

OOST-GELDERLAND

JAARGANG 15 | NUMMER 2 | JUNI 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE ACHTERHOEK



Reclame- en communicatiebureau
Frappant:
WERK AAN JE MERK

**PROMOTIE DE GRAAFSCHAP
NAAR EREDIVISIE**

**ACHTERHOEK TOUR
RALLY**



RENAULT
Passion for life

Renault ZOE, TALISMAN en MÉGANE Estate

Zakelijk gezien de beste keuze



Renault ZOE
vanaf **€ 21.890,-¹**

100% elektrisch rijden met een
actieradius tot 300 km²
Standaard met Z.E. Ready-
laadpunt of -laadpaal
met slechts 4% bijtelling



Renault TALISMAN
vanaf **€ 31.290,-³**

Inclusief **€ 1.300,-** Easy Life voordeel
+ Accessoirescheque t.w.v. € 750,-⁴



Renault MÉGANE
vanaf **€ 20.890,-⁵**

Inclusief **€ 1.300,-** Easy Life voordeel
+ Accessoirescheque t.w.v. € 750,-⁴



HERWERS
RENAULT

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

1. Vanafprijs betreft de ZOE R90 Life batterijkoop. De genoemde vanafprijs is een consumentenadviesprijs en is inclusief onvermijdbare kosten, nodig voor aflevering van de auto aan de consument. Getoond model verkrijgbaar tegen meerprijs. De fiscale waarde van de ZOE R90 Life batterijkoop bedraagt € 32.200,-. 2. Gebaseerd op daadwerkelijke praktijkervaring. Actieradius kan evenwel variëren, afhankelijk van factoren zoals plaats van gebruik, wegconditie, rijstijl, temperatuur en beladingsgraad. 3. Vanafprijs betreft de Renault TALISMAN Energy dCi 110 Life incl. € 1.300,- voordeel van toepassing op alle overige uitvoeringen van de Renault TALISMAN. Niet beschikbaar wanneer wordt gekozen voor de upgrade naar automaat 4. Bij aanschaf van een nieuwe Renault TALISMAN (Estate) of MÉGANE een accessoirescheque t.w.v. € 750,- cadeau. Genoemde prijzen zijn inclusief btw en inclusief montage. Niet in te ruilen voor extra korting. 5. Vanafprijs betreft de MÉGANE Estate Energy TCe 115 Life incl. € 1.300,- Easy Life voordeel. Alle genoemde vanafprijzen zijn consumentenadviesprijzen inclusief onvermijdbare kosten, nodig voor aflevering van de auto aan de consument. Deze acties zijn geldig op orders van geselecteerde voorraadmodellen die zijn geplaatst in de periode van 7 mei t/m 2 september 2018 met uiterste registratiedatum 31 december 2018. Kijk voor de actievoorwaarden op renault.nl/actievoorwaarden. Schrijf- en drukfouten voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk op renault.nl/verkoopvoorwaarden voor de verkoopvoorwaarden.

ZOE officiële brandstof- en CO₂-gegevens: min./max. verbruik: 0 l/100 km, resp. 0/l. CO₂: 0 gr./km. Geen CO₂-uitstoot bij gebruik, met uitzondering van slijtende onderdelen. Officiële brandstof- en CO₂-gegevens: min./max. verbruik: 3,5-6,0 l/100 km, resp. 28,6-16,7 km/l. CO₂: 90-130 gr./km



MONSTERKLUS

De cijfers van het UWV liegen er niet om. Naar schatting zullen er dit jaar 165.000 banen bijkomen, wat het totaal brengt op 10,4 miljoen. Deze stijging van het aantal vacatures wordt mede veroorzaakt door de aantrekkende economie. Het gevolg is een spanning op de arbeidsmarkt.

Jaarlijks ontstaan er meer dan één miljoen vacatures. Een derde van deze vacatures is echter moeilijk vervulbaar. Vaak mislukt de match vanwege het ontbreken van de juiste kwalificaties bij sollicitanten, zoals opleidingsniveau, opleidingsrichting, werkervaring of vakkennis.

Deze mismatch kan op verschillende manieren worden aangevlogen. Ten eerste is er de steeds verder toenemende mate van automatisering en robotisering waarbij computers en machines de zogenoemde handjes vervangen. Maar deze tendens creëert ook weer nieuwe banen. Je hebt immers mensen nodig die deze machines en robots kunnen bouwen en onderhouden. De Achterhoek is daar een mooi voorbeeld van. In deze regio zit innoveren in het DNA van het bedrijfsleven en de maatschappij. Toch dreigen er serieuze tekorten aan arbeidskrachten in de logistiek, zorg en maakindustrie te ontstaan. De Euregio Academie ziet kansen om deze tekorten tegen te gaan door statushouders, werknemers uit het buitenland en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in te zetten. Voor mensen die hun baan kwijtraken door de toenemende automatisering biedt omscholing een uitkomst. De krapte op de arbeidsmarkt wordt dus een uitdaging, maar tegelijkertijd een mooie kans voor iedereen die in Nederland wil blijven meedraaien of een bestaan wil opbouwen. Maar het blijft hoe dan ook een monsterklus om naar deze match toe te werken.

De bedrijven die er wel in slagen om hun vacatures te vervullen, doen er verstandig aan om rekening te houden met de aspecten waar hun medewerkers waarde aan hechten. Dat betekent overigens niet dat je ze een dubbel salaris moeten betalen. Zo is uit onderzoek gebleken dat hoogopgeleide werknemers vooral waarde hechten aan een goede balans tussen werk en privé, gevolgd door een goede organisatiecultuur en het contact met collega's, en een uitdagende functie-inhoud. Salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden komen pas op de vierde plaats. Ook hier zie ik een mooie kans. Bedrijven die stil blijven staan en niet innoveren, lopen het risico om achter de feiten in hun sector aan te lopen. Meer dan genoeg input voor een uitdagende functie-inhoud om de ontwikkelingen in de sectoren te omarmen en je bedrijfsactiviteiten hierop aan te passen.

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
sofie@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 15
Juni 2018, editie 2

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée,
Aart van der Haagen

FOTOGRAFIE COVER
Ben Lammers

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Lisa Pashouwers

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

© 2018 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever.

ISSN: 2543-3210

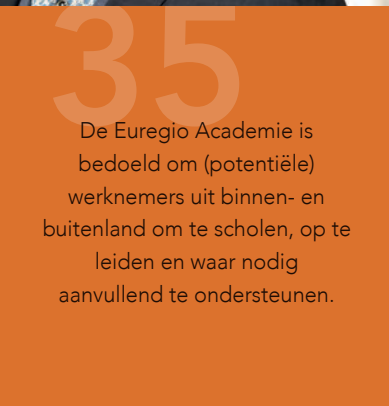
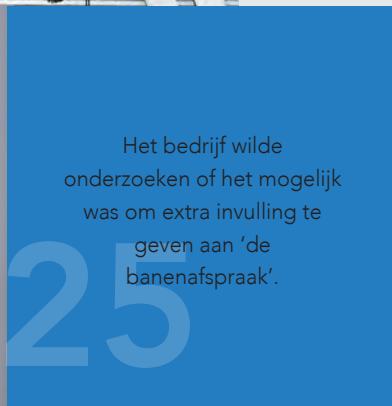
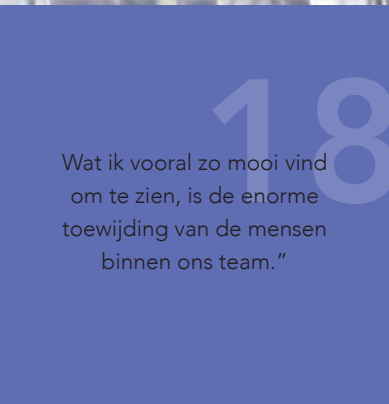
Inhoudsopgave

Special Bedrijfshuisvesting

- 6** Coverstory reclame- en communicatiebureau Frappant: werk aan je merk
- 10** Toenemend tekort aan human capital: a hell of a job
- 12** VOAA: "De mens is altijd de belangrijkste factor"
- 14** Achterhoek Tour Rally: de wil om te winnen
- 18** De Graafschap: de neutrale ontmoetingsplek
- 20** Bach Vitaliteitscoaching: kansen creëren om mensen te motiveren
- 21** Column Arriva: zelfstandig reizen daar waar het kan!
- 22** Column Lijstenmakerij Martin: pitstop
- 22** Column VOAA: een must have of nice to have?
- 23** Adviesbureau Wies Bol: ballast wordt sport
- 25** Column WSP Achterhoek: succeservaringen bij Wellink BV
- 27** Profi Dak Beveiliging: dakbeveiliging gaat over mensenlevens
- 29** VNO-NCW Achterhoek: "Totaalvisie nodig om mensen zo goed mogelijk te bedienen"
- 31** Jong Management Achterhoek: "We versnellen de energietransitie"
- 32** Business Flitsen
- 33** Compudac: "Met digitalisering valt veel voordeel te behalen"
- 35** Achterhoek Agenda 2020: personeelstekort structureel wegwerken
- 37** IIME: begrijpelijke taal

Zakenautotestdag

- 42** Algemene impressie
- 45** Testverslagen



DENNIS HOFTIJZER, RECLAME- EN COMMUNICATIEBUREAU FRAPPANT:

WERK AAN JE MERK

De nuchtere ondernemer doet zijn ding, in de veilige wereld van routine en ervaring. Helaas... dat volstaat niet meer, want de maatschappij verandert. "Je moet jezelf continu onder de loep nemen en blijven werken aan je merk", stelt Dennis Hoftijzer van reclame- en communicatiebureau Frappant. "Dat is op elk bedrijf van toepassing."

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Zo, David de Vries kan met frisse moed aan de slag bij Frappant, getuige de coverfoto. "Vaste prik bij ons, wanneer iemand nieuw bij ons begint: een plens water in zijn gezicht gooien", verklaart Hoftijzer. Een eye-opener? Een verwijzing naar de unieke locatie waar Frappant zich genesteld heeft, in het voormalige zwembad van Aalten? "Beide, al ligt het in dit geval nog niets anders: hij kreeg de emmer in het verleden ook al eens over zich heen. Sinds dit jaar is hij terug op het oude nest. Niet alleen als creatief strateeg, maar ook als mijn compagnon. We vullen elkaar goed aan vanuit onze specialismen." Hoftijzer wil het echter niet over de rollen van de partners

in het bedrijf hebben, maar de nadruk leggen op wat ze voor de opdrachtgevers kunnen betekenen. "De titel van directeur is inmiddels van mijn visitekaartje verdwenen, want die vond ik niet relevant." Goed, opdrachtgevers. "De economie draait als een zonnetje en bedrijven groeien bijna tegen de klippen op. De crisis ligt achter ons, maar die heeft wel veel veranderingen in het speelveld gebracht. Je kunt niet meer doen wat je altijd deed; feitelijk moet je jezelf telkens onder de loep nemen en soms zelfs opnieuw uitvinden. Daar springen wij in, om te helpen, met innoveren in marketing en communicatie, om je merk sterker in de markt te zetten."

COOLSTE BEDRIJF

Reclame maken in goede tijden, daar zien niet alle ondernemers het nut van in. "Dan zeggen ze: 'We hebben het al zo druk, we kunnen er niet nog meer werk bij gebruiken.' Oké, maar binnen een sterke economie kom je ook moeilijker aan personeel, dus wil je jezelf goed profileren richting potentiële medewerkers, mensen die nu elders zitten. Laten zien dat jij het coolste bedrijf bent om te werken. Trouwens, in slechte periodes houden bedrijven het maken van reclame óók af, omdat het dan aan budget ontbreekt. Je moet het anticyclisch benaderen, dat wil zeggen in drukke tijden werk voor de toekomst binnenhalen. Als het rustig wordt,

ben je te laat." Reclame, als onderdeel van marketing, een begrip dat niet iedereen even helder weet te definiëren en dat menigeeen verwacht met communicatie. "Het betekent dat je je identiteit bepaalt, vaststelt waar je goed in bent en je afvraagt wie op jouw producten of diensten zit te wachten. Zodra je die antwoorden hebt, begin je pas met communiceren."

BLIJ WORDEN

Alles draait in het bedrijfsleven tegenwoordig om data, om gegevens verzamelen van bestaande en potentiële afnemers. "Veel belangrijker is echter het inzicht: wat haal je eruit?", geeft Hoftijzer aan. "Je kunt een groot marktonderzoek optuigen, maar waarom zou je niet eens je klanten rechtstreeks raadplegen? Maak een dwarsdoorsnede en ga ze interviewen, vragen stellen om erachter te komen waar hun behoeftes écht liggen, waar ze blij van worden. Vaak handelen ondernemers op basis van aannames en denken ze te weten wat de klant wil. Als je een productleader bent, zoals Apple, dan kan dat misschien. Niemand had immers om de iPad gevraagd. In de meeste gevallen scoor je beter met je producten of diensten als ze daadwerkelijk op behoeften zoals de klant ze formuleert aansluiten. Durf te interviewen, durf je kwetsbaar op te stellen. Daar ligt best een pijnpunt, want misschien hoor je dingen die je niet wilt horen, maar je wilt je aanbod nu eenmaal succesvol laten aansluiten bij de vraag van de markt."



TOUCHPOINTS

Ondanks de aangescherpte privacy-wetgeving kun je inzichten ook kopen. "Consumenteninformatie, zoals woonregio, leeftijdscategorie en interesses. Ze zijn uit verschillende bronnen te halen, maar dan moet je die gegevens wel op de juiste wijze samenvoegen en interpreteren, waarbij je patronen vaststelt. Daaruit creëer je persona's oftewel typeringen van klanten, gemiddelde profielen. Als je weet voor wie je je uitingen - zoals een Facebook-post - maakt, hoe je diegene het beste aanspreekt en welke informatie je moet brengen, wordt je content veel relevanter. Neem in je marketing ook de customer journey mee, de reis die jouw klant maakt om je product of dienst af te nemen.

De website bekijken, fysiek naar een winkel gaan en daar in contact komen met een verkoper, zich laten leiden door commercials, mond-tot-mondreclame enzovoorts. Dat zijn zogeheten touchpoints, punten waarop je als organisatie het verschil kunt maken, door ze positief te beïnvloeden; de vindbaarheid via Google vergroten, de website gebruiksvriendelijk maken, de klant helpen met een goed humeur en echte productkennis. Op welke momenten haakt iemand af? Trekt de site veel bezoekers, maar blijven de verkopen achter, dan ligt dat misschien aan hoge prijzen. Je hoeft niet te gaan dumpen; laat liever zien welke elementen jouw aanbod meer waard maken."

ECHT EN OPRECHT

Frappant helpt haar klanten om de verkregen inzichten strategisch en creatief te benutten en daarmee de bedrijven echt in de markt te zetten. "Dat begint met jezelf als een merk te beschouwen en je daarnaar te gedragen. Daar horen merkwaarden bij, bewust en onbewust ingeprent bij mensen. Vroeger kwam je nog wel weg met dingen die niet authentiek zijn, tegenwoordig niet meer. Kijk naar Coolblue, dat zichzelf als een sympathiek bedrijf profileert. Dat is heel ver doorgevoerd, ook bij het aannemen en opleiden van mensen. Als je belt, ervaar je die glimlach aan de telefoon. Het komt echt en oprecht over, niets wordt aan het toeval overgelaten. De producten kun je overal kopen en Coolblue geldt echt niet als een prijsvechter, maar toch heeft het een jaloersmakend businessmodel, dat helemaal niet ingewikkeld in elkaar steekt. Je moet het alleen wel begrijpen... en dóen."



Bespaar tijd en geld op uw bedrijvenpost!



SBPost heeft als doel bedrijven, instellingen en gemeentes in de regio geheel of gedeeltelijk te ontzorgen van haar postkameractiviteiten door post en mailingen te halen, brengen, frankeren, sorteren en te bezorgen.

SBPost is al postbezorger voor meer dan 800 bedrijven, gemeentes en instellingen in de Achterhoek.

