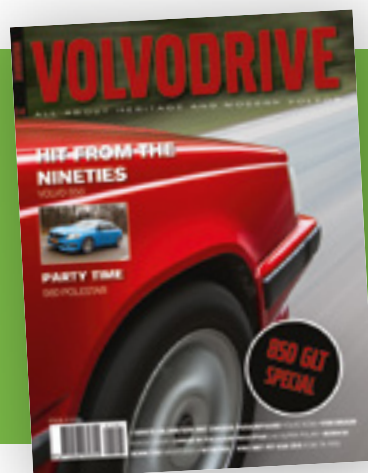
Ontvang 6 x Great British Cars + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.greatbritishcars.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

www.greatbritishcars.nl

12X

Volvodrive Magazine voor maar
€45,-



Ontvang 6 x Volvodrive Magazine + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

Volvodrive Magazine is het lijfblad voor de Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke twee maanden Volvodrive Magazine ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.volvodrivemagazine.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XVD in.

www.volvodrivemagazine.nl

Interbay.nl: altijd de beste deal



Dat uitgeverijen het tegenwoordig niet alleen meer van papieren magazines moeten hebben, daar is Michael van Munster, directeur en eigenaar van Van Munster Media Groep (VMMG), allang achter. Om die reden bouwt hij zijn 14 tijdschriften uit tot mediamerken die crossmediaal in de markt worden gezet. De nieuwste activiteit binnen VMMG is het concept Interbay.nl.

"Binnen dit B2B online platform kunnen bedrijven en andere organisaties profiteren van financieel voordeel bij de inkoop van diverse producten en diensten", aldus Michael van Munster.

Michael van Munster ziet de ontwikkelingen in de uitgeversbranche als een mooie kans. "Vroeger lag de focus op de printeditie. Nu zijn er veel meer kanalen om je doelgroep te bereiken. Daarom praten wij ook over een mediamerk in plaats van een tijdschrift, waarbij de website in feite de paraplu is waar de printuitgave, de digitale editie, social media, de nieuwsbrieven maar ook onze events (BOB-Borrels, autotestdagen en de tafeldiscussies) onder hangen."

Het team achter VMMG is continu bezig met doorontwikkeling. Van Munster: "Twee jaar geleden hebben we onze activiteiten uitgebreid en hebben we een eigen IT-afdeling opgericht. Deze afdeling zorgt ervoor dat al onze websites en alles wat ermee samenhangt altijd up to date is. Daarnaast bieden wij deze diensten ook aan onze klanten aan. In feite hebben we dus alle tools in huis die we voor onze klanten in kunnen zetten zodat zij hun doelgroep maximaal kunnen bereiken. We hebben al behoorlijk wat mooie projecten mogen doen dit jaar."

Van Munster Media Groep gaat nu met Interbay.nl nog een stapje verder om ondernemers zoveel mogelijk voordeel en gemak te bieden. Michael van Munster legt aan de hand van zes vragen uit wat Interbay.nl precies inhoudt.

Waar staat Van Munster Media Groep voor?

"Ons bedrijf bestaat volgend jaar alweer 15 jaar. In die 15 jaar hebben we natuurlijk diverse hechte banden met heel wat klanten en relaties opgebouwd en zijn we uitgegroeid tot

een middelgrote, crossmediale uitgeversorganisatie. Met onze 14 consumenten-, vak- en businessbladen brengen we offline en online steeds dichterbij elkaar. Bedrijven kunnen bij ons terecht voor een crossmediale marketingcampagne die hun klanten zowel in de wachtkamer of op het bureau als via hun inbox bereikt."

Waarom nu een uitbreiding met Interbay.nl?

"In onze dagelijkse contacten merken we dat bedrijven en andere organisaties naast omzetverhoging en verhoging van het resultaat ook steeds meer gericht zijn op kostenbeheersing. Dit komt door de bedrijfseconomische omstandigheden in de afgelopen jaren. Door middel van Interbay kunnen we onze relaties hiermee een handje helpen."

Wat houdt Interbay.nl precies in?

"Interbay is een B2B online loyaliteitsplatform voor bedrijven en andere organisaties. Hier kunnen zij diverse producten en diensten tegen een zeer scherpe prijs inkopen. Nu is dit nog de inkoop van energie (gas en elektriciteit), maar dit zal verder worden uitgebreid met telecom, verzekeringen en lenen, mobiliteit en vrije tijd. Het structurele financiële voordeel kunnen wij realiseren door middel van schaalgroottes. We werken daarbij enkel samen met degelijke partners die zich net als de Van Munster Media Groep in de markt hebben bewezen. Samen met hen willen we de klant altijd de beste deal bieden."

Wie zijn die businesspartners?

"We werken uitsluitend samen met leveranciers die helder en transparant zijn wat betreft hun voorwaarden en tarieven en de manier waarop ze communiceren. Ook hun trackrecord moet in orde zijn, net als hun scherpe focus op de ontwikkelingen in de markt. En ten slotte moeten ze zich committeren aan onze belofte: *altijd de beste deal.*"

Welke producten worden er via Interbay.nl aangeboden?

"Inmiddels zijn we begonnen met de inkoop van gas en elektriciteit. Ondernemers die zich afvragen of zij teveel betalen, kunnen een gratis inkoopscan laten doen. Onze partner voor energielevering is Sepa green. Deze leverancier is transparant over de herkomst van groene energie en zal per 1 januari 2016 100% groen gas en groene elektriciteit leveren, waarvan 20% uit Nederland afkomstig is. Bovendien is het een relatief kleine speler op de zakelijke markt. Dankzij hun lage overheadkosten, scherpe prijzen en alertheid op marktontwikkelingen gaat het voordeel altijd naar de klant, zonder daarbij concessies te doen aan de servicegerichtheid. Ook zij hebben dus altijd de beste deal.

Van ondernemers die al een inkoopscan hebben gedaan, bleek de zeker helft via Interbay een flinke besparing te kunnen realiseren. Ook het feit dat zij met groene energie hun bedrijfsvoering kunnen verduurzamen, spreekt hen bijzonder aan."

Hoe werkt die gratis inkoopscan?

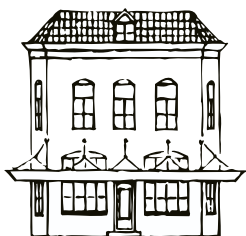
"We hebben enkel een actueel jaaroverzicht van de huidige energieleverancier nodig. Binnen een dag hebben we dan achterhaald of de inkoop van gas en elektriciteit goedkoper en groener kan. Als een ondernemer aangeeft over te willen stappen, zegt Sepa green de overeenkomst met de huidige energieleverancier op. Pas wanneer dat is afgehandeld, wordt de levering van groene energie geregeld. Het bedrijf betaalt in ieder geval nooit dubbel. Overigens kan de privéwoning ook door middel van een energie-inkoopscan worden getoetst op een mogelijke besparing. In de praktijk is een op de twee bedrijven goedkoper uit. Dat levert uiteraard positieve reacties op, en dat is ook precies de bedoeling." ■

WILT U OOK EEN GRATIS ENERGIE-INKOOPSCAN VOOR UW BEDRIJF?

Kijk op www.interbay.nl voor meer informatie. Heeft u zelf een leuke aanbieding voor ondernemers die op de website van Interbay kan worden aangeboden? Neemt u dan vooral contact op!



Eerste en tweede
Kerstdag geopend,
3 gangen a la carte
€ 24,50 p.p.



De Luifel

Gastronomie

Specialist in het creëren van beleving

Grand - cafe feesten, uw borrel in een gemoedelijke gezellige omgeving • Diners en buffetten voor kleine en grote gezelschappen • De locatie voor uw vergaderingen, trainingen en conferenties • Indoor- en outdoor arrangementen • Themafeesten, themadiners vanaf 8 personen • Catering in elke gewenste setting op elke locatie • Lunch vanaf 11.00

Centraal gelegen in de Achterhoek • Vrij parkeren 7 dagen per week geopend vanaf 10.00 uur • Wifi

De gelegenheid voor uw gelegenheid!



Dorpsstraat 11 - 7261 AT Ruurlo - **T** +31(0)573-451312 - **E** info@deluifel.nl

WWW.DELUIFEL.NL

Gezond (blijven) werken

Te veel hooi op de vork nemen, of krijgen, is geen gezonde manier van werken. Dat leidt tot stress, met de bijkomende fysieke en mentale problemen. Het boekje begint met een vaststelling van wat stress nu eigenlijk is. Voor menigeen zal dit veel herkenbare elementen bevatten. Gelukkig geeft het boekje ook manieren om met die stress om te gaan, dan wel te voorkomen dat het echt fout loopt. Het ontzenuwt ook veel misvattingen over stress, bijvoorbeeld dat alleen zwakke werknemers er last van zouden hebben. Wat ons betreft had één element meer nadruk

mogen krijgen, met name voor de (te)veel eisende managers en werkgevers. Dat is te vinden op pagina 48: "Een zieke werknemer kost anderhalf tot twee en een half keer zoveel als zijn bruto loonkosten!" Gelukkig wordt door de auteurs (allen ervaren deskundigen op dit gebied) ook niet voorbijgegaan aan het menselijk leed dat stress kan veroorzaken, zowel voor de betrokkene als zijn of haar omgeving. Goed boek, verplichte lectuur voor iedereen die het druk heeft, of die zorgt dat anderen het druk hebben.



