



Dit document wordt u aangeboden door:

OOST-GELDERLAND

BUSINESS

klik hier voor meer artikelen

OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 2 | MEI 2013

BUSINESS®



coverstory

De Jong en Partners Juristen

Bedrijfsjuristen 2.0

Forum HRM:

'Voor goede resultaten moet je een team vormen'

Zakenautotestdag:

Lekker toeren door de Achterhoek

Nationaal

Ben Woldring speurt al vijftien jaar naar de beste deal



BUSINESS
NATIONAAL



Thema
Human Resources

Ben Woldring speurt al vijftien jaar naar de beste deal

18X

Porsche Scene Live voor maar
€60,-

Ontvang 12 x Porsche Scene Live + 6 reeds verschenen edities voor €60,-

Porsche Scene Live is het onafhankelijke lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je een jaar lang elke maand Porsche Scene Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.porsche-scene.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 18XPSL in.

www.porsche-scene.nl



12X

Great British Cars voor maar
€45,-

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

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

www.greatbritishcars.nl



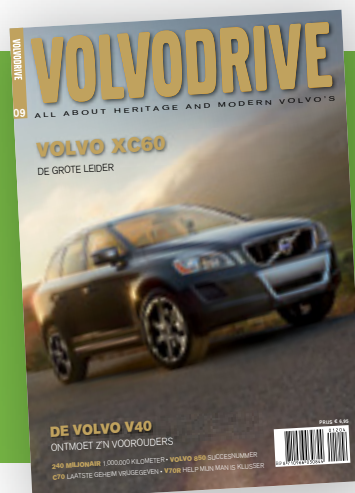
12X

Volvodrive Magazine voor maar
€45,-

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

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

www.volvodrivemagazine.nl



VOORWOORD



The queen is gone, long live the king

Op het moment dat ik dit voorwoord schrijf, is het één dag voor de allerlaatste Koninginnedag op 30 april. De laatste keer wuiven naar Hare Majesteit de Koningin. De laatste keer een vrije dag op 30 april. Vanaf 27 april 2014 is het proosten en maximaal tangoën met Prins Pils. Uiteraard wenst de redactie van Oost-Gelderland Business Willem-Alexander alle goeds in zijn periode als koning.

Het grootste gedeelte van het tijdschrift bestaat uit de Zakenautotestdag. Dit was wederom een ontzettend geslaagde dag, waarin we het praktisch de hele dag droog hebben gehouden.

Terug van weggeweest is de rubriek Ondernemer in Beeld. Deze keer is het woord aan Nico Wissing, een van de bekendste tuinarchitecten van ons land.

Ook doen we uitgebreid verslag van het discussieforum. Onderwerp van gesprek was Human Resource Management. Dit leverde een interessante discussie op. Verder besteden we nog aandacht aan de regio Montferland en Carwash & Co, de modernste wasstraat van de Achterhoek.

Veel leesplezier!

*Lars van Bergen
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
lars@vanmunstermedia.nl*



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

JAARGANG 8
mei 2013, editie 2

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Lars van Bergen

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft,
Jessica Scheffer

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Joost Franken

FOTOGRAFIE
Lars van Bergen, Joost Franken

DRUK
Control Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044

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

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

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

© 2013 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:

William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

- 6 Coverstory De Jong & Partners
- 9 Profiel Abascilje
- 10 Ondernemer in Beeld: Nico Wissing
- 14 Forum HRM
- 20 OGB was erbij
- 22 Profiel Shockwave
- 23 Column Heilbron
- 24 Column LodderDales
- 24 Profiel Carwash & Co
- 25 Ga voor Gelderland, kom naar Montferland
- 26 Amphion is méér dan theater alleen

NATIONAAL



I De weloverwogen groei van Ben Woldring

'Niet alles verandert automatisch in goud'



VI Kanttekeningen bij verdere flexibilisering arbeidsmarkt

Kennisontwikkeling cruciaal voor Nederlandse economie



XI Aandacht voor welbevinden medewerkers betaalt zich terug

Gezond reorganiseren, kan dat?

Zakenautotestdag

- 28 Lekker toeren door de Achterhoek
- 32 BMW 320i
- 33 BMW 520d
- 35 Kia Optima
- 37 Mercedes Benz CLA
- 38 Mercedes Benz E-klasse
- 39 Nissan Micra
- 41 Nissan Qashqai
- 43 Renault Clio Estate
- 44 Renault Megane Estate
- 45 Skoda Octavia
- 47 Skoda Rapid
- 48 Subaru Forester
- 49 Reacties van testrijders
- 50 Subaru XV



Ik liep op m'n achtste al bij kwekerij Venhorst, ook in Megchelen, en van mijn kreeg ik toen al een eigen tuintje waar ik spulletjes verbouwde. Groen zit in mijn genen.



'HRM is een leuk vak voor als het goed gaat. Als het niet goed gaat, worden de euro's weer belangrijker en doen we een stapje weg van HR. Als je resultaten wilt boeken, moet je een team vormen.'



'Mijn persoonlijke overtuiging is dat als je duurzaam met elkaar omgaat, uiteindelijk iedereen beter af is.'



Ondernemers uit de regio hebben de handen ineengeslagen onder de naam Montferlandse Vereniging voor Toerisme (MVT) en willen de regio weer onder de aandacht brengen.



Op 26 en 27 maart organiseerde De Graafschap voor de 8e keer de Zakenmanifestatie. Ruim 7000 zakenlieden vonden hun weg naar De Vijverberg.



Onlangs uitgeroepen tot 'Het Beste Theater van 2012' bewijst Schouwburg Amphion dat het midden in de samenleving staat en ook zeer geschikt is als decor voor evenementen van ondernemers.



Op de Zakenautotestdag was er voor alle smaken en voor iedere functie wel een auto aanwezig.

De Jong & Partners Juristen: Bedrijfsjuristen 2.0

Specialisten in ICT- en Arbeidsrecht

Bij de eerste kennismaking kan het idee dat juristen saai en stoffig zijn direct overboord. Dirk de Jong en Wanda Schaufele van De Jong & Partners Juristen zijn enthousiaste pleitbezorgers van Het Nieuwe Werken (HNW). Als allround 'bedrijfsjuristen 2.0' brengen zij deze eigentijdse manier van werken al heel lang in de praktijk. Daarom stapte Oost-Gelderland Business voor dit themanummer in de auto en toog naar Landhuis de Bevermeer in Angerlo, waar De Jong & Partners Juristen is gevestigd.

Zakelijk is het kantoor actief op de specialisatiegebieden ICT recht en Arbeidsrecht. Wat direct opvalt bij de kennismaking met De Jong & Partners Juristen, is de manier waarop zij Het Nieuwe Werken sinds 2007 volledig hebben weten te integreren met hun privé-leven in een prachtige, geheel ecologisch beheerde leef- en werkomgeving.

Persoonlijke klik

De Jong en Schaufele werken als juridisch specialisten graag in een hechte samenwerking met hun klanten. Schaufele: "We willen met al onze klanten een duurzame samenwerking ontwikkelen. Een volwaardige bedrijfsjurist zijn waarmee de ondernemer een vertrouwensband kan opbouwen. Die band kan alleen groeien als het gevoel van meet af aan wederzijds goed is, als er een persoonlijke klik is."

De Jong haakt daar op in. "We hebben al heel lang veel dezelfde, vaste klanten. Wij weten bij die organisaties goed wat er speelt. Als juridisch adviseur willen we graag op strategisch niveau in de breedte van de business meekijken. Dat vergt vertrouwen van onze klanten. Dat maken we ook waar als adviseur. Het is belangrijk dat je als bedrijfsjurist niet alleen operationeel juridisch acteert." Schaufele: "De ondernemer moet er écht voor open staan om je als strategisch adviseur te accepteren. Pas dan

kun je optimaal helpen om de zaken goed te organiseren, eventueel bij te sturen als dat nodig is. Zowel bij ICT als HRM aangelegenheden is dat erg belangrijk. Issues op die terreinen hebben vaak veel impact en kunnen veel geld kosten."

Het Nieuwe Werken

De Jong en Schaufele zijn in 2005 begonnen om Het Nieuwe Werken in de praktijk te brengen, door het implementeren van een online open source CRM-oplossing in hun kantooromgeving. Schaufele vindt de term HNW daarom voor hen niet meer echt van toepassing. "Wij werken al ruim acht jaar op deze manier. Wij wilden, omdat het technisch toen al mogelijk was, overal online bij onze dossiers kunnen. Anytime, anywhere dus. Ook ons pand (zie kader) is multifunctioneel. Het wordt zowel zakelijk als privé gebruikt en daarnaast wordt het geëxploiteerd". De Jong voegt daar aan toe dat het gaat om het schaalbaar en flexibel inzetten van middelen. "Dát hoort ook bij het HNW. Dat kan in een kantoor met flexplekken of vanaf een thuiswerkplek. Dan heb je het dus niet alleen over ICT maar ook over de vraag hoe het vastgoed wordt ingezet."

Volgens Schaufele is bij de overgang naar HNW in een organisatie van groot belang dat aandacht wordt besteed aan de juridische kaders en de processen. "De flexibili-

sering van de arbeidsmarkt en HNW vereisen een complete heroverweging en aanpassing van het (arbeids)juridische framework. Als mensen deels thuis werken en deels op kantoor, zullen de handboeken, personeelsreglementen en arbeidsovereenkomsten aangepast moeten worden. Implementatie van HNW kan niet op ad hoc basis worden uitgevoerd. Het is echt aan te raden om dit proces grondig en over de hele organisatie aan te pakken. Dit geldt niet alleen voor grote organisaties; ook juist voor kleine bedrijven."

Schaufele vervolgt: "Ook een punt van aandacht is het bewaken van een goede balans tussen werk en privé; voor zowel werknemer als werkgever is dit letterlijk van levensbelang. Een werknemer moet in staat worden gesteld om deze balans te bewaken. Flexibiliteit moet wel twee kanten op werken. Een werkgever heeft de verantwoordelijkheid om kaders aan te geven, begeleiding te bieden en deze balans actief te bewaken. Er zijn al diverse rechtszaken geweest van mensen met een burn-out, die schade claimen op grond van het feit dat de werkgever in zijn zorgplicht tekort is geschoten."

De cloud

Naast arbeidsrechtelijke en organisatorische kanten, zit er ook een ICT rechtelijke kant aan HNW, zeker nu dit steeds meer in de



Landhuis De Bevermeer

De Jong en Schaufele zijn door de invoering van cloud technologie volledig onafhankelijk van het gebruik van hun kantoor voor het uitvoeren van hun werkzaamheden. Onderdeel van hun bedrijf is daarom ook de exploitatie van het Landhuis De Bevermeer. Deze prachtige locatie kan worden gehuurd voor het organiseren van trainingen en workshops tot 20 personen, of zelfs voor een langduriger verblijf met overnachtingen voor groepen tot 15 personen.

Meer informatie: www.landhuisdebevermeer.nl

cloud gebeurt. Dit is volgens De Jong niet meer weg te denken; iedereen zal er op den duur op over gaan. "Omdat je nu al alles steeds veiliger en goedkoper kan opslaan in de cloud, zal het primaire gebruik van een eigen harde schijf of lokaal serverpark steeds marginaler worden. De voortsnelende technologische ontwikkelingen maken dat online werken steeds meer wordt omarmd, eigenlijk veel sneller dan voorzien. Bijna iedereen is nu al altijd en overal online, over een jaar ook mobiel met 4G snelheden. Steeds meer apparaten combineren lokale opslag met synchronisatie met de cloud, of hebben helemaal geen lokale opslag meer. Apparaten als MacBook Air of Samsung Chromebook gaan als warme broodjes over de toonbank. Microsoft hanteert een cloudstrategie die erop gericht is

het gebruik van lokale licenties op den duur zelfs helemaal uit te faseren. Kijk maar naar de ontwikkeling van Office 365 en Azure, die platformen zijn volledig gebaseerd op een SaaS en IaaS model, Software en Infrastructure as a Service."

Werken in de cloud raakt natuurlijk ook vraagstukken op het gebied van privacy en risico's op het gebied van continuïteit. Dat is problematiek waar De Jong veel mee te maken heeft en een belangrijk onderdeel is van zijn juridische specialisatie. "Natuurlijk is altijd de vraag relevant waar de gegevens worden opgeslagen en hoe veilig het is. Er is strenge privacy wetgeving waaraan voldaan moet worden bij het online verwerken van vertrouwelijke persoonsgegevens. Daarnaast is er een nieuwe Europese priva-

cyrichtlijn op komst. De regels worden daarin nog strakker dan nu het geval is. De bevoegdheden van toezichhouders, zoals het College Bescherming Persoonsgegevens, worden sterk uitgebreid. Ook om die reden willen wij zeker weten dat de vertrouwelijkheid van onze dossiers gewaarborgd is."

