



Dit document wordt u aangeboden door:

RIVIERENLAND

**BUSINESS**<sup>®</sup>

klik hier voor meer artikelen

**RIVIERENLAND**

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 29 | NUMMER 3 | JULI 2013

# BUSINESS<sup>®</sup>



**Nationaal**

De nieuwsgierigheid van  
George Banken

## Echt proeven bij Restaurant Grand Athina

Forum Fusies & Overnames  
Strategie is essentieel

Green & Fun Autotestdag  
Plezierit onder de stralende zon



[WWW.FSV.NL](http://WWW.FSV.NL)  
FSV  
FORUM FUSIES & OVERNAMES

*Service: Daar gaat  
de koffie in.*

*Service: Verlenen  
wij al 40 jaar!*

*Maarke*

*Since 1973*



*Lekker...*  
koffie van Van Tienen

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



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

# VOORWOORD

## *De appel van Sneeuwwitje*

*Nog even doorbijten, pas dan wordt het mogelijk langzaamaan weer beter. De boodschap die De Nederlandse Bank (DNB) halverwege juni van dit jaar naar buiten bracht over de verwachte ontwikkeling van de economie, is opnieuw flink somberder dan verwacht. Dit bericht deed mij terug denken aan de dag dat ik met Wilma van Unen, eigenaresse van Tempelman – de Niet Gerechtsdeurwaarders, op pad was voor een reportage verderop in deze editie. In de krant had ik pas geleden al wel vernomen dat het afgelopen halfjaar het aantal wanbetalers van de zorgpremie met vijf procent was gestegen en dat dit in cijfers betekende dat op 1 juni 2013 het aantal wanbetalers gegroeid was naar 314.000. Maar ik kon pas echt een beeld vormen hierbij tijdens mijn ontmoeting met Wilma, want van de meeste adressen waar we langsgingen, had het gros met het CVZ te maken.*

*Schrijnende gevallen kwam ik tegen. Het meest bijgebleven, is een gepensioneerd echtpaar dat van hun kleine pensioentje moest rond zien te komen en een brief namens CVZ ontvangen had. Wanbetalers krijgen van CVZ een boete van 35%. En dit was ook het geval bij dit echtpaar. Vanuit hun sobere bejaardenwoninkje keek de vrouw ons vertwijfeld aan en riep 'Hoe kan ik dit nu betalen als ik mijn zorgpremie al niet eens kan voldoen. Ik kom op deze manier alleen maar verder in de schulden!'*

*Volgens Wilma, is de recessie nog nooit zo voelbaar geweest als nu. Hoewel ik altijd heel positief ben ingesteld, maakt mij dit treurig. Iedereen kan schulden krijgen, dat bleek wel tijdens mijn ronde met Wilma. Men-*



*sen met een mooie carrière die ineens hun baan kwijt raken, ondernemers die hun ooit zo bloeiende bedrijf failliet zien gaan, gezinnen, gepensioneerden en zo kan ik nog wel even doorgaan.*

*"We moeten echt door de zure appel heen. In 2015 is de economie nog niet terug op het niveau van 2008, dat geeft wel aan wat deze crisis teweeg heeft gebracht", aldus Job Swank, directeur van DNB.*

*Deze zure appel heeft echter heel veel weg van de appel van Sneeuwwitje. Voor veel mensen kan dit stukje appel net fatale gevolgen hebben...*

*Met vriendelijke groet,*

*Jessica Scheffer*

*Hoofdredacteur Rivierenland Business*

*jessica@vanmunstermedia.nl*





Cover: Arthur en Minerva Xhuti,  
Restaurant Grand Athina  
Fotografie: Karim de Groot

Zakenmagazine voor de regio  
Rivierland  
www.rivierlandbusiness.nl

JAARGANG 29  
Juli 2013, editie 3  
REDACTIEADRES  
Postbus 6684  
6503 GD Nijmegen  
Tel. 06 420 495 20  
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN  
Sofie Fest, Hans Hoof, Pien Koome,  
Teun van Thiel, Hans Hajée

VORMGEVING / OPMAAK  
Jasper Heijmans

DRUK  
Drukkerij Boumans Verhagen

FOTOGRAFIE  
Joost Franken, Karim de Groot

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

#### ABONNEMENTEN

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen

kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

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

#### COPYRIGHTS

Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele

onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2013 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

#### BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de regionale zakenmagazines  
Postbus 14101, 3508 SE Utrecht  
T 030-2512818 E [ub@wxs.nl](mailto:ub@wxs.nl)  
I [www.business-nationaal.nl](http://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](mailto:ub@wxs.nl)  
VORMGEVING bpMedia + Design

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

- 6** Coverstory: Restaurant Grand Athina
- 8** Forum fusies & overnames
- 13** Fair en transparant voor een optimale deal
- 14** Column FSV
- 15** Sparringpartner voor de ondernemer
- 16** MARCJANSSEN tapijten kiest voor verantwoord ondernemen
- 18** Een kijkje achter de schermen bij Tempelman – de Niet
- 20** Businessflitsen
- 21** Column BTW Nederland
- 22** Geslaagde kick-off BoB-borrel
- 25** De snelste weg tussen help en hulp
- 26** Ondernemen in de zorg
- 29** De Stelling: 'Zorg moet mensenwerk blijven'
- 30** Veiligheid en gezondheid kleine bedrijven
- 31** Column Aspect I ICT / Agenda
- 32** Raar!

## NATIONAAL



### I George Banken voor de derde keer succesvol met Detron

'Ik wil alles weten'



### VI Big data geen toekomstmuziek maar realiteit

The next big thing?



### XIV Meer interactie tussen onderwijs en bedrijfsleven noodzaak

Groeiend tekort aan ICT'ers noopt tot actie

- 33** Opmerkelijk
- 34** Recensie Restaurant Kasteel Heemstede
- 36** Het Nieuwe Werken volgens Aspect I ICT en De Giessen
- 38** De meerwaarde van een externe vergaderlocatie
- 40** BoB Rivierland Business: Uniek cross-over moment in Asperen

## Green- en Funtestdag

- 44** Sfeerimpressie Green & Fun Autotestdag
- 47** Testverslagen





'We zijn nog lang niet op het dieptepunt'

8



6

'Wij willen onze gasten wat bijbrengen'



18

'Mensen met schulden zakken steeds vaker onder het bestaansminimum'



De overheid trekt zich steeds verder terug uit de zorg

26



'Je bent zelf het belangrijkste instrument'

29



38

Het eten is een belangrijk punt van kritiek



58

'Wanneer je een proefrit maakt, ben je verkocht!'



## Grieks-Mediterraans Restaurant Grand Athina

## 'Echt proeven in plaats van naar binnen werken'

TEKST TEUN VAN THIEL FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

In het fraaie oude stationsgebouw van Leerdam is tegenwoordig Grieks-Mediterraans Restaurant Grand Athina te vinden. In een perfecte ambiance kan daar kennis worden gemaakt met de Zuid-Europese keukens én de manier van tafelen die daar bij hoort. Ook de zakelijke mogelijkheden zijn bovendien zeer divers.

Arthur en Minerva Xhuti waren in Leerdam en omstreken al bekend als de eigenaars van Restaurant de Blauwe Hoed, maar zijn nu dus ook in het authentieke stationsgebouw te vinden met hun Grieks-Mediterraans Restaurant Grand Athina. Een aangename plek waar je niet alleen kunt genieten van mediterrane gerechten die op originele wijze bereid worden, maar waar je bijvoorbeeld ook terecht kan voor zakelijke arrangementen, feesten en partijen.

## Klassiek en modern

"We waren toe aan een nieuwe uitdaging, wilden er een zaak bij en toen dit pand beschikbaar kwam hebben we stap gezet, zo'n kans krijg je niet vaak", vertelt de even vriendelijke als gepassioneerde Arthur Xhuti. Hij zegt niets teveel, want zonder nog maar één hap gegeten te hebben, kun je al verkocht zijn als je instapt bij Grand Athina. Het stationsgebouw stamt uit 1883 en ondanks dat Xhuti de boel danig heeft opgeknapt, is de originele stijl behouden gebleven. De verschillende ruimten zijn hoog, warm aangekleed en ademen rust en gezelligheid. Een combinatie van klassiek en modern, zo zegt Xhuti zelf. "Ook dat maakt het toegankelijk voor elke doelgroep, zo-

wel zakelijk als voor mensen die gewoon lekker willen eten voor welk budget dan ook."

## Bijbrengen

Wie gaat eten bij Grand Athina krijgt te maken met een Grieks-Mediterraanse keuken en een ambiance die daar uitstekend bij past. "Wij willen onze gasten bo-

vendien wat bijbrengen", legt Xhuti uit. "De Griekse keuken bestaat namelijk echt niet alleen maar uit veel vlees, maar het is veel meer dan dat. Het is één van de oudste keukens, met uitstekende gerechten en dus niet wat je in Nederland bij de gemiddelde 'Griek' krijgt voorgeschoteld. Zeebaarsfilet, oesters, coquilles...het staat allemaal op de kaart, maar het moet ook niet té apart zijn. We zijn nu drie maanden bezig en in die tijd hebben we laten zien dat het ook anders kan. Naast vleesgerechten dus ook vis, waar de Griekse en Mediterrane keukens ook in gespecialiseerd zijn."

## Accenten

De gerechten bij Grand Athina worden niet zomaar bereid. Komt een gerecht uit





een bepaalde regio, dan zal het gemaakt worden op de manier waarop het ook in die regio gebeurt. Of dat nou in Griekenland of een andere Middellandse land is. “Eigenlijk bereiden we het hier op de manier waarop ook een omelet uit die streek het maakt. Misschien met eigen elementen erin, maar wel met de authentieke smaken uit de streek”, legt Xhuti uit. Accenten zijn daarbij belangrijk, weet hij: “Bepaalde gerechten kun je op een gegeven moment bijvoorbeeld afblussen met witte wijn – veelvoorkomend in deze keukens – maar dan moet je wel exact het juiste moment weten waarop je dat moet doen. Juist die details kunnen het verschil

namelijk maken.” Sowieso wordt bij Grand Athina zoveel mogelijk gewerkt met huisgemaakte en pure, eerlijke producten. Xhuti: “Ook ons brood maken we bijvoorbeeld zelf. Op die manier kun je ook daar je eigen accenten in aanbrengen.”

### Echt proeven

De koks bij Grand Athina hebben Grieks (en in één geval Italiaans) bloed door de aderen stromen en stuk voor stuk hebben ze wat Arthur Xhuti ‘de Mediterrane feeling’ noemt. Zelf is Xhuti ook voortgekomen uit Griekse ouders én woonde hij negen jaar lang in Italië. Al die invloeden

komen nu terug op de kaart van Grand Athina. Xhuti: “Ik heb een heel goede chef, maar ik bemoei me heel graag met de kaart. Ik ben gek op koken en lekker eten en deel dat graag met de gasten. Bovendien willen we ook graag dat ze op Zuid-Europese wijze komen tafelen. Het is geen kwestie van binnenkomen, eten en snel weer wegwezen. Ze mogen hier rustig eten en lekker natafelen, echt genieten van de maaltijden die we ze voorschotelleten dus. Zowel van de ambiance als van het gerecht. De smaakpapillen moeten verwend worden. Echt proeven in plaats van naar binnen werken, dat proberen we hier te bewerkstelligen.”

### Zakelijk

Het prachtige oude stationsgebouw is ook voor feesten en bruiloften zeer geschikt en kan ook gebruikt worden voor tal van zakelijke doeleinden. Een zakenlunch bijvoorbeeld, maar er zijn ook vergaderarrangementen – altijd maatwerk – en mogelijkheden voor productpresentaties, borrels, brainstormsessie of wat dan ook. Grand Athina is flexibel en naar wens van de klant kan altijd iets moois worden samengesteld, benadrukt Xhuti. “Ook op dat gebied willen we een begrip worden in Leerdam en omstreken. Natuurlijk moet dat nog gaan groeien, maar de mond-tot-mondreclame doet zijn werk, dus we hebben er alle vertrouwen in dat het goed gaat komen.” ■

Grieks-Middellandse Restaurant  
Grand Athina, Stationsweg 2  
4141 HB Leerdam, Tel: 0345-62209  
[www.grandathina.nl](http://www.grandathina.nl)

# Strategie is essentieel

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Ondanks de recessie is groei nog steeds een thema op de strategische agenda van ondernemingen. Fusies en overnames blijven kansrijk, hoewel de marktomstandigheden sterk zijn veranderd. Wat komt er zoal kijken bij een bedrijfsoverdracht of fusie? Welke zaken mag de ondernemer niet over het hoofd zien? Rivierenland Business vroeg enkele specialisten uit de regio om hun licht te laten schijnen over dit onderwerp tijdens een tafeldiscussie bij restaurant Solo in Gorinchem.

Wanneer een ondernemer de aankoop van een ander bedrijf in overweging neemt, is onder andere timing een essentiële factor. Vinden de aanwezigen dat het nu de juiste tijd is om een bedrijf over te nemen? “Je zou inderdaad kunnen zeggen dat het nu de tijd is om te kopen”, reageert Hans Litjens. “De prijzen zijn momenteel aantrekkelijk en er is een behoorlijk aanbod in bedrijven die te koop staan.”

“Gezonde bedrijven die willen ontwikkelen, moeten dat nu doen”, vult Edwin Rosier aan. “Denk hierbij niet alleen aan capaciteitsvergroting, maar bijvoorbeeld ook aan niches die je aan jouw markt kunt toevoegen.”

Peter van den Broecke stelt dat, ondanks de recessie, goede bedrijven hun waarde blijven houden. “Deze bedrijven worden niet goedkoper.”

Nancy van der Heide is enigszins sceptisch over wat er nu te koop staat. “Zijn dit niet juist de bedrijven, waar je je vraagtekens bij kunt plaatsen?”

Van den Broecke vult aan: “Bij sommige bedrijven zou er inderdaad iets meer achter kunnen zitten. Niet alleen bedrijfseconomisch, maar ook juridisch, dien je het dan ook eerst goed uit te zoeken. Je moet wel heel kritisch blijven, ondanks dat de prijs naar beneden gaat.”

## Hoger aanbod

“Als we kijken naar het aantal transacties, zien we ondernemers vooral verkopen in goede tijden”, aldus Lex van Teeffelen. “Ik verwacht dat als de economie aantrekt, er een veel hoger aanbod zal komen. Iedereen zit te wachten totdat er een jaar of twee goed gedraaid is en gaat dan pas de markt op.”

“Wanneer je zegt dat je verwacht dat er over een aantal jaar meer aanbod komt, dan zou je kunnen zeggen dat je nu moet verkopen en dus met minder genoegen moet nemen”, merkt Geurt Hogenbirk op. “Alles staat straks immers te koop.”

## Deelnemers

Herber Blokland, ABN AMRO

John van Breugel, FairTrans Bedrijfsovername B.V.

Peter van den Broecke, Ton en van den Broecke Notarissen

Cathelijne Elassaiss, Bierman Advocaten

Nancy van der Heide, Fi-Nance Consultancy

Geurt Hogenbirk, FSV Corporate Finance

Eddy Korevaar, HAVENDIJK OvernameFinancieringStrategie

Hans Litjens, Kamer van Koophandel

Leendert Mastenbroek, Rabobank West Betuwe

Edwin Rosier, Ecurie Rosier Bedrijfsovernames B.V.

Lex van Teeffelen, Bijzonder Lector Bedrijfsovername en Innovatie

Voorzitter: Sietze Ketelaar, Dissel Development

“Ik denk dat er eerst een shakeout plaatsvindt”, zegt Van Teeffelen. “Heel veel bedrijven zullen het niet redden. We zijn nog lang niet op het dieptepunt.”

“Het lijkt dus op de huizenmarkt?”, vraagt voorzitter Sietze Ketelaar aan de forumdeelnemers.

“Het heeft inderdaad iets weg van de huizenmarkt”, antwoordt Van Teeffelen. “Alleen gaat de huizenmarkt geleidelijk naar beneden, terwijl in de overnamemarkt het aanbod sterker fluctueert en de prijzen veel sterker dalen.”

## Bijzonder beheer

Een belangrijk onderdeel van een fusie of overnametraject is de financiering. Over het algemeen heerst het beeld dat de banken op slot zitten en niet langer bereid zijn om leningen te verschaf-





fen. Rivierenland Business is benieuwd of de aanwezigen hier ook tegenaan lopen.

“Het is nog steeds mogelijk om een financiering te krijgen”, benadrukt Mastenbroek. “Eigenlijk in alle bedrijfstakken. Alleen bouw en retail zijn lastig te financieren. Wel is er minder beschikbaar om te financieren door de vermogensseisen voor banken die hoger zijn geworden. Maar net zoals goede bedrijven goed verkocht worden, worden goede bedrijven ook prima gefinancierd. Je zou kunnen spreken van twee soorten bedrijven. De één wil niemand financieren en de ander willen we allemaal.” “Oud-minister van financiën en topbankier Gerrit Zalm vertelde onlangs bij Pauw & Witteman dat zo’n twintig procent van de MKB’ers die een krediet hebben bij ABN AMRO onder bijzonder beheer vallen”, vult Herber Blokland aan.

“Het is dus logisch dat onze managers heel voorzichtig zijn, voordat ze een risicovolle overname financieren. Het is heel moeilijk om goed financierbare overnames op dit moment te vinden.”