Kortingen op de dagelijkse landelijke post lopen op tot meer dan 30%



Voor meer info:

Bel 0313-670 290 of mail naar sales@sbpost.nl

www.sbpost.nl

**PAYROLL
@WORK**

*Werkgeverschap professioneel
& efficiënt geregeld*

- Flexibele urenafname
- Vrij van afkoopfee na overname medewerker
- Minder werkgeversrisico
- Minder administratie
- Vrij van inlenersaansprakelijkheid
- Je medewerker kan rekenen op perfect werkgeverschap



Anouk de Valois

Payroll@Work BV
Schoolstraat 3
6901 HD ZEVENAAR
Tel. 0316 - 58 08 70
M. 06 - 18 94 01 82
info@payrollatwork.nl
www.payrollatwork.nl



De zekerheid van een betrouwbare dienstverlener
• ABU lid
• Nen 4400-1 gecertificeerd

VERHEIJ METAAL SPECIALIST IN PLAATBEWERKING

Een van onze mogelijkheden is het laser snijden en ponsnibbelen (of combi-) van industriële producten. Ook kunnen wij voor u: CNC-Kanten, lassen/Assembleren

ULFT
(0315) 64 08 77

VERHEIJ

METAAL BV

WWW.VERHEIJMETAAL.NL

DOODDOENERS

"Creëer merkbeleving, een combinatie van merkwaarden en klantervaring", vervolgt Hoftijzer. "Je kunt allerlei dooddoeners de wereld in slingeren, maar als klanten het niet zo beleven, schiet je er niets mee op. Wij houden merksessies met opdrachtgevers, waarin we de deelnemers eerst die dooddoeners laten benoemen: de 'categorievoorwaarden', dingen waaraan je in jouw branche minimaal moet voldoen. Duurzaam zijn, kwaliteit leveren, afspraken nakomen. Vervolgens vragen we deze mensen: 'Waarin blinken jullie als bedrijf uit?' Dan lepelen ze dezelfde dingen op en kijken een beetje beteuterd wanneer wij ze daarop wijzen. Ze menen dat ze hetzelfde doen als de concurrentie, maar wanneer je doorvraagt, blijkt er wel degelijk een onderscheidend vermogen te liggen. Misschien is de snelle levering wel supersnel. Dat bewustzijn ontbreekt vaak.

Sommige ondernemers beschouwen het als 'Achterhoekse bescheidenheid', maar ik noem het vanzelfsprekendheid. 'Wij vinden het heel normaal.' Oké, maar zeg het dan! 'Laat de klanten het maar ervaren.' Ja, alleen...

dan moeten ze wel eerst naar je toe komen. Merkbeleving is op elke organisatie van toepassing, van bedrijven in de maakindustrie tot en met overheidsinstellingen, zelfs de Belastingdienst."

GOUDEN REGEL

Waarin blinkt Frappant eigenlijk uit? "In creativiteit", zegt Hoftijzer resoluut. Dat klinkt als een categorievoorwaarde in de reclamebranche, maar blijkt in de praktijk niet zo vanzelfsprekend. "Je moet van buitenaf naar jezelf kijken en waarden creëren, waarmee je jezelf onderscheidend profileert, ook als werkgever. Combineer dingen op een verrassende manier en zoek het in de kracht van eenvoud. Maak er geen kunstje van; opvallen is iets anders dan gek doen, want in het laatste geval loop je het risico dat je uitingen nergens op slaan en dat je doelgroep je niet serieus neemt, terwijl het er juist op aankomt dat mensen geloven wat je zegt. Het draait om vier B's: bereiken, boeien, binden en behouden. Door gek te doen, bereik je misschien wel de eerste twee doelen, maar je gaat pas echt mensen aan je binden zodra je aansluit bij hun behoeften.

Oh ja, nog een gouden regel: eerst het verhaal, dan het kanaal. Ik hoor ondernemers wel eens zeggen dat ze een app, een magazine of een Instagram-account willen, maar allereerst luidt de vraag: wat ga je erop zetten en hoe zorg je ervoor dat je je mensen boeit, dat je hun belevingswereld raakt? Dat wordt vaak onderschat."

Genoeg stof tot nadenken, dus. Gelukkig leidt Frappant zijn klanten door deze trajecten heen en dat levert niet alleen goede marketingcampagnes op, maar ook waardevolle inzichten bij de ondernemers en hun medewerkers. Het creatieve team uit Aalten houdt hen op een speelse, inspirerende wijze een spiegel voor.

www.frappant.com



TOENEMEND TEKORT AAN HUMAN CAPITAL

A HELL OF A JOB

De spoeling wordt dunner. Tal van bedrijven kampen met een tekort aan human capital.

Animo voor nog meer afzet van producten en diensten is er zeker maar steeds meer branches hebben moeite om voldoende geschikte mensen te vinden. Dat zet een rem op de groei. Zowel voor het vinden als het binden van medewerkers is het cruciaal wat zij belangrijk vinden bij hun werk en werkgever. Trigger: geld staat niet op nummer 1.

Verder blijken samenwerking en communicatie bij veel organisaties een achilleshiel.



10

Al twee jaar stijgt het aantal vacatures. Ook dit jaar wordt opnieuw een sterke groei verwacht. Met de aantrekkende economie neemt de spanning op de arbeidsmarkt toe. Het UWV schat in dat er dit jaar 165.000 banen bijkomen, wat het totaal brengt op 10,4 miljoen.

RUIM 1 MILJOEN

Jaarlijks ontstaan meer dan één miljoen vacatures. Gemiddeld is een derde ervan moeilijk vervulbaar, blijkt uit onderzoek van het UWV naar personeelswerving onder bijna tweeduizend bedrijfsvestigingen.

Veelgenoemde reden voor het moeilijk kunnen vervullen van de vacatures is het ontbreken van de juiste kwalificaties bij sollicitanten (45%). Dit kan betrekking hebben op opleidingsniveau, opleidingsrichting, werkervaring of vakkennis.

SECTORALE SPANNING

De krapte op de arbeidsmarkt kan de productiegroei, banengroei en bedrijfsvoering belemmeren, benadrukt het UWV. De mate van spanning verschilt per sector. Vooral bouw, informatie en communicatie hebben te maken met veel moeilijk vervulbare

vacatures. In eerstgenoemde branche geldt dat zelfs voor zes op de tien banen. Bij informatie en communicatie is ruim de helft moeilijk vervulbaar. Deze sectoren ervaren ook vaker dan gemiddeld een tekort aan personeel. In de industrie, facility management en overige dienstverlening zijn volgens het UWV vier op de tien vacatures moeilijk vervulbaar.

BALANS STAAT OP 1

De krapte op de arbeidsmarkt wordt bevestigd door de meest recente Salary Survey van Walters People, een internationale

uitzendorganisatie. Dit jaarlijkse onderzoek geeft inzicht in salarisontwikkelingen en wervingstrends bij uitzendfuncties. 67% van ondervraagde werkgevers denkt dat het in 2018 moeilijker wordt om nieuwe werknemers te vinden.

Voor de Salary Survey is ook onderzocht welke aspecten hoogopgeleide werknemers belangrijk vinden bij de keuze voor een werkgever. Opmerkelijk is dat voor deze groep medewerkers salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden pas op de vierde plaats komen. Op nummer 1 staat een goede balans tussen werk en privé. De organisatiecultuur en het contact met collega's volgen op een tweede plaats, een uitdagende functie-inhoud staat op 3. Dan komen de financiële beloning en secundaire arbeidsvoorwaarden. Overigens zijn medewerkers zich wel terdege bewust van hun positie op de arbeidsmarkt. Zo verwacht 61% een salarisverhoging van minimaal 3%.

FLEXIBEL EN FIT

Een fors deel van de werkgevers houdt rekening met de medewerkersvoorkeur en speelt in op de wens om te komen tot een goede balans tussen werk en privé. 63% van de professionals uit de Salary Survey van Walters People heeft de mogelijkheid om flexibele uren te werken, bijna de helft kan thuis werken. Daarnaast vinden werknemers het belangrijk om gezond en fit te blijven. Zij waarderen het als hun werkgever hierbij

helpt. Steeds meer werkgevers gaan mee in deze trend; 68% voert een actief beleid om een gezonde levensstijl te stimuleren.

NIET BLIJ MET COLLEGA'S

Bemoedigende signalen, maar er zijn nog uitdagingen te over voor werkgevers. Bijvoorbeeld als het gaat om de organisatiecultuur en het contact met collega's, nummer 2 uit de prioriteitenlijst van medewerkers. Samenwerken gaat zeker niet altijd van een leien dakje, blijkt uit recent onderzoek van Protime. Deze specialist in workforce management oplossingen ondervroeg 1.000 werknemers in uiteenlopende sectoren en maakte een ranglijst van ergernissen. Maar liefst 42 procent van de respondenten ervaart het als frustrerend dat zij niet weten wat anderen bijdragen. Ook is het werk van anderen van matige kwaliteit, vindt 29 procent. Andere belangrijke irritatie: werknemers weten vaak niet wie verantwoordelijk is voor welke taak (39%). Reden voor de matige communicatie kan liggen in de faciliteiten. Meer dan een derde van de respondenten vindt dat de werkgever onvoldoende investeert om samenwerken te faciliteren.

AANDACHT VOOR AANHAKEN

Metten is weten, dus nog een onderzoek. Deze keer van Intelligence Group en SchaalX onder ruim 3.500 professionals in loondienst. Slechte communicatie vanuit het management komt hieruit naar voren als

grootste ergernis op de Nederlandse werkvloer. "We horen het vaak van kandidaten die bij ons op gesprek komen", zegt Ingrid Schipper, managing partner bij SchaalX. "Het lijkt zo makkelijk en toch merk je in veel gevallen dat informatie niet goed doorkomt op de werkvloer. Dat veroorzaakt onvrede bij de medewerkers. Aandacht voor het aanhaken van je medewerkers wordt nog steeds enorm onderschat door het management."

Net als in het Protime-onderzoek blijken ook uit deze enquête dat collega's een bron van irritatie vormen. Vooral als die hun verantwoordelijkheid uit de weg gaan en zich niet aan afspraken houden. Ook roddelen wordt niet op prijs gesteld.

VINDEN EN BINDEN

Werkgevers zijn niet te benijden. Is het in tal van sectoren een enorme uitdaging om voldoende geschikte mensen aan te trekken, ook het tevreden houden van bestaande medewerkers vergt alle aandacht. Dat daarbij nog veel werk aan de winkel is, wordt benadrukt door eerdergenoemde onderzoeksresultaten. Een goed salaris alleen is bij lange na niet voldoende. Vinden en binden van medewerkers is a hell of a job.



MOEIZAME MEETINGS

Ook vergaderingen zorgen ook voor frustraties, blijkt uit het Protime-onderzoek. Bijna een derde van de werknemers ervaart meetings als nutteloos, ruim een derde vindt collega's vaak onvoorbereid. In het verlengde daarvan zegt 41 procent van de werknemers zelf meer bij te dragen dan anderen. Naarmate de leeftijd stijgt, neemt ook de weerstand tegen lange vergaderingen toe. Het onderzoek van Intelligence Group en SchaalX toont dat vooral 50-plussers zich groen en geel ergeren aan meetings waar maar geen einde aan komt.



DE MENS IS ALTIJD DE BELANGRIJKSTE FACTOR

Het Veenendaalse VOAA bv is een unieke organisatie in de wereld van personeelsdiensten. Directeur Ton Polman: "Als enige in Nederland bieden wij detacheren, consultancy, én opleidingen onder één dak op het gebied van procesoptimalisatie. Andere bureaus hebben alleen een of twee van die elementen. In de praktijk kunnen we dus alle drie aanbieden, en we zien vaak een combinatie van opleiding met detachering, of met consultancy. Daar is veel behoefte aan."

TEKST: HANS HOOFT

FOTOGRAFIE: ANNEMARIE BAKKER

De geschiedenis van VOAA gaat terug tot 1951, toen mede op initiatief van Berenschot en Philips besloten werd tot de oprichting van de VOA, de Vereniging Ontwikkeling Arbeidskunde. Beide partijen waren sterk in het analyseren van bedrijfsprocessen en het optimaliseren ervan. Op basis van de kennis en expertise die daarmee werd verzameld, werden opleidingen op het gebied van arbeidskunde ontwikkeld die werden ondergebracht in de VOA. Al snel werd de naam VOA een begrip: "Als je bij een grote organisatie kwam", vertelt Polman, "en je had het over arbeidskunde, werkvoorbereiding, productieplanning en productiebeheersing, dan zeiden ze allemaal: je moet een VOA-opleiding gaan doen. De naam was toen dus al gevestigd."

MARKT

In 1989 werden de opleidingen ondergebracht in een aparte onderneming VOA Access, ofwel VOAA. Polman vervolgt: "In die tijd hadden we heel veel opleidingen die allemaal te maken hadden met procesop-

timalisatie. Tegenwoordig richten we ons meer op Lean, planning en werkvoorbereiding. Alle met als basis de elementen van arbeidskunde.

De ruime ervaring van de docenten wordt optimaal benut in de praktijk doordat ook gewerkt wordt in de andere activiteiten van VOAA te weten consultancy en detachering. Een unieke dienstverlener dus op het gebied van procesoptimalisatie.

Om goed aan de vraag in de markt te kunnen voldoen werd onder de VOAA een opsplitsing gemaakt naar UPlanners die zich specifiek richt op het gebied van planningsvraagstukken, en VOAA The Lean Company die zich bezighoudt met vraagstukken en opleidingen op het gebied van Lean. Daarnaast blijft de specifieke arbeidskunde nog altijd een van de unieke pijlers waarop het bedrijf zich begeeft.

VIDEO'S

De opleidingen die VOAA biedt, kenmerken zich door de praktische aanpak, zegt Polman: "Het is niet zo dat de mensen alleen uit een boekje leren, we laten ze ook echt aan de

dagelijkse praktijk werken, hands-on, en we gaan met hen ook projecten doen." Een voorbeeld van die praktische werkwijze is dat video's van werkprocessen worden gemaakt die in de training worden gebruikt. "Kijk waar je mee bezig bent, gewoon een stukje bewustwording. Want als je het niet kunt zien, kun je het ook niet veranderen. Zo proberen we ze mee te nemen in dat verhaal, allemaal met als doel te komen tot procesoptimalisatie. We doen alles vanuit de praktijksituatie en projecteren dat op hun eigen situatie zodat de return on investment in de opleiding direct terugkomt."

UPLANNERS

De groeiende behoefte om steeds sneller en fijnmaziger te leveren en een toename in de complexiteit van planning, stuwt de vraag naar goede planners op. De globalisering, een groeiende vraag naar documentatie en de cruciale rol van planning in de bedrijfsvoering zorgen ervoor dat de plannersfunctie in belangrijkheid toeneemt. De krapte op de arbeidsmarkt zorgt ervoor dat het lastig

is om als bedrijf zelf aan goede planners te komen op het gewenste moment. Daarnaast stromen de planners na drie tot vijf jaar vaak door, waardoor er telkens weer een nieuwe behoefte bij het bedrijf ontstaat voor de invulling van de planners. UPlanners zorgt voor nieuwe aanwas door samenwerkingen met onderwijsinstellingen en samenwerking met diverse branche-verenigingen. UPlanners is gespecialiseerd in transport-planners, productieplanners, logistieke planners en supply chain planners. De UPlanners worden voor een all-in tarief gedetacheerd ingezet en begeleid door een persoonlijke en ervaren coach.

VOAA THE LEAN COMPANY

VOAA ontwikkelt zelf alle opleidingen vanuit de praktijk. Men heeft ook een opleidingskundige in dienst die mede zorgdraagt voor de juiste didactiek en werkvormen. "De Lean Green Belt hebben we enkele jaren geleden ook zelf ontwikkeld, en daarbij zitten we nu in de laatste, afrondende fase voor de goedkeuring voor een hbo-erkenning met mogelijkheden voor ECTS studiepunten. Daarmee zouden wij de eerste erkende Lean Green Belt opleiding in Nederland zijn die hbo-gecertificeerd is." Als uitvloeisel hiervan is binnen VOAA dus The Lean Company opgericht. "Binnen de VOAA Lean Company gaan we ons specifiek bezig houden met opleidingen die allemaal te maken hebben met het gebied Lean, ofwel procesoptimalisatie, bestemd voor middenkader en hoger personeel. Uiteraard wel met de elementen van arbeidskunde hierin waar we groot mee zijn geworden."

BETROKKENHEID

Polman komt nog even terug op het aspect coachen: dat zit als een belangrijk pakket in alle opleidingen. "Gedrag en houding van mensen, dat is het meest essentiële. Daarom betrekken we de mensen intensief bij het veranderproces. Laat ze bijvoorbeeld bij het inrichten van een werkplek zelf maar zeggen waar ze de spullen willen hebben staan om hun werk goed – of beter – te kunnen doen. Uiteindelijk ben je zelf wel richtinggevend maar je moet ze wel meenemen in dat verhaal. De betrokkenheid is belangrijk, en dat is wel het grote verschil met vroeger: vroeger werd het opgelegd, tegenwoordig wordt de werknemer bij de verandering betrokken. Je moet mensen meenemen in plaats van op je strepen te gaan staan. Je moet ze af en toe een schouderklopje geven, maar niet bang zijn om ze ook eens tegen de schenen te trappen. Dat leer je in de loop der jaren wel hoe je dat kunt doen, en dat is belangrijk want de mens is het grootste kapitaal van elke organisatie. Weerstand krijg je altijd, maar je moet ook kunnen zien hoe diep de hakken in het zand staan."