"Wij maken voor de geautomatiseerde ondersteuning van onze bedrijfsprocessen gebruik van de Assistance PSA voor Microsoft Dynamics CRM, dat volledig geïntegreerd is met Outlook en op maat is ingericht voor juridische dienstverlening. Alle data van de Europese klanten van deze SaaS-aanbieder en van Microsoft worden binnen de EU opgeslagen. Ze voldoen dus volledig aan de Europese regels. Dat weet je lang niet zeker bij alle aanbieders van online applicaties. Als dat niet goed geregeld is, kan dat tot problemen met de toezichhouder leiden. En daarnaast hebben wij nog steeds een eigen server voor de lokale opslag van belangrijke documenten. Als de internetverbinding plat gaat of er toch eens grote problemen ontstaan bij de hostingprovider, dan willen wij natuurlijk wel zeker weten dat we door kunnen werken. Vertrouwen is goed, maar je bent toch zelf verantwoordelijk als ondernemer."

Bedrijfsjurist 2.0

De werkwijze van een 'bedrijfsjurist 2.0' ligt voor De Jong en Schaufele in het verlengde van HNW. Schaufele: "Zoals wij werken, zijn we nauw betrokken bij de business van onze klanten. We werken let-



terlijk 'anytime, anywhere', ondersteund door de inzet van optimaal geïntegreerde informatietechnologie." De Jong: "We werken samen met een breed netwerk van professionals en collega juristen in diverse disciplines en specialisaties. Al sinds 2001 werken we vanuit een netwerk organisatie. Daarop doelen we met de 'partners' in onze bedrijfsnaam."

Schaufele: "Deze trend van het bieden van specialistische dienstverlening als business-juristen, wanneer nodig ondersteund vanuit een partnernetwerk, is een trend die zich de komende jaren sterk zal uitbreiden. Ik heb 20 jaar als advocaat gewerkt, de laatste jaren met een eigen kantoor. Ik heb mij uitgescreven als advocaat omdat de focus in de advocatuur met name op conflicten en 'litigation' ligt. Mijn persoonlijke overtuiging is dat als je duurzaam met elkaar omgaat, uiteindelijk iedereen beter af is. En dat wordt een lastig verhaal als men elkaar steeds maar te lijf gaat met dagvaardingen, beslagen en dat soort juridische 'means of last resort'. De ervaringen hebben me geleerd dat de tegenstelling opzoeken uiteindelijk nooit echte winnaars oplevert, maar meestal alleen verliezers. De kunst is juist om een conflict niet te laten escaleren, maar het op te lossen zonder langdurige en kostbare procedures."

De Jong vult haar aan: "Als bedrijfsjurist zijn wij gefocust op het creëren van helderheid binnen de business van de klant. Problemen op het gebied van ICT en arbeidsverhoudingen kunnen worden voorkomen door het in een vroeg stadium goed vastleg-

gen en communiceren van de wederzijdse verwachtingen en verplichtingen. Het is belangrijk dat ondernemers inzien dat ze erbaat bij hebben om ook hun eigen rol te erkennen in het ontstaan van juridische problemen. In welk stadium dan ook. Daar helpen wij hen bij. Het is als ondernemer goed om soms een spiegel voorgehouden te krijgen. Dat kan een investering blijken te zijn die zich terugbetaalt. Soms kan dat achteraf een hoop juridische kosten schelen. Deze aanpak vergt wel een vertrouwensrelatie tussen de ondernemer en ons als juridisch adviseurs." "En", voegt Schaufele nog toe, "het is voor onze klanten altijd goed om te weten dat we een stevige achtergrond in de advocatuur meebrengen. Want soms ontdek je niet aan procederen. Ook dan is het belangrijk dat je als bedrijfsjurist de ondernemer goed kunt adviseren."

Duurzame energie

Omdat veel organisaties geen eigen bedrijfsjurist hebben, of geen specialist op het gebied van ICT- of Arbeidsrecht, bedient De Jong & Partners als niche-kantoor MKB bedrijven, grote (ICT) bedrijven, non-profit instellingen, projectorganisaties, overheidsinstellingen in de gezondheidszorg en onderwijs, maar ook startende ondernemers. En steeds vaker komen er ook ondernemers op het gebied van duurzame energie langs. De Jong: "Ik zie in de duurzame energiemarkt dezelfde dynamiek als in de ICT markt de jaren 90, toen ik begon als bedrijfsjurist. Heel interessant en dynamisch, met vele raakvlakken qua complexiteit. En dus een heel interessante markt om als jurist op voort te borduren. Ook door het streven

ons pand 100% energieneutraal te maken, ben ik erg geïnteresseerd geraakt in de technische en maatschappelijke ontwikkelingen van duurzame energie. Erg spannend en stimulerend als je er in verdiept, echt een blue ocean aan mogelijkheden en evenveel juridische uitdagingen."

Vertrouwen

De Jong en Schaufele 'sparren' graag met ondernemers als zij vragen hebben op het gebied van ICT, arbeidsrecht of duurzame energie. Of eens over hun strategie willen praten. De Jong: "Iedereen kan ons bellen, door de telefoon kom je al pratend vaak snel genoeg tot de kern van de vraag." "En", voegt hij er nog aan toe, "kennis maken kost alleen maar wat tijd, en dat is welbestede tijd. Je hoeft als jurist niet voor ieder gesprek meteen een rekening te sturen. Iedere duurzame relatie begint met een investering. Als een ondernemer ons belt, zijn we blij dat hij of zij tijd maakt om ons te leren kennen. Wij gaan uit van vertrouwen en dat werkt uiteindelijk altijd." ■

DE JONG & PARTNERS

De Jong & Partners Juristen
 Bevermeersweg 12
 6986 BL Angerlo
 088-4530542
info@dejongpartners.nl
www.dejongpartners.nl

Gerben Wardenier van Abascilje stelt de vraag: In de steek gelaten door "uw" bank?



Als ondernemer kunt u behoefte krijgen aan financiering. Om te investeren in een nieuw gebouw, nieuwe machines of in uitbreiding. Of om voorraden of debiteuren te financieren. Van oudsher is de ondernemer gewend aan een bank die daarbij graag hielp. Een bank die altijd klaar stond, soms zelfs als het niet nodig was.

Graag Hielp, Klaar Stond?

De ervaring van veel MKB ondernemers is tegenwoordig een andere. Krediet is een schaars goed geworden en ondernemers ondervinden ook daar een groeiende onderlinge concurrentie.

Als door het aantrekken van de economie de behoefte aan krediet stijgt, is krediet niet langer zomaar voor iedere ondernemer weggelegd. Van de ondernemer wordt meer verwacht om in aanmerking te komen.

De beste manier om dat te doen is actief een succesvolle en bevredigende relatie op te bouwen met de bank van nu.

Aanpak van Abascilje

Als ondernemer voor ondernemers, heeft Abascilje zich juist daarin gespecialiseerd. Door als coach en begeleider te assisteren bij de voorbereiding van de aanvraag, de gewinning aan de denkrant van de 'nieuwe' bankier en de indringendheid van de vragen die gesteld zullen worden.

Krediet wordt verstrekt op basis van vertrouwen. Het doel is de ondernemer in staat te stellen zelf het vertrouwen van de bank te winnen en te behouden.

Alle relevante deskundigheid wordt samengebracht in een totaal aanpak die zeldzaam is. In teamverband werken zo nodig communicatie, financiële, krediet, juridische en bedrijfskundige specialisten samen.

De aansturing van deze experts en de bewaking van de kwaliteit komt uitsluitend toe aan oprichter en eigenaar Gerben Wardenier. Zijn internationale carrière bestond steeds uit het voor particuliere en zakelijke klanten behartigen van hun belangen bij banken.

4 Gouden tips om kredietverlening te bevorderen

1. Gelijkwaardigheid bij communicatie

De ondernemer ziet kansen, de bankier risico's. Al gauw praat je niet meer dezelfde taal. Door oog te hebben voor elkaars verantwoordelijkheden, ontstaat een gelijkwaardige en respectvolle communicatie, waarbij alle kanten van de financiering vruchtbaar aan bod kunnen komen. Maak het krediet een gezamenlijk belang;

2. Vertrouwen versus wantrouwen

Het allesbepalende moment in het proces is wanneer de bankier zich afvraagt: vertrouw ik het? Komt het geld weer terug? Zorg dat je alles naar voren hebt gebracht om wantrouwen te voorkomen en vertrouwen te onderbouwen;

3. Vertrouwen valt te onderbouwen

Het risico wordt nagenoeg uitsluitend bepaald door de mate waarin je bedrijf de "zaakjes voor elkaar heeft, of niet". Jij risico bewust onderneemt. Door hierop scherp te zijn, verlaag je het risico voor jezelf en voor de bank. Voor de bankier betekent een lager bedrijfsrisico, een hoger vertrouwen in het krediet;

4. Actief relatie beheer uit jezelf, voor jezelf

Waar je meestal geen terughoudendheid voelt bij het actief onderhouden van de relatie met klanten en leveranciers, zou dat naar de bank toe net zo moeten zijn. Meld uit eigener beweging successen maar ook tegenslagen. Door niet te melden moet de bank er "zelf achter komen"; Dan riskeer je dat vertrouwen omslaat in wantrouwen.

Abascilje bevordert mede op basis van deze **4 hoekstenen** de kredietverlening aan jou als ondernemer. Bij de uitvoering word je bijgestaan en weldra kun je het voortaan zelf. Zorg dat je klaar bent voordat de economie in de loop van dit jaar weer aantrekt.



'Ik ben wars van de oude tuinlijnen'

Nico Wissing, oprichter en eigenaar van Green, kan bogen op meer dan 30 jaar ervaring in tuinontwerp, -aanleg en -onderhoud. Hij geeft lezingen in binnen- en buitenland en wordt gezien als visionair in het groen. Oost-Gelderland Business zocht Wissing op in Megchelen.

Samen met zijn team maakt Nico Wissing concepten, bestekken, technische details en presentaties voor de nationale en internationale markt. Concepten die zorgen voor een versterking van de architectuur en de opwaardering van een pand, gecombineerd met meer gebruiksgemak en passend bij de lifestyle.

Wissing is een bezige bij, maar de core-business is en blijft het ontwerpen van

tuinen, parken en landschappen. "Dat doen we op een duurzame en verfrissende manier. Een beetje anders dan normaal." Momenteel zet Wissing zich veel in voor de regio. "We zijn aan het kijken of we de maakindustrie uit de regio een mooie positie kunnen geven. Een van de projecten waar we mee bezig zijn, is het bouwen van de Floriadetuin in Doetinchem. Daarnaast zijn we betrokken bij De Afbramerij, die onderdeel uitmaakt

- Favoriete keuken: Italiaanse, Japanse
- Favoriete vakantiebestemming: Er zijn veel mooie plekken op de wereld, maar ik kies toch voor mijn eigen tuin
- Favoriete stad: Amsterdam, San Francisco
- Wat doe je op een vrije zaterdag: Van alles rondom de tuin
- Ik rijd een: Audi A6 Avant, maar ik heb binnenkort een proefrit in een Tesla
- Mijn mobiel is een: iPhone 4s

van DRU Industriepark in Ulft." Wissing maakt binnen zijn bedrijf veel gebruik van buitenlandse stagiaires. "Dat zijn



- Geboorteplaats: Megchelen
- Geboortedatum: 27-05-1961
- Ouders: Hendrik Wissing en Mienieke Hengeveld
- Partner: Yvonne
- Opleiding: Ik ben altijd aan het bijleren





studenten die bijvoorbeeld tuin- of landschaparchitectuur studeren. Ze komen uit de hele wereld.”

Weinig vernieuwing

“Ik houd van mooie plantencombinaties”, vervolgt Wissing. “Planten, veel groen, tuin- en landschaparchitectuur. Maar dan op een heel vernieuwende manier. Ik ben een beetje wars van de oude lijn. Er zit namelijk weinig vernieuwing in ons vak en proberen we te doorbreken. Dat heb ik samen met Lodewijk Hoekstra (onder andere bekend van Eigen Huis en Tuin, red.) gedaan. Kijk, als ontwerper is het hartstikke leuk om mooie ontwerpen te maken en daar prijzen mee te winnen. Maar zoiets blijft een beetje in ‘de groene wereld’ hangen. En Lodewijk kan zoiets naar de mens toe brengen en dat is de verbindende slag die we gemaakt hebben. Samen met Lodewijk heb ik ook een boek geschreven, ‘Sparren voor een duurzaam leven’. Ook hebben we de website www.nlgreenlabel.nl waar

zowel bedrijven als particulieren kunnen vinden wat er aan duurzaamheid te vinden is en hoe je op een duurzame en verantwoorde manier tuinen en parken kunt aanleggen.”

Groene vingers

Het bedrijf van Wissing werkt niet alleen voor bedrijven en instellingen. “We werken ook voor particulieren. Tuinen van groot tot klein. Ik ben vanaf m’n prille jeugd ben ik al in de groen. Ik heb dus van kinds af aan al de neiging naar het groen gehad. Ik liep op m’n achtste al bij kwekerij Venhorst, ook in Megchelen, en van mijn kreeg ik toen al een eigen tuintje waar ik spulletjes verbouwde. Groen zit in mijn genen. Je kunt me er midden de nacht voor wakker maken.”