### Alternatieve financieringsvormen

Een opkomende trend is volgens de forumdeelnemers de opmars van de alternatieve financieringsvormen. “Deze zijn enorm populair aan het worden”, vult John van Breugel in. “Kijk maar naar een nieuw fenomeen, crowdfunding.”

“Er is nog steeds veel mogelijk, alleen zullen er meer partijen bij betrokken moeten worden, dan alleen de banken”, voegt Van den

Broecke toe. “Te denken valt bijvoorbeeld ook aan een verkoper die nog gedeeltelijk bij het bedrijf betrokken blijft.”

Volgens Eddy Korevaar kan een achtergestelde lening bij een bedrijfsovername leiden tot een win-win situatie, voor zowel verkoper als koper. “Als verkopers een stuk achtergesteld moeten laten, zie je dat transacties vaak beter worden. De verkoper moet zich wel degelijk interesseren in de plannen van de kopers en de strategie, om zich te kunnen beseffen of hij de achtergestelde lening afgelost kan krijgen. Dit vind ik beslist een positief effect.” Van Breugel plaatst er een kritische noot bij: “Mijn persoonlijke mening blijft toch ‘probeer gelijk af te rekenen, desnoods met een iets lagere prijs’. Hierdoor kun je in een later stadium irritaties voorkomen die kunnen ontstaan met twee kapiteins op één schip.”

Hogenbirk meent dat wanneer de ondernemer goed om zich heen kijkt, er nog voldoende partijen bereid zijn risicokapitaal te verstrekken. “Denk bijvoorbeeld aan informal investors, die tegelijkertijd ook een goede sparringpartner zijn. Ook crowdfunding is inderdaad vaak een goede optie. Juist in combinatie met een bank kan dit heel goed uitpakken.”

### Obligatiefondsen

Van Teeffelen zegt zich erover te verbazen dat er nog steeds geen obligatiefondsen zijn voor het MKB: “Zeg als bank dan gewoon eerlijk ‘Onder een miljoen hoeft je bij ons niet aan te kloppen.’ Geef dat gewoon vrij. Nu wordt dat nog tegengehouden en ▲



#### Tips & Tricks:

- Ga meer netwerken richting investeerders.
- Een goede voorbereiding verdubbelt de kansen op succes.
- Doe gedegen onderzoek en leg afspraken goed vast.
- Durf te investeren in goede begeleiding.
- Denk als verkopende partij vanuit de markt.
- Denk niet pas op het moment van verkoop aan waardecreatie.
- Communiceer helder / wees transparant.
- Verwacht als verkoper niet dat je de hoofdprijs krijgt en als koper moet je niet verwachten een koopje te krijgen.
- Onderschat niet hoelang een traject duurt.

wordt er door de banken geprobeerd om de concurrentie de loef af te steken. Dit is heel jammer, want daardoor blijft de versneling om kapitaal naar de markt toe te brengen achter.”

“Ik denk dat het een misverstand is, dat banken bang zijn voor concurrentie”, merkt Mastenbroek op. “Als iemand in Nederland een financiering nodig heeft, denkt 80 % automatisch aan een bank. In het buitenland is dat maar 50%. Sipko Schat, lid van onze Raad van Bestuur heeft onlangs gezegd: ‘Wij moeten in Nederland als ondernemers, maar ook als particulieren, veel meer denken aan crowdfunding of bijvoorbeeld private equity en niet alleen aan de banken.’ Bovendien pleit ook ik voor een lightmodel waarin je de MKB’er aan de onderkant van de markt, die schreeuwt om geholpen te worden, op gang helpt.”

### Cultuurverschillen

Naast het rond krijgen van de financiering kunnen de partijen in een fusie- of overnametraject ook nog tegen andere barrières aanlopen, zoals eventuele aanwezige cultuurverschillen binnen

de betrokken bedrijven. Lopen daar veel fusies en overnames op vast?

“Het management regelt de overname, maar vaak wordt vergeten dat daar ook een hele grote groep mensen onder zit, met hun eigen cultuur en ideeën”, stelt Van der Heide. “Juist bij grote organisaties zie je dat er vaak weerstand ontstaat bij een fusie of overname.”

“Iedereen moet er bij betrokken worden”, voegt Hogenbirk toe. “Van de secretaresse die de deur open doet, tot de top. Je hebt niet direct synergie en moet blijven communiceren.”

Korevaar spreekt liever van verschil in timing dan van een cultuurverschil. “De overnamepartij wil al snel van start, terwijl de rest zich nog af vraagt wat er staat te gebeuren.”

Blokland stipt de discrepantie tussen verkopers en kopers aan.

“Vooral wanneer verkopers er met nog wat geld in blijven zitten en hun opvolger het bedrijf zien managen op een manier zoals zij dat zelf nooit hebben gedaan, zie je soms dat zij moeite hebben om afstand te nemen en los te laten.”

Ook is er volgens Mastenbroek een groot verschil op dit gebied merkbaar tussen een fusie of overname. “Bij fusies zie je dat het veel moeilijker is om alles en iedereen op één lijn te krijgen.”

Bij familiebedrijven gaat het ook wat stroever, meent Van Teeffelen: “Ik zie het met name misgaan daar waar nieuwe partijen bij een familiebedrijf binnenkomen. Zeker als het een tweede of derde generatie familiebedrijf betreft en er komt iemand van buiten die een meerderheid van de aandelen overneemt. Dat gaat heel moeizaam. Op het gebied van HR wordt te weinig due diligence onderzoek gedaan.”

Dat cultuurverschillen ook positief uit kunnen pakken, daar weet Blokland alles van. “De overname van ABN AMRO door Fortis is goed geslaagd, ondanks dat je hele duidelijke cultuurverschillen ziet. Fortismensen hebben meer de mentaliteit van ‘doe maar





#### Solo

Van heinde en verre reizen culinaire liefhebbers af naar Gorinchem om daar te genieten van de gastronomische hoogstandjes van restaurant Solo. Dat Solo ook uitstekend geschikt is voor zakelijke bijeenkomsten, bleek tijdens het forum. Met een vleugje Frans en een snufje Marokkaans, wist het restaurant ook de forumdeelnemers van Rivierenland Business te betoveren.

Solo - Zusterhuis 1-2 - 4201 EH Gorinchem  
0183-637790 - [www.restaurantsolo.com](http://www.restaurantsolo.com)



gewoon, dan doe je gek genoeg' en zijn heel kostenbewust. Dit heeft in ons voordeel gewerkt."

"Sommige cultuurverschillen zijn wellicht ook nooit op te lossen", concludeert Cathelijne Elassaiss. "Maar wanneer je daar open over bent en er samen over praat, hoeft dit geen problemen op te leveren."

#### Opvoedende rol

Tot slot stipt Litjens aan dat veel ondernemers niet goed weten waar ze moeten zoeken voor de juiste specialist op het gebied van fusies & overnames. "Ze komen wel bij de KvK, maar dan vaak als laatste redmiddel. Hoe weet de ondernemer jullie te vinden?"

Elassaiss benadrukt: "Je ziet dat ze op internet gaan zoeken, maar er wordt met name veel gebruik gemaakt van het eigen netwerk."

"Ik pleit voor een nationaal instituut dat koper en verkoper met elkaar matcht", vult Litjens aan. Ook Van Teeffelen is voorstander van een platform. "Dit vind ik vooral een taak van de brancheorganisaties en MKB-Nederland."

Rosier noemt de Brancheorganisatie Bedrijfsoverdracht Bemiddelaars (BOBB). "Hier zijn meer dan 100 gecertificeerde leden te vinden, die de ondernemers kunnen begeleiden bij de koop of verkoop van ondernemingen."

Volgens Korevaar roept de ondernemer nog te weinig hulp in van een gespecialiseerde adviseur. "Er wordt nog teveel in het wilde weg geschoten op allerlei bedrijven."

Elassaiss meent dat adviseurs soms een opvoedende rol zullen moeten aannemen. "Er zijn nog teveel ondernemers die slecht voorbereid naar een bank gaan en alleen daarom al een afwijzing krijgen. Je moet de ondernemer zijn huiswerk beter laten doen, waardoor de kans op slagen groter wordt." ■



### Uw bedrijf verkopen?

Verkoop op basis  
**no-cure no-pay**

[www.ecurie-rosier.nl](http://www.ecurie-rosier.nl)  
tel: 0345-651226  
Geldermalsen



**ECURIE ROSIER**  
ONDERNEMEND IN BEDRIJFSOVERNAMEN



# ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

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



## JB Accountants en Adviseurs

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



## De ict partner met een bite!

De ict experts van ICTeam zetten graag hun tanden in uw automatisering. Met een voorliefde voor Apple dat design, gebruiksgemak en duurzaamheid perfect combineert. Maar ook in de wereld van Windows systemen zijn wij goed thuis zodat gecombineerde netwerken kunnen worden beheerd. ICTeam uw Apple Service Provider voor:

- **Apple apparatuur**
- **Apple service**
- **Reparatie en support**
- **Remote back-up**
- **Iphone/ipad implementatie**

Ervaar de kracht van ICTeam en maak kennis met onze toegankelijke visie en werkwijze. Meer informatie vindt u op [www.icteam.nl](http://www.icteam.nl) of bel: 0413-479 043.

# Fair en Transparant voor een optimale deal!

FairTrans Bedrijfsovername B.V. is medio 2012 opgericht door drs. John van Breugel RA. FairTrans is overnamespecialist bij de verkoop en aankoop van ondernemingen in het MKB. "Een eerlijke prijs (fair value) en transparantie. Dat is onze missie. Het beste voor zowel de verkoper als de koper. Op deze wijze komen veel sneller optimale deals tot stand en zijn beide partijen tevreden", aldus John van Breugel.

"In 1999 ben ik als registeraccountant afgestudeerd op NIVRA Nijenrode. De afgelopen 20 jaar heb ik als accountant in het MKB een brede kennis en ervaring opgedaan op het gebied van financiën, fiscaliteiten, organisatie en natuurlijk bedrijfsovernames", aldus John van Breugel. "Met deze brede ervaring ben ik een allround overnamespecialist, die op veel gebieden kan signaleren en adviseren. Sinds juli 2012 ben ik gestopt met accountancy en concentreer ik mij volledig op het begeleiden van ondernemers met de verkoop en aankoop van ondernemingen, waardebepalingen, financieringen en het verbeteren en daarmee verkoop klaar maken van hun onderneming. Een eerlijke prijs (fair value) en transparantie. Dat is waar ik voor sta."

Fair en transparant? Dat zijn opvallende pijlers. Kun je daar wat meer over vertellen? John: "Natuurlijk. Het is tegenwoordig best lastig om goede deals te sluiten. Vraag en aanbod is er nog voldoende, alleen de match is veel moeilijker. Dit heeft twee oorzaken. Ten eerste de uitdaging qua financiering en ten tweede de zeer kritische en regelmatig argwanende hou-

ding van kopers. Kopers en financiers zien de laatste tijd vaak alleen maar risico's en gaan helaas voorbij aan alle kansen, zelfs bij goed draaiende ondernemingen.

Onze ervaring is dat je deze twee zaken op kunt lossen door fair en transparant te zijn. Een deal gaat alleen door als deze gefinancierd kan worden. Dat betekent ook gelijk dat alleen een eerlijke prijs een kans van slagen heeft, want financiers gaan nu gewoonweg niet verder dan een faire prijs. Daarnaast is er de argwaan van kopers en financiers. Argwaan kan je wegnemen door transparant te zijn. Wat wij bij een verkoop bijvoorbeeld altijd doen is een sterkte-/zwakteanalyse maken en deze analyse ook in het verkoopmemorandum aan een potentiële koper presenteren. Ook de zwaktes, want daarmee kan je argwaan wegnemen. Sterker nog. De zwaktes kunnen juist een goede reden zijn om te kopen. Zeker als je de zwaktes kunt vertalen in gemiste kansen."

Wat mooi dat op jullie website ook gratis tips, alternatieve financieringsmogelijkheden, zoals informal investors en crowdfunding, en stappenplannen staan. John: "Ja, je kunt interessante informatie voor



jezelf houden, maar wij vinden het belangrijk om kennis te delen. We hopen met onze kennisdeling bij te dragen aan snellere en optimale deals". ■

FairTrans Bedrijfsovername B.V.  
drs. John van Breugel RA

Hoofdvestiging/postadres:  
Gherstkamp 35, 4284 ES, Rijswijk NB

Nevenvestiging:  
Laan van Westroijen 2B-2, 4003 AZ Tiel,  
0183-512104, info@fairtrans.nl, www.fairtrans.nl

fairtrans  
BEDRIJFSOVERNAME

# Een succesvolle fusie of overname

Een goede ondernemer durft zich regelmatig de vraag te stellen waar hij staat met zijn onderneming. Niet alleen die vraag is van belang maar ook zeker de vraag: 'Waar gaan we heen met de onderneming? Welke markten ga ik betreden? Kan ik nog groeien en zo ja hoe bereik ik die groei? Moeten we zelfstandig blijven of samenwerking zoeken? Kortom fuseren, overnemen of overdragen?' De reden voor een fusie of overname is dus vaak strategisch van aard. Een fusie of overname kan leiden tot lagere kosten, meer groei, een grotere afzetmarkt en uitbreiding van kennis en middelen.

FSV Corporate Finance adviseert ondernemers die in of voor een fusie-of overnametraject staan door objectief naar de onderneming en/of de ondernemer te kijken.

De specialisten van FSV Corporate Finance hebben een jarenlange ervaring op het gebied van fusie en overname en het begeleiden van deze trajecten. Hierbij hoort ook het bepalen van de waarde van een onderneming en het voeren van de onderhandelingen in het gehele proces. Voor de fiscale en juridische aspecten wordt gebruik gemaakt van de specialisten van FSV Accountants + Adviseurs en voor het in beeld brengen van risico's bij met name grotere ondernemingen worden de specialisten van FSV Risk Advisory ingezet.

Naast alle juridische, fiscale en bedrijfs-economische aspecten hebben de adviseurs van FSV Corporate Finance ook zeker oog voor de sociale aspecten. Hoe gaan de ondernemingen verder na het fusie- of overnametraject. Wat wordt de rol van de nieuwe ondernemer en wat zijn de gevolgen voor het personeel? Zijn de cultuurverschillen tussen de ondernemingen overbrugbaar? Juist deze aspecten zijn

vaak bepalend voor het al dan niet slagen van een fusie of overname en mogen niet onderschat worden. Daar moet dus helder en duidelijk over gecommuniceerd worden.

Een fusies of overname zorgt altijd voor sterke emotionele reacties. Voor alle betrokkenen zal er iets veranderen en men vraagt zich daarbij af wat die verandering voor hen betekent.

Dit aspect zal met name ook bij klanten spelen. Wat gaat er voor hen veranderen? Veel onzekerheid is al weg te nemen door tijdens het traject over dit soort aspecten na te denken. Het opstellen van een plan dat aandacht besteedt aan de sociale effecten van een fusie of overname en dat plan ook kenbaar maken aan alle betrokkenen, draagt bij een breder draagvlak. Fusies en overnames zijn zeer ingrijpende processen. Om succesvol zijn moet het hele plaatje kloppen. Laat je daarom altijd goed adviseren! ■

Wilt u meer informatie of advies ?  
Neem dan contact op met FSV Corporate Finance. Geurt Hogenbirk AA RAB,  
(0418-579679 of g.hogenbirk@fsvcf.nl).





Van Eck & Van Sterkenburg Accountants Belastingadviseurs

# Sparringpartner voor de ondernemer

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Een goed lopende financiële administratie is essentieel voor een onderneming. Van Eck & Van Sterkenburg Accountants Belastingadviseurs denkt graag met de ondernemer mee. Hierbij wordt verder gekeken dan cijfers, zodat de ondernemer zich volledig kan richten op het ondernemerschap.

“Onze belangrijkste taak is niet alleen het opmaken van een jaarrekening, maar ook het juist interpreteren van die jaarrekening en de ondernemer verder helpen met advies en inzicht.” Aan het woord is Gerard van Eck, die samen met Carin van Sterkenburg Van Eck & Van Sterkenburg Accountants Belastingadviseurs in Buren runt.

Vanaf 1997 is van Eck & Van Sterkenburg Accountants Belastingadviseurs voor veel ondernemers in de regio het eerste aanspreekpunt, vertrouwenspersoon en adviseur. “Wij zijn een sparringpartner, die ondernemers adviseert in de

keuzes die hij maakt. De ondernemer moet hier alles neer kunnen leggen. Wij zeggen hier wel eens gekscherend ‘Gooi het hier maar over de schutting, dan regelen wij het!’”

## Specialisaties

Van Eck & Van Sterkenburg Accountants Belastingadviseurs is aangesloten bij de beroepsorganisatie NBA. “Daarnaast hebben wij een vergunning van de AFM voor controle opdrachten voor de grotere bedrijven. Wij zijn een specialist op financieel, fiscaal en economisch gebied.” “Naast accountancy-, financiële en admi-

nistratieve diensten bieden wij ook ondersteuning op meer specifieke terreinen zoals pensioenen, personeelszaken en subsidies”, vertelt hij. “Maar ook in familiekwesjes als nalatenschap, verdeling en afwikkeling bij echtscheidingen en overdracht van ondernemingen binnen en buiten de familie, zijn wij gespecialiseerd.”