EUREGIO

VOAA is niet alleen in Nederland actief, ook in het buitenland zijn consultants van de organisatie actief. "We zijn, naast Erasmus-projecten van de EU op het gebied van een leven lang leren, ook met een Euregio-project bezig, Grenzenlos Effizient Produzieren (GEP). Dat project heeft als doel om te kijken hoe het nu staat binnen MKB-bedrijven op de gebieden van lean, green ofwel duurzaamheid, smart industry en verandermanagement. Ze willen bewerkstelligen dat de mensen en bedrijven in de grensstreek

wat meer met elkaar gaan samenwerken. We gaan dan naar een bedrijf dat zich daarvoor heeft aangemeld (er is trouwens subsidie voor te krijgen), en lichten dat dan door op basis van die vier onderwerpen. Daarna kan een verbetertraject worden gestart."

ONTWIKKELINGEN

VOAA ontwikkelt ook opleidingen via het principe van blended learning. Polman: "Wat je thuis kunt leren, via de online omgeving, dat is één, maar we laten de mensen zoveel mogelijk bij elkaar komen, waar de interactie plaatsvindt. Leren doet men vooral op basis van ervaringen uitwisselen en opdoen via gerichte praktijksituaties. We hebben binnen VOAA ook een E-HRM tool in huis, SMARTOPS, waarbij we inzicht krijgen in de capaciteiten van een persoon, team of afdeling in samenhang met de prestatie binnen de organisatie. Hierdoor kunnen we beter inzichtelijk krijgen welke medewerkers we kunnen inzetten specifiek bij onze opdrachtgevers, en welke medewerkers specifiek passen in het DNA-profiel van UPlanners en VOAA The Lean Company. Ontwikkelingen die dus van belang zijn om opdrachtgevers optimaal te kunnen bedienen."

Polman sluit af: "We willen dat de mensen zeggen: we hebben echt iets aan deze dienstverlener. Niet: we hebben een capaciteit of kennis geleverd, maar ook betrokkenheid en praktijkervaring. Het is denken en doen. Zowel de kandidaat als de werkgever moeten daar profijt van hebben."

www.voaa.nl





SPONSORAVOND ACHTERHOEK TOUR RALLY MET BIJZONDERE GAST FRITS VAN EERD

DE WIL OM TE WINNEN

Sport en ondernemerschap vertonen frappante overeenkomsten. Successen boeken vergt discipline, doorzettingsvermogen, het stellen van de juiste doelen en het verzamelen van de juiste mensen om je heen, met allemaal de wil om te winnen. Frits van Eerd trok deze parallellen op smeulige wijze tijdens de sponsoravond die State of Art organiseerde voor zijn aanstaande Achterhoek Tour Rally.

AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: STATE OF ART

De passie voor snelle en klassieke auto's druipt er bij State of Art zodanig vanaf, dat het niemand verbaast dat de fabrikant van hoogwaardige herenkleding jaarlijks de Achterhoek Tour Rally op touw zet. Trots op zijn roots doet de firma dat in de 'eigen achtertuin', met ondersteuning van inmiddels 45 sponsors, die vrijwel allemaal uit de wijde regio komen. In elf jaar tijd bereikte het evenement een omvang die de status van een lokale netwerkrally allang overstijgt, met inmiddels 140 deelnemende equipes en vanaf nu een indeling in drie categorieën: Tour, Sport en Expert. Dit laatste om te voorkomen dat de uitdaging voor bestuurder en navigator niet uitmondt in treintje rijden. Equipes treden aan in een klassieke auto of een modernere sportwagen, die flink de sporen krijgt, soms zelfs onverharde paden moet bedwingen en wordt blootgesteld aan spannende proeven. De organisatie gooit debutanten niet in het diepe, maar nodigt hen uit voor de State of Art Rally Academy op zaterdag 2 juni, ruim drie weken voor het grote evenement, dat voor zondag 24 juni gepland staat.

TASTBARE GIFT

De Achterhoek Tour Rally leent zich bij uitstek om te netwerken, waartoe State of Art in het voortraject al een goed klimaat schiep door een sponsoravond te organiseren. Die speelde zich dinsdag 3 april af in het fraaie eigen pand te Lichtenvoorde, waarbij Walter Kook! zijn culinaire hoogstandjes vertoonde, Backsound Music de akoestische omlijsting verzorgde en royaltyfotograaf Edwin Smulders de sfeer vereeuwigde. Voormalig premier Jan-Peter Balkenende, oud-Formule 1-coureur Gijs van Lennep en autosport-presentator Allard Kalff behoorden tot de prominente gasten. Helaas moest State of Art-topman Albert Westerman verstek laten gaan, dus leidde directeur Martijn Mateman de avond in en daarbij vroeg hij speciale aandacht voor de goede doelen die State of Art met de Achterhoek Tour Rally ondersteunt. In 2017 werd, met dank aan de sponsors, 8.525 euro opgehaald voor De Zonnebloem. Nu kregen de aanwezigen een heel tastbare gift te zien, bestemd voor zorgorganisatie Careaz: een splinternieuw elektrisch voertuig, waarmee mensen die minder mobiel zijn hun alledaagse bezoeken kunnen brengen. Het helpt deze inwoners van Oost-Gelre om hun sociale contacten te blijven houden en verstevigen. Niemand minder dan Jan Peter Balkenende had de eer om de electrocar te onthullen en de sleutels te overhandigen.



LE MANS

In de aanloop naar de Achterhoek Tour Rally zocht State of Art naar een manier om een brug te slaan tussen ondernemerschap en autosport. Iemand die dat als geen ander kan, kwam uit Noord-Brabant naar Lichtenvoorde afgereisd: Frits van Eerd. De topman van Jumbo Supermarkten haalde in 2017 de internationale pers door samen met de oud-Formule 1-coueurs Jan Lammers en Rubens Barrichello de 24 Uur van Le Mans te rijden, als onderdeel van de European Le Mans Series. Voor 2018 legt Van Eerd de sportieve lat nog hoger, door zich op het World Endurance Championship te richten,

samen met Giedo van der Garde (eveneens ex-Formule 1) en wederom Jan Lammers, die na de strijd op Le Mans zijn stoeltje zal vrijmaken voor de 23 jaar jonge Formule 2-held Nyck de Vries. In een duopresentatie met Mark Koense, hoofdredacteur van RTL GP Magazine, vertelde Mister Jumbo over de link tussen zijn race- en ondernemersambities. "Ik begon op mijn 21e voor mezelf, vanuit de primaire drijfveer dat ik ooit in de autosport wilde belanden. De kansen lagen namelijk niet voor het oprapen, aangezien mijn ouders er alles aan deden om ervoor te zorgen dat dat laatste niet zou gebeuren."

15



Heb jij online een Boost nodig?

Boosters helpt ondernemers om beter online vindbaar te zijn, méér relevante bezoekers te krijgen én bij het verhogen van de conversie! Bel nu en maak vrijblijvend een afspraak.

✉ info@boosters.nl ☎ 0314 - 763 683



Een nieuwe
kijk op jouw
business



www.king.eu

STRAIGHT Human Support



STRAIGHT Human Support richt zich op ondersteuning en advisering bij alle vraagstukken die te maken hebben met het in dienst nemen en afscheid nemen van personeel en alles wat daar tussen zit. Naast een scala aan ondernemingen uit het MKB behoren ook enkele multinationals tot de klantenkring.

SITUATIE

Onderbezetting

Incidenteel onvoldoende capaciteit/deskundigheid

Structureel onvoldoende capaciteit/deskundigheid

Incidenteel onvoldoende deskundigheid

Selectie van kandidaten of bepalen ontwikkelpotentieel van eigen medewerkers

OPLOSSING

🔧 **Interimbasis**

🔧 **Projectbasis**

🔧 **Abonnements-basis**

🔧 **HRFLEX**

🔧 **Assessment**

OMSCHRIJVING

Een overeen gekomen periode en tijdbesteding op deeltijdbasis.

Uitvoeren van een specifieke opdracht.

Ondersteuning voor een vast aantal dagdelen per maand.

Voor een vast bedrag per jaar alle noodzakelijke ondersteuning en advisering op afstand.

Een op maat gemaakt (functie-inhoud en -zwaarte) assessment. Valide, zeer gebruiksvriendelijk in vele talen beschikbaar en tijdbesparend.



A Cor Hilbrinkstraat 36
W 7622 EW Borne

T 06 - 472 126 30
E info@straight-hs.nl

I www.straight-hs.nl



KLANTEN IN DE RIJ

Van Eerd stelde al gauw zijn doelen naar boven bij. "Vanuit passie handelde ik eerst in klassieke auto's, maar een kleine ondernemer met weinig klanten is kwetsbaar. Ik zat in een niche binnen een nichemarkt. Vanuit de groothandel bij mijn ouders thuis liep ik tegen het concept van de supermarkt aan en dat vond ik heel bijzonder. Klanten die in de rij staan om jou te betalen, zonder discussie en zonder onderhandelingen, hoe mooi wil je het hebben? Dan moet je wel goed voor ze zorgen, zodat ze blijven terugkeren. Ik dacht: 'Als ik het nou eens voor elkaar kan krijgen dat in elk karretje één product méér komt te liggen...'. De formule die ik in 1996 met de mensen om me heen uitrolde, staat nu nog steeds." De vrije uurtjes vulde de energieke Brabander op door zijn autosportdroom waar te maken. Hij schopte het tot Nederlands rallykampioen, stortte zich op het uitputtende Dakar-avontuur en haalt nu op internationaal niveau alles uit zichzelf op de mooiste circuits van de wereld. "Vroeger had ik er tijd genoeg voor, maar geen budget, nu ligt het zo'n beetje andersom. Ik nam mezelf voor dat ik op mijn vijftigste Le Mans zou gaan rijden, een leeftijd waarop andere coureurs allang gestopt zijn."

ONTKNOPING

24 uur achtereenvolgens racen, dan ontkom je er niet aan om je auto - in dit geval een Dallara P217 - te delen met twee coureurs. "Ik riep dat ik de start wel voor mijn rekening wilde nemen, maar toen ik daar tussen allemaal wereldsterren stond en in de tijdtraining

een paar seconden tekortkwam, kreeg ik het Spaans benauwd. We vroegen aan de wedstrijdleiding of we alsnog mochten ruilen, maar het antwoord luidde heel simpel 'No!'. Eenmaal achter het stuur bewaarde ik de rust en gebruikte mijn ervaring om genoeg snelheid te ontwikkelen tussen de grote jongens. Ik herinner me trouwens nog uit de begintijd wat een ontkenning het was toen ik voor het eerst in mijn leven ging racen, met het toeschouwersgevoel van 'dat kan ik ook'. Stond ik daar op zaterdagochtend aan de poort van Circuit Zandvoort, terwijl alle teams er al minstens een volle dag voorbereiding op hadden zitten. Een drama werd het, dat weekend.

Rondje na rondje liep ik meer achterstand op. Ik zie daar raakvlakken met het bedrijfsleven. Waarom praten over dingen die je denkt te weten en niet over wat je wérkelijk weet?"

WINNAARS

Frits van Eerd vertelde hoe hij het spel van de racerij reflecteerde op zijn concern. "Zorg ervoor dat je een team opbouwt met mensen die allemaal willen winnen. Zonder hun ondersteuning red je het als coureur niet, maar als bedrijf evenmin. Al je medewerkers moeten in feite de knop 'ondernemen' aan hebben staan. Omring je met winnaars, niet met ja-zeggars die alleen maar doen wat hen opgedragen wordt en niet meer. Wij werken op basis van gelijkwaardigheid en kiezen altijd voor het beste idee, ongeacht wie het bedacht heeft." Ook in de autosport weet de topman van Jumbo Supermarkten zijn honger naar nieuwe uitdagingen te stillen, zoals ook Formule 1-talent Max Verstappen dat doet. "Toen ik met zijn vader Jos in contact trad, over sponsoring en zo, adviseerde ik dat Max als tweevoudig wereldkampioen karting moest overstappen naar de racerij. Hij koos voor Formule 3 en won de meeste wedstrijden achter elkaar van het seizoen. 'Volgend jaar zit hij in de Formule 1', riep ik. De rest is geschiedenis. Een kwestie van willen winnen en de bereidheid om daarvoor alles opzij te zetten. Als het kan, waarom niet? Ik sta op scherp voor 2018."

Meer informatie/inschrijven:
www.achterhoektourrally.nl





ACHTERHOEK PROFITEERT VAN PROMOTIE DE GRAAFSCHAP NAAR EREDIVISIE

DE NEUTRALE ONTMOETINGSPLEK

Bij de supporters, relaties en binnen eigen gelederen kon de vreugde niet op, toen De Graafschap na de overwinning op Almere City promoveerde naar de Eredivisie van het betaald voetbal. Volgens algemeen directeur Hans Martijn Ostendorp staat die topprestatie niet op zichzelf: de hele Achterhoek zal er de vruchten van plukken en dat begint zich nu al af te tekenen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: DE GRAAFSCHAP MEDIA

Als leek zou je misschien geneigd zijn te zeggen: 'Bemoedigend, zo'n sportieve promotie, maar dan vooral voor De Graafschap zelf.' Dat blijkt een behoorlijke onderschatting van de realiteit, getuige de heldere visie die de algemeen directeur van Doetinchems ambitieuze voetbalclub formuleert. "Doetinchem, nee, de gehele Achterhoek heeft er baat bij dat we terugkeren op het hoogste niveau. We ontmoeten aansprekender tegenstanders, wat de aantrekkingskracht van de wedstrijden vergroot en dus vollere tribunes zal opleveren. Dat merken we nu al: de laatste weken was het alle hens aan dek om te kunnen voldoen aan de enorm stijgende vraag naar seizoens- en businesskaarten.

Ondernemers overal uit de Achterhoek en ver daarbuiten, tot in de Betuwe en Twente, tonen belangstelling om zich aan ons en aan elkaar te verbinden. Ze ontdekken en erkennen stadion De Vijverberg als een aantrekkelijke ontmoetingsplaats die het zakenleven overstijgt, aangezien ook overheden, maatschappelijke organisaties en onderwijsinstellingen elkaar hier treffen."

SMARTHUB

Dit laatste sluit naadloos aan bij de missie die De Graafschap uitdraagt: de sociaal-maatschappelijke verankering in de regio verstevigen. Om dat tastbaar te maken, geeft Ostendorp enkele voorbeelden. "We

kennen natuurlijk SmartHub Achterhoek, een initiatief om hoogopgeleide jongeren naar Oost-Gelderland te trekken. Een rol die wij daarin zouden kunnen vervullen, is een spelersbus naar de Randstad sturen, daar Achterhoekse studenten ophalen en hen een fantastische avond bezorgen, met een wedstrijd, een hapje en een drankje en presentaties van bedrijven die interessante stageplaatsen aanbieden. Binnen onze grote, groeiende businessclub met momenteel zo'n 300 leden vragen we ook aandacht voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, in samenwerking met organisaties als het UWV, het Werkgeversservicepunt en sociale werkvoorzieningen. Binnen dat netwerk

komen antwoorden op vragen als 'waar liggen uitdagingen?' en 'wat betekent het om deze mensen aan het werk te hebben in je bedrijf?' Presentaties en het tonen van concrete voorbeelden bieden veel verheldering."

UITHANGBORD

Ostendorp spreekt van een heel hecht netwerk, waarin ook overheden en andere publieke organisaties zich goed thuisvoelen. "Ze beschouwen De Vijverberg als een neutrale ontmoetingsplek met een informeel karakter, waaraan de sportieve activiteiten ten grondslag liggen. Dat opent absoluut deuren. De burgemeester van Doetinchem omschreef De Graafschap laatst als 'het uithangbord van de Achterhoek'. Natuurlijk zullen we het voetbaltechnisch lastiger krijgen, met sterke tegenstanders, maar het gaat erom dat wij strijd, saamhorigheid en enthousiasme laten zien. Precies de dingen die deze regio zo kenmerken. De mensen herkennen zich daarin, wat wel blijkt uit het feit dat ze na een wedstrijd graag lang willen blijven. Dat beperkt zich, op ondernemersniveau, niet alleen tot voetballiefhebbers. Die vormen de ene categorie sponsors. De andere categorie kiest strategisch voor een connectie met De Graafschap, wil vanuit maatschappelijke betrokkenheid de bedrijfsnaam aan ons verbinden. Al die mensen voelen zich hier opgetogen en inspireren elkaar."

