

RIVIERENLAND

JAARGANG 31 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2018

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



**ALFA ACCOUNTANTS  
MET JUISTE FINANCIËLE REGELING  
GOEDE WERKNEMER BEHOUDEN**

**BELASTINGPLAN 2019 VERDIENT  
GEEN SCHOONHEIDSPRIJS**

ZAKENAUTOTESTDAG  
MEER KEUZEVRIJHEID

# kantoren in Culemborg

## Triosingel 37, Culemborg

**TE KOOP**

Zoekt u:

Een representatief kantoorpand, op loopafstand van het station, met eigen parkeerplaatsen, goed bereikbaar vanaf Rijksweg A2, met moderne uitstraling..

En heeft u geen zin (meer) om te huren?



Kom dan snel kijken bij dit in 1999 gebouwde kantoor ter grootte van ca. 990 m<sup>2</sup>.

Dit in 3 bouwlagen gerealiseerde pand heeft een verzorgde interne afwerking met een zeer prettige lichtinval in het gebouw, 10 parkeerplaatsen, met een elektrische laadpaal.

Vraagprijs: € 1.200.000,= k.k.

## Postmastraat 33, Culemborg

**TE HUUR**

Te huur aangeboden:

Een zeer verzorgde kantoorvilla van ca. 750 m<sup>2</sup>, gelegen op zichtlocatie, op loopafstand van het station, met 13 eigen parkeerplaatsen en goede bereikbaarheid vanaf Rijksweg A2.



Dit pand verdeeld over 3 verdiepingen is netjes afgewerkt, voorzien van systeemplafond, vloerbedekking, airconditioning

en kabelgoten. Deelverhuur per verdieping (vanaf 176 m<sup>2</sup>) is bespreekbaar.

Huurprijs: € 6.250,= per maand voor het geheel, deelverhuur € 100,= per m<sup>2</sup> per jaar.

Prijzen zijn excl. BTW en servicekosten.

van der Horst  
bedrijfsmakelaardij

Van der Horst Bedrijfsmakelaardij

Tel: 0345-652113

[www.vanderhorstmakelaardij.nl](http://www.vanderhorstmakelaardij.nl)

# VOORWOORD



Jessica Scheffer  
Hoofdredacteur Rivierenland Business  
jessica@vanmunstermedia.nl

## DE IMPACT VAN DE MILJOENENNOTA

Elk jaar is het weer afwachten wat de Miljoenennota het bedrijfsleven in Nederland gaat brengen, of in sommige gevallen, juist afneemt. Vaak weten we dat pas enkele maanden later, wanneer er volop debatten zijn gevoerd en de impact van bepaalde besluiten door middel van reparatiewetten weer enigszins wordt ingeperkt. Berucht was dit jaar de afschaffing van de dividendbelasting met als doel Nederland aantrekkelijker te maken als vestigingsplaats voor buitenlandse bedrijven en om buitenlandse investeerders te stimuleren om in Nederland te investeren. Inmiddels is deze wetwijziging weer van de baan. De maatregelen met de grootste impact op het mkb hebben we voor u op een rij gezet in de hoop dat u tijdig passende stappen kunt zetten om de schade enigszins te voorkomen.

Hoewel de bijtellingtarieven in 2019 verder zullen worden versoerd, is het toch altijd de moeite waard om even de testverslagen van de zakenautotestdag door te bladeren. Die dag mochten we nog profiteren van heerlijk nazomerweer in de herfst. De testrijders kregen uitgebreid de tijd om diverse merken en modellen uit te testen. Wederom bleken de smaken enorm te verschillen.



**Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business;**

een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.  
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31  
November 2018, editie 5

REDACTIEADRES  
Postbus 6684  
6503 GD Nijmegen  
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN  
Aart van der Haagen, Sofie Fest,  
Hans Hajee, Simon de Wilde

VORMGEVING / OPMAAK  
Julian Kersten

FOTOGRAFIE  
Joost Franken, Marcel Krijgsman

DRUK  
Balmedia

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

#### ABONNEMENTEN

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

Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op [www.rivierenlandbusiness.nl](http://www.rivierenlandbusiness.nl), 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

#### COPYRIGHTS

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

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

- 6** Alfa Accountants: Met de juiste financiële regeling goede werknemer behouden
- 8** Ben Tiggelaar over zijn comfortzone, diversiteit en Obama
- 10** Eldee Expo Experts: Beter, slimmer of mooier
- 14** Bureau van den Oever: Resultaat zonder snelle jongens
- 17** Column Diligence
- 19** Workshop voor uitwisselen grondstoffen, energie en kennis
- 20** B/mak Bedrijfsmakelaars: Kleine Landtong Gorinchem: Unieke locatie beschikbaar
- 25** Businessflitsen
- 26** Column Aspect ICT
- 27** Column Inspectus

## ARBEIDSPARTICIPATIE

- 28** Financieel Fit Rivierenland: Bedrijfsrisico bij mensen met schulden
- 30** Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 32** Zelfstandig ondernemen met Werkzaak Rivierenland

- 35** Column bvd advocaten
- 36** Belastingplan 2019 verdient geen schoonheidsprijs
- 38** Toplocaties
- 39** Jobnerd: De Arbo-professional!
- 40** Buitenplaats Amerongen: Vergaderen, ontmoeten en dineren in een adembenemend decor

## ZAKENAUTOTESTDAG

- 44** Algemene impressie
- 47** Testverslagen



'Ik ben kritischer geworden'

8



10

'Bij ons is geen één dag hetzelfde'



Concreet rendement vormt de drijfveer



SIGMA maakt gebruik van een nieuwe methode om innovatie in de industrie te versnellen

19



5



28

Schulden komen in alle lagen van de bevolking voor



'Ik houd niet graag mijn hand op'



40

Kasteel Amerongen vindt zijn oorsprong in de Middeleeuwen

# MET JUISTE FINANCIËLE REGELING GOEDE WERKNEMER BEHOUDEN

Goede werknemers behouden is cruciaal voor de continuïteit van je bedrijf. Alfa Accountants en Adviseurs helpt bij de mogelijkheden om een fiscaal aantrekkelijke regeling te ontwikkelen. Dit vergroot de betrokkenheid en het werkplezier van werknemers, weet Alfa ook uit eigen ervaring.

Je hele leven voor dezelfde baas blijven werken, is steeds minder vanzelfsprekend. Millennials bijvoorbeeld zoeken uitdaging in hun werk, willen zichzelf ontplooiën, zoeken vrijheid en stappen geregeld over van baan. Om goede werknemers te behouden kan een bedrijf meerdere maatregelen nemen. Alfa Accountants en Adviseurs laat medewerkers op een heel bijzondere manier meedelen in het succes van het bedrijf: werknemers kunnen gebruik maken van de MEBO-regeling, dat staat voor Management and Employee Buy Out-regeling. Door het kopen van certificaten worden zij mede-eigenaar van Alfa en profiteren dus mee van het succes van het bedrijf. Van de receptioniste tot de fiscaal expert: iedereen met een vast contract kan gebruik maken van deze regeling. "Dit is een mooi spaarpotje voor onze werknemers, al is het natuurlijk iets anders dan geld op een spaarrekening zetten. Het rendement is sinds het bestaan van deze regeling in 1999 altijd goed geweest", vertelt directievoorzitter Arnoud Bosch. "De medewerkers kennen het bedrijf

natuurlijk goed, dus ze weten ook precies waar ze mee in zee gaan. De certificaten kunnen zelfs in vier jaar worden afbetaald, zodat de regeling echt voor iedereen toegankelijk is."

## DUURZAME ONDERNEMING

Alfa bestaat inmiddels 75 jaar en draagt sinds 1999 de naam Alfa Accountants en Adviseurs. Alfa heeft ruim 900 medewerkers verspreid over meer dan dertig vestigingen en is een van de 10 grootste accountantskantoren van Nederland. Alfa gelooft in de kracht van (lokaal) ondernemerschap. De certificaten dragen bij aan het ondernemerschap, de medewerkersparticipatie en een duurzame organisatie. Het leverde Alfa ook de B corp-status op: het bedrijf staat in een indrukwekkend rijtje van duurzame ondernemers. Sinds 2014 heeft het bedrijf de B Corp-certificering behaald, en mag zich scharen in een lijst met ruim tweeduizend duurzame bedrijven uit 50 landen, zoals Dopper en Tony Chocolonely. Deze bedrijven werken met de filosofie dat ze niet alleen werken voor het behalen van



Arnoud Bosch en Mark van der Put.



winst, maar ook voor sociale en duurzame doelstellingen. B Corps willen niet het beste van de wereld zijn, maar het beste vóór de wereld. "Veel accountantskantoren zijn ingericht als een maatschap, waarin alleen het hogere management meeprofiteert van ontwikkelingen. Bij ons geldt dit dus voor bijna alle werknemers in het bedrijf", stelt Bosch. Naast de certificaten besteedt Alfa veel aandacht aan vitaliteit en educatie van de eigen werknemers. Zo is er de Alfa Academie met eigen trainingen en opleidingen, voorzieningen als korting op sportscholen, fruit op kantoor en ruime mogelijkheden om thuis te werken. "Bij ons doet iedereen per jaar meerdere dagen aan scholing, ongeacht welke functie je hebt. Stilstand is tenslotte achteruitgang. Het is belangrijk dat werknemers zichzelf blijven ontwikkelen."

**"BIJNA IEDERE CEO HEEFT WELEENS EEN NACHTMERRIE OVER HET VERLIEZEN VAN DIE ENE CRUCIALE WERKNEMER. DIE KUN JE BEHOUDEN MET EEN GOEDE BONUSREGELING",**

Mark van der Put

**VRAAG OVER BONUSREGELINGEN**

Steeds vaker krijgt Alfa vragen van andere bedrijven over het inrichten van bonusregelingen of aandeelhouderschap. "Ik heb net een regeling ontworpen voor een bedrijf dat een erg goede bedrijfsleider graag wilde behouden. Bijna iedere directeur kent dat: een nachtmerrie over een geweldige werknemer die cruciaal is voor de bedrijfsvoering en die je absoluut niet wil zien vertrekken", zegt Mark van der Put, senior fiscaal adviseur bij Alfa. Om dit soort mensen te behouden is het dan ook belangrijk om na te denken over financieel aantrekkelijke constructies. "Iemand een dertiende maand geven is leuk, maar het effect is snel weg. Een andere optie is een uitgestelde bonusregeling: blijft de werknemer tot na het jaar waarin de bonus is verdiend nog twee jaar bij het bedrijf werken, dan krijgt hij of zij aan het einde van dat tweede jaar de betreffende bonus uitgekeerd." Een optie is ook om

een regeling in het leven te roepen zoals Alfa zelf met certificaten van aandelen. Bij Alfa hebben werknemers met hun certificaat geen zeggenschap in het bedrijf, omdat het te ingewikkeld is om rekening te houden met 900 meningen. "Een keuze kan zijn om een zeer cruciale werknemer wel aandelen of certificaten van aandelen te geven. Afhankelijk van de omvang van het belang kunnen aandelen en certificaten worden ingedeeld in box twee of drie. Je kan er mee spelen. Dat maakt het aantrekkelijk."

**WIJ-GEVOEL CREËREN**

Ook spreekt Van der Put geregeld klanten over de mogelijkheid van Stock Appreciation Rights (SAR's). Bij SAR krijgt een werknemer geen aandeel of certificaat, maar in plaats daarvan een vorderingsrecht op de waardeontwikkeling die gekoppeld is aan een aandeel in de onderneming. "Op het moment dat de werknemer de aandelen krijgt, wordt daar een bepaalde waarde aan toegekend. Bijvoorbeeld een werknemer krijgt SAR's die gelijk zijn aan 5 procent van de aandelen in het bedrijf, dat op dat moment gewaardeerd is op 1.000.000 euro. Als de werknemer na 5 jaar zijn Stock Appreciation Rights wil uitoefenen is de onderneming 4.000.000 euro waard. Hij krijgt dan ook daadwerkelijk 5 procent uitgekeerd van die 4.000.000 euro." De constructie bij Alfa van de aandelen-certificaten zorgt er mede voor dat werknemers lang bij het accountantskantoor blijven werken. Gemiddeld werken ze er elf jaar. Goede accountants vinden is lastig en bovendien zijn millennials minder geneigd om te kiezen voor life time employment. "Het is voor ons ook een middel om ons te onderscheiden op de markt. Deze regeling maakt ons uniek. De continuïteit is belangrijk voor ons bedrijf, maar ook voor de klanten. Het is en blijft natuurlijk mensenwerk en dan is het prettig dat je als klant met dezelfde mensen kunt blijven werken", zegt Bosch. "Het wij-gevoel wordt zeker versterkt doordat bijna iedereen hier een beetje eigenaar is van het bedrijf", vult Van der Put aan. "Het mes snijdt zeker aan twee kanten. Dit is goed voor je mensen, maar ook voor je klanten."

[www.alfa.nl](http://www.alfa.nl)

## BEN TIGGELAAR OVER ZIJN COMFORTZONE, DIVERSITEIT EN OBAMA

# “VERANDEREN DRAAIT OM LEREN – NIEMAND DOET HET IN ÉÉN KEER GOED”

Kort na het verschijnen van zijn nieuwste boek *De Ladder* kreeg Ben Tiggelaar een onverwacht verzoek. Hij mocht Barack Obama interviewen bij diens optreden in Afas Live op 28 september. Het gesprek ging over leiderschap, samen met gedragsverandering de rode draad in Tiggelaars werk als auteur, spreker en onderzoeker. “Ik ben steeds kritischer geworden. Daarom zoek ik nadrukkelijk naar zowel bevestiging als tegengestelde visies.”

TEKST: HANS HAJÉE  
FOTOGRAFIE: DAN TAYLOR

Dat Ben Tiggelaar gevraagd werd Barack Obama te interviewen, kwam voor hem als een volslagen verrassing. “Ik dacht aan usual suspects als Twan Huys of Eva Jinek. Voorwaarde van Obama was echter dat het gesprek niet over politiek maar over leiderschap zou gaan. Toen kwam ik in beeld. Een geweldige ervaring.” Vragen moesten vooraf worden voorgelegd. “Wel is bedongen dat vervolgvragen mogelijk

zouden zijn als Obama’s antwoorden daar aanleiding toe gaven. Het gesprek was dus zeker niet van tevoren dichtgetimmerd.”

### ELKE DAG TIEN BRIEVEN

Wat waren voor Tiggelaar de highlights van het interview? “Vanaf de start van zijn presidentschap las Obama dagelijks tien brieven van burgers. Acht jaar lang, elke dag opnieuw. Hierdoor hield hij continu feeling

met wat leefde bij de mensen. En voorkwam zo dat zijn informatie uitsluitend uit de eigen bubbel afkomstig was.” Een veelvoorkomend probleem. “Daarom kan ik iedere ondernemer – van multinational-CEO tot mkb-er – aanraden hetzelfde te doen. Zorg dat je regelmatig rechtstreekse feedback krijgt van klanten en medewerkers.”

8

Ben Tiggelaar interviewt Barack Obama:  
“Een geweldige ervaring.”





## “DIVERSITEIT LEIDT VAAK TOT BETERE BESLISSINGEN EN MEER SUCCES.”

### NO FUN RULE

Andere les: vind je iets echt belangrijk, maak er dan iemand verantwoordelijk voor. “Bij zijn aantreden stelde Obama een ethics officer aan. Hiermee maakte hij duidelijk dat integriteit zeer serieus werd genomen. Onder meer door de no fun rule; bij elke uitnodiging werd de vraag gesteld: is dit te leuk? Zo ja – denk aan een conferentie op Hawaï – dan doen we het niet. Zo borg je dat gemeenschapsgeld zorgvuldig wordt besteed.”

Nog een Obama-statement: medewerkers mogen fouten maken. Maar als dat gebeurt, moeten ze het direct melden. “Ik word niet boos als iemand een fout maakt, wel als hij het niet vertelt,” aldus de voormalige president.

### NOG KRITISCHER

Ben Tiggelaar is al bijna dertig jaar actief als auteur, spreker en trainer. Rode draad: gedragsverandering en leiderschap. Is zijn benadering in de loop der tijd veranderd? “Naarmate de jaren vorderen, besteed ik nog meer aandacht aan de onderbouwing van mijn stellingen en publicaties. Zeker sinds ik zelf startte met wetenschappelijk onderzoek (Tiggelaar promoveerde in 2010 op een studie naar gedragsverandering in organisaties, red.) ben ik nog kritischer. Alleen je eigen visie als bron is te mager. Daarom zoek ik nadrukkelijk naar zowel bevestiging als tegengestelde meningen. En kies niet voor de weg van de minste weerstand door alleen bijval te registeren. Ik sta ook open voor bronnen die mijn verhaal ontkrachten.” Ook op andere manieren treedt Tiggelaar uit zijn comfortzone. Zo’n 10 procent van zijn tijd besteedt hij pro deo aan lesgeven en workshops voor bijvoorbeeld gedetineerden en verslaafden. “Mensen uit onze maatschappij die het om wat voor reden dan ook minder goed getroffen hebben. Deze contacten zijn verrijkend. Ze verruimen mijn blikveld en zorgen ervoor dat ik met beide benen op de grond blijf.”

## STAPSGEWIJS VERANDEREN

Vrijwel iedereen wil veranderen, vaak uit onvrede met een bestaande situatie. Ons gedrag is daarbij de zwakke schakel. De Ladder schetst hoe dit gedrag blijvend veranderd kan worden. Tiggelaar staakt zijn aanpak met tal van onderzoeksresultaten. Belemmeringen voor verandering zijn volgens hem automatismen, onze neiging om pijn te vermijden en de fysieke en sociale omgeving. Om te komen tot bekljvende verandering moet eerst een doel worden geformuleerd; bij voorkeur een ontwikkel- en geen prestatiedoel. Bepaal vervolgens het benodigde gedrag en breng tot slot de gewenste support in kaart om tot dit gedrag te komen. Werk vervolgens van beneden naar boven. Organiseer dus eerst de support om gedrag te kunnen veranderen. Vergroot de kans op succes door aan de slag te gaan met één doel via één gedragsverandering en maximaal drie supportelementen. De eerste stap is moeilijk maar cruciaal; maak deze dus zo klein mogelijk. En beseft dat veranderen draait om leren – niemand doet het in één keer goed.



