



Dit document wordt u aangeboden door:

OOST-GELDERLAND

**BUSINESS**

Klik hier voor meer artikelen

**OOST-GELDERLAND**

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 3 | JULI 2013

# BUSINESS®



Forum Fusies & Overnames:  
**'Voorkom valse  
verwachtingen'**

Green & Fun Testdag:  
Karren in een zomerse karavaan

Ondernemen in de zorg:  
Geen business as usual

**Nationaal**  
De nieuwsgierigheid  
van George Banken



OOST-GELDERLAND

# BUSINESS®



Check de [Oost-Gelderland.nl](http://Oost-Gelderland.nl) E-Paper app voor je tablet en smartphone op [www.oostgelderlandbusiness.nl](http://www.oostgelderlandbusiness.nl)

# VOORWOORD



## *Toch zomer?*

*Het ziet er naar uit dat de zomer dan toch eindelijk voorzichtig begint aan te breken. In juni hebben we al een aantal mooie dagen gehad, onder meer tijdens de jaarlijkse Green & Fun Testdag. Maar tijdens het schrijven van dit voorwoord is het inmiddels al meer dan een week heerlijk weer. En volgens de voorspelling zijn we er voorlopig ook nog niet vanaf. Heerlijk!*

*Het kost me dan ook niet veel moeite om te acclimatiseren na een heerlijke en toch ook welverdiende vakantie in Fréjus aan de Côte d'Azur. Ik moet toegeven dat ik aangenaam was verrast door de omgeving, erg mooi! Het was mijn eerste keer in het zuidoosten van Frankrijk, maar ik zou er graag nog een keer naartoe gaan.*

*Goed, wat hebben we in deze uitgave van Oost-Gelderland Business voor u in petto? Uiteraard doen wij uitge-*

*breid verslag van de, wederom, zeer geslaagde Green & Fun Testdag en de aansluitende BoB-borrel in een zonovergoten Winterswijk.*

*Op het gebied van fusies en overnames hebben we een heel interessant forum gehad. Zeven professionals uit dit vakgebied gingen de discussie aan.*

*Rest mij niets anders dan u weer heel veel leesplezier te wensen.*

*Met vriendelijke en zomerse groeten,*

*Lars van Bergen  
Hoofdredacteur Vallei Business  
lars@vanmunstermedia.nl*



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

JAARGANG 8  
juli 2013, editie 3

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

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Lars van Bergen

EINDREDACTIE  
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDRAGEN  
Sofie Fest, Hans Hoof, Jessica Scheffer

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman, Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE  
Lars van Bergen, Joost Franken

DRUK  
Drukkerij Atlas b.v.

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

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

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

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

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

#### BUSINESS NATIONAAL

Landelijke katern van de  
regionale zakenmagazines

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

EINDREDACTIE: Hans Hajée  
REDACTIEMEDEWERKERS:  
William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos

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

- 6 Forum Fusies & Overnames
- 11 Column Heilbron
- 12 BoB Oost-Gelderland Business groot succes
- 14 De meerwaarde van een externe vergaderlocatie
- 16 Ondernemen in de zorg: geen business as usual
- 20 Zorg is bij Fatima Zorg al 50 jaar mensenwerk
- 21 Column LodderDales
- 22 SEPA: de standaard voor betalen in Nederland en Europa
- 25 Achterhoekers gaan Landschappelijk Ondernemen
- 26 Samenwerking tussen bedrijfsleven en lokale overheid

## 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

- 27 Boekenpagina
- 29 Opmerkelijk
- 30 Business Flitsen
- 31 Auto Innovation Award
- 32 Waardevolle BoB-borrel voor Oost-Gelderland Business

## Green- en Funtestdag

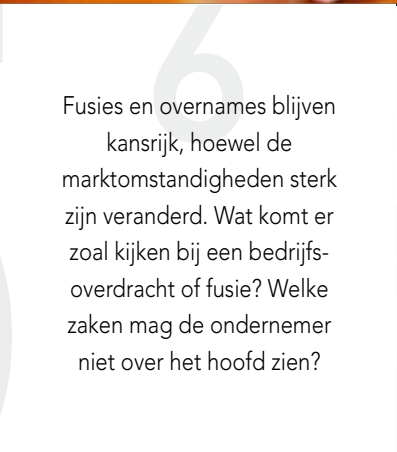
- 36 Green & Fun Testdag: karren in een zomerse karavaan
- 39 Testverslagen



Ondanks de tegenvallende economie wordt er op de zakelijke markt op jaarbasis nog altijd vaak gekozen voor een vergadering op een externe locatie.



“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.”



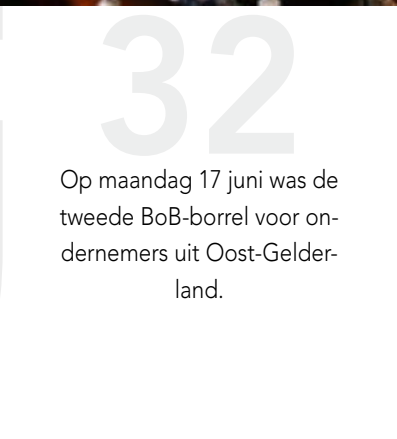
Fusies en overnames blijven kansrijk, hoewel de marktomstandigheden sterk zijn veranderd. Wat komt er zoal kijken bij een bedrijfs-overdracht of fusie? Welke zaken mag de ondernemer niet over het hoofd zien?



“Eén van de grootste voordelen van SEPA voor internationale ondernemingen is dat zij in veel gevallen alle betalingen via één rekening in Nederland kunnen laten lopen.”



Anne Oosterbaan en André Kaminski zijn positief over de wijze waarop het bedrijfsleven aankijkt tegen Landschappelijk ondernemen.



Op maandag 17 juni was de tweede BoB-borrel voor ondernemers uit Oost-Gelderland.



Green & Fun Testdag: karren in een zomerse karavaan

'Leef in Nieuwe Werkelijkheid'

# 'Voorkom valse verwachtingen'

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 bedrijfs-overdracht of fusie? Welke zaken mag de ondernemer niet over het hoofd zien?

Oost-Gelderland Business nodigde een zevental professionals uit in Grand-Café Restaurant De Groeskamp in Doetinchem om mee te praten over dit onderwerp. Aan tafel zitten Suzy van Bennekom van Van Bennekom Bakker Makelaardij uit Gendringen, Mark Eenink en Hans Goorhuis van Taurus Corporate Finance uit Eibergen, Berry Huizing van Rabobank Graafschap Midden uit Doetinchem, Denny ten Camp van Lodder-Dales Accountants uit Doetinchem, Cees Rosendaal van HCR 't Heuveltje uit Beek en Vincent Verheij van Centrum voor Bedrijfsopvolging uit Zwolle.

## Stelling 1: Het is nu de tijd om een bedrijf te kopen.

Suzy van Bennekom: "Als je lef hebt. Iedereen wacht af op dit moment, iedereen is bang. Er heerst naar mijn mening een hele negatieve stemming. Maar het komt wel weer goed. Er is altijd een golfbeweging geweest. Maar je moet wel lef hebben."

Mark Eenink: "Je ziet dat het voorzichtigheid troef is, men bewaart het 'spaarpotje' liever voor mindere tijden. Aan de andere kant is de stelling helemaal juist, want bedrijven zijn aanzienlijk goedkoper dan een paar jaar geleden. Als je het nu voor de juiste prijs en onder de juiste condities kunt kopen, profiteer je over een paar jaar van de zogenaamde up-swing."

Vincent Verheij: "Ik denk dat het de juiste tijd is. Er zijn nogal wat bedrijven en venture capitalists die gebruik maken van de situatie van lagere winsten en daarom dan ook lagere prijzen voor aankopen van bedrijven krijgen. Ik kan me goed voorstellen dat degenen die het kunnen nu kopen. Die bedrijven winnen aan kwaliteit en marktaandeel. Wij hebben nu 70 procent aankoop- en 30 procent verkoopopdrachten. Dat is de omgekeerde wereld met vijf jaar geleden."

### Deelnemers

Suzy van Bennekom, Van Bennekom Bakker Makelaardij  
Mark Eenink, Taurus Corporate Finance  
Hans Goorhuis, Taurus Corporate Finance  
Berry Huizing, Rabobank Graafschap Midden  
Denny ten Camp, Lodder-Dales Accountants  
Cees Rosendaal, HCR 't Heuveltje  
Vincent Verheij, Centrum voor Bedrijfsopvolging

Berry Huizing: "Je ziet wel heel veel dat met name de grote(re) bedrijven strategisch wel op zoek zijn, maar dat niet in de markt leggen. Die kijken rustig om zich heen totdat er een geschikte partij langskomt. En die bedrijven hebben momenteel ook voldoende financiële draagkracht om dat te kunnen doen."

Hans Goorhuis: "En dat is een heel belangrijk issue: voldoende financiële draagkracht hebben. Hier in de Achterhoek heb je veel maakindustrie en zij exporteren veel. Dan draait een bedrijf vaak wel redelijk. Vanuit mijn voormalige werk bij de bank zie ik dat dit soort bedrijven vaak op zoek zijn naar technische nichebedrijven. Dat zijn kleine bedrijven die het zwaar hebben. En dan kun je tegen een mooie prijs specialistische kennis aan je bedrijf toevoegen waar je al jaren naar op zoek bent."

Huizing: "Het is soms een markt van het kat- en muisspel op dit moment. Je doet al zaken met een bedrijf en wacht tot het moment daar is om het bedrijf over te nemen. Vaak is er vanuit de verkopende partij al de behoefte om dat te doen."

Denny ten Camp: "Dat is vaak noodzaak hè."

Michael van Munster: "Maar hoe kunnen er zoveel verschillen zitten tussen aankoop- en verkoopopdrachten? Dat is toch apart?"

Eenink: "De aard van de opdrachten is sterk afhankelijk van het type klanten dat je hebt als corporate finance adviesbureau. Als je veel voor participatiemaatschappijen werkt, heb je veel aankoopopdrachten terwijl je, als je voor het MKB werkt, meer verkoopopdrachten hebt."

Verheij: "Wij werken hier allemaal in de buurt, dus er zijn ook relaties met Duitse partijen. Wij krijgen geregeld de opdracht om te kopen, maar dan praat je over specifieke situaties."

Van Munster: "Welke segmenten?"

