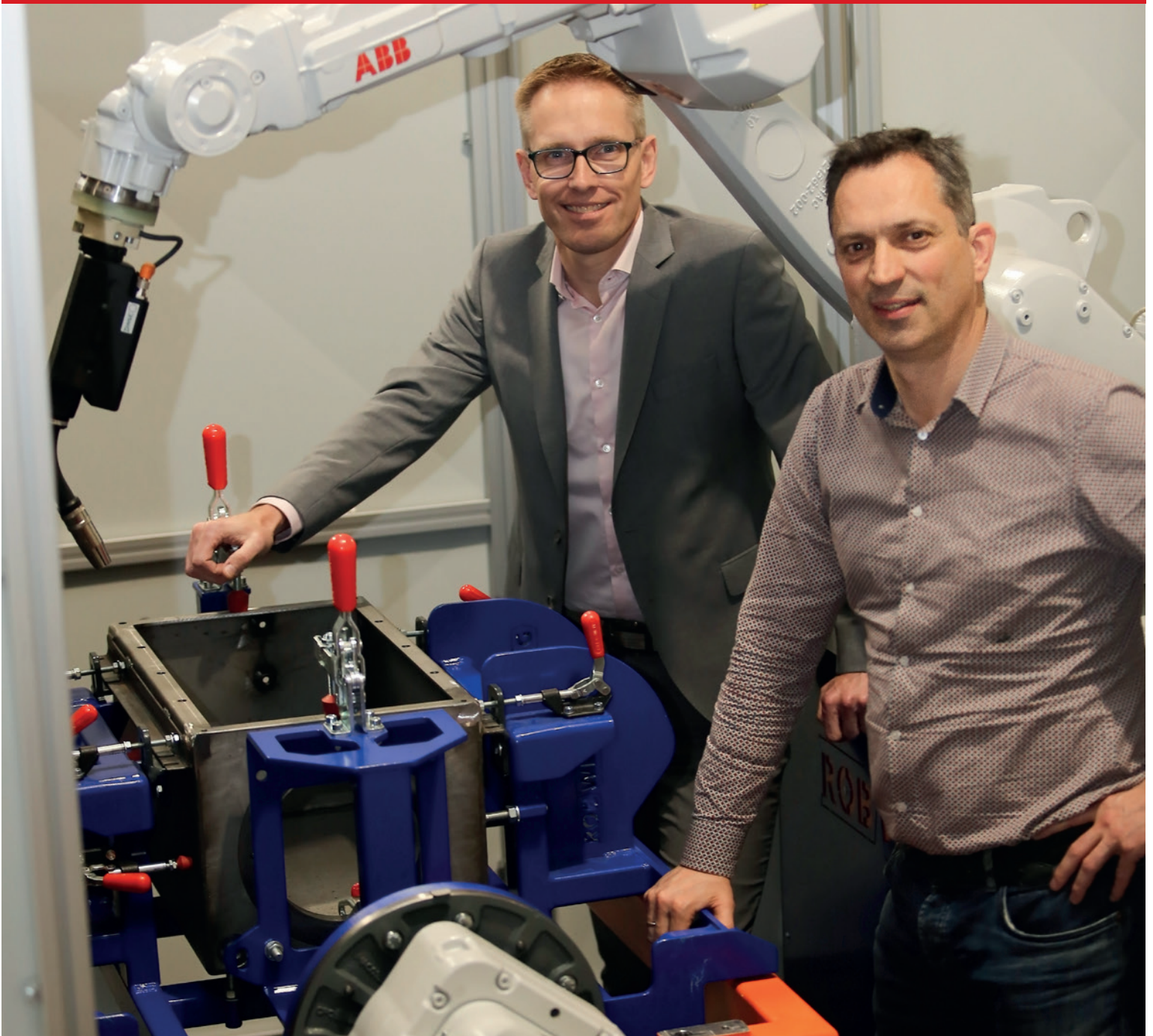


BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



Alfa en RobWelding

**BEWIJZEN DAT LOKALE
SAMENWERKING WERKT**

*Nieuwe voorzitter VNO-NCW
Rivierenland*

**'ZET IN OP CIRCULAIR ONDERNEMEN'
CIRCULAIR BOUWEN HEEFT
GROTE IMPACT**

Kasteel Wijenburg zakelijk



Vergaderingen

Bedrijfsfeesten

Relatie-evenementen

Productpresentatie

Netwerkbijeenkomsten

100% ontzorgen van uw event

Altijd uw eigen aanspreekpunt

Betaalbare exclusiviteit



Uw Kasteel,
onze service



KASTEEL WIJENBURG

Magnifiek in stijl

VOORWOORD



EEN BETERE WERELD BEGINT BIJ JEZELF

Door hergebruik te maximaliseren en waardevernietiging te minimaliseren, moet de Nederlandse economie in 2050 volledig circulair zijn. Tot nu toe kenmerkt onze economie zich door een lineair systeem. Grondstoffen worden omgezet in producten die aan het einde van hun levensduur – en vaak al veel eerder – worden vernietigd. Take, make, waste. Komende generaties ondervinden hiervan op twee manieren de negatieve consequenties. Allereerst worden de gevolgen van milieuvervuiling – energieverbruik, CO₂-uitstoot – en klimaatverandering steeds nadrukkelijker merkbaar. Daar komt bij dat grondstoffen niet oneindig beschikbaar zijn. Zeker voor Midden-Nederland biedt deze ontwikkeling grote kansen. Een voortrekkersrol past naadloos onze regio, waarbij circulair bouwen een steeds belangrijker speerpunt wordt. Meer hierover leest u op pagina 10 en 11 in deze editie.

Circulair bouwen past uitstekend binnen de gedachte van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Een prachtig voorbeeld van een organisatie die maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog op de agenda heeft staan is Rabobank West Betuwe. In deze editie leest u dat Rabobank West Betuwe participeert in Financieel

Fit Rivierenland, een publiek-privaat project van het bedrijfsleven, de politiek en het onderwijs. Veertig procent van de Nederlandse huishoudens heeft namelijk minder dan 5000 euro op de spaarrekening staan. Via de campagne 'Financieel gezond leven' creëert Rabobank West Betuwe een stukje bewustwording.

In het kader van goede doelen besteden we aandacht aan Villa Joep, een fonds dat bijdraagt aan belangrijke doorbraken in het onderzoek naar neuroblastoom kinderkanker. Om hun ambities te kunnen realiseren is een vaste stroom inkomsten nodig, die jaarlijks licht groeit. Elke steun of bijdrage, in welke vorm dan ook, is van harte welkom.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen kan dus op diverse manieren. Door een goed doel te steunen, door stappen te ondernemen om uw footprint op aarde te verkleinen....Heeft u een mooi voorbeeld van hoe u dit in de praktijk brengt? Laat het ons weten!

Jessica Scheffer
Rivierenland Business



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland. www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31
Mei 2018, editie 2

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Aart van der Haagen, Sofie Fest,
Hans Hajee, Baart Koster

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Lisa Pashouwers

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman,

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Marie-Louise van Heeckeren
t: 024-3503240

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

Abonneevordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op www.rivierenlandbusiness.nl, 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

COPYRIGHTS
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 eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2018 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

- 6 Alfa en RobWelding bewijzen dat lokale samenleving werkt

Bouw

- 9 Column BVD advocaten
- 10 Circulair bouwen heeft grote impact
- 12 Werkconferentie circulaire bouw & demontage

- 14 De kracht van RCT Gelderland
- 16 Brede invulling maatschappelijk rol bij Rabobank West Betuwe
- 19 Businessclub de Betuwe: Nieuws shirtsponsor FC Lienden
- 20 Golfcentrum De Batouwe voor iedereen toegankelijk
- 22 Recensie Flicka
- 25 Nieuwe voorzitter VNO-NCW Rivierenland
- 26 Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 28 Werkzaak Rivierenland: Duurzaam met mensen en milieu'
- 30 Villa Joep wil kans op genezing vergroten
- 33 Zorgeloos werken met de hulp van TéGÉTèl | HBA
- 34 Column Diligence
- 35 Businessflitsen
- 36 Businessflitsen

Zakenautotestdag

- 38 Algemene impressie
- 41 Testverslagen



Ook de geografische match is van belang.

12



Door te innoveren blijft je onderneming gezond.

14

Volgens Thomas is het allemaal niet zo ingewikkeld en doet hij gewoon wat hij leuk vindt.

22



'Wat we niet moeten vergeten zijn de gevolgen voor milieu en natuur'

25



5



'Zonder werk vind ik er niet veel aan'

26



De bekendheid van Villa Joep is in de afgelopen jaren sterk gegroeid.

30



Het UWV signaleert een kwalitatieve mismatch.

35



6

ALFA EN ROBWELDING BEWIJZEN DAT LOKALE SAMENWERKING WERKT

Karel van Vlastuin van RobWelding en Lennert Bruil van Alfa Accountants en Adviseurs kennen elkaar inmiddels alweer wat jaren. Beiden geloven heilig in lokaal ondernemerschap en beiden plukken daar ook de vruchten van. Want de afstand tussen de bedrijven bedraagt welgeteld niet meer dan drie wandelminuten. Voor Van Vlastuin geldt dan ook letterlijk dat het commerciële succes in zijn eigen omgeving begon.

TEKST: BAART KOSTER

RobWelding, het is een naam die je maar één keer hoeft te horen om hem nooit meer te vergeten. Achter die bedrijfsnaam ligt overigens een logische gedachte ten grondslag. RobWelding is een samentrekking van de woorden robot en welding. Dat laatste is Engels voor 'lassen'. Van Vlastuin heeft al zijn hele loopbaan ervaring met robots. Aan het begin daarvan werkte hij bij productiebedrijven die daar veel mee deden. Daar kreeg hij de ruimte om er breed mee bezig te zijn. "Ik maakte lasmallen om producten in op te spannen die gelast moesten worden, ontwikkelde programma's om nieuwe productieprocessen op te starten en ging voor mijn

baas ook op zoek naar robots voor dergelijke processen. Zo kwam ik al snel bij verschillende robotleveranciers over de vloer en leerde ik behalve de producten ook de markt goed kennen." Van Vlastuin zag de behoefte aan effectieve en betaalbare robotisering van specialistische processen en richtte met een compagnon zijn eerste bedrijf op. "Dat groeide zo hard dat ik alleen nog maar in nette kleren rondliep."

EEN NIEUWE OF REFURBISHED ROBOT VOOR ELKE METAALBEWERKING

Hij besloot het succesvolle bedrijf te verkopen om met de verkoopopbrengst in 2006

RobWelding op te richten. "Ik had veel gezien op robotgebied en besloot de stap te maken van handmatig lassen naar robotlassen. Inmiddels wist ik dat je wel robots kunt leveren, maar dat daarin vaak maar een deel van de oplossing ligt waarnaar klanten zoeken. Daarom ontwikkelden wij ons gaandeweg tot totaalleverancier en robotiseerden we naast het lassen ook andere processen binnen de metaalbewerking. Dan praat je over spuiten, stralen, boren, vrezen, lijmen en snijden. We merken ook dat we daarmee in een duidelijke marktbehoefte voorzien, want aanvragen naar dat soort gespecialiseerde robots komen inmiddels vanzelf naar ons

toe. Tevens maken we de eerdergenoemde lasmallen en leveren we alle denkbare aanverwante artikelen die in een productiehal nodig kunnen zijn.”

Van Vlastuin is blij met de lokale markt, want een groot deel van zijn klanten zit in en om Dodewaard en liefst tachtig procent van al zijn klanten zit binnen een straal van vijftig kilometer rondom zijn bedrijf. Een opvallend gegeven als je bedenkt dat RobWelding een landelijke speler in de markt voor productierobots is. Maar andersom mag die lokale markt ook blij zijn met een leverancier als RobWelding. “We zijn een klein bedrijf dat heel snel schakelt. Bij onze klanten gaan we niet vertellen wat we allemaal kunnen, maar gaan we elk gesprek primair aan vanuit de vraag: waar ligt jouw behoefte? Door zo te werken krijg je werkelijk inzicht in wat klanten willen en kun je als totaalleverancier elke klant op maat vooruithelpen met zijn productiviteit. We zijn daar overigens nuchter in: waarom zou bijvoorbeeld een klant die een robot 20 werkuren per week wil laten draaien een gloednieuwe kopen? Die raden we gewoon een refurbished aan.”

FINANCIËEL DE VINGER AAN DE POLS

Productiviteit en kostprijs blijken de belangrijkste argumenten om robots in je productieprocessen in te zetten. “Om onze mondiale concurrentiepositie als West-Europa te verbeteren zal de kostprijs echt omlaag moeten. Met robots daalt die prijs en stijgt tegelijkertijd de productiviteit waardoor meer werk naar de West-Europese productiesector toe zal komen. Daar hebben we allemaal iets bij te winnen.” Zoals zijn klanten profiteren van de mogelijkheden van totaalleverancier RobWelding, werd Van Vlastuin zelf weer door de brede dienstverlening van Alfa getriggerd. “Zeker het advies en de personeelstraining die Alfa kon geven hadden voor mij toegevoegde waarde. Maar inmiddels profiteer ik ook van de driemaandelijkse cijfergesprekken met Lennert. Onze kwartaalontmoetingen en de maandelijkse rapportages zijn nodig, want in onze business werken we projectmatig. Het is dus heel grillig qua geldstromen. Daar moet je veel aandacht aan schenken en heel kort op zitten om de juiste financiële besluiten te kunnen nemen. Alfa helpt ons daar heel goed bij. Niet alleen door heldere updates van onze financiële situatie te verzorgen, maar ook door actief mee te denken.”

www.alfa.nl



“RobWelding is een vooruitstrevende dienstverlener in robotisering, een ontwikkeling die ertoe doet, nu en in de toekomst”, aldus Lennert Bruil.

7

LOKALER KUN JE HET NIET KRIJGEN

“In ongeveer drie minuten loop ik van ons kantoor naar RobWelding. Lokaler kun je het niet krijgen”, zegt Lennert Bruil, senior klantbeheerder bij Alfa Accountants en Adviseurs in Dodewaard. Karel van Vlastuin is al jaren klant bij Alfa. “We houden intensief voeling. Eens per kwartaal zitten we rond de tafel om de cijfers te bespreken en mee te denken over de financiële koers van Karels bedrijf. Die kwartaalcijfers bespreken we via Alfa Management Paneel, ons online dashboard. Buiten die ontmoetingen spreken we elkaar ook. Ik vind dat belangrijk, want zo krijg je nog meer gevoel voor de business van de klant en kun je ook beter adviseren.”

HET BEGON MET ADVIES

Opvallend aan de zakelijke relatie tussen Alfa en RobWelding: die ontstond niet met standaard accountancydiensten, zoals het verzorgen van jaarrekeningen en het doen van loonadministratie. “Karel was bij het eerste contact met onze directeur Jan Mulder, geïnteresseerd in ons advies en onze scans en ondernemers-/ personeelscoaching. Daarbij kijken we voor onze klant waar iemands sterkste kant zit en waar medewerkers het best ingezet kunnen worden op de werkvloer. En ook welke vaardigheden van medewerkers misschien nog bijgeschaafd moeten worden.” Zijn administratie had Karel voor elkaar, maar doordat zijn bedrijf snel bleef groeien stapte hij voor andere accountancy diensten uiteindelijk óók over naar Alfa.

LOKALE SYNERGIE WERKT!

RobWelding een mooi bedrijf? “Absoluut. Het is een vooruitstrevende dienstverlener in robotisering, een ontwikkeling die ertoe doet, nu en in de toekomst. Met hun lasrobots en aanverwante diensten ondersteunen ze het werkproces van veel ondernemers in Dodewaard en omgeving, en zijn ze daarnaast ook landelijk een belangrijke speler. Bovendien is het bedrijf altijd in beweging, er gebeurt altijd wat. Interessant is ook dat Karel, net als wij, gelooft in lokaal ondernemerschap. Het begint tenslotte in je directe omgeving. Daar ligt de synergie vaak voor het oprapen en door met lokale ondernemers samen te werken versterk je bovendien de lokale economie. Dergelijk synergievoordeel juichen wij bij Alfa sowieso toe.”



SAFARI IN AFRIKA?

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



Al sinds 1979 dé Afrika specialist

Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op 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!**





TOPLOCATIE OF BOUWVAL?

‘Zoekt u een fantastisch afgewerkte Villa op een toplocatie?’ Zo werd een vrijstaande woning aanprezen in de verkoopbrochure. Verderop in de brochure werd gesproken over ‘zeer veel luxe materialen’ en ‘De woning is in zijn geheel fantastisch afgewerkt’. Ook over de burens werd lovend gesproken: ‘hele aardige burens. Rustige buurt/woonomgeving’.