### GEEN STORTVLOED

In juni 2018 verscheen De Ladder, Tiggelaars meest recente uitgave (zie kader). “Vroeger schreef ik eerst een boek en bracht deze informatie daarna over via workshops en seminars. Tegenwoordig werk ik andersom. Tijdens sessies met ondernemers en studenten onderzoek ik of onderwerpen en visies aanslaan. Gaandeweg ontstaat zo de basis voor een nieuw boek. Deze aanpak bevalt prima. Het past ook in ontwikkelingen als agile en lean; continu proberen, ontwikkelen, verbeteren.”

In veel managementboeken etaleren auteurs vooral hoe slim ze zijn, stelt Tiggelaar. “Zij geven een stortvloed aan informatie en komen met nieuwe termen voor reeds lang bekende zaken. Maar het doel moet juist zijn om kennis en inzichten zodanig te formuleren dat de lezer er daadwerkelijk iets aan heeft.” Tiggelaars eerste boek Internetstrategie besloeg ruim 600 bladzijden. “Ook ik liet destijds maar al te graag zien wat ik allemaal wist, wilde zo compleet mogelijk zijn. In de loop der jaren ben ik steeds meer op zoek gegaan naar de essentie.” In De Ladder wordt een complex onderwerp als gedragsverandering kernachtig en toegankelijk beschreven. “Lezers kunnen er direct mee aan de slag.”

### DIVERSITEIT

Tiggelaar helpt ondernemers en managers om hun doelen te bereiken. Welke ambities heeft hij zelf voor de komende periode? “De maatschappelijke impact van ondernemerschap is enorm. Steeds meer mensen stellen ook eisen op dat gebied. We willen dat bedrijven positief bijdragen aan de samenleving. Ondernemingen en ondernemers moeten hier een antwoord op formuleren.” Cruciale elementen daarbij zijn diversiteit en inclusiviteit. “In hoeverre bied je iedereen een kans om mee te doen? Niet alleen mensen met verschillende culturen en gender, ook personen met afstand tot de arbeidsmarkt. Enorm boeiend en relevant. Mooi om daar aan mee te werken. Bovendien laat onderzoek zien dat diversiteit vaak ook leidt tot betere beslissingen en meer succes.”



ELDEE EXPO EXPERTS

# BETER, SLIMMER, GEKKER OF MOOIER

Eldee Expo Experts ontwerpt en bouwt al 42 jaar gemiddeld zo'n 700 beursstands per jaar voor een internationale klantenkring, waarvan ongeveer 55 procent in het buitenland wordt gerealiseerd. De stands van Eldee Expo Experts zijn vaak net iets beter, slimmer, gekker of mooier dan de rest. Voor de vakbekwame enthousiaste medewerkers is niets te gek.



“Bij ons is geen één dag hetzelfde”, zegt eigenaresse Caroline Drost met een glimlach. “Wij zijn veel onderweg, werken vaak in het buitenland, hebben klanten in de meest uiteenlopende branches en werken met trends.” Een stand is voor de mensen van Eldee Expo Experts zoveel meer dan vier wandjes met wat decoraties. “Elke stand is een weloverwogen uiting van een boodschap,

#### VISITEKAARTJE

Kwam je vroeger nog weg met een simpele presentatie op de beursvloer, volgens Caroline is deze tijd echt voorbij. “De mensen die een beurs bezoeken zijn al potentiële klanten. Een stand op een beurs is je visitekaartje. Alles moet kloppen; van de uitstraling van de stand tot de hostesses. Al is het internet nog zo handig, wanneer je iemand in het

en projectmanagers. Alles wat we hier doen is maatwerk. Als verkoper verkoop je dus niet even snel iets aan de klant, maar kijk je wat de klant wil en bedenkt je samen met onze ontwerper iets nieuws. Ook mensen van buiten de branche zijn van harte welkom om bij ons te solliciteren. Je kunt bijvoorbeeld ook uit de winkelinrichting komen, of van origine productontwerper zijn. Juist mensen



Een greep uit het team van Eldee Expo Experts.

die bewust of onbewust, als souvenir mee naar huis gaat”, vertelt Caroline. Het bedrijf profileert zich dan ook nadrukkelijk als adviseur, klankbord, ontwerper, de criticaster met goede bedoelingen, strategisch partner en omdenker. “Het is niet zo dat wij per definitie de allermooiste stands maken, maar wel de best werkende”, vervolgt Caroline. “Wij duiken als het ware in de psyche van de bezoeker. Wij maken stands die bijdragen aan de doelstelling van de klant en waar bezoekers van een beurs graag binnenlopen en waarmee je opvalt in de menigte.”

echt ontmoet in je stand kun je aan relaties bouwen.”

Hoewel het zelfs tijdens de recessie goed bleef gaan met Eldee Expo Experts trekt de markt volgens Caroline nu meer dan ooit aan. “Wij zeggen bijna nooit nee op een aanvraag en leveren soms wel twintig stands per dag op. Om die reden zoeken we dan ook uitbreiding van ons team. Met name mensen die ergens voor willen gaan zijn bij ons van harte welkom. Dit kunnen mensen voor allerlei functies zijn, van ontwerpers, technisch tekenaars tot en met standbouwers

die uit een andere branche komen, kunnen soms net even anders tegen bepaalde dingen aankijken.”

#### SNELHEID

Eldee Expo Experts staat volgens Caroline voor snelheid, verandering, verbetering en altijd bezig zijn. “We volgen altijd de allernieuwste ontwikkelingen. Onlangs hebben we geïnvesteerd in nieuwe CNC-machines. Met deze machines kunnen we nog meer kwaliteitsproducten leveren en nog beter inspelen op wensen en ideeën van de klant. Alles wat

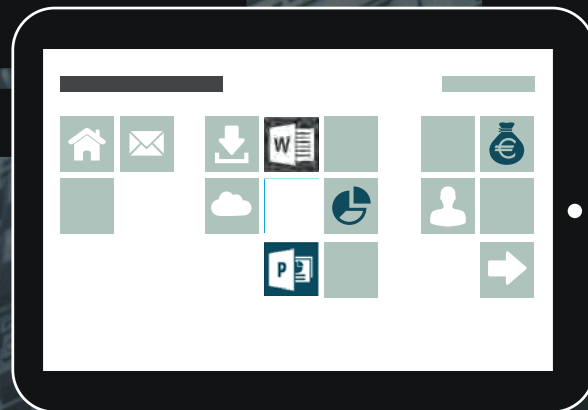
## Belangrijkste kenmerken

- Gebouwd op Nederlandse bodem, door een Nederlands bedrijf
- Volledig voorbereid op een hybride oplossing door naadloze integratie met andere ITON cloud diensten, Microsoft Azure, Office 365 en de bestaande omgeving
- Per maand aan te passen aan jouw eigen organisatiebehoefte
- Gespecialiseerde 1e lijns ondersteuning
- Sterke focus op beveiliging, waardoor veiligheid voorop staat

Desk



Web



App





**“EEN STAND OP EEN BEURS IS JE VISITEKAARTJE”, ALDUS CAROLINE DROST.**

business”, verklaart Caroline. “Soms belt er ineens een klant die binnen drie dagen een stand moet hebben om een klein event te kunnen draaien.” Caroline beseft dat er veel van haar mensen gevraagd wordt, daarom wordt er ook goed voor de medewerkers gezorgd. “Hier presteren mensen op de toppen van hun kunnen en daar mag best wat tegenover staan. Om die reden besteden we veel aandacht aan de gezondheid van onze medewerkers. Zo sporten we samen en wordt dagelijks fruit uitgedeeld. In de herfst en winter maken we smoothies voor de extra vitamines en we wijzen op het belang van regelmatig bewegen. Momenteel wordt er in ons pand gebouwd aan een professionele sportruimte, maar er komt ook een ruimte waar onze medewerkers kunnen relaxen. Door mensen dit te bieden, zullen ze zich prettiger voelen en meer lucht in hun hoofd krijgen.”

#### STEVIGE POSITIE

Momenteel groeit Eldee Expo Experts nog steeds. “We proberen echter wel geleidelijk te groeien”, zegt Caroline. “Al valt een snelle groei soms nauwelijks tegen te houden. Onze manier van marketing bedrijven werpt zijn vruchten af. Wij hebben een stevige positie en zijn van niemand afhankelijk. Daarom ziet onze toekomst er ook rooskleurig uit. Ondanks dat we al jaren in de branche zitten, gaan we niet tevreden achterover leunen en zijn we zo fris als een limoentje.”

[www.eldee.com](http://www.eldee.com)

je bedenkt, kan hiermee in feite gemaakt worden. Je wordt als het ware niet meer tegengehouden door de uren arbeid die ergens in gaan zitten. Je kunt vrijer ontwerpen en nog mooiere dingen maken. We zoeken overigens nog CNC-operators en CNC-programmeurs die onder andere freesprogramma's maken aan de hand van tekenwerk voor CNC-bewerkingen.”

#### TEAMPLAYER

Wie bij Eldee Expo Experts gaat werken, moet wel een echte teamplayer zijn. “We zitten hier met dertig mensen op kantoor, van jong tot oud. We werken in een open ruimte, zodat we veel kunnen overleggen met elkaar. Wanneer je bij ons komt te werken, stap je binnen bij een menselijk bedrijf. Iedereen heeft de drive om iets goed neer te zetten. Iets te maken waar je met z'n allen trots op kunt zijn. Bovendien praat je, welke functie je ook hebt, heel veel met je klanten.”

Medewerkers van Eldee Expo Experts moeten wel stressbestendig zijn. “Het is een snelle



## BUREAU VAN DEN OEVER MAAKT MARKETING TASTBAAR VOOR MKB

# RESULTAAT ZONDER SNELLE JONGENS

Marketing, dat voelt wat abstract, maar goed toegepast kan het de ondernemer op verbluffende wijze helpen zijn (omzet)doelen te behalen. Wat Bureau van den Oever betreft is dat niet slechts een mooi ingeklede belofte, maar valt het tastbaar en meetbaar te maken. Sterker nog, dat gebeurt periodiek. Concreet rendement vormt de drijfveer.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN  
FOTOGRAFIE: BUREAU VAN DEN OEVER

Gewone mensen in een normaal bedrijfspand in Zaltbommel, die eerste indruk verlaagt meteen de drempel. Je hoeft niet naar Amsterdam te rijden, het epicentrum van de creativiteit, waar vlot pratende 'goeroes' in een artistieke omgeving je overrompelen met een flitsende presentatie op een heel andere golfengte. Gechargeerd natuurlijk, maar marketing heeft zich voor velen enigszins in de hoek laten drukken van snelle jongens die niet dezelfde taal spreken als de hardwerkende ondernemer die simpelweg succes wil behalen met zijn producten of diensten, niets meer en niets minder. Bij Bureau van den Oever proef je eigenlijk direct dat er mensen werken die met beide benen op de grond staan. Ze komen wel degelijk met creatieve, verrassende concepten voor de dag, maar niet vanuit het streven er in hun vakgebied awards mee te winnen. "Feitelijk staat slechts één ding voorop: ervoor zorgen dat onze

klant rendement haalt uit zijn investering in marketing," stelt commercieel directeur Roelof van den Oever.

## BIJSTUREN

Dit laatste klinkt als een open deur en toch is het niet zo vanzelfsprekend, want het schort nog wel eens aan wat je de 'aftersales' zou kunnen noemen. Juist daarin onderscheidt Bureau van den Oever zich. "Wij vragen de klant heel eenvoudig: 'Hoeveel bedraagt je omzet en waar wil je naartoe groeien?' Bij de kennismaking laten we hem vertellen over zijn bedrijf en zijn kernwaarden, waarin zijn onderscheidend vermogen ligt en die de basis leggen voor de campagne die we in goed overleg met elkaar ontwikkelen. Zodra die eenmaal draait, monitoren we periodiek samen met de opdrachtgever het resultaat: brengen de marketingactiviteiten daadwerkelijk de gewenste extra omzet? Dat

betekent continu met elkaar in contact blijven binnen een open relatie, met alle ruimte om bij te sturen. Dat kan twee kanten op. Soms overtreft de campagne alle verwachtingen en moet je op de rem trappen, zodat het succes geen schaduwzijde krijgt, bijvoorbeeld het oplopen van levertijden voor je afnemers of verminderde kwaliteit door snel aan de vraag te willen voldoen."

## OPVOLGING

Bureau van den Oever, in 1996 begonnen met advertising en inmiddels uitgerust tot een fullservice marketingspecialist met twintig mensen in dienst, profileert zich daarmee als een solide partner. "Klanten beschouwen ons vaak als een marketingafdeling die zich maar nét buiten hun bedrijf bevindt, dus eigenlijk als een verlengstuk van hun eigen organisatie," weet Van den Oever. "De term klinkt misschien wat afgezaagd, maar daarin



Gewone mensen in een normaal bedrijfspand in Zaltbommel, die eerste indruk verlaagt meteen de drempel.

weerspiegelt onze persoonlijke benadering zich. We hebben vrijwel alle disciplines in ons vakgebied in eigen huis, van grafische vormgeving en webbouw tot foto- en videografie, naast uiteraard het ontwikkelen van complete off- en online marketingconcepten. Verder zijn we Google-partner, beschikken we over alle middelen om tv-campagnes te verzorgen en doen we veel projecten in signing, een belangrijk marketinginstrument. Drukwerk kopen we zeer scherp in, als grootafnemer; je praat zomaar over veertig miljoen folders per jaar. Verder kunnen we de opvolging van bijvoorbeeld een direct-marketingactie verzorgen, dus het nabellen van prospects en het maken van afspraken. Daarbij geldt het voordeel ten opzichte van een callcenter dat wij onze klant en zijn doelgroep door en door kennen, waardoor we veel gericht contact leggen dan alleen maar koud bellen."



Inzetten op een duurzame relatie, iets dat Bureau van den Oever zelf ook nastreeft richting zijn opdrachtgevers.

#### KRITISCH ONDER DE LOEP

Innovatieve technieken als virtual en augmented reality zijn zeker in beeld bij Bureau van den Oever, maar worden ook kritisch onder de loep gelegd. "Ze staan qua ontwikkeling nog in de kinderschoenen, bovendien moet je je afvragen wat de toepassing ervan je bedrijf daadwerkelijk brengt en hoe dat zich verhoudt tot de veelal hoge kosten. Je moet niet innoveren om het innoveren. Het gaat er vooral om dat het complete verhaal van

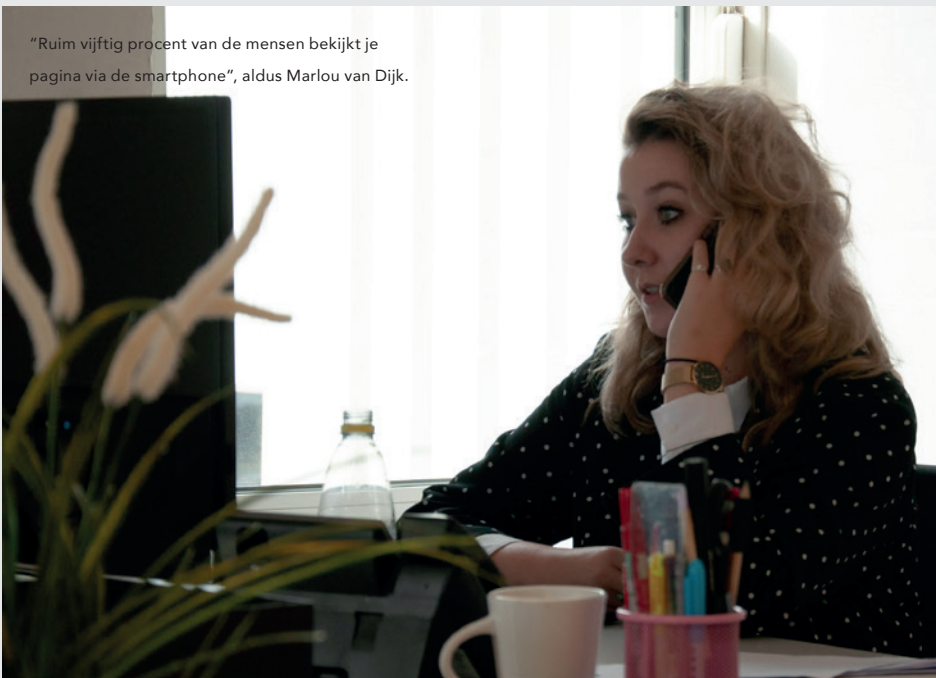
je campagne klopt, dat je niet lukraak met hagel schiet en maar afwacht wat eruit rolt. Wij kijken samen met onze klant kritisch naar waarin hij precies investeert en naar wat voor rendement dat concreet zou moeten opleveren. In de huidige tijd kiezen we meestal voor een combinatie van off- en online concepten, die elkaar versterken. Die bedenken we niet alleen, we voeren ze ook uit, tot en met het realiseren van complete beurspresentaties en het optuigen van prikkelende direct-marke-

tingacties. Je kunt bijvoorbeeld een product onder de aandacht brengen door het naar je doelgroep te sturen in een ludieke verpakking, die iets heel anders doet verwachten en de nieuwsgierigheid wekt."

#### MENSELIJKE KERNWAARDEN

De marketingwereld concentreert zich tegenwoordig op de customer journey oftewel de klantreis. Bureau van den Oever sluit zich volledig bij dat uitgangspunt aan, maar vult het wel op zijn eigen manier in. "Wij hebben een methode ontwikkeld die het concreet en behapbaar maakt, zonder wollige termen en filosofieën," zegt Marlou van Dijk, marketing- en communicatiespecialist. "Centraal staat de gedachte 'laat zien waarin je goed bent', waarbij het wereldwijd bekende principe van trend purpose marketing om de hoek komt kijken. Waarom doe je wat je doet, hoe bewijs je het en tot welke belofte leidt het? Dat breng je in beeld met behulp van de 23plusone-methode, gebaseerd op 24 menselijke kernwaarden, bijvoorbeeld 'veiligheid', 'ontspannen' of 'ontzorgen'. Daarin ligt je onderscheidend vermogen, zeker in een markt met producten of diensten die sterk op elkaar lijken. Het mooie is, dat mensen verder kijken dan alleen dat: ze vinden het verhaal eromheen belangrijk. Je speelt dus in op de emotie. Het merk Volvo associeer je automatisch met veiligheid, heel anders dan het gevoel van trots en status dat om BMW heen hangt."