Verheij: "Dat ligt vaak heel specifiek op bepaalde sectoren. Bij-



Achter (vlnr): Mark Eenink, Denny ten Camp, Berry Huitzing  
 Voor (vlnr): Hans Goorhuis, Suzy van Bennekom, Vincent Verhij, Cees Rosendaal

voorbeeld metaal, houtbewerking, meubelbedrijven.”

Ten Camp: “Wij komen ook geregeld foodbedrijven tegen. Met name in Beieren zitten van oudsher ook veel familiebedrijven. En daar heb ik het afgelopen jaar toch een drietal opdrachten gehad om een overname te begeleiden.”

Van Munster: “Maar dat is dus toch een stukje niche. Is dat dan toch een stuk kennis aankopen om minder kwetsbaar te zijn?”

Verheij: “Ja. Je koopt zowel kennis als marktaandeel.”

Van Munster: “Cees, hoe is het als horecaman? Is het nu de juiste tijd om aan te kopen?”

Rosendaal: “Ja, als je de financiering rond krijgt en als er chemie is tussen de bedrijven. Je moet van tevoren met je adviseur en accountant goed in kaart brengen wat een bedrijf jou gaat opleveren. Synergie is in zo’n geval belangrijk.”

Stelling 2: Veel fusies en overnames mislukken door de cultuurverschillen tussen de betrokken partijen.

Van Bennekom: “Als hier bedoeld wordt ‘het komt niet tot stand’, is Atag de eerste naam die me te binnen schiet. Atag nam jaren geleden het ene na het andere bedrijf over, ze gingen maar door. Uiteindelijk is dat allemaal mislukt, omdat Atag eigenlijk een familiebedrijf was. En op een gegeven moment liepen daar alleen maar ontevreden werknemers rond, omdat het familiegevoel weg was. In de loop der jaren werd alles langzaam weer afgestoten, omdat het te groot werd. Dus na een aantal jaren werd het fusieverhaal eigenlijk omgekeerd.”

Goorhuis: “Dit een herkenbaar verhaal. Ik denk dat er voor cultuurverschillen te weinig aandacht is. De stelling is wetenschappelijk ook te onderbouwen. Er zijn verschillende onderzoeken ▲



geweest waaruit blijkt dat het verwachtingspatroon anders is dan de realiteit. In het begin is er veel focus op het financiële plaatje, waardoor de cultuur naar de achtergrond wordt verdrongen. Terwijl het ontzettend belangrijk is om het een succes te maken.”

Van Munster: “Maar bij een overname is er toch een plan van aanpak met betrekking tot de bedrijfscultuur?”

Ten Camp: “Het hangt er vanaf of bedrijven integreren of dat het op zichzelf staande units blijven. In het laatste geval is het cultuurverschil minder van belang.”

Huizing: “Maar in de aanloop wordt er vaak te weinig aandacht aan besteed. Er wordt heel erg gestuurd op financials en synergie en er is vaak heel weinig aandacht voor die cultuur. Vaak werken familiebedrijven vanuit één locatie en als zij een bedrijf overnemen blijkt het vaak heel lastig om de bedrijfscultuur over te hevelen naar de nieuwe locaties.”

Van Bennekom: “Is het niet zo dat als je een familiebedrijf hebt en dat zelfstandig wil laten opereren, dat er toch na een aantal jaar de fout wordt gemaakt dat men vanuit de hoofdvestiging er op managementniveau een persoon tussen schuift?”

Eenink: “Dat hoeft niet nadelig te zijn. Het heeft volgens mij zowel voor- als nadelen. In bijvoorbeeld de automotive zie je dat er steeds meer groepen dealerbedrijven zijn. Voor de leiding van de vestiging wordt er dan inderdaad een manager op gezet. Vroeger was dat vaak de functie van de oprichter. Zo’n manager kijkt echter met een andere blik naar het bedrijf en zoals gezegd heeft dat voordelen, maar er komt meer zakelijkheid en scherpte bij kijken.”

Stelling 3: Het is onmogelijk om een financiering te krijgen nu de banken op slot zitten.

Eenink: Ik ben het er op zich mee eens. Wat mij opvalt is dat als je binnen de normale normen en verwachtingen zit, is het bij een bank best mogelijk om iets gefinancierd te krijgen.”

Goorhuis: “Vroeger kon er meer. Banken zijn kritischer geworden, er gelden op dit moment andere normen dan vijf jaar geleden. Maar dat betekent ook dat de prijzen niet meer sky high zijn. Het is ook belangrijk om het gedrag van banken in de gaten te houden, wat kan er wel en wat kan er niet. Dat is voor een koper of verkoper waardevolle informatie.”

Van Munster: “Maar dat hoeft zich toch niet altijd te vertalen in een lager bedrag? Er kan toch nog een achtergestelde lening van de oud-eigenaar in zitten?”

Eenink: “Uiteindelijk moeten alle aflossingen en renten betaald worden. Je kunt rekenmodellen maken van ‘wat is de waarde van een bedrijf’. Daar zijn spreadsheets voor met kasstromen en dergelijke. Maar de financiering moet binnen vijf jaar worden terugbetaald.”

Huizing: “Je hebt de waarde van een bedrijf en de financierbaarheid van een bedrijf. Bij een strategische overname zijn ze soms bereid om heel ver te gaan, maar dan wordt het niet betaald vanuit de kasstroom van de overnemende partij. Dan zegt zo’n partij ‘het is ons X waard omdat we er marktaandeel mee terugkrijgen of nieuwe technologieën’. De financiering van een overname is heel wat anders dan de waardering ervan. Uiteindelijk zijn de normen anders en ze worden strakker gehanteerd. Het is belang-





rijk samen op te trekken: klant, adviseur en bank. Het is belangrijk om de normen scherp te hebben: wat is in de huidige markt reëel.”

Goorhuis: “En informatievoorziening. Banken vragen tegenwoordig veel meer informatie. Maar dat is ook terecht. Een ondernemer moet aan de andere kant zorgen dat zijn informatie actueel is. Daar kan een accountant weer een belangrijke rol in spelen.”

Ten Camp: “Wij komen tegenwoordig wel eens tegen dat de ene bank dezelfde propositie wel accepteert en de andere bank niet. Als je dan doorvraagt, merk je dat ze bijvoorbeeld teveel in een bepaalde sector zitten. Dat is iets waar banken momenteel erg mee bezig zijn.”

Huizing: “Het is een stukje balansmanagement wat er momenteel speelt.”

Goorhuis: “Ik zie dat eigenlijk alleen in vastgoed. Daar zitten we in, maar daar willen we eigenlijk uit.”

Huizing: “Ik vraag me of de banken dit vanuit balansmanagement doen. Daar merken sectoren natuurlijk ook aan wat wel of niet risicovol is.”

Stelling 4: De recessie zal leiden tot een nog sterkere daling van het aantal fusies en overnames in de komende jaren.

Verheij: “Gerrit Zalm van ABN Amro zei onlangs ‘dit jaar is het einde van de daling van de woningprijzen en daar mag je me aan houden’. Toen vertelde Vereniging Eigen Huis dat ze in de onderkant van de markt zitten en Rabobank zei ook dat het ▲



stabiël was en misschien wel weer omhoog gaat. Ook sprak ik onlangs een makelaar en hij maakt weer transacties. Weliswaar van een iets lager niveau, zo is de prijs nu eenmaal. Maar hij heeft het weer druk. En het is essentieel om weer eens positief nieuws te krijgen. Economie blijft een sociaal vak, of we nu willen of niet. Het gaat niet alleen om cijfers, het is ook veel emotie. Emotie maakt voor een groot deel of de cijfers plus of min zijn.” Eenink: “Er is een nieuwe realiteit. We kunnen praten over een recessie en iedereen kan een overname uitstellen tot een beter moment. Maar dat is iets waar je uit moet blijven, het is op een gegeven moment iets wat je gaat doen. Meer bedrijven stoppen en die worden overgedragen. Er zijn voldoende bedrijven op de markt die interessant zijn. Er liggen wat mij betreft heel veel kansen.”

Ten Camp: “Ik zie het aantal transacties toenemen.”

Eenink: “Het is de realiteit. Je moet niet meer verwachten dat je skyhigh gaat.”

Ten Camp: “En er is een enkeling die ook echt van zijn bedrijf af moet. Maar er zijn vooral strategische overnames.”

Goorhuis: “Dat vind ik soms zo grappig aan bijvoorbeeld de horeca. Dan zie je dat een koper een heel ander concept in een object stopt en dát loopt in eens wel. Bij een schoenenwinkel lukt zoiets natuurlijk niet. Maar in de horeca zie je regelmatig dit soort succesverhalen.” ■

#### Tips & tricks van de experts

Huizing: “Goeie samenwerking tussen accountant, externe adviseur en bankier zodat in het voortraject duidelijk is wat alle partijen willen. Dat bespoedigt het traject enorm.”

Van Bennekom: “Heb een positieve instelling en verlies de mens niet uit het oog.”

Eenink: “Bereid het voor. Zorg dat je het traject zorgvuldig doorloopt en dat je niet voor verrassingen komt te staan.”

Rosendaal: “Bereid je goed voor. Weet wat de kosten zijn. Investeer in feiten.”

Ten Camp: “Begin tijdig met het proces. Voorbereiding is heel belangrijk.”

Goorhuis: “Leef in de ‘Nieuwe Werkelijkheid’. Zorg voor een goeie adviseur, accountant, bank zodat je weet welke normen er gelden en wat mogelijk is. Voorkom valse verwachtingen.”

Verheij: “Een huis verkoop je via een makelaar en een bedrijf via een specialist. Samen met de specialist moet je je goed en zorgvuldig voorbereiden.”

# Zorgplicht en Pensioen

We kunnen geen krant openslaan of lezen wel weer allerlei ontwikkelingen over pensioenen. Zo wordt het een 'heet najaar' als het gaat over de kabinetsplannen en wijzigingen van de pensioenregelingen. Besparingen welke afgesproken zijn, blijken, als CPB het narekent, niet te kloppen. Bonden zijn weer teleurgesteld hierin en de regering zal dit zo niet door de Eerste Kamer krijgen, is de verwachting.