MR. C.T. (CORNELIS) KLEPPER ADVOCaat BVD ADVOCATEN WWW.BVD-ADVOCATEN.NL

Het is best begrijpelijk dat de verkoper van deze woning zijn best deed om de woning aan te prijzen. Toch vraag ik me af of het verstandig was om de verwachtingen zo hoog te wekken. De kopers van de woning ontdekten namelijk na enkele maanden –naar eigen zeggen- wat verborgen gebreken aan de woning. De carport bleek te verzakken, de palen van de veranda zouden rotten, de (gehandicapte) buurkinderen bleken een herrie van jewelste te maken, er was sprake van zeer achterstallig onderhoud aan de CV-ketel, enzovoort.

RECHTER

Het laat zich raden: over en weer werden advocaten ingeschakeld. De kopers van de woning stelden zich op het standpunt dat de woning op zoveel punten niet voldeed aan hun verwachtingen, dat de koop maar moest worden ontbonden. Het is niet heel verwonderlijk dat de verkopers daar weinig trek in hadden: zij hadden al een andere woning gekocht. De zaak werd daarom aan de rechter

voorgelegd.

Bij de beoordeling van het geschil keek de rechter vooral naar de afspraken over de kwaliteit van de woning in het koopcontract. Daarin stond, net als in de wet, dat de woning de eigenschappen moest bezitten die nodig zijn voor een normaal gebruik als woonhuis. De rechter moest dus beoordelen of de gebreken zo ernstig waren dat ze dat normale gebruik in de weg stonden. Daarvoor gebruikte de rechter een technisch rapport van een deskundige. Omdat de deskundige de meeste gebreken zo ernstig vond dat het normale gebruik van de woning werd belemmerd, wees de rechtbank de vordering van de kopers toe: de koopovereenkomst moest ontbonden worden.

ONTBINDING NIET NODIG

De verkopers konden zich niet neerleggen bij die uitspraak, en zochten het hogerop bij het gerechtshof. Het hof zag het anders dan de rechtbank, en oordeelde dat de gebreken niet

zo ernstig waren dat de koop daarvoor teruggedraaid moet worden. Saillant detail: het hof oordeelde, in tegenstelling tot de rechtbank, dat de kopers niet mochten verwachten dat ze nooit buurkinderen zouden horen, ook al was hen een ‘rustige buurt’ beloofd. Nu de overige gebreken financieel kunnen worden vergoed, was ontbinding van de overeenkomst niet nodig volgens het gerechtshof.

TECHNISCHE AANKOOPKEURING

De tip voor potentiële kopers is om een technische aankoopkeuring te laten uitvoeren bij de koop van een woning. Aan de andere kant: verkopers doen er goed aan om de verwachtingen niet al te hoog te wekken, dat scheelt wellicht een teleurstelling achteraf.

CIRCULAIR BOUWEN HEEFT GROTE IMPACT

NO MORE TAKE, MAKE, WASTE

Door hergebruik te maximaliseren en waardevernietiging te minimaliseren, moet de Nederlandse economie in 2050 volledig circulair zijn. Zeker voor Midden-Nederland biedt deze ontwikkeling grote kansen. Een voortrekkersrol past naadloos in de ambitie van de regio Utrecht als dé plek voor Healthy Urban Living. Circulair bouwen is daarbij een belangrijk speerpunt.

Tot nu toe kenmerkt onze economie zich door een lineair systeem. Grondstoffen worden omgezet in producten die aan het einde van hun levensduur – en vaak al veel eerder – worden vernietigd. *Take, make, waste*. Komende generaties ondervinden hiervan op twee manieren de negatieve consequenties. Allereerst worden de gevolgen van milieuvervuiling – energieverbruik, CO₂-uitstoot – en klimaatverandering steeds nadrukkelijker merkbaar. Daar komt bij dat grondstoffen niet oneindig beschikbaar zijn. Al jaren geleden kwamen bouwprojecten stil te liggen door een tekort aan staal als gevolg van de enorme vraag uit China. En sommige kritische grondstoffen voor de productie van elektronica zijn maar zeer beperkt op de aarde aanwezig.

ONHOUDBAAR EN ONVERMIJDELIJK
Aan twee kanten keert de wal dus het schip. De lineaire aanpak is simpelweg onhoudbaar, de omslag naar een circulaire economie onvermijdelijk. Hierbij vloeien

reststoffen na gebruik weer veilig terug in de natuur. Doelstelling is echter om deze reststoffen zoveel mogelijk te beperken. Hiertoe wordt eerst gekeken naar hergebruik van een compleet product, daarna naar onderdelen en vervolgens naar hergebruik van grondstoffen. In een circulair systeem worden producten en componenten dus zo hoogwaardig mogelijk opnieuw ingezet. Er vloeit geen of in elk geval zo min mogelijk economische waarde weg. Dit vereist anticipatie bij ontwerp en productie, maar ook bij de marketing. Steeds meer voorbeelden dienen zich aan; van circulaire jeans en overhemden tot de Fairphone, 's werelds eerste ethische en modulaire telefoon.

BOUW HEEFT GROTE IMPACT

De bouw is een van de grootste gebruikers van grondstoffen en energie. Veel daarvan gaat verloren; maar liefst 40% van ons afval is afkomstig uit de bouw. Lukt het om grootschalig circulair te bouwen

dan heeft dat een enorme impact. In het rijksprogramma 'Nederland Circulair in 2050' is voor de bouw een aantal strategische doelstellingen vastgelegd. Daarbij gebruiken zowel de woning- en utiliteitsbouw als de grond-, weg- en waterbouwsector vooral hernieuwbare grondstoffen. Materiaalgebruik is over de hele levensduur geoptimaliseerd via waardebewoud, minder kosten, meer hergebruik en minder milieu-impact. De bouw beperkt CO₂-emissie zoveel mogelijk in zowel de productie-, bouw- als gebruiksfase. Ook spelen ontwikkelaars en bouwers proactief in op de veranderende vraag, bijvoorbeeld door gebouwen te realiseren die eenvoudig aan te passen zijn aan een ander gebruik.

PRIKKELS ONONTBEERLIJK

Om inzicht te krijgen in de uitdagingen, successen en valkuilen bij circulaire bouwprojecten zijn in opdracht van de Economic Board Utrecht en Alliantie Cirkelregio Utrecht dertien opdrachtgevers



Hof van Cartesius

HOF VAN CARTESIUS

Als eerste concrete initiatief is het Hof van Cartesius een visitekaartje voor het circulaire Werkspoorkwartier in Utrecht. Het is een locatie waar creatieve ondernemers samen duurzaam en circulair bouwen en ondernemen. Ook komen er moestuinen, speelvoorzieningen voor kinderen en een horecavoorziening. Het Hof van Cartesius bestaat voor 90% uit hergebruikte materialen. In de eerste fase zijn werkruimtes gerealiseerd voor dertig ondernemers. Uiteindelijk zal het complex bestaan uit drie hofjes waar 75 ondernemers een werkplek hebben.

www.hofvancartesius.nl



Consortium R Creators

THE GREEN HOUSE

The Green House aan de Utrechtse Croeselaan wordt een circulair paviljoen dat fungeert als restaurant, vergaderlocatie en ontmoetingsplaats. Bij de bouw is onder meer gevelbekleding gebruikt van de voormalige naastgelegen Knoopkazerne die herontwikkeld is tot rijkskantoor. Veel interieurelementen van The Green House worden in bruikleen geplaatst of geleverd naar gebruik. Het paviljoen is volledig demontabel en krijgt na vijftien jaar op een andere plek een nieuwe bestemming.

www.thegreenhouserestaurant.nl

ondervraagd. Belangrijke les: het inbrengen van circulariteit kost tijd, zowel bij de voorbereiding als in de uitvoering. Wordt die extra tijd niet ingeruimd dan bestaat het gevaar dat circulaire ambities tussen de vingers wegglijpen.

De kennis over duurzaamheid en circulariteit bij aanbieders in de grond-, weg- en waterbouw blijkt aanzienlijk. In de woning- en utiliteitsbouw daarentegen is het aantal bouwpartners dat ervaring heeft met circulair bouwen nog relatief beperkt. Gezien de huidige grote stroom traditionele opdrachten ontbreekt de economische drijfveer om vol in te zetten op circulariteit. Prikkel van opdrachtgevers en overheid zijn daarom nog onontbeerlijk.

KENNIS EN RISICO'S

Circulair bouwen vereist een andere rol van veel leden uit de bouwkolom: architecten, ontwerpers/constructeurs, leveranciers, bouwers en installateurs moeten zich kennis, een andere mindset en soms ook aanvullende vaardigheden eigen maken. Als het gaat om kennisontwikkeling is een theoretische benadering waardevol maar deze volstaat niet. Voor alle niveaus moeten opleidingen, trainingen en workshops ontwikkeld worden met veel aandacht voor de praktische aspecten.

Circulaire bouw is deels onontgonnen terrein waarbij innovaties onmisbaar zijn. Aangezien de toekomstige prestaties ervan nog niet bewezen zijn, brengen innovaties risico's met zich mee. Idealiter ontstaan daarom samenwerkingsvormen waarbij deze risico's worden gedeeld en geen belemmering vormen voor vernieuwing.

PRODUCT WORDT DIENST

Het leveren van diensten in plaats van producten – pay per use – is een interes-

sante manier om te komen tot een circulair systeem. In zo'n geval blijft de producent eigenaar; klanten betalen voor gebruik in plaats van bezit. Omdat de prestatie de waarde bepaalt, heeft de aanbieder maximaal belang bij goede kwaliteit, een lange levensduur en optimale herbruikbaarheid. Op dit moment zijn bijvoorbeeld al verlichting, liften en vloerbedekking als dienst beschikbaar. Wellicht dat ook grote elementen zoals gevels op deze manier kunnen worden afgenomen. Voorwaarde is dat het eigendom van dergelijke elementen losgekoppeld kan worden van het gebouw als geheel. Afname van een weg als dienst inclusief langjarig onderhoud biedt eveneens kansen uit oogpunt van duurzaamheid en circulariteit. Wel vereist dat aanpassingen in interne organisatie van de opdrachtgever, meestal een gemeente of andere overheid. Ook als gaat om aansprakelijkheid heeft afname van een weg als dienst implicaties.

CIRCULAIRE HUBS

Bestaande gebouwen vormen een waardevolle bron van herbruikbare elementen. Voor nieuwe gebouwen wordt steeds vaker een materialenpaspoort opgesteld. Hiermee is in de toekomst inzicht in materialen en componenten. Vooralsnog kost het echter veel tijd om geschikt donormateriaal uit gesloopte gebouwen te vinden. Er zijn amper locaties waar dit gebundeld aangeboden wordt. Belangrijke aanbeveling uit het onderzoek: richt circulaire hubs in waar herbruikbare materialen en elementen opgeslagen worden. Maak het aanbod op deze marktplaatsen digitaal toegankelijk en koppel dit aan vergelijkbare initiatieven. Zo'n circulaire hub is ook een prima plek voor jonge vakmensen om vertrouwd te raken met gebruikte bouwmaterialen.

SUCCESSEN EN VALKUILEN

We staan aan het begin van de implementatie van circulair bouwen. Lessen en aanbevelingen zoals uit het onderzoek van de Economic Board Utrecht en Alliantie Cirkelregio Utrecht naar voren komen, brengen andere circulaire initiatieven verder. Daarbij is het belangrijk dat niet alleen successen maar ook knelpunten en valkuilen aandacht krijgen. Hoe meer kennis en ervaringen worden gedeeld, hoe harder het circulaire vliegwiel gaat draaien.

Circulair bouwen is een breed begrip dat veel raakvlakken heeft met duurzaamheid. In opdracht van de gemeente Amsterdam kwam Metabolic/SGS Search tot de volgende definitie: "Het ontwerpen, construeren en slopen van een gebouw op zo'n manier dat naast het hoogwaardig inzetten en hergebruiken van materialen en een adaptief en toekomstbestendig ontwerp ook duurzaamheidsambities op het gebied van energie, water, biodiversiteit en ecosystemen worden meegenomen."

Meer informatie over circulariteit en circulair bouwen:

www.economicboardutrecht.nl
www.mvonderland.nl
www.cirkelregio-utrecht.nl
www.cirkelstad.nl
www.usi.nl



12

WERKCONFERENTIE CIRCULAIRE BOUW & DEMONTAGE

LEREN EN WAARDE CREËREN

Om de steeds schaarsere grondstoffen efficiënt in te zetten en de druk op het milieu te beperken, is circulair bouwen onontkoombaar. Naast demaatschappelijke noodzaak is er een forse economische impact. TNO becijferde de potentie van circulair bouwen en demonteren in de regio Utrecht op € 180 miljoen toegevoegde waarde per jaar en 1.500 structurele additionele banen. Om dit potentieel te ontsluiten, organiseerde Alliantie Cirkelregio Utrecht op 12 maart 2018 een werkconferentie circulaire bouw & demontage.

TEKST: HANS HAJEE

In de Alliantie Cirkelregio Utrecht zijn verschillende partijen verenigd die samen fungeren als aanjager voor een circulair georganiseerde regio. Bouw en demontage spelen hierbij een cruciale rol. Daarom

organiseerde de Alliantie Cirkelregio op 12 maart een werkconferentie. In het Utrechtse Provinciehuis troffen ruim honderd vertegenwoordigers van marktpartijen, overheden en andere stakeholders elkaar. Doelstelling:

kansrijke circulaire bouwopgaves en gebruikte element- en materiaalstromen verbinden met toekomstige regionale bouwprojecten.

PROJECTENKALENDERS

Om een beeld te krijgen van de daadwerkelijke markt voor circulair bouwen en demonteren, stelden Metabolic en SGS Search in opdracht van de U10-gemeenten en de gemeente Amersfoort regionale projectkalenders op. Deze bevatten honderden woningen, kantoren en andere utiliteitsgebouwen; zowel nieuwbouw-, demontage- als renovatieprojecten. Aanvullend is voor de U10-gemeenten ook een inventarisatie uitgevoerd van de bij deze projecten vrijkomende materialen. Dit zogenaamde urban mining potentieel – uitsloop en renovatie afkomstige materialen en componenten – omvat ruim 350.000 ton met een waarde van € 180 miljoen. Ter vergelijking: voor nieuwbouw zijn in de U10-gemeenten de komende vijf jaar bijna 8 miljoen ton materialen en elementen benodigd met een totale waarde van € 1,5 miljard.

KANSRIJK VOOR HERGEBRUIK

Metabolic en SGS Search benoemden ook de meest kansrijke elementen voor hergebruik. De top-5 bestaat uit scheidingswanden, systeemplafonds, plafondisolatie, prefab betonbalken en keukenkastjes. Worden de kosten van hergebruik vergeleken met de toepassing van nieuwe componenten dan levert dat volgens de onderzoekers vaak een interessant verdienmodel op. In sommige gevallen – denk aan liftconstructies – kan regelgeving hergebruik belemmeren.

MATCHMAKING

Voor maximale toepassing van herbruikbare materialen bij nieuwbouw moet zo vroeg mogelijk bekend zijn wat waar en wanneer beschikbaar komt. Ook de geografische match is van belang; transportkosten moeten zoveel mogelijk worden beperkt. Met behulp van de projectkalenders en op basis van de kansen voor urban mining zijn interessante verbindingen te maken. Zo kunnen waardevolle leads ontstaan voor daadwerkelijke matchmaking.

MARKTPLAATSEN

Om vraag en aanbod van bouwmaterialen met ervaring concreet te verbinden, zijn digitale en fysieke marktplaatsen nodig. Namens het Utrechtse Werkspoorkwartier werd tijdens de conferentie een oproep gedaan aan mogelijke partners voor de realisatie van een circulaire hub voor herbruikbare bouwmaterialen in dit gebied. In Rotterdam bestaat zo'n locatie al. Daar vinden ook workshops

plaats en kunnen mensen met afstand tot de arbeidsmarkt opleidingen volgen. Voorbeeld van een digitale marktplaats is insert.nl, een landelijk platform waarin sloopbedrijven waaronder het Utrechtse Oskam participeren.

JUISTE UITVRAAG

De Utrechtse wethouder Lot van Hooijdonk stelde tijdens de werkconferentie dat de ontwikkeling van circulariteit staat en valt met de vraag van opdrachtgevers. De gemeente Utrecht focust in deze rol vooral op onderdelen waarop zij zelf veel invloed heeft, zoals afvalinzameling en de eigen inkoop. Bij dat laatste aspect is het stellen van de juiste uitvraag een belangrijk aandachtsveld. Dit kan bijvoorbeeld leiden tot de afname van diensten in plaats van producten: betalen voor gebruik in plaats van bezit. Ook bij infrastructuur lijkt deze benadering haalbaar. Uit oogpunt van circulariteit en duurzaamheid een kansrijk alternatief.

HERHAALBAAR EN SCHAALBAAR

Utrecht staat de komende jaren voor een grote bouwopgave. Volgens wethouder Van Hooijdonk is de circulaire potentie hiervan enorm. Zij pleit ervoor om inspanningen vooral te richten op herhaalbare en schaalbare projecten. Die zorgen voor de benodigde massa en versnelling bij circulariteit. Door als gemeente samenwerking te zoeken met andere grote vastgoedbezitters zoals het Rijksvastgoedbedrijf, corporaties en commerciële eigenaren ontstaan kansen. Zowel via schaalvoordelen als door mogelijke synergie, bijvoorbeeld op het gebied van energie en mobiliteit.