"Ruim vijftig procent van de mensen bekijkt je pagina via de smartphone", aldus Marlou van Dijk.



## PYRAMIDE

Van Dijk pakt er een pyramidevormig schema en een stapeltje van 24 kaarten bij. "Kijk, hierop vind je alle kernwaarden terug. Je selecteert er bij voorkeur zes, die je in de pyramide legt, op drie verschillende niveaus. Aan de onderzijde begin je met je basis, die je nodig hebt voor de volgende laag: het bewijs, dat het middel vormt om tot de belofte te komen, aan de top. Tussen die lagen ga je verhaallijnen trekken en die leveren verrassende informatie op. Niet alleen over je bedrijf, maar ook over jezelf. Wanneer je dit oprecht doet, begint vanzelf je authentieke verhaal en daarmee je onderscheidend vermogen naar buiten te sijpelen. Je kunt daar heel diep in gaan, van hoofd- tot kleinere doelen." Het lijkt op papier misschien wat vaag, maar zodra je het voor je ziet, begint het binnen enkele minuten te leven. "Bij elke ondernemer levert dit een andere uitkomst

op, passend bij zijn eigen kernwaarden. Als het goed is, legt het bloot waarom hij ooit zijn bedrijf gestart is."

## VIER PIJLERS

De 23+1-methode komt niet uit de koker van Bureau van den Oever, maar vormt wel de basis van het concept dat Van Dijk in belangrijke mate hielp ontwikkelen: Marketing Motivations. "Via een marketingssessie zoals bovengenoemde leren we de producten of diensten en de drijfveren van onze klant kennen. Vervolgens richten we ons op zijn doelgroep, namelijk het binnenhalen en behouden van afnemers, waarbij we vier pijlers hanteren. De eerste is 'verleiden', dus nieuwsgierigheid wekken en interesse genereren, bijvoorbeeld via flyers, advertenties, sociale media, Google Ads of direct marketing. Offline en online moeten goed op elkaar aansluiten, want stel dat je verwijst

naar een webpagina die niet blijkt te werken, dan ontstaat een negatieve in plaats van een positieve ervaring. Het lijkt vanzelfsprekend, maar je wilt niet weten hoe vaak het misgaat. Met een beetje pech klikt iemand door naar je concurrent en sta je met 1-0 achter."

## FLINK ONDERSCHAT

Als tweede pijler noemt Van Dijk 'vertrouwen wekken'. "Ervoor zorgen dat je doelgroep met kooplust daadwerkelijk voor jou kiest. Dat zit bijvoorbeeld in een goede website waar de gebruiker snel zijn weg vindt, ook via een mobiel toestel, iets dat nog wel eens flink onderschat wordt. Ruim vijftig procent van de mensen bekijkt je pagina via de smartphone. Zorg - indien van toepassing in je branche en bedrijf - verder voor een sterke brochure, een mooie showroom, een optimale bereikbaarheid voor vragen en ruime openingstijden. Laat als het kan gezichten van je medewerkers zien, want dat werkt drempelverlagend. Ligt eenmaal het vertrouwen er, dan kun je naar de derde pijler toe: 'overtuiging', dus je USP's oftewel je onderscheidend vermogen naar voren schuiven. Stel een goede verkoper aan, ondersteun je showroom met effectief promotiemateriaal, gebruik een orderblok, geef garanties: 'vandaag voor 17.00 uur besteld, morgen voor 12.00 geleverd' of 'gratis verzending'. Gereedschap, dus."

## VERBINDEN

"De vierde pijler heet 'verbinden', dat wil zeggen regelmatig in contact blijven met je klanten en ze laten voelen dat ze van waarde zijn voor je onderneming," vervolgt Van Dijk. "Dat doe je via nieuwsbrieven, loyaliteitsprogramma's en het voorstellen van direct of indirect verwante producten of diensten op basis van klantprofielen, die onder andere interesses weergeven." Kortom, inzetten op een duurzame relatie, iets dat Bureau van den Oever zelf ook nastreeft richting zijn opdrachtgevers. Dat valt in feite goed op te maken uit het feit dat het insteekt op het behalen van rendement bij klanten en periodiek peilt de gekozen marketingcampagne inderdaad het gewenste effect sorteert. Het ligt in de kernwaarden van deze organisatie verankerd dat dat op een creatieve manier gebeurt, maar zonder kostenverslindende activiteiten die het mooi doen in een presentatie, maar hun doel missen. Daar zullen veel mkb-ondernemers zich wel zo prettig bij voelen.

[www.bureauvdo.nl](http://www.bureauvdo.nl)



"Feitelijk staat slechts één ding voorop: ervoor zorgen dat onze klant rendement haalt uit zijn investering in marketing," stelt Roelof van den Oever.





# PRE-EXIT EEN SERIEUZE OPTIE OF GEWOON EEN MODEWOORD

Door de vaak ver uit elkaar liggende wensen en eisen van verkoper en koper is een bedrijfsoverdracht altijd een zoektocht naar de middenweg die past bij alle partijen. Dat betekent automatisch dat iedere overname uniek is en de bijbehorende afspraken dat feitelijk ook zijn.

Verkoopt een ondernemer een gedeelte van zijn onderneming met als doel binnen een vastgestelde termijn (bijvoorbeeld 5 of 7 jaren) het andere deel van zijn onderneming ook te verkopen, dan kunnen we spreken van een pre-exit. Verkoper blijft dan verbonden aan de onderneming als directeur en zal gedurende die periode samen met koper de onderneming verder uitbouwen. Gedurende diezelfde periode kunnen verkoper en koper dan gezamenlijk werken aan een gedegen opvolging. Vaak zien we dat bij dit soort transacties een investeringsmaatschappij de koper is.

## VOORDELEN

Deze vorm levert niet alleen voor verkoper en koper de nodige voordelen op maar ook voor de onderneming zelf. Koper heeft zekerheid dat know-how en netwerk van verkoper binnen het bedrijf blijven. Bovendien zal koper middels eigen inbreng de slagkracht en efficiëntie van de onderneming verder verhogen. Door deze samenwerking krijgt de onderneming de maximale mogelijkheden om een verdere

groeisput te kunnen maken. En dat levert zowel verkoper als koper aan het einde van de samenwerkingsperiode maximaal rendement. Vaak zien we dat de taken van verkoper zich gedurende de periode van samenwerking veel verder zullen toespitsen op zijn/haar sterke punten. De overige taken worden van hem overgenomen. Niet onbelangrijk in deze is dat verkoper de mogelijkheid geboden wordt om een deel van zijn geïnvesteerd vermogen veilig te stellen door de gedeeltelijke verkoop. Door het gezamenlijke doel (rendement bij exit) kan het een echte win-win voor partijen zijn.

## INGEWIKKELD

In sommige gevallen wordt een derde partij in dit geheel betrokken. Dit is dan vaak een MBI (Management Buy In) kandidaat, een manager uit de branche met de nodige ervaring die als ondernemer verder wil. Hiermee wordt de mogelijke koper (bij exit) al binnengehaald bij de start. Een mooie oplossing maar behoorlijk ingewikkeld. Er moet veel worden besproken en nog meer worden vastgelegd. Conclusie

is dat dit niet bij iedere onderneming en/of ondernemer past. Het is echter een hele goede manier om voor een geleidelijke en kwalitatieve overdracht zorg te dragen zonder dat de slagkracht van de onderneming in gevaar komt. Bovendien geeft het verkoper de mogelijkheid om binnen zijn onderneming nog enkele jaren te blijven werken en daarnaast extra tijd vrij te maken voor andere dingen. Uitgangspunt is dan wel dat partijen goede afspraken maken bij de start. De combinatie kan voor verkoper uiteindelijk een betere prijs opleveren dan bij een traditionele overdracht.

## Diligence

Hans Wijnen

**BOBB-gecertificeerd  
bedrijfsovernamespecialist**

**Mahlerpad 16**

**3906 ZM Veenendaal**

**Tel.: +31 (0)88 0550 350**

**Mob: +31 (0)6 51558941**

**Website: <http://www.diligence.nl>**

# ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

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

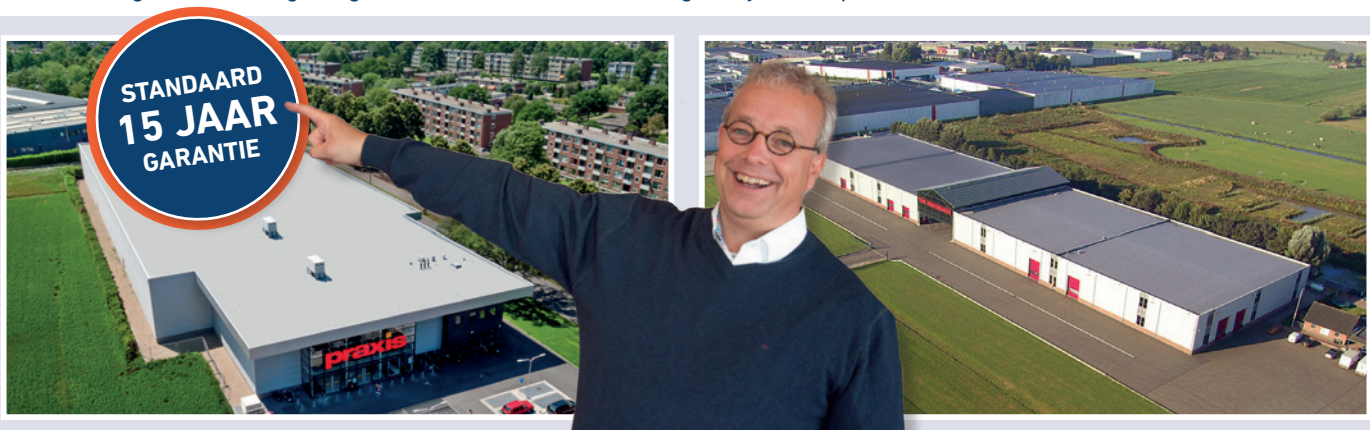


## JB Accountants en Adviseurs

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

## DAKBEDEKKING

Van Horssen heeft jarenlange kennis en ervaring in het aanbrengen van kunststof dakbedekking, voor bedrijven & particulieren met **standaard 15 jaar garantie!** Een "Van Horssen dak" is onderhoudsarm en bestand tegen UV-stralen, grote temperatuurschommelingen, vervorming en agressieve stoffen. Tevens verzorgen wij lichtkoepels, lichtstraten en het isoleren van daken.



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



**VAN *H* HORSSSEN** Sinds 1942  
IJZERSTERK IN KUNSTSTOF

Hambloksestraat 42 | 5308 KN Aalst  
T (0418) 67 12 38 | [dak@vanhorssenbv.nl](mailto:dak@vanhorssenbv.nl) | [www.vanhorssenbv.nl](http://www.vanhorssenbv.nl)

# WORKSHOP VOOR UITWISSELEN GRONDSTOFFEN, ENERGIE ÉN KENNIS

Leden van VNO-NCW Rivierenland die aan de slag zijn of willen met circulaire economie kunnen terecht bij CIRCLES, het platform dat ondernemers in Oost-Nederland, overheden en organisaties inspireert en ondersteunt met tools en praktische kennis. Twaalf partners hebben daarvoor op initiatief van Stichting Kiemt en VNO-NCW Midden een brede aanpak ontwikkeld.



## SIGMA-WORKSHOPS

'Een van de activiteiten van het CIRCLES-netwerk is de organisatie van SIGMA-workshops. Tijdens de SIGMA-workshops worden vraag en aanbod van rest- en nevenstromen en andere hulpbronnen bij elkaar gebracht en kennis uitgewisseld, waarna er een match kan ontstaan die voor alle partijen win/win situaties oplevert. Experts begeleiden de workshops en matches en blijven aanspreekpunt voor bedrijven.

## AANPAK BLINKT UIT IN EENVOUD

SIGMA maakt gebruik van een nieuwe methode om innovatie in de industrie te versnellen. De aanpak blinkt uit in eenvoud en gaat helemaal back to basics: breng

zoveel mogelijk bedrijven uit alle sectoren in quick-win workshops bij elkaar. Laat hen in een razend tempo zo veel mogelijk informatie uitwisselen over grondstoffen, afvalstoffen, energie en andere innovatieve ideeën. Dat levert verrassende nieuwe samenwerkingsvormen tussen bedrijven op. Maar niet alleen tussen bedrijven, ook

## AGENDA VNO-NCW Rivierenland

27 november 2018

Bedrijfsbezoek bij CB

Thema: Arbeidsmarkt: Hoe werken we in 2030?

Locatie: CB, Erasmusweg 10, Culemborg

Tijd: 16:30 uur

16 januari 2019

Nieuwjaarsbijeenkomst Rivierenland met bedrijvenkringen

Spreker: staatssecretaris Economische Zaken en Klimaat, Mona Keijzer

Locatie: Heerlijkheid Mariënwaardt, 't Klooster 5, 4153 RR Beesd

Tijd: 17:00 – 21:00 uur

14 februari 2019

SIGMA workshop Rivierenland

Thema: Uitwisselen van grondstoffen, energie en kennis

Tijd: 09.00 – 13.00 uur

kunnen er interessante uitwisselingen plaatshebben tussen bijvoorbeeld een groot ziekenhuis en een bedrijf. Ook de kennisinstellingen worden ingeschakeld om aanvullend onderzoek uit te voeren.

Deelnemers aan de workshop in juni van dit jaar in Deventer waren vooral op zoek naar kennis over uitwisseling van reststromen en waardeerden de workshop om de concrete, pragmatische en laagdrempelige aanpak. Op 14 februari 2019 vindt de SIGMA-workshop in Rivierenland plaats.

## CIRCLES

CIRCLES is dé ontmoetingsplek voor iedereen die in Oost-Nederland wil bijdragen aan de transitie naar een circulaire economie. Elk bedrijf en elke organisatie met een circulaire ambitie kan participeren in CIRCLES, dat met kennis, informatie en praktische tools ondernemers en organisaties op weg helpt.

VNO-NCW Midden is initiatiefnemer en projectpartner van dit circulaire platform.

Ga naar [CIRCLES.nu](http://CIRCLES.nu) voor het volledige aanbod en kijk op welke wijze u kunt participeren.



20

**KLEINE LANDTONG GORINCHEM: KANTOORRUIMTE OP UNIEKE LOCATIE BESCHIKBAAR**

# **SPEERPUNT VAN REPRESENTATIEVE BEDRIJVIGHEID**

Wanneer je via Google Maps het kaartje bekijkt, realiseer je je direct dat het een bijzondere locatie betreft. Ingeklemd tussen twee wateren ligt, pal tegen het centrum van Gorinchem aan, de Kleine Landtong. B/mak Bedrijfsmakelaars heeft op deze unieke plek met een fraai uitzicht momenteel zo'n 600 vierkante meter kantoorruimte voor verhuur beschikbaar.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN  
FOTOGRAFIE: B/MAK & NUFASTGOED

Water is nauw met de rijke historie van Gorinchem verbonden, hetgeen op een opvallende manier tot uitdrukking komt als je op de Kleine Landtong begeeft. Waar je - komend vanaf de snelweg A27 - normaal rechtsaf richting het historisch centrum of linksaf richting het NS-station slaat, betreed je nu een langwerpig schiereiland dat letterlijk en figuurlijk een speerpunt van representatieve bedrijvigheid vormt. "Overigens pas sinds 2007," weet Joost de Groot van B/mak Bedrijfsmakelaars, marktleider in de regio op het gebied van zakelijk onroerend goed. Zelf kon de NVM-Business-partner de verleiding niet weerstaan om zich op deze plek te vestigen, een jaar na oplevering van de drie kantoorpanden. Dat zegt iets, want een makelaar onderkent als geen ander de waarde van een locatie. "Dicht bij het stadshart, dicht bij het station, op enkele minuten rijden van de snelweg; dat zijn alleen nog maar de praktische aspecten. De ligging tussen het Kanaal van Steenenhoek enerzijds en de overgang tussen de Linge en de Merwede anderzijds maken de Kleine Landtong echt uniek."



21





### LOKALE SPELER

Het schiereiland bloeit meer dan ooit tevoren, dankzij de diverse gevestigde bedrijven in de drie dezelfde stijl opgetrokken kantoorgebouwen. De samenwerking met eigenaar Pellikaan Onroerend Goed Beheer en B/mak heeft geresulteerd in het huisvesten

van mooie bedrijven. "In het verleden onderhield Rijkswaterstaat hier schepen, maar in de laatste jaren voor de herontwikkeling vond op het terrein weinig activiteit plaats, behalve de aanwezigheid van de Gorcumse Roei- en Zeilvereniging," zegt Hetty Pellikaan. "Veel mensen wisten niet eens wat er precies

achter de bomen zat." Beheermaatschappij Pellikaan, die op Avelingen-West zeven andere bedrijfspanden exploiteert, kreeg als lokale speler de gelegenheid om een fraai kantorencomplex op de Kleine Landtong te ontwikkelen. "Die richten zich op het hogere segment in de zakelijke dienstverlening", geeft Pim Pellikaan aan. "Representatie geldt voor deze doelgroep als een belangrijke factor, om klanten op een goede manier te kunnen ontvangen, die recht doet aan de hoogwaardige kantoorruimte."

