



Dit document wordt u aangeboden door:

RIVIERENLAND

BUSINESS

klik hier voor meer artikelen

RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 29 | NUMMER 2 | MEI 2013

BUSINESS®

Coverstory Holland Evenementen Groep Expeditie Robinson meets bedrijfsevenement

Forum toerisme & recreatie

'Regiomarketing doe je met elkaar'

Zakenautotestdag

Testdag van formaat

Nationaal

Ben Woldring speelt al
vijftien jaar naar de beste deal



WWW.FSV.NL
FSV
FORUM TOERISME & RECREATIE

*Service: Daar gaat
de koffie in.*

*Service: Verlenen
wij al 40 jaar!*

Maarke

Since 1973



Lekker...
koffie van Van Tienen



Koffieapparaten • Espresso-apparaten • Koffie & thee • Disposables
Frisdranken • Snoepautomaten • Vendingmachines • Snoepwaren
Schoonmaakartikelen • Advies & service

Voederheil 6A | Zeeland
Postbus 59 | 5410 AB Zeeland
T: (0486) 45 14 53
F: (0486) 45 32 00
E-mail: info@vantienen.nl
Internet: www.vantienen.nl

VOORWOORD

Op de kaart

In Nederland houden we er een flink aantal tradities op na. Zo togen tussen de 700.000 en 800.000 bezoekers onlangs naar Amsterdam om daar op de laatste Koninnedag de abdicatie en de inhuldiging van dichtbij mee te maken. Nederland, en met name Amsterdam, was daarmee wereldnieuws. Waarschijnlijk zullen veel mensen nog steeds denken dat Nederland uit Amsterdam bestaat, maar wereldpubliciteit voor de hoofdstad en ons land kan nooit kwaad voor de Nederlandse economie. Alleen al de Nieuwe Kerk trok een dag na dit ceremonieel vertoon 7.000 bezoekers om het voor de inhuldiging versierde interieur te bekijken.

Dat evenementen bezoekers trekken en bekendheid voor de regio genereren, blijkt ook uit het artikel over Appelpop, verderop in dit magazine. Want als er één evenement is waar met name Tiel mee geassocieerd wordt, dan is het wel dit spektakel (en niet te vergeten het Fruitcorso).

Onze regio kan echter nog veel beter op de kaart worden gezet. Maar hoe? Het antwoord leest u in het artikel over het forum toerisme & recreatie, dat onlangs plaatsvond.

Zelf organiseert Rivierenland Business ook diverse evenementen. Op 13 mei vond de aftrap plaats van het nieuwe concept BoB (Business ontmoet Business) Rivierenland. Bij Pitch & Putt Golf in Maurik kwamen diverse



ondernemers voor de allereerste BoB-Borrel samen. Het was een zeer geslaagd evenement, waarover u meer terugleest op onze website. En een andere geslaagde bijeenkomst was natuurlijk de zakenautotestdag. Een verslag van dit vaste item op de kalender treft u achterin het magazine.

Ik wens u veel leesplezier.

Met vriendelijke groet,

*Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl*



Cover: Patrick Janssen, Holland
Evenementen Groep
Zakenmagazine voor de regio
Rivierenland
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 29
Mei 2013, editie 2
REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
Tel. 06 420 495 20
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Lars van Bergen, Sofie Fest, Hans Hooft,
Pien Koome,

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Drukkerij Boumans Verhagen

FOTOGRAFIE
Karim de Groot

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Angela Kuipers t: 024-373 1090

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

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

COPYRIGHTS
Hoewel de informatie gepubliceerd in
deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht
en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten
de uitgever en de redactie uitdrukkelijk
iedere aansprakelijkheid uit voor even-
tuele
onjuistheden en/of onvolledigheid
van de verstrekte gegevens.
© 2013 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelij-
ke
toestemming van de uitgever.

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

Rivierenland Business wordt
uitgegeven door Rivierenland
Producties BV, onderdeel van
Van Munster Media Groep

6 Coverstory: Expeditie Robinson meets bedrijfsevenement

Thema toerisme & recreatie

- 8 Forum toerisme & recreatie 'Regiomarketing doe je met elkaar'
- 12 Goed toeven aan de oevers
- 14 Appelpop: Verdere groei in kwaliteit

- 17 all Sports Resort Maurik
- 18 Recensie La Provence
- 20 Raar!
- 21 Businessflitsen
- 22 Hoe belangrijk is cloud computing voor HNW?
- 25 Businessflitsen
- 26 Juridische aspecten omtrent social media
- 29 Businessflitsen

NATIONAAL



I De weloverwogen groei van Ben Woldring

'Niet alles verandert automatisch in goud'



VI Kanttekeningen bij verdere flexibilisering arbeidsmarkt

Kennisonwikkeling cruciaal voor Nederlandse economie



XI Aandacht voor welbevinden medewerkers betaalt zich terug

Gezond reorganiseren, kan dat?

- 30 Column BTW Nederland
- 31 Column FSV
- 32 Helicon biedt mbo opleiding Outdoor & Adventure aan in Geldermalsen
- 34 Fenexpo 2013: Meer dan een regionale beurs
- 36 Testimonials Fenexpo 2013
- 38 Column Aspect ICT

Zakenautotestdag

- 40 Testdag van formaat
- 43 Testverslagen





'Je moet klaar zijn voor de vraag van morgen'



'We hopen dat ook de regionale ondernemers de mogelijkheden onderkennen'



'De sfeer is nog altijd ongedwongen'



De concurrentie in de cloud is groot



'Ook werkgevers moeten zich aan regels houden'



'Regioleren brengt onderwijs, bedrijfsleven en onderzoek bij elkaar'



'De gezelligste beurs van Nederland'

Expeditie Robinson meets bedrijfsevenement

Enkele jaren geleden zocht Patrick Janssen met zijn Holland Evenementen Groep mogelijkheden tot uitbreiding van zijn aanbod voor bedrijfsevenementen. De ideale plek daarvoor vond hij naast zijn al bestaande locatie in Zoelen, en zo ontstond Beldert Beach. 1 mei was de officiële opening, met een open dag. Rivierenland Business was erbij.

Rondlopend op Beldert Beach en de rest van het 28 hectare grote terrein, kijk je je ogen uit: er is wel heel veel te doen, en het is ook lekker druk. Geen wonder, het is perfect weer voor een open dag.

Patrick Janssen, directeur/eigenaar Holland Evenementen Groep, is een tevreden man – voorlopig, want hij heeft nog veel meer plannen.

15 jaar geleden stond op die plek alleen een grote schuur. De ondernemer Janssen zag echter toen al de potentie van het gehele terrein, en verbouwde die 80 meter lange schuur tot een evenementenhal. Langzaam maar zeker groeide het geheel, en vandaag de dag ligt er een schitterend multifunctioneel complex.

Janssen gaat in op die multifunctionaliteit: “Er zijn inderdaad meerdere spelers op deze markt en in de directe regio, maar wij doen twee verschillende dingen, en daar onderscheiden wij ons mee. Wij hebben altijd gefocust op B2B, dus vooral bedrijfsuitjes en -evenementen, relatiedagen, productpresentaties, dat soort dingen. Overdag leuke dingen doen en 's avonds feest. Als gevolg van de crisis zagen we daar druk op komen, dus hebben we als nieuwe doelgroep de dagrecreant erbij gepakt. We hebben nu een heel brede basis, ook met de mogelijkheid om bijvoorbeeld schoolreisjes en kinderfeesten te verzorgen.”

Geen kermis

De directeur geeft toe dat dat totaal verschillende markten zijn. “Maar daar hebben we rekening mee gehouden. We kunnen groepen volwassenen hier uitstekend vermaken, bijvoorbeeld met specifieke outdoor-activiteiten, maar voor kinderen hebben we ook enorm veel mogelijkheden – al moet ik wel benadrukken dat het hier geen speeltuin is en ook geen kermis. We hebben hier een soort Expeditie Robinson-gehalte dat toegankelijk en uitdagend is voor elke leeftijd. We hebben voor ieder wat wils: spannende dingen zoals survivalbanen en paintball, maar ook klim- & klauterparcours en wateractiviteiten. En niet te vergeten de Beachclub Lounge, daar is ook steeds meer vraag naar! Binnen hebben we drie restaurants en in de grote hal allerlei activiteiten, van Minute to Win It! tot en met roulette, van Hole in the Wall tot Electric Shock Karaoke!”





Wist u dat:

- Holland Evenementen Groep dit jaar al 15 jaar bestaat!
- HEG exclusief licentiehouders is van het Endemol format WipeOut en dit On Tour te boeken is!
- Er ook Barbecue Donuts aan het assortiment zijn toegevoegd!
- De Beachclub afgehuurd kan worden voor trouwerijen!
- In mei gratis ICEFondue als dessert weggegeven wordt in het nieuwe fonduerestaurant Tuk 'n Thai.



Tuk 'n Thai

Een extra aanvulling aan het project is het nieuwe fonduerestaurant Tuk 'n Thai. Een leuke koppeling met de 30 TukTuks die elke zaterdag volledig verhuurd zijn! "Soms zelfs wel 3x per dag!", volgens Janssen. Ook dit is voor de regio weer een leuke aanvulling. Men kan er onbeperkt van fondue genieten voor € 25 inclusief voorgerecht! "Als dessert bieden we er ICE-Fondue. Super lekker en uniek!"

Bijval

Over gebrek aan belangstelling van de regio hoeft Janssen niet te klagen. Niet alleen zijn heel veel mensen naar de open dag gekomen, ook van andere ondernemers krijgt hij bijval. Tijdens de rondleiding wordt Janssen diverse keren aangesproken, en vrijwel iedereen complimenteert hem met zijn prestatie: "Je hebt er wat moois van gemaakt, Patrick!"

Arrangement

Als er een bedrijfsevenement wordt geboekt, is de entree tot de rest van het project gratis. Dat zit bij het arrangement in. Jans-

sen: "Maar ook daar kunnen we exclusiviteit in bieden, dus als er bijvoorbeeld een autodealer is die een nieuw model wil introduceren, kan het gehele project daarvoor ingericht worden. Maar die dagrecreanten zijn zeker welkom, al blijft onze hoofdfocus gericht op bedrijfsevenementen, en we hopen dat ook de regionale ondernemers de mogelijkheden onderkennen. We willen wel dat het bepaald niveau blijft, dat iedereen zich daar prettig voelt, dat volwassenen zich hier aangenaam voelen, maar dat ook kinderen van de activiteiten genieten. Als we die lijn weten vast te houden, dan gaat het project slagen, daar ben ik van overtuigd." Janssen sluit af: "De afgelopen drie maanden hebben we keihard gewerkt om het voor vandaag klaar te krijgen. Het team verdient daar echt een dikke pluim voor. Want je doet dit niet alleen voor je klanten, maar ook voor je eigen personeel, dat die werk hebben en een toekomst. Waar ze met plezier werken, waar sfeer is. Je ziet ook dat het hele team een brede smile op het gezicht heeft: we hebben het voor elkaar gekregen." ■

Beldert Beach, the place to beach.
Meer info: www.beldertbeach.nl

'Regiomarketing doe je met elkaar'

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Met ruim 161 miljoen euro aan bestedingen en 2200 FTE is de vrijetijdseconomie voor Rivierenland een belangrijke en economisch aantrekkelijke sector. Zo blijkt onder andere uit de door het Regionaal Bureau voor Toerisme (RBT) Rivierenland uitgevoerde Monitor Vrijetijdseconomie van dit jaar. Hoe kan de regionale vrijetijdssector inspelen op toekomstige marktkansen, waardoor deze tendens voortgezet kan worden? Gasterij De Os en het Paard in Deil vormt het verzamelpunt voor een tafeldiscussie tussen deskundigen die elk vanuit hun eigen invalshoek het thema belichten.

Deelnemers

- Jan Harberink, Hotel Restaurant Van Balveren
- Patrick Janssen, Holland Evenementen Groep
- Jeroen van Noort, Regionaal Bureau voor Toerisme (RBT) Rivierenland
- Jurgen Treep, Heerlijkheid Marienwaerd
- Bennie Wolters, Horeca Exploitatie Van Beek (Golfcentrum De Batoewe)



Van links naar rechts: Bennie Wolters, Jurgen Treep, Patrick Janssen, Jeroen van Noort en Jan Harberink



Dat het in Rivierenland aan een duidelijk imago ontbreekt, daarover zijn alle deelnemers aan het forum het min of meer met elkaar eens. “Wanneer wij vertellen aan klanten uit het Westen dat ons bedrijf in Zoelen gevestigd is, denken ze al gauw dat het ergens in de Achterhoek ligt”, steekt Patrick Janssen van wal. “Zodra ze echter in één van onze TukTuk’s stappen, zijn ze heel erg onder de indruk van de omgeving. Het is jammer dat dit niet vertaald wordt.”

Jurgen Treep sluit zich hierbij aan. “Je kunt hier niet echt iets benoemen wat zo kenmerkend is voor deze regio. Er is niet specifiek iets wat gasten hier naartoe trekt. Waar we eigenlijk behoefte aan hebben is één hele grote speler, zoals de Efteling in Kaatsheuvel. Als dit bij ons in de achtertuin zou staan, dan heb je ontzettend veel exposure voor deze regio.”

“Friesland heeft de Elfstedentocht. Brabant heeft het carnaval. Maar wat kun je aan onze regio koppelen?”, vraagt Patrick

Janssen aan de andere deelnemers.

“Hier rijd je doorheen als je op wintersport gaat”, antwoordt Jurgen Treep resoluut.

Volgens Jeroen van Noort staat de regio met name bekend om het fruit en de bloesems, maar is dat niet voldoende om van een echt imago te spreken. “Rivierenland is een regio in ontwikkeling met een groeipotentie; met name liggen er kansen voor een weersafhankelijke dagattractie. Overigens, er zijn natuurlijk nog veel meer kernwaarden in deze regio, denk aan het landschap met dijken en uiterwaarden, de kastelen en forten en authentieke ambachten.”

Touringcars over het Appeldijkje

Bennie Wolters is van mening dat het ontbreken van een echt imago deels met de mentaliteit die in de regio heerst, te maken heeft. “Het gebied hier is een beetje calvinistisch. De inwoners zijn terughou-

Tips & tricks

- Samenwerken is van groot belang.
- Je moet je bewust zijn van online communicatie.
- Weet wat een ander doet en gun elkaar de business.
- Ga voor een langetermijnvisie.

dend en niet te uitbundig naar buiten toe. Oftewel: doe maar normaal, dan doe je gek genoeg.”

Jeroen van Noort knikt instemmend: “Na de oprichting van het Regionaal Bureau voor Toerisme, kregen we veel vragen over ons heen. Men was bijvoorbeeld bang voor grote touringcars over het Appeldijkje en eventuele grootschaligheid. Je merkt dat iedereen heel behoudend is. Wij willen benadrukken dat het niet gaat om groot- of kleinschaligheid, maar om passende schaligheid. Om te kunnen ▲



Gasterij De Os en het Paard
De Os en het Paard is gevestigd in het oude gemeentehuis van Deil en is prachtig gelegen aan de Linge. De charmes van het oude landhuis uit de 19e eeuw zijn terug te vinden in zowel het hotel als het restaurant. De inrichting van het hotel biedt de mogelijkheid tot het houden van besloten diners, à la carte eten, vergaderingen, feesten, bruiloften en partijen.
www.osenpaard.nl



Jurgen Treep dat Mariënwaerd ook druk bezig is met het neerzetten van een uniek project. “Zelf hebben wij plannen voor een soort ‘het levende land’, waarbij wij mensen interactief willen laten kennismaken met hoe je van het land kan leven.”

Tiel is nie viel

“Zijn de inwoners van Rivierenland wel trots op hun regio?”, vraagt forumvoorzitter Teun van Thiel, zich af.

“Mensen vinden het maar allemaal heel gewoon wat we hier hebben”, antwoordt Jurgen Treep.

“Kijk naar Volendamers, die zijn zo trots op hun regio”, voegt Patrick Janssen toe. “Touringcars in hun regio? Dat vinden ze alleen maar mooi. Die trotsheid en gedrevenheid, zou je hiernaartoe moeten zien te halen. Dat Tielenaars zelf roepen ‘Tiel is nie viel’, zegt eigenlijk alles.”