Voor Wissing was het niet meer dan logisch om na de middelbare school door te gaan in het groen. “Ik ben een onge-looflijk bevoorrecht iemand. Ik heb mijn passie en talent om kunnen zetten naar mijn werk en iets wat ik graag doe.”

De Achterhoek

Wissing houdt van de Achterhoek en zet zich daar dan ook hard voor in. “We hebben de Waterschapstuin in Doetinchem gemaakt, die toch wel baanbrekend was. Met veel Achterhoekse bedrijven uit de maakindustrie hebben we de tuin ingericht. Daarnaast hebben we voor de Azora Groep verschillende zorgtuinen en parken gemaakt. We zijn eigenlijk altijd op zoek naar nieuwe soorten toepassingen. En op die momenten wil ik heel erg out of the box te denken. En dan werk ik bijvoorbeeld met kunstenaars, mensen uit de mode of juist mensen uit de hightech industrie. Dat vind ik heerlijk om te doen.”

Met deze manier van werken en denken hoopt Wissing de regionale jeugd te interesseren voor het vak. “Ik wil ze anders naar ons vak te laten kijken. Nu wordt het nog té vaak geassocieerd met schoffelen en decoratie. Groen heeft veel meer waarde dan alleen decoratie. Het is een antwoord op heel veel problemen. Het werkt tegen stress, je hebt minder criminaliteit, je werkt aan bio-



Paspoort

NL Greenlabel bevordert de verduurzaming van de buitenruimte via het duurzaamheidspaspoort. Dat paspoort voor product, materiaal of plant is geen keurmerk met audits, maar een label dat wordt afgegeven op basis van expert-judgement door Royal HaskoningDHV. De indicatoren waarop gelabeld wordt zijn de herkomst, samenstelling, productiewijze, levensduur, onderhoud, energie en einde levensduur. Met dit systeem geeft NL Greenlabel een zichtbaar onderscheidend vermogen aan het gebruik van duurzame materialen en werkwijzen. Op deze manier kan men een bewuste keuze maken.

diversiteit, je kunt de waarde gebouwen verhogen, het reduceert de co2-waarde.” Nog even terug naar de Achterhoek. “We moeten de waarde en de schoonheid van het landschap gaan waarderen en in dat landschap iets bouwen of er op een bepaalde manier mee werken. Als dat lukt, krijg je zulke unieke locaties. Daar kan niemand in Nederland aan tippen. Als je een regionale architect die duurzaam kan bouwen met streekproducten combineert met een duurzame tuin- en landschaparchitect, dan heb je het landschap, het vakmanschap, het moraal van de streek én de grondstoffen meegenomen. En daar heeft de regio enorm veel baat bij. Dat zie ik heel erg zitten, want daar je gigantisch mooie dingen mee doen.”

Filosofie

Bij elk ontwerp probeert Wissing na te denken over het nut van de toegevoegde materialen in de tuin of het park. “Het moet een functionaliteit hebben. Je moet iets teruggeven aan de natuur. Voor de vogels, insecten, het microleven om ons heen. Daar

moet meer plek voor gecreëerd worden en ons daar van bewust zijn. Dat leg ik mezelf dus bij elk ontwerp op. En daar kunnen we nog enorme slagen in maken hoor. De reeks aan materialen die nu over het algemeen gebruikt worden, is zo plat als een dubbeltje. Die worden vanuit de hele wereld bij elkaar gesleept en hebben een slechte footprint (zie kader). Maar dat geldt ook voor verkeerd gekweekte planten of bomen waar weinig leven in zit.”

Balans

Wissing pleit voor meer gebruikersgroen en minder nutteloos groen. “Een gazon is mooi, maar in een stad moet je niet alleen gras willen. Het is mooier een combinatie te maken van de omgeving als onderdeel van het dagelijks leven. De grond bij bedrijfsgebouwen ligt er vaak zielloos bij. Met een paar ingrepen is er iets van te maken. Je kunt die grond verdelen in functioneel groen of kijkgroen. Natuur bij een bedrijf kan meewerken aan het welbevinden van de medewerkers. Leg wat kronkelpa-

den aan tussen wilde bloemen door, of een waterplas. Kunnen de medewerkers in de pauzes de natuur in. Het kunnen plekjes van bezinning zijn. Even rustig zitten, zonder telefoon. Maar ook vergaderen is mogelijk. Plekjes waar de mensen zich kunnen concentreren op een idee of op een ontwerp. Ik zou wel ergens een glazen kubus in het groen bij een bedrijf willen neerzetten. Een bezinnings- of zingevingskubus. Alleen werkt in Nederland het klimaat niet erg mee.”

Droom

Wissing heeft idealen en ziet zijn bedrijf als een brug om die te verwezenlijken. “Mijn ultieme droom is een huis van glas, vierkant en geplaatst in de ruimte. Glas is perfect om het landschap dichterbij te halen. Momenteel is slechts twee procent van de huizen naar de tuin gericht. Je moet het landschap in huis halen. Los komen van de vorm. Ik hoop ooit de kans te krijgen zo’n plek te maken.” ■

HRM is een keihard vak

'Voor goede resultaten moet je een team vormen'

HRM is een breed onderwerp dat veel facetten van de maatschappij raakt. Zo heeft de flexibilisering van de arbeidsmarkt impact op ontslagrecht, payrolling, maar ook Het Nieuwe Werken en flexwerkers hebben daarmee te maken. Op het gebied van sociaal maatschappelijk personeelsbeleid komen al snel onderwerpen zoals fitte en gezonde werknemers, reïntegratie en het wel of niet hanteren van een leeftijdsbewust personeelsbeleid om de hoek kijken. En op het gebied van trainen en opleidingen, om onder andere de vergrijzing van de beroepsbevolking op te vangen, zijn ook vele discussies te voeren. HRM biedt dus meer dan genoeg stof voor een tafeldiscussie.





Deelnemers:

- Margret Rensink, Kompas Training & Coaching
- Sander Warringa, Adecco Zevenaar
- Joris Wassink, Siebert & Wassink Personeelsadvies
- Patricia van Petersen, Patricia van Petersen HR Consultancy
- Mike Broekhuizen, Bedrijfstak-school Anton Tjindink
- Evelien Fokkink, Wedeo
- Johannes Arets, K+V Management Advies

Oost-Gelderland Business nodigde een zevental professionals uit in Grand-Café Restaurant De Groeskamp in Doetinchem om mee te praten over dit onderwerp. Aan tafel zitten Margret Rensink van Kompas Training & Coaching uit Aalten, Sander Warringa van Adecco uit Zevenaar, Joris Wassink van Siebert & Wassink Personeelsadvies uit Lichtenvoorde, Patricia van Petersen van Patricia van Petersen HR Consultancy uit Groenekan, Mike Broekhuizen van Bedrijfstak-school Anton

Tjindink uit Terborg, Evelien Fokkink van Wedeo uit Doetinchem en Johannes Arets van K+V Management Advies uit Veenendaal.

Stelling 1: Steeds meer bedrijven vragen om HR-managers die denken in keiharde euro's.

Mike Broekhuizen: "Uiteindelijk moet er geld verdiend worden. Maar of dat de belangrijkste beweegreden moet zijn om je personeel te ontwikkelen? Dan moet je ook naar de lange termijnvisie kijken. Als je puur naar het geld kijkt, dan kijk je ook naar de korte termijn. Maar als je het hebt over ontwikkeling van personeel, moet je zeker ook de lang termijn in ogenschouw nemen."

Patricia van Petersen: "Bij bedrijven in het MKB wordt HRM er vaak bijgedaan door de office manager. Die houdt zich dan bezig met de personeeladministratie en het aannemen van mensen. Maar het is meer dan dat, het is een vak. Er zit dan vaak geen visie achter."

Joris Wassink: "Dan moet je wel weten wat de toegevoegde waarde van HR kan zijn. Als je het enkel als noodzaak ziet,

kun je de waarde er ook niet van inschatten. En bedrijven zitten in deze tijd ook in een spagaat; gaan ze voor korte of lange termijnvisie. Ik ben ervan overtuigd dat als je durft te kiezen voor de lange termijn en dat goed doet, je meer kunt verdienen." Johannes Arets: "Ik vind de term euro's wel leuk, die daagt uit. HRM is namelijk een leuk vak voor als het goed gaat. Als het niet goed gaat, worden de euro's weer belangrijker en doen we een stapje weg van HR. Maar als je resultaten wilt boeken, moet je een team vormen en in het team is iedereen even belangrijk. Dus niet alleen de verkopers of technici zijn belangrijk. Het is de combinatie en diversiteit die een team sterk maken. En uiteindelijk is HR een keihard vak hoor. Want als jouw medewerker beter in z'n vel zit, werkt hij beter in het team en komt hij met plezier naar het werk. Dat geeft drive in het team."

Margret Rensink: "En dan wordt de opbrengst groter. Maar wat je in deze tijd ziet, is dat HR eigenlijk weer terugvalt naar P&O en dat er op de werkvloer een gespannen sfeer hangt. En dat moet je niet willen." ▲



Broekhuizen: "Maar juist die ondernemer wordt in deze periode getriggerd om die dingen te doen waar hij goed in is. Een ondernemer in het nauw maakt wellicht rare bokkensprongen, maar heeft ook briljante ideeën. En daar moet de kracht vandaan komen."

Wassink: "Je merkt nu ook het verschil tussen met en bedrijven zonder visie. Die laatste groep komt als eerste in de problemen."

Stelling 2: Het hanteren van een leeftijdsbewust personeelsbeleid heeft weinig nut. Ervaring komt namelijk met de jaren.

Sander Warringa: "Er zijn verschillende scenario's mogelijk. Er zijn productiebedrijven die een hoge gemiddelde leeftijd hebben. Maar als zo'n bedrijf nu niet investeert in nieuwe instroom, heeft het over een paar jaar toch echt een probleem."

Evelien Fokkink: "Maar het ligt ook aan het soort werk."

Warringa: "Dat klopt, maar er zijn organisaties die daar echt goed naar moeten kijken omdat ze anders ook een probleem hebben op het gebied van kennisverlies en uitstroom."

Broekhuizen: "Dat is momenteel ook de belangrijkste drijfveer voor onze branche."

Warringa: "Inderdaad, jullie zijn ook bezig met opleiden. Kijk eens naar de metaalsector, de gemiddelde leeftijd van een 'metaalman' ligt tussen de 40 en 50 jaar."

Broekhuizen: "Je zit hier in de regio momenteel met een uitstroom. Gemiddeld gaan er per jaar in de Achterhoek en Liemers zo'n 350 medewerkers met de VUT. Een deel van het werk van de 350 man die weggaan, wordt opgevangen door automatisering en robotisering. Samen met het Graafschap College leiden wij ongeveer 80 mensen per jaar op. Vandaar dat wij ontzettend hameren op om-, her- en bijscholing. Dat gat moet opgevuld worden."

Warringa: "Maar jullie leiden niet alleen op

jongeren op toch?"

Broekhuizen: "Je ziet steeds meer dat de mens de beperkende factor wordt. Bedrijven kunnen hele dure machines aanschaffen die een ongelooflijk beroep op de kennis- en ontwikkelingspotentie van een medewerker. Dus de HBO'er op de werkvloer gaat er echt aankomen. De straten van machines worden zo complex, dat kan een MBO'er in z'n totaliteit niet bevatten. Een team bestaat straks uit een HBO'er, een aantal MBO techneuten en de operators. Maar personeel schuift door of gaat weg. Dus je moet er als bedrijf voor zorgen dat je altijd een back-up hebt in je eigen organisatie. Laat ik het zo zeggen: als een machine van 8 ton slechts op 65% van zijn rendement draait omdat iemand maar moeilijk met zo'n machine kan omgaan. Wat is dan twintig duizend euro aan opleidingskosten op een investering van 8 ton?"

Van Petersen: "Maar heeft zo iets ook met leeftijd te maken?"

Broekhuizen: "Dat hoeft niet. En jong iemand kan best veel kennis hebben, maar de ervaring komt echt met de jaren. Maar het finetunen, het laatste percentage rendement eruit halen, ja dat is toch echt een finesse. En dat is de kennis die je moet borgen. En daar moeten bedrijven op tijd mee beginnen."

Warringa: "Je moet het inderdaad ook niet op het moment van uitstroom doen, dan ben je gewoon te laat. Daar moet je bijtijds op anticiperen."

Fokkink: "En dan kom je weer terug op het beleid."

Warringa: "Met het oog op de continuïteit moet je bijtijds een jonger iemand bij een ervaren werknemer zetten."

Broekhuizen: "Je kunt een ervaren werknemer heel goed gebruiken om jongen collega's te begeleiden. Maar hij moet daar de kwaliteiten voor hebben. Of je moet het gaan ontwikkelen."