EGM architecten in Dordrecht mocht een passende invulling geven aan het voor bebouwing bestemde gedeelte van het schiereiland. In 2007 verzezen drie optisch en fysiek met elkaar verbonden kantoorgebouwen, al zou je dat laatste op het eerste gezicht niet zeggen. "Ze delen onderling de halfopen parkeerkelder, die feitelijk maar iets onder het niveau van de begane grond ligt," legt Hetty Pellikaan uit. "Tevens bevinden zich daar souterrains met magazijnruimte, die zich door de aanwezige ramen eventueel ook als kantoor laat gebruiken. Vanuit de garage bereik je alle drie de gebouwen,



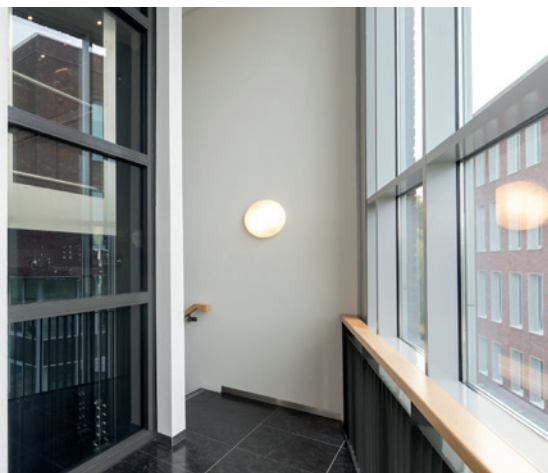
die aan een centraal, hoger gelegen plein grenzen. Die tellen vier respectievelijk drie en twee bouwlagen, de souterrains niet meegerekend. Vanuit alle kantoorruimtes kijk je fantastisch uit over minimaal één van de twee wateren, mede door de lage ramen op de verdiepingen." De parkachtige omgeving, met lunchplekken aan de kade, completeert de bijzondere sfeer.

### HOOGWAARDIGE KLIMAATBEHEERSING

Pim Pellikaan vertelt het een en ander over de architectuur van de gebouwen en de aanwezige voorzieningen. "Wanneer je goed kijkt, zullen je de verschillende zichtlijnen opvallen, gecreëerd door nergens rechte hoeken toe te passen. Verder paste de architect handgevormde metselstenen met natuurstenen raamdorpels toe, terwijl zich aan de binnenkant van het plein aluminium kozijnen bevinden. De gebouwen beschikken alle drie over een hoogwaardige klimaatbeheersing met airconditioning en vochtregulering, waarbij de capaciteit beperkt kon worden door toepassing van automatische zonweringen. Overal zie je grote raampartijen, die een magnifiek uitzicht over de wateren en passerende schepen bieden." Dat beseffende valt op dat je zo goed als niets hoort van het varende verkeer, dankzij een uitgekiende isolatie.

### NAAR WENS INDEELBAAR

Dankzij een interne verhuizing komen nu een halve en een hele verdieping vrij in het middelste gebouw, circa 200 respectievelijk 400 vierkante meter in oppervlak en dankzij een modulaire opbouw naar wens indeelbaar. "In het ontwerp is wat dat betreft rekening gehouden met een heel efficiënt stramien,"



licht Joost de Groot toe. "Tussen vrijwel alle ramen valt in principe een wand te plaatsen. Op beide verdiepingen heeft de huurder zijn eigen keuken en toiletblok, videofoon- en alarmsysteem. Via een geprogrammeerde tag kun je 24/7 in en uitlopen. Buiten de kantooruren vinden er beveiligingsrondes plaats en bezoekers kunnen per auto alleen het terrein op als ze zich bij de slagboom aanmelden. Aan parkeergelegenheid geen gebrek, want de garage - met brede vakken naar Duitse norm - en het buitenterrein

bieden bovengemiddeld veel plaats, ook voor bezorgers om te stoppen. Dat alles bevindt zich op een fantastisch schiereiland op steenworp afstand van het Gorinchemse centrum, het NS-station en het knooppunt van de snelwegen A15 en A27. Hoe mooi wil je het hebben?"

Meer informatie?  
[www.bmak.nl](http://www.bmak.nl)  
 0183 30 40 50

**B**mak  
 Bedrijfsmakelaars





**Fellowes**

# Word Actief

voor een gezonde werkplek

Fellowes helpt je het meeste  
uit je werkdag te halen.

Ontdek als eerste alle nieuwe innovatieve  
Zit-Sta producten voor op de werkvloer.

Bezoek ons op Orgatec 2018!

De internationale beurs voor de moderne werkende wereld

**Messe Keulen • 23-27 oktober 2018 • Hal 6.1 • Stand C-061**



Boek nu een afspraak met het Fellowes team en  
claim je gratis toegangsticket voor Orgatec. Bezoek:  
[campaigns.fellowes.com/orgatec-2018-tickets/nl](https://campaigns.fellowes.com/orgatec-2018-tickets/nl)

**Fellowes**  
Brands.

EEN FAMILIEBEDRIJF  
SINDS 1917



## John de Wolf verzorgt aftrap 'op weg naar werk' 50+'ers

In samenwerking met UWV, Servicepunt Lereren en Werken Rivierenland, organiseert Werkzaak Rivierenland de aankomende weken verschillende workshops, TED-Talks en bedrijfsbezoeken voor de doelgroep werkzoekenden 50+. Het gezamenlijke doel is de kloof tussen de vraag van de werkgever en de kwaliteiten van deze waardevolle werkzoekenden kleiner te maken. Donderdag 25 oktober verzorgde oud-topvoetballer en ambassadeur voor de werkzoekende 50-plusser John de Wolf de aftrap 'Op weg naar werk'. De Wolf is ambassadeur van de Algemene Bond voor Ouderen (ANBO) en komt op voor de belangen van oudere werkzoekenden. Met een positieve en motiveerende peptalk nam hij de genodigden mee in zijn ervaringen. De Wolf vertelde dat óók hij was afgewezen omdat hij niet in de profielschets zou passen. Hij gaf praktische tips: hoe laat je jezelf zien en hoe maak je gebruik van je netwerk. De Wolf sloot af met de woorden: "Blijf in jezelf geloven!" Om vervolgens nog met de 50-plussers hierover in gesprek te gaan. De werkzoekenden waren enthousiast over de bijeenkomst: "Heel herkenbaar en fijn om te merken dat je er niet alleen voor staat. Ik zie nu meer mogelijkheden!" Na deze aftrap gaan de workshops van start. Als afsluiting is er een bezoek aan werkgevers met openstaande vacatures voor 50-plussers.



## Brandwijk omarmt nieuwe duurzame gift Homey's

Dick Brandwijk van Brandwijk Kerstpakketten | Promo.nl is sinds 2011 als eerste in de giftbranche gecertificeerd voor niveau 3 van de CO2 prestatieladder. Daarnaast is Brandwijk als eerste gecertificeerd voor het CSR Promotional Products certificaat dit is de nieuwe internationale standaardnorm geworden voor MVO in de kerstpakketten- en promotionele-artikelenbranche. Onlangs nam Dick Brandwijk als eerste uit de branche het koksmes Vitt van Homey's in ontvangst. "Duurzaamheid in kerstpakketten is helaas niet altijd een vanzelfsprekendheid. Daarom zijn wij altijd op zoek naar partners die daar wel het verschil maken. Homey's is er, met een messenset met heft gemaakt van tarwegras (vervanger van kunststof), zo één, die snapt dat je met die boodschap het verschil maakt voor de ontvanger", aldus Brandwijk. "Bij een cadeau hoort een verhaal, een boodschap. De gever wil die boodschap lading geven. Met deze messenset, goed voor dagelijks gebruik in elke keuken, lukt dat eenvoudig".

Met het toevoegen van deze messenserie van Homey's aan het assortiment, zet Brandwijk weer een grote stap in de uitbreiding van haar duurzame producten reeks.



## Horeca Academie start met Koksopleiding in het Engels

Om te zorgen dat er nóg meer goed opgeleide koks in Nederland zijn, start de Horeca Academie in 2019 met een Engelstalige brancheopleiding Basiskok. De aanleiding hiervan is de vraag naar vakbekwame koks vanuit de branche en de vraag naar een koksopleiding in het Engels vanuit veel niet- Nederlands sprekende mensen. In 2019

gaat de eerste groep Engelstalige studenten starten met hun koksopleiding. De studenten gaan één dag in de week naar school en werken daarnaast als leerling kok in een leerbedrijf. De Horeca Academie biedt praktijkgerichte kleinschalige opleidingen voor alle leeftijden en voor alle verschillende opleidingsniveaus.



# DE USB, WEG ERMEE

De USB-poort was één van de bekendere innovaties op het gebied van ICT. Data en stroom via één poort transporteren. Een aansluiting die voor verschillende doeleinden kan worden gebruikt:

- 1. Aansluiten van randapparatuur aan de computer (bv. een printer, scanner en toetsenbord)
- 2. Transport van data (usb-stick en usb-disk)
- 3. Opladen van apparaten (smartphone, e-sigaret en elektronisch speelgoed)

Het gebruiksgemak nam toe dankzij de USB-poort, maar het besef dat deze technologie voor misbruik vatbaar is was (en is) er nauwelijks. De genoemde punten 2 en 3 zijn serieuze bedreigingen. Met name als het gaat om informatiebeveiliging.

## HET TRANSPORTEREN VAN DATA

Wie 30 jaar of ouder is, kan zich ongetwijfeld de floppy nog herinneren. Destijds revolutionair, maar met de kennis van nu vooral een groot, vierkant product met weinig opslagruimte. De USB-stick bleek een ideale opvolger, maar er lagen ook een aantal gevaren op de loer.

Ten eerste vanwege het formaat. Door het compacte formaat zijn ze gemakkelijk te verliezen. De gevolgen bij verlies kunnen aanzienlijk zijn. Denk bijvoorbeeld aan bedrijfsgevoelige informatie die op straat komt te liggen of documenten die persoonsgegevens bevatten; dan is er vrijwel altijd direct sprake van een datalek. Met alle gevol-

gen van dien.

## MALWARE

Daarnaast bevatten veel van de goedkopere USB-sticks (met name afkomstig uit China) malware die in staat is computers te infecteren. Daar zijn genoeg voorbeelden van verschenen in de media. Vorig jaar nog kwamen zowel IBM als Lenovo in het nieuws omdat zij installatie-software meeleverden op USB-sticks die malware bevatten. Meer recent nog eenzelfde geval met Schneider Electric. Vertrouwen daarom zowel privé als zakelijk alleen USB-sticks van een gerenommeerde fabrikant. En er ligt meer gevaar op de loer. Virussen en malware laten zich namelijk ook heel goed transporteren via een USB-stick. Haalt u er nietsvermoedend eentje uit een besmette computer en prikt u deze vervolgens in uw eigen computer? Gefeliciteerd, uw computer is nu ook besmet. Kan men vooraf weten of een USB-stick besmet is? Helaas, daar komt u doorgaans pas achter nadat uw computer of het bedrijfsnetwerk is geïnfecteerd. Maak daarom nooit de fout om een gevonden USB-stick aan te sluiten op uw eigen device, om zo te achterhalen van wie deze is. Ongetwijfeld goedbedoeld, maar zo'n actie kan verregaande gevolgen hebben. Een USB-stick kan altijd malware bevatten of bewust

'verloren' zijn door een kwaadwillende die er nare code op heeft geplaatst. Het is een beproefde methode van hackers om op die manier een digitale deur te openen in een bedrijfsnetwerk. Veilig data transporteren? Wij adviseren u hier graag over.

## HET OPLADEN VAN APPARATEN

Opladen van apparaten via USB is heel handig. Maar kent u de inhoud van het apparaat wat wordt aangesloten op de USB-poort van uw computer? Waarschijnlijk niet. De afgelopen jaren zijn er diverse e-sigaretten en mini-drones geweest die malware bevatten. Tijdens het opladen aan een computer infecteerden zij de computer. Ook het opladen van uw telefoon aan een computer van iemand anders of via een oplaadpunt in een publieke ruimte of hotellobby is niet zonder gevaar. Een smartphone is immers ook te besmetten. Wilt u deze scenario's voorkomen? Het goede nieuws is: dat kan! Middels het zogenaamde USB-condoom komt er veilig contact tot stand. Dit handige adaptertje plaatst u tussen de kabel en de USB-poort, waarna er geen data-overdracht kan plaatsvinden.

**Henk Kraaijeveld**  
**Aspect ICT**  
[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)

# DOORGROEIEN IN DE ASBESTWERELD

Als jongste werknemer (21 jaar) bij Inspectus krijg ik vaak de vraag waarom ik de keuze gemaakt heb om de wereld van het asbest te betreden. Zelf ben ik actief geweest in het klein metaal. Ik wist van mezelf dat ik meer in m'n mars had. Na een aantal jaar sloeg de twijfel toe: "Is dit het wel voor mij? Heb ik hier voldoende uitdaging en doorgroeimogelijkheden?"

## DURF VAN RICHTING TE VERANDEREN:

In deze periode van twijfel werd ik benaderd door een kennis met de vraag of Inspectus niet wat voor mij was. Tot op dat moment had ik geen affiniteit met asbest. Ik wist het-geen wat iedereen weet, dat asbesthoudend materiaal ernstige gevolgen kan hebben voor de gezondheid wanneer je er mee in aanraking komt. Na een aantal gesprekken bij Inspectus werd ik steeds enthousiaster. Het is een groeiende onderneming die bereid is te investeren in de ontwikkeling van werknemers. Inspectus kwam over als een professioneel bedrijf en na een contract getekend te hebben is er een opleidingstraject binnen Inspectus gestart.

## ERVARING OPDOEN:

Het meest belangrijke punt van dit traject is ervaring opdoen. Meelopen met een ervaren inspecteur (Deskundig Inventariseerder Asbest) om zo de fijne kneepjes van het vak te leren. Als DIA ben je een echte speurneus en moet je in staat zijn om een gebouw te kunnen 'lezen'. Vanuit een bepaald denkniveau weten ze wat ze waar mogen verwachten en waarom asbest daar zijn toepassing vond. Voor Inspectus zijn allround DIA's belangrijk, veelzijdig en van alle markten thuis. Het is niet alleen inspecteren maar ook rapporteren en adviseren.

Ook heb ik de verschillende kanten van Inspectus leren kennen, van verkoop tot planning en werkvoorbereiding. Na een inwerkperiode van een aantal maanden ben ik gestart met de opleiding tot DIA. Deze heb ik, mede door de goede voorbereiding, in één keer weten te behalen. Maar bij Inspectus ben je dan nog niet klaar om direct zelfstandig op pad te gaan. Nogmaals een bepaalde periode met een ervaren DIA mee, die laat je stukje bij beetje steeds zelfstandiger een asbestinventarisatie uitvoeren. Net zolang je er klaar voor bent om je eerste eigen project/onderzoek te starten.

Momenteel haal ik veel voldoening uit het speurwerk naar asbest en het maken van asbestinventarisatierapporten. Het is fijn om te weten dat ik bij Inspectus nog voldoende ontwikkelmogelijkheden heb. Vervolgens heb je het hier zelf in de hand, grijp je kansen en bewijs jezelf!

**Joram Tollenaar**  
**Deskundig Inventariseerder Asbest bij**  
**Inspectus**  
**[www.inspectus.nl](http://www.inspectus.nl)**





“We nodigen organisaties van harte uit om zich bij ons aan te sluiten, dus ook bedrijven, bijvoorbeeld door kennis en eigen ervaringen te delen”, aldus Reggy Schutte.

28

## FINANCIEEL FIT RIVIERENLAND: BEDRIJFSRISICO BIJ MENSEN MET SCHULDEN

# GEZAMENLIJK PROBLEEM, GEZAMENLIJKE AANPAK

**Een werknemer die de macht over zijn financiële situatie verliest raakt niet alleen zelf in de problemen, maar brengt ook een bedrijfsrisico mee voor de werkgever. De coöperatie Financieel Fit Rivierenland vraagt aandacht voor dit onderwerp en slaat een brug tussen de partijen die oplossingen kunnen bieden. Een gezamenlijk probleem vergt een gezamenlijke aanpak.**

FOTOGRAFIE: CHRIS VAN KOEVERDEN, GISPEN

Schulden komen in alle lagen van de bevolking voor en kennen uiteenlopende oorzaken, zoals echtscheiding, verkeerde keuzes in het verleden, op te grote voet leven, gebrek aan financiële vaardigheden, een laag of veranderend inkomen, verslaving, problemen met de verkoop van het huis of ziekte. “Er tekent zich gelukkig een positieve ontwikkeling af, want in 2012 had 78 procent van de werkgevers nog te maken met werknemers in een schuldensituatie, terwijl dat vorig jaar

op 62 procent lag,” zegt Reggy Schutte van de coöperatie Financieel Fit Rivierenland. “De gemiddelde kosten per jaar, bij een fulltimer met een inkomen van 37.000 euro zo’n 13.000 euro, blijven echter gelijk. Daarin zitten elementen als twintig procent productiviteitsverlies, zeven extra ziektedagen en het verwerken van loonbeslagen. In Rivierenland komt het totaal op een kostenpost van zo’n 26 miljoen euro uit, voorzichtig gerekend met ongeveer 2000 werknemers in financiële

problemen. Als we dat aantal met vijf procent weten terug te dringen, scheelt dat al 1,3 miljoen euro. De moeite waard dus om dit met elkaar aan te pakken.”

### SNEL HERKENNEN

Zowel de schulden zelf als het financiële risico voor een bedrijf kunnen behoorlijk oplopen, daarom is het voor werkgevers zaak om zo’n situatie snel te herkennen. “Loonbeslag, geld lenen bij collega’s, vragen

De showroom van Gispén.



om een voorschot of om extra werken, zichtbare stress en vermoeidheid vormen concrete signalen, maar vaak spelen problemen al een tijdje en vinden werkgevers het lastig om het gesprek aan te gaan over zo'n privacygevoelig onderwerp," zegt Schutte. "Preventieve maatregelen kunnen erg helpen om het uit de taboesfeer te halen, bijvoorbeeld een informatiebijeenkomst of

een workshop geldzaken organiseren, een financiële gezondheidscheck aanbieden of gelegenheid geven om gebruik te maken van externe financiële spreekuren. Ook een jaarlijks terugkerend gesprek met elke werknemer, algemeen ingestoken, vormt een goede optie om met respect voor privacy eventuele problemen op tafel te krijgen."