Uw medewerkers zijn het spoor al een tijdje bijster. Uzelf wellicht ook! De Uniforme Pensioenoverzichten (UPO) welke verzonden worden de komende periode geven een andere rekenrente bij premieovereenkomsten aan dan voorheen. Uw medewerkers lezen ineens dat zij veel minder pensioen gaan krijgen dan in vorige overzichten stond vermeld. Dit heeft echter weer niets met de wijzigingen van de pensioenregelingen van de overheid te maken, maar met het wijziging van de rekenrente welke in de UPO's gehanteerd worden. Uw medewerkers zullen u bestoken met nog meer vragen hierover. Daarbij dient u te weten dat het merendeel van de medewerkers de UPO niet juist kan lezen. Kortom, er schort nogal wat in de communicatie richting uw medewerkers.

Inmiddels hebben wij ervaring opgedaan met UPO uitleg bijeenkomsten. Na deze presentatie kunnen uw medewerkers de UPO lezen en begrijpen zij wat er allemaal staat. Daarnaast leggen wij ook alle komende wijzigingen en de impact hiervan op medewerkersniveau uit. De reacties van zo-

wel werkgevers als werknemers zijn enorm positief. U voldoet hiermee meteen aan uw zorgplicht als werkgever waar het gaat om goede communicatie richting uw medewerkers.

Wij adviseren u hier actie in te ondernemen. Zo voorkomt u een heleboel vragen en onduidelijkheden!

**Henk Weenk**  
Register Pensioen  
Adviseur

Heilbron Assurantiën  
0314 – 373.260  
[www.heilbron.nl](http://www.heilbron.nl)



## Geen verrassende wijzigingen in Bijtelling 2014

Voor zover het er tot nu toe uitziet zijn er geen verrassende wijzigingen te verwachten voor 2014. Dat meldt de Vereniging Auto Van De Zaak (VAVDZ) op haar site.

De aanscherping van de bijtellingscategorieën is al langeer bekend. Deze wijziging heeft wel effect op het aantal auto's dat beschikbaar is in de 14 en 20% categorie. Vooral bij de benzineauto's is deze wijziging groot. Een andere belangrijke wijziging is het verdwijnen van de 0% categorie voor heel zuinige auto's. De auto's met 51 gram CO2 uitstoot of minder hebben 7% bijtelling vanaf 1 januari 2014.

### Belastingplan 2014

Het belastingplan 2014 wordt definitief vastgesteld op Prinsjesdag in September. Door de aangekondigde bezuinigingen en door de discussie over het werkelijk verbruik van zuinige auto's, is VAVDZ op haar hoede voor eventuele onverwachte wijzigingen. Ze houdt haar leden op de hoogte van de Bijtelling 2014.

### Syllabus Auto van de Zaak

Deze syllabus informeert u over alle aspecten met betrekking tot de (bestel)auto van de zaak. Aan de orde komen onder meer alle huidige regels en de toekomstige regelgevingen uit het Belastingplan 2012. En weet u bij-

voorbeeld dat de belastingdienst bij veel privé-kilometers, of 'excessief privé-genot', een hogere bijtelling in aanmerking kan nemen? En dat een werknemer die korter dan een jaar over een auto van de zaak beschikt toch met een bijtelling kan worden geconfronteerd? Lees meer in de syllabus Auto van de Zaak op [www.fimm.nl](http://www.fimm.nl).

Bron: Facility Management Magazine



# BoB Oost-Gelderland Business groot succes

Op maandag 6 mei 2013 was de eerste BoB-borrel voor ondernemers uit Oost-Gelderland. Ruim 30 ondernemers uit de regio hadden zich aangemeld voor dit nieuwe netwerkevenement. Alle aanwezigen zorgde voor een geslaagde eerste editie van de BoB-borrel.

Plaats van handelen was Villa Ruimzicht in Doetinchem. Gezegend met heerlijk weer, konden we om 17.00 uur aftrappen. Na het welkomstwoord van organisator Danny Toonen, ging het woord naar Harm Wevers, eigenaar van WPG Research. Zijn bedrijf deed onderzoek naar het beste social media bedrijf van de Achterhoek.

Na de presentatie presenteerden de medewerkers van Villa Ruimzicht een heerlijk walking diner. De avond werd uiteindelijk afgesloten met een informele borrel. ■





# 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 ruimtes voorhanden die ervoor kunnen worden ingezet, maar er zijn ook locaties die zich juist specifiek richten op één- of meedaagse 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 van 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. Laatstgenoem-

de type activiteiten kan 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 vormen 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 groepssessies, 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 indeling. 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 tijd 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. ■

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.”

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 procent 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 – kalf 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 er vrijwel geen ruimte is voor innovatie. In de fysiotherapie maken de loonkosten al 65 tot 70 procent 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 procent. 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 dienstverle-





ning 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.”

### 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

### 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.”

organisatie aan de VU – Feducon te starten. “Met dit bedrijf verzorgen 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.” ▲



#### Uitvoeringsagenda 2013: 'Samen op eigen kracht'

In de uitvoeringsagenda voor 2013 is beschreven wat de provincie Gelderland op sociaal-maatschappelijk terrein in 2013 kan bijdragen. Deze doelen zijn tot stand gekomen in samenspraak met vertegenwoordigers van gemeenten en regio's, van maatschappelijke organisaties en vertegenwoordigers van belanghebbenden. De doelstellingen in de uitvoeringsagenda zijn gericht op:

- het stimuleren van actief burgerschap;
- het verbeteren van de samenhang en samenwerking in zorg en welzijn;
- versterking van de maatschappelijke participatie van kwetsbare groepen;
- werken aan nieuwe vormen van beheer van gemeenschapsvoorzieningen zoals dorpshuizen

## Zorg in Gelderland

De provincie Gelderland is op vele terreinen actief: ze wil actief burgerschap stimuleren en de samenhang en samenwerking in zorg en welzijn versterken. Daarnaast wil zij de maatschappelijke participatie van kwetsbare groepen vergroten. Tot slot levert zij een bijdrage aan behoud en versterking van leefbaarheid en gemeenschapsvoorzieningen. Verschillende partijen hebben hierin een eerste verantwoordelijkheid: inwoners van Gelderland, uitvoerende maatschappelijke organisaties en de gemeenten.

De opgaven zijn omvangrijk. Oplossingen moeten vrijwel altijd tot stand worden gebracht in samenwerking en in partnerschap met vele betrokken partijen. De rol van de provincie is op sociaal terrein beperkt. Zij kan en wil, met relatief weinig geld, stimuleren en ondersteunen of net dat duwtje geven in de goede richting. 'Samen op eigen kracht' vormt hierbij de rode draad. Daarvoor zet de provincie onder meer een subsidiebudget in, maar bijvoorbeeld ook congressen en regiobijeenkomsten.

De bijdrage van de provincie sluit aan bij de rol van gemeenten, marktpartijen en maatschappelijke organisaties. De provincie Gelderland levert haar bijdrage op een flexibele en vraaggerichte manier. Doelen en resultaten liggen dan ook niet voor vele jaren vast maar sluiten aan op de kansen en ontwikkelingen van het moment. De provincie signaleert en agendeert. De provincie brengt de maatschappelijke vraagstukken in beeld waarbij een lokale aanpak (alleen) niet volstaat of waar tijdelijke extra ondersteuning of extra impuls nodig is. De provincie brengt partijen bij elkaar en draagt bij aan een gemeenschappelijke aanpak.

## Gezondheid en zorg

De provincie wil als participerende overheid een bijdrage leveren aan een goede gezondheidszorg. In 2013 wil Gelderland een

betere aansluiting tot stand brengen tussen preventieve gezondheidszorg, de eerstelijns- (bijvoorbeeld huisartsen, fysiotherapeuten) en de tweedelijnszorg (zoals ziekenhuizen en verpleeghuizen).

In consultatiegesprekken over gezondheid en zorg is naar voren gekomen dat een betere afstemming en samenwerking in de zorg noodzakelijk is. Alleen dan kan een verschuiving van tweedelijnszorg naar de eerste lijn en preventie bereikt worden. Met name oudere mensen en mensen met een beperking krijgen dan precies wat ze nodig hebben.

Het is belangrijk om maatwerk te leveren en de juiste schaalniveaus voor samenwerking en afstemming te kiezen: wijkgericht, lokaal of regionaal. Vooral in wijken en dorpen is samenwerking tussen wonen, welzijn en zorg van groot belang.

De provincie Gelderland wil in 2013 concrete bijdragen leveren aan de verbetering van de (gezondheids)zorg. De eerstelijns zorg in de Achterhoek en eventuele andere regio's moet worden be-

houden en versterkt. Een voorbeeld is het aantal huisartsen. De provincie vindt dat we er gezamenlijk voor moeten zorgen dat er voldoende huisartsen zijn.

De provincie levert een bijdrage aan het opzetten van preventieprogramma's voor ouderen en groepen met gezondheidsrisico's zoals bijvoorbeeld obesitas.

Gelderland levert een bijdrage aan het versterken van transmurale zorg (kort gezegd: een samenwerking tussen zorgpartijen die voor een samenhangend zorgpakket voor de cliënt zorgen) en e-health. Zelfzorg wordt hierdoor versterkt en mensen behouden eigen regie op basis van gelijkwaardigheid. Bovendien kunnen mensen hierdoor langer zelfstandig blijven wonen.

De provincie ondersteunt nieuwe kansrijke lokale of regionale projecten en initiatieven. Op deze manier bevordert de provincie een wijkgerichte aanpak.

De provincie Gelderland ondersteunt innovaties op verschillende manieren. Voorbeelden zijn procesinnovatie en nieuwe organisatie- en samenwerkingsvormen (keten- en netwerkvorming). ■



# Zorg is bij Fatima Zorg al 50 jaar mensenwerk



Fatima Zorg kent de mogelijkheden en complexe problemen van mensen met een matige tot zeer ernstige verstandelijke handicap als geen ander. We zijn niet voor niets al 50 jaar experts in wonen, dagbesteding, behandeling en begeleiding.