Rensink: "Wat mij opvalt, is dat men vaak vergeet dat de 50-plussers tot hun 67ste moeten werken. Ze vergeten daarin te investeren."

Wassink: "Aan die mentorrol waar we het over hebben, zit natuurlijk wel een kostenplaatje. Waarom denken we niet eens na over het volgende model: aan het begin van

je carrière bouw je salaris op en als je op een gegeven moment op leeftijd bent, kun je langzaam weer je salaris afbouwen. Dus wat is de waarde van je arbeid en productiviteit en hoe ga ik dat belonen. Momenteel is dat eigenlijk not done. Maar we kunnen best nadenken over een soort mentormodel."

Fokkink: "Zo'n rol mag toch gewoon beloond worden?"

Wassink: "Als iemand 3000 euro verdient, waarom zou hij het dan niet voor 2400 euro doen als hij weet dat hij minder productief is, maar hierdoor wel zijn baan kan behouden en niet telkens op zijn tenen hoeft te lopen?"

Arets: "Waarom zo kosten georiënteerd? Ik denk dat als je een goede mentor hebt, het ook wat oplevert."

Wassink: "Dat zie in de verschillende bedrijven naar mijn mening niet genoeg terug."

Arets: "Als je als HR Manager een positie wilt innemen, moet je zeggen dat het iets oplevert. Dan moet je af van de kosten. Als een mentor daadwerkelijk iets toevoegt, is het hele team daar bij gebaat."

Rensink: "Je krijgt dan ook meer een verbinding tussen de generaties. Nu wordt vooral de jongere generatie gekoesterd en

er wordt heel eenzijdig geleefd. Je krijgt geen verbinding. Je ziet dat nu ook bij overheid, daar nemen ze alleen maar jongeren aan. Die zijn straks allemaal even oud, daar zit geen afspiegeling van de maatschappij in. Ouderen worden vaak als moeilijk gezien."

Wassink: "Maar wat is nou de reden dat die 50-plusser niet wordt aangenomen?"

Broekhuizen: "Angst. Kosten."

Wassink: "Dan kunnen wij met z'n allen heel idealistisch zeggen dat het onterecht is en natuurlijk moet wij ons daar als HR mensen hard voor maken. Er zit echter ook een praktisch aspect aan."

Broekhuizen: "En dan moet ieder poppetje op de juiste plek staan. Je moet kijken wat je arbeidspotentieel is en iedereen op de juiste manier inzetten. Als je dat goed doet, kan een 50-plusser een heel belangrijke bijdrage leveren aan het ondernemersresultaat, alleen misschien in een iets andere rol."

Fokkink: "Wat we nu aan de onderkant van de arbeidsmarkt al doen, job carving en functiecreatie, dat gaat naar boven uitrollen. We gaan meer kijken naar de samenstelling van het team en de diverse vaardigheden. Welke klus moet er geklaard worden en wie hebben we daar voor nodig." ▲





ONDERNEMINGSCENTRUM ACHTERHOEK

VERGADEREN – LUNCHES – DINERS – CATERINGSERVICE
 RUIME PARKEERGELEGENHEID – DIRECT AAN DE A18

Koopmanslaan 3 • 7005 BK **Doetinchem**
 Tel. 0314-370480 • Fax 0314-370481
 info@restaurant-groeskamp.nl

Wij beschikken over 4 zalen en 3 dagdeelunits
 voor vergaderingen, seminars, cursussen e.d.

Hierbij zijn diverse vergaderarrangementen
 mogelijk. Van eenvoudig tot luxe,
 van lunch en/of buffet/diner.

De mogelijkheden zijn eindeloos.

Kijk op onze compleet vernieuwde
 website voor meer informatie

www.restaurant-groeskamp.nl



Sinds oktober 2012 gevestigd in Doetinchem!

Uw adres voor al uw incassozaken en/of ambtelijke diensten
 voor heel Nederland. Onze klanten zijn incassobureaus, advocaten,
 notarissen, particulieren, MKB, woningverhuurders en overheid.
 Bent u geïnteresseerd en wilt u nader kennismaken, bel ons eens
 geheel vrijblijvend op.

Openstaande vorderingen? Probeer eens een deurwaarder

Plantsoenstraat 87 - 7001 AB DOETINCHEM
 T. 0314 - 200023 - F. 0314 - 200024 - E. info@dwka.nl
 www.dwka.nl

Orangerie Huize Ruurlo
More than welcome!



Stapeldijk 1 - Postbus 9 - 7260 AA Ruurlo - Tel. (0573) 421499
WWW.ORANGERIE-RUURLO.NL



Achterhoekse Chique

Dat omschrijft Villa Ruimzicht in twee woorden. In een bijzonder
 landhuis aan de rand van het centrum van Doetinchem tref je
 een bijna on-Nederlands stijlvolle gelegenheid met een
 ongedwongen sfeer.



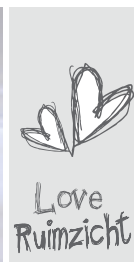
PROEF



FEEST



SLAAP



& BEWONDER!



★★★★★
Villa Ruimzicht
 Hotel - Restaurants - Kunst

Ruimzichtlaan 150, 7001 KG Doetinchem. Tel: 0314 - 320 680

info@hotelvillaruimzicht.nl
 www.hotelvillaruimzicht.nl



facebook.com/villaruimzicht



@villaruimzicht



Stelling 3: Werkgevers onderschatten het belang van een 'fitte' werknemer.

Broekhuizen: "Een medewerker is een functionaris én een persoon. En in beiden moet diegene goed in zijn vel zitten. Want als je thuis problemen hebt, heb je die ook op het werk en omgekeerd ook."

Rensink: "Vanuit beide kanten ligt daar een verantwoordelijkheid."

Broekhuizen: "Er zijn er maar weinig die de knop écht om kunnen zetten. Die bijvoorbeeld privé-problemen ook daadwerkelijk thuis kunnen laten. Vroeg of laat komt zoiets toch tot uiting."

Van Petersen: "Maar dan heb je het over mentale fitheid."

Broekhuizen: "Maar ken ook privé-situaties die niet alleen psychisch maar ook fysiek een uitputtingsslag zijn. Dat heeft dan direct effect op zijn of haar presteren op het werk."

Rensink: "Maar dat zijn belastende facto-

ren die je zelf niet in de hand hebt. Ik vind dat je als werknemer op tijd je ontspanning en beweging moet nemen. En je moet voor zowel je mentale als fysieke gezondheid zorgen. Een stukje zelfmanagement."

Broekhuizen: "En let eens op hoe je omgeving reageert. Als die kritisch reageren omdat je er nooit bent. Dat houd je niet lang vol, vroeg of laat gaat zich dat wreken. Maar daar moet je wel voor openstaan."

Rensink: "Mensen moeten bewuster met hun gezondheid omgaan."

Arets: "Graag! Maar dan wel vanuit zichzelf. Zoiets moet niet vanuit de overheid komen. Ik houd niet zo van dat gecontroleer en geregeld. Men moet een bepaalde vrijheid hebben."

Rensink: "Het ging nu vooral over de werknemer. Hoe zien jullie het met betrekking tot de werkgever?"

Broekhuizen: "Daar ligt een even grote verantwoordelijkheid. Op het moment dat

je merkt dat een werknemer niet goed in z'n vel zit, moet je daar iets mee doen. Je moet het bespreekbaar maken en het proberen op te lossen. Als het bespreekbaar maakt, komen ze ook naar je toe."

Wassink: "Dat hangt er vanaf of je oprecht met iemand in gesprek gaat of niet. Als dat niet het geval is, zal het niet tot iets leiden."

Rensink: "En dan komt het stukje wat daarvoor ligt. Wat kun je als werkgever doen aan de fit- en gezondheid van je personeel. En zo lang je als werkgever open en transparant communiceert, hebben mensen geen angst om bij je naar binnen te stappen."

Broekhuizen: "Ik vind het belangrijk dat je ook feedback vraagt aan je werknemers. Maar met die feedback moet je dan wel iets doen. Zodra je dat niet doet, heb je een probleem. Maar dit is een lastig en moeilijk terrein." ■

Oost-Gelderland was erbij

Op 26 en 27 maart organiseerde De Graafschap voor de 8e keer de Zakenmanifestatie. Liefst 7250 zakenlieden vonden hun weg naar De Vijverberg. Op de parkeerplaats voor het stadion was een groot paviljoen opgebouwd waarin ruim zeventig leden van de Business Club zich presenteerden. Scheidsrechter Bas Nijhuis verrichtte de opening van de beurs. Op de eerste dag van het evenement liepen de spelers van De Graafschap samen met enkele spelersvrouwen een modeshow. Dankzij de vele enthousiaste standhouders leverde de eerste dag al een grote toestroom aan zakelijk gerelateerd publiek op.



Businessclub voorzitter Vincent Immink introduceert scheidsrechter Bas Nijhuis



Business

Heeft u ook een event waarop u wilt terugkijken op deze bladzijde?

Mail dan kosteloos uw hoge resolutiefoto naar de redactie: lars@vanmunstermedia.nl o.v.v. 'Oost-Gelderland Business was erbij'

U kunt onze fotograaf ook inhuren, neem contact op.



ShockWave zorgt voor snellere reïntegratie

Zieke werknemers kosten de werkgevers dagelijks veel geld. Als u uw werknemers naar Fysiotherapie & ShockWave Doetinchem verwijst en laat behandelen met de échte, High Energy ShockWave, dus afgeleid van de niersteenvergruizer want dat is de enige, echte, werkzame vorm, dan kunt u rekenen op een snellere reïntegratie en korter ziekteverzuim. Netto dus een enorme kostenbesparing.

Aandoeningen die hiervoor in aanmerking komen zijn: tennisarm, hielspoor, achillespeesontsteking, verkalkingen rond gewrichten, zoals de schouder. Er wordt eerst deugdelijke intake en screening gedaan, met echografie. ■

Fysiotherapie & ShockWave Doetinchem,
Melkweg 2a, 7005 AH Doetinchem. Tel 0314 394222.
Internet: www.fysiotherapiedoetinchem.com

Heeft u langdurig last van

Peesproblemen

Tennisarm, Achillespees

Verkalkingen, Hielspoor

Pijnpunten of

Chronische klachten?

ShockWave helpt u !

snel en doeltreffend..!

Fysiotherapie & ShockWave Doetinchem
Melkweg 2a. Info & Afspraken: 0314 394222
www.fysiotherapiedoetinchem.com

Hypotheek ooit afgesloten en dan?



Wat moet ik doen bij met de huidige verandering van wetgeving?

Na het nieuws van zes uur vraagt u zich af wat houdt dit nu weer voor mij in? De huidige veranderingen roepen heel veel vragen op. Uw hypotheekverstreker blijft heel erg stil en u vraagt zich af waar moet ik zijn met mijn vragen. Hiervoor heeft Heilbron Hypotheken het Hypotheken APK ontwikkeld. Zo kunnen wij u bewust maken over de gevolgen van de veranderingen voor u en willen wij bereiken dat u altijd over de juiste informatie kunt beschikken om verantwoorde keuzes te maken. Uiteraard staan wij u met raad en daad bij.

Hoe blijven mijn maandlasten onder controle?

Tijdens de looptijd van uw hypotheek zijn er mogelijkheden om te besparen op uw hypotheeklasten. U kunt hierbij denken aan besparingen op uw ren-

te, verplichte aflossing of op de premies van de verplichte verzekeringen. Maar hoe weet u wanneer u kunt besparen? Heilbron Hypotheken kan u daarbij helpen met de hypotheek APK. Met deze service voert Heilbron Hypotheken een doorlopende controle uit op uw hypotheek en de bijbehorende verzekeringen. Soms moeten er kosten gemaakt worden om te kunnen besparen. Bij het berekenen van de besparing houden wij uiteraard rekening met deze kosten. Daardoor wordt u pas benaderd op het moment dat u echt kunt besparen op uw hypotheeklasten. Heilbron Hypotheken maakt gebruik van De Nationale Hypotheekbond, waardoor u nooit onnodig te veel betaalt voor uw hypotheek.

Wat gebeurt er als ik...?

Met onze hypotheek APK bieden wij u de zekerheid van een verantwoorde hypotheek, tegen de voordeligste

maandlasten. Nu en in de toekomst! Want gedurende de looptijd van uw hypotheek loopt u bepaalde risico's met betrekking tot arbeidsongeschiktheid, werkloosheid en overlijden. Daarnaast de betaalbaarheid bij pensionering en echtscheiding. In het APK keuringsrapport leggen we elk jaar de bovenstaande situaties vast en leggen deze aan u uit.

Wat betekent deze hypotheek APK verder voor u?

Wij bieden u advies bij verlengen van uw rentecontract of aanpassing van uw hypotheek. Daarnaast zijn wij ook een vraagbaak voor alle mogelijke vragen omtrent de veranderde wetgeving.