INZOOMEN OP DEELASPECTEN

In vier werksessies werd tijdens de conferentie ingezoomd op deelaspecten van circulair bouwen en demonteren. Bij de sessie circulaire infra was onder meer aandacht voor afname van een weg als dienst. In de aanbesteding van de Utrechtse Croeselaan is hier uiteindelijk niet voor gekozen. Wel leverde het traject relevante ervaringen op voor zowel opdrachtgevers als marktpartijen. In Midden-Nederland staan tal van woningbouwprojecten gepland. Aandachtsveld tijdens de betreffende werksessie: wat is nodig om op grote schaal circulaire woningen te realiseren? Hoe moet de regelgeving eruit zien en welke instrumenten zijn beschikbaar om de mate van circulariteit te meten?

SHOWCASE

Bij de werksessie circulaire utiliteitsbouw stonden rijkskantoor de Knoop en het naastgelegen tijdelijke horecapaviljoen The Green House centraal. Dit paviljoen is een showcase van circulariteit, zowel in de bedrijfsvoering als door het volledig demontabele gebouw. Dat zal na vijftien jaar worden afgebroken en elders weer opgebouwd.

In de laatste werksessie lag de focus op hergebruik van bestaande componenten. Er is grote winst te behalen door materialen die vrijkomen bij het slopen, renoveren of beheren van gebouwen terug te brengen in de kringloop. Maar hoe ontsluit je al die materialen en zorg je voor een haalbare businesscase – praktisch en financieel?

GERICHTE ACTIES

Het gezamenlijk leren en ervaring opdoen is essentieel bij een nog grotendeels onontgonnen terrein als circulair bouwen en demonteren. De werkconferentie – zowel het plenaire deel als de werksessies – droeg substantieel bij aan het inzicht in economisch interessante circulaire bouwopgaves, componenten en materiaalstromen. De conferentie krijgt dan ook zeker een vervolg, aldus dagvoorzitter Rutger Büch (Cirkelstad). Hij benadrukte het perspectief op waardecreatie en pleitte voor gerichte acties met de kansrijkste elementen uit het onderzoek van Metabolic & SGS Search.

2030 EN 2050

Bij circulaire bouw en demontage speelt de overheid een sleutelrol als aanjager, facilitator en regelgever. Lot van Hooijdonk stelde op de werkconferentie dat de circulaire transitie exponentieel complexer is dan de energietransitie die nu steeds verder versnelt. Voor de realisatie van de klimaatambities uit het Parijs-akkoord per 2030 vergt deze energietransitie alle aandacht, aldus de Utrechtse wethouder. Het daarbij grootschalig inbrengen van circulaire uitgangspunten kan volgens haar zorgen voor een onwenselijke stagnatie. De vraag is echter of we ons bij de noodzakelijke omslag naar een circulaire economie terughoudendheid kunnen veroorloven. In 2050 moet Nederland volledig circulair zijn. Al lijkt dat heel ver weg, haast is wel degelijk geboden. Het gaat vaak om ingrijpende processen. Aanpassing ervan kost jaren.



DE KRACHT VAN RCT GELDERLAND

Door te innoveren blijft je onderneming gezond. Regionaal Centrum voor Technologie (RCT) Gelderland ondersteunt bedrijven hiermee. De netwerkorganisatie nodigt ondernemers uit gebruik te maken van haar kennis en verbindingskracht. Innovatiemakelaar RCT Gelderland voor regio Rivierenland, Jochen Görtzen: "Wij helpen en ondersteunen bedrijven met innoveren."

'Stilstand is achteruitgang', is zeker ook op ondernemers van toepassing. "Innovatie is de drijvende kracht van de economie", stelt Jochen, één van de zeven innovatiemakelaars die Gelderland telt en sinds een jaar werkzaam voor de regio Rivierenland. "Innovatie is de bakermat van de vooruitgang. Als je innoveert creëer je nieuwe producten, processen, je wordt competitiever en verdient tenslotte meer geld. En daarmee kun je investeren in duurzaamheid en creëer je nog meer voorsprong." Hedendaagse thema's zijn smart production, digitalisering en automatisering, en in steeds grotere mate

duurzaam en circulair produceren. "Het grote voordeel van Internet of Things moet bijvoorbeeld door de meeste ondernemers nog ontdekt worden."

GROTERE ROL

Een aantal ondernemers is daarvan goed doordrongen. Bij anderen zou innoveren een grotere rol moeten spelen, stelt hij. "Dat besef is er wel eens te weinig. En niet of onvoldoende innoveren, is een gemiste kans." Daarom timmert RCT Gelderland in Rivierenland hard aan de weg. Contact met het RCT levert veel ondernemers profijt op;

het bereidt hen goed voor op de toekomst. Het kan ook zijn dat het besef er wel is, maar de stap om daadwerkelijk te starten met innoveren als te groot wordt ervaren. "Tussen idee en doen zit vaak een groot gat." RCT Gelderland wordt gesubsidieerd door de provincie Gelderland. Voor bedrijven heeft dit als voordeel dat zij kosteloos van de diensten van RCT Gelderland gebruik kunnen maken. Het dienstenpakket is divers: werkbezoeken, congressen, smartcafés en bijeenkomsten. Vooral de kleine ooploepjes zijn toegankelijk en effectief, blijkt in de praktijk.

MAKELLEN EN SCHAKELEN

De rol van Jochen is toegespitst op makelen en schakelen. Dat sluit aan bij zijn kwaliteiten; al 23 jaar staat hij aan de voorkant van de ontwikkelingen van producten en processen, en dat doet hij nog steeds naast zijn werkzaamheden voor RCT Gelderland. Makelen en schakelen gebeurt grotendeels middels werkbezoeken. "Bedrijven mailen of bellen mij (zie website RCT Gelderland). Na een afspraak kom ik op bezoek. Vervolgens vraag ik de ondernemer het hemd van het lijf: 'Wat doe je en wil je gaan doen?', 'Wat is jouw rol in de toekomst?', 'Hoe zien je productfolio, processen en verdienmodel eruit?' Daarna praten we of er reden tot innovatie is en waar verbeteringen mogelijk zijn. En natuurlijk met wie een samenwerking tot stand kan komen."

De volgende stap bestaat uit het kijken hoe die verbeteringen gerealiseerd kunnen worden. Jochen neemt ook zelf het initiatief tot werkbezoeken. "Mijn doelstelling is jaarlijks driehonderd unieke bedrijven te bezoeken", zegt hij enthousiast.

SLEUTEL TOT SUCCES

Bij innoveren is vaak samenwerking de sleutel tot succes, weet Jochen. Die samenwerking gebeurt op diverse niveaus. "Eén daarvan is dat we partijen bij elkaar brengen en ze het samen laten uitzoeken. Is er een drive, synergie, dan komt er vaak wat moois tot stand. Makelen en schakelen dus. Zo gaat het meestal. Bij een aantal ondernemers helpen we meer. Dan ga we een stap verder, want je zit als het ware op de stoel van de ondernemer. Ten derde is het mogelijk dat we met de ondernemer stroomlijnen hoe zo'n innovatietraject eruit gaat zien. Daarbij gaan we nooit in op de inhoud en zijn we niet heel uitvoerig. We adviseren: dit zou voor jou een tijdpad, het stappenplan en de partners kunnen zijn. Zo zou je het kunnen betalen en dit zijn je doelen."

BIJEENKOMSTEN

Naast werkbezoeken organiseert RCT Gelderland bijeenkomsten van tien tot twaalf personen, grote symposia en congressen rond thema's en - in kleinere kring - smart-cafés. Daarbij wordt een veertigtal bedrijven door een drietal ondernemers die al stappen hebben gezet en daarover vertellen, geïnspireerd ook het innovatieheft in handen te nemen. Ook werkt RCT Gelderland veel samen met kennisinstituten binnen en buiten de regio. Na een geslaagd Smart Café Smart Maintenance in Culemborg is het volgende event gepland op 24 mei op Slot Loevestein. Het thema is Digitalisering, wat een steeds dominantere rol speelt in het ondernemen.

MAAKINDUSTRIE

RCT Gelderland richt zich op de maakindustrie. Gezien de samenstelling van de bedrijven concentreert het zich in Rivierenland met name op de transportwereld, food, recreatie en meubels. De thema's die aan de orde komen bij diverse gelegenheden variëren van automatisering van processen om meer omzet en hogere kwaliteit te halen tot circulaire (duurzame) economie: 'wat kan ik met mijn afvalstoffen doen om ze weer in te zetten in mijn proces.' En van 'smartgerelateerde' samenwerking - 'hoe kan ik het beter inrichten dat ik met minder kosten competitie blijf?' - tot andere digitaliseringsvraagstukken, zoals: 'hoe houd ik mijn werkprocessen in de hand?' In Rivierenland zit veel verborgen talent; bedrijven die voor de buitenwereld te weinig zichtbaar zijn. Die doen zichzelf tekort, aldus Jochen. "Door je te profileren trek je samenwerking aan. Als je je onvoldoende profileert, moet je alles alleen doen." Betere profilering komt samenwerking ten goede. "Nu ontbreekt: dat varkentje gaan we samen wel eens wassen. Samen sta je veel sterker, heb je meer intellectuele vermogens om projecten af te handelen en beschik je over meer middelen", stelt Jochen.



INNOVATIEMAKELAAR

Om die samenwerking op gang te brengen, is de innovatiemakelaar bij uitstek dé persoon om aan de jas te trekken. Jochen, enthousiast en uitnodigend: "Waarom zou je mij niet uitnodigen? Het kost niets; hooguit een uur tijd. En in veel gevallen levert het slimigheid en vernuft op, waarvan veel bedrijven in Rivierenland profijt kunnen hebben."

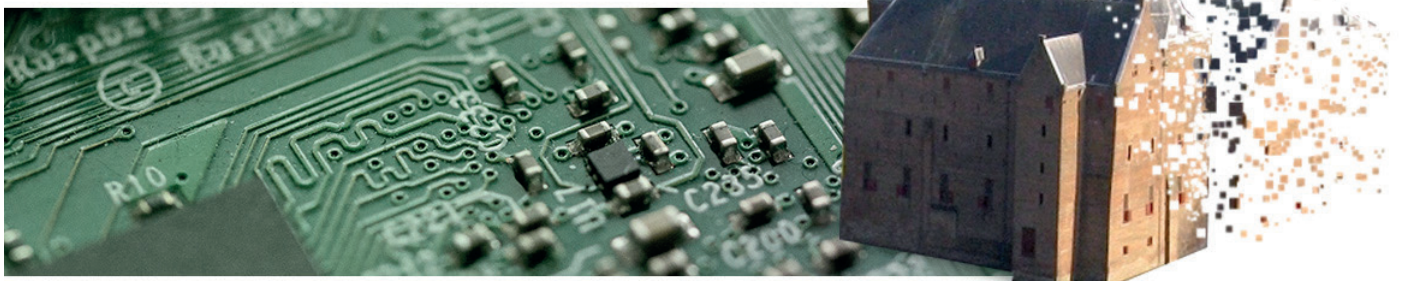
Interesse in innoveren? Pak de handschoen op en bel Jochen Görtzen, innovatiemakelaar Rivierenland: 06 15241332 of mail jochen@rct-gelderland.nl.

Zie ook: www.rctgelderland.nl



"Samen sta je sterker", aldus Jochen Görtzen.

Op 24 mei organiseert RCT Gelderland de bijeenkomst 'Van Ridder tot robot' op Slot Loevestein.



Hans van Zijdam en Ans Looije geven leiding aan een toegewijd team met een sterke regionale binding en actieve betrokkenheid bij de omgeving.



16

BREDE INVULLING MAATSCHAPPELIJKE ROL BIJ RABOBANK WEST BETUWE

WERKEN AAN DE REGIO

Feitelijk zet Rabobank zich al een eeuw lang in op maatschappelijk vlak, maar hoe valt een blijvend onderscheid te maken in een tijd dat andere dienstverleners hetzelfde pretenderen? Vooral door het te dóen, onder het mom van 'Growing a better world together.' Een gesprek met de directie van Rabobank West Betuwe levert meer dan voldoende voorbeelden op.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, RABOBANK WEST BETUWE

Bij binnenkomst in het grondig vernieuwde kantoor te Geldermalsen tekent zich meteen al een eerste bewijs af van het feit dat Rabobank zich niet alleen maar primair als financier opstelt. In de ontvangsthal bevinden zich sinds kort enkele tientallen openbaar toegankelijke werkplekken, ideaal om even over te blijven tussen twee afspraken of een compacte meeting te beleggen. Wie dat in een unieke sfeer wil doen, die een link legt naar de geschiedenis van de bank, kan plaatsnemen in de voormalige kluis. We praten over maatschappelijke en bedrijfsgerelateerde thema's met directievoorzitter Hans van Zijdam en directeur Particulieren en Private Banking Ans Looije, die leiding

geven aan een toegewijd team met een sterke regionale binding en actieve betrokkenheid bij de omgeving. "Bij elkaar opgeteld vervullen onze mensen zo'n 120 nevenfuncties in stichtingen, verenigingen en andere settings," weet Van Zijdam. Looije: "Dat maatschappelijk besef moet een beetje in je DNA zitten wanneer je voor Rabobank werkt. We leggen het niet op dat je je inspant voor de gemeenschap, maar hechten er wel veel waarde aan."

FINANCIEEL FIT RIVIERENLAND

Rabobank West Betuwe reserveert tweeënhalf procent van zijn jaarlijkse winst voor maatschappelijke initiatieven in de Fruitdelta

en investeert, vanuit de coöperatieve historie, graag energie en middelen in samenwerkingsverbanden. "Zo participeren we in Financieel Fit Rivierenland, een publiek-prievaat project van het bedrijfsleven, de politiek en het onderwijs," vertelt Looije. "Veertig procent van de Nederlandse huishoudens heeft minder dan 5000 euro op de spaarrekening staan. Via de campagne 'Financieel gezond leven' willen we bewustwording creëren omtrent de kwetsbaarheid. Beschik je over een buffer om onvoorziene kosten op te vangen? Op de website 'Strakshebjehetnodig.nl' kun je een check doen en een reëel beeld krijgen van je situatie. Wij dragen ons steentje bij aan financiële educatie en het

voorkomen van schuldenproblematiek, iets dat ook ondernemers aangaat. Situaties als loonbeslag, werknemers die zich door problemen vaker ziek melden en minder productief zijn kosten het bedrijfsleven geld. Verder besteden we aandacht aan laaggeletterdheid. Mensen die daarmee kampen, kunnen vaak wel lezen, maar begrijpen niet altijd wat er staat. Erg lastig in een tijd van steeds meer schriftelijke informatievoorziening en bij veiligheidsvoorschriften kan het zelfs gevaar opleveren. Vaak hangt er schaamte omheen, dus ligt er voor de omgeving ook een taak, namelijk signalen opvangen en bijvoorbeeld mensen doorverwijzen naar de Stichting Lezen en Schrijven.”

REGIOSCANS

Rabobank West Betuwe voert met regelmaat regioscans uit, die zaken als de economische

groei, de sociale cohesie en de volksgezondheid in beeld brengen; informatie die overheden en het bedrijfsleven ter beschikking staat. Van Zuijdam: “We halen er heel veel nuttige feiten uit voor bijvoorbeeld De Nieuwe Winkelstraat, een project waarin we de detailhandel in Tiel een impuls geven via ons netwerk, kennis en financieringsmogelijkheden. Ondernemers kunnen kosteloos een beroep doen op onze sectormanagers retail, adviseurs die weten wat overal in het land speelt en die hen graag de goede richting op sturen. Vanuit de regioscans verzorgen we ook allerlei laagdrempelige workshops en we brengen contacten tot stand, met als insteek dat ondernemers binnen een netwerk van elkaar leren. Verder dragen we graag onze expertise uit als Nederlands grootste financier van duurzame energie en stimuleren we in algemene zin innovatie, bijvoorbeeld door

koplopers een rentekorting te verlenen. Tegelijkertijd vragen we aandacht voor wat wij als ‘goedlopende stilstand’ omschrijven. Dan bedoel ik het helpen van gezonde bedrijven om zich meer met de toekomst bezig te houden. Dit jaar organiseren we een studiereis naar Bilbao, een oude industriestad die zich ongelooflijk ontwikkeld heeft, met een hoog innoverend vermogen.” Looije vult aan: “In onze adviezen kiezen we vooral voor een tactiek van vragen stellen, spiegelen, zodat de ondernemer vanzelf over bepaalde dingen gaat nadenken en blinde vlekken - aanwezig in elk bedrijf - aan de oppervlakte komen. Groeien begint met bewustwording.”