## Fusies en overnames

“Bij de aan- of verkoop van een bedrijf komt veel kijken”, vervolgt Van Eck. “Ondernemers kunnen ons inschakelen om het proces te begeleiden. Wij kunnen bijvoorbeeld helpen bij overnamefinancieringen of due diligence onderzoeken uitvoeren. Ook gaan wij met beide partijen om tafel zitten om te kijken of ze samen door één deur kunnen. Dat er een klik is tussen beide partijen is namelijk cruciaal.”

## Nieuwe huisstijl

Sinds kort heeft Van Eck & Van Sterkenburg Accountants Belastingadviseurs een compleet nieuwe huisstijl. “Wij gaan met onze tijd mee”, zegt hij hierover. “Ook onze website is compleet vernieuwd. Hierop kunnen ondernemers onder andere financieel, fiscaal en bedrijfseconomisch nieuws lezen. Daarnaast versturen we regelmatig nieuwsbrieven naar onze klanten. Wij vinden het belangrijk dat niet alleen wijzelf, maar ook onze klanten op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen.” ■

Van Eck & Van Sterkenburg Accountants  
Belastingadviseurs, Herenstraat 18,  
4116 BK Buren, 0344-661738,  
0344-661978, info@vevs.nl, www.vevs.nl.



Rabobank West Betuwe: de klant aan het woord

# MARCJANSSEN tapijten kiest voor verantwoord ondernemen

TEKST PIEN KOOME FOTOGRAFIE CEES VAN ESCH

Rabobank West Betuwe staat middenin de samenleving. Bij de benadering van klanten staan de begrippen 'betrokken, persoonlijk en dichtbij' centraal. Op zakelijk gebied is ook maatschappelijk verantwoord ondernemen een belangrijke kernwaarde van de bank. Dit geldt ook voor MARCJANSSEN tapijten uit Waardenburg. Het familiebedrijf, dat is gespecialiseerd in handgemaakte tapijten, opereert zowel nationaal als internationaal in de top van het segment. Eerlijke en duurzame productie is vanaf de oprichting uitgangspunt.

De entree van de imposante Grand Store van MARCJANSSEN tapijten aan de Holweistraat in Waardenburg is uiteraard voorzien van een prachtig handgeknoopt tapijt dat de entree een warme uitstraling geeft. De wanden bij de receptie zijn gevuld met kleurrijke sfeerfoto's van prestigieuze hotels uit de hele wereld: van Sevilla en Rome tot Dubai en New York doen opdrachtgevers graag een beroep op de expertise van Rogier en Marc Janssen. Het familiebedrijf werkt in eigen land nauw samen met gerenommeerde interieurzaken, interieurarchitecten en designkantoren bij het ontwerpen van collecties op maat voor hotels uit het topsegment, het bedrijfsleven en voor particuliere opdrachtgevers. Wereldwijd werkt MARCJANSSEN via designkantoren als Philippe Starck aan grote projecten voor vijf sterren hotels als Four Seasons in Sint Petersburg, Fairmont & Raffles, The Savoy in London en het zeven sterren Burj Al Arab Hotel in Dubai.

## Trendsetter

Tijdens een rondleiding in de met zorg ingerichte Grand Store van ruim 3500 vierkante meter wordt duidelijk hoe groot de diversiteit in de collecties is: overzichtelijk hangen custom made tapijten en opvallend moderne dessins naast klassieke berbers en worden traditionele motieven afgewisseld met bijzondere struc-

turen en materialen als vilt, zijde en eeuwenoude tapijten. Ook de prijzen variëren: van circa vijfhonderd euro tot een pronkstuk van anderhalve ton. MARCJANSSEN tapijten is trendsetter in de branche en werkt met toptontwerpers en gerenommeerde designers. Toch zijn Marc en Rogier Janssen wars van sterallures. De beide broers raakten al op jonge leeftijd betrokken bij de tapijtenhandel door de gedrevenheid van hun vader Frits Janssen. Hij importeerde als één van de eerste ondernemers in ons land handgeknoopte tapijten rechtstreeks uit Nepal. Samen met een Tibetaanse familie zorgde hij ervoor dat er vanaf het eerste tapijt op een eerlijke manier handel werd gedreven, zodat ook de ambachtslieden in Azië een menswaardig bestaan konden leiden dankzij de verkoop. "Ver voordat de term maatschappelijk verantwoord ondernemen gemeengoed werd, gaf mijn vader hier al inhoud aan", laat Marc Janssen weten. "In 1970 startte hij met het samenstellen van unieke collecties; zijn passie voor het vakmanschap versterkte de band met lokale knoperijen. Mijn broer Rogier en ik zetten ons sinds tien jaar in om deze duurzame samenwerking en het gebruik van natuurlijke grondstoffen verder uit te breiden." Inmiddels is MARCJANSSEN tapijten een mondiale speler met een eigen designteam en vestigingen in Nederland en Dubai.

## Synergie

Tijdens het gesprek met de bevlogen ondernemers is ook accountmanager grootzakelijk Martijn Anemaat van Rabobank West Betuwe aanwezig. Hij benadrukt dat de visie en missie van MARCJANSSEN tapijten uitstekend aansluit bij de bank. "Ook op strategisch niveau is door de jarenlange samenwerking synergie ontstaan. Bij investeringen en uitbreidingen brengen we gezamenlijk een toekomstperspectief in kaart." Marc en Rogier onderschrijven het belang van een lokale bank die bij beslissingen op internationaal niveau als sparringpartner meedenkt. "Door verregaande kennis van ons bedrijf wordt groei op een verantwoorde manier gefaciliteerd; ook op het gebied van risicomanagement, betalings- en leveringsvoorwaarden en voorfinanciering neemt de bank ons veel werk uit handen. Er wordt niet vanuit het hoofdkantoor uitsluitend naar cijfers gekeken, maar dankzij de persoonlijke betrokkenheid van Martijn als accountmanager wordt er vanuit onze visie gehandeld. Als we bijvoor-



beeld in China willen inkopen, neemt Martijn contact op met de Rabobank-vestiging in Hongkong, zodat we snel en betrouwbaar kunnen schakelen.”

### Care & Fair

Ook op het gebied van verantwoord ondernemen loopt de visie van MARCJANSSEN tapijten parallel met Rabobank West Betuwe. “Voor ons is dit geen marketinginstrument”, stelt Marc met nadruk. “Het zit in onze genen. Eerlijk zaken doen met duurzame producten staat altijd centraal.” Dit blijkt onder andere uit Care & Fair, een organisatie die werd opgericht door Frits Janssen om kinderarbeid bij de productie van tapijten te bestrijden. Inmiddels is Care & Fair een wijdvertakte organisatie die in India, Nepal en Pakistan scholen en klinieken heeft gerealiseerd om de situatie van tapijtknopers en hun familie te verbeteren.

MARCJANSSEN steunt de projecten financieel en regelmatig wordt ter plekke gekeken of scholing en gezondheidszorg naar wens verlopen. “Door de korte lijnen blijft er niets aan de strijdstok hangen”, weet Rogier. “Bijzonder is dat Care & Fair in ons land op veel sympathie kan rekenen. Recent is in samenwerking met magazine Residence een actie opgezet waarbij BN-ers als Frederique van de Wal, Piet Paris, Humberto Tan en Tjitske Reidinga ieder een eigen tapijt hebben ontworpen ten behoeve van Care & Fair. Een groot succes dat zelfs op tv veel aandacht kreeg. Op deze manier geven we iets constructiefs terug aan de mensen waar we intensief mee samenwerken.” ■

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

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

[www.care-fair.org](http://www.care-fair.org)



Een kijkje achter de schermen bij  
gerechtsdeurwaarder Tempelman – de Niet

# 'Iedereen is de klos'

Het aantal huishoudens met schulden groeit. Ruim 1 op de 6 Nederlanders (17,2 procent) heeft schulden. Dit blijkt uit onderzoek van het ministerie van Sociale Zaken, van begin dit jaar. Dat het hierbij allang niet meer gaat om niet-willers, maar ook veelal om niet-kunners werd mij duidelijk toen ik onlangs een dag met Wilma van Unen, eigenaresse van Tempelman – de Niet Gerechtsdeurwaarders uit Tiel op pad ging.

Met haar torenhoge hakken en supervrouwelijke kleding is Wilma absoluut niet de vrouw die je achter dit beroep zou verwachten. Toch staat zij al jaren haar mannetje in dit wereldje, waarin met name mannen werkzaam zijn. Wat is haar drijfveer en wie zijn de mensen waarmee zij in haar dagelijks leven te maken krijgt?

Terwijl we in haar auto onderweg zijn naar onze 'standplaats' voor vandaag Culemborg, praat ze meteen al honderduit. "De gevallen zijn absoluut schrijnender geworden", antwoordt ze wanneer ik vraag of de crisis voelbaar is in haar vak. "Zo zie je bijvoorbeeld veel ondernemers die niet betaald worden en daardoor zelf hun rekeningen niet meer kunnen betalen, maar ook hogeropgeleiden met een eigen huis, jongeren en ouderen. Iedereen is de klos."

## CVZ

In Wilma's mapje van vandaag zitten onder andere verkeersboetes van het CJIB en aankondigingen van verkoop van roerende zaken. Opvallend is dat zo'n 60 procent van alle brieven vandaag het College voor Zorgverzekeringen (CVZ) betreft.

Ze legt uit dat je hierin terecht komt wanneer je een betalingsachterstand hebt van zes of meer maandpremies bij je zorgverzekeraar. Het bedrag dat betaald moet worden aan het CVZ is inclusief een boete van 35%. Voor sommige mensen blijkt dat nauwelijks meer op te brengen.

De eerste persoon waarbij we aanbellen voor een brief van het

CVZ, is niet thuis. "Heel erg jammer", verzucht Wilma. "Ik tref liever de mensen thuis aan, aangezien ik ze dan precies uit kan leggen wat hun rechten en plichten zijn. Ik zie mezelf als onafhankelijke juridische wegwijzer en vind dat je als deurwaarder er moeite voor moet doen om de mensen te spreken. Iedereen moet kunnen begrijpen wat er staat in de brief die je langs komt brengen. Anders kun je net zo goed bij de post gaan werken."

## Onvoorziene tegenslagen

Het volgende adres betreft een huurachterstand van ruim € 800,-. Een jonge vlotte man van rond de dertig doet de deur open. "Wanneer je dit bedrag gewoon voldoet, komt de zaak niet voor", legt Wilma op rustige toon aan hem uit.



Wilma van Unen, eigenaresse van Tempelman – de Niet  
Fotografie: Raphaël Drent



Vervolgens passeren we huishoudens van diverse pluimage. Der-tigers, gezinnen met jonge kinderen, maar ook ouderen. Ook de qua wijken betreft het niet louter achterstandswijken. Flats, rij-tjeshuizen, maar ook 2-onder-één-kapwoningen komen voorbij. “Ik veroordeel niemand en zeg altijd dat iedereen schulden kan krijgen”, beredeneert Wilma. “Onvoorziene tegenslagen, zoals een scheiding, een ziekte of ontslag kunnen ervoor zorgen dat iemand in deze situatie terecht komt.”

Bij het volgende adres waar we aankomen, doet een vrouw van middelbare leeftijd druk bellend open. Wilma wijst zwijgend op haar papieren. “Ik probeer mijn werk op een discrete manier te doen. Deze mevrouw heeft er niets aan als de persoon aan de andere kant van de lijn hoort, wat ik kom doen”, vertelt ze later in de auto.

Wilma spreekt hiermee het beeld dat de meeste mensen hebben van deurwaarders tegen. Intimidatie komt niet in haar woordenboek voor. Op mij maakt ze juist een betrokken en meelevende indruk. Met iedereen gaat ze respectvol en integer om. Zo slaat ze even later een arm om een oudere dame heen, die er helemaal doorheen zit, wanneer ze een brief van het CVZ van Wilma krijgt. “Hoe kan ik dit nu betalen als ik mijn zorgpremie al niet eens kan voldoen. Ik kom op deze manier alleen maar verder in de schulden!”, roept de vrouw vertwijfeld uit. “Ik kan het helaas niet mooier maken dan dat het is”, zegt Wilma. “Maar bel ons kantoor en we gaan samen naar een oplossing kijken.”

## Paritas Passé

In de auto uit Wilma haar zorgen over schuldenaren die voor hun levensonderhoud op een besteedbaar bedrag onder de beslagvrije voet terecht komen. “De Hogeschool Utrecht en de Landelijke Organisatie Sociaal raadslieden hebben in opdracht van de Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders onderzoek gedaan naar ongelijke incassobevoegdheden en de gevolgen daarvan voor de schuldenaar. Het rapport Paritas Passé vormt daarvan het resultaat. Wij willen dat de overheid mensen met schulden beter gaat beschermen. Mensen met schulden zakken nu steeds vaker onder het bestaansminimum.”

Volgens haar komt dit doordat de regels rond het innen van schulden te ingewikkeld zijn. “Ook ontbreekt het aan controle op de manier waarop schuldeisers hun schulden innen. Schuldeisers zetten alles op alles om zo veel mogelijk van hun vorderingen te incasseren. Ze laten weinig mogelijkheden onbenut om beslag te leggen. In het onderzoek wordt uit de doeken gedaan hoe mensen met schulden de dupe worden van een woud aan regels en de verschillende bevoegdheden die schuldeisers hebben. Onlangs hebben we het onderzoek aan de Tweede Kamer aangeboden. Het wordt tijd dat er iets gebeurt.” ■



# BUSINESS FLITSEN

## LANDGOEDFAIR 2013 OP LANDGOEDMARIËNWAERDT

Van 21 tot en met 25 augustus is de 19e Landgoedfair op landgoed Mariënwaerd. Het thema dit jaar is 'lekker landelijk!' Bezoekers van de fair kunnen vijf dagen lang genieten van het zomerse, landelijke buitenleven op Mariënwaerd en de producten die daarbij horen. Lekker buiten leven en koken is een trend die steeds meer doorzet. Op de Landgoedfair kunnen bezoekers terecht voor (stenen) barbecues, pizza-ovens en ketels om ook het kokkerellen naar buiten te verplaatsen. Met het koken in ketels wordt op de fair een bijzondere wedstrijd georganiseerd. Deelnemers koken in een ketel met vooraf onbekende ingrediënten een heerlijk gerecht waarvoor dus improvisatietalent nodig is. De wedstrijden gebeuren in teams van twee personen. Aanmelden kan bij [info@ketelkoken.nl](mailto:info@ketelkoken.nl). Natuurlijk vinden bezoekers de nodige woonaccessoires op de Landgoedfair. Bezoekers kunnen zelf creatief aan de slag met hortensia's en een krans maken om thuis nog lang van te genieten. Aanmelden kan via [www.landgoedfair.nl](http://www.landgoedfair.nl).



## HR-AFDELING ZWAARST GETROFFEN DOOR CRISIS

De crisis treft binnen bedrijven met name de HR-afdeling. Tussen 2010 en 2012 is het aantal HR-medewerkers sterk gedaald ten opzichte van het totaal aantal medewerkers bij bedrijven. Dat betekent dat er minder HR-medewerkers zijn die meer medewerkers moeten bedienen. Waar een HR-medewerker in 2010 nog 33 medewerkers moest bedienen, is dat in 2012 toegenomen tot 76. Ondanks de lagere bezettingsgraad is de werkdruk voor HR-professionals niet toegenomen. Dit komt doordat veel administratieve handelingen naar werknemers zelf zijn gedelegeerd en door verdergaande automatisering.

Dat concludeert HR- en salarisdienstverlener ADP in het whitepaper 'HR in Nederland: Focus op behoud en ontwikkeling van talent' op basis van onderzoek onder 360 Nederlandse HR-professionals, dat is uitgevoerd door onderzoeksbureau Keala. Uit het onderzoek blijkt verder dat de HR-afdeling, als gevolg van de crisis, vooral een interne focus heeft, gericht op het behoud en ontwikkelen van het huidige personeelsbestand.

## NIEUWE WEBSITE METAGLAS

Metaglas heeft haar website [www.metaglas.nl](http://www.metaglas.nl) volledig vernieuwd. [www.metaglas.nl](http://www.metaglas.nl) is volledig aangepast aan de wensen van de verschillende bezoekers. Voor iedereen is de informatie over de producten van Metaglas snel en eenvoudig te vinden. De technische gegevens van de producten zijn aangevuld met tekeningen, foto's en voorbeeldprojecten. Naast de uitgebreide productinformatie, zijn er op de site nu ook talrijke inspiratieprojecten te bekijken die zijn toegelicht aan de hand van fraaie fotografie en interviews met onder andere ontwerpers, gebruikers en de makers van de producten.

**"Office 365, altijd up-to-date  
ICT-gereedschap zonder  
grote investeringen."**

Meer informatie: [www.startoffice365.nu](http://www.startoffice365.nu)

**ASPECT** ICT

*Ieder detail bekijken!*

[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl) | [info@aspect-ict.nl](mailto:info@aspect-ict.nl)



# Ook niet-ondernemers kunnen in een fiscale eenheid BTW!

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

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



## Fiscale eenheid BTW

Op grond van de nationale wetgeving, kunnen ondernemers die financieel, organisatorisch en economisch zijn verweven, als één BTW-ondernemer worden aangemerkt. Dit betekent dat (rechts)personen die geen BTW-ondernemer zijn, in beginsel niet in een fiscale eenheid kunnen worden opgenomen. Nederland staat op grond van de zogenoemde 'holdingresolutie' echter toe dat houdstermaatschappijen, die geen BTW-ondernemer zijn, maar wel een sturende en beleidsbepalende functie hebben, deel mogen uitmaken van een fiscale eenheid voor de BTW. Recent heeft het Hof van Justitie EU geoordeeld dat deze tegemoetkoming niet in strijd is met het EU-recht.