## WERKGEVERSDSK

Als verbindende coöperatie, toegankelijk voor alle partijen in de regio die zich bezighouden met financiële zelfredzaamheid, biedt Financieel Fit Rivierenland via de Werkgeversdesk werkgevers informatie en hulpmiddelen om hun medewerkers te ondersteunen in het op orde brengen van hun persoonlijke financiën. "We vormen een aanspreekpunt voor vragen, organiseren kennisbijeenkomsten, stimuleren ondernemers om live en online met elkaar praktijkervaringen uit te wisselen, geven hen digitaal of persoonlijk advies over beschikbare hulp en over geldplannen voor werknemers om hun financiële situatie in kaart te brengen. Daarbij nodigen wij organisaties van harte uit om zich bij ons aan te sluiten, dus ook bedrijven, bijvoorbeeld door kennis en eigen ervaringen te delen. Zo pakken we met elkaar dit gezamenlijke probleem aan, met de ambitie om Rivierenland niet alleen voor particulieren, maar ook voor ondernemers financieel fit te houden."

[www.financieelfitrivierenland.nl/werkgeversdesk](http://www.financieelfitrivierenland.nl/werkgeversdesk)

## Anne-Marie Jansen, HR-manager Gispén: 'Mensen willen geholpen worden'

Schuldenproblematiek speelt op jaarbasis gemiddeld bij hooguit drie of vier van de 200 personeelsleden, maar projectinrichter Gispén in Culemborg besteedt er in die situaties gericht aandacht aan. "We hechten een groot belang aan openheid en een goed contact tussen leidinggevenden en medewerkers", zegt HR-manager Anne-Marie Jansen. Met betrekking tot financiële problemen vragen we managers speciaal te letten op triggers, zowel in gesprekken als in de dagelijkse gang van zaken. Denk aan een nerveuze houding, een moeizame concentratie, slechte persoonlijke verzorging, geregeld te laat komen en een opvallend patroon in het verzuim, veelal kort en frequent. Soms gebeurt het dat iemand geen benzine meer kan betalen om het werk te bereiken, iets dat wellicht op te lossen valt door overwerk aan te bieden als mogelijkheid om wat bij te verdienen. Vaak vormen bijkomende psychische klachten een reden om thuis te blijven, zoals depressie en moedeloosheid. Mensen in zo'n situatie zien dikwijls geen uitweg meer. Vroegtijdige signalering is daarom essentieel."

### PREVENTIEF INVESTEREN

"Verzuim kost ons bedrijf natuurlijk geld, dus

vinden wij het beter om preventief te investeren in medewerkers," vervolgt Jansen. "Na signalering en het bespreekbaar maken van de situatie, wat ondanks het taboe eigenlijk altijd wel op gang komt, pak ik het normaal gesproken op. Kijkend naar de lange termijn heeft het meestal weinig zin om mensen bijvoorbeeld een voorschot op hun vakantiegeld te geven, want over het algemeen ligt het probleem dieper. Soms staat het niet op zichzelf, maar spelen er tevens andere zaken. Ik verwijs mensen door naar nuttige informatiebronnen, zoals websites en het Nibud. In ernstiger gevallen neem ik contact op met een budgetcoach of een schuldhulpmaatje, afhankelijk van de gemeente waar de medewerker woont. Vaak geeft zo'n stap al lucht; zie je dat er een last van iemands schouders valt. Mensen in zo'n situatie willen graag geholpen worden, daarom praten ze er ook wel over met een persoon binnen de organisatie die ze vertrouwen. Wanneer de hulpverlening eenmaal op gang komt, is het belangrijk om in samenspraak met degene die het betreft te monitoren hoe het proces verloopt. We houden ook vinger aan de pols als mensen

zelf een partij inschakelen, met een scherp oog

voor louche organisaties die iemand juist van de regen in de drup helpen."

### DREMPELS WEGHALEN

De HR-manager van Gispén toont zich erg te spreken over het feit dat nu ook van gemeentewege budgetcoaches worden ingezet en ziet de stichting Financieel Fit Rivierenland als een uitstekend initiatief. "Er valt nog meer uit te halen, maar ik heb al een aantal goede dingen gezien en gehoord, zoals een overtuigend verhaal vanuit de Rabobank en van mensen met zelf een schuldenverleden. Waar mogelijk lever ik graag zelf een bijdrage, bijvoorbeeld door vanuit onze ervaringen te spreken. Belangrijk in het algemeen is drempels weghalen en duidelijk communiceren waar je als particulier en als werkgever terecht kunt voor meer informatie, telefonisch en via internet. Mensen vinden het vaak een veilig idee om vanachter hun computer stappen te zetten om hulpverlening te bereiken. Het onderwerp zit nu eenmaal in de taboesfeer, al proberen we het daaruit te halen."

[www.gispén.com](http://www.gispén.com)

# GEMEENTE BUREN ZET WERKZOEKENDEN IN DE SPOTLIGHTS

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

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

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

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



## PARTICIPATIEWET

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

## WAT BETEKENT DIT VOOR U ALS WERKGEVER?

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

## Gemeente Buren start samenwerking met Kinderen van de Voedselbank

Onlangs is de gemeente Buren een samenwerking met Kinderen van de Voedselbank aangegaan, door samen met deze stichting uitkeringsgerechtigden uit de gemeente Neder-Betuwe en de gemeente Buren te begeleiden naar een betaalde baan. Stichting Kinderen van de Voedselbank is opgezet door een aantal vrijwilligers en heeft als doel om de maatschappelijke gevolgen van kinderarmoede in Nederland tegen te gaan. Voor kinderen waarvan de ouders gebruik moeten maken van de voedselbank, stellen zij onder andere kledingpakketten en verjaardagspakketten samen.

### Werknemersvaardigheden

Tijdens een traject van een half jaar gaan de uitkeringsgerechtigden aan de slag met het samenstellen van de pakketten, het verzenden van de pakketten enz. Ondertussen worden hen allerlei werknemersvaardigheden bijgebracht Na dit

half jaar volgt er een Ontmoet & Groet met leden van de Ondernemers Vereniging Neder-Betuwe (OVNB), waarbij zij in contact worden gebracht met potentiële werkgevers.

### Armoedegrens

Volgens Maurice van der Ven, bestuursvoorzitter zijn er zo'n 40.000 kinderen aangesloten bij Kinderen van de Voedselbank. "Een op de negen kinderen in Nederland groeit op onder de armoedegrens", vertelt hij. Twee keer per jaar krijgen de kinderen van ons een kledingpakket, voorzien van onder andere nieuwe kleding en schoenen. Hierdoor kan het kind ook eindelijk eens pronken met zijn nieuwe kleding. Dit doet heel veel met de eigenwaarde van het kind."

### Verjaardagsbox

Ook geeft de stichting Verjaardagspakketten uit. "Hoe erg is het wel niet als een kind zich ziek

meldt op school omdat hij niets kan uitdelen of niemand kan uitnodigen op zijn feestje?", zegt Van der Ven. "Onze verjaardagsbox bevat spulletjes om uit te delen en heeft voldoende materiaal om een feestje voor tien kinderen mee te kunnen vieren."

Inmiddels zijn er zo'n 270.000 ondernemers die de stichting op allerlei manieren sponsoren, vertelt Van der Ven. "Dit zijn ondernemers die kleding kunnen leveren, maar bijvoorbeeld ook make-up waarmee wij pakketten voor tienermeiden kunnen samenstellen."

Jobcoach van de gemeente Buren Rini Kerkhof zegt enthousiast te zijn over de samenwerking met Kinderen van de Voedselbank. "Het is een prachtige stichting om je voor in te zetten. We gaan er met z'n allen tegenaan!"

Voor meer informatie over Kinderen van de Voedselbank: [www.kinderenvandevoedselbank.nl](http://www.kinderenvandevoedselbank.nl)

## No-risk polis

Een No-riskpolis biedt dekking tegen het risico van loonoorbetaling bij ziekte. Normaal gesproken moet een werkgever bij ziekte loon doorbetalen. Maar voor een werknemer met No-riskdekking die ziek wordt ontvangt de werkgever een Ziektewet-uitkering van UWV. Die compenseert de loonkosten voor de werkgever bij ziekte.

Informatie: [www.uwv.nl](http://www.uwv.nl)

## Loonkostensubsidie

De loonkostensubsidie is bedoeld voor werkgevers die iemand met een ziekte of handicap in dienst nemen. De werkgever vraagt de loonkostensubsidie aan voor de werknemer als deze minder dan het minimumloon kan verdienen. De loonkostensubsidie vergoedt het verschil tussen loonwaarde en minimumloon. Het is bedoeld voor werknemers die vallen onder de doelgroep van de banenafpraak.

Informatie: [www.uwv.nl](http://www.uwv.nl)

## JAN-WILLEM VAN DER MEER (39) UIT OCHTEN

### ENERGIEKE DUIZENDPOOT

Jan-Willem van der Meer is geen type die graag thuis zit. Een aanpakker die nergens zijn neus voor ophaalt. Zo heeft hij onder andere gewerkt in de beveiliging, de bouw en de telematica. Hij kan bovendien op een heftruck rijden en heeft een hoogwerker certificaat. "Ik ben gek op alles waar een snoetje aan zit en heb veel ervaringen met programmeren en installeren", zegt hij met een grote glimlach. "Ik sta echter ook open voor magazijn en productiewerk. Als het maar iets is, waar ik mijn energie in kwijt kan." Het allermooist zou het zijn als hij een baan krijgt aangeboden in de buurt van Ochten, Maurik of Tiel. "Wie biedt deze energieke duizendpoot een kans?"

ENTHOUSIAST – (KLANT)VRIENDELIJK – ENERGIEK – SOCIAAL VAARDIG – LEERGIERIG



"Mede door de hulp van Werkzaam Rivierenland lukte het om mijn eigen bedrijf op te starten", aldus Janet Meier.

## ZELFSTANDIG ONDERNEMEN MET WERKZAAK RIVIERENLAND

**Een onderneming starten vanuit de bijstand? Financiële problemen met uw bedrijf? Of wilt u stoppen met uw bedrijf omdat het niet levensvatbaar is? Werkzaam Rivierenland helpt u (weer) op weg met financiële bijstand, advies en begeleiding via de zogenaamde Bbz-regeling (Besluit bijstandverlening zelfstandigen).**

De Bbz-regeling is onderdeel van de Participatiewet en al vanaf 2004 van kracht. Toch is de regeling vaak nog onbekend óf durven mensen geen hulp te vragen. Tijd om deze drempel te verlagen.

De Culemborgse Janet Meier maakte gebruik van de Bbz-regeling van Werkzaam Rivierenland toen zij na een reorganisatie werkloos raakte. Ook haar relatie liep op de klippen, het huis werd verkocht en Janet had geen inkomen. Janet vroeg een uitkering aan via Werkzaam

Rivierenland en plaatste haar CV op de website [werk.nl](http://werk.nl). Zo kwam Janet in contact met een uitzendbureau dat nieuwe franchisers zoekt. Dat leek Janet wel wat.

### LEVENSvatbaar

Janet legde haar ondernemingsplan voor aan Werkzaam. Werkzaam keurde het plan levensvatbaar. Ze ontving een lening van Werkzaam om te investeren in haar op te richten bedrijf. Ze huurt een klein kantoor in Tiel.

### EEN KANS

"Mede door de hulp van Werkzaam Rivierenland lukte het om Uitzendbureau Rivierenland op te starten. Werkzaam geloofde in mij en gunde mij een kans om mijzelf als ondernemer te ontwikkelen!"

**"IK HAD NIKS TE VERLIEZEN, ZOCHT EEN BAAN EN KWAM UIT EEN DIEP DAL. IK DACHT WAAROM OOK NIET?"**



**TALENT WERKT VOOR RIVIERENLAND**

Werkzaam vulde twaalf maanden haar bedrijfsinkomsten aan tot het niveau van de bijstandsuitkering.

"In het begin was het niet makkelijk en zeker niet voldoende om van te leven. Ik bikkelde door en dat wierp zijn vruchten af. Mijn klantenkring groeide enorm. Na 1,5 jaar was ik zover dat ik Werkzaam Rivierenland de lening terug kon betalen. En kijk waar ik nu sta! Ik heb een succesvol uitzendbureau en help net als Werkzaam mensen in Rivierenland aan het werk. Hoe bijzonder is dat!"

T 088 9375 000

E [werkgevers@werkzaamrivierenland.nl](mailto:werkgevers@werkzaamrivierenland.nl)

I [www.werkzaamrivierenland.nl](http://www.werkzaamrivierenland.nl)

**Mogelijkheden?**

Een onderneming starten vanuit de bijstand?  
Financiële problemen met uw eigen bedrijf?  
Of wilt u stoppen met uw eigen bedrijf omdat het niet levensvatbaar is?

Informeer naar uw mogelijkheden bij  
Werkzaam Rivierenland, 088-9375 000,  
[bbz@werkzaamrivierenland.nl](mailto:bbz@werkzaamrivierenland.nl)  
[www.werkzaamrivierenland.nl](http://www.werkzaamrivierenland.nl)

**BouwNext**

Carl-Peter Goossen is een succesvolle architect die met zijn 59 jaar volop in het leven staat. De diagnose kanker komt dan ook als donderslag bij heldere hemel. Als hij na zijn revalidatie weer aan de slag gaat, durven klanten niet meer met hem in zee te gaan. De projecten drogen op waardoor hij de hypotheek en arbeidsongeschiktheidsverzekering niet meer kan betalen.

Dan ontmoet Carl Peter Willem Bouman van BBZ en gaan zij in gesprek over de mogelijkheden. Na grondig onderzoek ziet Werkzaam nog steeds potentie in het bedrijf van Carl-Peter. Werkzaam verstrekt Carl-Peter een lening van 12 maanden om BouwNext weer levensvatbaar te maken. En dat lukte! Het bedrijf is inmiddels een BV geworden en uitgegroeid van 1 naar 7 medewerkers.

Carl-Peter herkent de schroom die ondernemers voelen om hulp te vragen. "Ik schaamde mij er ook voor en het voelde als falen. Zonder hulp van Werkzaam had mijn bedrijf niet meer bestaan."

Carl Peter deelt zijn verhaal om anderen bewust te maken van de mogelijkheden.

[www.werkzaamrivierenland.nl/bbz](http://www.werkzaamrivierenland.nl/bbz)

**Kenny B.**

Kenneth Bron kwam als asielzoeker naar Nederland. Hij woonde met een bijstandsuitkering in Tilburg en droomde van een loopbaan als zanger. Het liefst zong hij in het Nederlands, maar was dat wel een goed idee, met zijn Surinaamse accent?

De gemeente Tilburg stond positief tegenover zijn droom en regelde begeleiding en een bbz-uitkering. Kenneth: "Het was mooi dat een paar slimme mensen vertrouwen in mij hadden. Die positieve druk hielp me. Ik wilde bewijzen dat zij het goed gezien hadden. Hun hulp is onbetaal-

baar." Kenneth tekende een platencontract en zijn uitkering werd beëindigd. "Geweldig. Ik houd niet graag mijn hand op. Maar het is goed om hulp te accepteren, zodat je verder kunt." Als Kenny B. scoorde Kenneth in 2015 de super hit 'Parijs' met het bekende zinnetje 'Praat Nederlands met me'. Zijn advies aan mensen die vanuit een uitkering willen gaan ondernemen? "Grijp alle kansen, maar ken ook je kwaliteiten. Jij moet jouw ding awesome vinden, jij moet die zestig uur per week maken. Wees zelf je allergrootste fan."

Bron: Divosa

## Culinaire parel in de Bommelerwaard

In het centrum van de historische vestingstad Zaltbommel treft u, in een sfeervol pand uit 1850, restaurant La Folie. Door de centrale ligging in het land is La Folie een ideale ontmoetingsplek voor een lunch of diner met (zaken)relaties of vrienden.

Uit de keuken van La Folie komen gerechten met Franse en wereldse - voornamelijk Aziatische - smaken, altijd bereid met seizoensgebonden producten.

In het restaurant, waar eerder onder meer een kruidenierswinkel en bakkerij gevestigd waren, wordt de Franse sfeer bepaald door hoge plafonds, ornamenten en een karakteristieke houten vloeren en deuren.

Het restaurant heeft een bijzondere indeling die bestaat uit twee ruimtes; een beneden gedeelte en een opkamer. De opkamer kan door middel van twee deuren gescheiden worden van het beneden gedeelte, waardoor er een intieme ruimte ontstaat voor besloten gezelschappen. Wanneer de deuren open staan lopen beide ruimtes harmonieus in elkaar over.

Zowel het beneden gedeelte als de opkamer kunnen exclusief voor een gezelschap worden gereserveerd. Ideaal voor een private dinner.



La Folie | Gamerschestraat 45 | 5301 AR | Zaltbommel | +31(0)418- 684 626 |  
Info@restaurantlafolie.nl | www.restaurantlafolie.nl

34

## HOTEL DE TWEE LINDEN SLAPEN, ETEN EN VERGADEREN IN STIJL

**“Mooie moderne kamers, niets vergeten”, “Een diamant in een hooiberg”, “Zo vriendelijk zijn we nog nooit behandeld”. Dat is wat de recensie koppen schreeuwen van Hotel De Twee Linden. Een gezellig familie hotel in het dorpshart van Beneden-Leeuwen.**

Met 27 moderne kamers is Hotel de Twee Linden een thuishaven voor een diversiteit aan nationale en internationale gasten. De kamers zijn voorzien van alle gemakken en een heerlijk bed voor een goede nachtrust.



### ETEN

U hoeft geen gast in het hotel te zijn om toch lekker te eten bij de Twee Linden. De rijkelijk gevarieerde kaart biedt passende gerechten voor een ieder.

Het unieke aan de Twee Linden is dat zij werken met een Josper Grill. Dit is een professionele Spaanse barbecue ontwikkeld voor specifieke culinaire gerechten. Laat u verrassen door de Chef met verschillende smaaksensaties, zowel de klassieke als de moderne varianten.

### VERGADEREN & VIEREN

Behalve hotel en restaurant om heeft de Twee Linden mooie ruimtes om uw evenementen

onder te brengen. Denk hierbij aan een aandeelhouders vergadering, een heidag, de kerstborrel een personeelsfeest of een uitgebreide nieuwjaarsreceptie.

Alle evenementen worden in stijl op maat gemaakt zodat uw gasten niets te kort komen. De grote van de groep is niet belangrijk het is mogelijk vanaf 2 tot 500 gasten. Hotel de Twee Linden nodigt u dan ook graag uit om een keer een ‘voorproefje’ te komen nemen.