HERENBOERENLOUNGE

De Graafschap, een club van korte lijnen en zonder poeha. "Skyboxen, die passen niet zo bij ons", meent Ostendorp. "We staan vooral bekend als een club die rust op vele schouders, die zijn bestaansrecht ontleent aan het feit dat we hem allemaal samen dragen. De burgemeester, de hoofdsponsor, de voorzitter van de raad van commissarissen, iedereen loopt hier rond en iedereen is gelijk aan elkaar. Typisch Achterhoek, typisch De Graafschap, die sfeer." Een bijzonder initiatief, opgestart in 2018, betreft de Herenboerenlounge in de bestuurskamer. "Daar komt een groep ondernemers samen die met hun sponsoring een maatschappelijk doel wil dienen, iets dat wij ten volle ondersteunen. Ze zullen jaarlijks met elkaar bepalen welke bestemming hun gelden krijgen. Nu is dat de Special Olympics, het sportevenement hier in de regio voor mensen met een beperking."

OPWAARTSE SPIRAAL

Eén vraag resteert nog: wat doet de promotie naar de Eredivisie met De Graafschap zelf? "Wij beginnen nu al te merken dat de belangstelling voor sponsoring aantrekt", aldus de algemeen directeur. "Daarnaast maken we aanspraak op significant grotere mediagelden, zoals de KNVB die verstrekt. Dat loopt richting de twee miljoen euro

extra per jaar en dat gebruiken we, naast sociaal-maatschappelijke doelen, om te bouwen aan de structuur van de club. Als we investeren in ons elftal, staan we sterker in de competitie en trekt dat weer nieuwe partners aan, waarmee je kunt zeggen dat we ons dan in een opwaartse spiraal bevinden. Tribunes vol, businessclub vol; fantastisch. Daarbij blijft het zaak om verstandige keuzes te maken, teneinde onze positie in de Eredivisie te handhaven. In dat kader verdient onze financieel directeur Raymond Enting heel veel credits. Hij pakt zijn rol erg goed op en functioneert echt als de stille kracht, waar in het voetbal meestal de technisch en sportief managers in de schijnwerpers staan. We ervaren hem als een belangrijk architect van rust en stabiliteit binnen de club, binnen onze compacte organisatie met korte lijnen. Wat ik vooral zo mooi vind om te zien, is de enorme toewijding van de mensen binnen ons team. Dat maakte direct na mijn aanstelling, een jaar geleden, een diepe indruk op mij. Ook daar ligt een overeenkomst tussen De Graafschap en de regio."

www.degraafschap.nl





MARIEKE BACH, ADVISEUR DUURZAME INZETBAARHEID: **KANSSEN CREËREN OM MENSEN TE MOTIVEREN**

Een hoge arbeidsproductiviteit en kwaliteit in het eindresultaat, opgewekte en betrokken medewerkers met verantwoordelijkheidsgevoel, een laag ziekteverzuim, een positieve bedrijfssfeer en een dynamische ontwikkeling; ziedaar het ideaalplaatje van ondernemers. Adviseur Marieke Bach weet hoe dat te realiseren valt, namelijk met duurzaam inzetbare werknemers.

AART VAN DER HAAGEN, FOTOGRAFIE: MARJAN ROSENDAHL

Zelf geeft ze het goede voorbeeld: na ruim zeven jaar vitaliteitscoaching op zelfstandige basis vanuit haar kantoor in Didam heeft ze zich via een intensieve master-module bij de HAN Nijmegen verder ontwikkeld tot adviseur duurzame inzetbaarheid. "Voor mij een interessante en uitdagende volgende stap, gezien mijn jarenlange ervaring met het op de rit helpen van mensen die met een burn-out kampen of geen doelen in hun leven zien. Ik wilde graag bredere opdrachten oppakken en me meer gaan richten op het versterken van mensen en organisaties. Duurzame inzetbaarheid van werknemers, dat bevat drie componenten: vitaliteit, werkvermogen en employability. Dat laatste wil zeggen: de capaciteiten om je huidige baan te behouden of nieuw werk te verkrijgen. Voor een deel ligt dat aan je eigen attitude. Niet stilstaan, maar beschikbare mogelijkheden benutten. Te veel mensen tellen de jaren af tot hun pensioen, terwijl ze nog zo lang moeten. Ze verliezen hun motivatie, de lol in hun baan en belanden op een dood spoor. Hoe jammer is dat?"

SFEER VAN VERTROUWEN

Volgens Bach ligt de andere helft van de verantwoordelijkheid bij de werkgever, die kansen voor zijn medewerkers dient te scheppen, zodat ze zichzelf kunnen ontplooiën. Wat dat oplevert (heel veel!), kwam al in de inleiding boven dit verhaal aan de orde, maar wat vergt het van de ondernemer? "Verder kijken dan je neus lang is, er open-minded tegenover staan en een beleid ontwikkelen waarin je echt met je mensen aan de slag gaat. Dat betekent per functie bekijken hoe je die aantrekkelijk houdt voor degene die hem vervult. Misschien moet je in overleg dingen wijzigen om de afwisseling erin te houden of om het werk fysiek te verlichten als iemand wat meer op leeftijd raakt. Misschien haalt de medewerker meer uit zichzelf door een opleiding te volgen. Durf te luisteren naar je mensen, dan hoor je wat ze willen en hoef je niet alleen zelf allerlei opties te bedenken. Misschien bestaat er een mogelijkheid om functies binnen het team te laten rouleren of om dat samen met andere bedrijven binnen bijvoorbeeld je branchevereniging te doen. Stel dat eventueel in de vorm van een pilot

voor, breng mensen op ideeën en creëer vooral een sfeer van vertrouwen. Vervang het traditionele functioneringsgesprek door een duurzaam-inzetbaarheidsgesprek, met een open dialoog en zonder machtsverhouding."

ONDERZOEK

Focus op duurzame inzetbaarheid van mensen vergt wellicht een ommezwaai, maar als expert op dit gebied verleent Marieke Bach graag haar diensten. "Wat is nodig om werknemers duurzaam inzetbaar te maken? Dit verschilt per organisatie. Daarom is het belangrijk om contact te leggen op alle lagen binnen de organisatie en draagvlak te creëren. Dit vormt de basis voor wetenschappelijk onderbouwd onderzoek en advies en wordt vertaald in concrete aanbevelingen. Ook bij het implementatieproces blijf ik betrokken zodat ik het veranderproces kan monitoren en daar waar nodig bijsturen. Wanneer de missie slaagt, geeft dat zowel de werkgever als zijn mensen heel veel positieve energie."

www.bachvitaliteitscoaching.nl



ZELFSTANDIG REIZEN DAAR WAAR HET KAN!

21

Na diverse decentralisaties in het sociaal domein, leeft het doelgroepenvervoer enorm binnen de gemeenten. Ik merk dit dagelijks als ik met verschillende ambtenaren en beleidsmedewerkers in gesprek ben. In mijn rol spreek ik met uiteenlopende instellingen, gemeenten of sociale werkplaatsen om te kijken waar we zelfstandig reizen kunnen stimuleren. Vanuit Arriva zoeken we namelijk naar nieuwe mogelijkheden om sociaal te ondernemen. We zijn hierbij altijd opzoek naar het verbinden van onze core business (openbaar vervoer) en maatschappelijke vraagstukken. Een voorbeeld hiervan is de Voor Elkaar Pas. Die is ontstaan uit een maatschappelijke discussie over doelgroepenvervoer.

Als Arriva stimuleren we zelfredzaamheid. Onze Voor Elkaar Pas is dan het concrete handvat om in gesprek te raken. We ontzorgen de gemeente en reiziger van begin tot eind. Minder administratie, goedkoper reizen voor de leerling, gratis meereizen door een begeleider en de zorg uit handen nemen van ouder, leerling en gemeente. Dat is wat we doen.

De Voor Elkaar Pas is een OV-chipkaart die opvalt door z'n groene kleur. Onze chauffeurs weten dan direct dat deze persoon een kaart van de gemeente of instelling heeft gekregen. Samen met de gratis begeleiderspas geeft de Voor Elkaar Pas net dat extra zetje om eens met de bus of trein te gaan. Nadat we hebben gekeken hoe je reis er precies uitziet, wordt duidelijk of het openbaar vervoer überhaupt een optie is. Een abonnement stellen we vervolgens samen op basis van de reisbehoeften. Twee dagen per week naar school of werk? Het abonnement kan ingericht worden naar gebruik. Bovendien kunnen we bijvoorbeeld persoonlijke begeleiding, technische ondersteuning of trainingen aanbieden. Zo bieden we met maatwerk een passende oplossing voor bijna elke situatie.

Het raakt mij steeds weer persoonlijk als ik merk hoe de reactie van ouders kan omslaan. Die in het begin soms terughoudend zijn en in de overtuiging dat hun kind niet zelf met de bus kan, maar drie maanden later de grootste voorstander van de Voor Elkaar Pas zijn. "Als ik dat had geweten, had ik al veel eerder meegedaan." Dat snap ik ook wel, het

is niet niks dat jouw zoon of dochter eerder altijd veilig van huis werd opgehaald en op school wordt gebracht, en dan nu zelfstandig en zelfbewuster de wijde wereld ingaat.

In de Achterhoek werken we al met negen gemeenten samen op dit vlak. We stimuleren andere gemeenten uiteraard ook om te starten. Behalve met leerlingenvervoer werken we inmiddels ook in een vergelijkbaar traject samen met reizigers op het gebied van WMO, statushouders en minima. Iedereen wil participeren waar mogelijk en Arriva kan die drempels wegnemen. Geld mag eigenlijk geen reden zijn om niet zelf te kunnen reizen. Laten we zelfstandig reizen samen mogelijk maken!

Chris Holtkuile is salesmanager voor Arriva Nederland en spreekt graag ook met u af om te bespreken of de Voor Elkaar Pas iets voor uw gemeente is! Mail voor een afspraak naar chris.holtkuile@arriva.nl of bel hem op 06-11703690.



PITSTOP

MARTIN MORSINK, EIGENAAR LIJSTENMAKERIJ MARTIN

Naast ons bedrijf heb ik nog een grote passie, namelijk Formule 1. Deze sport toont een geweldige combinatie van talent, teamwork, spanning en snelheid. Geweldig om naar te kijken en het te beleven. Eén van de mooiste momenten tijdens de race is het stuk teamwork dat komt kijken bij een pitstop. Twintig mensen die in luttele seconden veel handelingen verrichten om er tactisch voor te zorgen dat de coureur zijn plek behoudt en zelfs kan versterken.

De Pitstop zouden we kunnen vergelijken met 'de Talenten' binnen ons eigen (race)team. Ook hier zijn diverse mensen bezig om onze coureur zijn talent te laten ontdekken, te begeleiden en om ervoor te zorgen dat hij of zij uiteindelijk zal finishen oftewel 'werk' zal vinden. Binnen ons bedrijf moet daarom ook af en toe deze pitstop gemaakt worden om te kijken waar ons Talent

staat, wat is er bereikt en of we tactisch op koers liggen.

Voor sommigen duurt deze periode te lang. Voorheen was er voor een aantal Talenten geen passend werk te vinden binnen een 'normaal' bedrijf en werd er een beschutte werkplek gezocht. Alleen mogen deze plekken niet meer volgens de nieuwe participatiewet worden afgegeven omdat Sociale Werkvoorzieningen in de oude vorm gaan sluiten.

Ik vind dat we in samenspraak met beleidsmakers er dus juist nú voor moeten zorgen dat er geen opstopping gaat ontstaan in de pitstraat. Hierdoor wordt de Race naar werk stilgezet en dat is achteruitgaan. Iets wat bij een F1-race nou niet gebeurt. Achteruitgaan.

www.lijstenmakerijmartin.nl



OPGELEIDE MEDEWERKERS: EEN MUST HAVE OF NICE TO HAVE?

TON POLMAN, MANAGING PARTNER & SENIOR IMPROVEMENT ENGINEER VOAA

Het vraagstuk met betrekking tot opleiden is en blijft altijd actueel binnen organisaties. In de periode van hoogconjunctuur hoort men bij vele organisaties de volgende uitspraak: "Ik wil mijn medewerkers wel opleiden, maar door drukte binnen het bedrijf en het tekort aan personeel moet ik dit nog even vooruit schuiven." Bij economische tegenwind horen we vervolgens de uitdrukking: "We schrappen het opleidingsbudget weg, omdat we op de kosten moeten letten."

Het blijkt nog steeds dat veel organisaties het vraagstuk omtrent opleiden lastig vinden. Een van de belangrijkste redenen is wel dat het opleiden niet vastligt in de strategische doelstellingen. Men ziet het vaak als een kostenpost en niet als een normale bedrijfsinvestering. Als men binnen organisaties hierover

discussieert, wordt er gezegd dat de mens de belangrijkste factor is. Maar als organisatie handelt men niet altijd naar het doel om medewerkers in de organisatie te hebben die de juiste competenties bezitten om aan de gestelde organisatiedoelen te kunnen voldoen.

Gezien de steeds sneller gaande ontwikkelingen op het gebied van automatisering en digitalisering, plus de kortere levenscycli en grotere variëteit in producten en diensten, betekent dit dat de noodzaak van goed opgeleide medewerkers een must have is en niet een nice to have. Ook vanuit de overheid en bedrijfsleven worden nu stimuleringsprogramma's opgezet om een leven lang te blijven leren om aan het werk te blijven op de snel veranderende arbeidsmarkt.

www.voaa.nl



"VERANTWOORDELIJKHEID VERZUIMBEHEERSING LIGT BIJ ONDERNEMER" BALLAST WORDT SPORT

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE HAN TE HENNEPE

23

Roer bij een willekeurige ondernemer het onderwerp 'verzuim' aan en er is een gereede kans dat hij of zij een zucht slaakt. Alle rechten liggen bij de werknemer, alle plichten bij de werkgever, toch? Nee, zeker niet. "Wanneer ondernemers binnen het huidige 'eigenregie-model' weten hoe ze verzuim kunnen beheersen, vooral preventief, gaan ze de materie zelfs leuk vinden", beweert organisatieadviseuse Wies Bol.

"Klanten komen binnen met een vastgelopen verzuimdossier", vertelt de eigenaresse van het in Eibergen gevestigde bureau in organisatieadvies, verzuimbeheersing en loopbaangerichte tweedespoortrajecten. "Er bestaan veel onduidelijkheden in de verhouding tussen de arbodienst en de eigen verantwoordelijkheid. Veel ondernemers denken via goede ondersteuning alles afgedekt te hebben, maar vergeten dat ze zelf ook aan zet zijn. Zo schort het vaak aan deugdelijke verslaglegging. In 75 procent van de gevallen loopt het wel los, als werknemers tijdig herstellen, maar bij langdurig verzuim treden serieuze risico's op. Het begint al bij de ziekmelding. Ontvang je een appje of spreek je de medewerker echt?

Medisch gezien mag je niks vragen, maar wanneer je het anders insteekt, komen vanzelf details aan de oppervlakte. 'Hoe gaat het met je?' 'Kan ik iets voor je doen?' 'Ben je bij een huisarts geweest?' Hoe lang denk je dat je thuis blijft?' 'Moet ik zakelijke afspraken voor je afzeggen?' Het werkt gaat immers door. Durf te refereren aan een voorval, zoals een pittig gesprek dat je een aantal weken eerder met de werknemer hebt gevoerd. Hij of zij begint dan vanzelf te vertellen. Met uitsluiting van de medische feiten verzamel je op die manier veel informatie voor je dossier, om het UWV een goed beeld te geven."

AANDACHT GEVEN

Verzuimbeheersing zit volgens Bol grotendeels in de preventieve hoek. "Ken je mensen en vang signalen op: verandering in patronen en gedrag. Ineens regelmatig te laat komen, een kort lontje hebben, desinteresse in het werk; allemaal tekenen dat er iets speelt, soms privé. Neem de tijd om de medewerker zijn verhaal te laten doen en geef hem of haar de ruimte om problemen op te lossen, met een duidelijke afspraak over de voortzetting van het werk. Let óók op mensen die zich verliezen in hun job en

hun taken niet kunnen loslaten, want daar loert een burn-out om de hoek. Aandacht geven, daar draait het om. Wij helpen via onze Absentiemanager, een geautomatiseerd systeem rondom het verzuim per bedrijf. Rekening houdend met de wet en specifieke afspraken krijgt de ondernemer een e-mail als reminder voor bijvoorbeeld het plegen van een telefoontje of het sturen van een bloemetje. Waar nodig ondersteunen wij daarin actief. We zien dat het werkt en dat steeds meer klanten het leuk vinden om op die manier succesvol het verzuim te beheersen, met de instrumenten die de wet biedt. Sterker nog, die móet je gebruiken. Ik noem maar even het zetten van druk op een reïntegratietraject, een harde vereiste vanuit het UWV. Wist je dat je een loonstop mag invoeren wanneer de werknemer zich er niet aan houdt?" De financiële risico's van verzuim zijn bekend en soms vérstrekkend. Goed dus om daarop te anticiperen en de beheersing ervan niet als een ballast, maar als een sport te beschouwen. Wies Bol helpt daarbij, met extensieve kennis en praktische adviezen.

www.wiesbol.nl



UW WERKNEMER?