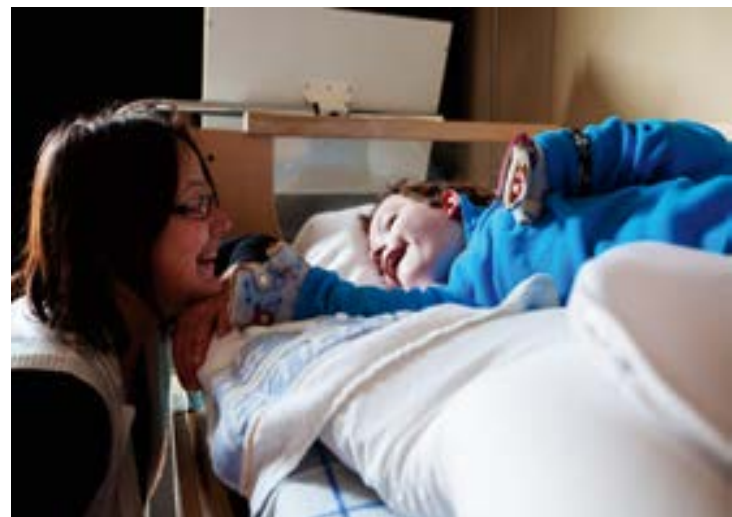
Geduldig en creatief zoeken onze specialisten naar kansen binnen beperkingen. Omdat ook de kleinste mogelijkheid een wereld van verschil kan maken. Zeker als je afhankelijk bent van anderen. Dat vinden wij heel gewoon, maar het resultaat is altijd bijzonder.

Bij Fatima Zorg vinden we dat zorgverlening meer is dan voorzien in wonen, dagbesteding en behandeling. Geborgenheid, veiligheid, plezier, kansen om je verder te ontwikkelen binnen je mogelijkheden horen bij het mens zijn. Door steeds verdergaande bezuinigingen in de zorg komen juist deze menselijke aspecten van ons werk als eerste in de knel. Toch willen wij onze cliënten de mogelijkheden blijven bieden het maximale uit hun leven te halen. Belangrijke en zinvolle activiteiten die het leven leuker, lichter en kleurrijker maken. Dat kan alleen door er bewust bij stil te staan.

Om er voor te zorgen dat het niet alleen bij mooie woorden blijft, hebben we drie jaar geleden bewust gekozen voor het Planetree zorgconcept, waarbij de mens centraal staat. Planetree denken zit vaak in kleine dingen. Zo bedacht dagbestedingsgroep De Rode Zon een handige manier om belangrijke informatie van cliënten snel bij de hand te hebben tijdens de lunch. Begeleidster

Chantal Nap: "Wij vinden het belangrijk dat de lunch een moment is van rust. Lekker samen eten en drinken. We wilden niet steeds tussendoor met elkaar moeten overleggen. Cliënten maakten daarom zelf een placemat met hun eigen foto als basis en begeleiders plakten persoonlijke aanwijzingen op de placemat, zoals: 'ik gebruik medicatie', en 'wil jij me helpen mijn brood te snijden?' Zo heeft iedereen altijd een herkenbare eigen plek." ■

Nieuw Wehlseweg 14  
7031 HW Nieuw Wehl  
T: 0314-696911  
I: [www.fatimazorg.nl](http://www.fatimazorg.nl)  
E: [pr@fatimazorg.nl](mailto:pr@fatimazorg.nl)



# Willekeurig afschrijven op investeringen vanaf 1 juli 2013

Recent heeft de ministerraad besloten dat ondernemers hun investeringen van 1 juli tot en met 31 december 2013 willekeurig mogen afschrijven, om ze zo tijdelijk extra financiële ruimte te bieden.

Deze tegemoetkoming was in 2009 voor het eerst van kracht, maar was sinds 1 januari 2012 niet langer van toepassing. De regeling geldt zowel voor ondernemers die belast zijn voor de inkomstenbelasting als voor de vennootschapsbelasting.

In 2013 mag eenmalig maximaal 50% van het investeringsbedrag willekeurig worden afgeschreven. In de volgende jaren kan niet willekeurig worden afgeschreven. De regeling verschilt hierin van de 'oude' regeling. Toen kon er wél gedurende de gehele levensduur willekeurig worden afgeschreven.

## Voorbeeld

Op 1 juli 2013 investeert een ondernemer voor een bedrag van € 5000. De restwaarde is € 500. Er geldt een normale afschrijvingstermijn van 5 jaar.

- De reguliere jaarlijkse afschrijving bedraagt € 4500 20% = € 900
- De reguliere afschrijving in 2013 (vanaf juli) bedraagt € 900/2 = € 450
- In 2013 kan willekeurig worden afgeschreven:  
maximaal 50% x € 4500. = € 2250
- In de jaren 2014 tot 2016 kan jaarlijks € 900 en € 450 (half jaar in 2016) worden afgeschreven.

Volgens de gewijzigde uitvoeringsregeling wordt de maximale afschrijving over 2013 beperkt tot 50% van de af te schrijven aanschaffings- of voortbrengingskosten, derhalve € 2250. De Belastingdienst geeft op zijn site een rekenvoorbeeld waarin de willekeurige afschrijving over 2013 nog wordt verhoogd met de reguliere afschrijving over 2013 (€ 450). Aan deze algemene site-informatie kan (helaas) niet het vertrouwen worden ontleend dat de regeling ook zo zal worden uitgevoerd.

## Voorwaarden

De 'nieuwe' regeling geldt voor bedrijfsinvesteringen die vóór 1 januari 2016 in gebruik worden genomen. Bepaalde investeringscategorieën zijn van willekeurige afschrijving uitgesloten, zoals gebouwen, woonschepen, immateriële activa (goodwill), bromfietsen, motorrijwielen en personenauto's voor zover niet bestemd voor beroepsvervoer over de weg.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs

www.lodder.com



**Heeft uw auto een kras, deuk of andere schade opgelopen?** Onze goed opgeleide en ervaren medewerkers repareren elke autoschade vakkundig. We maken gebruik van de **nieuwste technieken**, originele merkonderdelen en **A-merk lakken**. Bovendien helpen we u met passend vervangend vervoer altijd **snel weer op weg**. Van schadereparatie tot en met de afwikkeling met uw verzekeraar of leasemaatschappij: **wij regelen het voor u**.



AUTOSCHADE GELDERLAND

### Doetinchem:

Edisonstraat 35  
7006 RA Doetinchem  
Tel: 0314 - 34 10 30

### Spankeren:

Van Renselaerweg 6  
6956 AV Spankeren  
Tel: 0313 - 41 37 88

### Lichtenvoorde:

Mercatorstraat 38  
7131 PX Lichtenvoorde  
Tel: 0544 - 39 00 10

### Zutphen:

De Stoven 7  
7206 AZ Zutphen  
Tel: 0575 - 52 50 31

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

## SEPA: de standaard voor betalen in Nederland en Europa

# “De tijd begint te dringen”

Vanaf 1 februari 2014 is er geen verschil meer tussen binnenlandse en grensoverschrijdende eurobetalingen binnen Europa. Er wordt dan overgestapt naar één gezamenlijke betaalmarkt: SEPA (Single European Payments Area). Deze overstap vloeit voort uit nieuwe Europese wetgeving.

ABN AMRO Achterhoek doet er alles aan om haar relaties zo goed mogelijk voor te bereiden op deze overgang. “Wij vinden het belangrijk om ondernemers op de hoogte te houden van de laatste ontwikkelingen”, aldus Harry Reiring, Directeur Bedrijven ABN AMRO Achterhoek.

ABN AMRO Achterhoek is in 2012 al gestart met het voorlichten van haar relaties en intermediairs over de overstap naar SEPA. “Voor veel ondernemers is het nog een ver-van-mijn-bed-show”, aldus Reiring. “Om die reden hebben wij eind vorig jaar al speciale lunches en workshops georganiseerd om het tastbaarder te maken.”

## Overboekingen

“Er verandert meer dan alleen het rekeningnummer”, vult Gert Holsbeeke aan. Als Consultant Cash Management & Trade Services bij ABN AMRO adviseert hij Midden- en Kleinbedrijf-relaties over hun (inter)nationale betalingsverkeer, liquiditeiten en werkkapitaal, iDEAL, cards en documentair betalingsverkeer et cetera. “Heb je als ondernemer bijvoorbeeld nog geen recent boekhoudprogramma, dan zul je dit moeten updaten. Ondernemers die aan de bank overboekingen en/of incasso's in batches aanleveren, moeten bovendien rekening houden met een gewijzigd bestandsformaat. ClieOp03 wordt

vervangen door een nieuw bestandsformaat: XML. Zorg dat je boekhoudpakket hier klaar voor is.”

## Incassomachtigingen

Ook de registratie van incassomachtigingen wijzigt, benadrukt Holsbeeke. “Wie nu een Incassocontract Bedrijven heeft, zal de debiteuren opnieuw een machtiging moeten laten tekenen. Tevens dient de ondernemer de nieuw afgegeven machtiging te laten registreren bij zijn eigen bank.” Flinke administratieve wijzigingen dus. “Daarnaast veranderen de stortingstermijnen”, vervolgt hij. “Incasso's via een SEPA-Incasso Bedrijven Contract kunnen niet meer gestorneerd worden door de debiteur. Incasso's via een SEPA-incasso Algemeen Contract kennen daarentegen een stornorecht van acht weken. Reden temeer om de debiteurenadministratie een goed door te lichten.”

## SEPA-tool

Naast de workshops worden de relaties van ABN AMRO op allerlei andere manieren gewezen op de naderende overgang naar SEPA. “SEPA maakt nu een belangrijk onderdeel uit van onze advisering om een zo vloeiend mogelijke overstap naar SEPA-standaard te bewerkstelligen”, vertelt Holsbeeke. “Relaties én prospects waar de impact groot is, zoals

bij incassanten, worden proactief bezocht.” Er is een handige SEPA-tool ontwikkeld waarmee ondernemers, zowel relaties van ABN AMRO als prospects, online kunnen checken wat ze moeten doen om SEPA-proof te zijn. “Nadat men op [www.abnamro.nl/sepa](http://www.abnamro.nl/sepa) de enquête ingevuld heeft, ontvangt men direct een e-mail met alle veranderingen die van belang zijn”, verduidelijkt Reiring. “Per verandering is te zien wat je moet doen om je bedrijf voor te bereiden op de overstap naar SEPA-betalingsverkeer.”

## Voordelen van SEPA

Reiring zegt te begrijpen dat ondernemers de overgang wellicht als een hoop ‘rompslomp’ ervaren, maar benadrukt dat het nieuwe systeem veel voordelen biedt. “Met de SEPA-overboeking is het veel makkelijker om geld over te maken naar liefst 32 SEPA-landen om ons heen. Ook bijvoorbeeld Zwitserland en Engeland, die niet de euro als betaalmunt voeren, behoren hier toe. Bovendien is betaling via automatisch incasso ook mogelijk bij buitenlandse ondernemers in Europa. Daarnaast zijn SEPA-overboekingen voordeliger dan de huidige buitenland-overboekingen. Tevens zijn er vaste verwerkingstijden. Eén van de grootste voordelen van SEPA voor internationale ondernemingen is dat zij in veel gevallen alle betalingen via één rekening in Nederland kunnen laten lopen.”