- 5 sterrenaanpak voor gezonde werkdruk
Auteur: Huub Pennock, Aukje van den Bent, Alex van der Wal, Arnold van Meerveld.
Prijs: € 34,95 inclusief btw - ISBN: 9789462153141
Bestellen bij: vakmedianetshop.nl/arbo/ of de erkende boekhandel

Wild eten en kerstdiner bij Carpe Diem



Van 15 oktober tot 10 januari 2016

Viergangen wilddiner van de chef

Eventueel aangevuld met een bijpassend wijnarrangement.
Er kan ook à la carte wild gegeten worden.

€44,75 p.p.

Zingende obers:
11 nov en 11 dec 2015
15 jan, 14 feb, 6 apr en 11 mei 2016

1^e Kerstdag middag

13.30 uur ontvangst met prosecco en amuse, 3-gangendiner

€46,00 p.p.

1^e Kerstdag avond

18.30 uur ontvangst met prosecco en amuse, 5-gangendiner

€64,00 p.p.

2^e Kerstdag

Tussen 12.00 en 15.30 uur mogelijkheden tot lunchen.
18.30 uur ontvangst met prosecco en amuse, 4-gangen diner

€55,00 p.p.



Langeboomsestraat 5 • 7046 AA Vethuizen - Montferland
telefoon (0314) 65 14 24 • www.hotelcarpediem.nl

Slim (samen)werken waar je ook bent



Dit boek beleeft inmiddels zijn derde druk, dat is mede te danken aan de manier waarop de auteur het onderwerp behandelt (praktisch, met enorm veel tips en tricks, voorbeelden en opsomming naar nuttige apps – met een overzicht daarvan achterin) als aan de snelheid waarmee dit internetmedium zich ontwikkelt. Mobiel werken is een trend die ongetwijfeld door zal zetten (mijn werkplek is waar ik ben), en het is dan wel zo handig als je dat handzame device optimaal kun benutten voor je taken. Het boek geeft ook tips voor het gebruik van de tablet, functies die de gebruiker misschien nog niet zelf had ontdekt. Wat we missen, is een hoofdstukje over ergonomie. In dit blad schrijven we regelmatig over dat onderwerp, en veel en langdurig gebruik van een tablet kan leiden tot fysieke problemen. En dat terwijl er veel hulpmiddelen zijn (standaards, externe toetsenborden en schermen, enzovoort) die dergelijke problemen kunnen voorkomen. Bovendien roept de auteur dat je alleen modern kunt werken als je dat papierloos doet. Uit allerlei onderzoeken en gesprekken met stakeholders blijkt dat papieren documenten nog steeds belangrijk zijn in de kantoorwereld. Het blijft echter een feit dat zo'n tablet een handige aanvulling is van het arsenaal waarmee je je werk kunt doen.

- Je iPad als mobiel kantoor
Auteur(s): Peter van Loevezijn
ISBN: 978-90-8965-268-3 (9789089652683)
Uitvoering: Boek, 184 pagina's
Prijs: € 19,95, e-boek: € 12,99

Geurink & Partners
Advocaten:
Een zaak van
mensen



Keppelseweg 16, Postbus 395, 7000 AJ Doetinchem
 T +31 (0)314 32 80 40 F +31 (0)314 32 80 41 E info@geurinkenpartners.nl



www.geurinkenpartners.nl

GEURINK & PARTNERS
ADVOCATEN

Vitale teams,
leiders en
organisaties?



VitaMee B.V. | Beenengang 8, 7131 DA Lichtenvoorde
 0544-353000 | info@vitamee.nl | www.vitamee.nl



SEESING
PERSONEEL.nl



Techniek Transport Logistiek Groen Administratief & Commercieel Bouw



Rembrandtplein 8 | 7131 EJ Lichtenvoorde
 Telefoon: 0544 35 37 39
 Website: seesingpersoneel.nl



Hoofdsponsor Official sponsor

UITZENDEN WERVEN & SELECTIE DETACHERING PAYROLLING



SCHMITZ BOOMS
 GERECHTSDEURWAARDERS & INCASSO

www.schmitzbooms.nl

Schmitz Booms Gerechtsdeurwaarders en Incasso,
 de kortste weg tussen crediteur en debiteur.



HULSHOF

KANTOOR SPECIALISTEN

www.hulshof-kantoor specialisten.nl - Lichtenvoorde

kantoorartikelen | kantoor machines | kantoor meubelen | projectinrichting

SELECT 4 U

MAATWERK IN PERSONEEL

Uw partner in technisch personeel gevestigd in
 Ulf en Dinxperlo. Zoekt u technisch werk? Of zoekt u
 technisch personeel? Bel gerust voor een afspraak.

www.select4u.nl
 info@select4u.nl
 0315 - 20 01 02

Onderscheidende
campagnes die werken!

Proflers



www.proflers.nl



TOPADVOCATUUR IN DE ACHTERHOEK

Gespecialiseerde advocaten · Korte lijnen
 Betaalbare tarieven · Gratis ondernemersspreekuur

Steenjies Wolters Mulder
 advocaten & mediators

Telefoon (0544) 397 200
 Fax (0544) 397 203

Zilverlinde 1
 Lichtenvoorde

info@steenjieswoltersmulder.nl
 www.steenjieswoltersmulder.nl

Vaarwel blauwe enveloppe



Een blauwe enveloppe heeft meestal dezelfde afzender: de Belastingdienst. Tijdens de Eerste Wereldoorlog vielen op 1 mei 1916 de eerste blauwe enveloppen in Nederland op de deurmat. Blauw gekleurd om ze te laten opvallen tussen het normale briefverkeer. Als het aan staatssecretaris Wiebes ligt, dan kan binnenkort het 100-jarige fenomeen bij het oud papier worden gezet. De Belastingdienst moet namelijk digitaal klopper worden.

Onlangs heeft de Eerste Kamer ingestemd met het wetsvoorstel Elektronisch Berichtenverkeer. Dat vergemakkelijkt voor overheidsbedrijven de transitie naar volledig digitale communicatie met burgers en bedrijven. De komende twee jaar hoopt Wiebes door deze operatie 60 miljoen euro aan verzendkosten te besparen.

In het nieuwe systeem krijgt elke inwoner van Nederland een Berichtenbox; een persoonlijk, digitaal (beveiligde) brievenbus bij de overheid. Activeert u uw account op mijn.overheid.nl, dan ontvangt u

automatisch digitale berichten van overheidsorganen. Per nieuw bericht ontvangt u een melding in uw eigen e-mailaccount.

In de Berichtenbox kunt u digitale berichten ontvangen, bewaren en beheren van onder meer de Belastingdienst, SVB, UWV, RDW en steeds meer gemeenten. Dus niet alleen fiscaal gerelateerde zaken komen binnen in uw Berichtenbox, maar ook berichten over de kinderbijslag en verleng- of vervaldata van rijbewijs of periodieke keuring van uw auto.

De Belastingdienst switcht geleidelijk naar volledig digitale communicatie met belastingplichtigen en bouwt een overgangperiode van twee jaar in. Tijdens de periode van gewenning zullen berichten zowel digitaal als per post worden verzonden. Dus de aangifte inkomstenbelasting, de uitnodiging daartoe en voorlopige en definitieve aanslagen inkomstenbelasting worden vanaf 2017 alleen nog digitaal verstuurd. De gewenningsperiode voor de toeslagen is al voorbij. Ontvangt u bijvoorbeeld kindgebonden budget of kinderopvangtoeslag, dan krijgt u de toekenningbeschikking nog uitsluitend digitaal. U ontvangt uw beschikking in mijn.toeslagen.nl en in de Berichtenbox.

Activeer dus uw Berichtenbox, dan hoeft u geen bericht te missen! ■



Proef het buitenleven
à la Carte ontbijten, lunchen of dineren in Plattelandse sfeer!
bij Carpe Diem!

Reserveren kan via 0314 65 14 24

Langeboomsestraat 5, Vethuizen • Montferland • www.hotelparpediem.nl



Accommodatie voor training, vergader, en recreatiegroepen in Gaanderen.



Informatie:
 06-44115569 - www.bongerd.eu

Toplocaties in Oost Gelderland



't Boshuis
Fam. Rietman

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

Ook hét adres voor uw
Boerengolf... heerlijk
onthaasten in een
landelijke omgeving.



Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker
Tel. 0575 - 44 13 02 www.tboshuis.nl



Buiten Inzicht

Op een prachtige plek in de Achterhoek, net buiten het sfeervolle dorpje Hengelo, bevindt zich de vergaderlocatie BuitenInzicht.

Ideaal voor trainingen gericht op ontplooiing en ontwikkeling, zoals teambuilding, personal coaching en mindfulness.