**De Twee Linden**  
HOTEL . RESTAURANT . ZALEN



# 5 TIPS VOOR GOED FINANCIËEL MANAGEMENT

**Financieel management is een breed begrip. We voelen wel aan dat bij financieel management in ieder geval hoort dat alle financiële zaken in de onderneming op orde moeten zijn. De administratie moet dus op rolletjes lopen. Wat mij betreft gaat financieel management nog een stap verder: ook de juridische zaken moeten goed geregeld zijn. Hieronder volgen 5 concrete tips.**

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

## 1. DE JUISTE RECHTSVORM

Veel startende ondernemers kiezen voor een eenmanszaak of een VOF. Als de opdrachten groter worden en er personeel nodig is, groeien ook de risico's. Het is goed om te beseffen dat jij als ondernemer met een eenmanszaak of VOF in privé aansprakelijk bent voor schulden van je bedrijf. Bij een BV is dat anders: in principe ben je als DGA niet persoonlijk aansprakelijk voor schulden van de onderneming. Een BV geeft je de mogelijkheid om te ondernemen zonder dat je het ondernemersrisico ook privé moet dragen.

## 2. ALGEMENE VOORWAARDEN

Als je geen (goede) algemene voorwaarden hanteert, kun je aansprakelijk worden gesteld voor alle schade die je veroorzaakt bij jouw opdrachtgever. Ook als dat zonder opzet gebeurt. Je kunt dit risico makkelijk beperken, door in jouw algemene voorwaarden precies te omschrijven waarvoor je wel en niet aansprakelijk bent. Je kunt je aansprakelijkheid

bijvoorbeeld beperken tot de omvang van de opdracht, of tot het bedrag dat je AVB-polis in een bepaald geval dekt. Let er wel op dat je jouw algemene voorwaarden zo vroeg mogelijk (in je offerte) van toepassing verklaard en toestuurt aan jouw klant.

## 3. VERZEKERINGEN

Veel bedrijven hebben baat bij een Aansprakelijkheidsverzekering bedrijven (AVB). Daarnaast bestaan er polissen voor specifieke risico's. In de bouw wordt bijvoorbeeld veel gewerkt met een Construction Allrisk (CAR) verzekering. Het is de moeite waard om met je tussenpersoon eens door te nemen of er voor jouw onderneming specifieke polissen bestaan.

## 4. AFSPRAKEN VASTLEGGEN

Afspraak is afspraak. Dat hoor ik ondernemers vaak zeggen. In de praktijk zie ik tegelijkertijd dat veel geschillen ontstaan door miscommunicatie. Misschien begrijpt jouw opdrachtgever wel iets anders dan dat jij bedoelt.

Miscommunicatie kun je voor een groot deel voorkomen door de belangrijke afspraken vast te leggen. Dat begint bij een schriftelijke opdrachtbevestiging. Zorg dat daarin in ieder geval staat wat de opdracht precies inhoudt, wat daarvoor betaald moet worden, in welke periode dat moet gebeuren en of er eisen zijn waaraan het resultaat moet voldoen. Als er vervolgens tijdens de uitvoering belangrijke afspraken worden gemaakt, is het goed om deze bijvoorbeeld per e-mail te bevestigen. Zo weet iedereen waar hij aan toe is.

## 5. LAAT JE ADVISEREN

Een goede deal verdient een goed advies. Voordat je aan een grote opdracht begint, kun je advies inwinnen bij je accountant of advocaat. De kosten van een advies vooraf zijn vaak veel lager dan de kosten van een procedure achteraf. Als jij van te voren deskundig advies inwint, weet je beter waar je aan begint en wat de kansen en risico's daarvan zijn. Wat mij betreft de moeite waard!



Minister Wopke Hoekstra en het fameuze koffertje: mix van maatregelen met positieve en negatieve gevolgen.

36

## BELASTINGPLAN 2019 VERDIENT GEEN SCHOONHEIDSPRIJS

# ZOET EN ZUUR NA BESCHAMENDE SOAP

Voor ondernemers bevatte het koffertje van minister Wopke Hoekstra tijdens Prinsjesdag zowel zoet als zuur. Al met al viel het aanvankelijk niet mee met het Belastingplan 2019. Zo voelt de verhoging van het box 2-tarief volgens MKB-Nederland en VNO-NCW als een boete op ondernemen. Door het terugdraaien van de afschaffing van de dividendbelasting ontstond echter ruimte voor lastenverlichting. Maar van harte gaat het niet.

TEKST: HANS HAJEE

Na publicatie van de Miljoenennota ging de aandacht vooral uit naar de voorgenomen afschaffing van de dividendbelasting. Het was zeker niet de enige maatregel die op kritiek kon rekenen. Het lage btw-tarief gaat omhoog 6 naar 9 procent. Negatieve gevolgen worden met name verwacht door ondernemers wiens geografische locatie klanten de ongelijkheid biedt om hogere prijzen te omzeilen. In de grensstreek zijn Duitsland en België immers dichtbij. Ook stijgende heffingen zorgen ervoor dat de koopkracht daalt; denk aan de energiebelas-

ting. Die koopkracht verbetert juist door een verlaging van de inkomstenbelasting.

### DRIE JAAR DE TIJD

23.000 dga's hebben samen een schuld van meer dan 30 miljard euro uitstaan bij hun vennootschappen. Zij mogen geld uit de bv uitlenen aan zichzelf – bijvoorbeeld als aanvulling op het salaris – zonder dat daar belasting over wordt geheven. Hiermee stellen zij een heffing uit over hoger loon of meer aanmerkelijk belang bij een winstuitkering. Aanvankelijk wilde het kabinet

dergelijke leningen boven de 500.000 euro belasten als inkomen uit aanmerkelijk belang. De door het schrappen van de dividendbelasting vrijgekomen begrotingsruimte wordt deels gebruikt om deze nieuwe heffing te temperen. In plaats van slechts een overgangmaatregel voor bestaande eigenwoningsschulden aan de eigen vennootschap stelt het kabinet voor om ook nieuwe eigenwoningsschulden uit te zonderen. Verder is er een gezamenlijke drempel van € 500.000 voor de dga en diens partner. De nieuwe heffing gaat op 1 januari 2022 in. Dga's hebben

**MKB WANTROUWT KABINET**

Jaarlijks organiseert MKB Belangen een Prinsjesdag Onderzoek. Aan de meest recente editie deden ruim 5.000 ondernemers mee, voornamelijk kleinere zelfstandigen. Zij zeggen massaal het vertrouwen in het huidige kabinet op. Maar liefst 84 procent denkt dat het beleid van de regering geen positief effect heeft op het eigen bedrijf. En ondernemers hebben geen vertrouwen in de woorden en de beloftes van dit kabinet. Zo is er weinig fiducia in de verlaging van de vennootschapsbelasting. Eerst zien en dan geloven, zegt bijna zeventig procent van de respondenten. Ruim twintig procent denkt dat het er überhaupt niet van zal komen. "We zijn het intussen heus wel gewend dat ondernemers kritisch zijn," zegt Adrienne van Veen, directeur MKB Belangen. "Maar dit is voor het eerst dat er echt wantrouwen uit de resultaten spreekt. De overgrote meerderheid gelooft de beloftes van Den Haag gewoon niet meer."

dus nog ruim drie jaar de tijd om schulden aan hun vennootschap terug te brengen en een box 2-heffing te voorkomen.

**ONAANGENAME VERRASSING**

De dga-taks was vooraf niet uitgelekt en kwam ook voor ondernemersorganisaties als een onaangename verrassing. MKB-Nederland en VNO-NCW gaven aan dat de extra belastingclaim dga's dwingt om vermogen te onttrekken aan hun bedrijf. Dit zou ten koste gaan van de toekomstige investeringskracht.

Die investeringskracht wordt positief beïnvloed door een lagere vennootschapsbelasting. Het vrijkomende budget zet het kabinet deels in voor een verdere verlaging, zij het marginaal. Het hoge tarief van 25% wordt per 2021 20,5%; in de aanvankelijke plannen was dat 21%. In 2019 blijft het huidige tarief echter gehandhaafd, waar eerder nog een verlaging was voorzien naar 24,3%. Het lagere tarief vennootschapsbelasting voor de eerste schijf tot 200.000 euro wordt stapsgewijs verlaagd naar 15% per 2021. In het oorspronkelijke Belastingplan was een percentage van 16% opgenomen.

**ONBEGRIJPelijke MAATREGEL**

De verhoging van het box-2 tarief als onderdeel van het nieuwe Belastingplan werd niet teruggedraaid met behulp van de onverwachte ruimte in de begroting. In het Regeerakkoord was zelfs sprake van een verhoging naar 28,6 procent ten opzichte van de 25 procent die nu geldt. Uiteindelijk besloot het kabinet tot een percentage van 26,9 procent in 2021. Eerder was MKB-Nederland in een schriftelijke reactie van voorzitter Jacco Vonhof kritisch op deze verhoging. "Als je wilt dat bedrijven investeren, moet je als kabinet niet het box 2-tarief gaan verhogen, waardoor ondernemers mogelijk versneld vermogen naar privé gaan halen. Dat levert de staat snel belastinggeld op maar gaat ten koste van de investeringskracht van die bedrijven. Het voelt bovendien als een boete op ondernemen." De ondernemersorganisaties hebben stevig gelobbyd om de stijging zoveel mogelijk te beperken. "Maar het blijft een onbegrijpelijke maatregel," aldus Vonhof. Ook zijn VNO-NCW-collega Hans de Boer is tegen de verhoging. "Dit blijft een doorn in het oog. Het raakt de familiebedrijven, terwijl zij een pijler onder onze economie zijn. Wij blijven dan ook knokken om deze boete op ondernemen van tafel te krijgen."

**"DE OVERGROTE MEERDERHEID GELOOFT DE BELOFTES VAN DEN HAAG GEWOON NIET MEER"****AFSPRAAK IS AFSPRAAK**

De extra begrotingsruimte wordt wel gebruikt voor uitstel van een versobering van de zogenaamde expat ruling. Buitenlanders die hier een beroep op doen, betalen 8 tot 10 jaar geen belasting over 30% van hun bruto inkomen. Het vorige kabinet besloot in 2017 om die regeling vanaf komend jaar terug te brengen tot vijf jaar. Dat leidde tot veel weerstand bij expats met als belangrijkste argument: afspraak is afspraak. De versobering wordt nu twee jaar uitgesteld.

**OPPORTUNISTISCHE KEUZE**

Het Belastingplan 2019 bevat een mix van maatregelen met positieve en negatieve gevolgen voor ondernemers en bedrijven. Wat alle gecombineerde effecten onder aan de streep betekenen, is zelfs voor experts vooralsnog lastig te bepalen. Wat vooral bek-

lijft is de beschamende soap rond het terugdraaien van de afschaffing van de dividendbelasting. De manier waarop het vrijgekomen bedrag vervolgens wordt ingezet voor een lastenverlichting van het mkb heeft veel weg van een opportunistische keuze. Met name ingegeven door de wens, een moeizame discussie binnen het kabinet over alternatieve bestedingsmogelijkheden te voorkomen. Van oprechte waardering voor het ondernemerschap en de inspanningen van het midden- en kleinbedrijf lijkt geen sprake.

**MEER MAATREGELen UIT HET BELASTINGPLAN 2019**

-Als gevolg van de Europese anti-belastingontwiklingsrichtlijn wordt de aftrekbaarheid van rente op vreemd vermogen beperkt. Rente is niet langer aftrekbaar als deze meer bedraagt dan 30% van het brutobedrijfsresultaat. Rente tot 1 miljoen euro blijft aftrekbaar om het mkb te ontzien. Er komt geen tegenbewijsregeling in de vorm van een groepsuitzondering voor internationale concerns.

-Verliezen kunnen zes jaar vooruit verrekend worden met de winst. Nu is dat nog negen jaar. Het blijft mogelijk om verliezen te verrekenen met de winst van het voorafgaande jaar.

-De mogelijkheden ten laste van de fiscale winst af te schrijven op onroerend goed worden verder teruggebracht tot 100% van de WOZ-waarde.

-De energie-investeringsaftrek (EIA), de willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL) en de milieu-investeringsaftrek (MIA) blijven bestaan. Het aftrekpercentage voor de EIA daalt van 54,5 procent naar 45 procent.

-Het tarief van de eerste schijf voor de energiebelasting op elektriciteit daalt met 0,72 cent. Het tarief van de eerste schijf voor de energiebelasting op aardgas gaat juist met 3 cent omhoog. De heffingskorting op de energierekening daalt van 308 naar 257 euro.

-Het kabinet kondigde een structurele verlaging van 200 miljoen euro aan op de werkgeverslasten vanaf 2021.

# Aanbevolen locaties



## Herberg De Engel

Waalbandijk 102  
6669 ME Dodewaard  
T 0488 411 280  
E [info@de-engel.nl](mailto:info@de-engel.nl)  
I [www.de-engel.nl](http://www.de-engel.nl)



## Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81  
5301 AR Zaltbommel  
T 0418 51 4070  
E [info@la-provence.nl](mailto:info@la-provence.nl)  
I [www.la-provence.nl](http://www.la-provence.nl)



## Kasteel Wijenburg

Voorstraat 2  
4054 MX Echteld  
T 0344 641 859  
E [info@kasteelwijenburg.nl](mailto:info@kasteelwijenburg.nl)  
I [www.kasteelwijenburg.nl](http://www.kasteelwijenburg.nl)



## Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2  
4011 EP Zoelen  
T 0344 681 292  
E [info@zoelenschebrug.nl](mailto:info@zoelenschebrug.nl)  
I [www.zoelenschebrug.nl](http://www.zoelenschebrug.nl)



## De Twee Linden

Zandstraat 100  
6658 CX Beneden-Leeuwen  
T 0487 59 1234  
E [info@detweelinden.nl](mailto:info@detweelinden.nl)  
I [www.detweelinden.nl](http://www.detweelinden.nl)



Tom Bronk, initiator van JOBNERD.



## JOBNERD

39

# DE ARBO PROFESSIONAL!

**Wat is JOBNERD? Een gecertificeerde arbodienstverlener. Opgezet door een ondernemer uit de Betuwe, voor ondernemers uit de Betuwe. JOBNERD kun je vergelijken met een traditionele arbodienst, in een modern jasje. Niet alleen tijdens verzuim ondersteunen zij de werkgever en werknemer, ook preventief wordt verzuim aangepakt. Denk aan risico inventarisatie, het uitvoeren van preventief medisch onderzoek en keuringen. JOBNERD biedt een overeenkomst met een bedrijfsarts en voert daarnaast de verplichtingen uit zoals voorgeschreven in de Wet Verbetering Poortwachter.**

**Zowel werkgever als werknemer kunnen zij volledig ondersteunen op het gebied van verzuim.**

### WAAROM KIEZEN VOOR JOBNERD?

De werkgever moet voldoen aan de verplichtingen van de Arbowet. Een contract met een dienstverlener is verplicht. Kies daarom een gecertificeerde dienstverlener met de juiste professionals in huis. De bedrijfsarts, arbeidsdeskundige en casemanager beschikken over actuele kennis & kunde, certificeringen en benodigde registraties. Ieder met zijn eigen expertise en verantwoordelijkheid. Dit creëert onafhankelijkheid voor de werkgever & werknemer. Een constructie die JOBNERD bijzonder maakt en daardoor interessant.

### ENKELE VOORDELEN:

- Gecertificeerde dienstverlening;
- Kosteloos aansluiten;
- Vaste lage tarieven;
- Online verzuimsysteem conform Autoriteit Persoonsgegevens;
- Professioneel & persoonlijk contact

Hoe kan een werkgever gebruik maken van deze dienstverlening?

De dienstverlening van JOBNERD wordt onder andere aangeboden als abonnement. Het abonnement wordt duidelijk uitgelegd in de brochure van JOBNERD. Downloaden kan via [www.jobnerd.nl](http://www.jobnerd.nl). Ook is het mogelijk om losse diensten af te nemen. Denk aan; re-integratietrajecten, outplacement, loopbaan coaching en intervisie van een bedrijfsarts. Volledig ondersteunen bij verzuim is het doel van JOBNERD!

### MEER WETEN?

Neem een kijkje op de website; [www.jobnerd.nl](http://www.jobnerd.nl) of stuur een mail naar [info@jobnerd.nl](mailto:info@jobnerd.nl). Graag komen zij langs voor een bak koffie en een goed gesprek!





## BUITENPLAATS AMERONGEN

# VERGADEREN, ONTMOETEN EN DINEREN IN EEN ADEMBENEMEND DECOR

Op een steenworp afstand van Rivierenland ligt het prachtig gelegen Buitenplaats Amerongen. Verspreid over de prachtige 18e eeuwse tuinen liggen diverse historische bijgebouwen, die zijn ingericht als vergader- en evenementenlocaties. In de voormalige stallen is bovendien Restaurant Bentinck gevestigd, waar op hoog niveau gekookt wordt.

40

### DE LOCATIES VAN BUITENPLAATS AMERONGEN

#### Het Koetshuis

Het Koetshuis uit circa 1900 bood vroeger onderdak aan de verzameling koetsen van de adellijke families die het kasteel bewoonden. Nu is het uitermate geschikt voor het houden van diners, recepties en feestavonden voor gezelschappen tot 230 personen. Op maandagen kan het Koetshuis in combinatie met de Stallen (restaurant Bentinck) worden gebruikt voor grote feesten (tot 350 personen).

#### Het Poortgebouw

Het Poortgebouw op Buitenplaats Amerongen was ooit de controlepost van Kasteel Amerongen. De locatie werd gebruikt als wagenberging, kleine paardenstal en koetsierswoning. Nu beschikt het Poortgebouw over twee grote zalen, twee kleine zalen en een groot terras waar diners en recepties voor gezelschappen van 20 tot 130 personen worden gehouden. Op de begane grond

geven grote openslaande deuren toegang tot een riant terras.