## En China dan?

In het kader van internationaal transactie-verkeer biedt ABN AMRO sinds kort de mogelijkheid om een Chinese Renminbi rekening bij ABN AMRO Hongkong te openen. “Met deze rekening is het moge-



Gert Holsbeek en Harry Reiring

lijk om transacties te laten plaats vinden in de lokale munt, de Renminbi”, belicht Holsbeek. “Dit biedt diverse voordelen. Zo heb je te maken met lagere kosten van de betaling, doordat valutawissel niet meer nodig is en kunnen transacties snelle verwerkt worden. Tevens heb je een sterkere onderhandelingspositie en daar-

door scherpere prijzen omdat het valutari- sico niet doorberekend hoeft te worden.”

### Client Support

Een vast aanspreekpunt bij ABN AMRO voor de dagelijkse bankzaken van de onder- nemer is de afdeling Client Support. “Met dit servicegerichte team van experts

is de ondernemer verzekerd van een snelle en professionele afhandeling”, legt Holsbeek uit. “Nieuwe relaties of bestaande relaties waar complete wijzigingen plaatsvinden, krijgen een Service Manager die hen als het ware aan de hand neemt en ontzorgt bij alle administratieve processen. Zo wordt er zo min mogelijk beslag gelegd op de commerciële tijd van een ondernemer.”

### Market Insights

Sinds kort heeft ABN AMRO een iPad- app genaamd ‘Markets Insights’, waarop periodiek economie- en sectorpublicaties te lezen zijn. Reiring vertelt enthousiast over de informatie die hierop te vinden is. “Je vindt er de laatste stand van zaken voor diverse branches, maar ook macro- economische publicaties waaronder onze visie op de Nederlandse economie en/of interessante prognoses. Wij vinden het belangrijk om ondernemers op de hoogte te houden van de laatste ontwikkelingen.” Meer informatie vindt u op [www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights](http://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights). ■

Bent u MKB-ondernemer en nog niet benaderd door uw bank over SEPA? Dan willen de adviseurs van ABN AMRO u graag verder informeren. Neem hierover contact met ABN AMRO Achterhoek op telefoonnummer 0314-399352, of indien uw onderneming minder dan 1 miljoen euro omzet maakt met de afdeling Your Business Banking, bereikbaar via 088-2262626.



ONDERNEMINGSCENTRUM ACHTERHOEK

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

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

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

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

De mogelijkheden zijn eindeloos.

Kijk op onze compleet vernieuwde  
website voor meer informatie

[www.restaurant-groeskamp.nl](http://www.restaurant-groeskamp.nl)

*Orangerie* Huize Ruurlo  
*More than welcome!*



Stapelwijk 1 - Postbus 9 - 7260 AA Ruurlo - Tel. (0573) 421499  
[WWW.ORANGERIE-RUURLO.NL](http://WWW.ORANGERIE-RUURLO.NL)



Al meer dan 18 jaar probeert ons  
kantoor zich – met succes - te  
onderscheiden in de markt door  
een persoonlijke en klantgerichte  
aanpak. Niet de kassa staat  
centraal, maar U!

Wij nemen de tijd voor u, ook  
als het gaat om een vrijblijvend

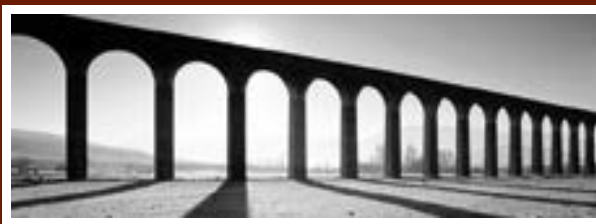
gesprek, en proberen te werken  
op een manier waar u zich prettig  
bij voelt. Wij vragen wel om een  
wisselwerking. Uw inbreng en  
suggesties zijn belangrijk voor  
ons. Wij zijn tenslotte steeds  
bezig met uw woning of bedrijf!

U kunt ons vinden in Gendringen,  
aan de Pavordskamp 51, hoek  
Ijsselweg. De ingang van kantoor  
is aan de Ijsselweg. U kunt ook  
bellen (0315-640322) of mailen  
naar [post@benmak.nl](mailto:post@benmak.nl)

U bent van harte welkom!



  
**TAURUS**  
CORPORATE FINANCE



Taurus Corporate Finance uw  
specialist voor de begeleiding bij  
bedrijfsovernames, bedrijfsfinancieringen  
en bedrijfswaarderingen.

Voor meer informatie en profielen zie  
[www.tauruscorporatefinance.nl](http://www.tauruscorporatefinance.nl)



# Achterhoekers gaan Landschappelijk Ondernemen



*De auteurs André Kaminski (links) en Anne Oosterbaan in het Achterhoeks coulisselandschap*

Onlangs is het boek 'Landschappelijk ondernemen in de Achterhoek' verschenen. De sleutel voor landschapswinst ligt in het boek speciaal bij de ondernemer. De auteurs Anne Oosterbaan en André Kaminski zijn positief over de wijze waarop het bedrijfsleven aankijkt tegen Landschappelijk ondernemen.

Kaminski: "We staan nog maar aan het begin. Er zullen nog vele initiatieven volgen in de regio." Oosterbaan en Kaminski willen met de inspiratie uit het boek, maar ook door het in de praktijk toe te passen, veel ondernemers aanzetten tot landschappelijk ondernemen.



*André Kaminski (links) overhandigt Toin de Ruiter het boek*

Namens de ondernemers nam Toin de Ruiter het boek 'Landschappelijk ondernemen in de Achterhoek' in ontvangst. De Ruiter is commercieel directeur van BonsenReuling Accountants en kenner van het Achterhoekse bedrijfsleven. Hij was Regiomanager Achterhoek van VNO-NCW en presenteert het programma BusinessUpdate op Focuz TV. De Ruiter: "De positie van het Achterhoeks bedrijfsleven en het bijzondere Achterhoeks landschap bieden prachtige kansen. Voor ondernemers, zoals te lezen is in de voorbeelden in het boek, maar ook voor nieuwe initiatieven of bedrijven die met andere verdienmodellen bezig zijn."

De Ruiter neemt het boek dankbaar in ontvangst en hoop dat het bedrijfsleven juist nu in moeilijke tijden deze uitdaging aangaat en het landschap betreft in het verdienmodel. Hij prijst ook de sponsors (gemeentes in de Achterhoek, Regio Achterhoek, Netterden Zand en Grind, WCL Winterswijk, Zaal De Radstake en Zelle BV) voor de steun aan dit prachtige boek en hoopt dat (Achterhoekse) ondernemers het boek zullen lezen en allemaal landschappelijk gaan ondernemen.

Het boek 'Landschappelijk ondernemen in de Achterhoek' kost € 19,95 en is te verkrijgen in de Achterhoekse boekhandels of te bestellen via: [www.achterhoekweermooi.nl](http://www.achterhoekweermooi.nl). Hier kunt u ook een dummy van het boek inzien. ■

# Samenwerking tussen bedrijfsleven en lokale overheid

TEKST PINAR BAKIRHAN

Met de onzekerheden van vandaag is het belangrijk om de samenwerking tussen het bedrijfsleven en gemeente te optimaliseren. Maar hoe kun je deze twee partijen dichterbij elkaar brengen? B&D Personeelsdiensten organiseerde op 24 mei 2013 een bijeenkomst in Villa Ruimzicht waarin diverse gasten uit het bedrijfsleven en de gemeente Doetinchem met elkaar in debat gingen.

“In 2013 halen we in Nederland wellicht de 700.000 werklozen. Als we de mensen in de bijstand en de ZZP'ers meerekenen, dan hebben we er al een miljoen. En dan te bedenken dat er per 1 januari 2014 Roemenen en Bulgaren op de arbeidsmarkt bijkomen. Ik pleit met klem voor een plan van aanpak tussen werkgevers en de gemeente om de hand aan de ploeg te slaan”, vertelt Nico Blokker, eigenaar van B&D Personeelsdiensten, in zijn openingsspeech.

## Stabiliseren of innoveren?

Het debat start onder leiding van cabaretier en dagvoorzitter Ben Beijer. Op de vraag of de gasten in de tweede helft van 2013 verbetering verwachten in hun branches, zijn de meningen verdeeld. Waar de ene ondernemer verwacht dat het minder zou worden, is de ander optimistisch en verwacht stijging omzet en plaats voor hoogwaardig opgeleid personeel. Waar sommigen voor stabiliseren zijn, zien andere innovatie als sleutel voor succes op lange termijn. “De markt vraagt om een andere aanpak. We moeten een andere werkinrichting nemen en zelf nieuwe kansen creëren”, zegt Ruud Wink van Wink Groep. Ook Steven Kroon, wethouder van Doetinchem, vindt dat bedrijven die innoveren sterker uit de crisis kunnen komen.

## Zet zelf een eerste stap

Op het moment dat het gaat over de samenwerking met de gemeente is Kroon duidelijk: “De overheid kan deuren openen en een samenwerking is prima. Maar het initiatief moet van de ondernemer zelf komen.” Als een ondernemer hulp nodig heeft bij



het zoeken naar ondersteuning bij de centrale overheid of banken, zal Kroon zijn hand uitreiken. “De ondernemer moet wel zelf actie ondernemen en er rekening mee houden dat ik bij die hulp geen ‘zakelijk’ belang wil vertegenwoordigen”, aldus de wethouder.