DE MENSEN ACHTER DE DIRECTIE

Ans Looije

In 1988 ging Ans Looije aan de slag bij Rabobank, waar ze zowel in de particuliere als de zakelijke dienstverlening actief was. “Ik zit hier echter niet dertig jaar onafgebroken; tussendoor heb ik elders gewerkt, onder andere als docent aan de HEAO,” aldus de huidige directeur Particulieren en Private Banking bij Rabobank West Betuwe, een functie die ze sinds 1 november jongstleden vervult. Ze slaat even een bruggetje naar een sportieve vrijetijdsbesteding, korfbal. “Daar ervaar ik het belang van samenwerken. Je kunt niks doen zonder de ander, want je mag niet met de bal lopen en moet dus direct overspelen.” Binnen haar huidige positie bij de Rabobank stelt Looije zich speciaal ten doel om haar kennis in te zetten en daarmee het verschil te maken in bewustwording bij klanten omtrent hun financiële toekomst. “Als ik hen ook nog kan helpen om dat door te vertellen naar de volgende generaties, dan wordt het bestendig.”

Hans van Zuijdam

Hans van Zuijdam, geboren en getogen in Rivierenland, werkt 25 jaar voor de Rabobank en concentreerde zich in die periode op een veelheid aan disciplines. “Ik heb op regionaal niveau diverse managementfuncties bekleed en me internationaal beziggehouden binnen de ondersteuning van buitenlandse vestigingen. Sinds 1 januari 2016 ben ik directievoorzitter bij Rabobank West Betuwe. Vanuit mijn brede ervaring valt me op hoe Rivierenland eruit springt in ondernemerschap, met een sterke drive en spirit. Dat geeft energie. Het blijkt trouwens ook uit allerlei onderzoeken en overzichten. Volgens het CBS ligt het bedrijfsleven hier op de tweede plek in Nederland als het gaat om stabiele economische groei in de afgelopen twintig jaar.” Van Zuijdam spreekt de ambitie uit dat hij wil staan voor de meest klantvriendelijke bank van de Fruitdelta, maar hij hecht eveneens veel waarde aan het invullen van de maatschappelijke agenda. “Daarom bekleed ik diverse nevenfuncties. Zo kunnen we het gebied een beetje mooier maken.”

Aanbevolen locaties



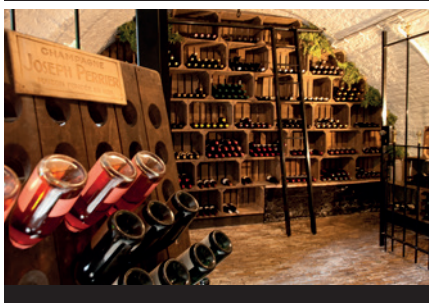
Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



Kasteel Wijenburg

Voorstraat 2
4054 MX Echteld
T 0344 641 859
E info@kasteelwijenburg.nl
I www.kasteelwijenburg.nl



Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2
4011 EP Zoelen
T 0344 681 292
E info@zoelenschebrug.nl
I www.zoelenschebrug.nl



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl





BUSINESSCLUB DE BETUWE EN TOPVOETBALVRIENDEN VAN FC LIENDEN FC LIENDEN LANCEERT NIEUW INITIATIEF

Om de topvoetbalactiviteiten van FC Lienden verder gestalte te geven is er een nieuw initiatief gelanceerd dat inkomsten moet genereren voor de begroting. Dit zorgt naast de Businessclub inkomsten, ook voor overige sponsoring-, reclame- en entreegelden, hierdoor heeft vereniging de mogelijkheid het maximale resultaat te behalen op sportief gebied.

Het initiatief bestaat uit de vorming van een spelersparticipatiefonds dat volledig ten goede komt aan de begroting van de Stichting Voetbal Ondersteuning FC Lienden. De opbrengsten worden aangemerkt als een bijdrage in de samenstelling van een voor het Tweede Divisie-niveau kwalitatieve selectie. Participanten zijn particulieren, ondernemers en bedrijfsvertegenwoordigers die de topvoetbal-ambities van FC Lienden een warm hart toedragen en een steentje willen bijdragen om het uitkomen op het hoogste amateurvoetbalniveau van Nederland mogelijk te (blijven) maken. Jaarlijks storten de deelnemers, verenigd onder de naam TOPvoetbalVRIENDEN FC Lienden, minimaal een vastgesteld bedrag in dit fonds van de Stichting Voetbal Ondersteuning FC Lienden. Over de hoogte van de bijdragen van deelnemers wordt niet gecommuniceerd en deelnemers blijven, indien gewenst, anoniem. Het eerste doel is om te komen tot zo'n 25 deelnemers aan dit fonds. Op dit moment staat de teller ruim halverwege. Periodiek komt het selecte gezelschap TOPvoetbalVRIENDEN FC Lienden bijeen om onder andere bijgepraat te worden over de topvoetbalverrichtingen en de ontwikkelingen rondom het in de Tweede Divisie uitkomende team van FC Lienden.



Vragen over dit initiatief? Belangstelling voor het spelersparticipatiefonds? Ook TOPvoetbalVRIEND worden? Stuur vrijblijvend een berichtje naar topvoetbal@fclienden.nl en er wordt contact opgenomen.

WINKELCENTRUM MIDDEN-BETUWE LIENDEN NIEUWE SHIRTSPONSOR FC LIENDEN

Op het speeltenuue van FC Lienden in de Tweede Divisie pronkt komend seizoen een nieuwe naam. JUMBO maakt op de voorkant van de shirts plaats voor: Winkelcentrum MIDDEN-BETUWE Lienden. De namen van ALFISURE Verzekeringen en LOONVISIE blijven op het tenue staan.

JUMBO

Winkelcentrum MIDDEN-BETUWE is het prachtige winkelcentrum dat eind november 2017 in Lienden is geopend. Op en rondom de plek waar eerst de JUMBO gevestigd was, is behalve een volledig verbouwde en vernieuwde JUMBO, een winkelcentrum gerealiseerd met een grote aantrekkingskracht voor de regio. Een gevarieerd aanbod van winkels, met voor elk wat wils, en met meer dan 400 gratis parkeerplaatsen.

WINKELCENTRUM

Adrie Timmer is als initiatiefnemer en mede-eigenaar, jarenlang bezig geweest met de ontwikkeling van dit voor De Betuwe unieke winkelcentrum. Uiteindelijk kon eind maart 2017 de bouw ervan beginnen. Acht maanden later werd het resultaat geopend: het fraaie winkelcentrum MIDDEN-BETUWE, met zo'n 10.000 m² winkelruimte en zeer ruime parkeervoorzieningen.



WILT U MEER WETEN OVER BUSINESSCLUB DE BETUWE? Neem dan contact op met: José Janssen, Coördinatie Businessclub, T 06 57661620 of email: businessclub@fclienden.nl

Businessclub de Betuwe is gelieerd aan FC Lienden.

"Het bedrijfsleven begint onze accommodatie steeds meer te ontdekken als een uitstekende plek om niet alleen te lunchen, maar ook zakelijke meetings te beleggen", aldus Gerrit van Solkema (l) en Jurgen van Beek.



GOLFCENTRUM DE BATOUWE VOOR IEDEREEN TOEGANKELIJK OOK ALS GOLFFEN BIJZAAK IS

Voor sommigen werpt een golfbaan wellicht een drempel op. Als je de sport niet beoefent, heb je er niks te zoeken, toch? Nou, dat ligt anders bij Golfcentrum De Batouwe in Zoelen, ingericht om iedereen te ontvangen. Zakelijke gezelschappen bijvoorbeeld, voor een lunch, een besloten meeting, een training, een productpresentatie, een bedrijfsfeest. Dat laat zich prima combineren met een paar uur golf spelen, maar het hóeft niet.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Slechts enkele minuten na het verlaten of passeren van de bedrijvigheid in Tiel rijd je een heel andere wereld binnen, waar de intense rust hooguit af en toe wordt onderbroken door het gezoem op de achtergrond van een schip in het Amsterdam-Rijnkanaal. Verder maken vogels hier de dienst uit, die tussen de fruitbomen hun hoogste lied zingen. "Een uurtje er tussenuit, weg van de zaak om hier tussen de middag een hap te eten? Dat red je makkelijk in die tijd," meent Jurgen van Beek, horecamanager bij Golfcentrum De Batouwe. "Gratis parkeren voor de deur, uitstappen, twintig meter lopen

en in alle rust genieten van onze Business Lunch, die we snel kunnen serveren. Geen stadse hectiek, maar de relaxte sfeer van het buitenleven, met een riant uitzicht over onze green, bij mooi weer natuurlijk vanaf het terras. Ideaal om tussendoor even de accu op te laden." Groene rijkdom, op een perceel van honderd hectare, waar geen trein, auto of vliegtuig de stilte verstoort.

IETS UIT EEN VERLEDEN

"Golfcentrum De Batouwe bestaat sinds 1990 en drie jaar later werd dit gebouw neergezet," aldus bedrijfsleider Gerrit van Solkema. "Nog

steeds associëren mensen deze sport met een elitaire bezigheid, maar dat is iets uit een ver verleden. Minstens zo belangrijk vind ik het om te benadrukken dat we hier iedereen welkom heten, ook gasten die niets met golf hebben en gewoon ontspannende momenten willen beleven in een sportieve buitenomgeving. Het bedrijfsleven begint onze accommodatie steeds meer te ontdekken als een uitstekende plek om niet alleen te lunchen, maar ook zakelijke meetings te beleggen. We beschikken over vier zalen met alle faciliteiten op het gebied van multimedia en catering, van een boardroom voor vier



personen tot een ruimte om zestig gasten bijeen te brengen." De ambiance laat zich omschrijven als modern en luchtig, op het snijvlak van licht-chique en huiselijk, zonder overdaad. Geen grote eetzaal waar je je verloren voelt, maar de sfeer van een hoogwaardig clubhuis, zonder dat je tot de vereniging moet behoren.

LANDENTHEMA'S

Voor Golfcentrum De Batouwe geldt het als een vanzelfsprekendheid, maar dat is het in de horecawereld zeker niet: je kunt hier zeven dagen per week terecht, van acht uur 's ochtends tot het nachtelijk uur. "Begin de dag hier met een zakelijk ontbijt," tipt Van Beek. "Na de lunch bieden we hier in de loop van de dag een driegangendiner tegen een redelijke prijs aan, dat we met plezier bereiden voor groepen van twintig, dertig personen. Er staan altijd wel seizoensspecialiteiten op de kaart, zoals aspergegerechten of wild. 's Zomers stellen we cocktails samen en kopen we Corona in. Door het jaar heen variëren we met zes biersoorten op de tap. Binnenkort starten we met de 4 O'clock Snack, de opvolger van wat vroeger het happy hour was. Verder werken we in de keuken regelmatig met landentema's, zoals Marokko, Indonesië, Spanje, Portugal, Zuid-Afrika of Hongarije. We kunnen deze gerechten ook op verzoek aan onze gasten serveren, bijvoorbeeld als een bedrijf een connectie met een bepaald land heeft, vanuit het zakendoen."

GEO-CERTIFICAAT

Waar menig bedrijf zich tegenwoordig beroept op maatschappelijk verantwoord ondernemen, geeft Golfcentrum De Batouwe al vele jaren invulling aan dat begrip. Van Solkema: "Als eerste golfbaan van Nederland ontvingen wij in 2004 het Committed to Green-certificaat, dat nu GEO heet. Dit kwam voort uit vele inspanningen die de leden van Golfclub De Batouwe geleverd hebben, wat begon met het in kaart brengen van alle flora en fauna. Je vindt hier op het terrein nu een vogel- en een vlinderclub, een bijenstichting met een eigen tuin, een zwaluwenwand, een vleermuisbunker, geïntegreerde ooivaarsnesten en voor onze keuken een eigen kruidentuin. Het huidige GEO-certificaat trekt dat nog wat breder. Dat behelst ook dingen als het verantwoord omgaan met meststoffen verdelgingsmiddelen. Verder liggen er zonnepanelen op het greenkeepersverblijf en gebruiken we voor beregening van de baan water uit onze eigen vijvers." Van Beek haalt nog een andere discipline binnen maatschappelijk verantwoord ondernemen aan: "We hebben hier permanent mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst, zowel in het baanonderhoud als in de horeca, vanuit een samenwerking met Werkzaak Rivierenland en Pernu."

STIMPMETER: 8,5 TOT 9

In hun missie om Golfcentrum De Batouwe als een algemeen toegankelijke accom-

modatie te positioneren zouden de heren bijna vergeten om de sportieve kern van het geheel te beschrijven, maar aan het eind van het gesprek komt die toch aan bod. Met een blik op de fraaie, parkachtige golfbaan met veel reliëf zegt Van Solkema: "De baan biedt driemaal negen holes met een A-status, de Perengaard, Appelgaard en Kersengaard, waarbij elke hole de naam van één van de vele vruchtsoorten draagt. Je speelt hier namelijk volop tussen de fruitbomen, die in de lente een prachtige bloesem geven. Later in het jaar mogen de golfers zelf kersen, appels en peren plukken. Mede door de waterhindernissen bieden de holes volop uitdaging, met de keuzevrijheid om risicovol of wat veiliger te spelen, afhankelijk van je niveau en of je in vorm bent. We krijgen veel complimenten over de snelheid van onze greens, gewaardeerd volgens de Stimpmeter met een 8,5 tot een 9. Verder beschikken we over een par-3/4-baan met een driving range, oefenholes en een eigen clubhuis. We geven volop clinics, groeps- en privélessen, die zich uitstekend laten combineren met een zakelijke meeting. In onze shop verkopen we golfartikelen en door het jaar heen schotelen we de liefhebbers een veelheid aan evenementen voor, waaronder de Batouwe Bedrijven Competitie." Dat alles blijft voor veel (zakelijke) gasten bijzaak en niemand vindt dat erg.

www.golfcentrumdebatouwe.nl





FLICKA CULINAIRE PAREL AAN DE DIJK

Nog maar net een half jaar geopend, trekt restaurant Flicka in het Gelderse dorp Kerkdriel nu al bezoekers van heinde en verre. Niet zo vreemd, aangezien chefkok Thomas van Santvoort hoge verwachtingen schept met een cv waarop topzaken prijken als Parkheuvel, Beluga en Boreas. Dat hij deze verwachtingen moeiteloos waar kan maken, ontdekte Rivierenland Business die aan tafel schoof bij het fonkelnieuwe restaurant.



Het pand waarin Flicka is gevestigd kent een bijzondere geschiedenis. Sinds 2010 stond eetcafé 'de Bommelse Stoep', in de volksmond beter bekend als Sientje, te koop. Toen er geen koper gevonden werd besloot de eigenaar het pand te slopen en er iets geheel nieuws voor in de plaats te zetten. Thomas, die op dat moment een cateringbedrijfje runde, werd benaderd om hier een restaurant te beginnen. Hij wilde graag de voorgevel van Sientje laten behouden, maar toen een betonwagen daar tegenaan reed werd daar abrupt een einde aan gemaakt. Alles in het restaurant is dan ook splinternieuw.

VOLLE OVERGAVE

Thomas moest er naar eigen zeggen wel even over denken om een eigen restaurant te beginnen, maar bedacht zich dat hij het dan eindelijk kon doen zoals hij het zelf graag wilde. En dat doet hij nu met volle overgave. Volgens hem is het allemaal niet zo ingewikkeld en doet hij gewoon wat hij leuk vindt. En wat Thomas leuk vindt ontdekken we al snel. Blij verrast zijn we wanneer we horen dat er niet à la carte gegeten wordt in het restaurant, maar dat je kunt kiezen voor een vier, vijf of zes gangen menu, waarbij veel gewerkt wordt met seizoens- en streekproducten. Wat

je precies krijgt blijft een verrassing totdat het aan tafel geserveerd wordt.

VERFIJNDE SMAAK

Voordat we toekomen aan het voorgerecht passeren eerst een aantal heerlijke amuses de revue waarbij de smaakpapillen meteen op gang gebracht worden. Het voorgerecht bestaat uit geroosterde langoustine, carpaccio, salade van krab, zeekool, pompoen en ponzu. Wat een verfijnde smaak! We continueren ons diner met perfect gebakken



coquille, gemarineerd en gebakken bleekselderij, citroen, dragon, meiknol, knolselderij-bouillon en belper knolle. De belper knolle is een hard kaasje uit Zwitserland dat gemaakt wordt van rauwe koemelk en een sterke kruidige smaak heeft. Een perfecte smaakmaker. Zeker in combinatie met de lichtzure en frisse tonen van de citroen en de peperachtige ietwat bittere smaak van de dragon. De gepekeld schelvis, zuring, komkommer, gebrande advocado en gember smaken beslist naar meer. Hier wordt puur en met veel liefde en passie gekookt, dit straalt er van alle kanten af. Ook een kwinkslag wordt daarbij niet geschuwd.