Heeft u vragen?

Indien u vragen heeft over deze nieuwe dienstverlening, neemt u dan gerust contact met ons op. ■

Heffing over vermogen verminderen?

Het was al langer bekend, maar pas vrij recent ging men het daadwerkelijk voelen in de portemonnee. Sinds 2013 betalen personen met vermogen een hogere eigen bijdrage voor AWBZ-zorg.

Hoe hoog de eigen bijdrage is, hangt af van inkomen, leeftijd en gezinssituatie. Ook is bepalend of de persoon in een AWBZ-instelling verblijft of thuis AWBZ-zorg ontvangt (zoals hulp in de huishouding).

Tot 2013 vormde het verzamelinkomen, grofweg het inkomen uit werk en woning (box 1) inclusief 4% van het box 3-vermogen (bankrekeningen e.d.) de maatstaf voor de berekening van de eigen bijdrage. Sinds 2013 wordt extra nog eens 8% van het belaste box-3-vermogen tot het verzamelinkomen gerekend.

Bij een alleenstaand persoon verblijvend in een verpleeghuis, met een AOW-uitkering en een aanvullend pensioen van samen € 22.500, leidt dit tot de volgende vergelijkende cijfers van de maandelijkse eigen bijdrage:

- zonder box-3-vermogen: € 978,11;
- box-3-vermogen van € 50.000: € 1.204,41;
- box-3-vermogen van € 100.000: € 1.586,79.

Voor de eigen bijdrage in 2013 is het inkomen en vermogen over 2011 bepalend. Een vermindering van het box-3-vermogen in 2013 heeft dan ook pas gevolgen in 2016 (peildatum 1 januari 2014). Eventueel kan het peiljaar onder voorwaarden op verzoek worden verlegd naar het zorgjaar.

Bij het verminderen van het vermogen kan men denken aan schenken in contanten, schenken door schuldigerkenning (schenken op papier waarbij de ouder de beschikking over het vermogen behoudt), uitbetaling van het erfdeel (bij overlijden van één van de ouders behoudt de langstlevende vaak de beschikking over het gehele vermogen. Eventueel kan alvast (een deel) van de geldvordering aan de kinderen worden uitbetaald), storten op aandelen in een B.V. (geld stallen in een B.V.), of beleggen in fiscaal erkende 'groene' beleggingsfondsen (de extra vrijstelling verlaagt de heffingsgrondslag in box 3).

Er zijn een aantal mogelijkheden om de zorgbijdrage (in de toekomst) te beperken. Beoordeel echter nauwkeurig welke optie in welke situatie geschikt is.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs

www.lodderdales.nl



GROTE WASJES, KLEINE WASJES

Carwash & Co opende vorig jaar augustus haar deuren aan de Havenstraat in Doetinchem, de grootste en modernste wasstraat in de Achterhoek. Inmiddels werkt de vijftig (!) meter lange full service wasstraat in volle glorie.

Het grote voordeel van een full service wasstraat is dat er geen wachttijden meer zijn en de auto altijd schoon wordt. Eigenaar Jordi van Riet: "Men komt aan, maakt een keuze uit een van de vier wasprogramma's en rijdt de auto op de band. Zo makkelijk is het. Na de rit van vijftig meter (met een duur van 4,5 minuut) heeft men de mogelijkheid om de auto gratis uit te zuigen op een van de 26 overdekte stofzuigplaatsen." Ruim tachtig procent van het water wat bij Carwash & Co wordt gebruikt, wordt gerecycled. Daarnaast maakt men gebruik van biologisch afbreekbare shampoos en zitten er frequentieregelaars op de machines "Dit houdt in dat ze niet meer energie verbruiken dan dat er op dat moment nodig is", legt Van Riet uit.

Zakelijke markt

Het instapprogramma voor de wasstraat kost € 7,50, het beste programma inclusief Titan Wax en bodemreiniging is € 14,50. "Het is mogelijk om onze waspas aan te vragen", aldus Van Riet. "Afhankelijk van het gestorte bedrag, krijgt de klant een leuke bonus en korting bij programma 1, 2 en 3."

Voor de zakelijke markt hanteert Carwash & Co speciale tarieven, afhankelijk van het aantal wassingen.

Carwash & Co bevindt aan de Havenstraat 19 in Doetinchem en is 7 dagen per week geopend. Meer informatie over tarieven en de waspas is te vinden op www.carwashco.nl.

Ga voor Gelderland, kom naar Montferland

Het Montferland is een uniek stukje van de Achterhoek met uitgestrekte bossen, heuvels, dalen, meren, velden en weilanden. Maar ook met gezellige stadjes, rustieke dorpjes en vele bezienswaardigheden.

Ondernemers uit de regio hebben de handen ineengeslagen onder de naam Montferlandse Vereniging voor Toerisme (MVT) en willen de regio weer onder de aandacht brengen. Het Bergherbos is natuurlijk bekend in de regio vanwege de vele mooie wandelroutes en een flinke mountainbikeroute. Maar wist u dat Natuurmonumenten de 26 kilometer lange route heeft uitgezet en deze bij de Nederlandse top vijf hoort? In 2006 was het zelfs een van de locaties tijdens het WK Parcours. Via diverse ondernemers in de regio is het mogelijk om zowel privé als zakelijk een mountainbikeclinic te regelen.

Montferlandse specialiteiten

Wat veel mensen misschien nog niet weten is dat er tegen de Montferlandse heuvels sinds vorig jaar asperges worden verbouwd. Dit streekproduct groeit alleen in een geschikte zandgrond. De bodem aan de Beekseweg bij Didam is ideaal voor deze groente. Wat past er beter bij Montferlandse asperges dan Montferlandse wijn? Sinds 2004 wordt op boerderij 't Oerlegoed in Gendringen en op het landgoed van kasteel Huis Bergh lokale wijn geproduceerd. De wijn is sinds 2007 in productie en heeft sinds die tijd al diverse prijzen in de wacht weten te slepen. Begin juni zal het MVT samen met Natuurmonumenten en Arthur Zweers iets verrassends specifiek voor Montferland presenteren. Het groene hart van de Achterhoek biedt dus vertier voor elk wat wils. ■

Meer informatie: www.vvwmontferland.nl en www.montferlandtoerisme.nl of **bezoek de website van een van de MVT-leden.**



Camping de Slangebult, Stokkum
De Lange Waard, Zeddam
Familiehotel Engelbarts, Zeddam
Gastenverblijf de Korenhorst, Lengel
Restaurant de Provence, Beek
Grand café de Snor, 's-Heerenberg
Havezathe Carpe Diem, Vethuizen
HCR 't Heuveltje, Beek
Het Tolhuis, Zeddam
Hieltjes Achterhoek, 's-Heerenberg
Hotel de Uitkijk, Zeddam
Hotel Montferland, Zeddam
Hotel Ruimzicht, Zeddam
Huis Bergh, 's-Heerenberg
Kampioensbakker Paul Berntsen, Didam
Land van Jan Klaassen, Braamt
Landal Stroombroek, Braamt
Minicamping de Hartjens, Azewijn
Partycentrum de Plok, Didam
Rabobank Graafschap Zuid, 's-Heerenberg
Stichting Kunst en Kunstig, Zeddam
Uitspanning 't Peeske, Beek
Huifcarcentrum Bergh, Loerbeek
Restaurant de Lengel, Lengel
Partycentrum de Deel, Beek
Markant Outdoor Centrum, Braamt
Palm Motors Rudy, Zeddam
Pension Kock, Zeddam
Hotel de Zonneheuvel, Beek
Mezzo, Braamt
Camping de Byvanck, Beek
Camping Brockhausen, Stokkum
Brinks Pannenkoeken, Zeddam
Laco Zwembad, 's-Heerenberg
De Gracht, 's-Heerenberg
Snackbar Litjes, 's-Heerenberg
Ijssalon Macellaio, 's-Heerenberg



Schouwburg Amphion is méér dan theater alleen

Onlangs uitgeroepen tot 'Het Beste Theater van 2012' bewijst Schouwburg Amphion dat het midden in de samenleving staat en ook zeer geschikt is als decor voor evenementen van ondernemers. De mogelijkheden voor bedrijven om zich te profileren bij Amphion zijn zeer divers.

Amphion beschikt over een buitengewoon bekwaam en enthousiast team – zowel op horeca en technisch gebied – dat met u meedenkt én maatwerk levert voor de organisatie van uw zakelijk evenement.

Ook in de culturele sector is men meer dan voorheen erop voorbereid om inkomsten te genereren, nu de overheidssubsidies noodgedwongen ingedamd worden. Op deze ontwikkelingen wordt actief ingespeeld door het theater met de komst van commercieel manager Maureen Schiphorst die actief het bedrijfsleven en andere organisaties benadert voor samenwerkingen.

Deze samenwerkingen zijn bijvoorbeeld:

- **Partnership:**

Als cultureel partner van Amphion kunt u zich in Doetinchem en de regio profileren. Bovendien kunt u inhoud geven aan uw relatiebehandling door uw relaties mee te nemen naar een voorstelling.

- **Culturele Business Club**

Commercie en Cultuur komen in een informele sfeer met elkaar in contact, zowel



privé als zakelijk met als doel de zakelijke contacten te versterken.

- **Voorstellingsvennoot**

Uw bedrijfsnaam wordt gekoppeld aan een gekozen voorstelling. Uw naam wordt vermeld in de seizoensbrochure, op de entreebewijzen en in de speciaal gereserveerde foyer van ons theater.

- **Stoelsympathisant**

Adopteer een stoel en uw bedrijfsnaam en de naam van uw website worden vermeld op een naamplaatje op de achterzijde van de stoel.

- **Groepsarrangementen**

Samen met uw collega's of zakelijke relaties een complete avond uit? Kies uit één van de vele voorstellingen en combineer dit met een borrel- of dinerarrangement.

Theater van het Jaar

Het succesvolle regiotheater uit Doetinchem nam de stoel over van de Goudse Schouwburg, de winnaar van vorig jaar, en

mag deze prijs voor de periode van één jaar in zijn bezit houden. Amphion liet met het winnen van de prijs de andere genomineerden achter zich: Theater Diligentia uit Den Haag, Parktheater uit Eindhoven, Zaantheater uit Zaandam en de Rijswijkse Schouwburg.

De jury roemt Schouwburg Amphion, vorig jaar ook al genomineerd, om zijn enorme gastvrijheid, voor zowel publiek als bespeleers. "Het gebouw heeft een zeer klantvriendelijke uitstraling, is smaakvol en comfortabel en een persoonlijke benadering van publiek, crew en artiesten staat voorop", aldus juryvoorzitter Erwin van Lambaart. "Het theater is altijd bereid mee te denken, is flexibel en bij boeken van de voorstellingen worden risico's niet uit de weg gegaan, maar juist gezien als avontuur. Het theater straalt een enorme positieve energie uit, die in deze tijd zo hard nodig is." ■

**Amphion Schouwburg - Hofstraat 159
7001 JD Doetinchem - 0314-376000
info@amphion.nl - www.amphion.nl**



ZAKEN

OOST-GELDERLAND

AUTOTESTDAG



Lekker toeren door de Achterhoek

Met een gemixt arsenaal aan auto's en een even zo diverse groep testrijders was de eerste autotestdag van Oost-Gelderland Business van dit jaar weer een feit. Dertien auto's zijn door 26 testrijders aan allerlei tests onderworpen.

Op de testdag konden de deelnemers zich wederom vergapen aan een grote verscheidenheid aan zakenauto's die door de dealers ter beschikking waren gesteld. De verschillende merken, types en uitvoerin-

gen waren voldoende om een goede indruk te krijgen van het hedendaagse autoaanbod. Op de zakenautotestdag was er voor alle smaken en voor iedere functie wel een auto aanwezig.