## Goede verhalen

Een prachtig voorbeeld van een goede samenwerking tussen de lokale overheid en het bedrijfsleven komt van Paul van Uum, eigenaar van Tp-Metal: “Voor een project had ik binnen aantal dagen veel extra mensen nodig voor een bepaalde tijd. Door een perfecte samenwerking, waar eerst voor die mensen werd gezorgd, kon ik het project aan en hadden mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een prachtkans op werk en werkervaring.” Egon Teunissen, regiomanager bij A-Hak, vertelt meteen over zijn goede ervaringen in soortgelijke projecten die hij bij B&D Personeelsdiensten heeft gehad. “Wij hebben namelijk gerenommeerde coaches in dienst met ruime ervaring in het motiveren, begeleiden en activeren van reïntegratiekandidaten”, voegt Berry Wieringa, operationeel manager bij B&D Personeelsdiensten, toe. ■

# BOEKEN



## Geïnspireerd – en akoestisch – inrichten

We zien steeds vaker dat producenten van specifieke zaken publicaties brengen over de toepassing van hun producten in een groter geheel. Zo brengt Rockfon (van Rockwool) een prachtig magazine (hoewel, eerder een boekwerkje) over de toepassing van hun akoestische producten in moderne kantoorinrichtingen. Schijnbaar terloops worden ook schitterende voorbeelden gegeven van zeer aantrekkelijke en praktische inrichtingen van kantoren. Via de Rockfon Office Hub ([www.rockfon.nl/hub/office/](http://www.rockfon.nl/hub/office/)) kan het magazine worden besteld, en het is zeker de moeite waard, al is het maar om inspiratie op te doen voor het eigen kantoor. Dat de producten van Rockfon een belangrijke rol spelen bij het terugdringen van geluidsoverlast binnen de werkomgeving, mag duidelijk zijn. Dat de plafond- en wandoplossingen ook nog heel decoratief kunnen zijn en een bijdrage kunnen leveren aan de totale inrichting, is dan mooi meegenomen. In het magazine worden ook nog eens zes trends in de kantorenwereld genoemd waar we de komende jaren mee te maken krijgen.

## Faillet, en nu? Doorpakken!

Dit leuke en zeer leesbare boekje over een minder leuk onderwerp is in twee delen verdeeld: het begint (na een introductie door de schijnbaar alomtegenwoordige Annemarie van Gaal) met een bijna wetenschappelijke benadering van het fenomeen failliet gaan, waarbij twee dingen zijn blijven hangen: als je op je bek gaat, doe het dan goed (een vrije vertaling van Robert Kennedy's uitspraak 'Only those who dare to fail greatly can ever achieve greatly'), en falen is de moeder van succes.

Het tweede deel begint met een introductie van 10 (ex-)ondernemers die vertellen over hun wederwaardigheden met het failliet gaan. Vervolgens krijgt de lezer 10 tips hoe hij het beste kan omgaan met een (dreigend) faillissement. Het lijken in eerste instantie open deuren die worden opengetrapt (kan dat eigenlijk wel?) want iedere ondernemer weet wel dat hij bepaalde dingen niet moet doen, of laten. Daarom is het nuttig dat de tips worden uitgelegd, verklaard, en ondersteund met echte voorbeelden van mensen die deze problemen aan den lijve hebben ondervonden – de ervaringsdeskundigen.

De auteurs zijn niet de eersten de besten: Jacqueline Zuidweg is directeur-eigenaar van schuldhulpverleningsbureau Zuidweg & Partners. Bovendien is ze Zakenvrouw van het Jaar 2012. Josette Dijkhuizen is VN-Vrouwenvertegenwoordiger van het Jaar 2013 en ondernemer, wetenschapper, schrijver en coach/adviseur op het gebied van ondernemerschap.



TITEL: VALLEN, OPSTAAN EN WEER DOORGAAN.

OMVANG: 128 PAGINA'S, GEBONDEN

AUTEURS: JACQUELINE ZUIDWEG EN JOSETTE DIJKHUIZEN

PRIJS: €14,95

ISBN: 978 90 259 0275 9

UITGEVERIJ: UITGEVERIJ TEN HAVE, [WWW.UITGEVERIJTEN-HAVE.NL](http://WWW.UITGEVERIJTEN-HAVE.NL)

# Heeft u langdurig last van

**Peesproblemen**

**Tennisarm, Achillespees**

**Verkalkingen, Hielspoor**

**Pijnpunten of**

**Chronische klachten ?**

## **ShockWave helpt u !**

**snel en doeltreffend..!**

**Fysiotherapie & ShockWave Doetinchem**  
**Melkweg 2a. Info & Afspraken: 0314 394222**  
**[www.fysiotherapiedoetinchem.com](http://www.fysiotherapiedoetinchem.com)**

### SPOOR ACHTERHOEK-MÜNSTERLAND HEEFT POTENTIE

In Oeding (D) is onlangs het resultaat gepresenteerd van het haalbaarheidsonderzoek naar een spoorverbinding Arnhem-Achterhoek-Münsterland. Dat gebeurde tijdens de jaarlijkse ontmoeting van burgemeesters uit de Regio Achterhoek en de Kreis Borken.

Uit het onderzoek blijkt dat de reizigersaantallen momenteel te laag zijn om de spoorverbinding te realiseren. In de toekomst kan dit er echter heel anders uit gaan zien.

Het meest haalbaar lijkt een reactivering van het tracé Winterswijk-Borken. Dit tracé sluit aan op de bestaande spoorverbinding tussen Borken en Essen. Via een in de toekomst te realiseren verbinding van Bocholt naar Borken komt er ook een aansluiting richting Münster. En via Zutphen en Winterswijk krijgt ook Apeldoorn dan een snellere verbinding met Duitsland. De in 2001 gereactiveerde spoorlijn Gronau-Enschede toont aan dat er behoefte is aan grensoverschrijdende OV-verbindingen. Momenteel reizen daar dagelijks meer dan tweeduizend personen. Dat zijn vooral werkenden en studenten, maar ook het aantal dagjesmensen en toeristen neemt gestaag toe.

De bestuurders spraken uit dat een revitalisering zeker ook positieve effecten zal hebben op de sociaal-maatschappelijke ontwikkeling van beide grensregio's. Een spoorverbinding draagt daadwerkelijk bij aan het slechten van grensbarrières. Onder

andere de arbeidsmarkt en de onderwijsinstellingen zullen er de noodzakelijke infrastructuur door krijgen om grensoverschrijdend te kunnen functioneren.





### '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 met twee auto's 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)



# BUSINESS FLITSEN



## RUIMZICHT UITGEROEPEN TOT 'LEUKSTE HOTEL VAN NEDERLAND'

Na twee spannende maanden heeft Hotel Restaurant Ruimzicht uit Zeddum de finale van de verkiezing Leukste Hotel gewonnen. Ze mogen een jaar lang de titel 'Leukste Hotel van Nederland' voeren. Tijdens de prijsuitreiking op maandag 1 juli heeft Ruimzicht maar liefst twee Awards in ontvangst genomen.

Hotel Restaurant Ruimzicht is uitgeroepen tot 'Leukste Hotel van Gelderland'. De provinciewinnaars hebben het tegen elkaar opgenomen in de landelijke finale. Met 172 stemmen verschil heeft Ruimzicht Gasterie de Lieve Hemel uit Sevenum achter zich weten te laten. Het tweede Gelderse hotel in de ranglijst is De Slaapfabriek uit Teuge.

Dolgelukkig

"Pas geleden kregen we te horen dat we tot 'Leukste Hotel van Gelderland' zijn gekozen, toen waren we al dolgelukkig. Nu zijn we zelfs verkozen tot winnaar van Nederland. We zijn zó trots, dat is met geen pen te beschrijven. Trots op onze medewerkers, ons hotel, de loyale gasten, de bedrijven waar we mee samenwerken, de inwoners van de gemeente Montferland, daadwerkelijk iedereen heeft ons gesteund. Dat geeft ons een warm gevoel", aldus eigenaresse Marja Geerdink.

## Hotel

Hotel Restaurant Ruimzicht is gelegen in het bosrijke Montferland. Met 49 hotelkamers en tien zalen geschikt voor cursussen, feesten en partijen is het een middelgroot hotel. Het gastenbestand bestaat voor veertig procent uit particuliere gasten en voor zestig procent uit (internationale) zakengasten. Ruimzicht beschikt over een restaurant met een internationale keuken en verzorgt tevens catering.

## Organisatie

Deze eerste editie van de verkiezing 'Leukste Hotel' is een initiatief van Vote Company in samenwerking met verschillende partners. Voor iedere stem schenken de partners vijf eurocent aan KiKa.

## HANS GOORHUIS KIEST VOOR FUSIES EN OVERNAMES

Hans Goorhuis, tot voor kort directievoorzitter van Rabobank Achterhoek-Oost, treedt op 1 september toe als partner van Taurus Corporate Finance. Dit bedrijf met vestigingen in Eibergen en Deventer is een onafhankelijk corporate finance-kantoor gespecialiseerd op het gebied van bedrijfswaardering, bedrijfsfinanciering en het begeleiden van koop- en verkooptrajecten van bedrijven.

Hans Goorhuis, links op de foto, is 54 jaar, is afkomstig uit Twente en woont tegenwoordig in Groenlo. Hij maakt deel uit van het bestuur van de Industriële Kring Groenlo-Lichtenvoorde en was verbonden aan VNO-NCW Achterhoek.

Hans Goorhuis licht zijn keuze toe. "Deze nieuwe functie biedt mij de mogelijkheid om mijn uitgebreide netwerk en mijn jarenlange bancaire ervaring in te zetten voor ondernemers. Juist deze contacten miste ik steeds meer in mijn functie bij de bank. De bancaire wereld wordt op dit moment gedomineerd door regelgeving en compliance vraagstukken, terwijl mijn hart meer ligt in het advies aan en de contacten met ondernemers. Bij Taurus ga ik deel uitmaken van een team van professionals die kwaliteit hoog in het vaandel hebben staan. Bovendien werken wij samen met sterke partners als BonsenReuling Accountants -Belastingadviseurs en ROS Managementregie. Door deze samenwerking hebben wij alle specialismen in huis om het complexe proces van fusies en overnames volledig te begeleiden".



## Genieten en uitgaan bij De Radstake

- UITGEBREIDE LUNCHKAART
- À LA CARTE RESTAURANT
- de grootste parasol van Europa
- kinderspeeltuin
- oplaadpunten voor elektronische fietsen

RADSTAKE.NL



WELKOM BIJ DE RADSTAKE

TWENTEROUTE 8 • HEELWEG

Automobielbranche roept Automotive Innovation Award in het leven

# Meer bekendheid voor Nederlandse innovatiekracht

De Nederlandse autobranche kent vanaf volgend jaar een nieuwe prijs: de Automotive Innovation Award (AIA). Deze prestigieuze prijs wordt elke twee jaar uitgereikt voor de meest baanbrekende innovatie op het gebied van automobilititeit. Vijf belangrijke spelers in de automotive sector - RAI Vereniging, Bovag, LeasePlan Nederland, AutomotiveNL en Roland Berger Strategy Consultants – kondigden dit onlangs aan.