“En dat is jammer”, voegt Jan Harberink toe. “Kijk naar al die kersenkraampjes. Alleen al de diversiteit van mensen die erachter staan is zo prachtig, dat je er een documentaire van zou kunnen maken.” Waar het aan ontbreekt in Rivierenland is een ambassadeur, menen diverse forumdeelnemers. “Wat Annemarie Jorritsma

groeien als regio moet je wel blijven ontwikkelen.”

Tijdens de ontwikkeling van Beldert Beach kreeg Patrick Janssen hier ook mee te maken. “In tien jaar tijd zagen we het bezoekersaantal van De Beldert teruglopen van 350.000 naar 150.000 bezoekers. Mensen gingen naar andere recreatieplaatsen, waar wel veel te doen was. Met Beldert Beach willen we deze bezoekers, of

misschien zelfs nog wel meer, terughalen. Hiervoor hebben we flink geïnvesteerd.

Toch is niet iedereen blij met onze plannen. Dat we er entree voor gaan vragen, valt niet bij iedereen in goede aarde. Hier in de regio heeft men moeite met veranderingen, maar tegelijkertijd is men ook op zoek naar iets nieuws.”

Niet alleen Holland Evenementen Groep heeft iets nieuws ontwikkeld. Zo vertelt



Stellingen

- In Rivierenland ontbreekt het aan een duidelijk imago.
- De toeristische en recreatieve sector wordt steeds belangrijker als economische drager in de regio.
- Rivierenland kan hier veel meer van profiteren dan tot nu toe het geval is.
- De toeristische en recreatieve kansen van Rivierenland kunnen nog meer vergroot worden wanneer het assortiment verder wordt aangevuld, vernieuwd en herkenbaar gemaakt.
- Innovatieve toepassingen zijn, ook voor de toeristische sector, kritische succesfactoren.

doet voor Almere, Hans Wiegel voor Friesland en Jules Deelder voor Rotterdam, dat hebben we hier ook nodig”, beargumenteert Jurgen Treep.

Marathon Rivierenland

Volgens Jeroen van Noort zijn er in de regio genoeg kansen op het gebied van toerisme en recreatie. “Vanuit de monitor blijkt een groei van 2,1 %. Met name wanneer je kijkt naar dagattracties en verblijfsaccommodaties, zoals hotels en bungalowparken, liggen de kansen voor het oprapen. Deze ontbreken grotendeels namelijk nog.”

Jan Harberink benadrukt: “De Marathon Rotterdam zou net zo goed een Marathon Rivierenland kunnen worden, maar we hebben inderdaad niet voldoende overnachtingsaccommodaties!”

Ook op het gebied van samenwerking zou er volgens Jeroen van Noort veel meer uitgehaald kunnen worden. “Hierbij kun je denken aan het ontwikkelen van een concreter aanbod en bijvoorbeeld arrangementen.”

Jan Harberink heeft het idee dat het samenwerken al wel gebeurt. “Scooters, TukTuk’s, fietsverhuur. Ik sta overal voor

open en doe met iedereen mee.”

“Ik ben een echte verzamelaar van visitekaartjes”, lacht Jurgen Treep. “Ik ben altijd op zoek naar partijen waarmee ik kan samenwerken. Wel ben ik van mening dat het een selecte groep is in de regio, die voor samenwerking openstaat. Kijk naar dit forum, hier hadden toch ook veel meer partijen moeten aanschuiven?”

“Dat is weer die terughoudend waarmee je te maken krijgt”, stelt Bennie Wolters. “Veel ondernemers zijn vooral druk met hun eigen bedrijfje. Alles wat zich daarbuiten afspeelt, gaat langs hen heen.”

“Waar het volgens mij ook aan schort is dat er heel veel plannen zijn, maar er uiteindelijk niets gebeurt”, voegt Jurgen Treep toe.

“En dat is jammer”, volgens Patrick Janssen, “Aangezien nieuwe ontwikkelingen ook kansen bieden voor de bevolkingsgroep. Kijk naar Beldert Beach. Hiermee creëren wij 20 procent meer werkgelegenheid. Bewoners moeten ook gaan leren profiteren van de regio.”

CSI Zoelen

Innovatieve toepassingen zijn, ook voor de toeristische sector, kritische succesfac-

toren, zo blijkt uit een rondvraag onder de deelnemers.

“Je aanbod moet aansluiten op de vraag van vandaag, maar je moet ook klaar zijn voor de vraag van morgen”, licht Jeroen van Noort toe. “Daar hebben we absoluut een stukje innovatie bij nodig.”

Patrick Janssen verduidelijkt: “Mensen willen altijd iets nieuws, origineels en unieks. Barbecueën was al mogelijk bij ons, maar onze bbq donuts zijn al voor bijna de rest van het jaar volgeboekt. Ook zie je dat televisie leidend is. Wanneer wij de koppeling maken met thema’s uit de televisiewereld, dan neemt de vraag enorm toe. ‘CSI Zoelen’ en ‘Wie is de mol’, zijn bij ons ongekend populair.” Naast het niet stil blijven staan is het volgens Jeroen van Noort tevens van groot belang om niet in te zetten op één kanaal. “Je kunt zelfs zover gaan dat je cross-sectoraal denkt. Kijk maar naar de onlangs gepresenteerde vrachtwagens van Fruit-NL, waar toerisme, recreatie en logistiek samenkomen. Regiomarketing doe je met elkaar.” ■

Rivierenland

Goed toeven aan de oevers

Kronkelige dijken slingeren langs schitterende uiterwaarden en aan de oevers van de rivieren is prachtige flora en fauna te vinden. In Rivierenland vind je unieke waterschapsgebieden waar je je niet snel verveelt. RBT Rivierenland belicht voor Rivierenland Business de mooiste gebieden in de regio.

Beldert Beach

Holland Evenementen Groep (HEG) heeft De Beldert onlangs omgetoverd tot een 'attractiestrand'. De plas van 23 hectare op de grens van Zoelen en Tiel heeft tal van attracties, zoals bbq-donuts in het water, een beachclub en een Tuk 'n Thai restaurant met groot dakterras.

Wat vind je er: parkeerterrein (gratis), toiletten, horeca, gratis wifi, douches, waterglijbaan, springkussen en de internationale Blauwe Vlag classificatie. Daarnaast zijn alle voorbereidingen getroffen voor de realisatie van een uitkijktoren van twintig meter hoogte met klimwanden, een klet-

tersteig en een tokkelbaan van 350 meter over het water.

Wat kun je er doen: Op Beldert Beach worden meer dan 100 verschillende activiteiten aangeboden, waaronder de langste WipeOut baan van Nederland, Quad rijden, klimmen in een klimpark, een riool route en Tuktuk rijden.

Eiland van Maurik

Aan de zuidelijke oever van de Neder-Rijn ligt het plaatsje Maurik met daarbij een schitterend watergebied van maar liefst 220 hectare met open verbinding naar de rivier. Het 'Eiland van Maurik' bestaat nu

uit twee prachtige recreatieterreinen; een surfterrein en een strandbad.

De overheersende wind en de kwaliteit van de oever zorgen ervoor dat watersporters prima hun sport kunnen beoefenen. Verken de omgeving rustig vanuit een roeiboot, kano of waterfiets. Liever iets actiever? Ontdek dan de natuurschoon tijdens een zeiltocht of vanaf waterski's.

Direct naast het vakantiepark Eiland van Maurik vind je de jachthaven. De haven beschikt over voldoende parkeergelegenheid en is er een mogelijkheid om kleine boten te water te laten via de trailerhelling. Bevaar de rivieren voor een gezellig dagje uit in een eigen of gehuurde motorboot of sloep. Door de centrale ligging in Nederland vaar je binnen afzienbare tijd richting Rhenen, Wageningen en Arnhem. Stroomafwaarts ligt het mooie Hanzestadje Wijk bij Duurstede. Het Eiland van Maurik ligt in het gelijknamige dorpje Maurik in de





gemeente Buren, de 'oogappel van de Betuwe'. Deze gemeente bestaat uit veertien dorpen rond de historische Oranjestad Buren. De omgeving staat bekend om zijn voorjaarsbloesem, boomgaarden, dijken en boerderijen en wordt ook wel de fruittuin van Nederland genoemd.

Wat vind je er: een parkeerterrein, toiletten, douches, horeca, camping, safaritenten, luxe strandchalets, waterspeelparadijs, haven, Eiland Adventure indoor sports & fun van 2500m2, animatie, voetballen, beachvolley, gratis wifi. Eiland van Maurik heeft de Blauwe Vlag classificatie.

Wat kun je er doen: zwemmen, wandelen, fietsen, ponyrijden, boogschieten, klimmen op een klimwand, varen, roeien, vissen, windsurfen, zeilen, dineren en overnachten.

De Gouden Ham

De Gouden Ham, in beheer van uit Uit@waarde, is een prachtig en ruim opgezet recreatiegebied. Dit gebied aan rivier de Maas nabij Maasbommel is ontstaan tussen 1960 en 1980 door zandwinning. De Gouden Ham ligt centraal in een landschap van rivieren, dijken en rustieke dorpjes. Het recreatiegebied is opgedeeld in onder andere: de Maaslanden, het Groene Eiland, het Langeland, het Hanzeland en de Moringerwaarden en is door modern natuurbeheer één van de grootste en ruigste natuurgebieden in Nederland aan het worden. Je vindt er onder meer mooi gelegen campings en jachthavens, zonnige terrasjes en gezellige restaurants.

Waterliefhebbers zullen zich er niet snel vervelen; je kunt te midden van de prachtige natuur prima zwemmen, roeien, zeilen, surfen, waterskiën of kanovaren. Maak een rondvaart of dagtocht door de Gouden Ham en over de Maas.

Liever op het land iets ondernemen? De omgeving staat garant voor eindeloos fiets- en wandelplezier. Bezoek historische stadjes in de omgeving zoals Tiel of Oss, of breng een bezoek aan de grotere steden 's-Hertogenbosch of Nijmegen, welke op minder dan 30 km van De Gouden Ham liggen. Diverse fietsroutes kruisen dit unieke gebied; bijvoorbeeld de Maas en Waal route. Het grootste gedeelte van deze fietstocht fiets je aan de boorden van de twee grote rivieren die hier stromen. Geniet onderweg van het unieke rivierenlandschap, maar ook van de markante en monumentale gebouwen die er in de karakteristieke dorpjes in dit gebied te vinden zijn.

De Zandmeren

Dagrecreatiegebied De Zandmeren, gelegen in Kerkdriel, is een uniek waterrecreatiegebied met een prachtig zandstrand en een jachthaven. De jachthaven ligt maar een paar minuten van het dorpje Kerkdriel met haar gezellige markt en diverse uitgaansgelegenheden, en van de dijken met uitzicht op de Maas en Waal. Met de boot kan zelfs tot 's-Hertogenbosch of Gorinchem gevaren worden.

De Gouden Ham en de Zandmeren

Wat vind je er: strandbaden met ligweiden, diverse speelmogelijkheden, jachthavens met strandpaviljoens aan het water, toiletten en douches, horeca kiosken, parkeerterreinen, restaurants, campings, fietsenstallingen en verschillende FIET-STOPs en infoposten in de regio. De haven van de Gouden Ham heeft de Blauwe Vlag classificatie.

Wat kun je er doen: zwemmen, wandelen, fietsen, (kano)varen, roeien, vissen, windsurfen, zeilen, dineren en overnachten.

Uit@waarde

Zowel Eiland van Maurik als De Gouden Ham is in beheer van Uit@waarde. Dit is de beheerder van recreatiegebieden, routes en voetveren. In totaal beheert Uit@waarde acht fiets- en voetveren. De fiets- en voetveren over de Waal, Linge, de Lek en Maas maken het mogelijk om de vele fiets- en wandelroutes te combineren of in te korten.

Wil je eropuit in Rivierenland? Lees dan alle tips en informatie over de routes, restaurants, overnachtingsmogelijkheden en andere activiteiten op de website www.rivierenland.nl. ■

Regio Rivierenland

Regio Rivierenland, een samenwerkingsverband van 10 gemeenten tussen de grote rivieren: de Betuwe en Bommelerwaard en een stukje van het Land van Maas en Waal.

Appelpop:

Verdere groei in kwaliteit

TEKST TEUN VAN THIEL FOTOGRAFIE YVONNE WILLE, BILDSCHONFOTOGRAFIE (BILDSCHON.NL)

Ruim twintig jaar geleden begonnen met een budget van 7.000 gulden, is Appelpop door de jaren heen uitgegroeid tot een meer dan volwaardig tweedaags festival met zo'n 150.000 bezoekers. Nog altijd gratis toegankelijk en gedraaid door vrijwilligers. Kees van Keulen, voorzitter van de organiserende Stichting Muziekstad Tiel: "Voor mij was vorig jaar de mooiste Appelpop ooit."



Als Kees van Keulen (voorzitter Stichting Muziekstad Tiel) en Geerd Woldringh (Coördinator Techniek) gaan vertellen over 'hun' Appelpop, dan ga er maar even goed voor zitten. Van Keulen was er bij toen ruim 20 jaar geleden werd begonnen met wat nu is uitgegroeid toe Appelpop: "In ons stamcafé De Stoof kwamen we op het idee om wat bandjes neer te zetten tijdens het jaarlijkse fruitcorso dat in Tiel gehouden wordt. We kregen dat eerste jaar een podiumwagen van de winkeliersvereniging en toen is het balletje gaan rollen." Het balletje rolt inmiddels al 21 jaar en blijkt nog lang niet uitgerold. Jaarlijks groeide het festival en dit jaar deden zelfs ruim 150.000 bezoekers het festivalterrein op de Waalkade aan. Inmiddels wordt gewerkt met een budget van meer dan een miljoen euro, waar het bij de eerste editie nog met 12.000 gulden gedaan moest worden. "En dat werd nog terugschroefd naar 7.000 gulden ook", lacht Van Keulen nu.

Veilig gevoel

Het Appelpop van toen en nu is eigenlijk niet meer te vergelijken, hoewel er ook nog altijd overeenkomsten zijn. De sfeer is nog altijd ongedwongen, het festival wordt gedraaid door vrijwilligers, is gratis toegankelijk en wordt mede mogelijk gemaakt door sponsors. "We hebben zo'n 150 bedrijven die ons financieel on-

dersteunen", geeft Van Keulen aan. "Op die manier kunnen we het financieel nog goed trekken. Wat uniek is en waar we trots op zijn, is dat ook vorig jaar weer alles betaald was voordat het festival zelf ook maar begonnen was. Wat we vervolgens nog genereren aan omzet vormt dan de basis voor volgend jaar. Een heel prettig en veilig gevoel. We hebben de omzet en het budget door de jaren heen ook gestaag laten groeien en hebben nooit gekke dingen gedaan. Als we investeren, dan is het in kwaliteit. Dit jaar hebben we dat ook gedaan. Aankleding, terreinverlichting...dat soort zaken."

Overzicht

Het bestuur van de Stichting Muziekstad Tiel, dat Appelpop organiseert, bestaat uit negen mensen. "Daaronder zitten dan zo'n 35 mensen die actief zijn in verschillende werkgroepen, om de organisatie neer te zetten", legt Van Keulen uit. "Iedereen heeft daarin zijn eigen eindverantwoordelijkheid. Ik ben voorzitter van de stichting, maar ben ook eindverantwoordelijk voor techniek én de commerciële zaken. Erik de Heus is eindverantwoordelijk voor de bouw van het facilitaire gebeuren, terwijl andere mensen zich weer bezighouden met de tenten-, podium- en steigerbouw. Op al die vlakken hebben we de nodige kennis in huis, allemaal door mensen die daadwer-

kelijk uit het werkveld komen." Dat geldt tevens voor de ook aangeschoven Geerd Woldringh, die de techniek op en rond Appelpop coördineert en zelf al jarenlang als freelance geluidsman aan de weg timmert: "Door de kennis die we zelf ook door de jaren heen hebben opgebouwd, hebben we de laatste edities ook steeds meer van de techniek naar ons toegehaald. Ook de geluidsontwerpen heb ik dit jaar allemaal zelf gedaan. Op die manier houden we zelf het overzicht, omdat alles via ons gaat. Op die manier komen we niet voor verrassingen te staan."