## Gevolgen van een fiscale eenheid

Bij het bestaan van een fiscale eenheid worden de onderlinge prestaties van daarin opgenomen (rechts)personen voor de BTW genegeerd. Onderling factureert men dan zonder berekening van BTW. Een nadeel is, dat indien door de belastingdienst een beschikking is afgegeven, een ieder hoofdelijk aansprakelijk is voor de BTW-schulden van de fiscale eenheid, bijvoorbeeld bij een faillissement. Kortom, een fiscale eenheid met beschikking biedt voordelen, maar kan ook risico's opleveren.

## Ook niet-ondernemers in fiscale eenheid!

Recent heeft het Hof van Justitie EU beslist, dat ook niet-ondernemers in een fiscale eenheid kunnen worden opgenomen. Wel is nog steeds vereist, dat de betreffende (rechts)personen financieel, organisatorisch en economisch zijn verweven. Mocht het wenselijk zijn, dan kan een rechtstreeks beroep worden gedaan op het EU-recht en kan het nationale recht worden gepasseerd. Zolang de nationale bepalingen niet zijn aangepast, kan de belastingdienst echter niet uit eigen beweging niet-ondernemers opnemen in een fiscale eenheid. De kans bestaat echter dat de nationale bepalingen alsnog worden aangepast, waardoor ook niet-ondernemers door de belastingdienst gedwongen kunnen worden opgenomen in een fiscale eenheid!

## Terugwerkende kracht

Handelen als een fiscale eenheid, zonder dat hiervoor een beschikking is afgegeven door de belastingdienst, is ook mogelijk. Indien namelijk aan alle voorwaarden voor een fiscale eenheid BTW werd voldaan, kan op grond van rechtspraak van de Hoge Raad (ook met terugwerkende kracht!) de situatie worden beschouwd als zijnde een fiscale eenheid en konden (dus achteraf gezien) en kunnen alle onderlinge transacties zonder BTW worden uitgevoerd.



Mercuriusweg 5-F M 06 22 78 71 58  
4051 CV OCHTEN E info@btwnederland.nl

T 0344 - 74 50 10  
F 0344 - 74 50 19 [btwnederland.nl](http://btwnederland.nl)

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

## Kick-off BoB bij Pitch &amp; Putt Golf Maurik

# Een geslaagde aftrap

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Met het nieuwe netwerkconcept BoB (Business-ontmoet-Business) biedt Rivierenland Business een platform aan ondernemers om op informele wijze in contact te treden met collega-ondernemers. Op 13 mei vond de kick-off plaats van dit concept met een BoB-borrel bij Pitch & Putt Golf in Maurik.

Diverse ondernemers uit de regio Rivierenland reisden 13 mei af naar Maurik om de kick-off van de BoB-borrel bij te wonen. Zij werden tussen 17.00 en 18.00 door het team van BoB Rivierenland Business persoonlijk ontvangen, waarna er een korte introductie over het Business ontmoet Business-concept volgde. Aanluitend vertelde gastspreker Rens Tanis, directeur van Netwerkengidsnederland.nl, meer over het fenomeen netwerken, waarbij het publiek op ludieke wijze werd uitgedaagd om mee te praten.

Uit de reacties van de bezoekers bleek dat netwerken de moeite waard is en er wel degelijk omzet uit gegenereerd kan worden. “Maar hoe haal je nog meer resultaten uit het netwerken?”, aldus Rens Tanis. “Er wordt wel eens gezegd ‘geen contract zonder contact’”, vervolgde hij. “Hoe belangrijk is het empathisch vermogen hierbij?”

Vervolgens kwamen er een aantal vragen voorbij die je tijdens het netwerken kunt stellen aan je gesprekspartner. Niet de standaardvragen, maar vragen als ‘Waar heb je een hekel aan? Waar wil je nog in groeien?’ of ‘Wat gaat goed?’ en ‘Waar ben ik trouw aan?’ Vervolgens konden de deelnemers deze vragen aan elkaar gaan stellen en was er daarna de gelegenheid om de gesprekken te evalueren. Tijdens en na het buffet ontstonden er ook levendige gesprekken en werden er nieuwe contacten opgedaan.

Zelf kijkt BoB-organisator Danny Toonen erg tevreden terug op het evenement. “De eerste BoB is altijd een spannend moment. Je vraagt je als organisator toch af of alles goed loopt, of de mensen komen die zich hebben ingeschreven, of het thema van de spreker goed is en natuurlijk welke onverwachtse zaken er op

het moment zelf nog even op je afkomen. Als ik er nu op terugkijk kan ik zeggen dat alles, natuurlijk op een paar kanttekeningen voor mezelf na, goed is gegaan. De sfeer was goed en ontspannen en er werd naar mijn inziens lekker genetwerkt. Dit is natuurlijk vooral te danken aan de aanwezigen, want ik kan plannen en organiseren wat ik wil, maar zonder ‘prettige’ mensen wordt het niets.”

Danny Toonen denkt dat de basis is gelegd voor een netwerk met toekomst en wil dan ook iedereen bedanken die deze kick-off tot een succes heeft gemaakt. “Ik hoop velen van hen en natuurlijk alle andere geïnteresseerden regelmatig terug te zien tijdens een BoB-bijeenkomst.” ■



Wilt u BoB-lid worden, of eenmalig gratis en vrijblijvend een BoB-bijeenkomst bijwonen. Meer informatie kunt u vinden op [www.rivierenlandbusiness.nl/bob](http://www.rivierenlandbusiness.nl/bob) of opvragen bij BoB-organisator Danny Toonen: [danny@vanmunstermedia.nl](mailto:danny@vanmunstermedia.nl) of 024-3503240.









**VAN ECK & VAN STERKENBURG**  
ACCOUNTANTS BELASTINGADVISEURS

HERENSTRAAT 18  
4116 BK BUREN

T 0344 66 17 38  
INFO@VEVS.NL

[WWW.VEVS.NL](http://WWW.VEVS.NL)



*"Zij helpen ons de juiste keuzes te maken"*



**ASPECT**® | ICT

*Ieder detail bekijken!*

Voorheen De Giessen Automatisering. [www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)



**VAN HERWAARDEN**

Accountants  
Belastingadviseurs  
Administratieve services

Avondspreekuur op afspraak  
Kennismakingsgesprek zonder kosten

Kerkstraat 20 - 5331 CE Kerkdriel  
T. 0418-631992 - [www.herwacc.nl](http://www.herwacc.nl)

Verder gaan  
bij Stil staan



**Marja Oosterman**

Gercostein 12, 4003 GG Tiel  
0344-76 40 46 / 06-52 55 36 76  
info@oleander-uitvaartzorg.nl  
[www.oleander-uitvaartzorg.nl](http://www.oleander-uitvaartzorg.nl)

OLANDER-UITVAARTZORG  
LIEDEWALDE 1775, 4116 NB BUREN

**Oleander**  
UITVAARTZORG

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen  
T. (0345) 57 13 19  
geldermalsen@flynth.nl  
[www.flynth.nl](http://www.flynth.nl)

**FLYNTH**  
Ondernemen inspireert.



**VAN DOORN BV**

constructie montage transport loodsen maneges  
bordessen grondverzet veldschuren dak en wand

CONSTRUCTIE - MONTAGE - DAK EN WAND - TRANSPORT - LOODSEN

- loodsen
- maneges
- veldschuren
- grondverzet

*Van bouwaanvraag tot en met uitvoering!*

Industrieterrein "De Heuning"  
Industrieweg 21  
4051 BW Ochten  
T = 0344-643622  
F = 0344-642729

ZIE ONZE WEBSITE  
[www.vandoorn.net](http://www.vandoorn.net)

Voet Verhuur voor al uw tijdelijke  
stroom en lichtvoorzieningen



Parkweg 67a, 4153 XL Beesd  
T 0345 684000 - info@voetverhuur.nl  
[www.voetverhuur.nl](http://www.voetverhuur.nl)

**VOET**  
VERHUUR.nl



# De snelste weg tussen help en hulp

Uzelf als ondernemer en uw personeel zijn het belangrijkste voor de continuïteit van uw bedrijf. Uw veiligheid en die van uw medewerkers staan daarom voorop. Logisch dus om ervoor te zorgen dat u zo snel mogelijk geholpen wordt als u of uw medewerker onverhoopt toch bij een ongeluk betrokken raakt. Verzekeraar Univé heeft daarom e-Support ontwikkeld. e-Support helpt u direct bij noodgevallen onderweg.

## Mogelijkheden e-Support:

- Crash sensor

Stel, u krijgt 's avonds laat op een stille weg een ongeluk. U kunt zelf de ambulance niet meer bellen. En niemand in de buurt die iets merkt. Gelukkig stuurt e-Support via de crash sensor automatisch een signaal naar de alarmcentrale. Daar zien ze direct waar u bent en kan direct hulp worden ingeschakeld. Dat scheelt kostbare tijd.

- Noodknop

Stel, onderweg wordt u plotseling onwel. U kunt nog net op de noodknop op uw dashboard drukken. De alarmcentrale belt u dan zo spoedig mogelijk op uw mobiele telefoon. Neemt u niet op, dan proberen we toch de hulpdiensten in te schakelen

- Gestolen auto opsporen

Jaarlijks overkomt het 12.000 Nederlanders: een lege parkeerplek, de auto is gestolen. Heeft u e-Support? Dan belt u direct 033 - 2472 094. Daarna zetten wij het opsporingssysteem aan. En met behulp van een satelliet geeft e-Support constant door

waar uw gestolen auto is. Zo kan de politie die snel en simpel door heel Europa opsporen. e-Support voldoet hiermee aan het beveiligingsniveau (SCM klasse 4 of 5), dat verzekeringsmaatschappijen vragen voor het verzekeren van voertuigen met een hoge cataloguswaarde.

- Inzicht in rijgedrag

Met e-Support kunt u online uw rijgedrag of dat van uw medewerker(s) bekijken. U ziet bijvoorbeeld hoe hard u rijdt en op wat voor soort wegen u vaak rijdt. Zo krijgt u inzicht in het rijgedrag. En hoe u rijdt in vergelijking met de gemiddelde e-Supportklant. ■

Kijk voor meer informatie op [www.unive.nl/zakelijk/e-support](http://www.unive.nl/zakelijk/e-support) en maak direct een afspraak met een lokale Univé-adviseur.

Univé Rivierenland

Tel 0184-658411

[rivierenlandmb@unive.nl](mailto:rivierenlandmb@unive.nl)

**UNIVÉ**  
VERZEKERINGEN



- e-Support waarschuwt na een crash zelf de hulpdiensten
- Met de noodknop is hulp altijd binnen handbereik
- De hulpdiensten weten bij een noodgeval precies waar u, of uw medewerker, zich bevinden
- Spaart tijd en spaart daardoor levens
- De crash sensor werkt in heel Europa
- Uw auto is na diefstal snel weer terecht; uw bedrijf kan dus weer snel doorgaan
- Veiliger en zuiniger rijden door inzicht in eigen rijgedrag
- Uw privacy is met e-Support volledig gegarandeerd
- Voor het abonnement op e-Support betaalt u slechts €5,- per maand
- Ondersteund door Veilig Verkeer Nederland

Ondernemen in de zorg

# Geen business as usual

TEKST HANS HAJÉE

Daan Spanjersberg heeft dertig jaar ervaring als zorgondernemer en is ook bestuurlijk zeer actief. Hij is gewend aan groei maar ziet deze de laatste jaren stagneren. “Enerzijds wordt een toenemend beroep gedaan op ondernemerschap in de zorg, anderzijds is daar door het rigide keurslijf van overheid en zorgverzekeraars juist steeds minder ruimte voor. Een complexe spagaat waarmee een groot deel van de sector worstelt.”

Daan Spanjersberg startte begin jaren tachtig met een fysiotherapiepraktijk. Tien jaar later kwam daar een tweede vestiging bij, waarna een forse versnelling werd ingezet. Die leidde tot een keten van zestien praktijken verspreid over het land. “Ik koos voor expansie omdat ik kansen zag in de vrije markt die ontstond. Mensen konden zonder doorverwijzing naar een fysiotherapeut en het werd mogelijk om zelf het tarief te bepalen.”

De strategische keuze bleek juist en Spanjersberg's bedrijven lieten mooie groeicijfers zien. “Tien procent per jaar was eerder regel dan uitzondering. De laatste jaren kwam de groei echter tot stilstand. We maken pas op de plaats en dat is wel even wennen. In een sector die met naar schatting 10 tot 15% terugloopt, is stabilisatie op zich een prima prestatie. Maar als de organisatie voorgesorteerd is op groei moet je de bedrijfsvoering aanpassen en scherp op de kosten letten.”

## Regierol

Daarin staat Spanjersberg zeker niet alleen. Al doen recente berichten over recordwinsten in de ouderenzorg wellicht anders vermoeden, veel zorgbedrijven hebben het moeilijk. “Naast door het economische tij wordt dit vooral veroorzaakt door de macht van de zorgverzekeraars. De overheid legt de regierol in toenemende mate neer bij deze verzekeraars. Een steeds groter deel van de zorg valt buiten het basispakket. Verzekeraars kunnen beslissen of en tegen welke condities ze een contract met een zorgverlener aangaan. Ook bepalen zij de eisen ten aanzien van kwaliteit.” Wat Spanjersberg betreft moet de regie deels terug naar

de beroepsgroepen. “Die hebben in het verleden steken laten vallen, maar moeten zich hard maken voor een goed kwaliteitssysteem. Dan krijgen we in elk geval weer zeggenschap over onze eigen inspanningen.”

## Ondergrens opzoeken

De overheid trekt zich steeds verder terug uit de zorg. “Om de beoogde bezuinigingen te realiseren, wordt het basispakket telkens opnieuw verder uitgekleeft. Daar zit een ondergrens aan en de overheid zoekt die grens op. Specialismen als cardiologie die samenhangen met levensbedreigende aandoeningen zullen altijd in het basispakket blijven. Maar als het gaat om bijvoorbeeld dermatologie, tandheelkunde en fysiotherapie – zaken die veel invloed hebben op de kwaliteit van leven – kalft de basisvoorziening alsmar verder af. Het is aan de beroepsgroepen om hier tegenin te gaan. En natuurlijk aan de patiënten, want die onderhouden de gevolgen van dit beleid – letterlijk – aan den lijve.”

## Tekenen bij het kruisje

Door de dominante positie van verzekeraars wordt de door velen zo gewenste marktwerking in feite grotendeels uitgeschakeld, stelt Spanjersberg. “Het is voor zorgverleners meestal take it or leave it; tekenen bij het kruisje. De speelruimte voor individuele aanbieders is heel klein geworden. En budgetten zijn zo beperkt dat vrijwel geen ruimte is voor innovatie. In de fysiotherapie

### Een stok om te slaan

Daan Spanjersberg stelt dat de regelgeving in de zorg volledig uit de hand is gelopen. “Je moet duizend en één formulieren invullen voor je aan je eigenlijke taak – de behandeling van een patiënt – kunt beginnen. Deze enorme administratieve last betekent ook dat de zorg erg fraudegevoelig is. Er wordt gesjoemeld en dat geeft de overheid een stok om te slaan, met nog meer regels tot gevolg. Zo bevinden we ons in een vicieuze cirkel.”





maken de loonkosten al 65 tot 70% van het totaal uit. Daar moet de overhead nog vanaf, dus een simpele rekensom leert dat amper iets overblijft. Of kijk naar ziekenhuizen die al blij zijn met een rendement van 3 tot 5%. De marges zijn flinterdun. Er hoeft maar iets te gebeuren en er is sprake van verlies.”

### Witte jas

Zijn er segmenten met een zonniger perspectief? “Die moet je zoeken in niches en markten rondom de zorg, gebieden waar je niet te maken hebt met het rigide keurslijf van overheid en verzekeraars. Denk aan preventieve bodyscans die mensen zelf betalen en waarbij wel sprake is van een vrije keuze. Daar is nog ruimte voor ondernemerschap en innovatie.”

Deze twee aspecten spelen ook een rol bij de toenemende specialisatie. “Er ontstaan steeds meer specifieke product/marktcombinaties, zoals een heupstraat waarbij alle zorg en dienstverlening rond dit aspect wordt samengevoegd. Verzekeraars stellen hiervoor een totaalbudget beschikbaar. Aanbieders moeten daarom het hele traject van onderzoek, operatie, orthopedie en fysiotherapie optimaal efficiënt organiseren.” Een logische ontwikkeling, maar wel één die veel vraagt van mensen en organisaties. “Het vereist een andere mindset. Veel zorgverleners zijn gewend aan een werkwijze waarbij ze een witte jas aandoen, op een knop drukken en de volgende patiënt binnenkomt. Die tijd is echt voorbij.” ▲



### Nieuwe stappen in burgerparticipatie Rivierenland

Er gaat van alles veranderen in zorg- en welzijnsland binnen Rivierenland. Burgerparticipatie moet worden gestimuleerd. De gemeenten krijgen een grotere verantwoordelijkheid met de transities van de AWBZ-begeleiding en de jeugdzorg. Diverse organisaties en burgers moeten met elkaar in contact komen. Het project 'Een stap verder' gaat hier binnen Rivierenland voor zorgen.