Koningsweg 8
7255KR Hengelo gld
0575-470086
info@buiteninzicht.nl
www.buiteninzicht.nl



't heuveltje

VAN ZAKENLUNCH TOT
BEDRIJFSPRESENTATIE
EN THEMAFEEST;
ALLES ONDER EEN DAK

Sint Jansgildestraat 27
7037 CA Beek
T 0316-532041
E info@heuveltje.nl
I www.heuveltje.nl



Landhuis de Bevermeer

Graag verwelkomen wij u en uw relaties, collega's of cursisten voor uw training of workshop in een persoonlijke, natuurlijke en inspirerende omgeving. Landhuis de Bevermeer is een stijlvolle, unieke en sfeervolle locatie, gelegen in twee hectare privé natuurbos op 10 minuten rijden vanaf de A12. Zeer geschikt voor exclusief gebruik door groepen van 10 tot 15 personen, die prijs stellen op privacy, rust en sfeer.

Bevermeerseweg 12 - Angerlo
T 088 4530542
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl



Rezonans

Geschikt voor:

- Vergaderingen
- Heisessies
- Teambuilding
- Coaching voor bedrijven
- Brainstorm sessies
- Arrangementen op maat

Adresgegevens

Oude Borculoseweg 12, Warnsveld
Gelderland, Nederland
T 0575 431171
M 06 51257921
E info@rezonans.nl
www.rezonans.nl



groensaccommodaties en meer...

Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren.

Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinkdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251
info@geldersgroenland.nl



BENOEMING PETRA TEUNIS TOT DIRECTEUR REGIO OOST-NEDERLAND

Petra Teunis, directievoorzitter van Rabobank Graafschap, gaat met ingang van 1 januari a.s. de functie van Regiodirecteur vervullen. Daarmee komt een einde haar werkzaamheden voor de Rabobank Graafschap in dit gebied. De raad van commissarissen laat bij monde van de voorzitter, Anne-Marie Weersink weten dat ze het jammer vindt dat Petra Teunis vertrekt maar dat ze haar besluit respecteert en haar van harte feliciteert met haar nieuwe functie. Petra Teunis heeft van de voormalige Rabobank Graafschap-Midden een stevige bank gemaakt en stond aan de basis en aan het roer van de nieuwe sterke fusiebank Rabobank Graafschap. Bij de nieuwe besturingsstructuur van de Rabobanken in Nederland met ingang van 1 januari a.s., horen Regiodirecteuren die de schakel vormen tussen de landelijke Raad van Bestuur en de lokale banken. Petra Teunis zal die taak gaan vervullen voor de regio Oost-Nederland. De raad van commissarissen gaat zo snel mogelijk op zoek naar een opvolger voor haar.



KENNISLAB VOOR URBANISME OPENT LAB IN DUITSLAND

Begin november opende het Kennislab voor Urbanisme zijn poorten in Duitsland. Met een Nederlands-Duits openingsevent in Duisburg is het eerste lab buiten Nederland ook officieel een feit. Focus ligt daarbij op innovatie in Möglichkeitsräume. Met het eerste lab in Duitsland wil het Kennislab voor Urbanisme een brug slaan tussen Nederland en Duitsland. Focus in het Kennislab voor Urbanisme in het Ruhrgebied ligt, net als in Nederland, op het verbeteren van de sociale, economische en fysieke structuur van de stad. In Duitsland is dat vertaald in het thema Möglichkeitsräume. De partners van het lab laten al een grensoverschrijdende samenwerking zien. Belangrijke partners zijn de stadsregio Regional Verband Ruhr en de Provincie Gelderland. Daarnaast komt er vanuit Nederland steun vanuit OostNV en vanuit Duitsland van de Montag Stiftung. Maar minstens zo belangrijk is de steun van het bedrijfsleven. Het Kennislab werkt intensief samen met de Duitse bureaus SSR Schulten Stadt en Raum Entwicklung, Buro Drecker, Stadt+Handel, DTP en Gestaltend. Aan de Nederlandse kant doen LVB Networks en Elba-Rec, initiatiefnemer van het Kennislab een belangrijke bijdrage. Meer partners zijn welkom.

In het Kennislab voor Urbanisme werken ondernemingen, kennisinstellingen, overheid, media en overige organisaties samen aan het ontwikkelen en ijken van nieuwe kennis voor de stedenbouwkundige vragen van vandaag. Het Kennislab voor Urbanisme is een extern R&D-lab. Partners mogen hun vragen voorleggen aan het lab; de studenten in het lab komen met creatieve oplossingen die worden getoetst in de praktijk.

www.kennislabvoorurbanisme.nl, www.kennislab.de

REMONDIS NEEMT DUSSELDORP GROEP OVER

De aandeelhouders van Dusseldorp Groep hebben besloten hun aandeel in het familiebedrijf te verkopen. Dit heeft geleid tot de voorgenomen verkoop van de Dusseldorp Groep aan het Duitse familiebedrijf REMONDIS. De activiteiten van de Dusseldorp Groep (jaaromzet 2014 circa € 135 miljoen) bestaan uit afvalverwerking en recycling, rioolservice en infra- en sloopactiviteiten. De infra- en sloopactiviteiten van de Dusseldorp Groep worden na de overname doorverkocht aan het Nederlandse bedrijf ReintenInfra. De overnames zijn nog onder voorbehoud van de toestemming van de ACM (Autoriteit Consument en Markt). Partijen hebben afgesproken geen uitspraken te doen over de overnameprijs. Met de overname van Dusseldorp versterkt REMONDIS haar positie in de Nederlandse markt van recycling- en afvalactiviteiten. Onderdeel van de overname zijn meerdere locaties in Oost- en Noord-Nederland en meer dan 180 bedrijfsvoertuigen. Bij de over te nemen activiteiten op het gebied van inzameling & recycling en rioolservice werken ongeveer 375 medewerkers. De activiteiten worden voortgezet onder de naam van het nieuwe moederbedrijf. REMONDIS is marktleider in Duitsland en heeft in diverse Europese landen een stevige positie op het gebied van afvalinzameling, afvalverwerking en afvalwater. In Nederland is het bedrijf al enkele jaren actief vanuit onder meer Ede en Zwolle op het gebied van afvalinzameling voor bedrijven. Tussen de beide familiebedrijven bestaan sinds lange tijd zowel zakelijke als ook persoonlijke contacten.

BUSINESS FLITSEN

ADVOCATEN VESTIENS EN VELDHIJS BUNDELEN KRACHTEN

Twee Doetinchemse advocaten bundelen hun krachten en gaan per 1 november 2015 verder onder de naam Vestiens Veldhuis Advocaten. Mr. Annelies Veldhuis maakt bekend dat zij het advocatenkantoor Geurink en Partners, dat zij samen met enkele partners in 2007 heeft opgericht, zal gaan verlaten. Annelies werkte ruim 8 jaar als partner bij Geurink en daarvoor bij JPR ook in Doetinchem. Zij zal samen met mr. Pim Vestiens een nieuw advocatenkantoor in Doetinchem beginnen. Veldhuis verklaart haar overstap als volgt: “Mijn wens is het om in een compacte en snel wendbare organisatie weer mijn persoonlijke kwaliteitsstempel ten volle te kunnen drukken op al het proceswerk voor mijn cliënten. Dat vind ik nu in de samenwerking met Vestiens. Ik ben er vast van overtuigd dat al mijn trouwe cliënten mij ook bij Vestiens Veldhuis Advocaten zullen weten te vinden. Sterker nog: dat hebben die cliënten mij al enthousiast laten weten.” “De gezamenlijke ambitie is om, door gecombineerde kennis en kunde, bestaande en nieuwe cliënten een completere juridische dienstverlening aan te kunnen bieden”, aldus Vestiens. “Wij willen een verbinding leggen tussen ieders specialismen.” Vestiens denkt, net als Veldhuis dat de nieuwe combinatie in het gezamenlijke verzorgings-



gebied een grote rol kan spelen, maar ook de concurrentie kan aangaan met andere, grotere advocatenkantoren. “We denken op veel terreinen dezelfde kwaliteit te kunnen bieden als de grotere kantoren. Wij zijn een aantrekkelijk alternatief, mede gelet op onze gunstige tarieven. De tijd dat cliënten alles onderbrachten bij één advocatenkantoor, is voorbij.”