Crowd management

Qua bezoekersaantallen zijn de grenzen van het Tielse terrein wel bereikt, geven Van Keulen en Woldringh aan. "Op de drukste momenten zijn er 40 à 50.000 mensen op het terrein aanwezig. Mocht het echt te druk worden, dan hebben we een afsluitprotocol", legt van Keulen uit. "Als we in code oranje terecht zouden komen, dan gaat er heel veel gebeuren. Wij moeten dan zorgen dat het op het terrein gewoon blijft functioneren, maar de hulpdiensten moeten dan juist buiten het terrein aan de gang. Als je de boel gaat afsluiten, dan worden mensen boos, dat werkt niet. Maar ook de A15 wordt dan afgesloten, treinen rijden niet meer naar Tiel, noem maar op. Om dat te voorkomen wordt continu gemonitord" 



en is er een veiligheidsoverleg waarin de verantwoordelijke partijen continu met elkaar in verbinding staan.” Op sommige momenten is het terrein echt vol. De organisatie van Appelpop heeft duidelijke parameters, aan de hand waarvan besloten wordt of er ingegrepen moet worden. De camerabewaking is er ook voor crowd management en de waterpolitie houdt de boel vanaf de Waal in de gaten. “We kunnen zelfs een helikopter inzetten om het hele terrein te overzien”, vult Woldringh aan. “Daarnaast bekijken we ook voortdurend naar wat er nog aan treinen binnenkomt en hoe druk het op de transferia is.”

Technische vooruitgang

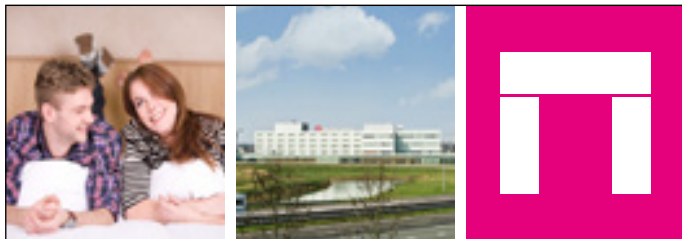
Groei in bezoekersaantallen is dus niet meer nodig of mogelijk, maar technische vooruitgang is er de laatste jaren voort-

durend geboekt. Zo is er bijvoorbeeld voor gezorgd dat het terrein zelf er steeds beter aangekleed uit is gaan zien en dat zorgt er onder andere voor dat mensen langer op het terrein blijven en meer besteden. “Er is lang over nagedacht en uiteindelijk hebben we echt een lijn gecreëerd. De vormgeving op de website en de posters komt nu helemaal overeen met de uitstraling van het terrein, overal zijn nieuwe terreindoeken gekomen, we hebben terreintorens geplaatst...het draagt allemaal bij aan die herkenbare uitstraling en dat blijkt echt te werken”, aldus Geerd Woldringh.

Mooiste Appelpop

Het moment van bevrediging komt tijdens elke editie van Appelpop op verschillende momenten, benadrukken de heren. Van Keulen: “Op het hoofdpodi-

um staan, de tent in kijken en zien dat daar 40.000 man uit hun dak gaan, dat blijft imponerend. Maar één van onze mensen, Peter Meijer, heeft ooit gezegd: als de mensen het terrein afgaan met een grijns op het gezicht, daar doe ik het voor. Wat ik zelf ook mooi vind, is het moment waarop het publiek weg is. Dan komt die hele grote vrijwilligersfamilie nader tot elkaar. Dat is bijna klef, maar echt mooi om te zien. Iedereen is gesloopt, maar werkt nog met veel lol. Die euforie is elk jaar anders, maar vorig jaar was het echt top. Ik heb ze allemaal meegemaakt, maar voor mij was dit echt de mooiste Appelpop die ik tot nu toe heb mogen beleven. Ook doordat je ziet dat de investeringen die gedaan zijn daadwerkelijk werken. En nu kijken wat we voor dit jaar weer kunnen bedenken.”



Apollo Hotel 's-Hertogenbosch - Zaltbommel

Het hotel is gelegen op een van de mooiste stukjes van Nederland, in de prachtige natuur van de Bommelerwaard.

Het 4-sterren hotel ligt net buiten de vestigingsstad Zaltbommel en is op 10 minuten afstand gelegen van de Brabanthallen.

Het hotel beschikt over 109 kamers, 22 zalen, 2 restaurants, een bar, een zwembad, fitness, wellness en een terras aan de zon-zijde. Tevens is er in het gehele hotel gratis WIFI en is er voldoende gratis parkeergelegenheid aanwezig.

Apollo Hotel 's-Hertogenbosch - Zaltbommel

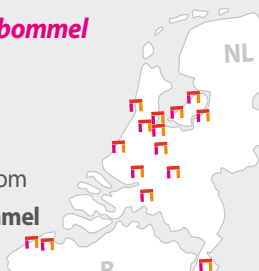
Hogeweg 75, 5301 LK Zaltbommel

T: +31 (0)418 - 575025,

F: +31 (0)418 - 575020

E: info.zaltbommel@apollohotelsresorts.com

www.apollohotelsresorts.com/zaltbommel



Apollo Hotel 's-Hertogenbosch-Zaltbommel ****
True Spirit of Local Hospitality

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen

T. (0345) 57 13 19

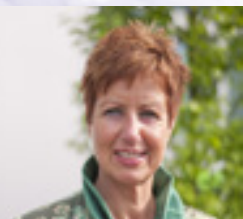
geldermalsen@flynth.nl

www.flynth.nl

FLYNTH

Ondernemen inspireert.

Verder gaan
bij Stil staan



Marja Oosterman

Geestrijn 12, 4003 GG Tiel

0344-76 40 46 / 06-52 55 36 76

info@oleander-uitvaartzorg.nl

www.oleander-uitvaartzorg.nl

GGC RT 2013-2014 UITVAARTZORG
110 NUTWEEK UITVAARTZORG

Oleander
UITVAARTZORG



ALL SPORTS RESORT MAURIK

DÉ OUTDOOR LOCATIE VAN NEDERLAND

All Sports Resort Maurik is verrassend uniek in haar branche. Veelzijdig in evenementen en activiteiten. De sfeervolle locatie is gelegen in de driehoek Tiel-Nijmegen-Utrecht, in het natuurgebied het Eiland van Maurik. Deze exclusieve locatie is bereikbaar over land en water. "Wij garanderen iedereen een verrassend evenement voor elk budget. Het professionele team van ASRM staat garant voor een onvergetelijk evenement", aldus Lisette van Pelt, van de salesafdeling van all Sports Resort Maurik.

In een prachtig buitendijks gebied in het hartje van de Betuwe ligt all Sports Resort Maurik, midden in de ruige natuur omringd door prachtige wateren. All Sports Resort Maurik biedt de mogelijkheid om evenementen in de breedste zin van het woord te beleven.

ASRM heeft een gevarieerd aanbod van activiteiten, zowel gemotoriseerd als teambuilding activiteiten. "Bij ons kun je onder professionele begeleiding van gecertificeerde instructeurs super jetskiën, off-road motorrijden, quadrijden en RIB varen", vertelt Lisette van Pelt enthousiast. "Moet teambuilding de rode draad van het evenement zijn, dan kun je verschillende teambuildingactiviteiten inzetten." "Onder andere het boogschieten, het klimmen tot 16 meter hoogte en onze befaamde ducktrail zijn vaak ingezet om de teamspirit te vergroten", vervolgt zij.

Gastronomie

ASRM is naast een voor actief event ook zeer geschikt voor vergaderingen, communicatietrainingen, beurzen en congressen. Daarnaast staat gastronomie hoog in het vaandel bij all Sports Resort Maurik. "Van een eenvoudige lunch tot een luxe lunchbuffet en van een BBQ tot een 4-gangen menu. Bij all Sports Resort Maurik beleeft u gegarandeerd met uw medewerkers, gasten of relaties onvergetelijke momenten!" ■

La Provence

Ongedwongen genieten in Franse sferen

Wie de monumentale villa van La Provence binnenstapt voelt zich meteen thuis in de huis-kamerachtige setting die één en al grandeur uitstraalt. Nog niet eerder vond Rivierenland Business een plek waar een ongedwongen ambiance zo samen kwam met hoogstaande wijn-spijs als hier.



Patron, cuisinier Luc van Iersel

Smaak

De regio Rivierenland herbergt diverse culinaire parels. In de rubriek Smaak wordt iedere editie één van deze restaurants door een recensent van Rivierenland Business belicht.

Dat La Provence veel vaste gasten kent, zal niemand dan ook verbazen. Temeer ook omdat dit restaurant al jaren gerund wordt door dezelfde familie. Dertig jaar geleden werd het opgericht door Rien en Anne van Iersel en inmiddels is het restaurant in handen van hun zoon Luc (chef-kok) en zijn vrouw Iris (maitre/sommelier).

Zorg en aandacht

Wat direct bij binnenkomst opvalt is dat Iris zich bevlogen over haar gasten ontfermt. Met zorg en aandacht voor iedere tafel, richt zij zich volledig op het welzijn van de aanwezigen.

We besluiten de witte brigade carte blanche te geven deze avond.

Zo goed als de sfeer is, zo goed is de gastronomische invulling blijkt al snel bij het eerste gerecht, dat bestaat uit een salade van sneeuwcrab en knolselderij, gebakken coquilles Saint Jaques en nieroogkreeft (langoustine) met dressing van mango en Yuzu.

De Pinot Blanc Rolly Gassmann smaakt er uitstekend bij. Het tweede gerecht brengt ons goed gegaarde skrei in een peterseliejasje op risotto van Italiaanse rijst met truffel en vleugje ansjo-



Recept chef-kok Luc van Iersel

Lam met provençaalse kruiden

Benodigdheden:

Lamsbout of lamsrack 150 gram p.p. Vastkokende aardappels, Voorjaarsgroenten, Lamsbouillon (of kalfsjus), Tuinkruiden, Provençaalse kruidenmix, Crème fraîche, Kaas, knoflook

Bereidingswijze:

Aardappels poffen in oven, als ze gaar zijn overlangs doorsnijden en uithollen, aardappelprak op smaak brengen met zout, nootmuskaat, knoflook en crème fraîche, aardap-

pels terug vullen en bestrooien met een beetje gedroogde kaas en op het laatst af gratineren. Ondertussen vlees aanbraden en laten rusten tot juiste cuisson (gaarheid). Braadpan afblussen met beetje water en bij de bestaande lamsbouillon zeven en inkoken samen met de provençaalse kruiden die je op het laatst er uit zeeft. Groenten roerbakken en op smaak brengen met scheutje olijfolie, zout en nootmuskaat. In het midden van het bord de groenten dresser, lamsbout getrancheerd of lamsrack er op. De jus afmaken en op het laatst wat gehakte groene kruiden toevoegen en heel fijn gehakte knoflook. De saus op het vlees gieten en het aardappeltje er bij serveren.



vis, mousselinesaus en gemarineerde venkel. Deze Noorse kabeljauw wordt door Iris voorzien van een Altue Chardonnay wooded Chili. Iris toont toewijding in haar wijn en brengt bovendien spontaniteit in dialoog. Krokante hartzwezerik op gestoofde kalfswang en gebakken ganzenlever met gekarameliseerde appel, gecombineerd met gekonfijte rode ui met hibiscus en portjus vormen het derde gerecht. De diverse smaken smelten perfect samen. De kalfswang is uitstekend van cuisson, oftewel boterzacht. De portjus heeft een aangename, niet al te overheersende smaak. De wijn, een Jurtschitsch Sonnhof Zweigelt uit Oostenrijk, is een goede begeleider.

Lust voor het oog

We vervolgen ons menu met hertenkalf met een jus van bospaddenstoeltjes, witlof en gepofte aardappel uit de oven. De wijn, een Crasto Superior Douro D.O.C. uit Portugal maakt wederom uitstekend in combinatie

met de heerlijke vleessmaak van het stukje hert. De amuses die tussendoor geserveerd worden, variëren van een krokette van stielendamse garnaaltjes met huisgemaakte kerriepicalilly, tot brandade van witvis met topping van gembersoja en geroosterde sesamzaadjes. De amuses zijn stuk voor stuk niet alleen lust voor het oog, maar ook een streling voor de tong. Bij het bladerdeeghapje proeven we een crème van geitenkaas met bergkruiden (le voeu du poitou). Alle kazen bij La Provence zijn afkomstig van Bourgondisch Lifestyle, die alleen aan de top van de Nederlandse horeca levert en een winkel in Beverwijk heeft, waar kaasliefhebbers uit heel Nederland op af komen. Het menu wordt sprankelend afgesloten door een peertje uit de oven gevuld met spijs van provençaalse amandelen en pistache te combineren met een duo van valrhona chocolade, bestaande uit onder andere witte chocolade met sinaasappeljesses en bruine chocolade met espresso.

Hierbij de laatste wijn van de avond, een Pasito di Pantelleria Cantine Pellegrino D.O.P. Zoet, met mooie zuren en dus wederom een goede keuze van Iris.

Hart voor gastronomie

Onder het genot van een heerlijke kop koffie van Mocca d'Or en huisgemaakte pralines als een gemberbonbon, een truffel met canache en grand marnier en een kleine crème karamel en kletsop, evalueren we de avond. Verrukt en voldaan kijken we terug. La Provence overtreft zichzelf door haar gasten niets tekort te laten komen. Met hart voor gastronomie. De puurheid, zowel van de gerechten als van de eigenaren, Luc en Iris van Iersel, maakt het onderscheidend en onmiddellijk vertrouwd. Een adres waar je graag tot de vaste gasten wilt behoren. ■

**La Provence - Gamerschestrat 81
5301 AR Zaltbommel - 0418-514070
www.la-provence.nl**

RAAR!

Manon van Roon, Partner / Marketing & Communicatie
Consultant bij Tenminste Houdbaar Tot, Marketing & Activatie
bureau voor merken van de toekomst



Supermarkten in de Betuwe die vol liggen met appels uit Nieuw Zeeland **De A15 die door vrachtwagens dichtslibt, terwijl er een z.g.a.n. spoorlijn naast ligt** Kinderen die geen idee hebben waar hun voedsel vandaan komt **Aardbeien in december** Dienstverleners en producenten die geen onderscheidend vermogen hebben **Dat ongezond voedsel goedkoper is dan gezonde voeding** Vertellen dat je de klant centraal zet (en het niet doen) **Dat de mooiste asperges naar het buitenland gaan** Bedrijven die niet vertellen over hun maatschappelijke betrokkenheid Successen die niet worden gevierd

AGENDA

Event: Workshop Social Media

Wanneer: 23 mei 2013

Waar: KvK, Tiel

Informatie: www.kvk.nl

Event: Construction & Shipping Industry

Wanneer: 28 t/m 30 mei 2013

Waar: Evenementenhal Gorinchem

Informatie: www.evenementenhal.nl

Event: Champignondagen

Wanneer: 29 t/m 31 mei 2013

Waar: Brabanthallen, 's Hertogenbosch

Informatie: www.brabanthallen.nl

Event: Bedrijfsovername, de ideale start

Wanneer: 30 mei 2013

Waar: KvK, Utrecht

Informatie: www.kvk.nl

Event: Zo start u een eigen bedrijf

Wanneer: 3 juni 2013

Waar: KvK, Tiel

Informatie: www.kvk.nl

Event: 112 Vakdagen

Wanneer: 11 t/m 13 juni 2013

Waar: Evenementenhal Gorinchem

Informatie: www.evenementenhal.nl



KANSEN VOOR LEEGSTAAND VASTGOED

Bij het artikel 'Slopen, verkopen of blijven hopen' in editie 1 van Rivierenland Business, is een foto geplaatst waar een succesvolle transformatie is gerealiseerd. Dit leegstaande kantoorgebouw in Nieuwegein is herstemd tot een woongebouw met 34 appartementen. Loosbroek architecten uit Tiel is verantwoordelijk voor het ontwerp.

Dit kantoor is gelegen aan een wijkontsluitingsweg, daardoor is er een hoge geluidsbelasting op de gevel. Door de toepassing van geluidsserres krijgt ieder appartement een geluidsluwe gevel en een buitenruimte. Door de verspringende plaatsing van deze serres komt de functiewijziging van kantoor tot woongebouw tot uitdrukking.

De geluidsserres zijn als glazen doosjes willekeurig tegen de gevel bevestigd, voor de verdere uitwerking is nauw samengewerkt met Metaglas.

Wonen in voormalige kantoorgebouwen is mogelijk, Geinzicht bewijst dat.