### De nieuwe Wmo-burger

Met de veranderingen in zorg en welzijn ontstaat er ook voor Wmo-adviesraden een nieuwe context waarin de stem van de 'nieuwe Wmo-burger' een plaats moet krijgen. Voor veel Wmo-raden, én gemeenten, gaat het om relatief 'nieuwe' doelgroepen.

### Diverse partijen actief in zorg en welzijn

De Wmo-raden in Rivierenland geven B&W van gemeenten gevraagd en ongevraagd advies op het gebied van zorg- en welzijnsbeleid. Daarnaast zijn er in veel gemeenten cliënt- en burgergroepen actief: ouderenbonden, dorpsraden, gehandicaptenplatforms etc. Bovendien zijn er naast deze belangengroepen ook burgers die te maken hebben met zorg en welzijn maar niet georganiseerd zijn, zoals Pgb-ers, mantelzorgers, cliënten van zorgboerderijen en multiprobleem-gezinnen. En niet te vergeten: de jeugd. Gemeenten, beleidsmakers én Wmo-raden staan voor de uitdaging om met hen in contact te komen.

### Project brengt partijen met elkaar in contact

In de praktijk blijkt dat al deze organisaties en burgers elkaar niet of nauwelijks kennen. Zorgbelang Gelderland wil met het project 'Een stap verder' al deze verschillende burgers met elkaar in contact brengen. Dit wordt nagestreefd door bijeenkomsten te organiseren. Samen met de Wmo-raden en betrokkenen moet een digitaal netwerk ontstaan. Zo kunnen de verschillende groepen elkaar leren kennen, verbindingen aangaan en gebruikmaken van elkaars expertise.

### Status van het project

Eind vorig jaar heeft de programmaraad Zelfredzaam Rivierenland ingestemd met het plan en zijn middelen vanuit het Regiocontract 2012-2015 beschikbaar gesteld. In januari 2013 is er van start gegaan met een ronde langs alle Wmo-raden. De reacties zijn positief. Een werkgroep vanuit de raden, gemeenten en betrokkenen gaat zich de komende tijd storten op de sociale media en is ook volop in voorbereiding.



## Noodzakelijk kwaad

De benodigde cultuurverandering lukt niet van vandaag op morgen. "En vereist aanvullende kennis", benadrukt Spanjersberg. "Vroeger was amper aandacht voor het bedrijfsmatige aspect. Zorgverleners wilden vooral mensen beter maken, de rest was bijzaak. Sommigen blijken het ondernemerschap in zich te hebben maar velen zien het als een noodzakelijk kwaad. De laatste jaren wordt in de opleidingen gelukkig wel aandacht besteed aan bedrijfsmatige kennis. Het besef dringt door dat dit een essentieel onderdeel vormt van de benodigde vaardigheden." Concrete vragen uit de sector waren voor Spanjersberg aanleiding om samen met Elko Klijn – Associate Professor strategie en organisatie aan de VU – Feducon te starten. "Met dit bedrijf ver-

zorgen wij een leergang management en organisatie voor studenten van zorgopleidingen. Ook geven we advies op het gebied van strategie, businessplannen en financiering. Verder biedt Feducon via cursussen aanvullende kennis aan over bedrijfseconomische onderwerpen." Ook op tal van andere gebieden richten adviseurs en leveranciers zich specifiek op de zorgsector. "Of het nu gaat om apparatuur, huisvesting of ICT, toeleveranciers spelen in op de sterke behoefte aan ondersteuning en advies. Door de dynamische omstandigheden in de zorg zal die behoefte in de toekomst alleen maar toenemen." ■



# De Stelling

## 'Zorg moet mensenwerk blijven'

De zorgvraag neemt toe, terwijl het personeelsaanbod afneemt. De sector probeert door vernieuwende producten zoals zorg-tv de kwaliteit te waarborgen. Maar moet zorg niet gewoon mensenwerk blijven? Vier specialisten uit de zorg geven hun reactie.

### **Marij Kervel, directeur Academie Zorg en Welzijn ROC Rivor**

"Ik ben het hartgrondig eens met deze stelling. In het bieden van goede zorg ben je zelf het belangrijkste instrument! Dit is wat we leerlingen die kiezen voor een opleiding in de zorg nadrukkelijk leren. Tijdens de opleiding tot Helpende, Verzorgende en Verpleegkundige besteden we bij ROC Rivor dan ook veel aandacht aan wie je als persoon bent en hoe je de goede verbinding maakt met de zorgvrager. Wanneer je zorg en ondersteuning nodig hebt, ben je afhankelijk van de zorgverlener. Of dat nu een specialist, verpleegkundige of verzorgende is. Dan is het fijn wanneer hij of zij aandacht voor je heeft en zorg op maat biedt. Nieuwe technologieën stellen ons steeds meer in staat om de zorg makkelijker en efficiënter aan te bieden. Dat is mooi, maar dit zal de zorgverlener in mijn optiek nooit vervangen! Zorg is en blijft mensenwerk. Als belangrijkste opleidingsinstituut voor de zorg- en welzijnssector in Rivierenland, blijven wij bij ROC Rivor daarom de mens nadrukkelijk centraal stellen in het onderwijsprogramma voor de zorgverleners van de toekomst.

ROC Rivor, Bachstraat 1, 4003 KZ Tiel,  
tel. 0344-656200, info@rocrivor.nl, www.rocrivor.nl



### **Frits van Es, directeur, bestuurder SZR**

"Zorgland is in beweging. Er is in de toekomst minder geld beschikbaar. Mensen worden ouder en de periode met kwalen wordt langer. Er moet dus met minder geld méér worden gedaan. Zorgcentra Rivierenland focust zich op de complexe 24 uren verzorging en behandeling. Wij zien dat als een maatschappelijke opdracht. De toenemende vraag naar zorg blijft, want cliënten en patiënten veranderen niet door een andere financiering!

Wij bieden complexe zorg binnen de zorgcentra en professionele zorg bij mensen thuis. Door gemotiveerde medewerkers. Zorg moet mensenwerk blijven!"

### **Anneke Krakkers, WelzijnNederland**

"Natuurlijk moet zorg mensenwerk blijven. Maar ik vind ook dat we volop en slim gebruik moeten maken van alle mogelijkheden die de moderne tijd ons biedt. Dus soms is er hulp van een robot en soms wordt een hulpverleningsgesprek een online chat. Dat soort dingen. Ik denk wel eens dat dit voor de professionals in zorg en welzijn moeilijker is dan voor onze patiënten en cliënten. Professionals moeten hieraan wennen maar mijn ervaring is dat als ze meegaan met hun tijd er voldoende mensenwerk en dus ook aandacht voor de mens overblijft."

### **Leendert Kamerling, Arbo Branche Advies**

"Werknemers in de zorg passen zich voortdurend aan wisselende omstandigheden aan. Daarbij zijn werkdruk en psychosociale druk meer regel dan uitzondering. De zorg voor de ander is de drijfveer die er toe kan leiden dat grenzen worden bereikt en zelfs overschreden. Dit gedrag maakt dat er onnodige uitval plaatsvindt met alle gevolgen van dien. Door deze en andere specifieke zorg-risico's tijdig en juist in kaart te brengen, kunnen de nodige maatregelen worden getroffen waardoor de zorg ook echt mensenwerk kan blijven. ARBRAD stelt ook voor uw organisatie graag een Risico Inventarisatie en Evaluatie op."



# Veiligheid en gezondheid kleine bedrijven

Waarom is veiligheid en gezondheid op het werk een essentieel aspect van een goed bedrijf? Ondernemingen onderkennen dat veiligheid en gezondheid op het werk voorkomt dat mensen letsel oplopen of ziek worden door hun werk, maar het is ook een essentieel aspect van een succesvol bedrijf.

## Veiligheid en gezondheid op het werk:

- Maakt duidelijk dat een bedrijf zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid neemt;
- Beschermt en verbetert het imago en de waarde van een merk;
- Draagt bij aan de optimalisering van de productiviteit van werknemers;
- Levert een deskundiger en gezonder personeelsbestand op;
- Verlaagt bedrijfskosten en vermindert het aantal onderbrekingen;
- Stimuleert personeel om langer te blijven werken.

Investeren in veiligheid en gezondheid op het werk kan elke onderneming aanzienlijke voordelen opleveren. Eenvoudige verbeteringen kunnen het concurrentievermogen, de rentabiliteit en de motivatie van de werknemers vergroten.

## Kleine ondernemingen

Veel kleine en middelgrote ondernemingen beginnen nu ook in te zien hoe hoog de kosten van een slechte veiligheid en gezondheid op het werk zijn, en hoeveel voordelen goede prestaties op dit terrein opleveren.

## Die voordelen zijn het duidelijkst als het erom gaat:

- Te voldoen aan de eisen van klanten op het gebied van veiligheid en gezondheid om contracten binnen te halen;
- Bedrijfsonderbrekingen en verlies van belangrijke medewerkers te voorkomen;
- Personeel te motiveren en ervoor te zorgen dat ze zich blijven inzetten;
- Verzekeringen te kunnen krijgen en te kunnen betalen.

## Productiviteit en werknemers

Slechte prestaties wat betreft de veiligheid en gezondheid op het werk hebben een onevenredig groot effect op kleine onderne-

mingen.

Daar staat tegenover dat bedrijven die goed presteren, productiviteitsvoordelen kunnen behalen zoals:

- Veiliger werkwijzen die het tevens mogelijk maken het werk sneller en met minder mensen te doen;
- Minder ongevallen, incidenten en gezondheidsproblemen (er zijn voorbeelden waarbij het ziekteverzuim werd gehalveerd).

## Verzekeringen

De kosten van werknemersverzekeringen variëren afhankelijk van het soort werk. Dit betekent dat er grote financiële besparingen te behalen zijn door bedrijven die goed presteren en dat bedrijven die dat niet doen aanzienlijke boetes kunnen krijgen.

## In praktijk brengen

Vragen die een ondernemer zou moeten beantwoorden:

- Verwachten uw klanten of banken van u een goede risicobeheersing?
- Worden uw bedrijfsactiviteiten verstoord als zich een incident zou voordoen?
- Zou het verlies van een medewerkers schadelijk zijn voor uw zaak?

Als het antwoord op een van deze vragen 'ja' is, dan is veiligheid en gezondheid op het werk hoogstwaarschijnlijk een cruciale succesfactor voor uw onderneming.

## Oplossing op maat

Iedere organisatie is anders en elk project vraagt om een andere aanpak. Daarom biedt ARBRAD u een pragmatische en resultaatgerichte maatwerkoplossing die perfect aansluit bij uw organisatie. ARBRAD adviseert u de meest adequate oplossing voor uw specifieke situatie. ■

ARBRAD. 0345 - 77 88 05

info@arbrad.nl - [www.arbrad.nl](http://www.arbrad.nl)



# Investeer in ICT!

Veel bedrijven in het MKB zien ICT voornamelijk als een kostenpost. En in tegenstelling tot een mooie auto, waar de directie zonder morren €1.200 per maand voor neertelt, is ICT niet sexy. Toch zou het wel eens de beste investering kunnen zijn die u op dit moment kunt doen. Enerzijds als antwoord op de crisis, anderzijds omdat de impact van de technologische vooruitgang veel groter is dan u denkt.

Om te beginnen kunt u door ICT meer doen met minder men-

sen. Wij hebben uitgerekend dat een besparing van 1 FTE een investering van 120.000 rechtvaardigt. En dan hebben we het over een 'gewone' kantoormedewerker met een normaal salaris. Denk bijvoorbeeld aan een business-to-business webshop, waar uw klanten zelf hun orders invoeren. Naast harde besparingen zijn er ook andere argumenten waarom dit een goede investering is. Denk aan het terugdringen van fouten en het verkorten van levertijden. Maar ook een professioneel imago bij nieuwe en bestaande klanten.

De komende jaren zullen er heel wat MKB-bedrijven van eigenaar veranderen. Een up-to-date ICT omgeving maakt uw bedrijf aantrekkelijker en heeft een positieve invloed op de prijs. En, last but not least, klanten verwachten het gewoon, zeker de jongere generatie.

Investeren in ICT speelt vaak een belangrijke rol bij innovatie. Wat ervan

komt als je innovatie vergeet, zien we aan trieste voorbeelden als Kodak en de Free Record Shop. Onderzoekers schatten dat er in 2017 ongeveer 1,5 miljard smartphones verkocht worden. Om dat in perspectief te zetten: in 2012 werden er 350 miljoen PC's verkocht. Mobiel wordt de norm en de PC een uitzondering. Hoe kunt u uw business mobiel maken? Andere ICT gerelateerde ontwikkelingen om in de gaten te houden zijn de cloud, 3D printen, big data en CRM.

ICT heeft de toekomst en helpt u de crisis door. Blijf niet achter en investeer.



Leen Rietveld - T: (0184) 675400 - [www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)

## Keuren.

"Werkt uw computer ook zo traag? Dan zou u net als ik snel een afspraak moeten maken met De Giessen."

Zij keuren uw PC of notebook aan de hand van een APK checklist:

- ✔ veiligheid tegen internetbedreigingen
- ✔ veiligheid van instellingen en gebruikte programma's
- ✔ actualiteit systeem-updates (Windows en Office)
- ✔ beschikbare en gebruikte opslagruimte
- ✔ gezondheidstoestand harddisk
- ✔ prestaties werkgeheugen
- ✔ grafische prestaties en prestaties processor

"En bovendien wordt uw PC stofvrij gemaakt en geupdate voor slechts € 29,00 (exclusief B.T.W.)! Aarzel niet en bel direct voor een afspraak om uw computer te laten keuren."

De Giessen. Duidelijke taal.

DE GIESSEN

Kantoor-efficiency  
Tel. (0184) 67 54 30 - [www.giessen.nl](http://www.giessen.nl)

Is uw PC toe aan een zomer-APK?  
Tot 15 augustus voor slechts € 29,00 (€ 35,10 inclusief B.T.W.)  
Ook interessant voor ondernemers.

### Profonde Tiel

Wanneer: 28 juli 2013

Waar: Tiel

Informatie:

[www.sw-rivierenland.nl/profonde-tiel](http://www.sw-rivierenland.nl/profonde-tiel)

### Appelpop

Wanneer: 13 t/m 14 september 2013

Waar: Waalkade in Tiel

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

### Carrosserie Vakdagen

Wanneer: 3 t/m 5 september 2013

Waar: Evenementenhal Gorinchem

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

### Bedrijfsagentestdag

Wanneer: 8 oktober 2013

Waar: Rivierenland regio

Informatie:

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

### Fruitcorso

Wanneer: 14 september 2013

Waar: Tiel

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

# RAAR!

**Erik de Gier (37)**, Accountmanager Standbouw Prins Design BV



Klappen na het landen. Dat doe je in trein toch ook niet **240 km/uur op de teller terwijl je nergens**

**harder mag dan 130** Dikke politieagenten  
Snijden in het personeelsbestand en een stand neerzetten van

een ton **Draaideurcriminelen 200**

**ramkraken uitvoeren per jaar en**

**voor twee kraken zitten** Windmolenparken  
moeten minimaal 23km uit de kust staan, terwijl op het land je

uit moet kijken dat je er niet tegenaan rijdt. **Als ik 50 euro op rood zet, het toch altijd zwart**

**wordt en andersom** Dat onze gevangnissen bestaan uit gemiddeld één gevangene op één gevangenispersoneelslid

**Mensen die in een volle trein hun**

**rugtas niet afdoen** De zin 'Hoe is het?' is meer een groet geworden dan een oprechte interesse in een ander





### 'VARKEN SCHREEUW NIET ZO' GEEN REDEN TOT ONTSLAG

Op de werkvloer kunnen de emoties nog wel eens hoog oplopen. Maar de uitroep 'Dik varken, schreeuw niet zo' tegen de chef, is volgens het Gerechtshof in Den Bosch geen reden tot ontslag op staande voet. Zo meldt De Telegraaf.

Een hulpmonteur had de verkeerde lamellen afgezaagd voor een klus. Niet de kleur 'naturel - alu metallic', maar lichtgrijze, aldus het vonnis.

De monteur kwam zijn fout opbiechten bij de baas, die hem daarop volgde naar de werkplaats. Vervolgens sprak de chef 'op luide toon zijn ongenoegen uit'. Daarop heeft de werknemer geroepen 'dik varken, schreeuw niet zo'.

Het hof vindt echter dat er niet genoeg grond is voor een ontslag op staande voet. De rechters vinden wel dat de werknemer over de schreef is gegaan.

### TRUCKER RICHT RAVAGE AAN DOOR VOLGEN GPS

Een vrachtwagenchauffeur in Duitsland vertrouwde volledig op zijn navigatie en richtte een ravage aan in een Duits plaatsje. Hij kon niet afslaan maar deed het toch, omdat zijn navigatie zei dat het kon. De geladen transportwagen ramde daarop eerst een ijzeren brug, die vervolgens instortte. De 32-jarige chauffeur uit Baden-Württemberg bleef vertrouwen op zijn gps en vervolgde zijn ramkoers. De vrachtwagen ramde daarop een stal, een aantal verkeersborden en reflectorpaaltjes. Wonder boven wonder raakte niemand gewond. Volgens de politie heeft de vrachtwagenchauffeur voor zeker 70.000 euro aan schade aangericht.