Uw verzuim
verminderen?
Laat een gratis
QuickScan doen
en bespaar!

UW WERKNEMER, UW PROBLEEM!

Een slimme werknemer is nog geen slimme sporter. Als uw werknemer iets overkomt, draait u als ondernemer op voor de kosten. Ziekte bij werknemers is niet altijd te voorkomen, maar u kunt zich wel verzekeren tegen loondoorbetaling bij ziekte. Daarnaast heeft De Verzuimeconoom diverse specialisten in dienst die ook uw arboproblematiek kunnen oplossen.

Maak van uw probleem ons probleem!



Bel **0314 - 37 32 64** of kijk op **deverzuimeconoom.nl**

DE VERZUIMECONOOM
direct verzekerd van minder kosten!



SUCCESESVARINGEN BIJ MEILINK BV

In de vorige column heb ik geschreven over de toenemende vraag naar geschikte medewerkers, de discrepantie tussen vraag en aanbod en 'Inclusief Ondernemen'. De belofte om enkele goede voorbeelden te laten zien, wil ik inlossen.

LEON TEN HAVE, ACCOUNTMANAGER WERKGEVERSSERVICEPUNT ACHTERHOEK

In deze column de succeservaringen bij Meilink BV in Borculo. Meer dan 140 jaar ervaring en met 300 medewerkers en 5 productievestigingen, vracht- en transportexperts VPS te Rotterdam en ingenieursbureau IPS Technology, marktleider in de Benelux in het bieden van een totaaloplossing in het industrieel verpakken.

Meilink heeft al jaren een medewerker met een arbeidshandicap vanuit Werkbaan Oost (het voormalige Sociale Werkvoorzieningsbedrijf Hameland) in dienst. Daarnaast besteden zij met regelmaat opdrachten uit aan Werkbaan Oost. Interessant voor Meilink én voor de medewerkers van Werkbaan Oost, die deze werkzaamheden prima binnen de context van Sociale Werkvoorziening kunnen uitvoeren.

Maar Meilink ging verder en gaf onlangs aan Judith Wopereis, accountmanager bij het Werkgevers Servicepunt Achterhoek, de opdracht om een 'quickscan' uit te voeren binnen de afdeling bedrijfsbureau. Het bedrijf wilde laten onderzoeken welke mogelijkheden er zijn om méér mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt binnen de organisatie werk te bieden.

Zij wilden dit graag omdat de organisatie

voortdurend streeft naar een effectievere- en efficiëntere benutting van de expertise van het zittend personeel. Maar ook omdat het bedrijf, vanuit maatschappelijk verantwoord ondernemen, de mogelijkheden wilde onderzoeken of het mogelijk was om extra invulling te geven aan 'de banenafpraak'. De banenafpraak die tot stand is gekomen tussen Overheid en VNO-NCW en waarin zij hebben afgesproken in de periode tot 2026, 125.000 extra banen te creëren voor werkzoekenden die het op eigen kracht niet redden om aan betaald werk te komen.

Het onderzoek leverde op dat het, met wat kleine aanpassingen, ook binnen het bedrijfsbureau mogelijk was om een extra medewerker met een arbeidsbeperking in te zetten. De voordelen voor Meilink van deze extra administratieve ondersteuning: minder onderbrekingen in het werkproces van de reguliere krachten, meer tijd voor nacalculatie en aftersales, een foutmarge die (nog) kleiner wordt en meer werkvreugde van de reguliere krachten omdat ze zich beter kunnen focussen op hun kerntaken. Kortom, vergroting van de efficiency voor Meilink en voor een van onze werkzoekenden een prachtige kans op een mooie baan! En Meilink geeft hiermee wederom zichtbaar invulling aan de banenafpraak.

Ik hoor het u bijna denken: 'ja Meilink: grote werkgever'. 'Natuurlijk liggen daar kansen'. En die gedachte begrijp ik. Inderdaad is de kans op baanopeningen bij grote werkgevers meer voor de hand liggend dan bij kleinere organisaties. Maar er zijn talloze voorbeelden van (veel) kleinere werkgevers waar we 'winst' realiseren. Winst voor de ondernemer, winst voor de (nieuwe) medewerker en winst voor de uitkerende organisatie en/of het SW bedrijf, die weer iemand aan het werk heeft kunnen helpen.

In deze column besteden we aandacht aan arbeidsmarktthema's en goede voorbeelden. Organisaties in verschillende marktsegmenten laten u zien hoe het kan. Staat u in de volgende column?

Meer weten? Het Werkgeversservicepunt Achterhoek brengt vraag en aanbod bij elkaar. Wij helpen u graag. Meer informatie: www.wspachterhoek.nl, 088 3650 400.

Werkgevers
Servicepunt  **Achterhoek**

JUWELIER DE TIJD EXCLUSIEF DEALER VAN HORLOGEMERK BRUNO SÖHNLE

Ruim tien jaar is Juwelier De Tijd dealer van het Duitse merk Bruno Söhnle. Karena Rot-huis: "We hebben een met zorg samengestelde dames- en herencollectie handgemaakte opwindbare en mechanische horloges. Ze zijn vervaardigd uit hoogwaardig edelstaal met saffierglas en een Zwitsers precisie-uurwerk. Stijlvol, klassiek met een luxe en tijdloze uitstraling waar de gepassioneerde horlogeliefhebber zeker voor valt."

De eigenaresse van de Doetinchemse juwelierszaak bezocht pasgeleden het bedrijf in het Duitse Glashütte. De bakermat van de horloge-industrie. "De productie en de ontwikkelingsafdeling van het familiebedrijf zijn gevestigd in het historische Assmann-Haus. Het is fantastisch om te zien hoe deze specialisten met meer dan 50 jaar ervaring, de kunst van het horlogemaken beheersen."

LIMITED EDITION

"Bruno Söhnle is door de consument en vakjury's bekroond met diverse prijzen. Model Stuttgart bijvoorbeeld voor de beste prijs-kwaliteit verhouding. De horloges zijn verkrijgbaar vanaf € 200,- (quartz) tot € 2.500,-. Dit jaar zijn er twee mooie limited editions in een oplage van 250 uitgebracht: een herenhorloge met een witte wijzerplaat of grijze wijzerplaat."

www.juwelierdetijd.nl

Doctor Huber Noodtstraat 34 A Doetinchem | T 0314 392066

DE TIJD
JUWELIER • GOUDSMID • TROUWINGEN



"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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



www.hulshof-kantoor specialisten.nl

kantoorartikelen | kantoor machines | kantoor meubelen | projectinrichting
Patronaatsstraat 13c | 7131 CD Lichtenvoorde | T 0544 375 245



 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



PROFI DAK BEVEILIGING

DAKBEVEILIGING GAAT OVER MENSENLEVEN

De sector transport en logistiek komt in Venlo van ver. Pas de laatste twintig jaar vindt er een duidelijke kentering plaats in het imago dat de logistieke vervoerssector geniet. Volgens directeur Kees Kuijken van wereldspeler KLG Europe (Kuijken Logistics Group) is er door het goed geoliede samenspel van ondernemers, overheden en het doortastende optreden van de LWV sprake van een ware imagoverbetering. "De regio Venlo is in Europa inmiddels uitgegroeid tot een logistieke hotspot van formaat. Zoiets gebeurt niet vanzelf. Dat doe je samen."

TEKST: ELLY MOLENAAR

In de Arbowet staat dat bij alle werkzaamheden waarbij valgevaar bestaat over een afstand van meer dan 2,5 meter adequate voorzieningen moeten worden aangebracht. Profi Dak Beveiliging uit Velp (Gld) weet exact welke maatregelen getroffen moeten worden om een dak veilig te betreden. Dagelijks zijn gecertificeerde monteurs op pad om daken van Nederlandse bedrijven en overheidsinstellingen te beveiligen. Daarvoor maken ze gebruik van de nieuwste generatie producten. De MARQ S-Line is een synthetisch kabeltrajectstelsel met een onbeperkte levensduur. "Veel minder onderhevig aan veranderlijke weersomstandigheden dan de stalen variant", legt Michel Mondt van Profi Dak Beveiliging uit. "Het systeem is corrosiebestendig. Een ander voordeel is dat de kabel geen bliksem geleidt. Het systeem hoeft dus niet aangesloten te worden op een bliksemafleidingssysteem. Bovendien is het makkelijker te monteren omdat het licht materiaal betreft en onze monteurs zijn dus sneller klaar. De kosten

zijn daarom ook niet hoger dan wanneer een stalen kabelstelsel wordt geplaatst." Voor MARQ S-Line geldt dan ook een levenslange product- en installatiegarantie. "Die durven we onze opdrachtgevers met een gerust hart te geven", zegt Mondt. Jaarlijks komen de monteurs van Profi Dak Beveiliging de valbeveiliging controleren. "Maar tijdens de installatie wordt alles ook nauwkeurig op veiligheid getest. Niet steekproefsgewijs, maar ieder paaltje wordt uitvoerig gecontroleerd door middel van een trekproef. Het gaat hier tenslotte om mensenlevens. Daar kun je niet mee spelen."

NOODZAAK

Steeds meer bedrijven zien de noodzaak in van een goede dakbeveiliging. Mondt: "Zo hebben onze monteurs laatst op het dak van WTC Arnhem een beveiligingssysteem geplaatst. Maar ook de daken van een zorgcentrum in Wageningen en de woonboulevard in Veenendaal zijn inmiddels veilig te betreden." Profi Dak Beveiliging

heeft ook voor veiligheid op de daken van diverse objecten van Albert Heijn gezorgd. "De eigenaren van verhuurde objecten willen graag voorkomen dat straks in het nieuws komt dat een vakman van hun dak is gevallen", zegt Mondt. "Steeds meer ondernemers zien gelukkig de noodzaak in van een permanente dakbeveiliging. Het is niet alleen door wetgeving verplicht, het is bovendien een wezenlijk onderdeel van een veilige werkomgeving."

Profi Dak Beveiliging neemt zowel daken van bestaande panden als van nieuwbouwprojecten voor zijn rekening. "In het voortraject van de bouw gaan we graag met de architect om tafel om een passend en helder advies uit te brengen. Voor ieder object vinden we wel een oplossing op maat. Vervolgens gaan we grondig en snel te werk. Veiligheid is het allerbelangrijkst voor de mens."

www.p-db.nl



MVO

*Leren
en werken*

SOLUTIONS

**wij zijn
verhuisd!**



Transportweg 17, 7007 CL Doetinchem
T 085-732 6620, E info@mvosolutions.nl

www.mvosolutions.nl

LBO | VMBO | MBO | HBO | WO | Opleidingstrajecten

JAWS
TECHNISCH INTERMEDIAIR

Op zoek naar technisch personeel (nationaal / internationaal) of interesse in onze opleidingstrajecten? Neem dan contact met ons op! Ook voor HR-vraagstukken kunt u bij ons terecht.

+31 (0) 315 339 200 terborg@jaw-s.nl www.jaw-s.nl

[f](#) [in](#) [t](#) [i](#)



"TOTAALVISIE NODIG OM BEDRIJVEN ZO GOED MOGELIJK TE BEDIENEN"

Na een moeizame economische tijd, waarin de vraag naar bedrijfslocaties kromp en de uitgifte van bedrijventerreinen juist toenam, is de afgelopen jaren een duidelijke kentering zichtbaar. Willen we aantrekkelijk zijn en blijven voor wonen én werken, dan zullen we nú naar de invulling van ruimten moeten kijken, vindt VNO-NCW Achterhoek.

FOTOGRAFIE: JAN EZENDAM

"Voldoende en kwalitatief goede ruimten vormen een kritische succesfactor voor de ontwikkeling van het bedrijfsleven en daarmee voor de economische groei en ambities in de Achterhoek", zegt Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek. Daarvoor is de beschikbaarheid van bedrijventerreinen onontbeerlijk. "We zijn absoluut tegenstander van het schrappen van bedrijventerreinen in de Achterhoek. Je ziet dat bedrijven uitbreiden of nieuw gaan bouwen. Vanuit de regiomarketing zijn we met het bedrijfsleven bezig om de Achterhoek op de kaart te zetten om daarmee zowel nieuwe bedrijven als jong talent naar de Achterhoek te laten komen. Daarbij komt dat deze regio een gunstige ligging heeft ten opzichte van Duitsland. Het is van belang dat Achterhoekse gemeenten intensief samenwerken en een totaalvisie voor de Achterhoek ontwikkelen om bedrijven zo goed mogelijk te bedienen", aldus Elbertsen.

VNO-NCW Midden vindt:

1. GOEDE PLANNING EN REGIONALE BENADERING NODIG

- De demografie en de verhuisbewegingen naar de steden vragen om een andere invulling van de ruimte. De fysieke ruimte in de steden komt onder druk te staan. Ook oude bedrijventerreinen-locaties zullen herontwikkeld worden. De planning van nieuwe werklocaties in combinatie met wonen vraagt om

uitdagingen. Goede planning en regionale benadering zijn de oplossing.

- De samenstelling van de economie verandert. Logistiek en digitalisering worden steeds belangrijker. Zo ontstaan clusters op het gebied van logistiek rondom steden. De planning van nieuwe werklocaties zullen hierop afgestemd moeten worden.
- Het soort werkzaamheden verandert ook. Houd daar rekening mee bij het ontwikkelen van bedrijventerreinen.
- Nieuwe locaties/terreinen hebben effect op bestaande terreinen (verhuisbewegingen, investeringsbereidheid bestaande terreinen). Ook dat moet in de plannen en regionale benadering worden meegenomen.

2. DUIDELIJKE PROCEDURES EN SNELHEID BELANGRIJK

- De economie verandert razendsnel. Snelheid en flexibiliteit in de planvorming is daarom essentieel. De wet- en regelgeving en bijbehorende dienstverlening vanuit gemeenten moet hier op aangepast worden. Gemeenten werken intensief samen om bedrijven zo goed mogelijk te bedienen.
- Bedrijventerreinen in de regio dienen complementair ten opzichte van elkaar te zijn.
- Bedrijventerreinvisies dienen op basis van economische regio's opgesteld te worden. Bestaande terreinen moeten daar integraal onderdeel vanuit maken.

3. GEEF BEDRIJVEN DE RUIMTE OM TE ONDERNEMEN

- Per regio dienen er voldoende bedrijventerreinen op de juiste plek en in de juiste hoeveelheid te zijn.
- Voor bepaalde soorten bedrijven (milieucategorieën en/of sectoren) is het clusteren van bedrijven wenselijk.
- Wenselijk is dat bedrijven in hun locatie/omgeving kunnen uitbreiden.
- Voor kleinere kernen/gemeenten is er ruimte voor lokale bedrijventerreinen. Wanneer ruimte of milieucategorieën een knelpunt gaan worden, is uitwijken naar een andere bedrijventerrein een oplossing.
- Goede ontsluiting is essentieel voor bedrijventerreinen.

4. INVESTEER IN KWALITEIT BESTAANDE BEDRIJVENTERREINEN

- Slecht onderhouden bedrijventerreinen dienen een nieuw perspectief te krijgen. Herstructurering en/of transformatie is noodzakelijk.
- Het inzetten van parkmanagement op bedrijventerreinen kan bijdragen aan betere kwaliteit en veiligheid.
- Overweeg andere functies voor bedrijventerreinen die dicht tegen centra aan liggen, bijvoorbeeld wonen of winkelen.

www.vno-ncwmidden.nl



SUCSEZVOL: VOORTAAN NÓG MEER EXPERTISE BIJ HEILBRON...

Vorig jaar zijn we bij Heilbron en SUCSEZ achter de schermen begonnen met het bundelen van onze krachten. Een mooie samenwerking, want we vullen elkaar goed aan. Heilbron als vertrouwde partij op het gebied van schade- en verzuimverzekeringen, pensioenen, hypotheek en makelaardij. En SUCSEZ als de grootste zorgverzekeringsspecialist van Nederland. Gecombineerd kunnen wij nog meer voor u betekenen.

Voor de duidelijkheid communiceren wij voortaan het liefst vanuit één naam. Daarom voert SUCSEZ vanaf 1 juni aanstaande ook de naam Heilbron. Deze naam is dankzij zijn rijke geschiedenis namelijk een gevestigd begrip. Niet alleen in de Achterhoek, maar inmiddels in heel verzekeringsland.

Als vanouds

Onze expertise en ons werkgebied worden dus uitgebreid, maar onze service, voorwaarden, persoonlijke benadering en regionale betrokkenheid blijven als vanouds.

Volg ons!

Wilt u niets missen van alle ontwikkelingen? Volg ons dan op social media of abonneer u via www.heilbron.nl op onze nieuwsbrief. Of kom eens langs in Aalten, Arnhem, Doetinchem of Reeuwijk!