Hoe belangrijk is cloud computing voor Het Nieuwe Werken?

Er wordt wel eens de vraag gesteld of cloud computing dé driver is voor Het Nieuwe Werken? Hier kunnen we kort en bondig over zijn: nee. Drivers voor Het Nieuwe Werken komen namelijk voort uit andere beweegredenen. Denk aan kostenbesparing, aantrekkelijk werkgeverschap, een hogere klanttevredenheid of duurzaamheid.

TEKST LARS VAN BERGEN

Een belangrijk element van Het Nieuwe Werken is wel de behoefte om flexibel te kunnen werken. Om dat te kunnen doen, is het nodig om werk plaats- en tijdsafhankelijk uit te kunnen voeren en, onder andere, de technologie maakt dit mogelijk. Denk hierbij aan aspecten als virtueel vergaderen, papierloos werken, ideeën uitwisselen en mensen kunnen vinden. In het mogelijk maken van deze flexibiliteit zit een directe link naar cloud computing.

Maar als cloud computing niet dé driver voor Het Nieuwe Werken is, levert cloud computing dan wel een substantiële bijdrage aan Het Nieuwe Werken? Laten we eerst Het Nieuwe Werken en de daarbij horende technologische uitdagingen eens wat nader bekijken en vervolgens zien wat cloud computing hieraan kan bijdragen.

Technologische uitdagingen HNW

Als eerste verandert de werkplek van de medewerkers. De medewerkers willen de mogelijkheid om altijd en overal te kunnen werken en het liefst met hard- en software van hun eigen keuze. Daarnaast wil een medewerker op verschillende plaatsen aan hetzelfde werken. Bijvoorbeeld door 's ochtends thuis op de PC te beginnen,

dan onderweg naar kantoor of klant via een smartphone de e-mail te lezen, op kantoor verder te werken en uiteindelijk 's avonds thuis nog wat af te maken.

Dit vereist dat gebruikers op elke locatie (werk, thuis, onderweg) moeten kunnen werken. Dit heeft implicaties voor de middelen die zij daarvoor willen gebruiken. Zo wil de ene medewerker een tablet, terwijl de andere juist een laptop met een groot scherm wil. Dit veranderde wensenpatroon is door een IT-afdeling haast niet meer te managen. Vandaar dat er steeds vaker wordt gesproken van het concept Bring Your Own Device, waarin de gebruiker zelf een computer met bijbehorend supportcontract aan kan schaffen. Dit apparaat moet wel toegang hebben tot de beschikbare bedrijfstoepassingen.

Werk samen

Ten tweede verandert de manier waarop de medewerkers hun werk uitvoeren. Medewerkers kiezen bewuster hoe zij een bepaalde activiteit uitvoeren, op welke locatie zij dit doen en welke technologie ze hiervoor gebruiken. Hierdoor wordt het samenwerken binnen organisaties explicieter gemaakt. Dit resulteert in het feit dat medewerkers een ruime set aan technologieën tot hun beschikking willen

hebben om te kunnen samenwerken met andere medewerkers. Hoe kan deze brede set aan samenwerkingstechnologieën geboden worden, zonder grote investeringen in hardware, software en beveiliging?

Microsoft biedt bijvoorbeeld met haar Software as a Service-oplossing Office 365 een complete set aan productiviteitstools vanuit de cloud aan, die dit soort samenwerking volledig ondersteunt. En Microsoft is natuurlijk niet de enige. De ontwikkelingen gaan snel en veel partijen werken aan diensten. Dit maakt de concurrentie groot, wat goed is voor de ontwikkeling van nieuwe mogelijkheden.

Veiligheid

Ten derde verandert de manier waarop medewerkers communiceren met de 'buitenwereld'. Medewerkers werken steeds directer samen met personen uit andere organisaties. Veel organisaties leggen technische beperkingen op ten behoeve van de veiligheid. Hierdoor gaan medewerkers eerder gebruikmaken van publieke diensten. Denk bijvoorbeeld aan het versturen van grote bestanden via WeTransfer of het aanmaken van een samenwerkingsomgeving op Microsoft SkyDrive of Google Docs. Door dit te



doen omzeilen zij de bedrijfsregels, met alle gevaren van dien.

Hoe kun je hen als organisatie nu zo goed en veilig mogelijk ondersteunen met de juiste middelen, zodat zij geen gebruik hoeven te maken van publieke internetdiensten?

Het werk verandert

Als laatste verandert de manier van zaken-doen binnen organisaties en de toenemende rol die technologie daarin speelt. Medewerkers gebruiken sociale media om informatie over mensen te zoeken op sites als LinkedIn. Of ze twitteren om informatie te delen en volgen anderen om die informatie te ontdekken. Hierdoor verandert ook de manier van rekrutering doordat de HR-afdeling gebruik maakt van netwerksites als LinkedIn voor het werven van nieuwe medewerkers.

De manieren van marketing verandert, omdat een marketingafdeling gebruik maakt van social media tools als Facebook en Twitter om een bepaalde doelgroep aan te spreken. Hoe kun je als organisatie op deze veranderende manier van zakendoen inspelen en dit, voor zover mogelijk, ondersteunen of regisseren?

Er zijn in Het Nieuwe Werken dus voldoende technologiegerelateerde uitdagingen voor organisaties om de behoeftes van de gebruikers

in te vullen. Het is lastig om daarin de juiste balans te vinden. Enerzijds kun je accepteren dat mensen hun eigen PC of telefoon aan het netwerk koppelen en informatie delen via publieke internetdiensten, met grote voordelen in efficiënter werken en ruime mogelijkheden tot netwerken. Anderzijds wil je als organisatie toch graag controle houden over bedrijfskritische informatiestromen, centrale bedrijfstoeepassingen en processen. Cloud computing is niet dé aanjager voor Het Nieuwe Werken. Wel levert cloud computing een substantiële bijdrage aan Het Nieuwe Werken doordat de behoefte om flexibel te kunnen werken met nieuwe mogelijkheden ondersteund wordt. Het wordt eenvoudiger om informatie vanaf verschillende locaties te benaderen en het wordt eenvoudiger om die informatie met behulp van een browser vanaf een willekeurig apparaat te benaderen.

De concurrentie in de cloud is groot. Dat zal Het Nieuwe Werken niet zozeer goedkoper maken, maar wel steeds beter. Technologie is een versneller voor allerlei maatschappelijke ontwikkelingen. De cloud zal ook de manier van hoe mensen met elkaar communiceren, omgaan en zakendoen veranderen. Dit heeft zeker invloed op het werk en dus ook op Het Nieuwe Werken. ■

Aspect ICT, Arie van't Verlaat

Data in de 'cloud' opslaan betekent dat data in een datacentrum wordt opgeslagen. In een datacentrum wordt enorm veel aandacht besteed aan veiligheidsmaatregelen en het voorkomen van storingen. Zo is alle hardware minimaal dubbel uitgevoerd, de stroomvoorziening tegen uitval gezekerd en er worden veel voorzieningen getroffen om toegang van onbevoegden tot uw data te voorkomen. We kunnen dus inderdaad stellen dat data minimaal zo veilig is op een lokale server.

Toch zijn aanvullende voorzieningen gewenst. Zo is het goed te weten waar uw data is opgeslagen. Ook uw contract controleren en duidelijkheid krijgen over wat er met uw data gebeurt als uw partner of het datacentrum onverhoopt niet aan de afspraken of continuïteit kan voldoen loont de moeite.

Uw aandacht moet echter vooral uitgaan naar het apparaat en de manier waarop u toegang tot uw data en programma's krijgt. Een belangrijk onderdeel van Het Nieuwe Werken is dat u ongeacht plaats en tijd kunt werken en toegang tot uw data heeft. Hiervoor worden steeds meer tablets, smartphones of andere apparatuur van medewerkers gebruikt. En juist bij deze apparatuur ontbreekt vaak aandacht voor beveiliging.

Wij adviseren u uw mobiele en privé devices onder de loep te nemen. Want waar het vanzelfsprekend is om uw netwerk te voorzien van allerlei veiligheidsvoorzieningen is dat voor heel veel telefoons, tablets of werkplekken thuis vaak veel minder van toepassing. Ook blijkt het besturingssysteem niet altijd up to date en dat maakt dat er een grotere kans op virussen en andere verstoringen is. En hoe handelt u als een gebruiker zijn mobiele apparaat verliest of deze gestolen wordt? Wat doet u om te voorkomen dat een 'eerlijke vinder' toegang krijgt tot uw gegevens? Extra aandacht voor beveiliging is dus zeker gewenst. Neem gerust contact op voor een uitgebreidere toelichting.

Aspect ICT

Handelsstraat 4 | 3371 XC Hardinxveld-Giessendam
0184 - 675 400 | www.aspect-ict.nl





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 wetswijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

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

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

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

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

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



JB Accountants en Adviseurs

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



HERENSTRAAT 18
4116 BK BUREN

T 0344 66 17 38
INFO@VEVS.NL

WWW.VEVS.NL

Klikken.

**COMPLEET
VERNIEUWDE
WEBSHOP**
www.giessen.nl
 Bestellen wanneer
het u uitkomt!

Een online winkel waarmee u, in combinatie met onze showroom, nog beter geholpen wordt. Van pakkende acties tot en met informatie over de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van kantoorefficiency. Met een eenvoudige bediening en een groter assortiment.

Ervaar LIVE het gemak door verder te klikken!

www.giessen.nl



De Giessen. Duidelijke taal.

 **DE GIESSEN**

Kantoorefficiency

Tel. (0184) 67 54 30 - www.giessen.nl

HUUR EEN RECLAMEWAGEN

Bedrijven kunnen bij MMX Design ook een reclamewagen huren. Klanten kunnen de reclamewagen bij het ontwerp bureau bestellen en krijgen er het gewenste spandoek bij geleverd. Zo de weg op gaan, zorgt natuurlijk voor veel doeltreffende reclame. De klant kan de reclamewagen kant-en-klaar ophalen of in overleg kan deze ook bezorgd worden. De reclamewagen is geschikt voor diverse doeleinden: evenement, beurs, opening, bruiloft, receptie, productpresentatie, congres, braderie of een jubileum. Kijk op www.recwa.nl voor meer informatie.

Bij MMX Design kunt u ook terecht voor belettering, reclameborden, spandoeken, vlaggen, klein- en grootformaat full colour prints, canvas, drukwerk, textielbedrukking, webdesign, vormgeving, stickers of etc.

Wilt u ook een reclamewagen huren neem dan contact met MMX Design op.

Prinses Marijkeweg 1
4233 HJ Ameide
Tel. 0183 - 510785
info@mmx-design.nl
www.mmx-design.nl en www.recwa.nl
www.twitter.com/mmxdesign



MMX DESIGN

RECLAME! VAN IDEE TOT REALISATIE



BELETTERING, SPANDEKEN,
RECLAMEBORDEN, VLAGGEN,
STICKERS, DRUKWERK,
RECLAMEWAGENS, CANVAS,
FULL COLOUR PRINTS, ETC.

AMEIDE - (0183) 510785 - WWW.MMX-DESIGN.NL

Juridische aspecten omtrent social media

Steeds meer bedrijven besluiten social media als extra communicatiekanaal in te zetten. Omtrent het onderhouden van de account en het posten van berichten wordt er steeds vaker social media beleid opgezet, maar daarmee zijn de evenzo belangrijke juridische aspecten echter nog niet mee gedekt.

Wat betreft het gebruik van social media bestaat er geen wettelijk kader. Hiervoor gelden dus automatisch de juridische bepalingen die in het Nederlands wetboek staan vermeld. Dit betekent dat conversaties die via social media plaatsvinden in beginsel privé zijn en dat er gebruik mag worden gemaakt van vrijheid van meningsuiting. In

de praktijk blijkt het allemaal veel minder zwart-wit en zitten er tussen de diverse situaties ook veel verschillen. Daarom is het belangrijk om afspraken en maatregelen te treffen voor, tijdens en na het dienstverband van een werknemer die actief aan de slag is/gaat met social media. Maar ook werkgevers moeten zich aan regels houden.

'Het gebruik van social media ter oriëntatie heeft echter wel als valkuil dat internet veel onwaarheden bevat'

Oriëntatie

Een werkgever mag in het kader van goed werkgeverschap gebruik maken van de informatie die via de social mediakanalen van de werknemer wordt verspreid. De Wet Bescherming Persoonsgegevens stelt echter wel een aantal eisen aan het gebruik van die gegevens. Zo mogen de gegevens alleen worden gebruikt voor welbepaalde, uitdrukkelijk omschreven en gerechtvaardigde doeleinden. Een voorbeeld hiervan is de oriëntatie op een sollicitatie gedurende een sollicitatieprocedure. Met de informatie die de werkgever over de sollicitant verzamelt, dient hij zorgvuldig en rechtmatig om te gaan. Ook dient hij melding maken van de gevonden informatie naar de sollicitant en moet de informatie binnen vier weken worden vernietigd als de werknemer geen nadrukkelijke toestemming geeft om de informatie te bewaren. Het gebruik van social media ter oriëntatie heeft echter wel als valkuil dat internet veel onwaarheden bevat, het vaak om momentopnames gaat en dat de informatie niet bindend is. Dit is ook terug te vinden in de NVP-sollicitatiecode.

Eenmaal in dienst

Steeds meer werkgevers gebruiken social media in de zoektocht naar een sollicitant,





maar ook wanneer deze eenmaal is aangenomen, wordt de werknemer via deze digitale kanalen door de werkgever in de gaten gehouden. Daarmee willen werkgevers voorkomen dat hun organisatie bijvoorbeeld door middel van een negatieve houding naar het bedrijf toe, de levenswijze of overtuigingen van een werknemer een slechte naam krijgt. Een werkgever mag een werknemer echter niet zonder meer aanspreken op de inhoud van diens berichten, laat staan hem verbieden om social media te gebruiken in verband met het recht op privacy en de vrijheid van meningsuiting. In een aantal gevallen staat de werkgever echter in zijn recht om door middel van gegevens op social media ongewenst gedrag aan de kaak te stellen en maatregelen te nemen. Wanneer een werknemer zich bijvoorbeeld ziek meldt, maar tijdens de ziekteperiode via social media foto's plaatst van zijn bezoek aan een uitgaansgelegenheid waar hij zich prima heeft vermaakt, kan een werkgever besluiten het

salaris niet door te betalen en de gegevens op social media daarvoor als bewijslast te gebruiken. Social media bieden namelijk openbare informatie die gebruikt mag worden. Ondanks de Wet Bescherming Per-

'Steeds meer werkgevers gebruiken social media in de zoektocht naar een sollicitant'

soonsgegevens heeft de werkgever een gerechtvaardigd belang, namelijk het bepalen van de arbeidsgeschiktheid van de werknemer en het behartigen van diens belangen. In dit geval is het gerechtvaardigd belang van de werkgever belangrijker dan het belang van de werknemer. Bovendien mag

volgens het civiele recht onrechtmatig verkregen bewijs worden gebruikt voor rechtszaken.

Einde dienstverband

Wanneer het dienstverband van een werknemer wordt opgezegd, komen ook daar de voor- en nadelen van social media om te hoek kijken. Social media zijn voor werknemers namelijk een ideaal medium om contacten met klant en opdrachtgevers te onderhouden. Wanneer een werkgever door middel van een in het contract opgenomen relatiebeding wil voorkomen dat zijn oud-werknemer zijn relaties benadert met het oog op overname, rijst al snel de vraag in hoeverre social media in dat geval als een zakelijk netwerk en/of medium kan worden beschouwd. In beginsel worden deze media voor privégebruik aangewend, waardoor het relatiebeding buiten beschouwing staat. Wel zit er verschil tussen de verschillende media. Bij een conflict weegt de rechter nadrukkelijk het zakelijke of privé- 



karakter mee. LinkedIn wordt bijvoorbeeld over het algemeen meer als een zakelijk netwerkplatform beschouwd. Wanneer de werknemer contacten heeft gelegd tijdens zijn dienstverband, blijft dit waarschijnlijk ook zakelijk en kan de werkgever in het contract eisen dat deze LinkedIn-relaties worden opgezegd. Het accepteren van een LinkedIn-uitnodiging van een relatie van een ex-werkgever is in feite dan ook een overtreding van het relatiebeding. De rechtbank van Arnhem veroordeelde om die reden in 2011 een voormalig werknemer tot het betalen van een hoge boete aan zijn ex-werkgever omdat de werknemer in strijd met het aangegane beding een relatie van zijn vorige werkgever (na het dienstverband) aan zijn LinkedIn-netwerk toevoegde.