ONBEKENDE WIJNEN

Tussen de gangen door nemen we nog even de uitgebreide wijnkaart door, waarbij overduidelijk wordt dat de sommelier ook graag uitstapjes maakt naar meer onbekende wijnen. Bij iedere gang wordt met veel bevologenheid de keuze voor de geschonken wijnen toegelicht. Aan aandacht hebben de gasten hier geen gebrek. De bediening is niet opdringerig, maar attent en betrokken. Hier vind je oprechte gastvrijheid.

Het hoofdgerecht, een runderlende met sjalot, knoflook, la ratte aardappel en eigen jus, is zo ontzettend mals dat je je vingers erbij af zou willen likken. Tot slot wordt een dessert van passievrucht, karamel en witte chocolade geserveerd. Een waardige afsluiter.

We verheugen ons nu al op alle zonnige dagen die in het verschiep liggen, want Flicka heeft maar liefst twee terrassen, een op en een onder aan de dijk. Reken maar dat wij binnenkort weer aanschuiven!

www.restaurant-flicka.nl



INSIDERS-TIP

Voor wie maar geen genoeg kan krijgen van al het heerlijks dat Flicka te bieden heeft: het restaurant beschikt over haar eigen luxueuze suites. Denk hierbij niet aan een standaard hotelkamer, maar aan prachtige suites die ieder een persoonlijke touch hebben meegekregen.

GREEN & FUN AUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Ieder jaar treft u in Rivierenland Business de Fun & Green autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. Binnenkort is het weer zover. Dan zullen tijdens de Green & Fun Autotestdag de nieuwste green & fun auto's door onze trouwe lezers worden uitgetoond. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in de regio Rivierenland? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag.

Surf naar www.rivierenland.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Marie-Louise van Heeckeren op 024-3738502 en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de Green & Fun Autotestdag!



www.rivierenlandbusiness.nl

NIEUWE VOORZITTER VNO-NCW RIVIERENLAND 'ZET IN OP CIRCULAIR ONDERNEMEN'

Geboren en getogen in De Betuwe en een langjarige ervaring met bedrijven lijken genoeg reden om een rol als bestuurder bij VNO-NCW Rivierenland te ambiëren. De motivatie van Hans van Zuijdam is echter groter. Veel groter. "Ik wil bijdragen om de streek nog beter en mooier te maken."

De 50-jarige Van Zuijdam nam in januari van dit jaar officieel het voorzittersstokje over van Joris Nelissen. "Er is de afgelopen jaren veel veranderd; bij de vereniging én in de regio. VNO-NCW is hier geen traditionele lobbyclub, maar een samenwerkingspartner, voortdurend op zoek naar allianties en draagvlak om zaken gedaan te krijgen. Ik wil daar graag aan bijdragen en van betekenis zijn voor de regio."

BEREIKBAARHEID

Als 'bankman' kent hij de regio door en door; Van Zuijdam weet exact de vinger op zwakke en sterke kanten van de regionale economie te leggen. Het Rivierengebied kent een bovengemiddelde bedrijvigheid, de bereikbaarheid van de centraal gelegen regio wordt er niet beter op. Van Zuijdam benadrukt dat de gevolgen van extra reistijd door opstoppingen en files niet alleen van financiële aard zijn. "Wat we niet moeten vergeten zijn de gevolgen voor milieu en natuur. Gelukkig wordt steeds nadrukkelijker gekeken naar vervoer over water. Een goede ontwikkeling." VNO-NCW Rivierenland pleitte jarenlang voor de overslagterminal Valburg, waarover begin dit jaar eindelijk een akkoord bereikt is, en blijft zich inzetten voor een betere doorstroming op de A15 en de Rijnbrug bij Rhenen.

ARBEIDSMARKT

Ander knelpunt in de regio is de beschikbaarheid van technisch en logistiek personeel. De ROC's zijn goed verbonden met het bedrijfsleven, maar dat neemt het tekort aan vakkrachten niet direct weg. Het helpt ook niet dat er geen HBO- of universitaire opleidingen zijn in de regio. Veel jongeren vertrekken voor een studie naar elders en komen niet meer terug. Daarnaast voorziet Van Zuijdam problemen

in de bedrijfsopvolging bij het relatief grote aantal familiebedrijven in Rivierenland. Dit thema staat in ieder geval op de agenda van het DGA-Platform van VNO-NCW Midden en zal volgend seizoen aandacht krijgen in het nieuwe verenigingsprogramma van de regio.

SAMENWERKEN EN INNOVEREN

Rabobank West-Betuwe, waar Hans van Zuijdam directievoorzitter is, is een belangrijke speler in Rivierenland, met 80.000 klanten, waaronder ruim 8.500 bedrijven. "Net als in veel bedrijven hebben ook hier digitalisering en andere vernieuwingen invloed op de bedrijfsvoering" erkent Van Zuijdam. "Dat vraagt nieuwe of andere vaardigheden van werknemers. Een leven lang leren

en continue ontwikkeling worden steeds belangrijker." Toch ziet hij in innovaties en samenwerking kansen voor het bedrijfsleven, zeker in het Rivierengebied, dat juist op deze punten wat achterblijft. "Kijk naar circulair ondernemen en de energietransitie. Koplopers hebben laten zien dat het geld oplevert. Je bedrijf wordt meer waard, maakt meer kansen bij aanbestedingen bijvoorbeeld. Maak er een businessmodel van en ga aan de slag met duurzaamheid. De rol van VNO-NCW Rivierenland zie ik vooral als faciliterend en verbindend. Wij brengen partijen bij elkaar, delen kennis, helpen met tools en concrete projecten. Om die reden zijn we ook nauw betrokken bij het Gelders Energieakkoord, dat veel initiatieven mede mogelijk maakt."



Hans van Zuijdam weet exact de vinger op zwakke en sterke kanten van de regionale economie te leggen.

GEMEENTE BUREN ZET WERKZOEKENDEN IN DE SPOTLIGHTS

TOM BRONK, AFDELING RE-INTEGRATIE & WERK EN INKOMEN GEMEENTE BUREN:

“Het is belangrijk om als werkzoekende op te vallen. Veel mensen hebben het gevoel dat zij door leeftijd, weinig scholing of een eenzijdig arbeidsverleden zijn afgeschreven. Dit is niet juist. We hebben allemaal talenten en competenties, het is aan de werkgever om deze te zien. Daarom hebben wij ervoor gekozen om deze mensen een kans te geven zich te presenteren in Rivierenland Business. De kandidaten krijgen een gezicht, kunnen vertellen over hun talenten en interesses en komen wellicht onder de aandacht bij potentiële werkgevers.”

“Gemeente Buren werkt vanuit een klantgerichte aanpak. We hebben middelbaar en laaggeschoolde arbeidskrachten in ons bestand. Doordat we de klant individueel begeleiden, weten wij wat een werkzoekende kan. Met deze kennis gaan we op zoek naar een geschikte arbeidsplaats. Deze aanpak wordt ingezet voor verschillende doelgroepen. Denk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, mensen met een arbeidsbeperking, statushouders, etc. Motiveren en activeren zijn voor mij kernbegrippen. Daarnaast staan zelfstandigheid en het tonen van initiatief hoog in het vaandel. Ervaring leert dat positief activeren leidt tot motivatie. We zetten verschillende middelen in om de klant te activeren. Zoals sollicitatietrainingen, prettige gesprekken met werkgevers en de media.”

Heeft u een arbeidsplaats beschikbaar? Neem dan contact op met Tom Bronk via t. 14 0344 of tbronk@buren.nl.



PARTICIPATIEWET

Vanaf 1 januari 2015 is de Participatiewet van kracht, deze wet vervangt de Wet werk en bijstand (Wwb), de Wet sociale werkvoorziening (WSW) en een groot deel van de Wet werk en arbeidsondersteuning jonggehandicapten (Wajong). Voor iedereen die kan werken, maar het op de arbeidsmarkt zonder steuntje in de rug niet redt, is er vanaf 1 januari 2015 de Participatiewet. Deze wet moet ervoor zorgen dat meer mensen, met en zonder beperking, werk vinden bij een gewone werkgever. Werkgevers hebben afgesproken dat er tot 2026 jaar 125.000 extra banen komen voor mensen met een arbeidsbeperking. Dit zijn 100.000 banen bij bedrijven en 25.000 banen bij de overheid.

WAT BETEKENT DIT VOOR U ALS WERKGEVER?

Als werkgever heeft u een actieve rol. Bijvoorbeeld door te onderzoeken welke mogelijkheden er zijn voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt binnen uw organisatie. Als u iemand met een ziekte of handicap in dienst neemt, kunt u ondersteuning krijgen van UWV en gemeenten. Door de mogelijkheden in uw bedrijf te onderzoeken en werk te bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt draagt u bij aan het vergroten van de arbeidsparticipatie in Nederland.



YEMANE ZERU RAKKA (38) UIT MAURIK 'ZONDER WERK VIND IK ER NIET VEEL AAN'

Wanneer Yemane Zeru Rakka ergens binnenstapt, is het meteen gezellig. Met een grote glimlach vertelt hij dat hij graag altijd bezig is. "Zonder werk vind ik er niet veel aan. Stilzitten is namelijk niets voor mij. In Eritrea, het land waar ik oorspronkelijk vandaan kom, was ik onder andere lasser. Ik genoot ervan om met mijn handen te werken. Ook ben ik een tijdje taxichauffeur geweest. Het contact met de klanten vond ik erg leuk. Eigenlijk vind ik alles leuk qua werk en het maakt mij niet zoveel uit welk werk ik ga doen. Mocht er een functie van bijvoorbeeld magazijnmedewerker of een baan als schoonmaker op mijn pad komen, dan sta ik daar ook open voor. Ik doe alles op de fiets, een baan in Tiel zou dus ideaal zijn."

ACTIEF – POSITIEF – CREATIEF – ENTHOUSIAST – TECHNISCH



ROY HARTEMAN (29) UIT LIENDEN 'IK PAK ALLES AAN OM MIJN DROOM TE VERWEZENLIJKEN'

Voor problemen met computers weten mensen uit zijn omgeving hem te vinden. Roy Harteman lost zelfs de meest ingewikkelde softwareproblemen op. Een aantal jaar was dit ook zijn werk als ICT-beheerder. Hij wil dolgraag weer naar school om niveau 4 te halen voor ICT-medewerker. Om dit te kunnen doen, zoekt hij bij voorkeur een baan die hij met zijn studie kan combineren. "Maar eigenlijk pak ik alles aan", aldus Roy. "Ook als dit betekent dat ik eerst bijvoorbeeld magazijn- of productiewerk moet doen. Ik doe alles om mijn droom te verwezenlijken."

LEERGIERIG – VEEL ERVARING IN DE ICT – TECHNISCH INZICHT – VRIENDELIJK – BEHULPZAAM



ANNEMIEK GOES (47) UIT DODEWAARD GEPASSIONEERD SCHRIJFSTER ZOEKT ADMINISTRATIEF WERK

Annemiek Goes heeft een passie voor de medische wereld en schrijven. Een aantal jaar werkte zij als medisch secretaresse bij een ziekenhuis. Een functie die haar op het lijf geschreven was. "Als ik weer aan de slag zou kunnen als secretaresse bij een zorginstelling of ziekenhuis, zou ik vandaag nog willen beginnen", zegt ze met een glimlach. Momenteel werkt ze vrijwillig als administratief medewerker bij de Kinderen van de Voedselbank en is ze druk bezig met het schrijven van een kinderboek en een roman. "Ik hou ervan om veel werk weg te werken. Gewoon lekker bezig zijn."

CREATIEF – RESULTAATGERICHT – ANALYSEREND VERMOGEN – EERLIJK – DISCREET

"De begeleiding van Werkzaam Rivierenland is goed, ze kennen ons bedrijf inmiddels en weten wat voor mensen we nodig hebben", aldus Henry.

28

WERKZAAK RIVIERENLAND

DUURZAAM MET MENSEN EN MILIEU

Bij Verschoor Metaal Techniek (VMT) in Culemborg werken na een groeiperiode ruim 40 mensen. Door de harmonische samenwerking is het ziekteverzuim opvallend laag. Het bedrijf is zeer goed georganiseerd. Alle werkopdrachten gaan digitaal, via iPads. Een aantal nieuwe medewerkers werken sinds half 2016 via Werkzaam Rivierenland bij VMT. We spreken met Juan die per 1 maart in vaste dienst kwam. En met Henry Wisse, werkvoorbereider bij VMT.



Leerwerkroutes brengen talenten boven water

Met leerwerkroutes heeft Werkzaam Rivierenland een unieke en compacte aanpak in handen om werkgevers het antwoord te bieden op huidige en toekomstige vacatures. In de leerwerkroutes worden werkzoekenden klaargestoomd voor een baan in de Horeca, Groen, ICT, Schoonmaak, Techniek, Transport & Logistiek, KCC en Zorg. Bij iedere leerwerkroute zorgen een leermeester, werkcoach en accountmanager voor een maatwerktraject per werkzoekende met e-learning, lessen en veel praktijk. Voor de een duurt dat 4 maanden, voor de ander 23 maanden. In de ontwikkeling van de routes en bij de uitvoering werkt Werkzaam nauw samen met werkgevers.

Bij VMT zijn ze kritisch bij het aannemen van personeel. Ze hebben een toegewijde club medewerkers waar ze zuinig op zijn. Daar zet je niet zomaar iedereen bij. Een nieuwe medewerker moet goed in de groep passen, wil het een succes worden. Halverwege 2016 kwam Werkzaam bij VMT langs. Henry: "We zijn in gesprek gegaan en dat leidde tot de start van plaatsing van personeel. We zijn gestart met Juan. Hij was enthousiast en geïnteresseerd. Dat stimuleerde ons weer om een stap verder te gaan en nog iemand via Werkzaam binnen te halen, Sven. Wij hebben veel aan zijn inzet, omdat Sven het fijn vindt om in een bepaald de regelmaat seriematig werk te doen. Van VMT wordt wel meer begeleiding verwacht. Werkzaam geeft ons daar goede adviezen in. We laten Sven bijvoorbeeld niet veel wisselen van werksoort op een dag."

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD Ondernemen doe je zo

Henry: "Het karakter van maatschappelijk verantwoord ondernemen heeft VMT hoog in het vaandel staan. Zo hebben we door het gebruik van de iPads geen cartridges meer. We gaan sociaal met onze medewerkers om. Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een kans bieden past daar goed bij. Als er een klik is met de groep vaste collega's wordt een nieuwe medewerker snel in de groep opgenomen."

Henry kan het werven van personeel via Werkzaam aanbevelen. Henry: "De begeleiding van Werkzaam Rivierenland is goed, ze kennen ons bedrijf. Het is prettig om met een proefplaatsing te werken omdat je dan kunt beoordelen of iemand bij VMT op zijn plaats is of niet. Werkzaam kijkt veel beter naar de passendheid van een kandidaat bij je bedrijf dan commerciële uitzendbureaus. En het draagt bij aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Nieuwe medewerkers

in de productie kunnen via Werkzaam aangetrokken worden. VMT heeft een goed contact met accountmanager Dimitri van der Hoeven, hij komt regelmatig langs. Ook praktijkbegeleiders Canan en Albert komen wekelijks langs en begeleiden de mensen. Ze kunnen beide snel schakelen en pakken aandachtspunten snel op."

JUAN WERKT MEE AAN DUURZAAM PRODUCT

Juan werkt sinds juni 2016 bij VMT. Zijn praktijkbegeleider Albert had vertrouwen in hem en Juan mocht twee weken proefdraaien. Juan: "Kees, de directeur, is een relaxte man en durfde het met mij aan. Het maakte hem niet uit hoe ik eruit zie." Juan doelt op de vele tatoeages die hij heeft. Hij merkt dat iedereen vriendelijk tegen hem deed. Juan startte goed en heeft het erg naar zijn zin. Ook VMT is tevreden. Henry over Juan: "Niemand is zo geordend en netjes als Juan. Juan is loyaal, hij is nog nooit ziek geweest en neemt zijn verantwoordelijkheid."

Juan is verantwoordelijk voor de productielijn van het nieuwe product dat VMT heeft ontworpen: Mr. Fill. Een nieuwe afvalcontainer, op zonne-energie, met een pers waarmee het afval in de container kleiner wordt gemaakt. Dat betekent dat er 5 tot 8 keer meer afval in past en daarmee minder vaak geleegd hoeft te worden. Daarnaast bevat Mr. Fill een draadloos communicatiesysteem dat aangeeft hoe vol het systeem zit. De container detecteert zelf dat hij vol is en sluit de inworp af zodat deze niet kan overstromen. VMT heeft dit unieke product ontworpen en inmiddels 300 stuks verkocht in Europa. Juan is zichtbaar trots dat hij mee kan werken aan dit unieke en duurzame product! "Dan loop je in Amsterdam en zie je een product dat je zelf gemaakt hebt!", aldus Juan.

EEN BAAN

VMT biedt Juan nu een vast contract. Juan was 2 jaar werkloos. Voor hem is het leven nu veel beter. Hij roept werkgevers op om te kijken naar wat iemand kan en niet alleen naar uiterlijk.