Zéker weten, zéker leven.

Heilbron

U vindt ons in:

- Aalten
- Arnhem
- Doetinchem
- Reeuwijk

e info@heilbron.nl
www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



“WE VERSNELLEN DE ENERGIETRANSITIE”

De energietransitie versnellen, dat is waar het bedrijf NieuweStroom van Remko ten Barge (36 jaar, CEO en lid van Jong Management Achterhoek) sinds 2012 mee bezig is. Vanuit het hoofdkantoor in Maastricht houdt dit bedrijf met 40 toegewijde medewerkers zich bezig met een innovatieve vorm van het aanbieden van energie voor ondernemers.

31

Remko is geboren en getogen in Lieveelde en kwam er tijdens en na zijn studie Bedrijfseconomie in Tilburg nog steeds veel. In 2012 is hij met vier compagnons NieuweStroom begonnen en vanuit zijn financiële expertise is hij destijds gestart als CFO. “De markt opschudden met een totaal nieuw concept, daar heb ik me ook al tijdens mijn studie mee bezig gehouden, maar dan in telecom. In 2012 creëerden we de kans om dit concept voor de zakelijke energiemarkt te starten.” Waar alle andere energieleveranciers (ruim 70 in Nederland) de energie verkopen voor een vaste prijs per kWh (of gas per m³), hanteert NieuweStroom als enige in Nederland een dynamische prijs: de werkelijke, openbare inkoopprijs voor alle energiebedrijven en enkele grote industriële gebruikers in Nederland) en een transparante opslag, zonder vaste contracten. Door het gebruik van de slimme meter en algoritmes berekent NieuweStroom hoeveel stroom en gas hun ruim 15.000 klanten de volgende dag nodig hebben en koopt

dit dagelijks in. En juist daar zit hem het verschil: dynamisch is gemiddeld goedkoper én daarbij kan de klant - doordat de prijs ieder uur wijzigt - met wat aanpassingen in het bedrijf extra geld besparen door juist in de goedkope uren meer stroom te gaan gebruiken voor het opladen van batterijen en bijvoorbeeld extra koelen of verwarmen van machines/ruimtes.

ENERGIETRANSITIE

En het bedrijf groeit iedere dag. “Sinds 2017 ben ik de CEO en houd me voornamelijk bezig met de toekomst van energie. De energiemarkt op de kop zetten met dynamische prijzen als 100 procent eerlijke, nieuwe standaard. Ondernemers laten besparen en energiebewust maken. We kopen ook zonne- en windstroom in van bedrijven (tegen dezelfde, openbare beursprijs), ook uiteraard heel graag van Achterhoekse bedrijven en initiatieven. Juist in die zonne- en windenergie zit het grote probleem voor veel aanbieders. Stroom kan niet opgeslagen

worden. We geven de juiste prijsprikkels (de marktprijs per uur) 1-op-1 door en laten vraag daarmee beter aansluiten op het wijzigende aanbod, daarmee versnellen we de energietransitie.”

JONG MANAGEMENT

“Sinds 2013 ben ik lid van Jong Management. Doordat ons bedrijf in Maastricht gevestigd is, kan ik jaarlijks maar een paar regiobijeenkomsten van kring Achterhoek bijwonen. Daarnaast heb ik buiten de bijeenkomsten ook contact met een aantal leden. Het zijn de Achterhoekse ondernemers van de toekomst en over een paar jaar wil ik graag weer terug naar de Achterhoek. Dan is het prettig om een goed netwerk te houden. Elke snelgroeijende ondernemer heeft in essentie dezelfde uitdagingen en het is fijn om daarover met anderen te kunnen overleggen, zo helpen we elkaar en daar leer ik veel van.”



HAN start Supply Chain Planning College

Hogeschool Arnhem en Nijmegen (HAN) start met een Supply Chain Planning College (SCPC). Deze nieuwe minor met twaalf studenten Logistiek Management is een volledig op de praktijk gerichte opleiding waarvoor bedrijven grotendeels de input leveren. Hierdoor leren studenten in het vroegst mogelijke stadium hoe logistieke ketens te plannen. Door samenwerking met een collectief van deskundigen (SCEX) heeft de HAN zich ervan verzekerd dat 'werkvloerervaring' centraal staat. Met dit leertraject speelt de hogeschool in op de enorme behoefte aan supply chain planners. Het Supply Chain Planning College start september 2018. Het SCPC laat de meerwaarde zien van samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven. Bedrijven leveren input en casuïstiek waardoor studenten zich de specifieke kennis en vaardigheden eigen maken die een planner in de praktijk nodig heeft. Als tegenprestatie krijgen bedrijven toegang tot een pool van gemotiveerde en getalenteerde studenten en de expertise van HAN en SCEX. Het tekort aan supply chain planners, niet te verwarren met transportplanners, neemt explosief toe terwijl dit specialisme bij veel studenten nog grotendeels onbekend is. Afstemmen met inkopers, beoordelen van prognoses, berekenen van bestelhoeveelheden, monitoren van leveringen, verzekeren voorraadbeschikbaarheid en kostenminimalisering door het organiseren van een gebalanceerde voorraad op alle plaatsen in de logistieke keten. Allemaal taken en verantwoordelijkheden van de supply chain planner. Het SCPC focust zich op planners voor handelsondernemingen, retailers en productiebedrijven. In de drie fases van minor, afstudeerstage en traineeship worden studenten klaargestoomd voor het bedrijfsleven. Na de minor krijgen studenten de kans om een afstudeertraject te volgen bij een van de SCPC-partners. Gevolgd door een traineeship van één jaar, begeleid door SCEX-professionals. SCEX is een management- en adviesbureau op het gebied van logistiek, inkoop en supply chain management.

Slim samenwerken: kracht van de Achterhoek

Het algemeen bestuur van Regio Achterhoek, het samenwerkingsverband van de zeven Achterhoekse gemeenten, heeft een voorstel aangenomen om sterker op te trekken met bedrijfsleven, maatschappelijke organisaties en inwoners. Als de gemeenteraden hierover positief besluiten, kan het voorstel de tweede helft van dit jaar in werking treden. Doelen zijn: sneller tot besluiten komen om de Achterhoek (economisch) te versterken, meer uitvoeringskracht en een sterker gezicht naar buiten. In het voorstel gaat de Achterhoek Board de koers bepalen voor de ruimtelijk-economische agenda op weg naar 2030. Het is een brede coalitie van partners: gemeenten, provincie, bedrijfsleven, woningcorporaties, onderwijs en de zorgsector zijn alle vertegenwoordigd in de Board. Het is aan de Achterhoek Raad (een delegatie van Achterhoekse gemeenteraadsleden) om input te leveren voor de agenda en het Jaarplan van de Achterhoek Board en toe te zien op de resultaten. Ook inwoners kunnen via deze weg bijdragen. De uitvoering van het Jaarplan gebeurt door zes Thematafels. De voorgestelde samenwerking gaat een stuk verder dan die van 'economic boards' in andere regio's, omdat het gehele maatschappelijke veld aan bod komt; behalve economische ontwikkeling, innovatie en arbeidsmarkt zijn ook mobiliteit, wonen en zorg en energietransitie belangrijke thema's. Daarnaast krijgt de lobby bij provincie, Rijk en Europa veel aandacht. Het voorstel is innovatief omdat raadsleden nadrukkelijker en in een eerder stadium bij regionale vraagstukken worden betrokken. Mark Boumans, voorzitter Regio Achterhoek: "Zoals iedereen weet, werken Achterhoekers al honderden jaren als 'naobers' aan slimme oplossingen. Met weinig middelen en weinig hulp van buitenaf. Waar ik mij, samen met heel veel betrokkenen al enige tijd sterk voor maak, is een Achterhoek die ook de krachten van bedrijfsleven, onderwijs, maatschappelijke organisaties en gemeenten sterker bundelt. We zijn daarmee nu een flink eind in de goede richting."

Deel uw nieuws met Oost-Gelderland Business!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Oost-Gelderland Business publiceert dit graag voor u op de website! Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.

"MET DIGITALISERING VALT VEEL VOORDEEL TE BEHALEN"

Op veel kantoren kom je ze nog steeds tegen: kasten vol met mappen met uitgeprinte facturen, e-mails en losse bonnetjes. De handmatige verwerking van deze documenten kost niet alleen tijd en geld, maar verhoogt ook het kans op fouten. Met een gedigitaliseerde administratie kunnen organisaties makkelijker en sneller werken. Compudac uit Doetinchem helpt bedrijven graag op weg.

FOTOGRAFIE: YKE RUESSINK

Compudac levert project- en procesmatige ICT-werkzaamheden aan klanten in het midden- en kleinbedrijf op basis van full service dienstverlening. Een van de ICT-gebieden waarbij het Doetinchemse bedrijf ondersteuning kan bieden, is de digitalisering van de administratie. "Met een gedigitaliseerde administratie kunnen ondernemers altijd en overal werken", vertelt algemeen directeur Erwin den Haag. "Daarnaast kunnen de processen worden geoptimaliseerd waardoor er minder handmatige werkzaamheden nodig zijn. Dat bespaart tijd en voorkomt fouten. Bovendien beperk je met digitalisering van je administratieprocessen het papiergebruik, wat het milieu ten goede komt."

VOLLEDIG OVERZICHT

In plaats van facturen te printen, te ondertekenen en opnieuw in te scannen, kan een softwarepakket helpen om door middel van digitalisering de boekhouding makkelijker bij te houden. "Unit4 biedt bijvoorbeeld een pakket met volledig overzicht van de administratie", licht adjunct-directeur Roberto Meijer toe. "Facturen en andere documenten kunnen per e-mail worden doorgestuurd en worden grotendeels automatisch verwerkt in het boekhoudpakket. Dankzij de OCR-herkenning kan de software de inhoud van de gedefinieerde velden herkennen en de informatie verwerken in de boekhouding. Losse bonnen en facturen kunnen door middel van een foto via de app worden gedigitaliseerd en verwerkt." Den Haag: "Het grote voordeel van een gedigitaliseerde administratie is dat alle documenten heel eenvoudig op te vragen zijn. Ook voldoe je op die manier aan de fiscale bewaarplicht die de Belastingdienst ondernemers oplegt. Veel ondernemers weten wel dat ze gegevens moeten bewaren, maar niet dat deze bewaard moeten

worden in de vorm waarin zij deze hebben ontvangen. Een factuur die je per e-mail hebt ontvangen, moet je bijvoorbeeld digitaal bewaren."

Een goed bijgehouden, digitale boekhouding levert naast een compleet overzicht ook een ander groot voordeel voor de ondernemer op. Meijer: "Als leverancier van boekhoudoplossingen hebben wij intensieve contacten met accountantskantoren. De rol van de accountant wordt steeds breder. Natuurlijk is deze adviseur nog steeds verantwoordelijk voor de jaarrekening, maar dankzij de toenemende digitalisering van de administratie kosten traditionele taken steeds minder tijd. Die tijd kan de accountant besteden aan het analyseren van de informatie die uit de boekhouding voortkomt. Op basis van deze informatie kan de ondernemer tijdig zijn bedrijfsprocessen bijsturen."

TOTAALPAKKET

Oplossingen voor het digitaliseren van de boekhouding maken onderdeel uit van het totaalpakket aan ICT-diensten waar Compudac het bedrijfsleven mee kan ontzorgen. Den Haag: "Afhankelijk van de wens van de klant kunnen we het volledige ICT-proces verzorgen. Denk aan het selecteren, installeren, leveren en onderhouden van de infrastructuur van soft- en hardware, maar ook het verzorgen van externe back-ups en tijdelijke extra capaciteit." "Dankzij deze aanpak hebben bedrijven geen omkijken meer naar hun ICT. In plaats daarvan besparen zij dankzij de digitalisering van hun bedrijfsprocessen tijd, geld en in sommige gevallen zelfs personeelskosten. Er valt dus veel voordeel te behalen", aldus Meijer.

www.compudac.nl





NED fire & security



Dit jaar is het feest bij NED fire & security uit Zutphen

ALTIJD EEN GERUST GEVOEL

EUREGIO ACADEMIE PERSONEELSTEKORT STRUCTUREEL WEGWERKEN

Het tekort aan arbeidskrachten in de Achterhoek en z'n Duitse buurregio Kreis Borken groeit. Als er niks gebeurt, gaat het gigantische vormen aannemen. Want we missen straks aan beide zijden van de grens ruim tweeduizend werknemers op jaarbasis; tot 2030 dus zo'n dertigduizend. Er is een grootschalige, meerjarige aanpak nodig om dit tekort weg te werken. De Euregio Academie is er klaar voor.

TEKST: SUSAN HEIMPLAETZER, ACHTERHOEK2020

FOTOGRAFIE: CARLO STEVERING

Het Achterhoekse Graafschap College is samen met enkele partners een uniek opleidingsconcept gestart: de Euregio Academie Willem V. Een Duits-Nederlandse academie, bedoeld om (potentiële) werknemers uit binnen- en buitenland om te scholen, op te leiden en waar nodig aanvullend te ondersteunen, zodat zij goed voorbereid aan de slag kunnen in het Euregiogebied.

ANDERS DENKEN

Het gaat vooralsnog vooral om banen in de bouw, logistiek, zorg en maakindustrie. In deze sectoren is de vraag naar mensen met een diploma op mbo en mbo-plus niveau (Associate Degree) groot en het aanbod te klein. Alain van de Haar, sectordirecteur bij het Graafschap College en projectleider:

"Dat er in deze sectoren een tekort aan werknemers is dat bovendien nog flink gaat oplopen, wordt pas echt duidelijk nu de economie weer aantrekt. We wisten het natuurlijk wel, de prognoses waren er, maar door de crisis voelden werkgevers het niet zo sterk. We moeten nu een kanteling maken in ons denken: hoe komen we nog op tijd aan voldoende juist opgeleide werknemers?"

EUROPESE ARBEIDSMARKT

Van de Haar benadrukt dat de Europese arbeidsmarkt al bestaat en dat Nederland daarvan volop deel uitmaakt. "Neem alleen de tweehonderdvijftigduizend Polen die nu al in Nederland werken. Dat is de toekomst: buitenlandse werknemers, Europese en niet-Europese, doen hier het werk waarvoor

wij straks en vaak nu al geen mensen meer hebben. Natuurlijk kijken we ook naar statushouders en naar Nederlanders die zich willen omscholen of die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben."

De Euregio Academie richt zich op twee dingen: inzichtelijk maken hoeveel en welke vacatures er zijn en nog komen én maatwerk-opleidingen aanbieden voor 2.500 tot 4.000 leerlingen per jaar. Intensieve begeleiding maakt daarvan (zo nodig) deel uit. Van de Haar: "Denk aan hulp om een woning te vinden, aan integratie, partnerprogramma's en het leren van de taal. Dat is nodig om mensen het gevoel te geven dat ze hier welkom en zoveel mogelijk 'thuis' zijn."

35



De Euregio Academie Willem V is een project van Achterhoek2020 en bestaat sinds mei 2018. Doel is om een geïntegreerde, Euregionale arbeidsmarkt een stap dichterbij te brengen. Daarbij komt veel meer kijken dan alleen vakinhoudelijke kennis. Het Graafschap College, de gemeente Winterswijk, Saxion Hogeschool en enkele andere partijen hebben samen met bedrijven, regionale overheden en instellingen de handen ineengeslagen om het beroepsonderwijs klaar voor de toekomst te maken. Deelnemende opleidingen zullen ook de Westfälische Hochschule Bocholt, Anton Tijndink Techniekwijdingen, Hogeschool Arnhem Nijmegen en ARTEZ zijn. De

Euregio Academie biedt dubbele diplomering (D en NL). Het werkgebied omvat de Achterhoek en het naastgelegen Münsterland. Er wordt gebruik gemaakt van bestaande vestigingen in Terborg, Doetinchem, Groenlo, Bocholt, Vreden en Ahaus. Het kloppend hart zit in Winterswijk: stedelijk gebied omsloten door Duitsland.

Meer informatie?

Neem contact op met Alain van de Haar, telefoon (06) 8157 7812
a.vandehaar@graafschapcollege.nl



SAFARI IN AFRIKA?