In 2008 deed het Hof van Amsterdam een uitspraak over actief werven door een oud-werknemer via social media. Voor het Hof is actief werven het individueel benaderen van mensen in het veld (in casu Hyves en

LinkedIn), dit in tegenstelling tot een vacature in een dagblad. Daarnaast gaf het Hof aan dat, indien de werknemers open stonden deze vacatures te ontvangen, dit alsnog onder actief werven valt. In een recent arrest van het Hof in Den Haag is sprake van meer nuance. Een recruiter stuurde twitterberichten aan haar volgers waarin zij aangaf op zoek te zijn naar ZZP'ers die een nieuwe uitdaging wilden. Tot deze groep volgers behoorden relaties die de recruiter uit de vorige baan kende. De voormalige werkgever stelde zich op het standpunt dat de recruiter door het bericht ook aan deze relaties te twitteren het relatiebeding overtrad. Volgens het Hof is het sturen van Twitterberichten een eenzijdige actie. Anders dan bij LinkedIn hoeft bij Twitter geen overeenstemming te worden bereikt. Iedereen kan besluiten een ander te gaan volgen. Het 'volgen' is een actie vanuit de volger en niet vanuit de twitterende recruiter. Hiermee is het twitteren door de recruiter niet gelijk te stellen aan het onderhouden

van zakelijke contacten met relaties van de voormalig werkgever. Volgens het Hof was twitteren een vorm van 'modern adverteren' gericht op een groot aantal gegadigden (feitelijk is het ook een openbare sms aan de gehele wereld). Omdat de recruiter zich niet rechtstreeks tot bepaalde volgers richtte, maar tot alle volgers tegelijk, was volgens het Hof geen sprake van de overtreding van een relatiebeding. Dat er namelijk 'verboden volgers' tussen zitten deed daaraan niet af nu deze niet persoonlijk waren benaderd.

Uit deze verschillende uitspraken blijkt dat er bij social media op juridisch gebied nog veel onduidelijkheden zijn. Het nog relatief lage aantal precedents maakt dat er geen eenzijdig juridisch beleid is en dat een oordeel mede afhankelijk is van de visie en in-steek van de rechter. Om die reden kunnen werkgevers het beste het gebruik van social media zo veel mogelijk aan banden leggen door in het contract, het bedrijfsreglement en het social media protocol uitvoerig vast te leggen wat wel en niet met de buitenwereld mag worden gedeeld. Door ook een gedragscode, een sanctiesysteem en een boetebeding daarin op te nemen weten werknemers precies wat de arbeidsrechtelijke consequenties zijn als zij de regels overtreden. Wanneer een werknemer dan alsnog in overtreding gaat, is het zaak om een schriftelijk waarschuwing te uiten en te sommeren om de informatie te verwijderen of te wijzigen. Wanneer beide maatregelen worden genomen maar de werknemer geen beterschap toont, heeft een ontslag op staande voet meer grondrecht bij de rechter. De afspraken in het contract, het bedrijfsreglement en het social media protocol komen ook mooi van pas tijdens het exitgesprek van een vertrekkende werknemer. Door de zakelijke contacten na te lopen, kunnen deze mede op basis van de schriftelijke regels worden doorgelopen. Omdat er schriftelijke afspraken zijn gemaakt die door de werknemer zijn ondertekend, staat de werkgever ook hier een stuk sterker dan wanneer dit niet is gedaan. ■

Bron: Dit artikel is gebaseerd op de presentatie 'Internet en het juridisch aspect', gehouden door Mr. Yvonne Schipper van juridisch adviesbureau DeJurist in opdracht van Ivengi.com. Overige bronnen: www.devos.nl, HR Rendement.

BUSINESS FLITSEN

BoB KICK-OFF RIVIERENLAND MET GASTSPREKER RENS TANIS

Als ondernemer, manager of bestuurder bent u continu op zoek naar manieren om uw netwerk te vergroten. Zaken doe je immers met mensen, een goed netwerk is daarom heel belangrijk. Rivierenland Business springt hierop in met BoB. Het uitgangspunt van BoB is ondernemers een platform te bieden om op informele wijze in contact te treden met collega-ondernemers.

Op 13 mei vond de kick-off plaats van de Business ontmoet Business Borrel (BoB) bij Pitch & Putt Golf in Maurik. Tussen 17.00 en 18.00 werden de gasten door het team van Rivierenland Business persoonlijk ontvangen met een welkomstdrankje, waarna er een korte introductie over het Business ontmoet Business-concept volgde. Aansluitend vertelde gastspreker Rens Tanis, directeur van Netwerkengidsnederland.nl, meer over het fenomeen netwerken, waarbij het publiek werd uitgedaagd om mee te praten. Tijdens en na het buffet kon er uitgebreid kennis worden gemaakt met alle aanwezigen. In de vol-



gende editie van Rivierenland Business verschijnt een ruime nabeschuiving met enkele foto's over deze eerste BoB. Een sneak preview van deze na-

beschouwing is al te vinden op www.rivierenland-business.nl. Voor meer informatie over BoB Rivierenland kan ook op de site gekeken worden.

GESLAAGDE HR TAFELSESSIES R&D TRAINING & ADVIES BV

In Hotel-Restaurant De Schildkamp in Asperen zijn op 28 maart HR Tafel sessies gehouden, die werden begeleid door de trainers van R&D Training & Advies BV. Directie en HR van diverse grote bedrijven zoals BAM Rail, Kamer van Koophandel, Cito Benelux, ABT, Bouwmaat, BERG Toys, SNT en vele anderen, sloten aan om te discussiëren over een aantal onderwerpen zoals HNW, duurzaam personeelsbeleid en de generatie Y.

Toen werd uitgelegd dat pen en papier niet nodig waren en dat men alle interessante stellingen en uitspraken letterlijk op tafel mocht leggen door erop te schrijven, leidde dat even tot hilariteit. Pas toen de Hotel Manager vertwijfeld werd aangekeken en deze volmondig toestemde, waren de deelnemers gerustgesteld.

Deze manier van werken leidde tot veel interactie en heel veel synergie. Het merendeel van de deelnemers gaf aan dat door te wisselen van onderwerp maar ook van tafelgenoten zij optimaal in staat werden gesteld om met veel mensen uit diverse branches te discussiëren over de onderwerpen die overal spelen. Ook door het interactieve aspect leerden mensen elkaar al kennen. Dit nodigde ook in de pauzes en bij de borrel uit om verder te praten met de deelnemers. Opvallend was dan ook dat ruim 80% van de deelnemers tot ver na 'eindtijd' bleven borrelen en doorpraten met elkaar.

APPELS INNOVATIEF KOELEN IN HET NIEUWE FRUITGEBOUW

"De fruitsector is erg bescheiden. De gebouwen hebben weinig uitstraling en weinig identiteit. Daarnaast valt er nog een flinke slag te maken met het energiezuiniger maken van de opslagloodsen", zegt Paul van Bergen, projectmanager van de J.C. van Kessel Groep.

"De huidige fruitgebouwen zijn een doos-in-doos constructie. De buitenste doos wordt goed geïsoleerd, maar de warmte van buiten trekt snel naar binnen, hierdoor draait de koelinstallatie voluit. In het eerste stadium van het bewaarproces kan veel energie worden bespaard: kisten met fruit door een tunnel voeren waarin constant ijskoud water stroomt. Dat water wordt gekoeld met ijs dat het hele jaar door gemaakt wordt door een ijsmachine."

HAN-Studenten werken, met hulp van RCT Rivierenland, samen met een aantal gespecialiseerde bedrijven om dit idee te toetsen. Als het aan Van Bergen ligt, is er in de zomer een uitgewerkt idee op basis waarvan een prototype kan worden gebouwd dat uniek is, uitstraling heeft en bovendien energiezuiniger is.

BTW wat kunt of doet u er mee!

BTW Nederland helpt bij BTW en overdrachtsbelasting, van eenvoudige zaken tot zeer complex.

In deze rubriek behandelt Henk Jan Steller van BTW Nederland periodiek relevante BTW-actualiteiten.



Wanneer aandacht voor BTW?

BTW blijkt voor veel ondernemers en dienstverleners een ondergeschoven issue te zijn. Uiteraard wordt vaak wel de reguliere aangifte gedaan, waarin BTW wordt afgedragen en voorbelasting terugggevraagd. Maar daar blijft het dan ook bij.

Bij kleinschalige op het binnenland gerichte ondernemingen met uitsluitend BTW-belaste omzet hoeft dat overigens niet altijd bezwaarlijk te zijn. De kansen en risico's lijken dan veelal beperkt, hoewel ze dat overigens niet altijd zijn! Naarmate de omzet en de onderneming groter/complexer is, geldt in elk geval dat meer aandacht voor de BTW wenselijk is. Grensoverschrijdende transacties, samenwerkingsverbanden, investeringen in/met vastgoed, inlenen van personeel e.d. kunnen dan aan de orde zijn, elk met eigen BTW-merites.

Zowel bij grote als bij kleinere ondernemingen geldt dat nadere aandacht voor de BTW in elk geval wenselijk is als (deels) van BTW vrijgestelde prestaties worden verricht, zoals bij medici, sociaal-culturele instellingen, (sport)verenigingen, dorpshuizen en onderwijs. In de afgelopen jaren hebben wij bij heel wat van deze (deels)vrijgestelde partijen kunnen bijdragen aan BTW-optimalisatie. Vaak betekent dat door een betere inrichting meer aftrek, maar soms ook betere beheersing van risico's.

Dwarsdoorsnede aandachtsgebieden

Zonder uitputtend te zijn navolgend in steekwoorden een aantal relevante en actuele aandachtsgebieden.

Ondernemerschap: begin en einde, fiscale eenheid en aansprakelijkheid.

Aftrek: tijdigheid, aftrekbeperkingen, vermogensetikettering.

Internationaal: fraude, afstandsverkopen, toepassing nultarief, reisbureauregeling.

Vastgoed: bouwterreinen, integratieheffing, verhuur of verhuur⁺, vervaardiging van een goed, tijdelijke huisvesting.

Financieel: toepassing vrijstelling bij verzekeringen en kredietverlening.

Non profit: fondswerving, kantines, sport, verdelen van kosten.

Vrijgestelde sectoren: uitlenen van personeel, samenwerkingen, medisch, managementvergoedingen, verlegging van inkoop-BTW.

Economische malaise: oninbare facturen en teruggaaf van BTW, overdragen van vorderingen, aansprakelijkheid, melding betalingsonmacht, verbreken fiscale eenheid.

Samenwerkingsverbanden: gebruik en genot, inbreng.

Al deze terreinen hebben één ding gemeen, namelijk kansen en risico's voor de BTW!



Mercuriusweg 5-F
4051 CV OCHTEN

M 06 22 78 71 58
E info@btwnederland.nl

T 0344 - 74 50 10
F 0344 - 74 50 19

btwnederland.nl

Ten behoeve van het signaleren van BTW-kansen en risico's ontvangen cliënten van BTW Nederland periodiek de nieuwsbrief BTWijzer. In BTWijzer wordt zonder rompslomp kernachtig aangegeven welke actuele ontwikkelingen en nieuwsfeiten er zijn. Wilt u ook graag zonder kosten op de hoogte blijven van BTW-actualiteiten, meld u dan aan voor onze BTWijzer via info@btwnederland.nl.

Horizontaal toezicht en fiscale risicobeheersing:

Doen of niet doen?

In de huidige tijd van economisch zwaar weer verandert de focus van de ondernemer. Kostenbesparing, efficiency, succesvol inspelen op veranderingen en zoeken naar nieuwe markten zorgen voor een dynamisch krachtenveld. Alles verandert!

Nou ja, bijna alles. Periodiek vallen bij u als ondernemer de bekende blauwe enveloppen in de bus, al dan niet via de digitale snelweg. De meeste van deze enveloppen vragen om directe actie: tijdig betalen of tijdig aangifte doen. Als dat niet tijdig gebeurt volgt stevast een nieuwe enveloppe met daarin een minder vrolijke boetebrief. De ondernemer die een dergelijke brief al eens heeft ontvangen zal hebben gemerkt dat de boetes fors kunnen oplopen.

Verticaal

Soms, heel soms ontvangt de ondernemer een ander soort blauwe enveloppe, althans een enveloppe met andersoortige inhoud. Het gaat daarbij om vragen van de fiscus of de aankondiging van een controle. Hij die hiermee is geconfronteerd weet: dit wordt oppassen geblazen, of erger: dit gaat pijn doen.

Tot enkele jaren geleden was de hiervoor geschetste lijn de enige lijn die de Belastingdienst hanteerde. Verticaal toezicht noemde men dat. Gevolgen van deze lijn waren: veel discussie achteraf, ellenlange brieven, kortom het spel van kat en muis in optima forma. Tot de rechter aan toe!

Voor veel ondernemers gold hierbij: moet dit nu echt allemaal zo, ik heb wel wat anders toe doen. Bovendien wil ik mijn zuurverdiende centen niet uitgeven aan dit soort discussies achteraf.

Horizontaal

Sinds enkele jaren is er een alternatief: het horizontale toezicht door de fiscus. De bedoeling van horizontaal toezicht is samen te vatten in de volgende elementen:

- Duidelijkheid vooraf in plaats van discussies achteraf;
- Geen vragenbrieven meer;
- Aanslagen en teruggaven worden snel geregeld;
- Minder controle door de fiscus;
- Minder kans op boetes.

Dat klinkt bijna te mooi om waar te zijn: de ondernemer kan door met waar hij ondernemer voor geworden is en weet wat daarvan de fiscale consequenties zijn. Geen gedoe achteraf meer!



Horizontaal toezicht is een aantrekkelijk alternatief voor ondernemers die hun zaken goed op orde (willen) hebben, geen lijken in de kast wensen, en ook geen konijnen uit de hoge hoed. Aantrekkelijk dus voor de ondernemer die zijn fiscale risico's wil beheersen. Daarbij moet wel een bepaalde grens worden overgegaan namelijk die van vertrouwen, openheid en transparantie. Geen kat en muis spel meer tussen fiscus en de ondernemer, maar samenwerken.

Horizontaal of verticaal?

De keuze voor horizontaal toezicht ligt niet bij de belastingdienst, de accountant of adviseur, maar bij de ondernemer. Dat betekent een goede afweging maken tussen de beide alternatieven. Die afweging begint met een goed advies, een nulmeting waar u nu staat, en een goed stappenplan.

FSV Accountants + Adviseurs is een uitstekende partner om u bij deze afweging van advies te dienen. Samen met de collega's van FSV Risk Advisory kunnen wij snel een beeld vormen van uw fiscaal risicobeheersingssysteem, en kunnen wij u adviseren of horizontaal toezicht voor een aantrekkelijke en haalbare kaart voor uw onderneming is. Tenslotte kunnen wij u helpen met de noodzakelijke stappen naar het Horizontale Toezicht. FSV beschikt daartoe over de juiste deskundigheid en heeft een Convenant gesloten met de Belastingdienst. ■

Wilt u meer informatie en vrijblijvend advies over Horizontaal en Verticaal Toezicht neemt u dan contact op met mr Bas Opmeer (RTAP SME), Tax Partner (0344-617774 of b.opmeer@fsv.nl).

Helicon biedt mbo opleiding Outdoor & Adventure aan in Geldermalsen

Avontuurlijke stageplek dankzij intensieve samenwerking Helicon en Omnivents

TEKST PIEN KOOME FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Onderwijs is voortdurend in beweging. De roep om maatwerk wordt steeds groter en onderwijsinstellingen werken intensief samen met het bedrijfsleven om scholing en trainingen te geven die aansluiten bij de praktijk op de werkvloer. Helicon Opleidingen in Geldermalsen is een opleidingscentrum voor Groen Onderwijs en biedt vmbo en mbo aan in Gelderland en Noord-Brabant. Drie jaar geleden ging bij Helicon de opleiding Outdoor & Adventure van start: een brede studie waarbij sport, communicatie, techniek en groen centraal staan.