(\*Bron: RTL Nieuws)



### KOFFIEWINKELKETEN PRINT GEZICHT VAN KLANTEN IN KOFFIE

In Taiwan wil een keten van tweeduizend koffiewinkels zich op een vreemde en aparte wijze onderscheiden van de concurrentie. In de 'Let's Cafe'-winkeltjes van de Family Mart-warenhuizen in Taiwan kunnen klanten hun gezicht bovenop de koffie laten printen. Dit meldt De Gazet van Antwerpen. Klanten kunnen eenvoudigweg foto's uploaden naar de koffiemachine, die uitgerust is met een printer. Met sprinkels en schuim verschijnen er levensechte beelden op de koffie.

(\*Bron: [www.koffie.blog.nl](http://www.koffie.blog.nl))

### VIJFTIENJARIGE VERDIENT MILJOEN MET BEDRIJF

Ze is amper vijftien, maar heeft al meer dan een miljoen dollar verdiend met haar eigen bedrijfje. Het meisje, Madinson Robinson, maakt het helemaal in de kledingindustrie met de verkoop van flip-flops die ze zelf ontwerpt. Robinson richtte in 2006 haar bedrijfje Fish Flops op. Ze heeft inmiddels meer dan 60 duizend exemplaren verkocht. Het Amerikaanse warenhuis Nordstrom heeft nu een contract met haar afgesloten om de flip-flops ook in Nordstrom-filialen te verkopen. De jonge ondernemer schrijft ook boeken en ontwerpt games. Ze ontwerpt nu ook hoeden en t-shirts voor haar collectie.

(bron: NOS)

**"We kunnen gewoon veel beter ons werk doen"**

**ASPECT® ICT**

*Ieder detail bekeken!*

Voorheen De Giessen Automatisering. [www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)

# Vorstelijk dineren bij Restaurant Kasteel Heemstede

Tijdens het huwelijk van koning Willem-Alexander en koningin Maxima zwaaide hij de scepter over de keukenbrigade die een lunch voor vijfhonderd man verzorgde. In 2012 opende André van Doorn zijn eigen restaurant 'Restaurant Kasteel Heemstede' in Houten. Rivierenland Business reed er graag een blokje voor om en ontdekte dat er veel Betuwse invloeden op de kaart te vinden waren.



## Smaak

In de rubriek Smaak bezoekt een recensent van Rivierenland Business iedere editie een culinaire parel in de regio Rivierenland. Ook worden restaurants net buiten de regio bezocht, die met producten uit de regio Rivierenland werken.



Wie rijdt over de imposante oprijlaan kijkt zijn ogen uit. Het schitterend verlichte kasteel maakt ongetwijfeld een onuitwisbare indruk op menig passant. Aangekomen bij de ophaalbrug blijkt dat we een trapje af moeten dalen, omdat het restaurant in de gewelven gevestigd is.

Niets herinnert aan de brand die in 1987 woedde in dit kasteel. In 1999 werd het kasteel weer in oude glorie hersteld en werden de Koetshuizen en de Oranjerie weer herbouwd.

Het intieme restaurant telt in totaal 50 zitplaatsen en heeft een terras aan de slotgracht.

## Seizoenen

We worden vriendelijk ontvangen door gastvrouw Jenneke van Dijk en nemen plaats in één van de eetzaal. Het restaurant kent meerdere ruimtes, die allemaal een klassieke uitstraling hebben, zonder oubollig te zijn.

Het à la carte menu is gebaseerd op de seizoenen en wisselt ongeveer om de acht weken. Wanneer we de wijnkaart bekijken, zien

## Recept Restaurant Kasteel Heemstede

Geroosterde *coquilles Saint-Jacques* met tomaat, tabouleh, canapé met dragonmayonaise en gedroogde venkel en schuimige saus van mosselen en saffraan

Ingrediënten voor 4 personen:

8 *coquilles Saint-Jacques* uit de schelp, 8 kwarten van tomaat, met olijfolie, knoflook en tijm gedroogd in oven van 80 graden, 4 canapés van zuurdesembrood van 2 cm x 12 cm met olijfolie in oven krokant gebakken, 1 dl dragonmayonaise, 1 venkelknol, in de lengte in zeer dunne plakken gesneden op de snijmachine, 1 afilla cress

Voor de tabouleh:

150 gram bulgur, 1 eetlepel olijfolie, 1 eetlepel fijngesneden sjalotjes, 2 blaadjes pepermunt, zeer fijn gesneden, 1 eetlepel fijngehakte peterselie, 1 rasp van limoen, 1 snufje komijnpoeder, 1,5 dl gevogelte bouillon, 25 gram roomboter

Voor de mosselsaus:

1 eetlepel sjalotjes, 1 eetlepel gesneden knolselderij, 1 eetlepel gesneden prei, 2 eetlepel gesneden witte champignons, 1 takje tijm, 1/2 dl Noilly Prat, 2 dl mosselkookvocht, 1/2 gram saffraan, 1 dl room, 1 dl crème fraîche

Bereidingswijze:

Leg de dun gesneden venkel op een siliconematje en laat het 4 uur drogen in een oven van 65 graden.

Voor de tabouleh:

Verhit de olie en fruit er de sjalotjes in aan, voeg de bulgur toe, vervolgens de pepermunt, peterselie, limoenrasp en komijnpoeder en blus het af met de gevogeltebouillon. Even laten staan en losroeren met de roomboter.

Voor de saus:

Fruit de sjalotjes, knolselderij, prei, champignons en tijm aan in een beetje olijfolie, afblussen met de Noilly Prat, in laten koken en vervolgens het mosselvocht, saffraan, crème fraîche en room toevoegen.

Voor de *coquilles*:

Rooster de *coquilles* aan beide zijden bruin in een droge tefalpan, bestrooien met fleur de sel.

Opmaak:

In het midden van het bord de tabouleh in een rechthoekige vorm dressereren, aan de uiteinden de *coquilles*.

Plaats op de *coquilles* als een soort brug de canapé met een dikke streep dragonmayonaise bespoten, daarin 4 stukje gedroogde venkel. De kwarten van tomaat tegen de *coquilles*, de mosselsaus opschuimen en om het geheel scheppen.

Garneren met de afilla cress.

we niet alleen de klassieke Franse Bordeaux en Bourgognes, maar ook toppers uit andere Europese landen en ontdekken we zelfs wijn van het Betuws Wijn domein uit Erichem.

Na met Jenneke besproken te hebben dat we ons graag mee willen laten nemen op een culinaire reis langs de gerechten van Restaurant Kasteel Heemstede, dient de eerste amuse zich al aan in de vorm van een oester met komkommerchutney en komkommerschuim. Een hele verfijnde aftrap. Daarna volgt onder andere nog meloensoep met sherry en schuim van watermeloen en een bitterbal van salami en rouleau van kip met venkel en courgette.

## Creatieve keuken

Patron-cuisinier Andre van Doorn en zijn keukenbrigade van zes koks staan garant voor een creatieve, moderne keuken. Het voorgerecht, de zalm en asperges met espuma van spek, maar ook de gebakken langoustines met dashi bouillon laten perfect zien hoe klassieke gerechten in een vernieuwend jasje gestoken kunnen worden.

De intensiteit van de gerechten neemt toe wanneer het hoofdgerecht, de met kataifi gebakken heilbot met verse morieljes en een crème van dop-

erwten arriveert. Daarna volgt een gerecht met Betuwse invloeden: een supermals gebraden Lingens zuiglam met basilicumkruimen begeleid met pasta met oregano, tuinbonen, tomaat en lamsjus.

Het dessert dat onder andere bestaat uit dragonparfait, een mousse van yoghurt met gelei van citroenmelisse, aardbeiencake, yoghurt sorbert en krokant filodeeg met dragon is een waardige afsluiter.

Naast dat het eten verrukkelijk is, blijkt ook dat de zwarte brigade het vak tot in de finesse beheerst. Geruisloos beweegt deze brigade langs de tafels en wordt ervoor gezorgd dat het je de hele avond aan niets ontbreekt.

Terugkijkend op onze avond bij Restaurant Kasteel Heemstede komen we tot de conclusie dat wanneer je een adres zoekt waar je vorstelijk kunt eten, je hier aan het juiste adres bent. ■

Restaurant Kasteel Heemstede  
Heemsteedseweg 20, 3992 LS Houten  
030 - 272 22 07  
info@restaurant-kasteelheemstede.nl  
www.restaurant-kasteelheemstede.nl



# Aspect | ICT & De Giessen Kantoorefficiency vullen elkaar naadloos aan

## Het Nieuwe Werken volgens

TEKST PIEN KOOME FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

De Giessen Kantoorefficiency neemt op industrieterrein De Peulen een prominente plaats in. Het transparante pand aan de Handelsstraat ligt er uitnodigend bij. Wie over de drempel van deze kantoor specialist stapt, voelt zich direct welkom door de gastvrije ontvangst van deskundige medewerkers. Als sterke regionale speler biedt De Giessen al dertig jaar alles voor het inrichten en gebruik van werkplek en kantoor. Aangrenzend is Aspect | ICT in hetzelfde pand gevestigd. De twee bedrijven vullen elkaar naadloos aan op het gebied van inrichting, automatisering en efficiency voor het kantoor van de toekomst. Een kijkje achter de schermen.

‘Wij doen wat we zeggen en zeggen wat we doen’. Volgens deze no nonsense mentaliteit biedt De Giessen Kantoorefficiency al dertig jaar alles dat nodig is voor werkplek en kantoor. Met een online winkel ([www.giessen.nl](http://www.giessen.nl)), een showroom en de (fysieke) beschikbaarheid van betrokken professionals wordt de klant optimaal geadviseerd op het gebied van werkplekapparatuur, kantoorartikelen, presentatiemiddelen en werkplekinrichting. Bij De Giessen staan tien deskundige medewerkers dagelijks klaar om klanten op weg te helpen naar een optimale werkomgeving, zowel op kantoor als thuis of onderweg.

### Totaalleverancier in Midden-Nederland

De Giessen onderscheidt zich van andere spelers in de branche door het totaalpakket dat geboden wordt. “Wij leveren alles wat nodig is voor een optimale werkplek”, steekt Jan Mudde van wal. Als commercieel eindverantwoordelijk partner vindt hij het een uitdaging om elke klant binnen het business-to-business segment optimaal te bedienen. “Van een kopje soep tot een compleet ingerichte werkplek, desgewenst kunnen we alles regelen. Onze adviezen, begeleiding en service gaan ver. Wij bieden meerwaarde voor bedrijven, want een plezierige en goed ingerichte werkplek is vandaag de dag veel meer dan een snelle computer en een mooi vormgegeven bureau.” In de afgelopen decennia heeft De Giessen Kantoorefficiency (vernoemd naar het riviertje De Giessen in de Alblasserwaard) een vaste klantenkring opgebouwd. Door de intensieve samenwerking met Aspect | ICT is bovendien volop synergie op gebieden zoals Het Nieuwe Werken en Bring Your Own Device. Mudde: “Wij bieden de apparatuur en inrichting, onze collega’s van Aspect | ICT verzorgen de installatie, het beheer en bieden slimme software oplossingen. Door alles onder één dak aan te bieden, heeft de klant een hele zorg minder.”

### Nieuwe ontwikkelingen

Bij De Giessen draait alles om service en kwaliteit. Dit uit zich in kennis, productkeuze en advies. Jan Mudde licht toe: “We

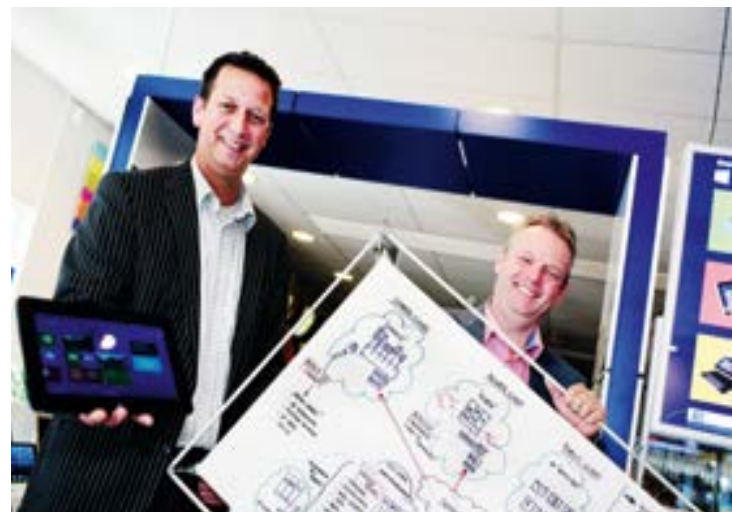
kieszen voor A-merken met een langere levensduur omdat we graag investeren in duurzaamheid. Ook denken we mee over besparingen en terugkerende kosten.”

Daarnaast biedt de kantoorinrichtingspecialist uiteraard de allernieuwste apparatuur, zoals touchscreen monitoren, tablets, spraakbesturing, draadloos printen en draadloze beeldoverdracht. “Al onze klanten kunnen het mobiele werken bij ons in het experience center uitproberen, gewoon door een dagje hier te komen zitten met hun eigen apparatuur.”

### Revitalisering huidige pand

Binnenkort start voor De Giessen en Aspect | ICT een ingrijpende verbouwing van het huidige onderkomen. Met een ruimere ontvangst en slimmer ingedeelde ruimten willen beide bedrijven zich nog beter richten op de toekomst en Het Nieuwe Werken. De revitalisering start in het najaar; het is de bedoeling dat het pand rond de zomer van 2014 op feestelijke wijze in gebruik wordt genomen. ■

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



# Aspect | ICT en De Giessen

Communicatie is onmisbaar, zowel zakelijk als privé. Een proces waarbij kennis en informatie wordt uitgewisseld. De afgelopen decennia is er op het gebied van communicatie enorm veel veranderd, mede door de komst van internet en de toegenomen technische mogelijkheden. Aspect | ICT uit Hardinxveld-Giessendam volgt de ontwikkelingen op ICT gebied al dertig jaar. Het bedrijf biedt diensten, advies en hulp bij ingebruikname en optimaal gebruik van automatisering. Samen met De Giessen Kantoorefficiency levert Aspect | ICT maatwerk aan het MKB(+) en zorginstellingen. Een gesprek met bevlogen professionals over de actualiteit en de toekomst.



De hoeveelheid informatie die in een organisatie circuleert, neemt nog steeds toe. Daarom is het belangrijk om te weten waar deze informatie te vinden is op momenten dat gebruikers deze willen raadplegen of delen. De ICT-systemen van Aspect | ICT zijn erop gericht om belangrijke kennis binnen een bedrijf bereikbaar te maken, te houden én te beschermen. Hierbij zijn functionaliteit, transparantie en efficiency het uitgangspunt, legt algemeen directeur Arie van 't Verlaat uit. "Techniek is de basis, software is waar het om draait. Op systeemgebied zijn we vooruitstrevend en adviseren we onze klanten graag over een optimale systeem- en telefonie inrichting, die we vervolgens kunnen inrichten en beheren tegen scherpe tarieven. Bij het implementeren van software verdiepen we ons - samen met de relatie - uitgebreid in hun manier van werken en bedrijfsvoering. Een goed automatiseringssysteem ondersteunt de werkprocessen en geeft ruimte voor groei en verdere ontwikkeling. Wij bieden een totaaloplossing op maat en leveren daarnaast ondersteuning bij ingebruikname, eventuele problemen en verdere benutting."

## Informatie, Communicatie en Techniek

In veel organisaties wordt getest en nagedacht over hoe Het Nieuwe Werken slim is in te zetten. "Apparaat- en locatieonaf-

hankelijk werken wordt steeds populairder. Werkgevers denken na over afspraken met hun medewerkers op basis van prestaties en niet langer alleen op basis van aanwezigheid. Daarnaast wint ook 'bring your own device' terrein; mensen werken met hun eigen apparatuur en zijn mede daardoor mobieler en flexibeler." Aspect | ICT loopt voorop bij het signaleren van nieuwe trends en mogelijkheden. "ICT draagt bij aan betere informatievoorziening. Zo neemt de inzet en het gebruik van organisatiespecifieke apps op dit moment bijvoorbeeld een vlucht. Organisaties ontdekken en ervaren nieuwe communicatiemogelijkheden met relaties en medewerkers. Een belangrijke ontwikkeling voor ons, omdat apps nauw samenwerken en informatie uitwisselen met door ons ingerichte bedrijfssoftware en business intelligence oplossingen. We ontwikkelen daarom ook apps in eigen beheer. Op technisch vlak is de 'cloud' niet meer weg te denken; in de toekomst zal de inzet van ICT middelen steeds meer worden afgekeurd op basis van gebruik, vergelijkbaar met electriciteit. Om goed op de hoogte te blijven van alle mogelijkheden zijn onze 65 medewerkers gespecialiseerde professionals die ontwikkelingen in onze branche op de voet volgen en testen op praktische inzetbaarheid. Samen met onze relaties zorgen wij dat op ICT gebied bij de relatie passende mogelijkheden worden onderzocht, keuzes worden gemaakt en ondersteuning wordt geboden wanneer dat nodig is."