Na een goede lunch verwelkomde uitgever Michael van Munster de testrijders in Havezathe Carpe Diem en na een korte briefing en een groepsfoto was het tijd op om pad te gaan. Van Havezathe Carpe Diem ging de tocht naar Orangerie Ruurlo. Na een kop koffie en een stuk taart werd de route vervolgd naar Villa Ruimzicht in Doetinchem. Via HCR 't Heuveltje in Beek werd de weg naar Havezathe Carpe Diem weer ingezet, alwaar de dag werd afgesloten met een heerlijk driegangen diner. ▲

Testrijders

- Ivar Henny, Alliance Makelaars
- Frank Sanders, Allodium Triple A Projectontwikkeling
- Maureen Schiphorst, Amphion Schouwborg
- John Aaldering, AT Verzekeringen
- Steven de Bruijn, Boschland Accountants
- Jordi van Riet, Carwash & Co
- Dirk de Jong, De Jong & Partners
- Marcel Janssens, De Jong & Partners
- Richard Seijger, Doetax
- Tom Kramer, DRAN Administraties
- Anita Kramer, DRAN Administraties
- Evert Krabbedijk, Exience
- Peter Bruijsten, Exience
- Nico Goldewijk, Goldewijk
- Luc IJsseldijk, IJsseldijk Riskmanagement
- Robert Meek, Meeks Meubelen
- Reint Jan van Lochem, Mehcol Holding
- Marie-Louise Vossen, Nederhoed Modeagenturen
- Auke Nederhoed, Nederhoed Modeagenturen
- John Nijweide, Pape Rietdekkers en Zn.
- Marco van de Poll, Alliance Makelaars
- Erwin Mulders, Praud Accountants
- Bas Booms, Schmitz Booms Gerechtsdeurwaarders
- Mark Eenink, Taurus Corporate Finance
- Henk Vellekoop, VTC Travel Solutions





Dealers

- Autobedrijf Bloemenkamp
- Autobedrijf Th. Wenting
- Autobedrijf Vrugink
- Herwers Nissan
- Herwers Renault
- Wensink
- Wassink Autogroep







Op de testdag konden de deelnemers zich wederom vergapen aan een grote verscheidenheid aan zakenauto's die door de dealers ter beschikking waren gesteld. De verschillende merken, types en uitvoeringen waren voldoende om een goede indruk te krijgen van het hedendaagse autoaanbod. Op de zakenautotestdag was er voor alle smaken en voor iedere functie wel een auto aanwezig.

Na een goede lunch verwelkomde uitgever Michael van Munster de testrijders in Havezathe Carpe Diem en na een korte briefing en een groepsfoto was het tijd op om pad te gaan. Naast Havezathe Carpe Diem heeft de organisatie nog drie stoplocaties op het programma. Door middel van een toertocht door de regio zijn deze locaties aangedaan. Halverwege de route naar de volgende locaties wisselen de testrijders

van plaats om zo een nog beter beeld van de auto te krijgen.

Van Havezathe Carpe Diem in Vethuizen ging de tocht naar Orangerie Ruurlo. Na een kop koffie en een stuk taart werd de route vervolgd naar Villa Ruimzicht in Doetinchem. Via HCR 't Heuveltje in Beek werd de weg naar Havezathe Carpe Diem weer ingezet, alwaar de dag werd afgesloten met een heerlijk driegangen diner.

De redactie heeft er dit jaar voor gekozen om bij de verschillende testrijders in de auto's te stappen, om de dag nog beter te ervaren. Als autoliefhebber is het natuurlijk geen straf om in dergelijke auto's te mogen rijden, al heeft de redactie in tegenstelling tot de deelnemers nog enige keuzevrijheid. Zo was de eerste rit al direct in de Mercedes Benz CLA en dan denk je dat je klaar

Locaties

- Havezathe Carpe Diem, Vethuizen
- Orangerie Ruurlo, Ruurlo
- Villa Ruimzicht, Doetinchem
- HCR 't Heuveltje, Beek

bent voor de dag. Toen stapte ondergetekende in de Kia Optima. Dat is natuurlijk een heel andere auto dan de CLA, maar reed net zo lekker. De laatste twee ritten waren in de Nissan Micra en de Renault Megane Estate.

Deze manier van werken gaan we de volgende keer weer hanteren, want het is leuk om met de testrijders te kunnen praten over de verschillende auto's. Iedereen heeft zijn of haar eigen mening. ■



BMW 320i



DEALER: AUTOBEDRIJF BLOEMENKAMP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHARLES LAMERUS

Ivar Henny: "Geweldig rijgedrag! Deze auto zit als een jas. Over de prijs/kwaliteit verhouding kan ik kort zijn: die is perfect! De ideale auto om zowel zakelijk als sportief mee te rijden."

John Aaldering: "Even wat steekwoorden: kwaliteit, superieure afwerking, stijl, soepele motor, sublieme automatische transmissie, pittige acceleratie, fijn reisauto. Het is niet de goedkoopste auto, maar je krijgt veel waar voor je geld!"

Peter Bruijsten: "De 320i rijdt fantastisch. Hij reageert strak en glijdt over de weg. Ook oogt hij een stuk ruimer dan het vorige model."

Maureen Schiphorst: "Deze auto is uitermate geschikt voor de zakelijke rijder. De BMW biedt, mede door 8-traps automaat, een hoog comfort."

Anita Kramer: "Een mooie auto, netjes afwerkt. De BMW rijdt heerlijk en comfortabel en is niet te groot."

Steven de Bruijn: "Wat een topauto! Deze auto trekt je gewoon aan. Ik kan iedereen aanraden om een ritje te maken, deze auto verkoopt zichzelf."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	3-serie
Type:	320i sedan
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2 liter
Vermogen:	184 pk
Koppel:	270 Nm
Verbruik:	1 op 16
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,3 seconden
Topsnelheid:	235 km/h
Uitrusting:	High Executive uitvoering: automatische sporttransmissie met stuurschakeling, regen- en lichtsensor, uitgebreid verlichtingspakket, Park Distance Control, Xenon lampen, Dynamic Cruise Control
Verkoopprijs:	€ 44.783,-
Leaseprijs :	Vanaf € 779,-
Vanaf prijs:	€ 37.505,-
Informatie:	www.bloemenkamp.nl



BMW 520D

DEALER: AUTOBEDRIJF BLOEMENKAMP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHARLES LAMERUS

Henk Vellekoop: "Wat een geweldenaar. Voor mij de beste auto van de dag. Hij is prijzig, maar je hebt wel veel waar voor je geld."

Bas Booms: "De BMW 520d is een topauto en zeer comfortabel. De prijs/kwaliteit is volgens mij goed verhouding. Je krijgt heel erg veel kwaliteit voor het geld wat je betaalt voor deze auto."

Frank Sanders: "Een geweldige auto met alles erop en eraan."

Marcel Janssens: "Ondanks het sportpakket en de 19 inch velgen rijdt deze auto nog

steeds erg comfortabel. De auto is niet goedkoop, maar is wel elke euro waard."

John Nijweide: "De BMW 520d is een zeer comfortabele auto en heeft fijn zitcomfort. Een echte aanrader, als je het geld ervoor hebt."

Mark Eenink: "Zeer complete, comfortabele en sportieve auto. Wat mij betreft de ideale zakenauto. Hier kun je letterlijk en figuurlijk mee aankomen."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	5-serie
Type:	520d sedan
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2 liter
Vermogen:	184 pk
Koppel:	380 Nm
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,1 seconden
Topsnelheid:	225 km/h
Uitrusting:	High Executive uitvoering: M-sport pakket, lederen bekleding, schuif/kanteldak, automatische sporttransmissie met stuurschakeling, regen- en lichtsensoren, uitgebreid verlichtingspakket, Park Distance Control
Verkoopprijs:	€ 68.229,-
Leaseprijs:	Vanaf € 1123,-
Vanaf prijs:	€ 48.990,-
Informatie:	www.bloemenkamp.nl



ONZE "DRIVE" VOOR UW ZAAK...

DE NIEUWE BMW 3 SERIE GRAN TURISMO

RIJPLEZIER IN DE RUIMSTE ZIN VAN HET WOORD.

De nieuwe BMW 3 Serie Gran Turismo voldoet niet aan uw hooggespannen verwachtingen, hij overtreft ze. Zijn perfecte samenspel van vorm en functie overtuigt. De GT weet een sportief-elegant coupé-karakter te koppelen aan een indrukwekkende ruimtebeleving zowel voor- als achterin. Ofwel: veelzijdigheid verenigd met fascinerende rijdynamiek. Daarmee beschikt de BMW 3 Serie Gran Turismo over een geheel eigen, onmiskenbare signatuur. Die u nog individueler kunt maken door te kiezen voor de 3 Serie GT met M Sportpakket of voor een van de stijlvolle BMW Lines: Modern, Sport of Luxury. Bovendien kiest u bij Bloemenkamp BMW niet alleen voor een prachtige auto, maar ook voor de beste service die u zich kunt wensen. Wij tonen u graag onze "drive" voor uw zaak: u bent van harte welkom!

GRAAG TOT ZIENS BIJ

Bloemenkamp BMW
Meestersstraat 22-24
7001 HC Doetinchem
(T) 0314 - 32 63 51

www.bloemenkamp.bmw.nl

Onderdeel van de Broekhuis groep



BMW maakt
rijden geweldig



Let's MINI!



KIA OPTIMA

DEALER: WASSINK OPGENOORT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LEON VAN BALVEREN

Marcel Janssens: "De Kia was voor mij een aangename verrassing. De auto is ontzettend compleet uitgerust. Wat mij betreft is de prijs/kwaliteit verhouding heel goed."

Frank Sanders: "Ik vind die Optima een mooie auto. De auto is ontzettend compleet uitgerust, waardoor de prijs/kwaliteit verhouding goed is."

Henk Vellekoop: "Ik vind de Kia een hele nette auto. Hij verrassend goed afgewerkt en heel erg compleet. Ik zou hem omschrijven als de perfecte zakenauto voor een aantrekkelijke prijs."

Richard Seijger: "De Optima heeft hele mooie lijnen, erg on-Kia eigenlijk. Zeer luxueuze en complete inrichting. Omdat het een hybride auto is, is er een fiscaal voordeel. Veel auto voor weinig geld."

Auke Nederhoed: "De Optima is een prima auto, je krijgt echt waar voor je geld. Zowel de afwerking als het rijgedrag is erg goed. Ik ben erg onder de indruk van de auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Kia
Model:	Optima
Type:	Hybrid Super Pack
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1999 cc
Vermogen:	177 pk
Koppel:	325 Nm
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	(0 tot 100) in ?
Topsnelheid:	190 km/h
Uitrusting:	Automaat, cruise en climate control, LED-verlichting, 16 inch lichtmetalen velgen, parkeersensoren, Supervision instrumentencluster en smart key met startbutton. Nog royaler is het Super Pack.
Verkoopprijs:	€ ?
Leaseprijs :	Vanaf € 499,-
Vanaf prijs:	€ 28.995,-
Informatie:	www.wassinkopgenoort.nl



Wel de lusten, niet de lasten.



OPTIMA HYBRID

v.a. € 28.995,-

YouLease v.a. € 540,-/mnd*

A | 20% bijtelling | netto bijtelling v.a. € 206,-/mnd**



The Power to Surprise

De krachtigste benzine-hybride met 131 kW (177pk)

Zakelijk tip-top voor de dag komen maar ook op de kosten letten? De nieuwe Kia Optima Hybrid is de krachtigste benzine-hybride in zijn segment met slechts 20% bijtelling en de hybride-techniek houdt de brandstofkosten aangenaam laag. Daarnaast heeft ook de Optima Kia's unieke 7 jaar garantie. Ontdek de nieuwe Optima Hybrid in onze showroom.



Arnhem
Doetinchem
Winterswijk

De Overmaat 46
Innovatieweg 22
Technopark 8



Tel. (026) 320 32 32
Tel. (0314) 33 28 51
Tel. (0543) 53 33 00

www.kia-arnhem.nl
www.kia-doetinchem.nl
www.kia-winterswijk.nl

Gem. brandstofverbruik: 5,1l/100km - 19,6 km/l. CO₂-uitstoot: 119 g/km.

Prijs incl. BTW/BPM, excl. metallic lak, kosten rijklaar maken, leges en verwijderingsbijdrage. *Leaseprijs gebaseerd op 60 maanden en 15.000 kilometer via YouLease. Rente, afschrijving, reparatie, onderhoud en banden, WA-, Casco- (Eigen Risico € 150,-), inzittenden-verzekering en rechtsbijstand zijn inbegrepen. Het tarief is excl. BTW. Raadpleeg uw Kia-dealer voor de exacte voorwaarden.

**Gebaseerd op een Optima Hybrid incl. metalliclak en een belastingtarief van 42%. Getoond model kan afwijken van de standaarduitvoering. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. Kijk voor meer informatie en volledige (garantie) voorwaarden op www.kia.com.



MERCEDES BENZ CLA



DEALER: WENSINK AANGENAAM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PEET ROTHUIS

Reint Jan van Lochem: "De CLA is een mooi afgewerkte auto, zoals je dat van Mercedes mag verwachten. De auto beschikt over uitstekende rijeigenschappen."

Marcel Janssens: "De CLA rijdt erg strak. Van buiten een heel stoere auto, van binnen iets kleiner dan verwacht."

Frank Sanders: "Dit is een hele mooie auto met een hele goede uitstraling!"

Henk Vellekoop: "Wat een fraaie auto! De afwerking is van behoorlijk hoog niveau en het comfort is prima. De prijs/kwaliteit is goed in verhouding, maar voor Mercedes-begrippen heeft de CLA een leuke prijs."