JANIQUE

Janique deed mee aan een rondleiding op het bedrijf. Eén van de manieren waarmee Werkzaam werkgevers en werkzoekenden met elkaar in contact brengt. Ze is, samen met drie anderen, uitgekozen om verder te praten over een baan bij VMT. Het was voor haar makkelijk om weer in het werkritme te komen. Ze is erg blij met haar baan van 28 uur. Die verdeelt ze over vier dagen zodat ze het kan combineren met de zorg voor haar dochter.

Janique en Juan gaan beiden hun vorkheftruckcertificaat halen, Werkzaam betaalt dit voor hen. Juan deed ook Bedrijfshulpverlening. Beiden zien hun toekomst bij VMT positief in. Juan zegt lachend: "Ik heb het naar mijn zin en ik wil hier blijven werken tot aan mijn pensioen!"

Heeft u een vacature? Laat u verrassen door ons aanbod en werkwijze. Of wilt u meer weten over leerwerkroutes? Neem contact op met onze accountmanagers. Zij komen graag bij u langs om de mogelijkheden te bespreken.

WERKZAAK RIVIERENLAND
de zaak met hart voor werk

T 088 9375 000

E werkgevers@werkzaamrivierenland.nl

I www.werkzaamrivierenland.nl



Deelnemers van Sport For Life haalden € 177.777,77 op voor Villa Joep.

30

VILLA JOEP WIL KANS OP GENEZING VERGROTEN

'HELP ONS IN DE STRIJD TEGEN NEUROBLASTOOM KINDERKANKER'

Stel je voor dat je te horen krijgt dat je kind neuroblastoom kanker heeft; een zeldzame vorm van kanker die voornamelijk bij jonge kinderen voorkomt. Ongeveer dertig kinderen per jaar in Nederland krijgen de diagnose neuroblastoom. Zij hebben slechts een overlevingskans van 30 procent omdat hét genezende medicijn nog steeds niet is gevonden.

Het overkwam Rowald en Leontine Steijn de ouders van een prachtig blond jongetje Joep genaamd, die slechts 4,5 jaar oud is geworden. Na de dood van Joep zijn de ouders Villa Joep gestart als belofte aan hem om alles op alles te zetten om genezing van neuroblastoom mogelijk te maken.

BELOFTE

Deze belofte uit 2003 is uitgegroeid tot een professionele vrijwilligersorganisatie van bijna vijftig vrijwilligers. "Zij zamelen geld in om samen met de Nederlandse onderzoekers het internationale onderzoek naar neuroblastoom te versnellen en de kans

op genezing te vergroten", vertelt Leontine Heisen, bestuurslid van Villa Joep. "Hiervoor is veel onderzoek nodig is, dat alleen door donaties kan plaatsvinden. Villa Joep krijgt geen geld van de overheid om dergelijke onderzoeken te financieren. En door de farmaceutische industrie wordt er geen onderzoek gedaan naar een genezend medicijn." Tot op heden is er via acties en donaties ruim € 10 miljoen ingezameld. Dit geld wordt voor 100% besteed aan onderzoek. Er blijft dus niets aan de strijdstok hangen", verzekert Leontine. "Sinds onze start in 2003 hebben wij al veel onderzoek geheel of gedeeltelijk gefinancierd. Een speciale commissie van

internationaal hoog aangeschreven deskundigen beoordeelt de financieringsaanvragen voor op neuroblastoom gericht onderzoek. Met het geld zijn al belangrijke onderzoeksdoorbraken geboekt, maar we hebben ons einddoel nog niet behaald. Villa Joep stopt namelijk pas als er een therapie is tegen neuroblastoom, zodat kinderen van de ziekte kunnen genezen. Om onze ambities te kunnen realiseren is een vaste stroom inkomsten nodig, die jaarlijks licht groeit." Een niveau van €1.0-1.5M per jaar is daarbij de maat voor succes. "Het zou dramatisch zijn dat het onderzoek naar neuroblastoom kanker moet stoppen vanwege geldgebrek."



Ondersteuning door de Vereniging van Exclusieve Sportcentra (VES) is de afgelopen jaren een belangrijke pijler geweest die ook in de toekomst belangrijk blijft.

PARTNERS

De bekendheid van Villa Joep en neuroblastoom is in de afgelopen jaren sterk gegroeid. Met de 'Geef Leven'-reclamecampagne is voor een waarde van miljoenen euro's gratis reclame gegenereerd, via tv-spots, advertenties in kranten, een speciale tram, billboards, lichtborden enabri's door het hele land. En de Villa Joep Olifant is inmiddels een populair 'goede-doelen-product' "Daarnaast hebben we sinds kort een aantal BN-ers die als ambassadeur de boodschap van Villa Joep gaan verkondigen. Richard Groenendijk is een van die ambassadeurs." Inmiddels kan Villa Joep rekenen op de steun van honderden ambassadeurs, donateurs en partners. Jaarlijks organiseren zij ruim honderd acties en evenementen in het land om geld bijeen te brengen en zo de versnelling vast te houden. "Elke steun of bijdrage, in welke vorm dan ook, is welkom", zegt Leontine. "Het draait niet alleen om geld. Zo zijn onder meer Accountbureau BDO, Rabobank, Van der Valk Hotels en Media Info Groep partners die Villa Joep bedrijfsmatig ondersteunen. Hun bijdrage is erg noodzakelijk en eigenlijk niet in geld uit te drukken", benadrukt Leontine. "Steeds meer bedrijven worden in het kader van Maatschappelijk Betrokken Ondernemen, partner van Villa Joep omdat ze weten dat 100 procent van hun steun en/of het ingezamelde geld naar onderzoek gaat. Bedrijven die partner zijn of willen worden, profiteren vooral van de publiciteit die Villa Joep genereert in de landelijke en lokale pers, nieuwsbrieven, website enz. Verder worden ze betrokken bij ons netwerk van organisaties en bieden we ze de mogelijkheid voor een

rondleiding in het onderzoekslaboratorium om te kijken waar hun bijdrage aan wordt besteed. Alleen met behulp van alle partners, donateurs en ambassadeurs, die we beschouwen als medespelers, kunnen we de strijd naar genezing van neuroblastoom kanker winnen", aldus Leontine.

TOEKOMST

"De komende jaren zullen wij toenemend aandacht besteden aan fondsenwerving bij of in samenwerking met professionele organisaties, stichtingen en bedrijven. Een specifiek op zakelijke fondsenwerving gericht

team zal hierin het voortouw nemen. Ondersteuning door de Vereniging van Exclusieve Sportcentra is de afgelopen jaren een belangrijke pijler geweest die ook in de toekomst belangrijk blijft. Al tien jaar werken wij samen en zijn wij 2,7 miljoen euro VES opbrengst verder! In mei zullen speciale acties plaatsvinden rondom de opening van het Prinses Máxima Centrum in Utrecht waar zorg en onderzoek samenkomen." Leontine noemt het een uniek centrum in de wereld waar niet alleen zieke kinderen behandeld, maar ook onderzoek naar kinderkanker wordt gedaan. "Er zijn veel verschillende soorten kinderkanker. Elk soort komt weinig voor, waardoor er specifieke kennis nodig is voor de behandelingen. Op dit moment vinden onderzoek en behandeling plaats in zeven verschillende universitaire ziekenhuizen. Door de versnipperde aanpak is het lastig om kennis en ervaring op te bouwen en specialisten op te leiden. Met de opening krijgt Villa Joep tevens een eigen plekje in het PMC. Deze plek bemannen we een aantal dagdelen per week. Waardoor we eerder en beter contact te kunnen leggen met families, contact met lotgenoten en gerichte informatievoorziening. Doe mee met Villa Joep, want wij geven de kinderen weer een toekomst", zegt Leontine tot slot.

www.villajoep.nl



De Villa Joep Olifant is inmiddels een populair 'goede doelen product'.

Wilt u véél meer aandacht van een ondernemende accountant?

de Ruiter
Accountantskantoor
Vestigingen in
Geldermalsen en Leerdam



Lid van **SRA**

- Telefoon: 0345-840140
- www.accountantskantoordeRuiter.nl

Arjan de Ruiter



ASPECT Foon

Hosted Telefonie
Verbindingen
Mobiele telefonie



www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00

“Geef meerwaarde aan uw data. Zet data om in kennis!”

Ga met ons
in gesprek!



www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00



RESPECT 4TALENT EN 2FORGIVE MEDIATION IS EEN UNIEKE COMBINATIE VAN 20 JAAR EXPERTISE IN RECRUITMENT, HRM EN BEMIDDELING.

Respect 4Talent regelt de instroom van professionals en biedt modulaire HRM support, detachering en payrolling aan. Om arbeidsrelatie's en samenwerkingen te optimaliseren en talenten te ontwikkelen ondersteunt 2Forgive Mediation met conflictbemiddeling, coaching en communicatietraining.



Respect 4Talent is een HR consultancybureau en arbeidsintermediair gericht op talentmanagement. Praktische oplossingen voor arbeidsmobiliteit, organisatie – en mensgerichte aandacht staan hierbij centraal.

RESPECT4TALENT.NL
T. 0418 - 51 93 28

2Forgive Mediation is gespecialiseerd in arbeids- en organisatie mediation en conflictcoaching. Bijdragen aan autonomie, een happy organisatie, effectieve communicatie en de employee experience is onze ambitie.

2FORGIVEMEDIATION.COM
M. 06 - 2733 0652

ALS MENSEN ER ÉCHT TOE DOEN

"Bij alles wat wij doen, staat het persoonlijke contact met de klant voorop", aldus Stefan Zijlstra (l) en Martin Meijers.



ZORGELOOS WERKEN MET DE HULP VAN TÉGÉTÈL | HBA

ICT en telecomspecialist

TéGÉTÈL | HBA is onlangs verhuisd naar de Stephensonweg in Gorinchem, omdat het bedrijf in het pand aan de Techniekweg uit zijn jasje groeide. Vanuit het nieuwe pand kan TéGÉTÈL | HBA de zakelijke markt voortaan nog beter bedienen. "Onze klanten moeten zorgeloos kunnen werken."

De Stephensonweg is een bekend adres voor het bedrijf. In 1996 startte TéGÉTÈL namelijk hier vanuit een pand verderop gelegen. In 2003 verhuisde men naar de Techniekweg in Gorinchem. "Door de integratie van een eigen ICT-afdeling in 2014 en de overname van HBA Telecom in 2015 is de groei in een stroomversnelling gekomen", aldus Stefan Zijlstra, mede-eigenaar van TéGÉTÈL|HBA. "Alle afdelingen zaten de laatste jaren behoorlijk krap. Ooit begonnen we met twee man, nu hebben we vierentwintig medewerkers in dienst. Met de intrek in het nieuwe pand is dit probleem opgelost. Er zijn ruim voldoende werkplekken waar de supportmedewerkers alles op acht grote schermen kunnen monitoren. Het nieuwe pand biedt ook voor de toekomst nog volop perspectieven om verder uit te kunnen breiden."

MKB

TéGÉTÈL | HBA is in de loop der jaren uitgegroeid tot een gerespecteerde ICT- en telecomspecialist voor het mkb. "Onze klan-

tenkring is zeer divers; van zzp'ers tot overheidsinstellingen en van makelaarskantoren tot winkeliers", voegt algemeen directeur Martin Meijers, toe. "De ondernemer wil zich geen zorgen maken over de ICT en communicatiemiddelen. Hij moet zich namelijk kunnen focussen op zijn business. Maar om succesvol en efficiënt te werken, moet hij wel kunnen vertrouwen op zijn systemen en telecomdiensten."

"Onze proactieve ICT-specialisten monitoren, installeren, beheren, beveiligen en helpen 365 dagen per jaar", vult Stefan Zijlstra aan. "Zo zorgen wij ervoor dat het hart van iedere organisatie blijft kloppen."

AVG

Regelmatig worden klanten door medewerkers van TéGÉTÈL | HBA bijgepraat over belangrijke ontwikkelingen op de markt. Een van die ontwikkelingen is de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) die op 25 mei van kracht wordt. "De AVG beschermt alle informatie over een persoon", licht Stefan Zijlstra toe. "Ook gegevens die indirect iets over iemand zeggen, zijn persoonsgegevens." Ook de Wet Meldplicht Datalekken zorgt er volgens Stefan Zijlstra voor dat extra alertheid geboden is. "Een datalek kan forse gevolgen hebben. Denk hierbij aan imago- en financiële schade en bovendien een forse boete. Wij bieden een turn-key softwareoplossing waarmee gebruikers stap-voor-stap het proces doorlopen om compliant te worden met de nieuwe privacywetgeving."

CLOUD

Een andere ontwikkeling die zeker niet stil blijft staan, is het onderbrengen van diensten in de zogenoemde Cloud. Dit geldt zowel voor ICT-diensten als voor telefonie. "Met al die nieuwe mogelijkheden neemt de complexiteit echter toe."

ISDN STOPT

KPN stopt met ISDN, hierdoor zijn volgens Martin Meijers veel bedrijven momenteel bezig met het overstappen naar VoIP. "Dit bellen via internet biedt vele voordelen. Zo vergroot men de bereikbaarheid, flexibiliteit en het levert tevens een kostenbesparing op. Toch komt er bij een overstap voor een gemiddelde mkb'er meer bij kijken dan je denkt. Ook een alarmsysteem of pinautomaat moeten blijven functioneren. Wij kunnen onze klanten hierin ondersteunen." Martin Meijers vervolgt: "Bij alles wat wij doen, staat het persoonlijke contact met de klant voorop. Juist in een tijd waarin we steeds meer zaken online regelen, praten wij onze klanten graag bij. Persoonlijke betrokkenheid tonen en actief meedenken om zo een bijdrage aan het zakelijke rendement van onze klanten te leveren, dat doen we graag."

TéGÉTÈL | HBA
Stephensonweg 7
4207 HA Gorinchem
0183 646 666



GOEDE COMMUNICATIE IS EEN MUST, MAAR SPREEK JE DAN AUTOMATISCH DEZELFDE TAAL?

Een prachtig voorbeeld had ik enkele maanden geleden in mijn praktijk. Een potentiële koper had tegen een verkoper gezegd 'Ik bied X voor jouw bedrijf' (hoeveel duidelijker kun je zijn zou je denken). Verkoper was zeer vereerd en vond dit een TOP prijs. Maar toen alles op papier werd gezet bleek die goede deal er toch héél anders uit te zien. En dat terwijl alles open en eerlijk besproken was.....

Vertrouwen weg, het goede gevoel krijgt een deuk en verkoper is zeer teleurgesteld (hij had immers open kaart gespeeld, alle vragen beantwoord en een duidelijk bod ontvangen). Ik werd gevraagd om te bemiddelen en te proberen te de deal te redden. Al snel bleek dat tijdens de gesprekken over alles gesproken was (vooral over de praktische invulling van zaken) en cijfers waren overhandigd. Men had verzuimd om duidelijk te verifiëren of de uitleg die partijen aan vragen en antwoorden gaven ook daadwerkelijk overeen kwamen. Uiteindelijk heb ik partijen aan tafel weten te houden en is een voor beide passende overdracht gerealiseerd.

Dit voorbeeld staat niet op zich. Tijdens onderhandelingen is men vaak te zeer gefocust op het sluiten van de overeenkomst en is er onvoldoende aandacht voor het correct neerzetten en verduidelij-

ken van de feiten en interpretaties. Enkele items die tot onduidelijkheden kunnen leiden: aandelen of activa/passiva, cash en debt free, omvang eigen vermogen, kwaliteit, waardering, AVG, (over)waarde voorraden, (over)waarde machines en inventaris, pand, rekening courant met holding en/of privé, betaling van de koopsom etc. etc. etc.. Een gedegen voorbereiding is dus noodzakelijk. Toezeggingen doen zonder het totale overzicht te hebben, kan verkeerd uitpakken.

Goede communicatie is een must, je krijgt alleen duidelijkheid door het stellen van de goede vragen en het gedegen verifiëren van de eigen conclusies. Gebeurt dat onvoldoende, dan is de voorgenomen deal gedoemd te mislukken.



*"...samen onderweg
naar grote hoogtes!"*

Philipse Keunen Accountants & Belastingadviseurs

werkt met een team van 6 bevoegen medewerkers aan uw resultaten. Om er voor te zorgen dat u zoveel mogelijk met uw business bezig kunt zijn, bieden wij diverse pakketten zodat u financieel altijd bij bent. Of het nu uw actuele balans betreft, uw loonadministratie of uw complete financiële administratie, wij bieden moderne oplossingen op maat.

App, site, portal en meer...

Op onze vernieuwde website www.philipsekeunen.nl staat alle informatie gebundeld tot uw beschikking. Hier vindt u ook de links naar de apps en het allerlaatste nieuws.