## Vertrouwen in de toekomst

Aspect | ICT ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet. "In de afgelopen dertig jaar hebben we met veel klanten een duurzame relatie opgebouwd, hebben we onze diensten uitgebreid en ondersteunen we het complete ICT werkgebied: Informatie, Communicatie en Techniek. Wij staan niet alleen nu, maar ook in de toekomst vooraan om onze relaties te ondersteunen en hen op weg te helpen zodat zij hun werk nog beter kunnen uitvoeren." ■

[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)

# De meerwaarde van een externe vergaderlocatie

Ondanks de tegenvallende economie wordt er op de zakelijke markt op jaarbasis nog altijd vaak gekozen voor een vergadering op een externe locatie. Zo'n locatie kan namelijk bijdragen aan het succes van dit soort bijeenkomsten.

Een vergadering of andere zakelijke bijeenkomst kan plaatsvinden binnen de kantoorruimtes van een bedrijf, maar een externe locatie kan veel toevoegen aan de effectiviteit en het eindresultaat. Door in een andere omgeving bijeen te komen, bijvoorbeeld in het spreekwoordelijke hutje op de hei, in de bossen of juist aan zee, ben je uit je vertrouwde en daarmee afleidende omgeving weg. Bovendien worden op een externe locatie aspecten zoals Food & Beverage, maar ook faciliteiten zoals beamers en andere benodigheden voor je geregeld. Er komt dus op de dag zelf verder geen regelwerk aan te pas waardoor je je volledig kunt focussen op de inhoud van de bijeenkomst.

## Ligging

Het aanbod van locaties die ruimte bieden voor zakelijke bijeenkomsten varieert enorm. In hotels zijn diverse ruimte voor handen die ervoor kunnen worden ingezet, maar er zijn ook locaties die zich juist specifiek richten op één- of meerdaagse programma's. Voor het selecteren van zo'n externe locatie dien je als opdrachtgever wel met een aantal dingen rekening te houden. Een eerste belangrijk punt om over na te denken is de ligging van de locatie. Wanneer de vergadering zeer intensief is en er belangrijke knopen moeten worden doorgehakt, is het wel-

licht verstandig om een landelijke omgeving te kiezen. Daar heb je minder last afleiding dan wanneer je in een drukke stad zit met veel geluiden. Een ander voordeel van zo'n landelijk gelegen locatie is dat er vaak diverse ontspanningsmogelijkheden aanwezig zijn om even nieuwe energie op te doen, variërend van een wandeling door te bossen tot het trotseren van een stormbaan. Laatstgenoemde type ac-

tiviteiten kunnen natuurlijk ook als onderdeel van het gehele programma worden ingezet.

## Bereikbaarheid

De ligging van een locatie hangt nauw samen met de bereikbaarheid ervan. Een landelijk gelegen locatie is vaak vooral goed per eigen vervoer te bereiken, al hebben steeds meer locaties een eigen pendeldienst vanaf het nabijgelegen treinstation. Voordeel is wel dat er vaak voldoende parkeergelegenheid is en dat er tegen een laag tarief of zelfs gratis geparkeerd kan worden. Wanneer het openbaar vervoer vanwege mvo-beleid een belangrijke factor is, kan een locatie in het centrum van de stad uitkomst bieden. Parke-







ren in steden is echter vaak lastig en kan in grote steden een prijzige aangelegenheid worden.

### Faciliteiten

Een derde aspect zijn de faciliteiten die een locatie biedt. Natuurlijk moet er een ruimte aanwezig zijn die groot genoeg is voor de deelnemers van de training of cursus. Ook de aanwezigheid van of mogelijkheid om break-out rooms te creëren wanneer de groep moet worden opgesplitst, is een onderwerp om navraag over te doen. Naast de ruimte(s) zelf is ook de inrichting belangrijk. Wanneer een presentatie wordt gevolgd door groepsessies, is het verstandig om een opstelling te kiezen die voor beide onderdelen handig is. Veel locaties bieden per zaal verschillende opstellingsmogelijkheden en kunnen adviseren over de juiste opstelling. Ook wordt de opstelling van tevoren natuurlijk

klaargezet zodat een groep meteen aan de slag kan.

Voor een plenaire sessie zijn vaak ook audiovisuele middelen nodig zoals een beamer nodig, net als flipovers en internet in de vorm van WiFi. Alle locaties hebben de benodigdheden hiervoor in huis. Wel verschilt het nogal of je hiervoor apart bij moet betalen of dat het bij een arrangement is inbegrepen. Verder is het voor de deelnemers erg prettig als de te gebruiken ruimtes zijn voorzien van een goed klimaatbeheersingsysteem en er voldoende daglicht is.

### Catering

Voor aanvang van een training is een kop koffie een welkome opkikker en ook tijdens een vergadering is het prettig als er voldoende dranken aanwezig zijn. Rond het middaguur is het tijd voor een lunch. Aangezien het eten altijd een belangrijk

punt van kritiek is, moet dit natuurlijk ook in orde zijn. Een externe locatie kan dit allemaal regelen en in samenspraak met de contactpersoon de lunch op de gewenste tijden laten brengen. Er is tegenwoordig heel veel keuze op het gebied van lunches en lunchbuffetten waarbij desgewenst ook voor gezonde producten kan worden gekozen.

Het grootste voordeel van een externe locatie is dat het je regelwerk uit handen neemt. Na het selecteren van een locatie en het doorgeven van je wensen en eisen, kan je je volledig richten op de voorbereiding en het volgen van de training zelf. En door in een andere omgeving bijeen te komen en tussendoor even naar buiten te lopen, wordt de effectiviteit van een cursus nog eens extra verhoogd. De meerwaarde van een externe locatie is daarmee wel bewezen. ■

BoB Rivierenland Business

# Uniek cross-over moment in Asperen

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Op donderdag 18 juni 2013 vond de tweede BoB-borrel plaats voor ondernemers uit Rivierenland. Deze keer sloot het evenement aan op de inmiddels populaire autotestdag, waardoor er een cross-over moment werd gecreëerd. Veel deelnemers van de testdag namen namelijk ook deel aan de BoB-borrel bij De Schildkamp in Asperen

Om 18.00 vond de aftrap plaats. Na het welkomstwoord van organisator Danny Toonen ging het woord naar Mike Brüll en Jeroen Wilbrots van Klanten Vertellen.

De heren presenteerden een klanten-beoordelingssysteem wat bij een sommigen al bekend was en de nodige discussie losmaakte. “61 % leest eerst een review voordat er beslist wordt”, aldus Mike Brüll. “Toch is het helemaal niet erg om ook af en toe slechte reviews te ontvangen, daardoor krijgt de consument meer vertrouwen in de oprechtheid van de beoordelingen.” Daarna volgde een heerlijk pastabuffet verzorgd door De Schildkamp. Na het diner werd de avond afgesloten met een informele borrel. De organisatie kijkt terug op een zeer geslaagde avond. ■











Eerst een wandelingetje door de uiterwaarden voor de juiste focus, dan genieten van 'n gezonde lunch gevolgd door een inspirerende sessie in de Vergaderstek. De mogelijkheden bij Vergaderstek zijn groot, de kleinschaligheid is hartverwarmend. Meer weten? Kijk op de site of bel me voor een maatwerkvoorstel.

*Dienke*

M 06 - 5733 0916 | [info@vergaderstek.nl](mailto:info@vergaderstek.nl) | [www.vergaderstek.nl](http://www.vergaderstek.nl)




**ACTIE: 50% KORTING OP TAKE-AWAY  
BY JENNY'S SUSHI BAR**

Vanaf heden t/m augustus kunt u voor de **HELFT VAN DE PRIJS** genieten van onze "Take-Away" sushi.  
Op alle koude gerechten van onze sushi-kaart geldt een korting van 50% voor het afhalen.

Jenny's Sushi Bar is dagelijks geopend van 12.00 tot 21.30 uur. Voor "Take-Away" kunt u uw bestelling opgeven door te bellen met onze receptie via T. 0344-620025.

Hotel Tiel, Laan van westroijen 10, 4003 AZ Tiel, T. 0344-620005. Voor onze sushi-kaart kunt u terecht op [www.hoteltiel.nl](http://www.hoteltiel.nl).  
Telt niets bij Van der Valk Hotel Tiel  
Jenny's Sushi Bar



**"Zij zijn ons altijd een stapje voor"**

**ASPECT<sup>®</sup> | ICT**

*Ieder detail bekijken!*

Voorheen De Giessen Automatisering. [www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)



Uw donatie komt rechtstreeks op mijn bordje terecht

Stichting Weeshuys Sri Lanka  
[www.weeshuissrilanka.nl](http://www.weeshuissrilanka.nl)





GREEN- EN FUN

RIVIERENLAND

# AUTOTESTDAG





# Plezierrit onder de stralende zon

Alle ingrediënten waren op 18 juni 2013 aanwezig voor de perfecte Green & Fun Autotestdag van Rivierenland Business: de nieuwste modellen cabrio's, funcars en greencars, enthousiaste testrijders, mooie locaties en stralend zomerweer.

Met 35 graden op de barometer, kon er gesproken worden van de warmste autotestdag ooit. Het mooie weer zorgde er dan ook voor dat iedereen goedgehumt arriveerde bij de startlocatie Hotel Restaurant De Schildkamp in Asperen. Na geluncht te hebben en goed te zijn voorbereid op de komende dag, ging de stoet voor de eerste rit richting het onlangs ge-

restylde Van der Valk in Tiel. Onder het genot van een hapje en een drankje konden de testrijders hier hun eerste bevinden op de formulieren invullen. Vervolgens vertrok de karavaan naar de Vergaderstek, een centraal gelegen locatie in Rossum, waar kleinschalig en buitengewoon sfeervol vergaderd kan worden. Gastvrouw Dieneke Smit had haar uiter-

ste best gedaan in de keuken en verraste iedereen met hele bijzondere versnaperingen. De locatie die daarna volgde, Grand Athina, was met zijn Griek-mediterraanse invloeden al even verrassend te noemen. Ook hier werden de testrijders weer getraakteerd op diverse culinaire hoogstandjes. De dag werd weer afgesloten bij De Schildkamp in Asperen. Iedereen was het er roerend over eens dat het weer een geslaagde testdag was. Benieuwd naar de prestaties van de auto's? U leest er alles over in de testverslagen. ■

## Deelnemers

Gerwin Basch – Unipas B.V.  
 Arjen Blokland – B/Mak Bedrijfsmakelaars  
 John Boelhauer – Administratiekantoor Boelhauer Advies Tiel  
 Jeroen Buijs – JB Accountants  
 Angela van Dijk – Autoschade van Dijk  
 Pieter Elias – Elias Wagenpark Advies  
 Joost van Glabbeek – Haer Searts BV  
 Arjan van den Kieboom – Proserve  
 Sophia Kroeze – Les Ballons  
 Dick van der Lienden – Van der Lienden Beheer BV  
 Mevr. J. van der Lienden – Van der Lienden Beheer BV  
 Ted Tijssen – Tijssen CS  
 Maikel Verhoeks – JB Accountants & Adviseurs  
 Paul Verbeek – PensioenVizier  
 Piet Verhoeks – Verhoeks keukens  
 Joke van Vrouwerff – European Management Assistants







De autotestdag kwam mede tot stand dankzij:

- Dealers
- Bert Story
- Autobedrijf Bochane
- MC Gerritse Personenwagens
- Autobedrijf Van Hunnik
- Garagebedrijf Kardol
- Porsche Centrum Gelderland
- Ruttchen Automotive

Locaties:

- Grand Athina, Leerdam
- De Schildkamp, Asperen
- Van der Valk, Tiel
- Vergaderstek, Rossum











# HYUNDAI VELOSTER

**DEALER:** BOCHANE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JERRY BROUWER

Jeroen Buijs: "Deze auto ziet er anders uit dan andere auto's. Hij rijdt bovendien lekker."

Joke van Vrouwerff: "Ik had niet verwacht dat Hyundai zulke auto's had. Wat een prachtige styling. Hij rijdt sportief en zit lekker. Deze auto zou ik zeker in overweging nemen."

Pieter Elias: "Door zijn snelle looks is het een echte jongensauto. De prijs-kwaliteitverhouding is scherp."

Piet Verhoeks: "Wat een geweldige uitvoering. Hiermee heb je echt iets apart. De kleur vind ik ook erg mooi."

Arjen Blokland: "Een leuke opvallende, sportieve auto. Hij rijdt lekker vlot door de turbomotor. Hiermee krijg je veel auto voor weinig geld."

Paul Verbeek: "Een auto voor de wat meer avontuurlijke rijder, die ook eens wat anders wil. Hij reageert rap en is comfortabel."

Gerwin Basch: "De Hyundai Veloster oogt als een snelle auto door zijn vorm. Deze auto had ik graag gehad toen ik twintig was."

Angela van Dijk: "Stoere, maar mooie sportieve wagen. Zeker voor de jongere jongens is deze auto heel erg geschikt."

## SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	Veloster
Type:	Turbo
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1591 cc
Vermogen:	137 kw / 187 pk
Koppel:	265/1500-4500
Verbruik:	1 op 6,9/14,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,4 seconden
Topsnelheid:	214 km/h
Uitrusting:	i-catcher
Verkoopprijs:	€ 32.995,-
Leaseprijs:	€ 749,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 23.995,-
Informatie:	<a href="http://www.bochane.nl/hyundai.html">www.bochane.nl/hyundai.html</a>



# Maak kennis met Hyundai dealer Bochane!



## BOCHANE, HET VERTROUWDE ADRES VOOR:

- ✓ Reparatie en onderhoud van Hyundai
- ✓ Schadeherstel
- ✓ Autoverhuur
- ✓ Leasing, financieringen en verzekeringen
- ✓ Alle nieuwe Hyundai's op voorraad
- ✓ Keuze uit ruim 60 i-Best Occasions



### AUTOBEDRIJF BOCHANE TIEL

Zuiderhavenweg 7, Tiel  
 Tel: 0344 - 760 040  
[bochane-tiel.hyundai.nl](http://bochane-tiel.hyundai.nl)

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



Profiteer nu het nog kan van veel fiscaal voordeel.

# 100% SUV, 0% bijtelling.

**REAGEER SNEL!**  
**ALLÉÉN BIJ AUTOBEDRIJF KARDOL**  
**NOG BEPERKT LEVERBAAR!**

**Zakelijk rijden was nog nooit zo interessant.** De Mitsubishi Outlander PHEV is standaard zeer riant uitgerust. Zijn hoge zit geeft goed zicht. Hij biedt de rijbeleving van een auto maar heeft volop laadruimte. Maar wat deze SUV écht uniek maakt? A-label, geen wegenbelasting (tot 2016) en geen BPM. **100% SUV, 0% bijtelling?** Nu is het mogelijk. Neem contact met ons op voor meer informatie over de fiscale voordelen, subsidieregelingen voor ondernemers (ZZP, BV, VOF of eenmanszaak) en de aantrekkelijke (lease) prijzen. Of bezoek de showroom om het onmogelijke mogelijk te maken.



Meer weten:



**Mitsubishi**  
**Outlander PHEV**  
 (Plug-in Hybrid EV)



0% BIJTELLING    VEEL FISCAAL VOORDEEL VOOR ONDERNEMERS    BRANDSTOF-BESPAREND    TREKVERMOGEN 1500 KG    ACTIERADIUS 900 KM    STANDAARD 4WD

**WIJ ZIJN DE NIEUWE MITSUBISHI DEALER VOOR TIEL EN OMSTREKEN**



**KARDOL** *Wij verzorgen uw auto!*  
 AUTOBEDRIJF

**Garagebedrijf Kardol B.V.**

Stephensonstraat 21 • 4004 JA Tiel

Tel. 0344 - 630500 • [info@auto-kardol.nl](mailto:info@auto-kardol.nl) • [WWW.AUTO-KARDOL.NL](http://WWW.AUTO-KARDOL.NL)



Drive@earth



# mitsubishi outlander

**DEALER:** GARAGEBEDRIJF KARDOL  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** KEES KARDOL

Arjan Van den Kieboom: "Een fijne stevige auto met goed rijgedrag. Daarnaast is hij comfortabel, heeft hij een mooie afwerking en is zijn uiterlijk representatief."

Ted Tijssen: "De Mitsubishi Outlander is een comfortabele auto met erg veel ruimte. Ik ben er echt door verrast!"

Joke van Vrouwerff: "Een zeer prettige auto met veel accessoires. Ik vind de auto zeer geschikt voor ondernemers."

Sophia Kroeze: "Een fijne soepel rijdende wagen voor zowel het gezin als zakelijke doeleinden. Fiscaal is hij superaantrekkelijk."

Maikel Verhoeks: "De nul procent bijtelling is heel interessant. Met name voor de zakelijke markt. Bovendien rijdt hij heel zuinig."

Gerwin Basch: "Hoewel hij van mij persoonlijk iets meer vermogen mag hebben, vind ik het wel een mooie degelijke auto."