KANSEN VOOR REGIO'S OOST NEDERLAND IN EUROPA

Medio oktober hebben bestuurders uit Oost-Nederland in het Europees Parlement gesproken met de Europarlementariërs over de economische kansen voor hun regio's. Ook is meer duidelijkheid verkregen over hoe de lopende initiatieven, zoals het verbeteren van de infrastructuur op de Oost/West-verbindingen, het verwaarden van grondstoffen uit afvalwater en breedband, gebruik kunnen gaan maken van het nieuwe Europese beleid. De Europarlementariërs benadrukken dat de regio's in Oost-Nederland Europa enorm veel te bieden hebben en het belangrijk is om hierover regelmatig in contact te blijven. De kracht van Europa ligt volgens hen bij de economisch sterke regio's. Op uitnodiging van Annie Schreijer-Pierik is gesproken met Lambert van Nistelrooij en Markus Pieper (Duitsland) over vier actuele thema's: 'circulaire economie', 'biobased economy', 'EFSI Fonds (Europees Fonds voor Strategische Investerings) of Junc-ker Fonds' en 'breedband/glasvezel op het platteland'. Dit zijn thema's

waarvoor Europa beleid ontwikkelt dat kansen biedt voor het regionale bedrijfsleven en de werkgelegenheid. Dit jaar is een Europees Fonds voor Strategische investeringen (EFSI) ingesteld. Daarmee willen de Europese Commissie en de Europese Investeringsbank risicovollere investeringen aanmoedigen. Het fonds richt zich op grote projecten van ca. 100 miljoen euro. Oost-Nederland kan hiervan profiteren door meer kleine projecten te bundelen. Zoals in het project van de universitaire campussen op het terrein van vastgoed waarin acht universiteiten, waaronder Universiteit Twente / Kennispark Twente, een gebundelde aanvraag in willen dienen of het bundelen van breedband-projecten. Tot slot is in Brussel gesproken over de noodzaak tot investeren in snelle en toekomstbestendige glasvezelinfrastructuur in het buitengebied, waarvoor zowel Twente als de Achterhoek zich inspannen.

HET BORRELT IN DE BINNENSTAD: STADSLAB DOETINCHEM

Midden in het centrum van Doetinchem, in de Hamburgerstraat, is het StadsLAB Doetinchem geopend. Iedere woensdag-, vrijdag- en zaterdagmiddag is het StadsLAB open van 13.00 – 17.00 uur. Inwoners, ondernemers, bezoekers zijn van harte uitgenodigd. In het StadsLAB komen mensen en ideeën samen. Hier borrelt het. Het StadsLAB maakt gebruik van een

lege winkelruimte om zo op laagdrempelige en uitnodigende wijze inwoners, ondernemers en overige geïnteresseerden te betrekken bij de toekomst van de binnenstad. Het beleven van de Achterhoek, het betrekken van de Oude IJssel en het bevorderen van ondernemerschap zijn daarbij belangrijke opgaven. In het StadsLAB worden deze hoofdpogaven verder uitgewerkt. Hier kan

men een bijdrage aan leveren door mee te denken of ideeën aan te dragen om de binnenstad van Doetinchem een extra impuls te geven. Naast de vrije inloopmomenten is het StadsLAB tevens geopend voor allerlei workshops, rondleidingen door het centrum en bijeenkomsten. Voor een actueel overzicht van alle activiteiten, kijk op www.stadslabdoetinchem.nl.

DTZ

Zadelhoff

De beste objecten vindt u bij DTZ Zadelhoff

Te huur | te koop

Duiven

Geograaf 15

Zelfstandig bedrijfsgebouw met goede ligging aan de rand van bedrijventerrein Nieuwgraaf in Duiven.

- circa 2.600 m² bedrijfsruimte, circa 1.000 m² kantoorruimte;
- zichtlocatie;
- veel indelingsvarianten mogelijk door de constructie van het gebouw;
- voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein.

Huur-/koop prijs: op aanvraag



Te koop

Zevenaar

Mercurion 20

Modern en zeer energiezuinig uitgevoerd kantoorgebouw uit 2007 op een fraaie zichtlocatie op kantorenpark Mercurion dichtbij de op- en afritten van de A12.

- circa 2.530 m² kantoorruimte;
- 53 parkeerplaatsen op eigen terrein;
- royaal en turn-key ingericht;
- met o.a. zonnepanelen en twee windturbines.

Koop prijs: EUR 2.985.000,- k.k.

www.dtz.nl 026 4 452 445

Profiteer nú nog van de lage bijtelling!

Dit zijn onze laatste fiscale toppers van het jaar. Want per 1 januari stijgt hun bijtellingspercentage.

Beslis dus nú en profiteer nog 5 jaar van de lage bijtelling!

**Peugeot 308**

Nu vanaf € 19.620

ALLEEN NOG IN 2015 **14% BIJTELLING** → VANAF 2016 **21% BIJTELLING**

**Ford C-MAX Plug-in Hybrid**

Nu vanaf € 36.995

ALLEEN NOG IN 2015 **7% BIJTELLING** → VANAF 2016 **15% BIJTELLING**

**Mitsubishi Outlander PHEV**

Nu vanaf € 41.990

ALLEEN NOG IN 2015 **7% BIJTELLING** → VANAF 2016 **15% BIJTELLING**

BEL WASSINK AUTOLEASE VOOR EEN PASSENDE OFFERTE: 088 - 92 77 465

Wassink
Autogroep

Innovatieweg 22
Microweg 51
Sodaweg 1

Doetinchem
Nijmegen
Roermond-Herten

(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65

Celsiusweg 4
Graafschap Hornelaan 169
Technopark 8

Venlo
Weert
Winterswijk

(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65



Prijzen inclusief btw/bpm, exclusief kosten rijklaar maken, overheidskosten en metallic lak. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaard specificaties, wijzigingen en drukfouten voorbehouden.

SOULMATES...

Van De Zekerheid
naar Zéker Weten, Zéker Leven.

Kent u dat gevoel: dat u zich verbonden voelt met iemand vanaf dag één? Zogenaamde soulmates, zonder elkaar nog door en door te kennen? Ik vond het grappig te bemerken dat dit op zakelijk gebied ook blijkt voor te komen. Zelfs bij mij als nuchtere Achterhoeker, tot nu toe één van de gezichten van Rebo & Partners. Ik zal u kort vertellen over mijn reis van De Zekerheid naar Zéker Weten, Zéker Leven.

De eerste zelfstandige stappen zette ons team onder de naam De Zekerheid, vanuit de Van Hogendorplaan in Doetinchem. In 2000 verhuisden we naar de Plantsoenstraat in Doetinchem en werden we onderdeel van de Rebo Groep. Dat voelde prima, totdat we in contact kwamen met Heilbron. Dit was pas een échte match, zowel qua denken als qua doen.

De juiste klik

Het vertrouwde gevoel met het team van Heilbron en hun partners was er vanaf dag één. Begin 2015 trokken we dan ook onder de naam Rebo & Partners bij hen in aan de Edisonstraat in Doetinchem. Nu, bijna een jaar verder, voelt het niet meer dan natuurlijk om ook de volgende stap te zetten.

Rebo & Partners wordt Heilbron

De samenwerking tussen Rebo & Partners en Heilbron bevalt zó goed dat wij besloten hebben voortaan onder dezelfde noemer verder te gaan. Rebo & Partners wordt vanaf 1 november dus Heilbron. Als onderdeel van Heilbron profiteren wij voortaan nóg makkelijker van de aanwezige kennis en ervaring binnen het uitgebreide team, en daar profiteren onze klanten natuurlijk van mee. Ook van aanvullende diensten van Heilbron, waaronder het intermediairschap van RegioBank. Andersom hebben wij weer een gedegen hypotheekkennis en -ervaring in te brengen.

Kennismaken?

Wilt u eens nader kennismaken met mij en mijn collega's Hans Noij & Selly Dinklo? Of juist met onze nieuwe soulmates bij Heilbron? Kom dan vooral eens langs voor een kopje koffie aan de Edisonstraat.

Ik kijk uit naar deze nieuwe fase:
zéker weten, zéker leven.

Marja Dierssen



Heilbron NV

Edisonstraat 92
7006 RE Doetinchem
Postbus 99
7000 AB Doetinchem
t (0314) 37 32 60
f (0314) 37 32 70
e info@heilbron.nl
www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



Facility Management:

Zelf doen of uitbesteden?

Grotere organisaties hebben tegenwoordig een eigen facilitaire afdeling, met een aparte manager die deel uitmaakt van het Management Team (MT). Kleinere organisaties zoals mkb-ondernemingen hebben gewoonlijk de schaalgrootte niet om een aparte afdeling hiervoor in te richten, laat staat een eigen manager er voor aan te stellen. Vaak worden de facilitaire werkzaamheden door de mensen in de organisatie gedaan die feitelijk geheel andere taken hebben. Of dat een goede zaak is, valt te betwijfelen.

In de afgelopen decennia heeft facility management een hoge vlucht genomen: ondernemingen hebben ingezien dat bepaalde zaken beter kunnen worden ondergebracht bij professionals. Die professionals worden tegenwoordig getraind met speciale opleidingen op hbo- en zelfs academisch niveau. Daarmee is het wel bewezen: goed facilitair beheer is van groot belang voor organisaties.