Mocht u specifieke vragen, wensen of opmerkingen hebben, dan zijn we slechts één berichtje van u verwijderd: app, bel of mail ons dan, we zijn u graag van dienst! Zo gaan we *samen onderweg naar grote hoogtes!*



PHILIPSE KEUNEN

accountants & belastingadviseurs

Noorderpoort 83 Venlo

t 077-351 22 31

e welkom@philipsekeunen.nl

i www.philipsekeunen.nl

Philipse Keunen heeft een adelaar in het logo verwerkt. Een mooie metafoor voor betrouwbare en toekomstgerichte ondersteuning van het hoogste niveau!

Ondanks tekort laten werkgevers oudere ICT'er links liggen

Hoewel werkgevers hun ICT-vacatures maar moeilijk krijgen ingevuld, wordt amper gekeken naar oudere ICT-werknemers. Jongere ICT'ers worden eerder en ook frequenter door headhunters benaderd en vinden na ontslag veel sneller een nieuwe baan. Ondanks dat de IT-arbeidsmarkt ontzettend krap is, maken oudere werknemers zich zorgen over hun arbeidsmarktpositie. Dit blijkt uit cijfers van het UWV in combinatie met gegevens uit de jaarlijkse Salary Survey van IT-vakplatform AG Connect.

FACTSHEET

Onlangs bracht het UWV een 'Factsheet arbeidsmarkt voor ICT-beroepen' uit waaruit blijkt dat de helft van de ICT-vacatures door werkgevers wordt beschouwd als moeilijk vervulbaar. Er zijn het afgelopen jaar nog zo'n 53.000 IT-vacatures bijgekomen. Het UWV bestempelt de IT-arbeidsmarkt als 'zeer krap'. Het aantal WW-uitkeringen aan IT'ers daalde daarom ook sterk de afgelopen jaren. Toch krijgen nog zo'n 6900 ICT'ers een WW-uitkering. En dat zijn vooral uitkeringen aan ICT'ers van 45 jaar en ouder, zo'n 66% van de WW-uitkeringen wordt verstrekt aan de leeftijdsgroep 45 jaar en ouder, vier jaar geleden was dit nog 60%. Oudere IT'ers zeggen ook relatief lastig werk te vinden: nog geen 3 op de 10 deze IT'ers van boven de 55 vinden binnen een jaar na ingang van de uitkering een baan. Ter vergelijking: voor de groep ICT'ers tussen de 25 en 35 jaar is dit bijna 8 op de 10. Waarschijnlijk zitten nog meer oudere IT'ers zonder baan dan wordt geteld, omdat er een maximale duur is voor WW en de groep die na die tijd nog niet aan de slag is – relatief vaak juist de oudere ICT'er – niet meer terug te vinden is in de statistieken van het UWV.



HOGEE LEEFTIJD IS REDEN VERSLECHTERING ARBEIDSMARKTPOSITIE

Deze cijfers worden onderschreven door de eerste resultaten uit de jaarlijkse Salary Survey van IT-vakplatform AG Connect en Berenschot. Slechts 7% van de ruim 2600 IT'ers die de vragenlijst hebben ingevuld denkt dat zijn of haar positie op de arbeidsmarkt het afgelopen jaar is verslechterd. In de categorie 55 jaar en ouder is dit maar liefst 15%. Hoge leeftijd is veruit de meest genoemde reden voor de verslechtering van de arbeidsmarktpositie. Deze reden wordt meer dan 80 keer genoemd als belangrijkste reden voor de verslechtering van de kansen op de arbeidsmarkt.

Dit gevoel komt onder andere voort uit hoe vaak oudere ICT'ers worden benaderd door headhunters. Van de ICT'ers jonger dan 55 jaar zegt bijna 45 procent het afgelopen jaar benaderd te zijn door een recruiter. Van de ICT'ers boven de 55 jaar is meer dan twee derde het afgelopen jaar niet benaderd. Bovendien worden ICT'ers onder de 55 veel frequenter benaderd, het merendeel maandelijks. Van de ICT'ers boven de 55 jaar is het merendeel slechts een enkele keer benaderd.

OUDERE ICT'ER IS NIET SCHOOLBAAR

Het UWV signaleert een kwalitatieve mismatch: de vereiste kennis in de ICT is vaak heel specifiek en moet up-to-date zijn. "Van ICT'ers wordt verwacht dat zij zich kunnen aanpassen aan de snel veranderende markt en dat ze hun kennisniveau continu – middels certificaten – op peil houden. Wellicht heeft een groep werkzoekenden – en dan denk ik met name aan oudere ICT'ers – verouderde certificeringen, opleidingen of werkervaring. Die groep is bovendien vaak in de ogen van werkgevers niet meer schoolbaar", aldus Kalkhoven.

Overigens werken in de beroepsrichting ICT al relatief weinig oudere werknemers. Van de 285.000 werknemers en de 53.000 zzp'ers, is slechts 14% ouder dan 55 jaar. Dat is relatief weinig ten opzichte van andere beroepsgroepen, want gemiddeld is 20% van de werkzame personen in ons land 55 jaar of ouder.

(Bron: Agconnect.nl)



Pieter van den Hoogenband op zoek naar vitaalste bedrijf van Gelderland

Welk bedrijf is Het Vitaalste Bedrijf van Gelderland? Pieter van den Hoogenband gaat op zoek naar het bedrijf dat het meest investeert in het vitaal houden van zijn medewerkers. De olympisch zwemkampioen maakt in oktober bekend welk bedrijf zich Het Vitaalste Bedrijf van Gelderland mag noemen. Werkgevers en werknemers kunnen hun bedrijf tot en met 31 augustus inschrijven. Medewerkers die mentaal, emotioneel en fysiek veerkrachtig zijn, zijn gelukkiger. Ook zijn ze productiever, minder vaak ziek en voelen zich verantwoordelijker voor hun gezondheid en inzetbaarheid. Vitale bedrijven zijn daardoor van groot belang voor de economie van Nederland. Van den Hoogenband gaat, namens zorgverzekeraar ONVZ en MKB-Nederland, voor het zesde achtereenvolgende jaar in elke provincie op zoek naar Het Vitaalste Bedrijf. De Gelderse winnaar neemt het aan het einde van het jaar op tegen de andere provinciale winnaars. De jury maakt samen met presentator Arie Boomsma maandag 19 november in het DeLaMar Theater bekend welke provinciale winnaar zich 'Het Vitaalste Bedrijf van Nederland 2018' mag noemen. De jury van Het Vitaalste Bedrijf van Nederland bestaat, naast Pieter van den Hoogenband, onder anderen uit hoogleraar Klinische Neuropsychologie Erik Scherder en directeur MKB-Nederland Leendert-Jan Visser. Werkgevers kunnen zich tot en met 31 augustus inschrijven voor de verkiezing van Het Vitaalste Bedrijf via www.vitaalstebedrijf.nl. Niet alleen werkgevers kunnen zich aanmelden, ook werknemers kunnen hun bedrijf via de website opgeven voor de zoektocht. Deelnemers worden beoordeeld op hoe zij gezondheid en vitaliteit in hun bedrijf hebben toegepast, waarbij onder meer bedrijfscultuur, leiderschap en betrokkenheid van de werknemers belangrijke punten zijn.

Onderzoek Beter Aanbesteden

Overheden besteden dagelijks allerlei producten, diensten en werken aan. Dit doen overheden om maatschappelijke doelen te realiseren op het vlak van zorg, bereikbaarheid, het aanbieden van sportfaciliteiten, maar ook veiligheid. Daarnaast wordt natuurlijk ook voor de eigen overheidsorganisatie aanbestedingen in de markt gezet. Bij elke aanbesteding worden één of meerdere ondernemers gevraagd om zich in te schrijven. Door elke overheidsorganisatie gebeurt dit op een andere manier. De ene heeft meer aandacht voor kwaliteit en de andere meer voor laagste prijs. In het kader van Beter Aanbesteden is er bij VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden de behoefte om best-practise van aanbestedingen door overheden te verzamelen en deze te verspreiden onder alle aanbestedende diensten. Om deze best-practise boven water te krijgen hebben de hulp nodig van u. U staat immers direct in contact met gemeente en u weet daardoor welke gemeente wel of niet goed communiceert, rekening houdt met paritaire voorwaarden, aandacht heeft voor tenderkosten en onnodig clusteren uit de weg gaat. Door het doen van een enquête onder ondernemers die de afgelopen jaren één of meerdere aanbestedingen hebben gedaan willen we de meest MKB-vriendelijke aanbestedende gemeente selecteren. Mogelijk dat er per regio een winnaar kan worden geselecteerd. Onze aandacht gaat hier met name uit naar het toepassen van paritaire voorwaarden, goede communicatie en aandacht voor tenderkosten en clusteren. Ga naar www.vno-ncwmidden.nl/onderzoek-beter-aanbesteden voor het invullen van de enquête.





Rivierenland ZAKENAUTOTESTDAG

37



ZAKENAUTOTESTDAG

GLIMMENDE BOLIDES IN HET LENTEZONNETJE

Traditiegetrouw staat in het voorjaar de Zakenautotestdag van Rivierenland Business weer op de agenda. Gezegend met een mooie en uitgebreide vloot auto's en een uitgebreid testpanel en goed weer, stond iedereen op 17 april een mooie dag te wachten.

Tijdens de testdag konden de testrijders zich wederom vergapen aan een groot aanbod aan zakenauto's die door de dealers ter beschikking waren gesteld. De verschillende merken, types en uitvoeringen waren voldoende om een goede indruk te krijgen van het hedendaagse autoaanbod.

De dag ging van start bij restaurant Bentinck in Amerongen. Daar werden de dealers en testrijders gastvrij ontvangen met wat te

drinken en een heerlijke lunch. Iedereen werd welkom geheten en na een korte briefing en een groepsfoto, was het tijd om de auto's op te zoeken. Na een parkeerplaatswissel in Echteld, vervolgde de rit naar restaurant La Provence in Zaltbommel, waar men onder het genot van de doorbrekende zon een lekker kopje koffie kon nuttigen. Dit was voor de testrijders ook de eerste gelegenheid om de testformulieren in te vullen. De tweede locatie was Kasteel Wijenburg

in Echteld. De weg naar deze locatie was de perfecte route om de auto's eens goed te testen. Na het invullen van de laatste testverslagen, was er nog even tijd voor de testrijders om de auto's uit te proberen waar ze gedurende de dag niet in hadden kunnen rijden. De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten bij restaurant Bentinck.



**DEELNEMERS:**

- Paul Heinzmann – Axzi bv
- Ton Ax – Axzi bv
- Peter-Paul Swijnenburg – Restaurant Bentinck
- Huib van Loon – Oxonia
- Guido Scheltens – ING
- Jelle Bakker – Ambiance Zonwering Bakker
- Jaap Bakker – Ambiance Zonwering Bakker
- J.C. van Doesburg - Catenae B.V.
- Melvin Koenings - MK Unlimited
- Michel Middag – Ctrack
- Andries Frankenhuizen – Movi Performance Gym
- Jaap Kries – Nimmerdor Bouwconsult
- Vince van Munster – SMC Groep
- Savas Atila – SMC Groep
- Florian Lem – Fotostudio Florian Lem
- Arjan Overbeeke – Fotostudio Florian Lem

TESTAUTO'S:

- Opel Grandland X
- Opel Insignia
- Citroën C3 Aircross
- Peugeot 5008 SUV
- Ford Kuga
- Audi A7 Sportback

LOCATIES:

- Restaurant Bentinck, Amerongen
- La Provence, Zaltbommel
- Kasteel Wijenburg Echteld

DEALERS:

- De Waal autogroep
- Autobedrijf Van Tilborg
- Mulders Autobedrijven Tiel
- Ford Gerritse Hendriks

ALLEEN BIJ MULDER'S TWEE GRATIS DUTCH E-BIKES!!



OPEL CORSA

Gratis 2 Dutch e-bikes bij aankoop van een nieuwe Opel Corsa

t.w.v. € 3.080,-



OOK BIJ AANKOOP VAN EEN
ASTRA - MOKKA X - CROSSLAND X - GRANDLAND X

 MULDER'S.

TIEL - NIJMEGEN - CULEMBORG

A top-down view of a wooden desk with a blue coffee cup, a laptop, a notebook, and a hand. The Fortune Coffee logo is in the center.

EERST
KOFFIE

fortune
COFFEE

Je koffieleverancier
altijd bij jou in de buurt

Fortune biedt professionele koffieautomaten inclusief service en onderhoud, koffie en bijbehorende ingrediënten voor op het werk.

Fortune Coffee regio Gorinchem | 0183 - 701 046
gorinchem@fortune.nl | [fortune.nl](https://www.fortune.nl)



OPEL GRANDLAND X

DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJVEN TIEL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** HANS VERWAAYEN

FLORIAN LEM

"Een degelijk uitziende auto zonder al teveel poespas. Een mooi model met een relaxed rijgedrag en soepel stuurgedrag. Een complete auto voor een prima prijs."

J. VAN DOESBURG

"Een ruime representatieve auto die netjes is afgewerkt en geschikt is voor zowel de zakelijke als particuliere markt. Deze Grandland X biedt veel comfort met goed instelbare stevige stoelen. Alle bedieningsknoppen zijn overzichtelijk geplaatst en gemakkelijk te bedienen."

MELVIN KOENINGS

"Een prima alleskunner met veel ruimte. De Grandland X ligt lekker op de weg en heeft een vrij lichte besturing. Voor de rest zitten alle functies erop en eraan die naar tevredenheid functioneren. Voor de prijs krijg je veel auto. Bovendien is deze Opel met 3 cilinder motor ook nog eens lekker zuinig."

TON AX

"Een degelijke auto deze Opel Grandland X. Ik ben ook niet anders gewend omdat ik al jaren een Opel Mokka rijd, die qua

uitvoering redelijk vergelijkbaar is. Een echte aanrader deze uitvoering, niet alleen vanwege het comfort, maar ook door alle extra's die erop zitten. Ik kan de auto gezien de prijs-kwaliteitsverhouding zeker aanbevelen. Mijn collega overweegt er een aan te schaffen."

MICHEL MIDDAG

"Deze Opel Grandland X heeft een nette representatieve uitstraling. De stoelen zitten stevig. Deze bieden bovendien veel verstelmogelijkheden. Voor een Duitse auto is deze Opel aantrekkelijk geprijsd."



SPECIFICATIES

Merk: Opel

Model: Grandland X

Type: Online Edition

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.2

Vermogen: 130 pk

Koppel: 230 nm

Verbruik: 5.1 l /100 km

Acceleratie (0 tot 100 km/u): 11 sec.

Topsnelheid: 188 km/u

Uitrusting (speciale opties): Edition + pakket Navi 5.0 Intellilink pakket,

18"lm velgen

Verkoopprijs: € 30.799,-

Leaseprijs: € 435,00,- euro per maand (excl. btw)

Vanafprijs: € 29.804,00,-

Informatie: www.mulders-opel.nl



OPEL INSIGNIA

DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJVEN TIEL AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HANS VERWAAYEN

42

FLORIAN LEM

Deze Opel Insignia is me goed bevallen. Het is een mooie design auto met een goede wegligging die van binnen fraai is afgewerkt. De stoelen hebben een goede stevige zit. Voor de rest is deze Insignia rijkelijk uitgerust. Verkrijgbaar tegen een aantrekkelijke prijs."

J. VAN DOESBURG

"Opel heeft me duidelijk verrast met deze Opel Insignia. De auto heeft een stijlvol uiterlijk en oogt snel en sportief. Over de wegligging niets dan lof. De auto ligt als een blok op de weg. Deze ruime, sportieve en representatieve auto is zijn prijs

volledig waard."

TON AX

"Een echte familieauto deze Opel Insignia. De rijeigenschappen zijn, zoals we van Opel gewend zijn, uitstekend. Verder is de auto uitgerust met veel gadgets. Ik had tijd tekort om ze allemaal uit te proberen. Op de prijs, die zonder meer goed is, heb ik verder niets aan te merken."

MICHEL MIDDAG

"Het eerste wat me opvalt, is de degelijke en sportieve uitstraling van deze Insignia. Met een interieur waarvoor premium materialen zijn gebruikt en een geborgen

gevoel geeft. Het comfort mag er eveneens wezen evenals alle gadgets die ik helaas niet allemaal heb kunnen testen."

PETER-PAUL SWIJNENBURG

"Over deze Opel Insignia kan ik zeer kort zijn. De auto ziet er zeer degelijk en sportief uit. Een echte premium auto waarmee je zakelijk goed voor de dag kunt komen en die ook als gezinsauto veel ruimte biedt. Dat de auto verder is uitgerust met allerlei gadgets en veiligheidssystemen is alleen maar een pluspunt. Maar dat gaat niet ten koste van de prijs die zeer betaalbaar is."



SPECIFICATIES

Merk: Opel
Model: Insignia
Type: 1.5 Turbo
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1500 cc
Vermogen: 121 kW (165)
Koppel: 250 nm
Verbruik: Stad: 7.6 l/100 km. Buitenweg 5.2 l/100 km. Combi: 6.1 l/100 km.