Helicon Bedrijfsopleidingen zorgt voor bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen in het hele land. Uitgangspunt is het bieden van opleidingen die goed aansluiten op de dagelijkse praktijk in het bedrijfsleven. Bij de vestiging van Helicon in Geldermalsen worden de volgende opleidingen aangeboden: Dier, Gedrag & Welzijn, Eco & Wildlife, Logistiek & Transport (in samenwerking met het ROC Rivor), Teelt & Techniek en Outdoor & Adventure. Vanaf september 2013 gaat bij voldoende deelnemers de nieuwe opleiding Toegepaste Biologie van start.

Outdoor & Adventure

Avontuurlijke natuurliefhebbers die graag met mensen werken kunnen bij Helicon terecht voor de vierjarige opleiding Outdoor & Adventure. In Geldermalsen is de eerste lichte studenten drie jaar geleden gestart met deze veelzijdige mbo opleiding waarin mens, natuur en avontuur centraal staan. Kees Paaijms is docent Outdoor & Adventure. Hij vertelt enthousiast over de inhoud van de opleiding. "Het is een brede studie voor energieke doeners. Niet alleen leer je alles over het organiseren van buitenactiviteiten, ook beheer en onderhoud komen uitgebreid aan bod, evenals communicatie met deelnemers. Op school is geen

dag hetzelfde. Praktijklessen worden in de buitenlucht gegeven en tijdens de natuurstage en recreatie/outdoorstage gaan leerlingen aan de slag met het organiseren van afwisselende outdooractiviteiten, niet alleen in Rivierenland maar ook in het buitenland. Met een diploma Outdoor & Adventure kun je het hele jaar door aan het werk. In de zomer als organisator van outdoor activiteiten, reisleader van actieve vakanties, instructeur/toezichthouder of als gids bij natuurorganisaties. Dankzij technische vakkennis die wordt opgedaan, kunnen afgestudeerden in de winter materialen onderhouden en werken aan groenonderhoud bij recreatieparken, campings of gemeenten."

Avontuurlijke stage bij Omnivents

Praktijkervaring is een belangrijk onderdeel van de opleiding. Om te zorgen voor een gedifferentieerd stage-aanbod werkt Helicon nauw samen met een groot aantal regionale bedrijven in de outdoorbranche. Een goed voorbeeld van een spannende en leerzame stageplek is het avontuurlijke evenementenbureau Omnivents, dat is ondergebracht op de evenementenlocatie WaterGoed in Valburg. Vanuit een prachtig natuur- en recreatiegebied worden activi-

teiten geboden voor groepen van tien tot tweeduizend personen. Op maat gearrangeerd en uitgevoerd door deskundig gekwalificeerde vakmensen biedt Omnivents een breed pakket aan recreatieve activiteiten op en rond een grote plas, omringd door een breed strand. Samen met Jouke van Dijk is directeur Joost Frijlink verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken. "Omnivents is in 2003 gestart vanuit Arnhem", vertelt hij. "Drie jaar later zijn we op deze locatie neergestreken. Vanuit een monumentale boerderij en gerenoveerde kapschuur bieden we horeca, bedrijfsuitjes en recreatieve activiteiten, waarvan een groot deel gemotoriseerd is." Leerlingen die voor hun opleiding Outdoor & Adventure stage lopen bij Omnivents, krijgen een grote mate van zelfstandigheid. "Zowel activiteitenorganisatie- en begeleiding komt aan bod als ook het onderhoud van het natuurgebied," licht Joost Frijlink toe. "We organiseren voor elke doelgroep sportieve en recreatieve activiteiten. Daarnaast breidt onze horeca zich steeds verder uit; onze locatie is zeer geschikt voor zakelijke bijeenkomsten, presentaties en vergaderingen."



vlnr: Monique Witlam, Joost Frijlink en Kees Paaijmans
zorgen ervoor dat de praktijk aansluit op de werkvloer.



Synergie onderwijs en bedrijfsleven

Een nieuw onderwijsconcept dat vorig jaar landelijk is geïntroduceerd is reguleren; ook Helicon heeft deze vorm van projectonderwijs geïntegreerd in het aanbod. Directeur Monique Witlam van Helicon Geldermalsen geeft een toelichting: “Reguleren brengt onderwijs, bedrijfsleven en onderzoek bij elkaar. Leerlingen krijgen en werken aan opdrachten uit de praktijk, zoals ze dat ook gaan doen na het afronden van hun opleiding. De vraagstukken komen van het bedrijfsleven, overheden of instellingen, waarbij ze de kritische opdrachtgever zijn. Reguleren is niet alleen leren voor de leerlingen, maar ook voor de regio. Kenniscirculatie is een belangrijk item hierbij.” Door midden in de samenleving te staan en ontwikkelingen op de arbeidsmarkt continu te volgen, ontstaat synergie tussen onderwijs en bedrijfsleven. “Met Omnivents onder-

houden we bijvoorbeeld intensief contact. De samenwerking is zeer vruchtbaar. De evenementenbranche is jong; bij Omnivents werken tachtig medewerkers, waarvan het merendeel jonger is dan dertig. Dit geeft het bedrijf een energieke en flexibele uitstraling. Precies wat onze leerlingen aanspreekt.”

Kleinschalig en persoonlijk

Helicon is in Geldermalsen gevestigd aan de Burg. Roozeveld v/d Venlaan. Bij de relatief kleine school staat volgens Monique Witlam de menselijke maat centraal. “Ons opleidingsinstituut kent net als in andere vestigingen een groeiend aantal leerlingen, maar het is niet onze ambitie om zo snel mogelijk het grootste opleidingscentrum te worden. Bij ons is persoonlijk contact met onze studenten uitgangspunt. Zowel de directeur als de conciërge kennen alle leerlingen bij naam.” Bij Helicon lopen 250 regu-

liere trajecten en evenveel bedrijfsprojecten. Helicon investeert dan ook in duurzame samenwerking met lokale bedrijven en instellingen.”

Vanwege de gestage groei van het aantal leerlingen is Helicon op dit moment samen met de gemeente Geldermalsen mogelijkheden aan het onderzoeken voor duurzame renovatie van het Helicon pand in Geldermalsen. “Het huidige gebouw is flink gedateerd”, legt Monique Witlam uit. “We willen graag op deze plek blijven vanwege de centrale ligging bij het spoor. Ook vinden wij het in het kader van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen niet nodig om een compleet nieuw gebouw te betrekken. Op deze locatie kunnen we nog jaren voort.” Het is de bedoeling dat de duurzame renovatie voor het eind van het jaar van start gaat. ■

www.helicon.nl en www.omnivents.nl

Fenexpo 2013

Meer dan een regionale beurs

De organisatoren van de Fenexpo, die dit jaar plaats vond van 23 tot en met 25 april in de Evenementenhal in Gorinchem, kunnen weer terugkijken op een geslaagde beurs. Er werden zo'n 6500 bezoekers geregistreerd.

Hoewel iets minder bezoekers en standhouders dan vorig jaar, zegt Henk Fennema toch tevreden terug te kunnen blikken op de beursdagen. "Wij zijn bijzonder trots op wat we neer hebben weten te zetten. In andere delen van het land werden soortgelijke beurzen zelfs geannuleerd,

vanwege te weinig belangstelling. Bovendien komen de bezoekers uit een steeds grotere regio. Van Rotterdam tot Tiel en van Breukelen tot Breda."

Volgens Fennema voerde positiviteit de boventoon op de beursvloer. "Dit heb ik zowel van deelnemers als bezoekers ver-

nomen tijdens de beurs maar ook achteraf. De nieuwe burgemeester Barske was eveneens bijzonder positief. Zo zie je maar: we hebben ervoor moeten knokken, maar dan is het resultaat er ook naar." ■





'Op naar 2014!'

Op de Fenexpo waren ook dit jaar weer diverse bedrijven uit Rivierenland vertegenwoordigd. Rivierenland Business zocht er een aantal op en vroeg naar de ervaringen op de beursvloer.

Frits van Santen, EM Kantoorsystemen bv

"Een positieve beurs, met een andere insteek dan wij kennen. De FenExpo was dit jaar voor EM Kantoorsystemen het startpunt om onze bestaande klanten en nieuwe klanten te verwennen! Onze 'verwenbox' heeft veel positieve aandacht gekregen. De bezoekers verwachten kantoorartikelen of een bureaustoel, maar met deze insteek kunnen we starten met een goed gesprek voordat het product centraal staat."



Hans de Groot, B/mak Bedrijfsmakelaars:

"Deze Fenexpo heeft B/mak Bedrijfsmakelaars veel relaties ontmoet en in een plezierige ambiance actuele ontwikkelingen besproken. De beurs biedt ons bedrijf een uitgelezen mogelijkheid nieuwe ondernemers te ontmoeten en onze gespecialiseerde dienstverlening aangaande commercieel vastgoed te presenteren."



Sophia Kroeze, Les Ballons

"Om de kosten niet de pan uit te laten rijzen, hadden we het simpel, maar toch kleurrijk ingevuld. Door deze opstelling, hebben wij hele leuke en positieve reacties ontvangen van al onze bezoekers. Het enige minpuntje vonden wij met name de tijden die voor ons iets minder gunstig uitkwamen. Volgend jaar zullen wij zeker weer van de partij zijn met natuurlijk weer heel veel andere verrassingen."

Annemarie van Daalen, De Schildkamp:

"Wat een leuke en goede beurs! Alhoewel hij volgens mij kleiner was dan vorig jaar, waren de bezoeken aan onze stand niet minder. Een ideale manier om het vernieuwde Hotel de Schildkamp in the picture te zetten bij nieuwe en 'oude' contacten. Volgend jaar staan we er zeker weer!"



Adriaan Elenbaas, ABN AMRO, Gorinchem:

"Met veel enthousiasme weer meegedaan aan de Fenexpo. Het was weer als vanouds, gezellig, goed verzorgd en een goed publiek. Organisator bedankt. Tot volgend jaar!"



Fred Leverman, CIAG B.V.

"Wederom was er dit jaar een succesvolle samenwerking op de stand van CIAG en Proserve. Een krachtige en unieke regionale samenwerking waarbij wij de klant gezamenlijk kunnen voorzien van glasvezel, van aanleg tot levering van de data diensten. Als klant bent u 'De Koning te rijk met glasvezel'. Voor ons wederom een succesvolle beurs, op naar 2014!"



Lijndert Pellegrom, Pellegrom Telecom BV:

"De Fenexpo is zeker de gezelligste beurs van Nederland! Je wordt de hele dag als standhouder en als gasten voorzien van koffie, fris en meer. Ook de bezoekers weten dit te waarderen en er ontstaat daardoor een ongedwongen sfeer. Een minpuntje was dat de standverlichting soms uitviel, een puntje van verbetering voor volgend jaar."



Erik de Gier, Standbouw Prins Design:

"Het was erg gezellig en we vonden het jammer dat het voorbij was. We hebben heel veel leuke contacten opgedaan. Dit was de eerste keer dat we zelf op een beurs stonden als exposant. Een unieke ervaring!"



Automatiseer uw HR processen



Bedrijven met een hoge medewerkers-tevredenheid presteren beter, bewijst het Parnassus Workplace Fund. Zij investeren in bedrijven die 'great place to work' zijn. Sinds 2005 is het jaarlijks rendement 4% hoger dan de index. Een opmerkelijke uitkomst voor iets waar veel ondernemers nog niet mee bezig zijn.

Medewerkerstevredenheid komt niet aanwaaien, daar is tijd en aandacht voor nodig. Die kunt u vrijmaken door operationele HR processen te automatiseren, zodat HR zich kan richten op werving & selectie, talentontwikkeling en medewerkerstevredenheid.

Wat kan er dan geautomatiseerd worden? Een veelgehoorde term is 'employee selfservice': medewerkers kunnen zelf loonstroken bekij-

ken, verlof aanvragen, verlofsaldo inzien, NAW-gegevens beheren en declaraties indienen. Zo voorkomt u dubbele handelingen. De manager kan gegevens raadplegen en verlofaanvragen, ziekmeldingen en declaraties fiatleren.

Een ander onderdeel is het opslaan van stamgegevens en documenten. Niet alleen van medewerkers, maar ook van sollicitanten en zzp'ers. Met digitale dossiers bespaart u ruimte en tijd en wordt informatie beter toegankelijk. U kunt dit verder uitbreiden met competenties en kennis, zodat u kunt zoeken wie u voor een bepaalde klus moet hebben.

Wanneer uw medewerkers uren registreren kan dat ook geautomatiseerd worden. Ze kunnen het namelijk prima zelf! De manager kan ze vervolgens fiatleren, waarna ze bij de salarisadministratie terecht komen. Zo zijn er dus een aantal mogelijkheden en het zou interessant zijn om de tijdswinst te berekenen.

Maar dat is niet het enige. U kunt HR-informatie ook gebruiken als stuurinformatie voor bezetting, verloop, verzuim en productiviteit. Onmisbaar voor directie en management. Daarnaast kan een systeem u herinneren aan dingen als aflopende contracten en verplichtingen. En de volgende fase dient zich alweer aan: toegang via smartphones. Dat biedt nieuwe mogelijkheden, zoals een foto maken van een bonnetje en dat meteen als declaratie indienen. De technologische vooruitgang gaat razendsnel; maak er gebruik van om uw organisatie nog succesvoller te maken!



Leen Rietveld - T: (0184) 675400 - www.aspect-ict.nl

Weten.

Bestel eenvoudig en snel, alles voor kantoor en werkplek op giessen.nl

Dé online winkel waarmee u, in combinatie met onze showroom, nog beter geholpen wordt. Van pakkende acties tot en met informatie over de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van kantoorefficiëntie. Met een eenvoudige bediening en een groter assortiment. En altijd open.

Ervaar LIVE het gemak op giessen.nl!



De Giessen. Duidelijke taal.



DE GIESSEN

Kantoorefficiëntie

Tel. (0184) 67 54 30 - www.giessen.nl



WALTER MARS
ARBO opleidingen en advies
BHV / EHBO / VCA

Leslocatie:
De Iepenwei 14a,
Industrieterrein Hondsgemet
te Geldermalsen.

Telefoon: 0345 - 577 358
GSM: 06 - 50 68 55 42

info@waltermars.nl
www.waltermars.nl





ZAKEN

RIVIERENLAND

AUTOTESTDAG



Testdag van formaat

Rivierenland Business organiseerde op 17 april de eerste autotestdag van het jaar. Het team van Rivierenland Business nodigde een aantal toonaangevende autodealers uit om hun nieuwste modellen zakenauto's te presenteren. Of deze auto's met hun indrukwekkende uiterlijk konden meten met hun capaciteiten, werd uitgebreid getest door een aantal vertegenwoordigers van bedrijven uit Rivierenland.

Voor deze editie werd wederom gekozen voor een toertocht waarbij een viertal fraaie locaties werd aangedaan. Als thuisbasis voor het evenement fungeerde Hotel Restaurant Van Balveren, een uiterst sfeervolle locatie in het pittoreske Echteld.

Bloesems

Na een kop koffie, een broodje en een korte briefing kon meteen worden gestart met testen. Alle testrijders kregen een formulier mee zodat ze hun mening over de geteste auto's konden noteren. Nadat de fotograaf iedereen op de gevoelige plaat had vastgelegd, was het tijd voor de eerste rit naar het Apollo Hotel in Zaltbommel. Het prachtige weer en de bloesems die de testrijders onderweg tegenkwamen, zorgden voor een echt lentegevoel.

Eenmaal bij Apollo Hotel aangekomen werden onder het genot van diverse hapjes en een kop koffie of een glas frisdrank de eerste testformulieren ingevuld, waarna het voor de testrijders alweer tijd was om in de volgende auto te stappen.

Golfbanen

De tweede rit werd vervolgd naar De Bantouwe in Zoelen, waar de gasten hun

Deelnemers:

Fred Baars – Capaciteit BV
 Jurgen van Beek – Horeca van Beek
 Peter van den Brink – Accountantskantoor Thijssen
 Jacques Drost – Drost Transport BV
 Léon Van Dun – Van Dun Accountants
 Henk Folkers – Folkers & Van der Made Advocaten B.V.
 Mirjam Frentz – Dito Vastgoed
 Joost van Glabbebeek – Haer Seats BV
 Jan Harberink – Hotel Restaurant Van Balveren
 Hans van den Heuvel – PART BV
 Jan Willem Houweling – In The Picture
 Doreen Koning – Fun House
 Gerold Kroon – Folkers & Van der Made Advocaten B.V.
 Jostein Kiezebrink – Buro26
 Daphne Pieterse – R & D Training en Advies
 Saskia Valen – Centraal Nederlands Incasso Bureau Tiel
 Jurgen Versteegh – J. Versteegh hoveniersbedrijf
 David Verhoeff – Zitmaaier.nl
 Ad van de Weijenberg – Autorent West Betuwe

ogen uitkeken bij de enorme golfbanen. Ook hier deden de deelnemers zich te goed aan een versnapering en een kop koffie, thee of wat fris. Ondertussen werden de bevindingen uitgebreid uitgewisseld.