Joost van Glabbeek: "Een uitstekende reis-auto. Hij is compleet en bovendien wordt er geen bijtelling voor gerekend. Wanneer je een proefrit gaat maken, ben je direct om!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Mitsubishi
Model:	Outlander
Type:	PHEV
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1998 cc
Vermogen:	121 PK + 82 PK (verbrandingsmotor en elektromotor)
Koppel:	Gezamenlijk 327 nm
Verbruik:	1.9 Liter per 100 kilometer
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11 seconden
Topsnelheid:	170 km/h, elektronisch gelimiteerd
Uitrusting:	Instyle uitvoering, leder, navi, schuifdak
Verkoopprijs:	€ 43.490,-
Leaseprijs:	€ 879,80,-
Vanaf prijs:	€ 43.490,-
Informatie:	<a href="http://www.auto-kardol.nl">www.auto-kardol.nl</a>





# MITSUBISHI ASX

**DEALER:** GARAGEBEDRIJF KARDOL  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MATTHIJS VAN MAARSEVEEN

Paul Verbeek: "Deze auto voelt gemakkelijk en degelijk aan. Zeer geschikt voor een gezin dat een iets krappere beurs heeft, want hiermee krijg je veel auto voor weinig geld."

John Boelhouwer: "Ik vind het een echte terreinwagen met een prima afwerking. Hiermee krijg je een degelijke auto voor relatief weinig geld."

Dick van der Lienden: "Het gevoel van veiligheid is goed in deze auto. Hij rijdt bovendien prima. Met deze auto heb je een goede auto voor een prima prijs."

Mevr. J. van der Lienden: "Het is dat ik al een auto heb en dat hij iets te groot is voor mij, maar ik zou deze auto zeker aanbevelen. Hij rijdt erg comfortabel."

Joke van Vrouwerff: "Een perfecte auto die fijn is in zijn rijgedrag en geweldig zit. Het is een goede auto voor mensen die een hoge instap wensen."

Piet Verhoeks: "Deze auto is een topper in zijn prijssegment, voor wat betreft de afwerking. Hij is ruim en heeft veel mogelijkheden. Een fijne auto voor een jong gezin."

## SPECIFICATIES

Merk:	Mitsubishi
Model:	ASX
Type:	1.6 Cleartec Intense
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1590 cc
Vermogen:	117 pk
Koppel:	154 nm
Verbruik:	5.8 Liter per 100 kilometer
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,4 seconden
Topsnelheid:	183 km/h
Uitrusting:	Panoramadak
Verkoopprijs:	€ 26.990,-
Leaseprijs :	€ 400,-
Vanaf prijs:	€ 22.990,-
Informatie:	<a href="http://www.auto-kardol.nl">www.auto-kardol.nl</a>





# PEUGEOT 208 GTI

**DEALER:** VAN HUNNIK  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RANDY LUITEN

Sophia Kroeze: "Leuke compacte, sportieve wagen met een goede wegligging. Bovendien is er erg veel ruimte. Voor de bedrijfsactiviteiten die ik voer is hij te klein, maar voor privé vind ik de auto zeker interessant. Ik had de prijs voor deze wagen hoger ingeschat."

John Boelhouwer: "Deze auto rijdt heel comfortabel en heeft een sportief uiterlijk. De afwerking is keurig. Jammer dat de GTI niet als 4-deurs te krijgen is."

Mevr. J. van der Lienden: "Ik vind de Peugeot 208 GTI helemaal geweldig! De prijs-kwaliteitverhouding is perfect. Ik zou deze auto zeker aan iedereen aanbevelen."

Jeroen Buijs: "Een leuke, kleine en sportieve auto. Hij is mooi afgewerkt en supersnel."

Arjan Van den Kieboom: "Ik heb een goede eerste indruk gekregen van deze auto. Ik vind het een keurige auto."

Ted Tijssen: "Een superauto voor mijn kids. Hij is sportief en leuk om mee te sturen. Wanneer je iets zoekt met een hoge factor is dit een goede keuze."

Paul Verbeek: "Deze auto is zeer sportief en rijdt lekker robuust. Vooral mensen zonder kinderen kunnen hier veel plezier aan beleven!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	208
Type:	GTi
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	275 nm
Verbruik:	1 op 16,9
Acceleratie:	(0 tot 100) in 6,8 seconden
Topsnelheid:	230 km/h
Uitrusting:	Halflederen bekleding, Peugeot Connect nav kleurenavigatiesysteem, 17-inch metalen 5-spaaks velgen en LED koplampen
Verkoopprijs:	€ 25.690,-
Leaseprijs:	€ 577,- per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 25.690,-
Informatie:	<a href="http://www.vanhunnikautogroep.nl">www.vanhunnikautogroep.nl</a>

Bert Story

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



BMW maakt  
rijden geweldig



# BMW 5 SERIE LAST MINUTE EDITION.

**ALLE OPTIES VOOR € 0,00.  
NU BIJ BERT STORY WAARDENBURG.**

Hier profiteert u ook van in de fiscale bijtelling.  
Bekijk ons aanbod: [www.bertstory.nl](http://www.bertstory.nl)

**Bert Story Waardenburg**  
Filipsweistraat 8, 4181 CH Waardenburg  
T 0418 - 65 71 00, [www.bertstory.nl](http://www.bertstory.nl)





# BMW 3-SERIE GT

**DEALER: BERT STORY**  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: REMCO DAS**

Ted Tijssen: "In deze uitvoering is het geen sprinter. Wel is het een ruime comfortabele auto, die rustig rijdt."

Jeroen Buijs: "Ik heb een positieve indruk van deze auto gekregen. De uitstraling en de afwerking zijn goed. Bovendien is hij relatief groot."

Joke van Vrouwerff: "Een prachtige auto met ook aan de binnenkant voorzien van mooi design. Een topauto van uitzonderlijke klasse!"

Piet Verhoeks: "Hier kan ik kort over zijn. Deze auto heeft alles!"

Arjen Blokland: "Een mooie comfortabele en zeer goed afgewerkte auto. Bovendien is hij erg ruim door het verlengde 3-Serie onderstel."

Joost van Glabbeek: "Een zeer sportieve auto met de kwaliteit die je van BMW gewend bent: helemaal top dus. Hij lijkt groter dan dat hij is."

Maikel Verhoeks: "De prijs is dik in orde, gezien alle opties die je erbij krijgt. Mooi vind ik de achterspoiler die bij een bepaalde snelheid omhoog gaat."

## SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	3-serie
Type:	Gran Turismo
Transmissie:	Automaat/Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1995cc
Vermogen:	184 pk
Koppel:	270 nm
Verbruik:	1 op 12
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,9 seconden
Topsnelheid:	230 km/h
Uitrusting:	Glazen Panoramadak, , Luxuryline, High Executive
Verkoopprijs:	€ 54.784,-
Leaseprijs:	€ 976,- per maand excl. brandstof en excl. btw (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 41.480,-
Informatie:	www.bertstory.nl





# MINI PACEMAN

**DEALER:** BERT STORY

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PAUL VAN RAVENSWAAIJ

Paul Verbeek: "Vooral als tweede auto of als reclame-auto, vind ik deze auto heel erg geschikt. Het is absoluut een leuke funcar."

Arjan Van den Kieboom: "Een mooie degelijke auto met een prima afwerking. Wanneer je er een proefrit mee maakt, is je eerste indruk direct al heel positief."

Ted Tijssen: "Een echte leuke vrouwenauto. Hij is sportief en rijdt bijzonder pittig. Ook heeft hij geen alledaags uiterlijk."

Arjen Blokland: "Een sportieve hippe auto met goede looks. Hij kost wel wat, maar dan heb je wel kwaliteit!"

Gerwin Basch: "Dit is beslist geen auto voor saaie degelijke mensen! Hij heeft een vlotte hippe uitstraling en rijdt lekker vlot."

Joost van Glabbeek: "Wat opvalt is dat je als bestuurder een goede zitpositie hebt. Verder heeft hij een mooie afwerking."

Sophia Kroeze: "Deze auto is groter dan ik had verwacht. Het is een hebbedingetje voor een snelle vrouw."

John Boelhouwer: "Een degelijke auto met een sportieve uitstraling. Het geluid binnenin is bovendien minimaal."

## SPECIFICATIES

Merk:	MINI
Model:	Paceman
Type:	Cooper S
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598 cc
Vermogen:	184 pk
Koppel:	240 nm
Verbruik:	1 op 13,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,5 seconden
Topsnelheid:	199 km/h
Uitrusting:	Chilly, City, en Wired pakket, Zwart Leder, Harman Kardon Audiosysteem, Panoramadak
Verkoopprijs:	€ 46.610,-
Leaseprijs:	€ 896,- per maand excl. brandstof en excl. btw (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 29.695,-
Informatie:	<a href="http://www.bertstory.nl">www.bertstory.nl</a>





# MERCEDES A KLASSE

**DEALER:** RUTTCHEN  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** LIZ VAN LAARHOVEN

Dick van der Lienden: "Een leuke representatieve auto. Hij heeft prima rijeigenschappen en is subliem afgewerkt. Ook aan de veiligheid is ruim voldoende gedacht."

Jeroen Buijs: "Een mooie sportieve auto, die uitstekend rijdt. De afwerking is perfect."

Joke van Vrouwerrf: "Ik ben een Mercedesfan en vind het dan ook een prachtige auto. Bovendien is hij zeer compleet. Jammer dat hij iets boven mijn budget is, anders zou ik 'm zo aanschaffen!"

Piet Verhoeks: "Een mooie ruime auto. Heel wat anders dan het oude type!"

Arjen Blokland: "Deze auto kun je het beste omschrijven als een bijzondere karakteristieke auto. Hij is goed afgewerkt en heeft een eigentijdse uitstraling. Bovendien is de wagen voorzien van veel opties."

Gerwin Basch: "Wat een verschil met de oude A Klasse! Hij rijdt super en heeft een jeugdig design. Ik zou mensen zeker aanmoedigen om een proefrit te gaan maken."

Angela van Dijk: "Ik had een hogere prijs verwacht voor zo'n auto. Hij is heel mooi, ook aan de binnenzijde."

## SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	A 180 Ambition
Type:	Urban
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1595 cc
Vermogen:	122 pk
Koppel:	200 nm
Verbruik:	1 op 17
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,9 seconden
Topsnelheid:	202 km/h
Uitrusting:	Urban, licht en zichtpakket
Verkoopprijs:	€ 36.686,-
Leaseprijs:	€ 515,- per maand
Vanaf prijs:	€ 26.995,-
Informatie:	<a href="http://www.ruttchen.nl">www.ruttchen.nl</a>





Rijtesten.nl:

# “Aantrekkelijk totaalplaatje”

**Ford Focus Titanium EONetic Lease** uit voorraad leverbaar

- Navigatiesysteem met 5-inch kleurenscherm
- SYNC Bluetooth® en Voice Control
- USB-aansluiting voor iPod/MP3-speler
- Active Park Assist (automatisch inparkeren)
- Parkeersensoren voor en achter
- Ford Power Startbutton.
- **Normaal vanaf 29.495,-**

**Lederen bekleding**

en 16-inch lichtmetalen velgen  
normaal 2.600,- **nu voor 995,-**

uw voordeel  
(dus minder bijtelling) **3.300,-**

Nu vanaf **26.195,-**



ZAKENAUTO VAN HET JAAR

**Geheel 2013 14% bijtelling**

Ford Lease vanaf 339,- per maand  
Netto bijtelling vanaf 128,- per maand



Alle bedragen in euro's. Prijzen zijn incl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage, tenzij anders aangegeven. Wijzigingen voorbehouden. Zie voor kosten en voorwaarden [ford.nl/verkoopvoorwaarden](http://ford.nl/verkoopvoorwaarden). Netto bijtelling o.b.v. belastingschijf van 42%. Ford Lease prijzen gebaseerd op 20.000 km/48mnd. en op full operational lease, excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. Afgebeelde auto kan afwijken van standaardspecificaties. Gemiddeld brandstofverbruik en CO<sub>2</sub>-uitstoot: km/liter: 29,4; liter/100 km: 3,4; CO<sub>2</sub> gr/km: 88.

## Hendriks

**Oss**

0412 - 69 90 99

[www.autobedrijf-hendriks.nl](http://www.autobedrijf-hendriks.nl)

## M.C. Gerritse

**Tiel**

0344 - 62 08 02

[www.ford-gerritse.nl](http://www.ford-gerritse.nl)

## Hendriks

**Zaltbommel**

0418 - 57 50 00

[www.autobedrijf-hendriks.nl](http://www.autobedrijf-hendriks.nl)





# FORD FOCUS

**DEALER:** M.C. GERRITSE PERSONENWAGENS  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** EDWIN VAN DER POEL

Sophia Kroeze: "Het lijkt mij een betrouwbare auto. Alles wat er binnen handbereik moet zijn, is aanwezig. Hij heeft een goede wegligging en een luxe uitstraling."

John Boelhouwer: "De 14% bijtelling is zeker gezien erg interessant. Bovendien vind ik het interieur mooi en is de parkeerhulp prettig."

Mevr. J. van der Lienden: "Het meest prettige aan deze auto vind ik dat hij stil is en comfortabel rijdt."

Maikel Verhoeks: "Ik zou deze auto aanraden als een complete auto met maar 14% bijtelling."

Arjan Van den Kieboom: "Het rijgedrag is goed, evenals de veiligheid en afwerking. Met de prijs-kwaliteitverhouding is ook niets mis mee."

Ted Tijssen: "Een echte gezinsauto. Voor het geld krijg je veel ruimte met deze auto. Hij staat niet voor niets bekend om zijn wegligging, want hij rijdt heerlijk!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Focus
Type:	Titanium Econetic Lease Wagon
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	105 pk
Koppel:	270 nm
Verbruik:	1 op 29.4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12 seconden
Topsnelheid:	187 km/h
Uitrusting:	Deze auto is uitgerust met een Business Pack 2 (Navigatie, Bluetooth Voicecontrol, USB aansluiting, park assist (Parkeersensoren voor en achter en automatisch inparkeren)
Verkoopprijs:	€ 30.297,-
Leaseprijs:	€ 674,10,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 26.195,-
Informatie:	<a href="http://www.ford-hendriks.nl/tiel">www.ford-hendriks.nl/tiel</a>





# PORSCHE BOXSTER

**DEALER:** PORSCHE CENTRUM GELDERLAND

Arjan van den Kieboom: "In alle opzichten is dit een prima auto! De prijs-kwaliteitverhouding is goed, maar ook de representativiteit en het comfort zijn uitstekend. Wanneer je een proefrit maakt, ben je verkocht!"

Pieter Elias: "De Porsche Boxster heeft een fantastisch imago. Hij is stoer, mannelijk, degelijk en zeer uitdagend. Hiermee een stukje rijden is 100 % fun!"

Piet Verhoeks: "Een geweldige auto, die geschikt is voor de binnenwegen en het stadsverkeer. Voor de liefhebber heeft de auto een keurige prijs."

Angela van Dijk: "Dit is een absolute topper. Hij is stoer en heeft veel toeters en bellen. Ik zou de Porsche Boxster aan iedereen aanbevelen!"

John Boelhouwer: "Wauw, wat een prachtige auto. Je kunt hier heerlijk rauw mee rijden met het bijbehorende geluid, terwijl hij tegelijkertijd heel comfortabel rijdt. Hij schakelt echt traploos. Dit is puur rijgenot."

## SPECIFICATIES

Merk:	Porsche
Model:	Boxster
Type:	2.7 PDK
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2706 cc
Vermogen:	265 pk
Koppel:	280 nm
Verbruik:	7,7 liter op 100 kilometer
Acceleratie:	(0 tot 100) in 5,7 seconden
Topsnelheid:	262 km/h
Uitrusting:	PDK, Sportstoelen, ParkAssistent, Sporteindpijpen
Verkoopprijs:	€ 76.858,-
Leaseprijs:	€ 1.199,- (ex BTW op 15.000 km per jaar 48 maanden op basis van maximale no-claim korting)
Vanaf prijs:	€ 65.100,- (incl. BPM/BTW)
Informatie:	<a href="http://www.porschecentrum gelderland.nl">www.porschecentrum gelderland.nl</a>



*Kennis voor  
ondernemers.*

*Maar ook door  
ondernemers.*

***Dat maakt de kennis van de Rabobank zo toepasbaar.***

Kennis voor ondernemers die we in huis hebben, creëren we samen met ondernemers. Die kennis delen we voortdurend. In publicaties en sectorprognoses, maar ook via inspiratiesessies, de Rabo Kennis App en sectorgroepen op LinkedIn.

***Kijk op [rabobank.nl/kennis](http://rabobank.nl/kennis) of [www.rabobankwestbetuwe.nl](http://www.rabobankwestbetuwe.nl)***

***Samen sterker. Dat is het idee van coöperatief bankieren.***



**Rabobank**



# NU IN ONZE SHOWROOM DE **NIEUWE** 208 GTi



Gem. verbr. 208 GTi l/100 km: 5,9; km/l: 16,9; CO<sub>2</sub>: 139 gr/km.

De 208 GTi kenmerkt zich door zijn sportieve en geraffineerde uiterlijk. Kom snel bij ons langs en ontdek de nieuwe 208 GTi.

#### **VAN HUNNIK AUTOGROEP**

**Arnhem-Zuid** De Overmaat 31 Tel.: (026) 327 27 77

**Dodewaard** Dalwagen 98 Tel.: (0488) 41 13 37

**Oss** Griekenweg 26 Tel.: (0412) 63 29 33

**Tiel** Simon Stevinstraat 15 Tel.: (0344) 61 22 91

**Veenendaal** Newtonstraat 12 Tel.: (0318) 51 90 63

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



**PEUGEOT**