Kerntaken

Facility management is een veelomvattend begrip: steeds meer aspecten van een organi-

satie vallen er onder, eigenlijk alles wat niet tot de kerntaken (core business) behoort. Met die kerntaken wordt het geld verdiend, via de omzet, maar de activiteiten om die omzet te genereren zijn niet mogelijk als de randvoorwaarden niet worden vervuld. En daar komt facility management bij kijken. In kleinere organisaties zoals MKB-bedrijven nemen de medewerkers vaak extra taken op zich om die randvoorwaarden te vervullen. Zo kan de secretaresse/administratief medewerker ook zorgen voor de inkoop van bijvoorbeeld supplies (printpapier, usb-sticks, telefoons,

enzovoort) en catering (koffie, thee, enzovoort). Vaak wordt daar de catalogus van een bedrijf voor geraadpleegd dat al deze zaken aanbiedt. De bestelling wordt eens in de zoveel tijd doorgemailed, en alles wordt keurig op de zaak afgeleverd. Die secretaresse/administratief medewerker zorgt ook vaak voor de hospitality, die bij MKB-ondernemingen vaak beperkt is tot het vriendelijk ontvangen van de klant, bezoeker of leverancier. De directeur zelf neemt de werving en selectie voor zijn of haar rekening, al of niet samen met een werknemer die met 'de

nieuwe' moet gaan samenwerken en/of deze moet opleiden in het bedrijf.

Eigen beheer

Gewoonlijk is het kostenaspect de belangrijkste reden waarom veel van de facilitaire zaken (zie kader) in eigen beheer worden gedaan. En lang niet alle onderdelen van de in het kader genoemde facilitaire zaken zijn relevant voor alle ondernemingen. Maar sommige zaken kun je zelf gewoon niet, om wat voor reden dan ook. Denk aan beveiliging: je kunt het pand wel altijd op slot doen 's avonds, maar een alarminstallatie en een goed hek zorgen voor een extra belemmering voor ongewenst bezoek. Ook de ICT voor een bedrijf is van groot belang: die moet tegenwoordig up to date zijn, en de bedrijfsinformatie moet beveiligd zijn tegen ongewenste inbreuk.

Sommige zaken kunnen best door het eigen personeel worden gedaan, maar hier spelen twee factoren een rol: kan/mag ik dat wel van mijn mensen vragen (bijvoorbeeld of ze hun eigen werkplek willen schoonmaken), en: zou het niet beter zijn als ik die zaken door specialisten zou laten doen? In het laatste geval zijn daar extra kosten aan verbonden, maar je weet in ieder geval zeker dat het goed gedaan wordt, en als dat niet het geval is, je kunt reclameren. Met name in kleinere organisaties werken familieleden mee in het bedrijf, en kun je die erop aanspreken als hij zijn werkplek niet goed schoonhoudt, of het onderhoud van een machine verwaarloost? Denk ook aan de inkoop van bureaumeubilair: is die stoel wel ergonomisch verantwoord, met andere woorden: ben ik zometeen niet mijn belangrijkste medewerker een tijdlang kwijt omdat hij met rugklachten noodgedwongen thuis zit?

Deskundig advies

Veel leveranciers kunnen deskundig advies geven over speciale zaken; aangeven wat de beste oplossing is die optimaal past bij een bepaalde organisatie, afhankelijk van activiteiten, bedrijfsgrootte, locatie, enzovoort. Net zoals een accountant advies kan geven over financiële aangelegenheden, kan een elektro-installateur een veilige, goed werkende stroomvoorziening regelen. Menig ondernemer is door schade en schande wijzer geworden: hij onderschatte de complexiteit of benodigde expertise voor bepaalde facilitaire zaken. Onder het motto: dat doen we zelf wel, dat geld hou ik lekker in mijn zak, werd bijvoorbeeld de verhuizing in eigen beheer gedaan. Met als gevolg dat alle medewerkers nu met



FACILITY MANAGEMENT

Onder facility management valt eigenlijk alles wat niet tot de kerntaken behoort.

Voor een MKB-onderneming kan dit inhouden:

- Klimaatbeheersing / zonwering
- Toegangscontrole / sleutelbeheer / persoonsregistratie
- ICT-systemen / printers / telecom
- Wagenparkbeheer
- Groenbeheer (binnen en buiten)
- Beveiliging / veiligheid
- Werving / selectie / opleiding / detachering
- Catering
- Arbo/bedrijfs hulpverlening / brandbeveiliging
- Verhuismanagement, opslag en overslag
- Receptie / hospitality diensten
- Schoonmaak binnen / glasbewassing
- Sanitaire voorzieningen / afvalverwerking
- Inkoop
- Inrichting
- Onderhoud

Deze lijst is niet uitputtend, er zijn nog meer aspecten denkbaar. Er zijn organisaties die vrijwel al deze diensten aanbieden, dat heet dan maincontracting: de klant neemt de diensten af die relevant zijn voor zijn onderneming, en krijgt maandelijks één factuur waarop al de afgenomen diensten staan gespecificeerd. Andere organisaties houden zich bij één of enkele speciale diensten.

rugpijn lopen, veel dingen kwijt of kapot zijn, enzovoort. Een professionele verhuizer voorkomt dit soort ergernissen.

Automatisering

MKB-bedrijven hoeven lang niet alle aspecten die vallen onder facility management af te dekken. Het is echter wel praktisch en efficiënt als er een overzicht is van de diensten en aspecten waar wél gebruik van wordt gemaakt. Natuurlijk is het afhankelijk van de grootte en activiteiten van de betreffende organisatie, maar een geautomatiseerd systeem biedt altijd

een goed overzicht van de facilitaire zaken. Zo'n Facility Management Informatie Systeem (FMIS) kan op maat worden gesneden voor elke organisatie. De verantwoordelijke persoon (de directeur, chef, of iemand anders) kan dan in één oogopslag zien wanneer bijvoorbeeld de klimaatinstallatie of printer weer aan onderhoud toe is, welke bedrijfsauto's aan vervanging toe zijn, enzovoort. Zo'n FMIS vergt een investering, maar bespaart je ook geld: het hebt direct inzicht, en vervelende verrassingen kunnen worden voorkomen. ■

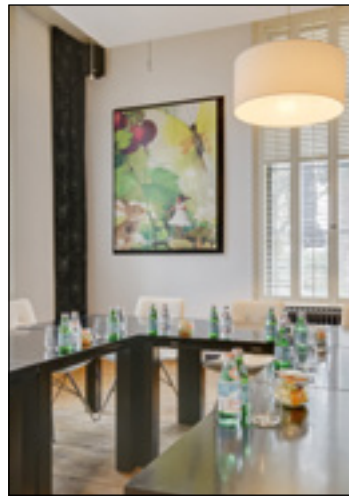


WAAR WIJ VOOR STAAN

- **Continue 160 bedrijfswagens op voorraad**
Alle merken en typen
- **Zakelijke financiering van uw bedrijfswagen(s)**
Snelle beoordeling, acceptatie en afhandeling
- **Actuele en snel wisselende voorraad**
Aanvoer van circa 80 bedrijfswagens per maand
- **Inkoop van uw bedrijfswagen(s)**
Vlotte en correcte afhandeling
- **Onderhoud en reparatie**
Alle merken en tegen een gunstig tarief
- **Schadeherstel en spuitwerk**
Bedrijfswagens en werkmaterieel
- **Bedrijfswagen inrichtingen**
Nieuw en gebruikt op voorraad
- **Export inclusief volledige documentverzorging**
Ook voor derden
- **Kwalitatieve gewaardeerde voorraad**
NAP, herkomst, onderhouds- en gebruikshistorie van de voertuigen is bekend



IJsselweg 49, 7061 XV Terborg T 0315 32 38 36 www.andriessenbedrijfswagens.nl



De rust en charme van Villa Ruimzicht in combinatie met hoogwaardige gastronomie en Achterhoekse gastvrijheid staan garant voor een succesvolle bijeenkomst!

Neem contact op met Chantal via sales@hotelvillaruumzicht.nl voor meer informatie



www.hotelvillaruumzicht.nl
0314 - 320 680

INTEGRITY

design

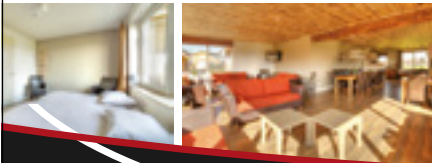
INTERNET DIENSTEN

WEBSITES WEBAPPLICATIES MARKETING
WWW.INTEGRITYDESIGN.NL

F.B. DEURVORSTSTRAAT 43 - 7071BG - ULFT - T: 06 - 53 83 98 37



groepsaccommodaties en meer...



Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren. Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting.

Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinksdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251 / info@geldersgroenland.nl

“De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg”

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITSZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL





OOST-GELDERLAND BEDRIJFSWAGENTESTDAG



Geslaagde netwerkdag

Op dinsdag 27 oktober vond de jaarlijkse bedrijfswagentestdag van Oost-Gelderland Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van een aantal nieuwe modellen van bekende merken uitvoerig testen. Oost-Gelderland Business kijkt terug op een geslaagde dag en bedankt alle deelnemers, autodealers en locaties van harte!