Innovatie is van essentieel belang voor de ontwikkeling van de automotive sector, vooral gezien de grote maatschappelijke uitdagingen, waaronder milieubelasting, congestie en de eindigheid van fossiele brandstoffen. Met het uitreiken van de nieuwe award willen de vijf partners de Nederlandse innovatiekracht van de automotive sector versterken en beter over het voetlicht brengen bij het grote publiek, politiek en overheid. Een onafhankelijke stichting, Stichting Automotive Innovation Award, is verantwoordelijk voor alle operationele werkzaamheden rondom de prijsuitreiking. Het comité van aanbeveling bestaat uit prominenten uit het bedrijfsleven, wetenschap en de automotive sector.

Met het uitreiken van de tweejaarlijkse Automotive Innovation Award willen de vijf partijen niet alleen bijdragen aan een snellere en betere verspreiding van belangrijke innovaties binnen de branche, maar ze willen deze ook bredere bekendheid geven. Roelf de Boer, Algemeen Voorzitter van de RAI Vereniging: “De Nederlandse automotive industrie kent tal van initiatieven. Sterker nog, wellicht is de automotive industrie in Nederland wel een van de meest innovatieve branches

van ons land. Gedreven door de steeds verdergaande wens voor bijvoorbeeld verduurzaming zijn er de afgelopen jaren enorme stappen gemaakt. Maar helaas zijn lang niet alle innovaties bekend bij alle relevante partijen. Met de award roepen we een extra incentive in het leven om kennis te delen met elkaar én zetten we tevens de innovatiekracht van de sector in de spotlights.”

## Open deelname

Deelname aan de AIA staat open voor voor fabrikanten, retailers, importeurs, opleidingsinstituten, toeleveranciers, (financiële) dienstverleners, technologiebedrijven, brancheorganisaties en overheden. De initiatiefnemers kennen de Automotive Innovation Award volgens de hoogste objectieve standaarden toe. Alle inzendingen worden door een onafhankelijke jury geëvalueerd op onder meer hun werkelijke innovatieve waarde op de lange termijn en hun baanbrekende karakter. Het is bovendien een vereiste dat de inzending inzetbaar is binnen de automotive sector.

Bertho Eckhardt, Bondsvoorzitter van Bovag: “Maatschappij en politiek moeten beseffen dat de automotive sector be-



*Roelf de Boer,  
Algemeen Voorzitter van de RAI  
Vereniging, is één van de initiatiefnemers.*

schikt over een enorme innovatieve power. Vooral duurzaamheid, maatschappelijke betrokkenheid en innovatie staan hoog in het vaandel in deze sector. De nieuwe award zet daar de spotlight op. We verwachten dat we de maatschappij en politiek kunnen verrassen met een mooi boeket aan inzendingen. Vondsten die een waardevolle bijdrage kunnen leveren aan slimmere, duurzamere mobiliteit.” ■



# Waardevolle BoB-borrel voor Oost-Gelderland Business

Op maandag 17 juni 2013 was de tweede BoB-borrel voor ondernemers uit Oost-Gelderland. 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.

Plaats van handelen was dit keer de Strandlodge in Winterswijk. Gezegend met heerlijk weer, konden we om 17.30 uur aftrappen. Voor die tijd had men nog de mogelijkheid om een ritje te maken in de aanwezige auto's van de dealers.

Na het welkomstwoord van organisator Danny Toonen, ging het woord naar Rens Tanis, directeur van Netwerkgids Nederland. Hij presenteerde een netwerkspel voor de aanwezige deelnemers. Dit was handlezen en de vijf punten van aandacht waren:

- duim: waar ben ik goed in;
- wijsvinger: waar wil ik naartoe;
- middelvinger: waar heb ik een hekel aan;
- ringvinger: waar ben ik trouw aan;
- pink: waar wil ik in groeien.

Dit gaf in de overzichtelijke groep een leuke reuring en was voor velen een nieuw item binnen het netwerken.

De avond werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk diner en een informele borrel. ■







# Business Club lidmaatschap



De Business Club van Betaald Voetbal De Graafschap B.V. is met ruim 350 leden het **grootste zakelijke platform** van Oost-Gelderland. **Dé plek om nieuwe klanten en relaties te scoren.** Tijdens de 19 thuiswedstrijden, maar ook tijdens de vele zakelijke bijeenkomsten (meer dan 25 per seizoen), zoals de Happy Hours en de Workshop Hours. U kunt kiezen voor **Business Seats** in de **Business Club Lounge** en / of **Super Business Seats** in de **Sponsor Lounge**, waar de **consumpties bij de prijs inbegrepen** zijn.

## Tarieven

### Business Seats en Super Business Seats

Indien uw sponsorpakket een waarde vertegenwoordigt vanaf € 16.000,- bent u Official Sponsor (zie leaflet 'Sponsorniveaus' voor de extra faciliteiten)

#### Business Seats

##### Business Club Lounge

2 seats	€	4.900,-
3 seats	€	6.650,-
4 seats	€	8.350,-
5 seats	€	9.850,-
6 seats	€	11.250,-

#### Super Business Seats

##### Sponsor Lounge

(incl. consumpties)

2 seats	€	9.200,-
3 seats	€	13.300,-
4 seats	€	16.000,-
5 seats	€	18.650,-
6 seats	€	21.100,-

*Genoemde prijzen zijn exclusief BTW en voor het seizoen 2013/2014.*

## Business Club faciliteiten

- Een parkeerkaart P-2
- Toegang tot de **Business Club Lounge**
- Deelname aan externe activiteiten
- Zakelijke bijeenkomsten Business Club (Happy Hour, Workshop Hour, Power Hour, Breakfast Hour, Meeting Lunch Hour, zakenmanifestatie)
- Vermelding in het digitale sponsorvademecum op [www.degraafschap.nl](http://www.degraafschap.nl)
- Naamsvermelding op het sponsortableau in de **Business Club Lounge**
- Mogelijkheid tot aankoop van Seizoen ClubCards met korting (5%) voor het personeel (op vertoon van loonstrookje)
- Maandelijkse e-mailnieuwsbrief met Business nieuws
- Mogelijkheid tot aankoop van extra dagkaarten voor thuiswedstrijden

Meer informatie:

**Betaald Voetbal De Graafschap B.V.**

Afdeling Commercie

T. 0314 – 368 458

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



ZAKEN

OOST-GELDERLAND

# AUTOTESTDAG



# Green & Fun

Het weer had op maandag 18 juni niet beter kunnen zijn voor een Green & Fun testdag. Het zonnetje scheen volop, er was een divers en stoer arsenaal aan testauto's aanwezig en iedereen had er zin in.

De dag begon broeierig en warm en dat bleef het ook. De zonnebrillen en baseballpetjes waren massaal aanwezig vandaag. En dat bleek ook nodig, want de zon heeft ons de hele dag niet meer verlaten.

Het ontvangst bij Strandlodge Winterswijk was hartelijk en toen alle auto's op de foto waren gezet en alle testrijders waren gearriveerd, was het tijd voor een overheerlijk lunch. Tijdens de lunch werd er al breeduit gesproken over de diverse racemonsters die aanwezig waren, met een aantal hele blije gezichten als gevolg. Na de lunch kregen de testrijders tekst en uitleg over de dag van uitgever Michael van Munster en daarna was het 'karren geblazen'.

De eerste rit ging van Winterswijk naar De Radstake in Heelweg. Voor de meeste testrijders geen onbekende locatie, want dit

zalencentrum wordt vaker aangedaan. Op de parkeerplaats trokken de aanwezige auto's veel bekijks en de ervaringen werden over en weer uitgewisseld.

Na de een hapje en drankje vertrok de karavaan naar Uitspanning 't Peeske in Beek. We hadden geen mooiere dag kunnen treffen! Dit café/restaurant ligt ietwat verscholen in de Montferlandse bossen. Achter 't Peeske ligt een inmiddels berucht weggetje waar vooral de Chevrolet Camaro en de Nissan GT-R hun kunsten konden vertonen.

De volgende stop was Hampshire Hotel Avenarius in Ruurlo. Dit hotel ligt aan de rand van Ruurlo, vlakbij de Orangerie en kasteel Huize Ruurlo. Hier kregen de testrijders alle tijd om rustig de testformulieren verder in te vullen en te genieten van een hapje en een drankje.

De laatste rit was van Hampshire Hotel Avenarius terug naar De StrandLodge in Winterswijk. Aangekomen op de mooie locatie aan het Strandbad wordt er genoten van allerhande versnaperingen, waar vooral de vloeibare variant erg populair is. Ook heeft men nog de mogelijkheid om in auto's te rijden waar eerder op de dag geen tijd voor was.

De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met de BoB-borrel en een heerlijk diner. ■



## Testrijders

Patrick Lehman, 24People  
 Carlo Aalders, Aalders BV  
 Georg Bulsink, 't Peeske  
 Patrick Uschkerit, B2Basix  
 Jordi van Riet, Carwash&Co  
 Frans Bolder, Copy Point  
 René Collignon, CP Grafimedia  
 Dirk de Jong, De Jong & Partners  
 Marcel Janssens, De Jong & Partners  
 Cees Rosendaal, HCR 't Heuveltje  
 Mike Vrijdag, Strandlodge  
 Maarten Wolvetang, UitzendenXL  
 Wilfred Bussink, View Document Management  
 Francois Kwak, Para Legal Services



#### Dealers

Autopalace  
Bloemenkamp  
Herwers  
Wassink/Opgenoort  
Wensink

#### Locaties

Strandlodge Winterswijk  
Zalencentrum De Radstake  
Uitspanning 't Peeske  
Hampshire Hotel Avenarius





**ONZE "DRIVE" VOOR UW ZAAK...**

# DE NIEUWE BMW 3 SERIE GRAN TURISMO

**RIJPLEZIER IN DE RUIMSTE ZIN VAN HET WOORD.**

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

**GRAAG TOT ZIENS BIJ**

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

[www.bloemenkamp.bmw.nl](http://www.bloemenkamp.bmw.nl)

**Onderdeel van de Broekhuis groep**



BMW maakt  
rijden geweldig



Let's MINI!



# BMW 3-SERIE

**DEALER:** BLOEMENKAMP  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** CHARLES LAMÉRUS

René Collignon: "Ik vind de BMW 3-serie een mooie en stijlvolle auto, en tegelijkertijd een sportieve gezinsauto. De prijs en kwaliteit zijn naar mijn idee goed in verhouding."