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

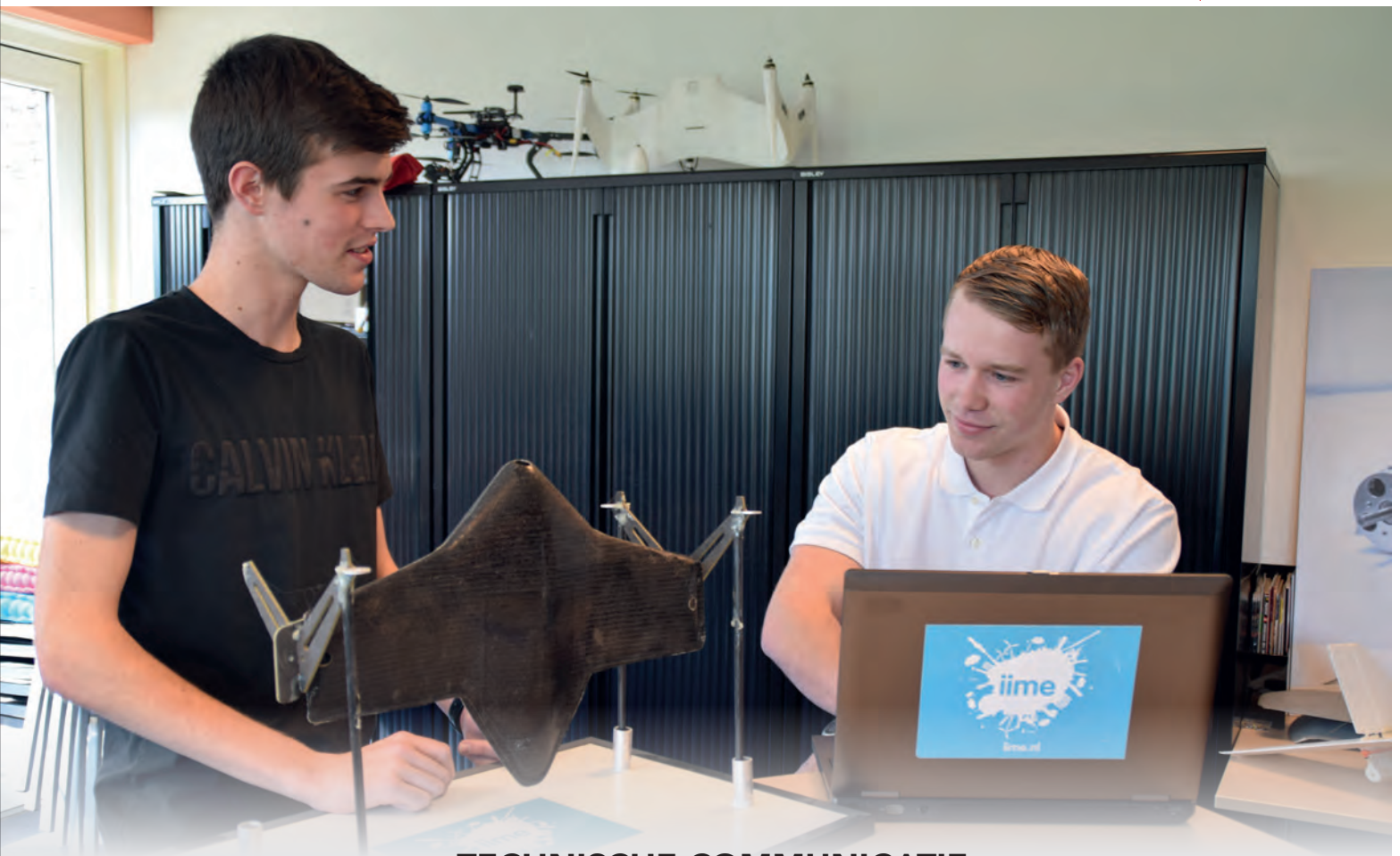


Al sinds 1979 dé Afrika specialist

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!





TECHNISCHE COMMUNICATIE BEGRIJPelijke TAAL

37

Met inmiddels een heel portfolio aan communicatie- en organisatiewerkzaamheden heeft IIME zich ontpopt tot vloeiend vertaler in technische communicatie. Daarbij komt geregeld een aantal typische verschillen tussen de technische en commerciële wereld naar voren.

ANDER SPEELVELD

Sinds de oprichting van IIME in 2015 heeft steeds meer een uitbreiding plaatsgevonden – naast het werken met technisch talent kwam daarbij het verrichten van communicatiewerkzaamheden. Aanvankelijk hield dit het werk voor moeder- en zusterbedrijven QConcepts en Aeronamics in. Later breidden deze werkzaamheden zich uit met allerlei communicatiewerk voor derden. Daarmee betrad IIME ineens een ander speelveld.

BEGRIJPelijke TAAL

Voornamelijk het weergeven van technische informatie in een voor eenieder begrijpelijke tekst is uitdagend – soms blijkt dit een ware vertaalklus. Anders dan bij het vertalen van een taal moet

je ervoor waken dat je daarbij compleet en correct bent, met het behoud van professionele toon. Zo ben je maximaal zichtbaar voor de bestemde doelgroep.

BEELD

Wat naast een scherpe tekst belangrijk is, is de zichtbaarheid. Vrij letterlijk zelfs, een tekst wordt idealiter begeleid door goed beeld. Beeld spreekt, vooral in een digitale tijd waarin één oogopslag voldoende moet zijn om de aandacht te vatten.

PERSOONLIJKHEID

Binnen IIME is niet alleen het omzetten van taal en het creëren van beeld een uitdaging. Ook de samenwerking tussen technici en communicatieprofessionals is iets wat enige inspanning vereist, blijkt vaak intern. Beide types spreken een andere taal en kennen beroepsmatige een

andere manier van werken. Uiteraard leidt dit verschil in persoonlijkheden dikwijls tot botsingen, maar uiteindelijk is het altijd een dynamische samenwerking.

RESULTAAT

Deze ervaring komt tot uiting in de communicatiewerkzaamheden voor externe partijen – technisch correcte, consequente boodschappen die begrijpelijk en stimulerend zijn voor een brede doelgroep. Waar de technische collega's de innovaties tot stand doen komen, vormt IIME in het geheel de spreekbuis, voor een consequente boodschap, duidelijke taal en sprekend beeld.

Heeft u hulp nodig bij het communiceren in begrijpelijke taal of wilt u sparren over uw vraagstuk? Vraag naar de mogelijkheden via info@iime.nl.

TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND

38



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

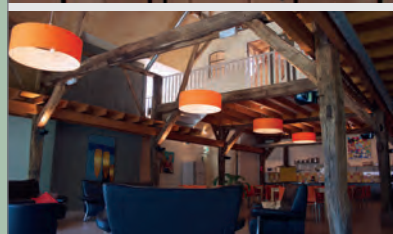


Reserveren kan via 0314 65 14 24

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



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu



Rezonans

Geschied voor:

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

Adresgegevens

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



Uitspanning 't Peeske

Geniet van een drankje of lunch op een van onze terrassen.

Een diner à la carte in onze pittoreske gelegen uitspanning aan een heus berg-meertje.

U bent welkom op de Peeskesweg 12 in Beek, gelegen in de Montferlandse bossen.

Bel voor meer informatie 0316 - 532804 of bezoek onze internetsite www.peeske.nl



uitspanning
t Peeske



't Boshuis

Fam. Rietman

het Betere Boshuis Bed

Sterk in Tent(huis) vakanties

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

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




Buiten Inzicht

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

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

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




Landgoed Ehzerwold

Weelderige bossen, uitgestrekte weilanden en akkers. De natuurlijke en inspirerende omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding.

Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis. Meer info over mogelijkheden en vergaderarrangement, kijk op www.ehzerwold.nl.

LANDGOED EHZERWOLD
Ehzerallee 14 - 7218 BS ALMEN
T: 0575-431143 - I: www.ehzerwold.nl





Landhuis de Bevermeer

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

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






GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP

Koopmanslaan 3 - 7005 BK Doetinchem - T: 0314-370480
E: info@groeskamp.nl - I: www.groeskamp.nl



groeisaccommodaties en meer...

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

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

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







vergaderen in de natuur?

NATUURLIJK GOED IN DE ACHTERHOEK

De natuurlijke omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding. Tegen deze achtergrond is uw vergadering, conferentie presentatie of trainingsweekend, een unieke belevenis.

Gastvrijheid

Het landgoed is centraal gelegen tussen Apeldoorn Zutphen, Deventer en Lochem. U geniet van de Achterhoekse gastvrijheid, in een inspirerende ambiance

die uitermate geschikt is voor zakelijke bijeenkomsten.

Tot 200 personen

Of u nu met een collega of een relatie wilt overleggen of een bijeenkomst voor 200 personen wilt organiseren, het kan allemaal op ons fraaie Landgoed.

Er zijn ook diverse mogelijkheden voor Outdoor activiteiten of een Personeelsfeest!

VERGADEREN OP EEN LANDGOED MIDDEN IN DE NATUUR!

8-uurs	Vergadering.....€	39,50	per persoon
24-uurs	Vergadering.....€	134,00	per persoon
32-uurs	Vergadering.....€	169,50	per persoon

BORRELEN - FEESTJE - JUBILEUM-DINERBUFFETTEN - WORKSHOPS en OUTDOOR ACTIVITEITEN

HEBT U IETS TE VIEREN?

Van een groot personeelsfeest of een jubileumfeest tot een afdelingsuitje, Landgoed Ehzerwold is ook een kleurrijke locatie voor alle feesten die het vieren waard zijn.

Zalen naar keuze

Wij bieden u een veelheid aan ruimtes en zalen om uit te kiezen en vanzelfsprekend kleden we iedere festiviteit tot in de puntjes voor u aan met

live muziek en entertainment.

Buiten en binnen

Heel bijzonder is het natuurlijk dat u uw feest ook buiten kunt houden, al dan niet gezellig verzameld in de parktuin onder het genot van een hapje en een drankje.

Het is werkelijk een feest om hier te zijn. Nieuwsgierig naar de mogelijkheden?



HOTEL LANDGOED EHZERWOLD

Ehzerallee 14 • 7218 BS Almen • T. 0575 - 431143

E: receptie@ehzerwold.nl • www.ehzerwold.nl





Oost-Gelderland Business ZAKENAUTOTESTDAG

41



ZAKENAUTOTESTDAG

GEVOEL MAG WEER SPREKEN

Na het typisch Nederlandse bijtellingsregime met groene prikkels zijn de verhoudingen weer rechtgetrokken en kunnen zakelijk rijders hun hart laten spreken bij de keuze voor een nieuwe auto. Om hen een goed beeld te geven van diverse modellen, organiseerde Oost-Gelderland Business donderdag 26 april weer een zakenautotestdag, met dank aan diverse actieve dealerbedrijven in de regio.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN



**DEELNEMERS:**

- Joost Gordijn, Le Blanc Advies
- Rob de Graaf, RDGM
- Rens van Woerkom, Kind & Scheiding
- Rhody Brugge, Geurink & Partners Advocaten
- Jarno Meijer, Welgro
- L.J. van Asselt, OUV
- Harry Verheij, Verheij Metaal
- Kees Goes, Hago Fruitsafe
- Michel Mondt, Profi Dak Beveiliging
- Diederik Kramer, Advocatenkantoor DKA
- Rob de Graaf, uwdroomonzeklus.nl

TESTAUTO'S:

- Alfa Romeo Stelvio
- BMW X2
- BMW 5-Serie
- Mitsubishi Eclipse Cross
- Nissan LEAF
- Peugeot 5008
- Renault Koleos
- Volvo XC40

LOCATIES:

- The Hunting Lodge, Rozendaal
- Uitspanning 't Peeske, Beek
- Buitencentrum Kerkemeijer, Borculo
- Carwash & Co, Doetinchem

DEALERS:

- Herwers Nissan, Paul van Doesburg
- Herwers Renault, Ton Wolters
- Wassink Autogroep, Leon van Balveren

- Auto 't Hooft, Richard 't Hooft
- BMW Broekhuis Oost, Niels Kluvers
- Auto Mido, Niek Herwers
- Harrie Arendsen, Jens Radstake

DE NIEUWE ECLIPSE CROSS DOORSTAAT ELKE TEST MET GLANS!

VANAF € 29.490

**ONE STOP PRIVATE LEASE
VANAF € 475 PER MAAND**

5 jaar garantie

o.b.v. 60 maanden en 10.000 km/jaar

UW VOORDELEN VAN ONE STOP PRIVATE LEASE:

- ✓ Vast maandbedrag voor alle autokosten, alleen wassen en tanken regelt u zelf
- ✓ Afgekocht no-claim, uw verzekeringspremie is niet afhankelijk van schadevrije jaren
- ✓ Alle service onder 1 dak: de Mitsubishi-dealer



Auto Mido Doetinchem B.V.

Edisonstraat 5 • Doetinchem • T. 0314 – 34 66 44 • www.automido.nl



Brandstofverbruik: 6,6-7,0 l/100km. CO₂-uitstoot: 151-159 g/km.

Prijs inclusief BTW/BPM en bijkomende kosten, exclusief metallic lak. One Stop Private Lease is een product van Algemene Lease Maatschappij Autoplanning B.V. KvK Flevoland 28073418. Maandbedrag is op basis van 60 maanden en 10.000 kilometer per jaar. Afgebeeld model kan afwijken van de standaardspecificaties. De Mitsubishi Eclipse Cross wordt geleverd met 5 jaar garantie en mobiliteitsservice. Distributeur: MMSN B.V., Amstelveen, contact@mmsn.nl. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. © 04-18



**MITSUBISHI
MOTORS**

Drive your Ambition



MITSUBISHI ECLIPSE CROSS

DEALER: AUTO MIDO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIEK HERVERS

L.J. VAN ASSELT

"Een comfortabele, goed sturende auto. Mooi van vorm ook, voldoende ruim en prima afgewerkt. Hij wint wat mij betreft de 'prijs-kwaliteitsprijs' en verdient zeker een 8,5."

HARRY VERHEIJ

"Verrassend leuk, deze Eclipse Cross. De audio en de navigatie functioneren naar behoren en de auto biedt genoeg comfort en binnenruimte, ook achterin."

ROB DE GRAAF (UW DROOM)

"Mitsubishi zet een erg complete, fijne

auto meer met een schappelijke prijs. Hij beschikt bovendien over grote buitenspiegels en zorgt voor veel zicht rondom, wat bijdraagt aan een veilig gevoel. Verder vallen de hoge instap en de goede steun van de stoelen me in positieve zin op."

JARNO MEIJER

"Handig om via de connectie met je smartphone meteen al je gegevens bij de hand te hebben. Het infotainmentsysteem bevat bovendien een goede achteruitrij-camera. Ik vind dit een ruime auto die soepel rijdt. Als totaal biedt hij veel waar voor je geld."

RENS VAN WOERKOM

"De Eclipse is een leuke, sportieve SUV met een goede en comfortabele zitpositie. Het sportieve karakter is ook een van de redenen waarom ik een eventuele aankoop zou overwegen. Bovendien is de prijs-kwaliteitsverhouding prima, je krijgt een mooie, complete auto voor een zeer schappelijke prijs."

"HIJ WINT DE PRIJS-KWALITEITSPRIJS"



SPECIFICATIES

Merk: Mitsubishi

Model: Eclipse Cross

Type: 1.5i MiVec Turbo First Edition

Transmissie: 8-traps CVT

Brandstof: benzine

Motor: 1.499 cm³, turbo

Vermogen: 163 pk

Verbruik: 6,6 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/u: 9,3 s

Topsnelheid: 205 km/u

Uitrusting (speciale opties): First Edition Pakket

Verkoopprijs: € 35.990,-

Leaseprijs: € 499,- (full operational, 20.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Vanafprijs: € 29.490,-

Informatie: www.automido.nl

NEW PEUGEOT SUV RANGE

NEVER HAVE SUV'S GONE SO FAR



PEUGEOT



3008 SUV
VANAF € 31.080

5008 SUV
VANAF € 33.530

Wassink Autogroep Doetinchem
Innovatieweg 22
Tel.: 088 - 92 77 600
www.wassinkautogroep.nl

Wassink Autogroep Winterswijk
Technopark 8
Tel.: 088 - 92 77 660
www.wassinkautogroep.nl



PEUGEOT 5008

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

RENS VAN WOERKO

"Deze staat op mijn shortlist; hij biedt naar mijn mening veel waar voor zijn geld. Ik reed er heel makkelijk mee weg; de auto voelt alsof je er al maanden mee vertrouwd bent. De stoelen geven veel steun en je komt snel tot een fijne zit. Daarnaast vind ik de 5008 lekker fris en strak vormgegeven."

ROB DE GRAAF (UW DROOM)

"Je krijgt bij de 5008 redelijk wat auto voor je geld, waarbij mij vooral opvalt dat hij bijzonder ruim is, ook achterin. Het dashboard bevat een mooi

navigatiesysteem met weergave tussen de tellers en ik vind de diverse camera's erg handig. Daarnaast rijdt deze Peugeot gewoon lekker."

HARRY VERHEIJ

"Verrassend, deze Peugeot. Niet sportief, maar wel leuk, terwijl ik toch weinig ervaring met Franse auto's heb. Je zit op een goed instelbare stoel met het dashboard echt om je heen. Er blijkt goed gekeken naar de prijsstelling, met de BPM op basis van emissie. Dit maakt de 5008 betaalbaar."