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN





TESTAUTO'S:

- Fiat Coblo Cargo Maxi
- Iveco Daily
- Renault Trafic
- Renault Master
- Mercedes-Benz Sprinter
- Mercedes-Benz Vito
- Nissan NV200
- Nissan NV400
- Peugeot Partner

DEALERS:

- Christel Wensing en Kylie Strijbosch, Iveco Schouten
- Jurgen Helmink en Jeroen Koetsier, Herwers Groep
- Niek Pyrek, Wensink
- Leon van Balveren, Wassink Autogroep

DEELNEMERS:

- Ruben Lubbers, Andriessen Bedrijfswagens
- Olaf Leusink, Terborgse HandelsOnderneming
- Ernst Eikelenboom, KOFFIE+
- Frank de Lange, Facility Groep Nederland
- Marjan Dankbaar, Deurwaarderskantoor Achterhoek
- Marco Berendsen, Boks Betonboringen en Boks Brandpreventie
- Marco Sessing, Marco's Handgemaakte Schoenen
- Felix Dijkman, Dijkman Coating
- Eric Nijman, Nijman Beheer B.V.
- Carlo Aalders, Machinefabriek Aalders
- Erwin van der Kroft, Kroft Eco Services
- Frans Bolder, Copy-Point Kopieerwerk B.V.
- Hellen Wevers, Visumservice Twente
- Fred Reulink, Wopereis Staalbouw
- Frank Lach, WIHA Vloertechniek

LOCATIES:

- Gelders Groenland, Barchem
- Carpe Diem, Vethuizen
- De Luifel, Ruurlo





"En voor wie nog meer luxe wil, biedt deze Iveco uitgebreide accessoires."



IVECO DAILY

IVECO DEALER: IVECO SCHOUTEN DOETINCHEM B.V.
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHRISTEL WENSING

Marco Sessing: "Opvallend aan de Iveco is zijn robuuste uitstraling. Gelukkig gaat dat niet ten koste van de rijeigenschappen en comfort zoals de vering die vooral bij drempels prettig is. Verder veel lof over de bestuurdersstoel die in hoogte verstelbaar is en de automaat. En voor wie nog meer luxe wil, biedt deze Iveco uitgebreide accessoires."

Carlo Aalders: "Net als Marco Sessing viel me de mooie stoere uitstraling op van deze Iveco. Een bedrijfswagen die goed is afgewerkt, veel opbergruimte biedt en een praktisch hoekige laadbak heeft. In deze uitvoering vind ik de auto te duur. Er zijn goedkopere alternatieven."

Frans Bolder: "Rijden in zo'n grote bus is al een ervaring op zich. De automaat is daarbij een geweldige uitkomst en maakt het rijden tot een feest. Alleen het comfort vond ik wat minder. De prijs is in vergelijking met andere merken heel redelijk en het aanschaffen zeker waard."

Eric Nijman: "Eigenlijk is zo'n testrit tekort om een goed oordeel te kunnen vellen over deze Iveco. Wat ik in ieder geval heb ervaren, is dat het een comfortabele bus is die stil en sterk is en bovendien is voorzien van een goed geveerde bestuurdersstoel en automaat."

SPECIFICATIES

Merk: Iveco
 Model: Daily
 Type: 35S13
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 2287 cc
 Vermogen: 107 kW (126 pk)
 Koppel: 320 Nm (1700-2500 t/min)

Verbruik: 1 op 12
 Acceleratie: 0 tot 100 km/u in 16,6 sec
 Topsnelheid: 160 km/u
 Uitrusting: Hi-matic autom., Aluminium imperiaal, cruise control, achteruitrijensoren, bank met aflegruimte, luxe dashboard, Irv

Laadruimte: 9 m³
 Koopprijs: € 32.995,- excl. BTW
 Leaseprijs: v.a. € 535,- excl. BTW/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Informatie:
www.iveco-schouten.nl



"Als pluspunt mag zeker de schuifdeur en laadruimte genoemd worden."



FIAT DOBLO

IVECO DEALER: IVECO SCHOUTEN DOETINCHEM B.V.
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: KYLIE STRIJBOSCH

Frank Lach: "Een bedrijfswagen waar ik niet veel op aan te merken heb. Alleen vind ik de cabine wat krap voor 3 personen. Voor de prijs krijg je wel een prima auto die ik zeker kan aanbevelen."

Frank de Lange: "Deze Doblo valt me 100% mee. De auto rijdt prima, is goed uitgerust, motorisch sterk genoeg en heeft voldoende trekvermogen voor een aanhanger. Als pluspunt mag zeker de schuifdeur en laadruimte genoemd worden."

Marjan Dankbaar: "Als bedrijfswagen vind ik deze Doblo een relatief kleine laadruimte hebben. Maar dat is afhankelijk van het

doel waarvoor je deze auto inzet. Als kleine complete bedrijfsauto die heel relaxed rijdt en een pittige motor heeft, is deze Fiat een goede keus."

Ruben Lubbers: "Ondanks dat ik kritisch ben, is me deze Fiat wat betreft rijgedrag en afwerking zeer goed bevallen. De prijs van deze bedrijfswagen vind ik gunstig gezien datgene wat je er voor krijgt. Een auto waar je comfortabel lange afstanden mee kunt rijden."

SPECIFICATIES

Merk: Fiat Professional
 Model: Doblo
 Type: Doblo Cargo Maxi SX 1.6
 Euro 5+
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1600 cc
 Vermogen: 77 kW, 105 pk

Koppel: 290 Nm
 Verbruik: 1 op 19
 Acceleratie: 0 tot 100 km/u in 14 sec
 Topsnelheid: 160 km/u
 Uitrusting: 5" radio met Bluetooth, USB, I-pod/AUX plug-in en geïntegreerde Tom Tom navigatie, airconditioning, parkeersensoren,

cruise control, reservewiel en tweezitsbrijdersbank
 Laadruimte: 4 m³
 Verkoopprijs: € 17.900,- excl. BTW,
 Leaseprijs: vanaf € 349,- /maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Informatie: www.iveco-schouten.nl

NU IN DE SHOWROOM DE NIEUWE PEUGEOT PARTNER

**DE PARTNER PREMIÈRE
TIJDELIJK AL VANAF € 15.300**



MET DE NIEUWE PARTNER KLAAR VOOR IEDERE KLUS.

De nieuwe Peugeot Partner staat in onze showroom. Hij heeft een facelift gehad en is nóg rijker uitgerust. Denk aan parkeerhulp achter, airconditioning en touchscreen. Daarnaast hebben we drie nieuwe Euro 6-motoren. Niet onbelangrijk, want u maakt toch heel wat kilometers. Ter introductie rijdt u deze speciale Partner Première al vanaf € 15.300 én u profiteert van 0% Financial Lease. U bent van harte welkom voor een kennismaking met uw nieuwe Partner.

*Genoemde prijzen zijn excl. btw en BPM. 0% Financial lease is geldig bij aankoop van een nieuwe Peugeot Partner en geldt tot en met 31 december 2015. Financial Lease actie onder voorbehoud goedkeuring Peugeot Finance. Het actietarief van 0% is geldig bij een looptijd van 12 en 24 maanden. Voor de looptijd van 36 maanden geldt een tarief van 1,9% en voor de looptijden 48 en 60 maanden geldt een rentetarief van 3,9%. De Peugeot Partner Tepee is uitgesloten van de actie.

 **Wassink
Autogroep**
Doetinchem

Innovatieweg 22
7007 CD Doetinchem

 **Wassink
Autogroep**
Winterswijk

Technopark 8
7102 JM Winterswijk

www.wassinkautogroep.nl



"Een puike bedrijfswagen met veel comfort."



PEUGEOT PARTNER

DEALER: WASSINK AUTOGROEP DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LEON VAN BALVEREN

Carlo Aalders: "Aan de buitenkant ziet deze Partner er fraai uit. Tijdens de testrit merkte ik wel dat voor mij de cabine aan de krappe kant was. Voor de rest een prima auto die voor koeriers en pakketbezorgers uitermate geschikt is."

Eric Nijman: "Ik heb deze Partner ervaren als een comfortabel stille wagen die uitstekend rijdt, soepel schakelt en koppelt en ook nog eens goed is afgewerkt. Tegen een betaalbare prijs."

Felix Dijkman: "Een prima afgewerkte auto. Het zitcomfort is uitstekend en dat is voor lange ritten een pluspunt. Prijs en kwali-

teit zijn in verhouding. Ik kan deze Partner vanwege zijn afwerking en rijcomfort zeker aanbevelen."

Marjan Dankbaar: "Wie een mooie compacte bedrijfswagen zoekt, moet zeker eens een proefrit maken in deze Partner. Dan merk je pas hoe praktisch deze auto is."

Hellen Wevers: "Een puike bedrijfswagen met veel comfort. Bijzonder geschikt voor stadsdistributie. De prijs is me erg meegenomen, daar krijg je een snelle en gemakkelijke auto voor."