Acceleratie 0 tot 100 km/u: 9.2 sec.
Topsnelheid: 218 km/u
Uitrusting (speciale opties): Innovation+ pakket+Semi-automatische inparkeer assistent, advanced park Assist 2+ Lane change assist, incl. dode hoekwaarschuwing, Rear cross traffic allert, 360 graden camera, elektrisch inklapbare buitenspiegels met

instapverlichting, head up display 8" kleuren info display, OPC, winterpakket, donkere ramen achter.
Verkoopprijs: € 44.748,00,-
Leaseprijs: € 557,00,- euro per maand (excl. btw)
Vanafprijs: € 33.062,00,-
Informatie: www.mulders-opel.nl



CITROËN C3 AIRCROSS

DEALER: AUTOBEDRIJF VAN TILBORG **AFGEVAARDIGDE TIJDENS DE TESTDAG:** PAUL KAMPS

SAVAS ATILA

"Wie ooit heeft kennisgemaakt met de reguliere C3 voelt zich in de Aircross direct thuis, want de interieurs lijken als twee druppels water op elkaar. Deze Citroën ziet er ronduit funky uit. Net als bij de normale C3 is het rijden een comfortabele ervaring."

HUIB VAN LOON

"Een speelse, vrolijke en stoere uitziende

auto met rijeigenschappen die voldoende scoren. Deze C3 heeft een prettige armsteun. Voor de veiligheid heeft Citroën de C3 uitgerust met lane assist."

ARJAN OVERBEEKE

"De auto scoort bij mij over de hele linie goed. Wat comfort betreft zitten de stoelen voorin comfortabel. Deze C3 is voorzien van een achteruitrijcamera en lane assist wat een pluspunt is."

JAAP KRIS

"Een leuke auto. Het is een redelijke goed geveerde auto met een uitrusting die voldoende is. Fijn is de dode hoekwaarschuwing in de voorruitstijl."



SPECIFICATIES

Merk: Citroën
Model: C3 Aircross
Type: Shine PureTech 110 S&S
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1199 cc
Vermogen: 110 pk
Koppel: 205 nm

Verbruik: 5,0 l / 100 km
Acceleratie (0 tot 100 km/u): 10,2 sec.
Topsnelheid: 185 km/u
Uitrusting (speciale opties): Soft Sand (Metaallak), Ambiance Urban Red (Interieur), reservewiel thuiskomer, Pack Smile, Family safety

Verkoopprijs: € 28.940,00,- (rijklaar)
Leaseprijs: vanaf € 399,87,- euro per maand (excl. btw)
Vanafprijs: € 19.190,00,-
Informatie: www.van-tilborg.nl



WELKOM BIJ
KASTEEL OPHEMERT

maakt dromen mogelijk



TROUWEN

Trouwen op een echt kasteel uit 1265 en de hele dag het kasteel voor uzelf en uw dierbaren. Deze unieke beleving én ons hoge serviceniveau vormen de ingrediënten voor de dag van uw leven.

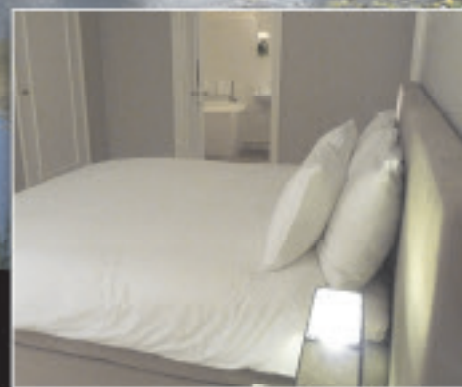
beleef de dag van je leven



VERGADEREN

Wilt u traditioneel vergaderen of staat u open voor een inspirerende meeting? Wilt u een klantendag organiseren? Dit kan allemaal op kasteel Ophemert. Graag denken wij met u mee.

inspirerend vergaderen



OVERNACHTEN

Kasteel Ophemert heeft ook een unieke Bed & Breakfast. In de sfeervolle kamers geniet u van alle privacy en comfort. Met een schitterend uitzicht over de kasteeltuin waant u zich even kasteelheer of kasteelvrouw.

een vorstelijk gevoel

KASTEEL OPHEMERT ♦ DREEF 2 ♦ 4061 BL OPHEMERT ♦ TELEFOON: 0344-651924

E-MAIL: KASTEELOPHEMERT@GMAIL.COM ♦ WEBSITE: WWW.KASTEELOPHEMERT.NL



PEUGEOT 5008 SUV

DEALER: AUTOBEDRIJF VAN TILBORG AFGEVAARDIGDE TIJDENS DE TESTDAG: PAUL KAMPS

ANDRIES FRANKENHUIZEN

"Deze Peugeot 5008 is me prima bevalen. De auto ligt lekker op de weg en stuurt gemakkelijk. Over de hele linie is de auto netjes afgewerkt. Er is veel comfort aan boord zoals heerlijke comfortabele zittende stoelen. Voor de rest is de auto uitgerust met een aantal nieuwe opties zoals Active Safety Brake en Vermoeidheidsherkenning. De prijs van deze Peugeot is prima in verhouding met de prijs/kwaliteit."

HUIB VAN LOON

"Een mooie grote zakelijke auto die van

alle gemakken is voorzien. Het is tijdens het rijden goed vertoeven in de comfortabele stoelen. Dankzij de hoge zit heb je een goed overzicht op de weg. Aan boord een prima werkend navigatie- en audiosysteem, zoals ook de achteruitrijcamera en parkeersensoren. Voor de vele extra's en ruimte is deze Peugeot gunstig geprijsd."

MICHEL MIDDAG

"Deze 5008 SUV heb ik ervaren als een prettige combinatie van sportief en comfort. De afwerking mag er over de hele linie zijn. De stoelen zitten lekker en de

bekleding voelt prettig aan. De prijs voor deze Peugeot is oké."

PETER-PAUL SWIJNENBURG

"Een ruime, mooi afgewerkte en comfortabele auto met veel stijl en veel extra's. Hij kost wel wat, maar daarentegen is het een ruime auto met zeven zitplaatsen en veel mogelijkheden."



SPECIFICATIES

Merk: Peugeot

Model: 5008 SUV

Type: GT-line 1.2 PureTech 130

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1199 cc

Vermogen: 130pk

Koppel: 230 nm

Verbruik: 5,0 l/100 km

Acceleratie (0 tot 100 km/u): 10,9 sec.

Topsnelheid: 188 km/u

Verkoopprijs: € 45.530,00,- (rijklar)

Leaseprijs: Vanaf € 745,13,- euro per maand (excl. btw)

Vanafprijs: € 32.720,00,-

Informatie: www.van-tilborg.nl



VIGNALE

GERRITSE HENDRIKS: UW VIGNALE RETAILER



Gerritse Hendriks
www.forddealer.nl

Tiel: Edisonstraat 1
Oss: Gotenweg 3
Zaltbommel: Vergtweg 60



ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS



Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetwijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbbaccountants.nl | www.jbbaccountants.nl



FORD KUGA

DEALER: FORD GERRITSE HENDRIKS **AFGEVAARDIGDE TIJDENS DE TESTDAG:** NIELS MULDER

ANDRIES FRANKENHUIZEN

"Deze Ford Kuga is me goed bevallen. Het is een prima rijdende auto die op alle fronten netjes is afgewerkt. Ook het comfort mag er wezen met comfortabele stoelen en veel praktische gadgets die het rijcomfort en de veiligheid vergroten. De prijs voor deze Kuga met een 1.5 eco-boost motor is prima. Je krijgt veel waard voor je geld."

TON AX

"Ik was verrast door de uitstraling van deze Ford Kuga en de voortreffelijke luxe

afwerking. Het was een genot om in deze wagen te mogen rijden, met lekkere comfortabele stoelen die volledig verstelbaar zijn naar wens."

PETER-PAUL SWIJNENBURG

"Deze Ford Kuga rijdt heerlijk en ligt strak op de weg. De motor heeft veel vermogen en trekt snel op. Het comfort is perfect. Ik ben zelf 1.96 meter, desondanks zaten de stoelen goed. En door de hoge zit had je een perfect overzicht op de weg."

VINCE VAN MUNSTER

"Een comfortabele nette auto die op alle fronten goed is afgewerkt, met een comfort alsof je thuis op de bank zit. De Kuga is royaal uitgerust met allerlei gadgets die bijdragen aan een veilig en comfortabel rijplezier. Bijzonder vond ik de change lane assist waarmee je altijd in het goede spoor blijft op de weg."



SPECIFICATIES

Merk: Ford
Model: Kuga
Type: Vignale
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.5 EcoBoost 4WD
Vermogen: 182 pk
Koppel: 240 nm

Verbruik: 1 op 12
Acceleratie (0 tot 100 km/u): 10.1 sec.
Topsnelheid: 200 km/u
Uitrusting (speciale opties): Standaard zeer rijk uitgerust.
Extra fabrieksopties: Premium metaalkleur White Platinum,

luxerypack, privacyglass, verwarmbaar stuurwiel, dakreling Satin Silver
Verkoopprijs: € 53.170,00,-
Leaseprijs: op aanvraag
Vanafprijs: € 49.495,00,-
 prijsverhoging i.v.m. WLTP € 7.800,00
Informatie: www.forddealer.nl



De mobiliteit voor morgen

De mobiliteitsbranche is vandaag de dag een zeer dynamische wereld. Elektrisch rijden, autonome mobiliteit, verduurzaming, deelauto's, mobiliteitsbudgetten, zijn nog maar een paar voorbeelden van ontwikkelingen die aangeven dat het traditionele idee van mobiliteit zijn langste tijd heeft gehad. Het is tijd voor 'De mobiliteit voor morgen'.

De Waal Autogroep en Autolease Midden Nederland slaan de handen ineen om samen met u te kijken naar innovatieve mobiliteitsoplossingen. Op ons nieuwe platform beantwoorden wij uw mobiliteitsvragen, geven wij u inzicht in de vernieuwde mobiliteit, inspireren wij u over innovatieve mobiliteitsoplossingen en bieden wij u de mogelijkheid om nu al kennis te maken met de mobiliteit voor morgen.

Op de hoogte blijven?

Meld u aan voor de nieuwsbrief op demobiliteitvoormorgen.nl

Verzorgd door:



De Waal
autogroep



AUTOLEASE
MIDDEN NEDERLAND

Marconistraat 12
4004 JM Tiel
0344 - 63 80 70



AUDI A7 SPORTBACK

DEALER: AUDI DE WAAL AFGEVAARDIGDE TIJDENS DE TESTDAG: MARK KLOP

MELVING KOENINGS

"Wow, wat een monster deze Audi A7 en wat een fenomenale rijeigenschappen. Mede door de bijzondere vierwielaandrijving. Uitstekende elektrische verstelbare stoelen. Verder zit er alles op aan met een mooi groot navigatiescherm in het dashboard."

JAAP KRIES

"Het was een genot om in deze dynamische topauto te mogen rijden. De kwaliteit van het comfort is bijna perfect. De uitrusting is zeer compleet en gemakke-

lijk te bedienen. Innovatief is de 360 graden camera. Om deze Audi A7 te kopen, moet je wat dieper in de buidel tasten. Maar daarvoor krijg je een zakenauto met veel status."

ANDRIES FRANKENHUIZEN

"Deze Audi A7 is een auto waar in feite niets is op aan te merken. De auto is zeer comfortabel en uitgerust met innovatieve gadgets die het autorijden tot een waar genot maken. Zeker ook op de lange afstand."

J. VAN DOESBURG

"De signature van deze Audi is duidelijk zichtbaar en heeft een uitstraling die hoort bij deze Sportback. Deze Audi biedt een uitstekend comfort waar de bediening ervan praktisch automatisch verloopt. De auto valt in het hogere segment, maar gezien alle features, is het de aanschaf volledig waard."

SPECIFICATIES

Merk: Audi
Model: A7 Sportback
Type: 50 TDI Pro Line S
Transmissie: Tiptronic
Cilinderinhoud: 2.967 cc
Vermogen: 286 pk
Koppel: 260 nm
Verbruik: 17.2 km/liter
Acceleratie (0 tot 100 km/u): 5,7 sec

Topsnelheid: 250 km (elektronisch begrensd)

Uitrusting (speciale opties): Panoramadak, head-up display, nachtzichtassistent, Akoestisch glas incl. getint glas vanaf de B-stijl, adaptive ruitenwisser, digitale radio-ontvangst, B&O Advanced soundsysteem, Audi Assistentiepakket

City, Audi Assistentiepakket Tour, MMI Navigatie Plus incl. Audi Haptic Touch, vierwielsturing,

Verkoopprijs: € 127.125,- (rijklar)

Leaseprijs: € 1.443,- (excl. btw) op basis van 48 mnd / 20.000 km

Vanafprijs: 55 TFSI quattro € 89.315,-, 55 TDI quattro € 89.335,- (rijklar)

Informatie: www.audidewaal.nl





VOLKSWAGEN T-ROC

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** CHRISTIAN LIJS

50

JAAP BAKKER

"Een leuke, degelijke uitziende compacte Duitse SUV, deze T-Roc waarin je veel elementen terugziet van de Golf, zoals de techniek. Prettig bij deze auto is de hoge zit in combinatie met de fijne stoelen. Mooi en gebruiksvriendelijk is ook het grote navigatiescherm voorzien van de nieuwste software. Een extra gevoel van veiligheid geeft ook de lane assist. Deze nieuwe T-Roc is voor een VW prettig geprijsd."

JAAP KRIES

"Een mooie en nieuwe telg in de Volks-

wagen familie deze T-Roc. Een auto met goede rijeigenschappen en veel comfort. Bijzonder vond ik de lane assist die de auto corrigeerde zonder het stuur vast te houden. Verder is de auto voorzien van een goed werkend navigatiesysteem dat recht voor je zit, waardoor je minder afgeleid wordt. Als extra nog een scherm in de middenconsole ter ondersteuning."

J. VAN DOESBURG

"Een comfortabele en veilige auto met een goed overzicht op de weg. De T-Roc biedt voorin veel ruimte met uitstekend zittende stoelen. Praktisch is ook het

navigatiesysteem dat in het zicht van de bestuurder is geplaatst. De prijs is voor deze prettig rijdende auto in het midden-segment goed."

MELVIN KOENINGS

"Zonder meer een prettig rijdende auto die hoog zal scoren in zijn segment. De auto biedt veel ondersteuningsfuncties zoals onder andere lane assist en adaptive cruise control. Tegen een bescheiden prijs krijg je veel auto. Een top auto!"



SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen

Model: T-Roc

Type: Sport

Transmissie: 6 versnellingen handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.5 liter

Vermogen: 150 pk

Koppel: 250 nm

Verbruik: 1 op 18,5

Acceleratie (0 tot 100 km/u): 8,4 sec.

Topsnelheid: 205 km/u

Uitrusting (speciale opties): upgrade naar 18" wielen, ledverlichting, digitaal instrumentenpaneel, panoramadak

Verkoopprijs: € 32.700,-

Leaseprijs: € 425,- euro per maand (private lease vanafprijs)

Vanafprijs: € 26.550,- (rijkbaar)

Informatie: www.dewaalautogroep.nl

vanTILBORG
Autobedrijf Zaltbommel
De hoogste kwaliteit, Altijd!

RUIM 50 JAAR ERVARING
MET ALLE AUTOMERKEN



AUTOBEDRIJF VAN TILBORG ZALTBOMMEL

Een persoonlijk en betrokken familiebedrijf in de Bommelerwaard. Sinds 1964 gaan service en kwaliteit bij ons bedrijf hand in hand. Ons kerndoel is niet voor niets: De hoogste kwaliteit, altijd! Zo heeft u genoeg aan één partner voor aanschaf, lease, service en onderhoud. Voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek bent u van harte welkom! Uiteraard komen wij ook graag naar u toe.

ZAKENAUTO TESTDAG

Bekijk elders in dit magazine de resultaten van de zakenauto testdag! Natuurlijk is het mogelijk ook zelf onze modellen te testen. U bent van harte welkom!

**VOOR ÁL UW MOBILITEITSVRAAGSTUKKEN
HEEFT VAN TILBORG DÉ OPLOSSING!**



VAN TILBORG

NIEUWE TIJNINGEN 2 | 5301 DA ZALTBOMMEL
☎ 0418 - 512218 ✉ INFO@VAN-TILBORG.NL
WWW.VAN-TILBORG.NL



PEUGEOT



CITROËN

ISUZU
Powered for life



JAMES
AUTOSERVICE



STRATEGISCH CREATIEF EN DIGITAAL BUREAU

Toon is hét multidisciplinaire bureau. Met onze integrale aanpak acteren we op het hoogste niveau: zowel strategisch en creatief als digitaal. Dat doen we met op maat samengestelde teams van specialisten, die maar één missie hebben: uw merk sterker maken. We bedenken en maken, we organiseren, meten en verbeteren. Elke dag opnieuw en elke dag weer een beetje beter.

toon.nu

toon

MERKONTWIKKELING | STORYTELLING | VISUELE IDENTITEIT | INTERACTIEVE MEDIA | RETAIL EN E-COMMERCE