Daarna volgde de route naar all Sports Resort Maurik. Weggezaakt in de loungestoelen maakten veel deelnemers gebruik van de gelegenheid om van de zon te genieten. Ook het prachtige uitzicht over het waterrijke gebied en de ruige omgeving kon veel testrijders bekoren. Terwijl er hapjes en de drankjes werden geserveerd, vulden de testrijders de formulieren in.

Netwerken

De laatste rit leidde de deelnemers weer naar Hotel Restaurant Van Balveren, waar de deelnemers de kans kregen om nog een extra testrit te maken in de auto van hun voorkeur. Hier werd dan ook gretig gebruik van gemaakt. Daarna konden de deelnemers genieten van een goed verzorgd diner en was er gelegenheid tot netwerken. Alle deelnemers waren het er roerend over eens dat het weer een geslaagde autotestdag was. Benieuwd naar de prestaties van de testauto's? U leest er alles over in de testverslagen. ■

Dealers:

Autobedrijf Bochane
 Mulders Autobedrijf B.V.
 Rüttchen Automotive
 Van Kerkhof & Visscher B.V.
 De Waal Autogroep



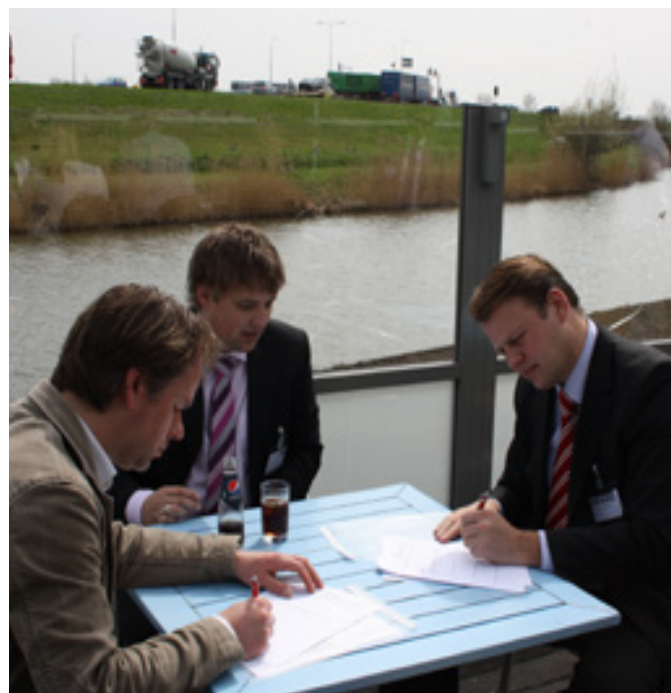
Jostein Kiezebrink, Buro 26:

“Wanneer kun je nu verschillende zakelijke auto's uit diverse segmenten uitproberen en tegelijkertijd netwerken met mede-ondernemers? Een erg leuke combinatie waarin beide aspecten aan bod kwamen. Dit leverde gelijk goede gespreksstof op met de medetestrijders om daarna informeel nader kennis te maken. Een leuke en geslaagde dag en voor herhaling vatbaar!”





Saskia Jansen – Valen, Centraal Nederlands Incasso Bureau (CNIB):
"De zakenautotestdag was een leuke en goed verzorgde dag. Met verschillende auto's naar diverse locaties gereden en leuke contacten opgedaan. Zeker voor herhaling vatbaar!"





VOLKSWAGEN JETTA



DEALER: DE WAAL AUTOGROEP B.V.
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MAURITS VAN DIJKE

Hans van den Heuvel: "Ik kan niet één reden noemen, waarom iemand deze auto niet aan zou schaffen. De Jetta is superdegelijk en een allround wagen."

Doreen Koning: "Hoewel niet de goedkoopste, wel beslist de moeite waard! Het is een prettige zakenauto die uitnodigt voor lange ritten op de snelweg. De Jetta zit comfortabel en de navigatie is snel instelbaar."

Jacques Drost: "Een goede auto. Voor mij persoonlijk is dit model iets aan de kleine kant. Het lijkt mij een hele betrouwbare auto."

Henk Folkers: "Een absoluut pluspunt van deze auto is de 14 % bijtelling. Het rijgedrag is goed, maar je merkt wel enigszins dat het een hybride is."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Jetta
Type:	Hybrid
Transmissie:	DSG Automaat
Cilinderinhoud:	1.4 liter
Vermogen:	150 PK + 20 KW electromotor
Koppel:	250 nm / 1600 t/pm
Verbruik:	1 op 24,4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8.6 seconden
Topsnelheid:	210 km/h (begrensd)
Uitrusting:	Type Highline, Bi- Xenon verlichting met ledtechniek, 17" Queensland velgen.
Verkoopprijs:	€ 36.000,-
Leaseprijs:	Vanaf € 419,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 29.990,-
Informatie:	www.dewaalautogroep.nl

Sterk met ieder merk in de zakelijke markt

De Volkswagen Golf Bluemotion Comfortline 1.6 TDI

vanaf € 25.490



Leaseaanbieding nu € 499 per maand

Bijtelling 14%



De Škoda Octavia Combi Ambition Businessline 1.6 TDI

vanaf € 27.190

ŠKODA



Leaseaanbieding nu € 599 per maand

Bijtelling 20%



De Audi A4 Limousine 2.0 TDI Pro Line Business

vanaf € 36.870



Audi



Leaseaanbieding nu € 799 per maand

Bijtelling 20%



Prijs op incl. BTW en BPM, excl. kosten
rijbewijs, motorrijbewijs en tax. 1ste spectrum
toeslag, 41 rook- en 20.000 km. per jaar.



De Waal Tiel - Marconistraat 13 - 0344 - 613 211
De Waal Culemborg - Rijksweg 12 - 0345 - 516 211
De Waal Geldermalsen - D.J. van Wijkstraat 9 - 0345 - 571 900
De Waal Vianen - Sportlaan 5 - 0347 - 374 410
De Waal Druten - Koekoek 23 - 0487 - 597 240
De Waal Zaltbommel - Van Voordenpark 2 - 0418 - 681 222
Audi De Waal - De Ooyen 17 - 0345 - 820 020



Marconistraat 12 - 0344 - 638 070

www.dewaalaugroep.nl

www.almn.nl



SKODA OCTAVIA



DEALER: SKODA DE WAAL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MAURITS VAN DIJKE

Gerold Kroon: "Een mooie, compacte en pit-tige auto. De Skoda Octavia is voorzien van een fraai interieur."

David Verhoeff: "De prijs-kwaliteitverhou-ding is heel goed bij de Skoda Octavia. Een perfecte auto voor de kritische, zuinige rij-der."

Fred Baars: "Wat een heerlijke auto! Hij is heel compleet en dat voor een goede prijs. De afwerking vind ik top."

Mirjam Frentz: "Bij deze auto krijg je veel ruimte voor een betaalbare prijs. Hij rijdt heel

soepel. Met mijn lange nagels werkte alleen het touchscreen van de navigatie niet zo goed."

Léon van Dun: "Wat mij het meest opvalt is dat dit een enorm ruime auto is. Bovendien vind ik 'm representatief."

SPECIFICATIES

Merk:	Skoda
Model:	Octavia Hatchback
Type:	Elegance Businessline
Transmissie:	DSG Automaat
Cilinderinhoud:	1.6 liter Diesel
Vermogen:	77kw / 105pk
Koppel:	250/1500-2.750 nm/min-1
Verbruik:	1 op 25
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,1 seconden
Topsnelheid:	191 km/h
Uitrusting:	Driving mode assistant, winterpakket, business pakket.
Verkoopprijs:	€ 33.120,-
Leaseprijs :	Vanaf € 599,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.990,-
Informatie:	www.dewaalautogroep.nl



AUDI A4



DEALER: AUDI DE WAAL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MAURITS VAN DIJKE

Jostein Kiezebrink: "Een fijne degelijke auto, met een mooie afwerking. Hij heeft een zakelijke uitstraling, waar niets op aan te merken is."

Daphne Pieterse: "Hoewel ik 'm wat stug vind, is het wel een degelijke zakelijke auto met niet teveel poespas."

Peter van den Brink: "Deze auto is zeer representatief. Ook heeft de Audi A4 een sportieve uitstraling. Het rijgedrag is prima. De afwerking is Duits, dus zeer goed."

Ad van de Weijenberg: "Het comfort en het

rijgedrag zijn prima. Persoonlijk mag de uitstraling van mij wel iets moderner."

Léon van Dun: "Een zeer representatieve zakenauto die scherp geprijsd is voor de kwaliteit die je krijgt. De Audi A4 is ruim en heeft een fijne wegligging. Deze auto is leeftijdsafhankelijk: zowel jong als oud voelt zich hierin thuis!"

Jurgen van Beek: "Voor deze prijs heb je met de Audi A4 een complete en veilige auto. De wegligging is goed en hij heeft genoeg power voor een diesel."

SPECIFICATIES

Merk:	Audi A4
Model:	Limousine 2.0 TDi e
Type:	Pro Line Business
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1968 Cm3
Vermogen:	100 Kw/136 pk.
Koppel:	320 Nm/1750-2500 t/min -1
Verbruik:	1 op 23,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,3 seconden
Topsnelheid:	215 km/h
Uitrusting:	Blanke sierlijsten, neerklapbare achterbank in 1/3 -2/3 gedeelte, Pro Line Business pakket met kleurennavigatie van Europa.
Verkoopprijs:	Vanaf € 38.020,- incl. Pro Line Business pakket.
Bijtelling:	20%
Leaseprijs:	Vanaf € 799,- incl. Pro Line Business pakket.
Vanaf prijs:	€ 36.870,-
Informatie:	www.dewaalaautogroep.nl



OPEL ZAFIRA



DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJF B.V.
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: WOUTER KERKHOF

Hans van den Heuvel: "Prima wagen met een goede afwerking. Ook geschikt als familiewagen."

Jurgen Versteegh: "Een complete auto, die netjes afgewerkt is. Hij stuurt wat aan de gevoelige kant, maar hij rijdt heel goed."

Jacques Drost: "Fraaie, mooie auto, ook voor het gezin. Praktisch, ruim en comfortabel."

Doreen Koning: "Wat een grote auto! Zowel zakelijk als voor het gezin vind ik het een hele geschikte auto."

Jan Willem Houweling: "Grote, praktische auto met een mooie afwerking. Pittige, vlotte motor. Kortom: veel waar voor je geld."

Henk Folkers: "Een veilige, representatieve auto. Pluspunt is de lage bijtelling. Persoonlijk mag er nog iets meer power in van mij."

Joost van Glabbebeek: "Wat opvalt is dat alles heel overzichtelijk en ruim is. De afwerking is keurig."

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Zafira
Type:	Business +
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.6 liter
Brandstof:	Diesel
Vermogen:	136 pk
Koppel:	320 nm
Verbruik:	1 op 24
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,2 seconden
Topsnelheid:	193 km km/h
Uitrusting:	Navigatie Europa, ergonomische stoelen, exterieur pakket, trekhaak, comfortpakket.
Verkoopprijs:	€ 34.545,- rijklaar
Bijtelling:	20%
Leaseprijs :	Vanaf € 794,- (excl. brandstof) (full operationaal, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 25.595,-
Informatie:	w.kerkhof@mulders-gm.nl

INSIGNIA BUSINESS+
VANAF € 28.095,-



De **INSIGNIA**

VERLAAG JE KOSTEN. NIET JE STANDAARD.

160 pk / 118 kW en slechts 20% bijtelling.

Bent u toe aan een nieuwe lease-auto? Dan doet u liever geen concessies als het om comfort en uitstraling gaat. Denk in dat geval aan de Opel Insignia. Met z'n adembenemende design. Z'n vooruitstrevende techniek. En z'n krachtige 160 pk (118 kW) motor, die tegelijkertijd verrassend zuinig is. Uw bijtelling bedraagt daardoor slechts 20%. Als u dan ook nog denkt aan de € 3.500 die u tijdelijk bespaart op de Business+ uitvoering met o.a. standaard navigatie, Bluetooth, Electronic Climate Control en parkpilot, dan is de keuze voor een alleszeggende proefrit snel gemaakt.



Wir leben Autos.



Culemborg, Rolweg 45, (0345) 47 09 60
Tiel, Franklinstraat 2, (0344) 61 61 47
www.mulders-gm.nl

Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: liter/100 km: 4,3 – 11,0; kms/liter: 23,26 – 9,09; CO₂ gr/km 114 – 259.
Prijs incl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken. Zie verkoopvoorwaarden op www.opel.nl.

CHEVROLET VOLT 100% ELEKTRISCH

VANAF € 38.695,-



De nieuwe Chevrolet Volt is de eerste elektrische auto die écht dagelijks te gebruiken is. Hij heeft namelijk als enige zijn eigen energiebron aan boord. Zo combineert hij de voordelen van stil en vlot elektrisch rijden met de zekerheid dat u nooit ergens strandt omdat de accu's leeg zijn. Goed voor 500 elektrische kilometers en 0% bijtelling. De Chevrolet Volt staat nu in onze showroom. Kom snel langs voor een proefrit en ervaar zelf de elektrische toekomst van het autorijden.

Mulders Autobedrijf B.V. | Franklinstraat 2 | Tiel | 0344-616147
Mulders Culemborg | Rolweg 45 | Culemborg | 0345-470960
www.mulders-gm.nl



CHEVROLET

De verkoopprijzen zijn inclusief BTW en BPM, excl. metallic lak, kentekenleges, verwijderingsbijdrage en kosten rijklaarmaken, vraag uw dealer naar het exacte bedrag. Wijzigingen in prijs en model, evenals druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag uw dealer naar alle volledige voorwaarden of kijk op www.chevrolet.nl. Genoemde prijs alleen geldig bij Mulders Autobedrijf en Mulders Culemborg.

Het gemiddelde brandstofverbruik (volgens ECE-test) is 1,2l/100 km. De gemiddelde CO₂-uitstoot is 27 gr/km.

www.chevrolet.nl



CHEVROLET VOLT

DEALER: CHEVROLET MULDER'S
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: WOUTER KERKHOF

Daphne Pieterse: "Deze auto presteert boven mijn verwachtingen. Zakelijk gezien is de Chevrolet Volt heel interessant, denk aan het afschrijven en de subsidie. Hij rijdt soepel en zit zeer comfortabel."

Peter van den Brink: "Een representatieve en MVO-verantwoorde auto. Bovendien ligt hij stabiel op de weg. Hij accelereert heel goed. De 0% bijtelling maakt 'm interessant."

Jan Willem Houweling: "De Chevrolet Volt is een heerlijke stille auto. Het interieur is luxe en hij is voorzien van prima stoelen. Wel zou wat meer ruimte achterin prettig zijn. Hier kun je mee voor de dag komen."

Ad van de Weijenberg: "Zakelijk gezien is het absoluut een interessante auto, wanneer je kijkt naar de fiscale voordelen. Het enige wat ik mis, is een handvat aan de passagierszijde."

Joost van Glabbebeek: "Met de juiste advisering is deze auto een prima investering. Van alle auto's die ik getest heb tijdens de testdag, ben ik van mening dat dit de meest geschikte zakenauto is."

Jurgen van Beek: "Deze auto is geschikt voor iemand die in een zuinige, sportieve auto wil rijden. Hij ligt goed op de weg en is geruisloos. Persoonlijk vind ik 'm een wat te Amerikaans uiterlijk hebben."