SPECIFICATIES

Merk: Peugeot
 Model: Partner
 Type: L1 100 Blue HDI
 Premiere Euro 6
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.560 cc
 Vermogen: 100 pk

Koppel: 254 Nm (1.750 t/min)
 Verbruik: 1 op 23
 Acceleratie: 0 tot 100 km/u in 12,3 sec
 Topsnelheid: 168 km/u
 Uitrusting: Camera achter, navigatie + touchscreen, Led dagrijverlichting
 Laadruimte: 3,3 m³

Verkoopprijs: € 16.850,- excl BTW
 Leaseprijs: vanaf € 389,- (full operational, o.b.v. 30.000 km p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 12.500,- excl BTW
 Informatie: www.wassinkautogroep.nl



RENAULT
Passion for life

Renault PRO+

Drie goede redenen om naar Herwers Renault te komen



Renault KANGOO Express vanaf

€ 45,- All-in-One per week*
5 jaar gratis onderhoud en garantie



Renault TRAFIC vanaf

€ 72,- All-in-One per week*
5 jaar gratis onderhoud en garantie



Renault MASTER vanaf

€ 78,- All-in-One per week*
5 jaar gratis onderhoud en garantie



Doetinchem Edisonstraat 79, tel. (0314) 32 72 02
Neede Haaksbergseweg 102, tel. (0545) 28 00 00
Zevenaar Kelvinstraat 2, tel. (0316) 52 35 23

* All-in-One Financial lease bedrijfswagens is een financiering tegen 3,9% rente inclusief gratis GarantiePlus (verlengde garantie) en MyRevision (onderhoudscontract) met dezelfde looptijd als financiering & max. kilometrage (algemene voorwaarden van toepassing). Looptijden beschikbaar van 36 tot 60 maanden. € 30.000,- maximaal te financieren. Geen slotsom mogelijk. Acceptatie voorbehouden & lening moet zijn terugbetaald voordat klant 75 jaar wordt. Prijzen zijn excl. btw, bpm, verwijderingsbijdrage, leges en kosten rijklaar maken. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Getoonde modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukfouten, prijs-, rente- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Renault Business Finance behoudt zich het recht voor de actie op elk moment zonder opgave van redenen te wijzigen of te beëindigen. Vraag naar de voorwaarden. Min./max. verbruik: 4,2-9,5 l/100 km. Resp. 23,25-10,5 km/l. CO₂ 110 - 249 g/km.

Renault adviseert

www.herwers.nl/renault



"Voor de prijs krijg je een complete standaard afgewerkte bedrijfswagen."



NISSAN NV200

DEALER: AUTO HERWERS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEROEN KOETSIER

Marjan Dankbaar: "Een bedrijfswagen die voor mij aan alle eisen voldoet, met name vanwege de relaxte rijeigenschappen, goed zicht op de weg en een ruim laadvermogen. Voor de prijs krijg je een complete standaard afgewerkte bedrijfswagen."

Eric Nijman: "Ik was erg onder de indruk van deze doorsnee combi die verrassend snel is, prima stuurt en degelijk is afgewerkt."

Felix Dijkman: "Deze Nissan zou als bedrijfswagen niet mijn directe voorkeur hebben. De stoelen hadden voor mij wat comfortabeler gemogen evenals de instelbaarheid. Ook miste ik de navigatie. De prijs vond ik ook dan te hoog t.o.v. de kwaliteit."

Olaf Leusink: "Op het eerste oog vind ik deze Nissan geen sexy uitstraling hebben. Maar dat is bijzaak. Ik heb vooral gekeken naar de functionaliteit van deze bedrijfswagen zoals de laadruimte en rijeigenschappen die zonder meer goed te noemen zijn. Als handige compacte stadsauto voor servicebedrijven of koeriers is deze Nissan zeker aan te bevelen."

Marco Sessing: "Of het lag aan mij of aan de auto. Maar ik vond het comfort wat minder van deze Nissan en het schakelen ging stroef. Maar voor de doeleinden waar deze Nissan is voor ontworpen, zoals onder andere pakketdiensten, is die uitermate geschikt."

SPECIFICATIES

Merk: Nissan
 Model: NV200
 Type: 1.5 dCi 90 pk
 Professional Edition
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.500 cc
 Vermogen: 90 pk

Koppel: 200 Nm
 Verbruik: 1 op 20,4
 Topsnelheid: 158 km/u
 Uitrusting: Airco, cruise control, bluetooth, radio/cd, elektr. ramen, afstandsbediening, centr. vergr.
 Laadruimte: 4,2 m³

Verkoopprijs: € 12.180,- excl BTW (incl. 23,3% kortingsactie)
 Leaseprijs: € 382,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 10.184,- excl BTW (inclusief 23,3% kortingsactie)
 Informatie: www.herwers.nl



Innovation
that excites

ONDERNEMERS: MEET THE CHAMPIONS



5

160.000 KM

JAAR GARANTIE

OP ALLE NISSAN BEDRIJFSWAGENS



**5 JAAR
GARANTIE**

**TOT € 4.740
VOORDEEL**

**FINANCIAL LEASE
V.A. € 75/WK**



Laan v.d. Dierenriem 29
7324 AB **Apeldoorn**
Tel. (055) 369 62 12

Solingenstraat 3
7421 ZN **Deventer**
Tel. (0570) 519 360

Kruisbergseweg 8
7255 AE **Hengelo GLD**
Tel. (0575) 46 22 44

Kelvinstraat 2
6902 PW **Zevenaar**
Tel. (0316) 52 35 23

www.herwers.nl/nissan

Prijzen zijn excl. btw/bpm, kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Aanbod geldig voor klantorders van 1 november 2015 t/m 31 december 2015. Niet inwisselbaar tegen contanten. Financial Lease via Nissan Business Finance, incl. verzekering, excl. btw en kosten rijklaar maken. Looptijd 60 maanden, rentetarief 7,9%, geen aanbetaling en geen slottermijn. Garantieduur is 5 jaar en maximaal 160.000 km. Afbeeldingen en genoemde opties kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukfouten en wijzigingen voorbehouden.



" Voor de prijs van deze Nissan krijg je veel waar voor je geld."



NISSAN NV400

DEALER: AUTO HERWERS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEROEN KOETSIER

Frank Lach: "Over deze Nissan kan ik kort zijn: een prima bus die comfortabel rijdt en naast veel laadruimte, 13 m³ in totaal, veel opbergruimte in de cabine heeft."

Frank de Lange: "Voor zo'n grote bus ben ik verbaasd over de rijeigenschappen die meer comfort bieden dan ik zelf gedacht had. Alleen de verstelbaarheid van de stoelen had wat beter gemogen. Een bus die voor de prijs veel kwaliteit en laadruimte verschaft."

Ruben Lubbers: "Van deze Nissan heb ik tijdens de testrit een goede indruk gekre-

gen. De bus is comfortabel en stuurt solide. Enkel de afwerking van de laadruimte vond ik vrij marginaal (aftimmering, wielkasten en laadvloer). Daarnaast lijkt deze Nissan qua uitstraling erg op de Renault Master. Mijn keuze zou dan bepaald worden door de prijs."

Ernst Eikelenboom: "Voor de prijs van deze Nissan krijg je veel waar voor je geld. Ik was erg te spreken over het rijgedrag en zijn uitstekend comfort. De afwerking vond ik matig. Wie een betaalbare bedrijfswagen zoekt, kan ik deze Nissan zeker aanbevelen."

SPECIFICATIES

Merk: Nissan

Model: NV400

Type: 2.3 dCi L2H2

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 2.300 cc

Vermogen: 125 pk

Koppel: 310 Nm

Topsnelheid: 143 km/u

Uitrusting: Airco, cruise control, bluetooth, radio/cd, elektr. ramen, afstandsbediening, centr. vergr.

Laadruimte: 13 m³

Verkoopprijs: € 21.294,- excl BTW.
(incl. 20,5% kortingsactie)

Leaseprijs: € 572,- (full operational, 30.000 p/jr, 4 jr, ex. btw)

Vanafprijs: € 16.802,- excl BTW
(inclusief 20,5% kortingsactie)

Informatie: www.herwers.nl



"Wat een comfort biedt deze Renault, en dat voor een bus."



RENAULT MASTER

LEASEMAATSCHAPPIJ: HERWERS RENAULT DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JURGEN HELMINK

Carlo Aalders: "Ik was onder de indruk van deze Renault Master die lekker fel is en rijdt als een luxe auto. Daarbij biedt de Master veel laadruimte. Voor de prijs krijg je veel auto. Wat ik wel mis, is een automaat."

Frank Bolder: "Wat een comfort biedt deze Renault, en dat voor een bus. Ook over de laadruimte en de ruimte in de cabine ben ik erg te spreken. Deze bus is zijn geld waard."

Fred Reulink: "Een bedrijfswagen met veel positieve punten, maar ook een aantal minpunten. Het comfort is prima en het interieur is compleet en mooi afgewerkt. Maar wie

een bedrijfswagen zoekt met veel laadruimte en comfort is bij de Renault Master aan het goede adres."

Hellen Wevers: "Ik vond het rijgedrag een beetje onrustig en de vering aan de stugge kant. Dat neemt niet weg dat deze Master voor de prijs een prima bedrijfswagen die voor verschillende doeleinden is in te zetten."