Jordi van Riet: "De CLA is een auto met een goede uitstraling. Het rijgedrag is dik in orde en de veiligheid is goed. De vering is lekker stevig, waardoor de auto echt lekker rijdt.."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	CLA
Type:	180 Ambition Urban
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1593 cc
Vermogen:	122 pk
Koppel:	200 Nm
Verbruik:	1 op 17,9
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,3
Topsnelheid:	210 km/h
Uitrusting:	Ambition Pakket (navigatie, parkeersensoren, cruise control, lederen stuurwiel, bi-xenon, panorama schuif/kanteldak), Urban Pakket (2 uitlaten achter, kuipstoelen, sportonderstel, 18 inch lichtmetalen velgen)
Verkoopprijs:	€ 41.995,-
Leaseprijs :	Op aanvraag
Vanaf prijs:	€ 32.495,-
Informatie:	www.wensink.nl



MERCEDES BENZ E-KLASSE



DEALER: WENSINK AANGENAAM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PEET ROTHUIS

Ivar Henny: "Vanaf het eerste moment is het duidelijk dat het gaat om een klasse zakenauto. Het rijgedrag is perfect. Heerlijk comfortabele, rustige en ruimtelijke moderne afwerking."

John Aaldering: "Een Duitse auto is doorgaans wat duurder, maar het prijsverschil is iedere euro waard! Superieure afwerking, fijne automatische transmissie, geruisloos: kortom een uitstekende reisauto"

Maureen Schiphorst: "De E-klasse is een zeer representatieve auto! Hij heeft een chique uitstraling en een nog chiquer interieur. Ondanks de afmeting van de auto, rijdt de Mercedes heel soepel."

Marie-Louise Vossen: "Dit is een comfortabele, ruime en prettige auto. Hij ligt goed op de weg, rijdt erg fijn en is ondanks de grootte toch overzichtelijk. Bij de E-klasse krijg je echt waar voor je geld."

Anita Kramer: "De E-klasse maakt een zeer goede eerste indruk op mij. Hij rijdt comfortabel en ziet er fantastisch uit. De prijs/kwaliteit verhouding is dik in orde."

Mark Eenink: "De E-klasse is een ruime, zakelijke auto. Hij heeft veel toeters en bellen, maar ze zijn allemaal nuttig. Deze auto rijdt, ondanks zijn grootte, lekker vlot."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	E-klasse
Type:	200 CGI Elegance
Transmissie:	7-traps automaat
Cilinderinhoud:	1991 cc
Vermogen:	184 pk
Koppel:	270 Nm
Verbruik:	1 op 17
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,2
Topsnelheid:	233 km/h
Uitrusting:	Ambition Pakket, Elegance Pakket, 18 inch lichtmetalen velgen.
Verkoopprijs:	€ 55.950,-
Leaseprijs :	Op aanvraag
Vanaf prijs:	€ 45.900,-
Informatie:	www.wensink.nl



NISSAN MICRA



DEALER: HERWERS NISSAN DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOOP HENDRIKSEN

Jordi van Riet: "Complete auto met een soepele motor. Schakelt lekker, alleen jammer dat er geen 6e versnelling op zit. De afwerking is netjes en qua opties is de Micra ook dik in orde."

Reint Jan van Lochem: "De Micra ziet er goed verzorgd uit. De auto rijdt en stuurt goed en de motor heeft voldoende koppel. Deze auto is uitermate geschikt voor stadsverkeer."

Erwin Mulders: "Voor zijn klasse is dit een degelijke auto. Ik moet zeggen dat ik de Micra erg pittig vind voor zo'n kleine auto."

Steven de Bruijn: "De Nissan Micra ziet er goed verzorgd uit en heeft een erg vlotte motor. Maar voor mij valt de Micra in de categorie '2e auto'"

Nico Goldwijk: "Ik verwachtte er vooraf niet veel van, maar de Micra is me 100% meegevallen. Prima prijs/kwaliteit verhouding, zeker als je kijkt naar 14% bijtelling."

Luc IJsseldijk: "De Micra oogt in eerste instantie sober, maar als je goed kijkt blijkt er toch een uitgebreide uitrusting in de auto te zitten! Het voelt en rijdt degelijk."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Micra
Type:	1.2 Business Edition Dig-S
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.2 liter
Vermogen:	98 pk
Koppel:	142 Nm
Verbruik:	1 op 24,4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,3 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	?
Verkoopprijs:	€ 12.250,-
Leaseprijs:	Vanaf € 325,-
Vanaf prijs:	€ 10.950,-
Informatie:	www.herwers.nl

De nieuwe CLA. Untamed.

Vanaf € 32.495,-.

20% bijtelling

De nieuwe CLA is gedurfd expressief. Zijn karakteristieke diamond grille, markante belijning en krachtige front trekken de aandacht. En onder de motorkap schuilt een verbazingwekkende viercilinder benzine- of dieselmotor met directe brandstofinspuiting die niets liever wil dan op de weg presteren en imponeren. Ervaar het unieke design van de nieuwe CLA en bezoek onze showroom.

Gem. verbruik: 4,2 – 6,2 l/100 km, 23,8 – 16,1 km/l. CO₂-uitstoot: 109 – 144 g/km. U rijdt de nieuwe CLA vanaf € 32.495,- incl. BPM en BTW en excl. verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. Voor de kosten en leveringsvoorwaarden zie www.wensink.nl.



Mercedes-Benz



NISSAN QASHQAI



DEALER: HERWERS NISSAN DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOOP HENDRIKSEN

Marco van de Poll: "Een stille en comfortabele auto met zowel voor als achter voldoende beenruimte. Voor zover ik kan inschatten is de prijs/kwaliteit verhouding goed. De Qashqai was erg volledig uitgerust."

Ivar Henny: "De Nissan Qashqai is comfortabel en rijdt prima! De camera's rondom zijn erg handig met inparkeren. Bezit alle kwaliteiten van zowel een goede zakenauto als gezinswagen."

Maureen Schiphorst: "Ik vind de Nissan Qashqai een stoere auto. Het is prettig om wat hoger te zitten. De prijs/kwaliteit verhou-

ding is zeer aantrekkelijk; veel auto voor weinig geld."

Marie-Louise Vossen: "De Qashqai is een hele fijne auto. De camera's zijn erg handig met inparkeren. Goede prijs/kwaliteit verhouding, want je krijg voor het geld een hele complete auto."

Tom Kramer: "De Nissan heeft een heerlijke hoge instap. Door de hoge zit heb je goed overzicht. Het voelt ook allemaal erg vertrouwd. Al met al een mooie auto die pittig en zuinig tegelijkertijd is."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Qashqai
Type:	1.6 dCi Business Edition
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	130 pk
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 22,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,3 seconden
Topsnelheid:	190 km/h
Uitrusting:	Speciale leaseuitvoering
Verkoopprijs:	€ 29.040,-
Leaseprijs:	Vanaf € 791,-
Vanaf prijs:	€ 23.990,-
Informatie:	www.herwers.nl



SHIFT_

NISSAN
**BUSINESS
EDITIONS**

DE PERFECTE KANDIDATEN.

Ze hebben alles wat je zoekt. De juiste kwaliteiten, karaktereigenschappen en ervaring. En ook nog eens passend binnen het financiële plaatje. De nieuwe Nissan Business Editions. Zo'n kandidaten laat je niet schieten.

Nissan. Innovation that Excites.



V.A. 14% BIJTELLING

CURRICULUM VITAE

Naam:
Kwaliteiten:

Salarisindicatie:
Contact:

NISSAN BUSINESS EDITIONS

- Compleet uitgerust met o.a. lichtmetalen velgen en navigatiesysteem
- v.a. 14% bijtelling
- Netto bijtelling v.a. € 60,- /mnd
- Lease v.a. € 285,- /mnd

www.nissan-acties.nl

 **HERWERS**
NISSAN

Edisonstraat 79
7006 RB Doetinchem
Tel. (0314) 33 30 55
www.herwers.nl

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

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



*Consumentenprijs Nissan Micra Business Edition v.a. € 12.895,-, Nissan Juke Business Edition v.a. € 20.990,-, Nissan Qashqai Business Edition v.a. € 23.990,- (o.b.v. prijslijst 1 januari 2013, incl. BTW en BPM, excl. recyclingbijdrage à € 45,- en kosten rijklaar maken à € 745,- voor Micra, € 745,- voor Juke en € 845,- voor Qashqai). Geldig voor (lease)orders in de periode van 01/01/2013 t/m 31/03/2013. Vanaf leaseprijs en netto bijtelling (belastingtarief 42%) gebaseerd op Nissan Micra 1.2L DIG-S Visia o.b.v. 48 maanden/20.000 km per jaar full operational lease via Nisszan Business Finance, incl. verzekering, excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. Vraag uw verkoopadviseur naar een offerte op maat.

**Overeenkomstig 715/2007.EG. Min/max verbruik Micra, Juke en Qashqai gamma gecombineerd: 4,3-8,2 l/100km, resp. 23,3-12,2 km/ltr.
CO₂-uitstoot variërend van 99 gr/km tot 194 gr/km. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.**



RENAULT CLIO ESTATE



DEALER: AUTO HERWERS ZEVENAAR
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIELS HERWERS

Reint Jan van Lochem: "De Clio is een fraaie en modern gelijnde auto met een fijne dieselmotor. Je krijgt veel auto voor weinig geld. Deze auto is een allemansvriend."

Robert Meek: "De Clio is mooi vormgegeven. Hij rijdt ook erg lekker. Volgens mij is de prijs/kwaliteit verhouding ook dik in orde."

Marcel Janssens: "Het comfort en de afwerking is naar mijn idee van een hoger niveau dan bij oudere modellen van Renault. Je krijgt een goede en complete auto voor dit geld."

Erwin Mulders: "Ik vind de Clio een degelijke auto. Het comfort en de afwerking zijn zeer goed. Al met al is het een verstandige keuze om deze auto te rijden, zeker als je kijkt naar de bijtelling en het verbruik."

Luc IJsseldijk: "De Clio heeft een mooi en flitsend design. Hij heeft een ruim interieur, vooral ook de achterbak. Zeer compleet uitgerust!"

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Clio Estate
Type:	dCi 90 Dynamique
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	220 Nm
Verbruik:	1 op 31,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	Pack Comfort Extra, Pack Introduction Thema Noir
Verkoopprijs:	€ 22.918,-
Leaseprijs:	Vanaf € 461,-
Vanaf prijs:	€ 14.990,-
Informatie:	www.herwers.nl



RENAULT MEGANE ESTATE

DEALER: AUTO HERWERS ZEVENAAR
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIELS HERWERS

Peter Bruijsten: "Ik vind de Megane een mooie auto. Hij rijdt erg goed en dat had ik niet verwacht vanwege de 1.5 diesel. Voor relatief weinig geld krijg je een mooie, ruime en complete auto."

Maureen Schiphorst: "Ik vind het een zeer representatieve auto met veel ruimte. Veel auto, veel opties voor weinig geld. De Megane stuurt lekker strak en accelereert goed met de 110 pk. En de 14% bijtelling is natuurlijk interessant."

Tom Kramer: "Ik vind de Megane een klasse-auto! Hij rijdt heel strak voor een 1.5 diesel. De prijs/kwaliteit verhouding is wat mij betreft dik in orde; je krijgt veel voor weinig."

Evert Krabbedijk: "De Megane is mooi afgevoerd en straalt luxe uit. Hij is ook zeer compleet. Ik vind de auto ook prettig en comfortabel rijden"

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Megane Estate
Type:	dCi 110 GT-Line
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	110 pk
Koppel:	280 Nm
Verbruik:	1 op 29,4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,4 seconden
Topsnelheid:	190 km/h
Uitrusting:	Getint glas, kaart Europa op navigatie.
Verkoopprijs:	€ 31.178,-
Leaseprijs:	Vanaf € 578,-
Vanaf prijs:	€ 25.690,-
Informatie:	www.herwers.nl



SKODA OCTAVIA

DEALER: VRUGGINK HALLE

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOHN-PAUL DOBBE

Marco van de Poll: "Ik vind de Skoda een zeer fijne auto. Hij is stil en heeft een prima wegligging. Zowel zakelijk als privé een zeer representatieve auto. Veel auto voor een aantrekkelijke prijs."

Richard Seijger: "Voor minder dan 30.000 euro heb je een volledig uitgeruste auto die makkelijk naast een Volkswagen Passat kunt zetten. Lijkt me dus een koopje!"

Tom Kramer: "Ten opzichte van vroeger is de Skoda een zeer moderne en volwassen auto geworden. Zakelijk zeer representatief! Uiteindelijk heb je heel veel auto voor weinig geld."

John Nijweide: "Het rijgedrag van de Skoda Octavia is perfect. De veiligheid is goed en de afwerking is netjes. Een zeer representatieve auto."

Evert Krabbedijk: "Mijn eerste indruk van de Skoda Octavia is zeer positief! De auto rijdt comfortabel, is van hoge kwaliteit en is representatief. De Octavia is ook scherp geprijsd."