#### De Oranjerie

De 19e-eeuwse Oranjerie was de plek waar de exotische kuuipplanten van de kasteeltuinen overwinterden. Nu is het een intiem en stijlvol decor voor recepties en kleine diners voor gezelschappen van 10 tot 70 personen. Bepalend voor de sfeer zijn de lichtinval, de hoge, openslaande deuren en het prachtige uitzicht over de tuinen. Vanaf begin 2019 zal de Oranjerie helemaal heringericht zijn en beschikken over een eigen dienkeuken.

#### Paviljoen | Noordereiland

Deze zandkleurige stretchtent staat op het Noordereiland. Met rondom uitzicht en middenin het groen is dit een unieke plek. Na een ontvangst in een van de historische locaties wandelen de gasten door de tuinen naar het paviljoen. Hier kunnen (creatieve) subsessies of verschillende buitenactiviteiten plaatsvinden, al kan er net zo gemakkelijk een theateropstelling worden geplaatst.

Kasteel Amerongen vindt zijn oorsprong in de Middeleeuwen en werd bewoond door families, diplomaten en militairen die een prominente rol speelden in de (inter)nationale politiek. In de 17e eeuw werd het kasteel door de Fransen in brand gestoken en totaal verwoest. De toenmalige bewoners lieten het kasteel in Hollands-Classicitische stijl herbouwen.

Peter-Paul Swijnenburg, eigenaar van Buitenplaats Amerongen en Restaurant Bentinck, wat is gevestigd in de bijgebouwen van Kasteel Amerongen, vertelt vol enthousiasme over hoe het landgoed tot op de dag van vandaag historie ademt. "Wanneer je hier je meeting organiseert, weet je dat je kiest voor een locatie met uitstraling en allure. De sfeer van het kasteel is heel bijzonder. Bovendien is Kasteel Amerongen één van de grootste kastelen in de regio, wat de locatie heel uniek maakt."

#### WINTERS FEEST

Wie bij Buitenplaats Amerongen een event organiseert, krijgt een bijeenkomst op maat





Autointroductie in het Koetshuis



Buitenplaats Amerongen levert maatwerk voor events.



'Niets is ons te gek, maatwerk staat bij ons voorop', aldus Peter-Paul Swijnenburg.

een uitstekende sommelier in huis, die ook voor events een topselectie van wijnen kan aanbieden."

#### AUTOMOTIVE

Rondom het kasteel liggen verspreid over Buitenplaats Amerongen verschillende locaties die kunnen worden gebruikt voor zakelijke evenementen (zie kader). De drie gebouwen zijn elk uniek en historisch, maar voorzien van een eigentijds en fris interieur. "Wij kunnen bijna ieder denkbaar evenement vanaf 2 tot 150 personen hosten", verklaart Peter-Paul. "Van een vergadering of

bedrijfsfeest tot en met productpresentaties. Een bijzondere plek nemen de productpresentaties en dealertrainingen voor de automotive-branchen in, aangezien de auto's hier gewoon naar binnen kunnen."

[www.buitenplaatsamerongen.nl](http://www.buitenplaatsamerongen.nl)

waarbij sfeer, aankleding en food & beverage op elkaar worden afgestemd. "Alhoewel je op een kasteel wellicht alleen hele formele bijeenkomsten verwacht, kunnen hier ook minder formele invullingen gegeven worden aan een event. Populair zijn hier bijvoorbeeld de walking dinners, maar je kunt ook denken aan een winters feest waarbij buiten de fakkels branden en mensen onder een plaid genieten van heerlijke gerechten van de Big Green Egg." Restaurant Bentinck, gevestigd in de voormalige stallen van het kasteel, is inmiddels een bekende naam in de omgeving. De gerechten die geserveerd worden tijdens zakelijke bijeenkomsten zijn afkomstig uit de keuken van dit restaurant, waar op topniveau gekookt wordt. "Wij koken met de seizoenen mee, kiezen dagverse ingrediënten en gebruiken groenten en kruiden uit onze eigen moestuin", legt Peter-Paul uit. "Onlangs hebben we de Gouden Pollepel gewonnen en is bekend geworden dat we wederom in de Lekker 500 restaurantgids staan. Zelfs wanneer we een diner voor 150 mensen organiseren, draait alles om smaak. Bovendien hebben we



#### BUITENPLAATS SPARRENDAAL

Buitenplaats Amerongen heeft een 'zusje' in Driebergen-Rijsenburg. Buitenplaats Sparrendaal is gevestigd in de prachtige omgeving van de Utrechtse Heuvelrug. Het is een uniek landgoed waar zakelijk bijeenkomen, trouwen en privéfeesten samengaan met kunst en educatie. Een fascinerende combinatie van 250 jaar historie en hedendaags design, voor gezelschappen van 20 tot 200 personen. [www.sparrendaal.nl](http://www.sparrendaal.nl)



Congres binnen?

Landgoed Zonheuvel



Congres buiten?

+31 (0)343-473550 | Amersfoortseweg 98 | 3941 EP Doorn | [landgoedzonheuvel.nl](http://landgoedzonheuvel.nl)

# We ♥ PrintMedia



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

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W [www.balmedia.com](http://www.balmedia.com) E [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)

 **BalMedia**



# Rivierenland Business ZAKENAUTOTESTDAG

43



## ZAKENAUTOTESTDAG

# MEER KEUZEVRIJHEID

Nu de bijtelling voor alle personenwagens behalve volelektrische genivelleerd is, genieten zakelijk rijders weer volop keuzevrijheid als het gaat om het uitzoeken van een nieuwe auto. Alle reden voor de dealers om hen een gevarieerde selectie te presenteren tijdens de Zakenautotestdag van Rivierenland Business.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN



44





### DEELNEMERS:

- Martijn van de Zand, Bierman Advocaten
- Bart Hopman, Ricoh
- Ton van der Aa, M41
- Maarten de Groot, M41
- Michael Verhoeks, JB Accountants
- Ton Ax, Ax Administraties
- Dhr. Schmit, Ax Administraties
- Anko Kooymans, ADesign
- Dhr. Slot, Slot Automatisering
- Piet Zwaan, Fallbrook ICT Distributors
- Sven Schimmel, PBC Group
- Eelco Bakker, EB Personeelsdiensten
- Marc Tempel, Medicover
- Paul- Kalfs, Aerzen

### DEALERS:

- De Waal Autogroep, Rob Ockers/Koen den Hollander/Wilbert Grasdijk
- Gerritse Hendriks, Marion van der Kolk
- Visscher Hyundai, Bastiaan Walinga
- Visscher Autogroep, Cor van Ingen
- Rüttchen Automotive, Fons Dings
- Mulders Autobedrijf, Wouter Jan Mulders

### LOCATIES:

- Herberg De Zoelensche Brug, Zoelen
- De Twee Linden, Beneden-Leeuwen
- La Folie, Zaltbommel

### TESTAUTO'S:

- Audi A6 Avant
- Ford Fiesta
- Ford Focus
- Hyundai Kona
- Mercedes-Benz S-Klasse Coupé
- Opel Grandland X
- Opel Insignia
- Peugeot 5008
- Škoda Superb Combi
- Volkswagen Polo

# VOORRAAD

# waardeel.nl

## DE WAAL SPEELT SLIM IN OP DE WLTP

De WLTP is een nieuwe testmethode, die beter inzicht geeft in het verbruik en de uitstoot van nieuwe auto's. Deze methode heeft invloed op de gemeten CO<sub>2</sub> uitstoot. De CO<sub>2</sub> waarde is in Nederland van invloed op de aanschafbelasting. Bij De Waal kunt u tijdelijk veel geld besparen, omdat wij een grote voorraad auto's hebben ingekocht met voorraadvoordeel. U kunt hier direct en voor de lage prijs in wegrijden!

## Bespaar duizenden euro's op een nieuwe auto!



Volkswagen

**128x Volkswagen**

Voorraadvoordeel tot

**€ 2.060**



Audi

**60x Audi**

Voorraadvoordeel tot

**€ 9.100**



ŠKODA

**67x ŠKODA**

Voorraadvoordeel tot

**€ 1.480**



SEAT

**20x SEAT**

Voorraadvoordeel tot

**€ 2.550**

## NIUW! ALMN VOORRAADLEASE

Autolease Midden Nederland (ALMN) heeft een nieuwe website [www.almnvoorraadlease.nl](http://www.almnvoorraadlease.nl) gelanceerd. Hiermee biedt ALMN consumenten en bedrijven de mogelijkheid om online uit voorraad een nieuwe of jong gebruikte auto te leasen.

Bekijk de aantrekkelijke voorraad op:  
[almnvoorraadlease.nl](http://almnvoorraadlease.nl)

**AUTOLEASE**  
MIDDEN NEDERLAND

## VOORRAADLEASE

Kiezen Leasen Rijden



**De Waal**  
autogroep

[voorraadvoordeel.nl](http://voorraadvoordeel.nl)



[almnvoorraadlease.nl](http://almnvoorraadlease.nl)



# VOLKSWAGEN POLO

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: WILBERT GRASDIJK

## TON AX

"Zeer sportief, zeer mooi van binnen en dat verwacht je niet bij een Polo. Kortom, heel verrassend in positieve zin. Je zit er goed in en de prijsstelling vind ik zonder meer aantrekkelijk. Het zou zomaar mijn nieuwe auto kunnen worden; ik denk erover om hem toch eens nader te gaan bekijken."

## PIET ZWAAN

"Polo-rijden wordt steeds leuker. Wie wil er nog een Golf? Deze compacte hatch-

back heeft een representatieve uitstraling, een sportieve inrichting en een dito rijgedrag, wat veel jongere bestuurders zal aanspreken."

## MAIKEL VERHOEKS

"De Volkswagen Polo heeft een flinke upgrade gekregen ten opzichte van zijn voorganger. Absoluut een merkbare verbetering. Voor het geld had er wel climate control in mogen zitten, maar het Beats-audiosysteem geeft een mooi geluid. Met de rode kleur van dit exem-

plaar val je behoorlijk op."

## SVEN SCHIMMEL

"Een mooie, fijne auto. De prijs is een aangename verrassing. Qua uitstraling, sportiviteit en comfort weet deze Volkswagen te overtuigen, bovendien laat de audio een prachtig geluid horen en oogt de navigatie lekker duidelijk en rustig."

**"POLO-RIJDEN WORDT STEEDS LEUKER"**



## SPECIFICATIES

**Merk:** Volkswagen

**Model:** Polo

**Uitvoering:** 1.0 TSI 95 pk Beats

**Transmissie:** handgeschakelde 6-bak

**Brandstof:** benzine

**Cilinderinhoud:** 999 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 95 pk

**Verbruik:** 4,6 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 10,8 s

**Topsnelheid:** 187 km/h

**Uitrusting:** exterieurpakket R-Line, Active Info Display, Led-pakket

**Verkoopprijs:** € 24.750,-

**Vanafprijs:** € 21.200,-

**Leaseprijs:** € 385,- (operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)

**Informatie:** [www.dewaalautogroep.nl](http://www.dewaalautogroep.nl)



# ŠKODA SUPERB

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: KOEN DEN HOLLANDER

48

## PAUL KALFS

"Niks op aan te merken; een heel fijne auto met een goede prijs-kwaliteitverhouding, vooral door de complete uitrusting en het aanbod aan ruimte. Hij rijdt soepel en zit lekker, waarbij de stoel zich elektrisch laat verstellen. Verder beschikt de Superb over een goed, snel bedienbaar navigatiesysteem."

## ANKO KOOYMANS

"De ŠKODA Superb laat zich kennen als een comfortabele auto met een mooi, rustig dashboard en een stevige, goede zit op een

makkelijk instelbare stoel. Wat mij betreft zijn de audiomiddelen en navigatie aan boord duidelijk en overzichtelijk."

## MARTIJN VAN DE ZAND

"Vooral het ruimteaanbod maakt deze auto ontzettend veelzijdig en zorgt ervoor dat lange ritten aangenaam zullen verlopen, iets waaraan ook het zitcomfort zijn bijdrage levert. Tot de zeer volledige uitrusting behoort een makkelijk afleesbare navigatie. De prijs vind ik ronduit schappelijk."

## TON AX

"Zaken als zitcomfort, instelmogelijkheden van de stoelen en dergelijke beantwoorden aan de standaard die je op dit niveau mag verwachten. Dat geldt ook voor het algehele kwaliteitsniveau, zonder dat het eruit springt."

## "EEN COMFORTABELE AUTO"

## SPECIFICATIES

**Merk:** ŠKODA

**Model:** Superb Combi

**Uitvoering:** 1.6 TDI Greentech Ambition Business

**Transmissie:** 7-trapsautomaat

**Brandstof:** diesel

**Cilinderinhoud:** 1598 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 120 pk

**Verbruik:** 4,2 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 11,1 s

**Topsnelheid:** 204 km/h

**Uitrusting:** panoramadak, elektrisch bedienbare achterklep, adaptieve bi-xenonkoplampen, parkeersensoren rondom, elektrisch verstelbare bestuurdersstoel, verwarmbare voorstoelen,

19-inch lichtmetalen velgen

**Verkoopprijs:** € 41.290,-

**Vanafprijs:** € 40.900,-

**Leaseprijs:** € 799,- p/m (operational, 30.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)

**Informatie:** [www.dewaalautogroep.nl](http://www.dewaalautogroep.nl)







# AUDI A6 AVANT

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROB OCKERS

## MARTIJN VAN DE ZAND

"De zeer stabiele wegligging, de sportiviteit en de volledige uitrusting maken deze A6 de investering waard. Hij beschikt over uitgebreid instelbare stoelen die een voortreffelijke ondersteuning garanderen. Perfecte navigatie ook, met Google Streetview en een touchscreen met schrijffunctie."

## SVEN SCHIMMEL

"Fantastisch, deze auto, alleen al qua wegligging. In deze auto krijg je een gevoel van ruimte en veiligheid. De

pad-bediening blijkt erg effectief, net als de helikopterview via sensoren aan de zijkant. 98 mille is veel geld, maar je krijgt er in alle opzichten een parel voor terug. Een extra motivatie om hard te werken."

## MAARTEN DE GROOT

"Bijna de dubbele prijs van een standaardmodel, maar comfort, uitrusting, veiligheid etcetera zijn navenant. Lange ritten kom je wel door met deze superauto, waarbij de navigatie een topniveau bereikt, met een weergave in het centrum van de cockpit. Echt fantastisch, deze Audi A6."

## TON VAN DER AA

"Kwaliteit verloochent zich niet en straalt aan alle kanten van deze A6 af. Een geweldig fijne, comfortabele auto vol veiligheidsvoorzieningen, subliem afgewerkt en uitmuntend in zijn rijgedrag. De sleutel slaat alle favoriete instellingen van de bestuurder op en via de camera heb je een uitzicht van 360 graden."

**"EXTRA MOTIVATIE OM HARD TE WERKEN"**

## SPECIFICATIES

**Merk:** Audi

**Model:** A6 Avant

**Uitvoering:** 40 TDI S tronic

**Transmissie:** 7-trapsautomaat

**Brandstof:** Diesel

**Cilinderinhoud:** 1968 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 204 pk

**Verbruik:** 4,5l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 8,3 s

**Topsnelheid:** 241 km/h

**Uitrusting:** Pro Line S, Bang & Olufsen

Premium Sound, demperregeling, Top View

360-camera, servosluiting portieren, matrix-

ledkoplampen, bekleding leder/alcantara,

stoelverwarming, panoramadak, akoestische zijruiten, 20-inch wielen

**Verkoopprijs:** € 98.409

**Vanafprijs:** € 61.245

**Informatie:** [www.dewaalautogroep.nl](http://www.dewaalautogroep.nl)



# Ford

NEW FOCUS



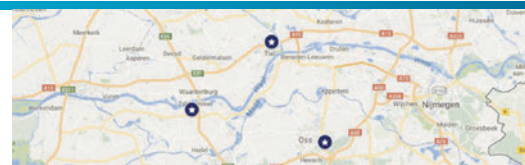
MET €1.000,- UPGRADE BONUS  
**VANAF € 22.765,- RIJKLAAR.**  
PRIVATE LEASE VANAF € 333,- P.MND.



Vanaf prijs incl. BTW/BPM, kosten rijklaar maken, verwijderingsbijdrage, leges. Zie voor verkoopvoorwaarden [www.ford.nl](http://www.ford.nl).  
Private Lease op basis van 60 maanden /10.000km p/j. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van standaard specificaties.  
Kijk voor het gemiddeld brandstofverbruik en CO2-uitstoot op [www.ford.nl](http://www.ford.nl)

**Gerritse Hendriks**  
[www.forddealer.nl](http://www.forddealer.nl)

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





# FORD FIESTA

DEALER: GERRITSE HENDRIKS AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARION VAN DER KOLK

## ANKO KOOYMANS

"Voor een compacte auto doet de Ford Fiesta erg ruimtelijk aan, zo luidt mijn ervaring, bovendien is de carrosserie mooi overzichtelijk. De stoelen zorgen voor een lekkere zit, alleen vind ik de positie van het dashboard een tikkeltje merkwaardig. Verder blijkt de motor heel pittig."

## PIET ZWAAN

"Een prima keuze in een druk segment, als je het mij vraagt. Ik zie deze Fiesta toch wel als een compacte gezinsauto, die zich kenmerkt door een geweldig zitcomfort, namelijk lekker stevig. In zijn algemeenheid vind ik het een goede auto."

## BART HOPMAN

"Voor de doelgroep zeker interessant, deze Ford Fiesta. Voor relatief weinig geld biedt hij veel auto, met een hoge zit en een lekker rijgedrag. Wat meer motorvermogen zou ik wel wensen. De aanwezige voorruitverwarming is best speciaal in deze klasse."