KEES GOES

"De driecilinder 1.2-motor blijkt sterk genoeg voor deze auto. Op het rijgedrag valt niets aan te merken en de prettig hoge instap kan ik ook waarderen, alleen blijft er met mijn lengte van 1,98 meter achterin weinig ruimte over."

**"IK VIND DE 5008
LEKKER FRIS EN STRAK
VORMGEGEVEN"**

SPECIFICATIES

Merk: Peugeot

Model: 5008

Uitvoering: GT-Line 1.6 e-THP Aut.

Transmissie: 6-trapsautomaat

Brandstof: benzine

Motor: 1.598 cm³, turbo

Vermogen: 165 pk

Verbruik: 5,8 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/u: 9,2 s

Topsnelheid: 206 km/u

Uitrusting: ledkoplampen, zwart dak, 19-inch wielen, schuif-/kanteldak, zwarte hemel, dashboard met stiknaadafwerking, stoffen/lederen

bekleding, diverse rijhulpsystemen

Verkoopprijs: € 49.849,39

Vanafprijs: € 44.200,-

Leaseprijs: € 518,- (full operational, 10.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.wassinkautogroep.nl





NISSAN LEAF

DEALER: HERWERS NISSAN **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PAUL VAN DOESBURG

48

ROB DE GRAAF (RDGM)

"Het idee afhankelijk te zijn van opladen moet je loslaten. De winst zit in de verbruiks- en onderhoudskosten, wat met de hoge aanschafwaarde toch een mooie prijs-kwaliteitverhouding oplevert. Een snelle auto met een goede afwerking, alleen kun je achterin moeilijk je voeten onder de voorstoelen kwijt.

RENS VAN WOERKOM

"Wat een positieve verandering ten opzichte van het vorige model LEAF. Een keurige auto met een leuke look. Elektrisch

rijden vind ik echt even wennen, maar ik zou hem aanschaffen vanwege mijn 'footprint'. Hoewel de accu's hem wat duurder maken, biedt hij veel waar voor zijn geld."

RHODY BRUGGE

"Een zeer verrassende, technisch geavanceerde auto, die semi-autonoom kan rijden. Er zit zelfs een elektrisch gestuurd e-Pedal in. Het design is een tikkeltje Japans, maar in orde, net als het zitcomfort. Er bestaan modernere audio- en navigatiesystemen, maar qua visuele hulpmiddelen blijkt de LEAF zeer compleet."

JARNO MEIJER

"Super interessant in de lease, met de huidige bijtellingsregels, maar gezien de actieradius zou ik hem als tweede auto inzetten of vervangend vervoer willen in de vakantie. De Nissan LEAF biedt redelijk wat binnenruimte en een zeer neutraal rijgedrag. Het e-Pedal vind ik een mooie uitvinding."

"ZEER VERRASSEDE AUTO"



SPECIFICATIES

Merk: Nissan

Model: LEAF

Uitvoering: 2.Zero Edition

Transmissie: CVT

Brandstof: stroom

Motor: elektro

Vermogen: 150 pk

Verbruik: 170 W/km

Acceleratie 0-100 km/u: 8,6 s

Topsnelheid: 144 km/u

Uitrusting: Lane Departure Warning
Intelligente rijbaanassistent, Achteruitrij-assistent, Dodehoekassistent
LED dagrijverlichting

17" lichtmetalen velgen

Verkoopprijs: € 34.990,-

Vanafprijs: € 34.040,-

Leaseprijs: € 525,- (op basis van 60 mnd en 10.000 km per jaar)

Informatie: www.herwers.nl



RENAULT KOLEOS

DEALER: HERWERS RENAULT AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TON WOLTERS

KEES GOES

"De Koleos vind ik een erg mooie en comfortabele auto, prettig te sturen en met een aangename hoge instap. Hij biedt fijne stoelen en veel binnenruimte, ook achterin. De tweeliter turbodieselmotor met 175 reageert zeer goed op het gas. Wel mag de navigatie wat duidelijker."

HARRY VERHEIJ

"In deze SUV houd je het probleemloos 500 kilometer achtereen vol. Echt een comfortabele reisauto, waarbij ik wel wat vermogen mis, met 175 pk op 1.735

kilogram. Tot de diverse veilige hulpmiddelen onderweg behoort zelfs rijstrookassistentie via de luidsprekers. Het touchscreen is wat klein."

JOOST GORDIJN

"De motor komt snel in actie bij optrekken, maar gelukkig geeft het dashboard bij de snelheid ook de toegestane limiet aan. Jammer dat je voor de op zichzelf prima navigatie iets opzij moet kijken. De Koleos rijdt erg comfortabel, biedt een relaxte zit en volop luxe, waaronder veel elektrische gemakken."

RENS VAN WOERKOM

"De begrippen 'groot' en 'royaal', die blijven bij mij het meest hangen na mijn ervaring met de Renault Koleos. Daar tegenover staat dat hij wel wat zwaar aanvoelt, maar al met al heb ik hem leren kennen als een comfortabele reisauto, zonder meer heel geschikt voor lange afstanden."

"JE HOUDT HET PROBLEEMLOOS 500 KM VOL"

SPECIFICATIES

Merk: Renault

Model: Koleos

Uitvoering: dCi 175 Initiale Paris X-Tronic

Transmissie: CVT

Brandstof: diesel

Motor: 1.995 cm³, turbo

Vermogen: 175 pk

Verbruik: 5,5 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/u: 9,3 s

Topsnelheid: 202 km/u

Uitrusting: glazen schuif-/kanteldak, Easy

Park Assist, Pack Winter 'Initiale Paris'

Verkoopprijs: € 55.970,-

Vanafprijs: € 43.190,-

Leaseprijs: € 1.061,- (full operational, 20.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.herwers.nl





BMW X2

DEALER: BMW BROEKHUIS OOST AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIELS KLUVERS

50

ROB DE GRAAF (RDGM)

"Een compacte, sportieve auto die toch op een prettige manier het ecorijden stimuleert. Het zitcomfort kan niet beter; écht goed en dan hoeft de stoel niet eens elektrisch verstelbaar te zijn. De reflecties in de voorruit vind ik wat irritant, maar verder van topklasse, deze representatieve BMW."

MICHEL MONDI

"Hij kost nogal wat, deze X2, maar daar krijg je wel een veilige en moderne auto met een mooie afwerking en een geweldig design voor terug. Daarbij zit hij heerlijk, gedraagt zich sportief op de weg en

beschikt over een uitstekende geluidsinstallatie en een makkelijk te bedienen navigatie."

JARNO MEIJER

"Voor mij is de BMW X2 wat te compact en ik vind de voorwielaandrijving jammer, maar de premiumbeleving en de rijkwaliteiten weten zonder meer te overtuigen. Echt een auto van A-niveau, met een representatief voorkomen en zeer fijne stoelen. Ook het head-up display bevalt me goed."

ROB DE GRAAF (UW DROOM)

"Als ik de X2 zou aanschaffen, dan zeker voor het rijcomfort, de uitstraling en de degelijkheid. Hij gedraagt zich heerlijk soepel en biedt een goed overzicht naar de buitenomgeving. Verder vind ik de presentatie in de voorruit erg plezierig en toont de achteruitrijcamera een mooi scherp beeld."

"ECHT EEN AUTO VAN A-NIVEAU"



SPECIFICATIES

Merk: BMW

Model: X2

Uitvoering: 2.0i sDrive Aut.

Transmissie: 8-trapsautomaat

Brandstof: benzine

Motor: 1.998 cm³, turbo

Vermogen: 192 pk

Verbruik: 5,9 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/u: 7,6 s

Topsnelheid: 225 km/u

Verkoopprijs: € 59.420,-

Vanafprijs: € 47.495,-

Leaseprijs: € 872,00 (full operational, 15.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.broekhuisgroep.nl



BMW 5-SERIE

DEALER: BMW BROEKHUIS OOST AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIELS KLUVERS

L.J. VAN ASSELT

"Wat mij betreft een 9 voor deze mooie, complete auto, die ik graag zou rijden. Hij is wel prijzig, maar de kwaliteit maakt dat goed. Je kunt er sportief en comfortabel mee toeren en hij reageert direct. Zoals bij veel modellen komt de waarschuwing voor verkeer van opzij wat vroeg."

MICHEL MONDI

"Wat je van BMW verwacht, maakt hij waar. Een heerlijke limousine om te rijden, echt een comfortabele kilometervreter met goed instelbare stoelen, een makkelijk te

bedienen, uitgebreid mediasysteem en veilige camera's rondom. Bij dit niveau is de prijs navenant; die klopt gewoon."

ROB DE GRAAF (RDGM)

"Door de laagprofielbanden voel je hobbels wat te veel, maar verder een super-reisauto met een mooi lederen interieur. Het kost je wel even tijd om alle opties te doorgronden en bij het oproepen van andere functies valt de navigatie tijdelijk weg. De stuurverstelling mag een groter bereik hebben."

JOOST GORDIJN

"Geweldig, de weergave van de navigatie en de snelheid in de voorruit. Dat zou standaard in elke auto moeten zitten. Aan de stoelen valt alles te verstellen, zelfs de steun in je knieholten. Deze 5-Serie biedt een geweldig rijgedrag, veel comfort en een superautomaat, die je niet voelt schakelen."

"WAT JE VAN BMW VERWACHT, MAAKT HIJ WAAR"



SPECIFICATIES

Merk: BMW

Model: 5-Serie

Uitvoering: 520i Touring Aut.

Transmissie: 8-trapsautomaat

Brandstof: benzine

Motor: 1.998 cm³, turbo

Vermogen: 184 pk

Verbruik: 5,8 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/u: 8,2 s

Topsnelheid: 225 km/u

Uitrusting: M-Sportpakket

Verkoopprijs: € 68.000,-

Vanafprijs: € 59.606,-

Leaseprijs: € 827,30 (full operational, 15.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.broekhuisgroep.nl



VOLVO XC40

DEALER: HARRIE ARENDSSEN **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JENS RADSTAKE

52

KEES GOES

"Erg goed te rijden te besturen, deze Volvo XC40 met maar liefst 247 pk uit een viercilindermotor. Tegelijkertijd ervaar ik hem als zeer comfortabel en laat hij een mooi, strak afwerkingsniveau en design zien. Er bevinden zich een fraai dubbel beeldscherm en een goede geluidsinstallatie aan boord."

ROB DE GRAAF (UW DROOM)

"Volvo vraagt een stevige prijs voor de XC40, maar je krijgt er wel een fijne, robuuste en fijne auto met een sterke uitstraling voor terug. Handig vind ik de

cruise control met remassistent, vooral in files. Ook de navigatie in het beeldscherm tussen de tellers vormt een mooie oplossing."

MICHEL MONDI

"Auto van het Jaar, die titel krijg je natuurlijk niet zomaar. De XC40 rijdt subliem en is comfortabel, superveilig en perfect afgewerkt, bovendien laten de stoelen zich geweldig instellen. Qua audio en navigatie lijken de mogelijkheden oneindig, maar toch valt het systeem makkelijk te bedienen."

L.J. VAN ASSELT

"Voor een model van deze grootte met dit ruimteaanbod vind ik de prijs wat hoog, maar dit exemplaar is erg luxueus uitgevoerd en daarbij heb ik de Volvo XC40 leren kennen als een degelijke, sportieve auto met een mooie uitstraling en fijne stoelen. Het touchscreen werkt snel en gebruiksvriendelijk."

"AUTO VAN HET JAAR, NIET ZOMAAR"



SPECIFICATIES

Merk: Volvo

Model: XC40

Uitvoering: T5 AWD Geartronic R-Design

Transmissie: 8-trapsautomaat

Brandstof: benzine

Motor: 1.969 cm³, turbo

Vermogen: 247 pk

Verbruik: 7,3 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/u: 6,5 s

Topsnelheid: 230 km/u

Uitrusting: XC40 T5 AWD geartronic

R-Design, Business Pack Connect, Intellisafe

Pro Line, Connectivity Line, Scandinavian

Line, Versatility Line, Luxury Line

Verkoopprijs: € 64.995,-

Vanafprijs: € 39.975,-

Leaseprijs: € 529,- per maand

60 maanden 10.000km/jr

Informatie: www.harriarendsen.nl



ALFA ROMEO STELVIO

DEALER: AUTO 'T HOOFT BV AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RICHARD 'T HOOFT

KEES GOES

"Wat mij betreft een zeer mooie auto, de Alfa Romeo Stelvio, ook al vind ik hem met een prijs van 65.000 euro en een turbodieselmotor met 180 pk wat duur voor zijn prestaties. Ik zou hem vooral aanschaffen voor zijn uiterlijk en zijn zitcomfort, op de perfect elektrisch instelbare stoelen."

D.J. KRAMER

"Lekker om mee te rijden, dynamisch in zijn gedragingen onderweg. Verder biedt de Stelvio een prima afwerking en een comfortniveau dat in lijn ligt met zijn prijs,

die ik passend vind. Het multimediasysteem heb ik niet echt uitgetest, maar de achteruitrijcamera functioneert uitstekend."

RHODY BRUGGE

"Na vijf Alfa's in het verleden zou ik deze ook wel een keer willen aanschaffen; jammer dat hij niet wat goedkoper wordt aangeboden, al zitten er wel veel standaardvoorzieningen in. De Stelvio biedt een uitstekende rijbeleving, een zeer mooie styling en een fraai, logisch ingedeeld dashboard."

JARNO MEIJER

"Alfa Romeo bewijst met deze sportieve, zeer goed rijdende en premium afgewerkte auto op het niveau van BMW en Mercedes-Benz te staan, maar dan met een veel mooier design. Hij spreekt me erg aan qua merk en uiterlijk en staat zeker op mijn shortlist. Lekkere lederen stoelen, en veel ruimte binnenin."

"ZOU IK NA VIJF ALFA'S WEL WILLEN AANSCHAFFEN"



SPECIFICATIES

Merk: Alfa Romeo

Model: Stelvio

Uitvoering: 2.2 JTD 180 pk Aut. Super

Transmissie: 8-trapsautomaat

Brandstof: diesel

Motor: 2.143 cm³, turbo

Vermogen: 180 pk

Verbruik: 4,7 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/u: 7,6 s

Topsnelheid: 210 km/u

Verkoopprijs: € 68.450,-

Vanafprijs: € 56.365,-

Informatie: www.autothoof.nl



RONDEN BANDEN DOETINCHEM

Banden- en wielenspecialist voor de professional

ONZE DIENSTEN:

- Monteren, balanceren en uitlijnen;
- Bandreparatie en montage op locatie en 24/7;
- Bandenhotel;
- Wij leveren meermaals per dag middels onze 14 bezorg- en servicebussen;
- Wij zijn Syntix distributeur: additieven, smeermiddelen, oliën en koelvloeistoffen.

Vanuit Doetinchem leveren we in diverse provincies aan professionals zoals autobedrijven, autoholdings, transportbedrijven, loonwerkers en de industrie.

Voor meer informatie zie: www.rondenbanden.nl



BOUWERS EN BEWAKERS VAN JOUW IMAGO

Dagelijks adviseren en begeleiden wij uitdagende klanten. Voor meer omzet, een consistente uitstraling en betere communicatie. Jonge honden en ervaren rotten die anders kijken naar communicatie en marketing. Eigenzinnige creatieve geesten met lef. Een beetje brutaal maar vooral vol lust for life. Onze insteek is altijd praktisch, flexibel en persoonlijk – in taal die iedereen begrijpt. Onze expertise op het gebied van imago, communicatie en concept komt hierbij goed van pas. Kom ook sparren over jouw imago vraagstuk!

MAKE-A-WISH
Doe Een Wens Nederland

ECHT KLANTGERIJK

ACHTERDEK

coffee
Break

VOLG ONS OOK OP



Edisonstraat 85, NL - 7006 RB Doetinchem **Telefoon** +31 (0) 314 - 39 19 39,
E-mail welkom@qlant.nl **Online** qlant.nl, of facebook.com/qlant, of [@qlant_nl](https://twitter.com/qlant_nl)



BROEKHUIS OOST. STAAT VOOR MAXIMAAL RIJPLEZIER!



Bij Broekhuis Oost kiezen we voor blijde gezichten. De kwaliteit van ons product is een gegeven. Scherpe tarieven, de best denkbare service en een persoonlijke benadering, daar willen wij het verschil maken. Zo stapt u niet alleen in een nieuwe auto of in één van onze kwaliteitsoccasions, maar weet u ook dat uw aankoop garant staat voor 100% rijplezier.

KOM GERUST LANGS VOOR EEN PROEFRIT BIJ
BROEKHUIS OOST.

Doetinchem
Innovatieweg 12
7007 CD Doetinchem
(T) 0314 - 32 63 51



BMW maakt
rijden geweldig