SPECIFICATIES

Merk:	Skoda
Model:	Octavia
Type:	1.4 TSI 140 pk Elegance Businessline
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.4 liter
Vermogen:	140 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1 op 16
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,4 seconden
Topsnelheid:	215 km/h
Uitrusting:	Elegance Businessline, bi-xenon, 17 inch lichtmetalen velgen, parkeerassistent, 8 inch Columbus navigatie met HD en touchscreen, bluetooth, KESSY keyless go.
Verkoopprijs:	€ 29.980,-
Leaseprijs:	Vanaf € 570,-
Vanaf prijs:	€ 18.990,-
Informatie:	www.vruggink.nl

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



**14% BIJTELLING &
 GEËEN WEGENBELASTING**

NIEUWE MOTOR 3,2L/100KM

5 STERREN EURONCAP

MULTIMEDIA SCHERM MET NAVIGATIE

CLIO VANAF € 13.490,-

EXCLUSIEF KOSTEN RIJKLAAR MAKEN à € 945,-

**UNIEK IN
 DE MARKT!**

OOK IN 2013 LAGE BIJTELLING
 NU BIJ **HERWERS**



14% BIJTELLING

BIJTELLING VANAF € 121,-*

TOT 1.500 KG TREKGEWICHT

LEVERBAAR ALS BOSE EN GT-LINE

14% BIJTELLING ALS HATCHBACK, COUPÉ EN ESTATE

MÉGANE VANAF € 21.690,-

U RIJDT AL EEN MÉGANE VANAF € 18.490,-

EXCLUSIEF KOSTEN RIJKLAAR MAKEN à € 980,-

**DEALER
 OF THE YEAR
 2011**

HERWERS

**DOETINCHEM
 HENGEL (GLD)**

NIJVERHEIDSWEG 21
 KRUISBERGSEWEG 8

TEL. (0314) 32 72 02
 TEL. (0575) 46 22 44

**NEEDE
 ZEVENAAR**

HAAKSBERGSEWEG 102
 KELVINSTRAAT 2

TEL. (0545) 28 00 00
 TEL. (0316) 52 35 23



*14% bijtelling alleen van toepassing op de Renault Mégane Energy dCi 110 Stop&Start, verkrijgbaar vanaf € 24.690,-, bijtelling vanaf € 121,-. De genoemde vanafprijs is inclusief BTW en BPM. Exclusief kosten rijklaarmaken, verwijderingsbijdrage en leges. Op elke nieuwe Renault geldt een fabrieksgarantie van minimaal 2 jr. en 12 jr. plaatwerkgarantie. De in deze advertentie gecommuniceerde prijzen betreffen consumentenprijs vanaf 1 oktober 2012 na aftrek van eventuele ECO2-premie. De gecommuniceerde bijtellingbedragen zijn gebaseerd op de meest gunstige bijtelling van het betreffende model op basis van de 42% belastingschijf. Afbeeldingen kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Alle prijzen personenauto's en diensten zijn inclusief BTW. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden. Renault behoudt zich het recht voor de actie op elk moment te wijzigen of te beëindigen. Voor meer informatie informeer bij u Renault-dealer. Min./max. verbruik: 3,0-7,6 l/100 km. Resp. 33,3-13,2 km / l. CO₂ 83-175 g/km.

Renault adviseert **elf**



SKODA RAPID

DEALER: VRUGGINK HALLE

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOHN-PAUL DOBBE

Luc IJsseldijk: "De Skoda Rapid is een ruime, complete en pittig rijdende auto. Hij heeft van buiten een leuk en eigentijds ontwerp. Voor relatief weinig geld heb je een heel complete auto."

John Aaldering: "De Rapid is een keurige, strakke auto. Hij oogt klein, maar is tijdens het instappen al verrassend ruim. De motor presteert goed en de automaat schakelt lekker."

Jordi van Riet: "Ik vind de Skoda Rapid een zeer complete auto. Hij rijdt lekker en voelt goed en stabiel aan. Door de mooie afwer-

king en het complete pakket is de prijs/kwaliteit verhouding dik in orde."

Anita Kramer: "De Rapid is een leuke en sportieve auto. De prijs/kwaliteit verhouding is volgens mij erg goed; je krijgt een leuke auto voor een leuke prijs."

Robert Meek: "Ik heb een uitstekende eerste indruk van de Skoda Rapid gekregen. Het is een degelijk ontworpen auto, dit pittig rijdt en ook zeer representatief is."

SPECIFICATIES

Merk:	Skoda
Model:	Rapid
Type:	1.4 TSI 122 pk DSG-7 Elegance Businessline
Transmissie:	DSG-7 automaat
Cilinderinhoud:	1.4 liter
Vermogen:	122 pk
Koppel:	200 Nm
Verbruik:	1 op 16
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,5 seconden
Topsnelheid:	206 km/h
Uitrusting:	Elegance Businessline, navigatiesysteem, bluetooth, 16 inch lichtmetalen velgen, klein leder pakket, mistlampen met cornerfunctie, parkeersensoren, climatronic, sportpakket (optie), 17 inch lichtmetalen velgen (optie), stoelverwarming
Verkoopprijs:	€ 24.940,-
Leaseprijs:	Vanaf € 511,-
Vanaf prijs:	€ 14.990,-
Informatie:	www.vruggink.nl



SUBARU FORESTER



DEALER: AUTOBEDRIJF TH. WENTING
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: THEO EN FONS WENTING

Erwin Mulders: "De nieuwe Forester is een representatieve auto. De comfort en veiligheid zijn goed en het rijgedrag is stevig. De prijs/kwaliteit verhouding is optimaal!"

Steven de Bruin: "Ik vind de Forester een degelijke en chique auto. Hij is keurig afgewerkt. De hoge instap en 4WD zijn grote pluspunten."

Nico Goldewijk: "De Forester is een hele comfortabele auto. De hogere zit heb ik als bijzonder prettig ervaren. De prijs is, ondanks dat er alles op en aan zit, aantrekkelijk laag."

Bas Booms: "Door de 4WD is dit een veilige auto. De prijs/kwaliteit verhouding is prima door de lage prijs van de auto. Ik ben ook erg te spreken over de ruimte en betrouwbaarheid."

Peter Bruijsten: "De Forester is een fijne, hoge auto. Hij rijdt goed en als bestuurder heb je veel ruimtelijk zicht."

SPECIFICATIES

Merk:	Subaru
Model:	Forester 2.0 AWD
Type:	Executive
Transmissie:	CVT
Cilinderinhoud:	1998 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	198 Nm
Verbruik:	1 op 15,4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,8 seconden
Topsnelheid:	192 km/h
Uitrusting:	Navigatie, leer, elektrisch open dak, camera, ECC, stoelverwarming, Keyless Access, start/stop systeem, xenon verlichting.
Verkoopprijs:	€ 43.995,-
Leaseprijs:	€ 583,-
Vanaf prijs:	€ 34.995,-
Informatie:	www.thwenting.nl

REACTIES TESTRIJDERS

**MAUREEN SCHIPHORST,
AMPHION THEATER:**

De OGB Autotestdag is een mooie gelegenheid om zaken met plezier te combineren. Je wordt met wisselende mensen van verschillende bedrijven in auto's ingedeeld en al rijdend en testend kom je zodoende snel met elkaar in contact. Tevens zijn er in het programma leuke stops bij regionale horeca met ter afsluiting een gezamenlijk diner.



**BAS BOOMS, SCHMITZ & BOOMS
GERECHTSDEURWAARDERS EN
INCASSO:**

De Zakenautotestdag is een mooie gelegenheid om in een informele sfeer auto's van verschillende fabrikanten te testen. Het is bovendien een goede mogelijkheid om je netwerk uit te breiden dan wel te onderhouden. Daarnaast dragen de gekozen locaties en de ontvangst aldaar bij aan een goede sfeer.



**IVAR HENNY,
ALLIANCE MAKELAARS: MAKELEN
IN DE ACHTERHOEK**

De kunst is je weten staande te houden in deze roerende tijd, netwerken is meer dan een belangrijk fenomeen geworden. De Autotestdag is hiervan een mooi voorbeeld. Voor mij was het een gezellige, maar vooral een geslaagde dag.



**STEVEN DE BRUIJN, BOSCHLAND
ACCOUNTANTS & ADVISEURS:**
In een informele sfeer kennismaken met collega-ondernemers maakt de testdag zeer geslaagd. Door het wisselen van de teams per auto spreek je in korte tijd diverse mensen. Tijdens de stops, waar overigens de verzorging prima was, ook voldoende gelegenheid om elkaar te spreken. Tijdens de testritten veel gelachen. Kortom: topdag!



**NICO GOLDEWIJK,
GOLDEWIJK BV:**

De autoindustrie is een voorbeeld voor de bouwsector op meerdere gebieden, zoals de standaardisering van processen, klantgericht denken en werken. Duurzaam en slim omgaan met energie is daar ook een voorbeeld van. Dat passen we inmiddels succesvol toe in diverse projecten, zoals met de Energiesprong Montferland.



JORDI VAN RIET, CARWASH & CO:
Voor mij was de Autotestdag een zeer geslaagde en leuke dag waarbij we echt in de watten zijn gelegd op de verschillende locaties die we hebben bezocht. Door deze dag heb ik zakelijke gezien erg leuke en nieuwe contacten op kunnen doen, maar ook de bestaande contacten weer gezien en gesproken.





SUBARU XV



DEALER: AUTOBEDRIJF TH. WENTING
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: THEO EN FONS WENTING

Evert Kabbedijk: "Mijn eerste indruk op de Subaru XV is positief. Hij is mooi afgewerkt en heeft een sportieve uitstraling. Als je op zoek bent naar een complete auto inclusief 4WD is dit een goede optie om te bekijken."

Marco van de Poll: "Het rijgedrag en comfort, de veiligheid en afwerking zijn allemaal goed in orde. Dit is een fijne auto voor mensen die stoer en degelijk willen rijden."

Ivar Henny: "Je merkt direct dat je in een 4WD rijdt, hij ligt heerlijk in de bochten. De Subaru XV kan de concurrentie met merken als Nissan en Volkswagen zeker aan."

Richard Seijger: "De Subaru XV is een auto die uitnodigd om te grenzen van de natuurkunde op te zoeken. Bijvoorbeeld hoe hard je door de bocht kunt, zonder eruit te vliegen. Ondanks dat zit hij comfortabel en heb je een goed overzicht op de weg."

Auke Nederhoed: "Ik vind de Subaru XV een prima auto! De afwerking is goed en hij is sterk op het gebied van veiligheid. Ook vind ik de prijs erg goed."

SPECIFICATIES

Merk:	Subaru
Model:	XV 2.0 AWD
Type:	Luxury Plus
Transmissie:	CVT
Cilinderinhoud:	1995 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	196 Nm
Verbruik:	1 op 15,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,7 seconden
Topsnelheid:	187 km/h
Uitrusting:	Navigatie, cruise control, dubbel geregelde ECC, achteruitrijcamera.
Verkoopprijs:	€ 34.995,-
Leaseprijs:	€ 445,-
Vanaf prijs:	€ 26.495,-
Informatie:	www.thwenting.nl

DE NIEUWE SUBARU FORESTER, VANAF € 34.995,-



VANAF B



SUBARU

Confidence in Motion

DE NIEUWE SUBARU FORESTER. EEN BETROUWBAAR ALTERNATIEF.

Een nieuw ontwerp, nieuwe mogelijkheden, grensverleggend!

De nieuwe Subaru Forester is uitgerust met permanente vierwielaandrijving (het befaamde Symmetrical AWD-systeem), een Boxermotor en Subaru's All-around Safety. Dit geeft vertrouwen en een groter gevoel van veiligheid, maar bovendien grip onder alle wegomstandigheden.

INTRODUCTIE AANBIEDING:

LINEARTRONIC CVT ZONDER MEERPRIJS EN INCLUSIEF 2000KG TREKGEWICHT.

U least al een Subaru Forester vanaf € 619,- per maand!

Gem. verbruik resp. CO₂-uitstoot afh. van type/uitvoering: 5,7 - 8,5 l/100km, 17,5 - 11,8 km/l; 150 - 197 gr/km. Genoemde prijs is inclusief BPM en BTW en exclusief kosten rijklaarmaken en metallic/pearl/silica lak. Zie voor kosten en voorwaarden www.subaru.nl. Wijzigingen voorbehouden. Leasetarieven zijn in Euro's per maand, incl. 75% bonus/malus, excl. BTW en brandstof. Op basis van Full Operational Lease, 60 maanden en 20.000km per jaar. Aangeboden door FSS - Financial Services Subaru. Informatie, offerte en aanvragen via zakelijk@fssubaru.nl of 0347 - 367 982.

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Wijnbergseweg 39-41 Doetinchem.
Tel. 0314 - 34 00 00
e-mail: info@thwenting.nl
www.thwenting.nl

“you can go your own way!”

fleetwood mac

skerp functionele communicatie

grutstraat 44, doetinchem

tel 0314 65 00 90

www.skerp.nl

**vraag nu ons
gratis jubileum-
magazine aan!**

boordevol tips voor zinnige
marketing en communicatie.
mail naar info@skerp.nl