SPECIFICATIES

Merk:	Chevrolet
Model:	Volt
Type:	LTZ
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.4 liter
Brandstof:	Elektrisch/benzine
Vermogen:	150 PK
Koppel:	370 nm
Verbruik:	1 op 83
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,0 seconden
Topsnelheid:	160 km/h (begrensd)
Uitrusting:	Navigatie, lederen bekleding, achteruitrij camera.
Verkoopprijs:	€ 47.628,- rijklaar
Bijtelling:	0%
Leaseprijs:	Vanaf € 859,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 43.695,-
Informatie:	w.kerkhof@mulders-gm.nl

14% BIJTELLING & GÉÉN WEGENBELASTING
NIEUWE MOTOR 3,2L/100KM
5 STERREN EURONCAP
MULTIMEDIA SCHERM MET NAVIGATIE

VANAF € 13.490,-
EXCLUSIEF KOSTEN RIJKLAAR MAKEN à € 979,-

JAMMER DAT JE EENMAAL
BINNEN
DE **BUITENKANT**
NIET MEER ZIET



JE HERINNERT JE ALTIJD DE EERSTE KEER.
DE NIEUWE RENAULT CLIO.

DRIVE THE CHANGE



VKV GROEP.nl
VAN KERKHOF & VISSCHER

CULEMBORG
GORINCHEM
TIEL

ANT. VAN DIEMENSTRAAT 40
EDISONWEG 7
STEPHENSONSTRAAT 3

TEL. (0345) 54 57 57
TEL. (0183) 64 33 00
TEL. (0344) 61 96 63

WAALWIJK
WIJK BIJ DUURSTEDE
ZALTBOMMEL

VAN ANDELSTRAAT 3
ZANDWEG 14
VAN VOORDENPARK 18

TEL. (0416) 65 00 30
TEL. (0343) 57 12 86
TEL. (0418) 57 60 10

De nieuwe Renault Clio vanaf € 13.490,-. De genoemde vanafprijs is inclusief BTW en BPM. Exclusief kosten rijklaar maken, verwijderingsbijdrage en leges. Op elke nieuwe Renault geldt een fabrieksgarantie van minimaal 2 jr. en 12 jr. plaatwerkgarantie. Rentewijzigingen, drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Afbeeldingen kunnen afwijken van daadwerkelijk geleverde auto. Voor meer informatie: bel gratis 0800-0303, kijk op renault.nl of raadpleeg uw Renault-dealer.

Min./max. verbruik getoonde modellen: 3,0-5,3 l/100 km. Resp. 33,3-18,9 km/l. CO₂ 83-95 g/km.

Renault adviseert **elfo**

Wij maken interactie
bijzonder online.

BURO
26



Buro26 is niet zomaar een internetbureau. We trekken
alle laden open om slimme oplossingen te vinden.

websites, webshops, portals en apps

Almkerk | 0183 40 12 49 | www.buro26.nl | info@buro26.nl

CNIB



Openstaande facturen?

Centraal Nederlands Incasso Bureau Tiel

Centraal Nederlands Incasso Bureau



T 0344-792500 • E post@cnibt.nl • W cnibt.nl



INFINITI M

DEALER: INFINITI CENTER AMSTERDAM & ROTTERDAM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NICK BÖLKOW

Jan Willem Houweling: "Een zeer luxe reiswagen met prachtige details en leuke technische gadgets. De stoelkoeling is super."

Henk Folkers: "Wat een fantastische auto! Hij rijdt heerlijk. Deze auto moet je gewoon kopen!"

Joost van Glabbebeek: "De Infiniti M is een zeer volledig model. Qua merk positioneert deze auto zich uitstekend tussen BMW, Mercedes en Audi."

Jan Harberink: "Wauw, wat een auto! Hij sterk en robuust en heeft een stoere uitstraling."

Jurgen van Beek: "Voor de prijs krijg je een complete auto met alles erop en eraan. Hij rijdt rustig en geruisloos en biedt veel comfort. Bovendien is de veiligheid optimaal."

Hans van den Heuvel: "Een comfortabele luxe wagen voor lange afstanden. De afwerking is van hoog niveau."

Doreen Koning: "Ik kende het merk niet, maar vind het een hele mooie auto. De uitstraling is luxe en er is aan alles gedacht."

SPECIFICATIES

Merk:	Infiniti
Model:	M
Type:	M35 GT Premium 374pk Hybrid
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	3498 cc
Vermogen:	374 pk benzine 306 pk, electro 68 pk
Koppel:	350 /5000
Verbruik:	1 op 14,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 5,5 seconden
Topsnelheid:	250 km/h
Uitrusting:	Leren bekleding, Bose Premium Sound System, Bi-Xenon, iKey, electronic climate control, Distance Control Assist.
Verkoopprijs:	€ 88.400,-
Leaseprijs:	€ 1.299,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 69.900,-
Informatie:	www.infiniti-cars.nl



RENAULT CLIO



DEALER: VAN KERKHOF & VISSCHER
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NICK BÖLKOW

Daphne Pieterse: "Ik vind het wel meer een 'dames' auto, maar ben er wel heel enthousiast over. Van binnen en buiten ziet hij er supersportief uit. Hij rijdt bovendien heel soepel."

Fred Baars: "Deze auto heeft echt alles! De prijs-kwaliteitverhouding is uitstekend. Deze auto zal het zeker goed in het leasetraject doen."

Saskia Valen: "Een stoere, kleine auto die er van binnen ook mooi uitziet. Hij rijdt sportief, is erg wendbaar en stuurt licht. Ook voor vrouwen is dit een leuke auto."

Léon van Dun: "Deze auto heeft een hippe, vlotte uitstraling en beweegt flexibel. Ik vind 'm niet duur."

Gerold Kroon: "Een kleine auto, maar wel één met een luxe uitstraling. Hij rijdt lekker en is relatief goedkoop."

Jostein Kiezebrink: "De Clio is uitgegroeid tot een hele leuke auto. Hij biedt veel meer dan je in eerste instantie zou verwachten."

Ad van de Weijenberg: "Het comfort en de afwerking zijn de absolute pluspunten bij deze auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Clio
Type:	Energy dCi 90 S&S Eco2 Dynamique
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.461 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	220 / 1.750
Verbruik:	1 op 31,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,0 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	airconditioning, cruise control, multimedia navigatiesysteem, bluetooth handsfree systeem, LED dagrijverlichting, parkeersensoren, 16" lichtmetalen velgen.
Verkoopprijs:	€ 19.490,-
Leaseprijs:	Vanaf € 295,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 13.490,-
Informatie:	www.uwrenaultdealer.nl



HYUNDAI I40



DEALER: AUTOBEDRIJF BOCHANE TIEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JERRY BROUWER

Jan Harberink: "Ik ben zeer positief over deze auto. Hij is heel ruim, rijdt rustig en is representatief. Ook achterin heb je ruimte genoeg."

Jan Willem Houweling: "Een fijne ruime auto die krachtig genoeg is, ondanks de 1.6 motor. De auto is zeer compleet uitgerust voor het bedrag dat je ervoor neertelt. Een prima gezinsauto met een zakelijke uitstraling."

Joost van Glabbeek: "Deze auto heeft alles aan boord en een uitstekende afwerking. Hij overtreft al mijn verwachtingen."

Jurgen van Beek: "Een mooi gestroomlijnde auto met veel comfort en een goede wegligging. Ook geschikt als gezinsauto, doordat er veel beenruimte achterin is."

Peter van den Brink: "Hij heeft een rustige motor en rijdt lekker. Een perfect model voor iemand die een kleine beurs heeft, maar toch een grote auto wil rijden."

SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	i40 CW
Type:	1.6 GDI Business Edition
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.6 liter
Vermogen:	135 pk
Koppel:	164 nm
Verbruik:	1 op 16,7
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,6 seconden
Topsnelheid:	195 km/h
Uitrusting:	Licht metalen velgen 18".
Verkoopprijs:	€ 29.590,-
Leaseprijs:	€ 795,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 26.495,-
Informatie:	www.bochane.nl

Verleg jij de grenzen?



Oordeel zelf.

Nieuwe Hyundai Santa Fe vanaf €39.995,-



Groter, langer en ruimer dan zijn voorganger. Met een onderscheidend design en keus uit krachtige motoren: 2.4 GDi benzinemotor met directe injectie (141 kW/192 pk) of de 2.2 CRDi-turbodiesel (145 kW/197 pk). Door de week een soepele, comfortabele zakenauto. In het weekend een ruime (3e zitrij mogelijk!) én veilige auto. Wie de Santa Fe van nabij kent, zal verrast zijn door de complete uitrusting en geweldige rij-eigenschappen. Wie de Santa Fe minder goed kent zal ook de prijs bevallen. Maar... Oordeel zelf.

AUTOBEDRIJF BOCHANE

Utrecht
Franciscusdreef 10-16
3565 AB UTRECHT
T: 030 - 261 9528

Veenendaal
Galleistraat 12
3902 HR VEENENDAAL
T: 0318 - 529 555

Zeist
Odijskerweg 54
3709 JH ZEIST
T: 030 - 692 6070

Heteren
Polderstraat 5
6666 LD HETEREN
T: 026 - 472 2272

Tiel
Zuiderhavenweg 7
4004 JJ TIEL
T: 0344 - 760 040

Arnhem
Hazenkamp 15
6836 BA ARNHEM
T: 026 - 362 8080

bochane.hyundai.nl

Gecombineerd brandstofverbruik: 5,6 - 9,1 (l/100 km) / 17,8 - 11,0 (km/l); CO₂ - emissie: 147 - 212 (g/km). Uitstoot- en Brandstofverbruikgegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens Europese Verordening 715/2007/EEG.

GENOEGDE PRIJS IS INCLUSIEF BPM & BTW EN EXCLUSIEF KOSTEN RIJLAARMAKEN, METALLIC LAK, LEGES EN RECYCLINGBIJDRAGE. AFGEBEELD MODEL KAN AFWIJKEN VAN STANDAARD-UITVOERING. ENERGIELABEL IS AFHANKELIJK VAN DE VERKOPBARE UITVOERING, NIET IN COMBINATIE MET ANDERE ACTIES. AANBIEDING GELDT ALLEEN OP UIT VOORRAAD LEVERBARE MODELLen MET KETTEREFERANTIAAN. DRUK- EN ZETPOUTEN VOORBEHOUDEN. ZOLANG DE VOORRAAD STREKT. ZIE VOOR KOSTEN EN VOORWAARDEN WWW.HYUNDAI.NL.

www.hyundai.nl





HYUNDAI SANTE FE

DEALER: AUTOBEDRIJF BOCHANE TIEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DANNY VAN VELDEN

Henk Folkers: "Ik krijg een uitstekende indruk van deze auto. Het is een zeer rustige en geluidsloze diesel. Hij is ruim en heeft een mooie uitstraling. Zowel zakelijk als privé een prima alternatief voor de klassieke merken."

Saskia Valen: "Deze auto zit lekker hoog en geeft een goed overzicht. Hij rijdt prima, maar persoonlijk vind ik 'm iets aan de prijzige kant."

Jacques Drost: "Een prettige en elegante auto met een fijn vermogen."

Mirjam Frentz: "Wanneer je een ruime auto zoekt is dit een goed model. Bovendien rijdt hij stil en zuinig."

Hans van den Heuvel: "Een comfortabele en prettige auto. Perfect wanneer je bijvoorbeeld werkt in de bouwsector."

SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	Santa Fe
Type:	2.2 CRDI 197pk Business Edition
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2200 cc
Vermogen:	197 pk
Koppel:	421 nm
Verbruik:	1 op 16,9
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,8 seconden
Topsnelheid:	190 km/h
Uitrusting:	Panoramisch schuifkanteldak, metallic lak.
Verkoopprijs:	€ 53.995,-
Leaseprijs :	Vanaf € 1.166,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 39.995,-
Informatie:	www.bochane.nl

De BlueEFFICIENCY Editions.

100% Mercedes-Benz, 20% bijtelling.



Mercedes-Benz



MERCEDES E-KLASSE

DEALER: RÜTTCHEN AUTOMOTIVE BV VESTIGING TIEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: REINIER MOERMAN

Gerold Kroon: "Een mooi afgewerkte auto met zeer veel vermogen voor een degelijke prijs."

David Verhoeff: "Deze Mercedes is een keurige, representatieve en comfortabele auto, die bovendien zuinig rijdt. Ook fiscaal is deze auto interessant."

Jurgen Versteegh: "Zakelijk gezien is deze auto zeer aantrekkelijk. Hij rijdt ook nog eens heel ontspannen. Een superauto!"

Fred Baars: "Een geweldige auto, waarbij luxe volop aanwezig is. De prijs-kwaliteit verhouding is ook goed."

Mirjam Frentz: "Ik heb hier helemaal niets op aan te merken! De auto is veilig, comfortabel en uniek in zijn soort. Een klasse wagen!"

Saskia Valen: "Zeker als je veel op de weg zit, is dit de meest comfortabele auto. De stoelen zijn erg comfortabel en hij is zeer representatief. De ultieme zakenauto!"

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	E 300 Bluetec Hybride
Type:	Edition Sport
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2143 cc
Vermogen:	204 + 27 pk
Koppel:	500 nm
Verbruik:	1 op 23
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,5 seconden
Topsnelheid:	242 km/h
Uitrusting:	Sport Pakket
Verkoopsprijs:	€ 65.250,-
Bijtelling:	20%
Leaseprijs:	€ 1.099,-
Vanaf prijs:	€ 56.200,-
Informatie:	www.ruttchen.nl



MERCEDES CLA

DEALER: RÜTTCHEN AUTOMOTIVE BV VESTIGING TIEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: REINIER MOERMAN

David Verhoeff: "Dit is een bijzonder geslaagd vlot model. Hij is helemaal van deze tijd en een echte kwaliteitsauto met een interessant fiscaal verhaal."

Jostein Kiezebrink: "Hiermee rijd je met een grijs op je gezicht. Het is een erg fijne auto met een sportieve uitstraling. Bovendien kost hij minder, dan ik verwacht had."

Peter van de Brink: "Een gelikte auto! De auto heeft een supermooi, sportief uiterlijk en er is oog voor detail."

Fred Baars: "Een heerlijke auto qua veiligheid, rijgedrag en afwerking. Een topper in zijn segment!"

Léon van Dun: "Wauw! Je valt ervoor of niet, maar ik wel dus. Ik zie me al helemaal voorrijden in deze auto bij klanten."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	CLA
Type:	180
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1595 cc
Vermogen:	122 pk
Koppel:	200 nm
Verbruik:	1 op 18,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,3 seconden
Topsnelheid:	210 km/h
Uitrusting:	AMG onderstel, velgen, uitlaten en grille. Donkerglas vanaf B-stijl.
Verkoopprijs:	€ 46.945,-
Bijtelling:	20%
Leaseprijs:	€ 599,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 32.495,-
Informatie:	www.ruttchen.nl

Zichtbaar in uw regio

RIVIERENLAND
BUSINESS

BOB *Business Ontmoet Business*



Uw vakinformatie altijd binnen handbereik

Vakinformatie 24 uur per dag

- 6 keer per jaar vakinformatie in het regionale zakenmagazine Rivierenland Business
- 12 keer per jaar extra nieuws via de digitale nieuwsbrief
- Actueel nieuws en informatie op www.rivierenlandbusiness.nl

Adverteren?

- All-in pakket: u ontvangt voor één prijs altijd een advertentie in Rivierenland Business, gekoppeld aan een persbericht / bedrijfsprofiel op onze website
- Interesse? Stuur een email naar onze accountmanager: angela@vanmunstermedia.nl

Word nu ook lid van BusinessontmoetBusiness

BusinessontmoetBusiness is een zakelijk communicatie- en netwerkplatform voor het bedrijfsleven in uw regio

- U wordt als bedrijf lid van BoB, dit houdt in dat u zichzelf, plus maximaal 3 collega's, altijd kunt inschrijven voor een bijeenkomst
- 12 keer per jaar ontvangt u onze nieuwsbrief
- U ontvangt zes keer per jaar het regionale zakenmagazine Rivierenland Business
- Als BoB-lid kunt u kosteloos een bedrijfsprofiel aanmaken op onze website
- Tenminste vier keer per jaar een Business Borrel
- Welkomst drankje en buffet/walking diner zijn inbegrepen
- BoB leden worden voor alle evenementen van Rivierenland Business uitgenodigd
- Inschrijving kan via de website of mail danny@vanmunstermedia.nl

Een lidmaatschap kost per jaar 250 euro exclusief btw

Rivierenland Business: het best gelezen magazine



INFINITI



DE NIEUWE INFINITI Q50

WWW.INFINITI-CARS.NL