SPECIFICATIES

Merk: Renault
 Model: Master
 Type: FWD T35 L2H2 ENERGY Dci
 135 TWINTURBO
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 2.298 cc

Vermogen: 100 kW (136 pk)
 Koppel: 340 Nm (1250-2000 t/min)
 Verbruik: 1 op 14,5
 Uitrusting: Elektr. ramen en spiegels, TomTom Live navi, elektr. systeem met Hill-Start assist
 Laadruimte: 10,8 m³

Verkoopprijs: € 30.517,11
 Leaseprijs: v.a. € 517,- (full operation, 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 19.990,- excl BTW, excl BPM
 Informatie:
www.herwers.nl/renault



"Voor een bus rijdt deze Trafic lekker soepel."



RENAULT TRAFIC

DEALER: HERWERS RENAULT DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JURGEN HELMINK

Olaf Leusink: "Deze Trafic is vele malen beter dan de vorige modellen. En dat merk je meteen al bij het schakelen en remmen. Daarnaast is de afwerking goed en ondanks de dubbele cabine, biedt deze bedrijfswagen veel laadruimte. Bovendien ligt de prijs een stuk lager dan van de Duitse concurrenten."

Marco Sessing: "Voor een bus rijdt deze Trafic lekker soepel. Alleen de vering vond ik wat stug. De prijs vind ik ten opzichte van de kwaliteit aan de hoge kant. Zo zit er standaard geen navigatie op. Jammer dat deze Trafic niet in een automaat versie verkrijgbaar is."

Ruben Lubbers: "Deze Trafic rijdt een stuk comfortabeler dan het vorige model. De auto oogt wat degelijker en is ook goed afgewerkt. Wel vind ik de prijs wat aan de hoge kant t.o.v. de Mercedes Vito. Maar op basis van zijn uitstraling en rijgedrag kan het toch een goede keus zijn."

Erwin van der Kraft: "Zonder meer is deze Trafic een nette auto te noemen die veel opbergruimte en laadruimte biedt. Wat ik mis en erg belangrijk vind, is een airbag voor de bijrijder. Voor de prijs krijg je veel ruimte en een prima auto voor bedrijven die medewerkers op karwei sturen en materiaal en gereedschap mee moeten nemen."

SPECIFICATIES

Merk: Renault
Model: Trafic
Type: L2H ENERGY dCi 140 TWIN TURBO COMFORT
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.598 cc
Vermogen: 103 kW

Koppel: 340 Nm
Verbruik: 1 op 16,1
Acceleratie: 0 tot 100 km/u in 10,8 sec
Topsnelheid: 180 km/u
Uitrusting: smartphone dockingstation, Pack Style, dodehoekspiegel in zonneklep bijrijder
Laadruimte: 4,4 m³ voor dubbel

cabine, 6 m³ enkel cabine L2H1
Verkoopprijs: € 29.389,-
Leaseprijs: vanaf € 445,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 16.990,-
Informatie: www.herwers.nl/renault



Voor iedere uitdaging een bestelwagen van Mercedes-Benz.

Kiest u voor de Citan; een compacte bestelwagen, maar dan van Mercedes-Benz? De Vito; meer Mercedes-Benz dan ooit, en toch verrassend betaalbaar? Of wordt het de Sprinter; het krachtige en zuinige werkpaard,

met een ongekend veiligheidsniveau? Wat uw voorkeur ook is, u kiest altijd voor de stijl, de kwaliteit en het rendement van Mercedes-Benz, de uitstekende service van [dealernaam] en de op maat gesneden lease-oplossingen van Mercedes-Benz CharterWay.



Mercedes-Benz

Wensink
aangenaam

Doetinchem Havenstraat 63, 7005 AG, 0314 - 399799.
www.wensink.nl, info@wensink.nl



"De auto rijdt als een luxe auto en is bovendien lekker sportief."



MERCEDES VITO

DEALER: WENSINK AUTOMOTIVE B.V.
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIEK PYREK

Frank Lach: "Deze Vito heeft tijdens de testdag veel indruk op me gemaakt. Het rijgedrag en de soepele automaat scoorde bij mij hoog. Wel heeft deze auto een pittige prijs, maar dat is die zonder meer waard."

Frans Bolder: "In één woord super. Een heerlijke comfortabele bedrijfswagen met een fijn stuurgedrag. Ik kan deze Vito zeker aanbevelen vanwege de geriefelijkheid die deze bus biedt."

Frank de Lange: "Alles aan deze Vito is top. Ik kwam superlatieven tekort vanwege de fijne automaat, comfortabel rijgedrag en stabiele wegligging. De prijs is hoog, maar kwaliteit mag tegenwoordig iets kosten."

de indruk van zijn degelijkheid, rijgedrag, besturing en remvermogen. Lange afstanden rijden met deze Vito lijkt me een genot. Bovendien is deze Mercedes waardevast. Eigenlijk zou ik geen reden weten om deze auto niet aan te schaffen. Budget kan het struikelblok zijn."

Hellen Wevers: "Een bedrijfswagen moet voor mij niet alleen praktisch zijn en goede rijeigenschappen hebben, maar dient ook luxe afwerkt te zijn en uitgerust met veel rijaccessoires zoals een achteruitrijcamera. Aan al deze eigenschappen voldoet deze Vito meer dan dat."

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz
 Model: Vito
 Type: 114 CDI L
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 2.143 cc
 Vermogen: 136 pk
 Koppel: 330 Nm

Verbruik: 1 op 17
 Topsnelheid: 170 km/u
 Uitrusting: Navigatie, achteruitrijcamera, parkassist, multifunctioneel stuurwiel
 Laadruimte: 5,7 m³

Verkoopprijs: € 29.875,- ex BTW.
 Leaseprijs: Op aanvraag
 Vanafprijs: € 16.995,- jubileumpremie
 Informatie: www.wensink.nl



"Een bedrijfswagen waar de kwaliteit vanaf spat."



MERCEDES SPRINTER

LEASEMAATSCHAPPIJ: WENSINK AUTOMOTIVE B.V.
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIEK PYREK

Marco Sessing: "Een bedrijfswagen die niet alleen solide is, maar ook nog eens fraai is vormgegeven. Wat voor mij telde, was het rustige rijgedrag dankzij de soepele auto-maat, comfortabele stoelen en zwaar laadvermogen. Deze Sprinter biedt veel meer transport mogelijkheden ten opzichte van andere merken."

Felix Dijkman: "Ik rijd niet elke dag in een Mercedes Sprinter. Maar ik vond deze bedrijfswagen prettig rijden en veel comfort en een prima afwerking hebben. Alleen de navigatie vond ik slecht afleesbaar. Voor de rest een auto die van alle gemakken is voorzien en zijn prijs waard is."

Marjan Dankbaar: "Bij een bus denk je altijd dat die slecht geveerd is. Maar daar is bij deze Sprinter geen sprake van. Het comfort (goede stoelvering) is voortreffelijk en van binnen is de bus mooi afgewerkt. De hoge en ruime laadruimte biedt veel transportmogelijkheden."

Ernst Eikelenboom: "Jammer dat ik slechts kort heb mogen rijden in deze Sprinter. Het is een zeer fijne auto om in te rijden met een goede zitpositie, mooie afwerking en praktische opbergmogelijkheden. Als ik morgen het geld zou hebben, zou ik er meteen een-tje aanschaffen."

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz	Verbruik: 1 op 13,7	Verkoopprijs: € 36.850,- (incl. 7G-TRONIC en hoog dak)
Model: Nw Sprinter edition	Acceleratie: 0 tot 100 km/u in 13,6 sec	Leaseprijs: Op aanvraag
Type: 316 CDI KA 366.165 3,5t	Topsnelheid: 165 km/u	Vanafprijs: € 19.700,-
Transmissie: Automaat	Uitrusting: voorbereiding, radio	Informatie: www.wensink.nl
Cilinderinhoud: 2.143 cc	Audio 15, koplampreinigingsinstallatie, achteruitrijcamera	
Vermogen: 163 pk	Laadruimte: 14 m ³	
Koppel: 360 Nm (1200-2400 t/min)		

Vanaf
€72,95
per maand



Alleen een alarm beschermt uw zaak niet

De volledige veiligheid van uw zaak in één pakket

- ✓ Veilig in de zaak én met een gerust gevoel thuis
- ✓ Alarmsysteem, alarmcentrale en -opvolging in één
- ✓ Gratis installatie en jaarlijks onderhoud
- ✓ Innovatieve technologie
- ✓ Snelle alarmopvolging
- ✓ Eén aanspreekpunt met jarenlange ervaring
- ✓ Vier passende pakketten met variabele looptijd

Ontdek welk pakket het beste bij u past op
[securitas.nl/veiligheidspakketten](https://www.securitas.nl/veiligheidspakketten)

of neem direct met ons contact op via **088 322 11 00**



Eerst luisteren, dan beveiligen

NU OF NOOIT! OUTLANDER PHEV 2016

70%

BIJTELLING
(BIJ LEVERING IN 2015)



Bestel nu en rij in 2015!

Auto Mido

Edisonstraat 5 • 7006 RA Doetinchem • 0314-346644

WWW.AUTOMIDO.NL