**"VOORRUITVERWARMING IS BEST SPECIAAL"**

## SPECIFICATIES

**Merk:** Ford

**Model:** Fiesta

**Uitvoering:** 1.0 EcoBoost 100 pk Active

**Transmissie:** handgeschakelde 6-bak

**Brandstof:** benzine

**Motor:** 999 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 100 pk

**Verbruik:** 4,9 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 10,5 s

**Topsnelheid:** 183 km/h

**Uitrusting:** armsteun middenconsole,

Driver Assistance Pack,

voorruitverwarming, metaallak, navigatie,

automatische airconditioning

**Verkoopprijs:** € 23.765,-

**Vanafprijs:** € 17.465,-

**Leaseprijs:** € 306,- (full operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)

**Informatie:** [www.forddealer.nl](http://www.forddealer.nl)





# FORD FOCUS

DEALER: GERRITSE HENDRIKS AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PAUL SNOEKS

52

## TON AX

"Wat mij betreft een geweldige auto, zelfs de beste van de reeks, met een erg goede prijs-kwaliteitverhouding. Hij vertoont een zeer sportief weggedrag en alles functioneert heel direct. Verder is het zitcomfort uitstekend en voldoet het ruimteaanbod geheel. Ronduit indrukwekkend, deze Ford."

## DHR. SLOT

"Als ik een totaalcijfer aan de Ford Focus mag geven, dan verdient hij naar mijn mening een 8, mede op grond van de uit-

stekende verhouding tussen prijs en kwaliteit. Ik vind deze middenklasser mooi om te zien, bovendien rijdt hij heerlijk en biedt hij een fijn zitcomfort en een complete uitrusting."

## DHR. SCHMIT

"Je rijdt er zo mee weg, moet ik zeggen. De Focus kenmerkt zich door een uitstekend weggedrag en stuurgevoel, biedt een prettige zit op een goed verstelbare stoel en laat qua visuele hulpmiddelen niks te wensen over."

## PAUL KALFS

"Het viel me op dat ik geen moment behoefde te wennen. Voor een handgeschakeld model rijdt deze auto makkelijk weg. Ik zou hem zelf kiezen, vanwege zijn comfort, ruimteaanbod, sportieve karakter, alerte - alleen niet zo overzichtelijke - navigatie en gunstige prijsstelling. Heel goede speakers, trouwens."

## "BESTE AUTO VAN DE REEKS"

## SPECIFICATIES

**Merk:** Ford

**Model:** Focus

**Uitvoering:** 1.0 EcoBoost 125 pk  
ST-Line

**Transmissie:** handgeschakelde 6-bak

**Brandstof:** benzine

**Motor:** 999 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 125 pk

**Verbruik:** 4,8-5,1 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 10,3 s

**Topsnelheid:** 198 km/h

**Uitrusting:** Bang & Olufsen-audio, Comfort Pack, Design Pack 2, draadloze telefoonlader, panoramadak, Parking Pack, Style Pack, Technology Pack, Winter Pack, Trendy metaallak, trek-

haakvoorbereiding

**Verkoopprijs:** € 34.160,-

**Vanafprijs:** € 23.765,-

**Leaseprijs:** € 379,- (full operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)

**Informatie:** [www.forddealer.nl](http://www.forddealer.nl)





# MERCEDES-BENZ S-KLASSE COUPÉ

DEALER: RÜTTCHEN AUTOMOTIVE AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FONS DINGS

## MARTIJN VAN DE ZAND

"Een uitstekend rijgedrag, veel veiligheid en een optimale afwerking kenmerken deze auto. Hij heeft een zeer hoge aanschafwaarde, maar daarvoor krijg je een uiterst sportieve coupé die werkelijk van alle beschikbare luxe is voorzien. De uitgebreide audio en navigatie laten zich eenvoudig bedienen."

## TON VAN DER AA

"Wow, dit noem ik ronduit een funauto. Waanzinnig."

## BART

"Fantastisch, wát een auto. Gewoon top; hij verdient een dikke 10. Goedkoop is hij niet, maar kwaliteit krijg je zeker. Veel pk's, veel opties, veel bekijks, daarvoor zou

ik hem aanschaffen. Heerlijk om op die massagestoelen met koeling te zitten. Het infotainmentsysteem en de veiligheidsvoorzieningen werken perfect."

**"FANTASTISCH, WÁT EEN AUTO"**



## SPECIFICATIES

**Merk:** Mercedes-Benz

**Model:** S-Klasse Coupé

**Uitvoering:** S500 4Matic

**Transmissie:** 9-trapsautomaat

**Brandstof:** benzine

**Motor:** 4.6 liter V8

**Vermogen:** 456 pk

**Verbruik:** 9,4 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 4,5 s

**Topsnelheid:** 250 km/h (begrensd)

**Uitrusting:** Magic Sky, Night Vision, Magic Vision Control, head-up display,

rijassistentiepakket

**Verkoopprijs:** € 209.721,-

**Vanafprijs:** € 167.000,-

**Informatie:** [www.ruttchen.nl](http://www.ruttchen.nl)



## Operational Lease op maat, afgestemd op uw persoonlijke wensen.

Visscher wordt erkend en herkend om een zeer persoonlijke aanpak en hoog serviceniveau. En met zes vestigingen in Culemborg, Leerdam, Tiel en Gorinchem altijd dichtbij.

Ontdek het verhaal van Visscher op [www.visscher.nl](http://www.visscher.nl)





# PEUGEOT 5008

DEALER: VISSCHER AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: COR VAN INGEN

## PIET ZWAAN

"Een mooie, representatieve en veelzijdige alleskunner voor gezins-, zakelijk en sportief gebruik. Van binnen voelt deze Peugeot als een huiskamer; je kunt je er uren in vermaken. Een aanrader."

## SVEN SCHIMMEL

"Ik ben op vele fronten positief verrast door deze gunstig geprijsde zevensitter. Met zijn brede stoelen inclusief massagefunctie zorgt de mooi strak vormgegeven 5008

voor veel comfort. Daarnaast beschikt hij over een heel veilige wegligging."

## MAARTEN DE GROOT

"42 mille, een heel goede prijs voor deze zeer ruime en comfortabele Peugeot, die tevens een fraaie uitstraling heeft. Hij voelt degelijk aan, biedt veel overzicht en een heerlijke zit op de bestuurdersstoel. Jammer van de gefixeerde middenconsole, maar alles is uitstekend bereik- en bedienbaar."

## ANKO KOOYMANS

"De 5008 profileert zich als een echte gezinsauto, waarbij zijn zitcomfort hem heel geschikt maakt voor het afleggen van lange afstanden. Door zijn mooie belijning en afwerking, maar ook door de aanwezige voorzieningen - waaronder een rustig navigatiebeeld - geeft hij een fijn gevoel."

**"ALS EEN HUISKAMER"**

## SPECIFICATIES

**Merk:** Peugeot

**Model:** 5008

**Uitvoering:** GT-line 1.2 PureTech 130

**Transmissie:** handgeschakelde 6-bak

**Brandstof:** benzine

**Motor:** 1199 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 130 pk

**Verbruik:** 5,2 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 9,9 s

**Topsnelheid:** 188 km/h

**Uitrusting:** panoramisch schuif/kanteldak, handsfree achterklep, camera,

parkeersensoren rondom.

**Verkoopprijs:** € 42.480,-

**Vanafprijs:** € 34.230,-

**Leaseprijs:** € 575,- (full operational, 10.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

**Informatie:** [www.visscher.nl](http://www.visscher.nl)





# HYUNDAI KONA

DEALER: VISSCHER HYUNDAI AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BASTIAAN WALINGA

56

## PAUL KALFS

"Gemakkelijk in de omgang, deze Hyundai. Hij gedraagt zich lekker comfortabel en blijkt aardig snel, op elk punt, hoe hard je ook rijdt. De automaat laat zich fijn bedienen en dat geldt ook voor de rest van de functies, zoals de navigatie. Hij is niet heel goedkoop, maar dan heb je wel een complete, snelle auto."

## BART HOPMAN

"Het model spreekt mij niet zo aan, maar de Hyundai KONA rijdt erg lekker en ligt strak op de weg. Bovendien zit hij aangenaam en biedt hij de handige

mogelijkheid om draadloos je telefoon op te laden. De achteruitcamera mist wat scherpste, maar de spiegels scheppen genoeg duidelijkheid."

## PIET ZWAAN

"Elektrisch rijden met een automaat, hoe comfortabel wil je het hebben? Eindelijk een model met een grote range en een prijs onder de vijftig mille, bovendien zeer compleet uitgerust. Zodra deze auto goed leverbaar wordt, is het een winnaar. Zonder meer een topper in het zakelijke segment."

## DHR. SCHMIT

"De Hyundai KONA Electric rijdt zalig, bovendien zijn zitcomfort en instelmogelijkheden van de stoelen wat mij betreft prima in orde, wat ook geldt voor de audiomiddelen en het navigatiesysteem. Er valt er eigenlijk helemaal niks op aan te merken."

## "TOPPER IN ZAKELIJK SEGMENT"

## SPECIFICATIES

**Merk:** Hyundai  
**Model:** KONA Electric  
**Uitvoering:** Premium  
**Transmissie:** CVT  
**Brandstof:** stroom  
**Motor:** elektro  
**Vermogen:** 204 pk  
**Verbruik:** 14,3 kWh/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 7,6 s  
**Topsnelheid:** 167 km/h  
**Uitrusting:** 8-inch navigatiesysteem, Krell Premium Audio, Intelligent Speed Limit Warning, Lane Following Assist, Blind-spot Collision Warning, head-up display, elektrisch verstelbare stoelen met verwarming en ventilatie, interieur

in lederlook, stuurverwarming  
**Verkoopprijs:** € 45.889,-  
**Vanafprijs:** € 39.195,-  
**Leaseprijs:** € 529,- (full operational, 10.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.visscher.nl](http://www.visscher.nl)







# OPEL INSIGNIA

DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJF AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: WOUTER JAN MULDER'S

## ANKO KOOYMANS

"Zeker een mooie en ruime auto met veel opties, bovendien laat hij een kwaliteitsindruk achter. Je zit er prima in en de stoel valt in alle richtingen te verstellen, maar het dak ligt wat laag. Het multi-mediasysteem laat zich makkelijk bedienen en de 360-gradencamera is fraai."

## MICHAEL VERHOEKS

"Een schitterende gezinsauto, die door zijn lange wielbasis veel inwendige ruimte biedt en bovendien geweldig rijdt."

Hij beschikt over comfortabele stoelen met elektrische verstelling en allerlei goed functionerende hulpmiddelen, zoals een head-up display, een achteruit- en een frontcamera."

## DHR. SCHMIT

"De Opel Insignia ligt goed op de weg en rijdt in het algemeen prima. Ik vind hem ook wel mooi om te zien, maar de instap valt vrij laag uit en lange mensen zullen weinig hoofdruimte ervaren."

## MARTIJN VAN DE ZAND

"Een sportief ogende, ruime auto, waarschijnlijk optimaal voor gezinnen. Dat en de vele opties zorgen voor een goede prijs-kwaliteitverhouding. Verder blijken navigatie en achteruitrijcamera prettig in gebruik, ondersteunt de stoel je voldoende en is er een fijne middenarmsteun."

## "SCHITTERENDE GEZINSAUTO"

## SPECIFICATIES

**Merk:** Opel  
**Model:** Insignia  
**Uitvoering:** 2.0 CDTI 170 pk Innovation  
 Transmissie: handgeschakelde 6-bak  
**Brandstof:** diesel  
**Motor:** 1956 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 170 pk  
**Verbruik:** 5,5l/100 km  
**Acceleratie 0-100 km/h:** 8,7 s  
**Topsnelheid:** 226 km/h  
**Uitrusting:** ???  
**Verkoopprijs:** € 54.523

**Vanafprijs:** € 42.949,-  
**Leaseprijs:** € 659,- (full operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)  
**Informatie:** [www.mulders-opel.nl](http://www.mulders-opel.nl)





# OPEL GRANDLAND X

**DEALER:** MULDER'S AUTOBEDRIJ **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** WOUTER JAN MULDER'S

## TON VAN DER AA

"Voor 33 mille krijg je veel auto. Ik heb de Grandland X leren kennen als ruim, comfortabel en prima afgewerkt. Zitten doet hij uitstekend; lekker hoog ook."

## MAARTEN DE GROOT

"Deze auto adviseer ik aan mijn ouders: degelijk, netjes uitgevoerd, ruim, comfortabel en met een hoge instap, fijne stoelen, een goed zicht rondom en prima

navigatie. Trouwens, ook voor jonge gezinnen lijkt hij me een perfecte keuze, met een heel goede prijs-kwaliteitverhouding."

## BART HOPMAN

"Degelijk, deze Opel Grandland X. Je zit er lekker hoog in, op fijne stoelen. Daarnaast vind ik het absoluut een mooi model om te zien en werken de audio en dergelijke goed."

## MAIKEL VERHOEKS

"Bij zo'n crossover ga je vanzelf de hoge zit en het overzicht op de weg waarderen, zo luidt mijn ervaring. Hij rijdt uitstekend en heeft voor zijn prijs van net boven de 33.000 euro veel te bieden, inclusief een makkelijk te bedienen navigatiesysteem en een accuraat reagerende spraaksturing."

**"ABSOLUUT EEN MOOI MODEL"**

## SPECIFICATIES

**Merk:** Opel

**Model:** Insignia

**Uitvoering:** 2.0 CDTI 170 pk Innovation

Transmissie: handgeschakelde 6-bak

**Brandstof:** diesel

**Motor:** 1956 cm<sup>3</sup>

**Vermogen:** 170 pk

**Verbruik:** 5,5 l/100 km

**Acceleratie 0-100 km/h:** 8,7 s

**Topsnelheid:** 226 km/h

**Verkoopprijs:** € 54.523

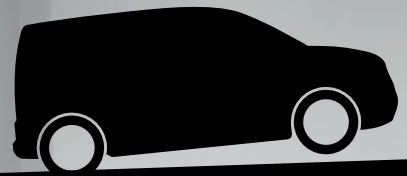
**Vanafprijs:** € 42.949,-

**Leaseprijs:** € 429,- (full operational, 20.000 km/jaar, 60 maanden, excl. BTW)

**Informatie:** [www.mulders-opel.nl](http://www.mulders-opel.nl)



# BESTELWAGEN



# BESTELDAGEN

NU IN DE SHOWROOM.

# DE NIEUWE COMBO.



## NU MET GRATIS UPGRADE TIJDENS DE BESTELWAGEN BESTELDAGEN

Op zoek naar een nieuwe bedrijfswagen? Dan bent u bij ons aan het juiste adres. Ter ere van de lancering van de nieuwe Opel Combo profiteert u tot en met 30 november van heel veel extra voordeel! U kiest namelijk zelf uw upgrade. Dus ook de om- of inbouw van uw nieuwe bedrijfswagen of een zwaardere motor behoren tot de mogelijkheden. En een eventuele financiering regelt u ook direct bij ons in de showroom!



Tiel, Franklinstraat 2, (0344) 61 61 47  
Nijmegen, Weurtseweg 301, (024) 350 3000  
Culemborg, Rolweg 45, (0345) 47 09 60

[mulders-opel.nl](http://mulders-opel.nl)



# Bureau van den Oever

## MARKETING MOTIVATORS

Bureau van den Oever levert creatieve concepten die ijzersterk zijn en aansluiten op jouw businessvraagstuk en bedrijfsdoelstellingen. Daarbij maken we gebruik van offline én online middelen, die los van elkaar ingezet kunnen worden of gecombineerd verwerkt zijn in een perfect op elkaar aansluitend marketingplan. Het doel: meer rendement te bieden.

Bij Bureau van den Oever vinden we dat de producten die onze klanten maken en de diensten die zij uitvoeren, de aandacht moeten krijgen die ze verdienen. Hierbij werken we volgens het bewezen Marketing Motivation model, gebaseerd op vier pijlers: verleiden, vertrouwen, overtuigen en verbinden! De boodschap "Laat zien waar je goed in bent", dragen we niet alleen uit voor en bij onze klanten, maar ook binnen ons team. Bij Bureau van den Oever werken we met Marketing Motivators die weten waar ze over praten en elke dag weer met passie aan de slag gaan voor onze klanten voor het beste resultaat.



# Laat zien waar je goed in bent

#### Onze diensten:

- Reclame
- Marketing & Communicatie
- Websites
- Webshops
- SEO
- SEA
- Drukwerk
- Grafische vormgeving
- Digitale nieuwsbrieven
- Direct Mailing
- Content marketing
- Kranten
- Advertenties
- Fotografie
- Video
- Social media
- Mediaplanning & Inkoop
- Narrowcasting
- Beurzen & Evenementen

Kijk op [www.bureauvdo.nl](http://www.bureauvdo.nl) wat wij voor jouw bedrijf kunnen betekenen!

#### Marketing Motivators

Dagelijks staan onze Marketing Motivators voor jou klaar. Echte master minds met een bak aan ervaring en een grote passie voor het bedenken en uitvoeren van innovatieve concepten, creatieve ideeën en het realiseren van te gekke campagnes.



VERLEIDEN



VERTROUWEN



OVERTUIGEN



VERBINDEN

Wil je jouw website optimaliseren, jouw product of dienst beter gevonden laten worden in Google of een offline campagne ontwikkelen met een eigen flyer of krant? Of juist offline producten combineren met online diensten? De Marketing Motivators van Bureau van den Oever weten jouw doelgroep te bereiken, succes gegarandeerd. Wij luisteren, adviseren en spelen in op jouw ideeën en doelen. Daarna gebruiken wij onze jarenlange ervaring om dit om te zetten in een effectief en doeltreffend eindresultaat.

Onze klanten bevinden zich vooral in de Maakindustrie, Distributie, Retail, de GWW en I(C)T. Maar ook buiten deze vakgebieden staan wij ons mannetje! Zo weten ook steeds meer horeca- en fashionbedrijven ons te vinden.

Onze dienstverlening is zo afgestemd dat zowel kleinere bedrijven als grote organisaties zich prima bij ons thuis voelen. Als klant bij Bureau van den Oever gaan we graag met jou een hechte samenwerking aan. Niet zo gek dus, dat wij een grote hoeveelheid klanten al meer dan **20 jaar** mogen bijstaan in datgene waar zij goed in zijn.

**Kiezen voor Bureau van den Oever betekent:  
imagoverbetering, meer tevreden klanten en omzetgroei voor jouw organisatie.**



**Bureau van den Oever**  
MARKETING MOTIVATORS

Schimminck 21, 5301 KR Zaltbommel  
T (+31) 088 0222 500

[info@bureauvdo.nl](mailto:info@bureauvdo.nl)  
[www.bureauvdo.nl](http://www.bureauvdo.nl)