Jordi van Riet: "Deze BMW 3-serie is een soepel rijdende auto met een net voorkomen. Daarnaast is de BMW ook erg compleet. De afwerking is super en alles voelt ontzettend degelijk aan. Hierdoor is de prijs/kwaliteit verhouding prima. Zakelijk gezien is deze auto ook interessant omdat de 3-serie geen erg opvallend voorkomen heeft."

Patrick Lehman: "Mijn eerste indruk van de 3-serie is erg goed. Het is een mooie, sterke en complete auto. De BMW is ook erg overzichtelijk. De prijs/kwaliteit verhouding is prima, je krijgt wat dat betreft echt waar voor je geld."

Georg Bulsink: "Het betreft hier een BMW, dus dan weet je van tevoren dat deze representatief is. De afwerking is goed. De auto hangt lekker aan het gas, waardoor ook het stuurgedrag goed is. Ik vind dat de 3-serie ook opvallend veel ruimte voor bagage heeft. Uiteindelijk is dit een prachtige auto die fantastisch rijdt."

## SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	3-serie
Type:	320d EDE
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1995 cc
Vermogen:	163 pk
Koppel:	380 nm
Verbruik:	1 op 24
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,9 seconden
Topsnelheid:	225 km/h
Verkoopprijs:	€ 48.257,-
Leaseprijs:	€ 807,-
Vanaf prijs:	€ 38.989,-
Informatie:	<a href="http://www.bloemenkamp.nl">www.bloemenkamp.nl</a>

AL VANAF

€ 34.395,-



De **CASCADA**

# ELK SEIZOEN IN ZIJN ELEMENT.

**Bij ons tijdelijk € 1.000,- extra inruilwaarde.**

Wat voor weer het ook is, met de nieuwe all season cabriolet van Opel, de Cascada, is het altijd mooi weer. Deze eersteklas vierzitter wordt standaard royaal uitgerust als Cosmo uitvoering met 18" lichtmetalen velgen, luxe bekleding, lederen stuurwiel, Park Pilot en Electronic Climate Control. De softtop van de Cascada is één van de beste in zijn klasse. Bij een snelheid tot 50 km/u vouwt het dak in slechts 17 seconden in, voor het sluiten zijn niet meer dan 19 seconden nodig.

Kom nu naar onze showroom en ervaar de Cascada zelf.



Wir leben Autos.



**Auto Palace Doetinchem**  
Plakhorstweg 1-3, (0314) 34 16 00.  
[www.auto-palace.nl](http://www.auto-palace.nl)

Gemiddeld brandstofverbruik en CO<sub>2</sub>-uitstoot: liter/100 km: 5,2 - 7,2; kms/liter: 19,2 - 13,9; CO<sub>2</sub> gr/km 138 - 169.

De extra inruilwaarde voor uw huidige auto van € 1000,- boven Autotelex Koerslijst is van toepassing bij aanschaf van een Cascada. Aanbod geldt voor nieuwe particuliere en klein zakelijke orders vanaf 1 juli 2013 met een uiterste kentekenregistratie van 31 december 2013. Voorgeregistreerde voorraadauto's zijn uitgesloten. Dit aanbod is niet in contanten omzetbaar. Afhankelijk van de staat van uw huidige auto behouden wij het recht de inruilwaarde te wijzigen. Vraag naar de volledige voorwaarden in onze showroom. Wijzigingen voorbehouden.





# BMW Z4

**DEALER:** BLOEMENKAMP  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** CHARLES LAMÉRUS

Cees Rosendaal: "Wat een fantastische auto is de Z4! Mijn eerste indruk van deze BMW is erg goed. De prijs/kwaliteit verhouding is naar mijn idee perfect, want je krijgt echt waar voor je geld. Het is jammer dat ik er zelf te weinig tijd voor heb, want dit is echt de perfecte zomerauto!"

Dirk de Jong: "Wat een heerlijk strakke auto is de BMW Z4! Hij is snel en vertoont typisch BMW rijgedrag, maar dan in het kwadraat. De auto voelt ook veilig en comfortabel. Samenvattend: veel stijl en sportief rijgenot. Deze auto is zijn geld meer dan waard!"

Wilfred Bussink: "De Z4 is hét voorbeeld van waarom BMW een goed imago heeft. Echt bijna alles klopt aan deze auto. Het is bovenal een echte rijdersauto, heerlijk genieten. Een BMW is altijd erg waardevast en de prijs en kwaliteit zijn echt prima in verhouding."

Maarten Wolvetang: "De BMW Z4 is een mooie, strakke auto. Het dashboard heeft veel knopjes en er is heel veel in te stellen. De Z4 is een snelle auto met een behoorlijk pittige motor. Wat dat betreft een echte zomerse tweezitter, met alles erop en eraan."

## SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	Z4
Type:	sDrive 2.0i
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1997 cc
Vermogen:	184 pk
Koppel:	270 nm
Verbruik:	1 op 14,7
Acceleratie:	(0 tot 100) in 6,9 seconden
Topsnelheid:	232 km/h
Verkoopprijs:	€ 57.400,-
Leaseprijs:	€ 891- per maand
Vanaf prijs:	€ 46.331,-
Informatie:	<a href="http://www.bloemenkamp.nl">www.bloemenkamp.nl</a>



Innovation  
that excites

**BLIJF IN TOPVORM,  
SPORT  
ELKE DAG.**



**GT  
R**

**ELKE DAG IS ER ÉÉN OM TE PRESTEREN  
DE NISSAN GT-R**

Ontdek meer op [www.herwers.nl/nissansport](http://www.herwers.nl/nissansport)

**HERWERS  
NISSAN SPORT**

**NISSAN HIGH PERFORMANCE CENTRE**

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

**WWW.HERWERS.NL/NISSANSPORT**



# CHEVROLET CAMARO

**DEALER:** AUTOPALACE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JAN VAN DE KAMP

Frans Bolder: "In eerste instantie moest ik erg wennen in de Camaro, je zit namelijk erg laag. Verder is het een erg opvallende en vooral leuke auto. Al moet ik toegeven dat hij redelijk aan de prijs is."

Georg Bulsink: "De Chevrolet Camaro is alles wat je van een Amerikaanse muscle car verwacht: Spartaanse uitrusting en middelmatig comfort. De acceleratie in de Camaro is geweldig, wat een monster! Gezien de auto is de prijs/kwaliteit verhouding prima in orde."

Jordi van Riet: "Wow, dat was heftig! De Chevrolet Camaro is een geweldige auto. Hij heeft zo ontzettend veel kracht en dat geluid... machtig. De prijs/kwaliteit verhouding is naar mijn mening goed, maar ik denk dat de Camaro wel veel afschrijft in korte tijd."

Patrick Uschkerit: "De Chevrolet Camaro is de ultieme fun car. Hij is bruut en exclusief tegelijk. De prijs/kwaliteit verhouding is super wat mij betreft, je krijgt echt waar voor je geld! Je hoeft niet meer naar een pretpark, want deze auto is een attractie op zich."

## SPECIFICATIES

Merk:	Chevrolet
Model:	Camaro
Type:	Coupé SS
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	6.2 liter V8
Vermogen:	432 pk
Koppel:	600 nm
Verbruik:	1 op 8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 4,9 seconden
Topsnelheid:	250 km/h
Uitrusting:	Armsteun voor, 20" lichtmetalen velgen, automatische airco, elektrisch pakket, lederen bekleding, ESP, achteruitrijcamera, mistlampen, Park Pilot, navigatie
Verkoopprijs:	€ 49.895,- (model 2010)
Leaseprijs:	Op aanvraag
Vanaf prijs:	€ 104.995,- (nieuw model)
Informatie:	<a href="http://www.auto-palace.nl">www.auto-palace.nl</a>



# MERCEDES BENZ CLS

**DEALER:** WENSINK  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PEET ROTHUIS

Patrick Uschkerit: "De Mercedes Benz CLS heeft prachtige lijnen en super rijgedrag! Daarnaast vind ik het een zéér representatieve auto met een bijzonder krachtige motor. Het is zeker geen goedkope auto, maar daar krijg je ook heel erg veel voor terug. Jammer dat de CLS niet in mijn budget past."

Dirk de Jong: "Dit is 100 procent een auto, wauw! Alle plusjes in de catalogus zijn aangevinkt, zoveel opties heeft deze auto. Het cliché 'het kost wat, maar dan heb je ook wat' is zeker van kracht op de Mercedes CLS."

Frans Bolder: "Deze Mercedes Benz CLS is een supercomfortabele reisauto. Zeer representatief! Ik zou deze auto aanbevelen als een zeer ruime en comfortabele auto die ook nog eens erg zuinig is. Een absolute aanrader."

Georg Bulsink: "Dit is een prachtige auto voorzien van alle comfort. De stoelen zitten heerlijk, de auto stuurt strak en je hebt als rijder altijd een veilig gevoel. De afwerking van de auto is echt van Mercedes kwaliteit. De uitvoering van de auto is terug te zien in de prijs, maar voor dat geld heb je ook heel veel auto!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	CLS 250 cdi
Type:	Shooting Brake
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2143 cc
Vermogen:	204 pk
Koppel:	500 nm
Verbruik:	1 op 19
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,5 seconden
Topsnelheid:	235 km/h
Uitrusting:	Lederen bekleding, sportpakket, schuifdak, trekhaak, key less go, ILS
Verkoopprijs:	€ 94.000,-
Leaseprijs:	€ 1299,- per maand
Vanaf prijs:	€ 69.500,-
Informatie:	<a href="http://www.wensink.nl">www.wensink.nl</a>



# NISSAN GT-R

**DEALER:** HERWERS  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JOS HERWERS

Maarten Wolvetang: "De Nissan GT-R is een fantastische auto, met alles erop en eraan! Het is een geweldige ervaring om hier in te mogen rijden. Het is een dure auto, maar dan heb je ook wat. Een jongensdroom om in te rijden!"

Patrick Lehman: "Deze auto is af! De Nissan GT-R is op en top auto en zeer compleet. Ik zou de verhouding tussen prijs en kwaliteit belachelijk goed willen noemen; je krijgt zoveel auto voor het geld! De enige reden waarom ik deze auto niet zou willen, is het aantal verkeersboetes wat dan zal binnenstromen."

Marcel Janssens: "Het is één groot feest om te rijden in de Nissan GT-R. Het is een beest van een auto die zich onder mijn rechtervoet óók kan gedragen als een mak lammetje. Het is een high-tech sportwagen waar Porsche-rijders jaloers op zullen zijn. Al met al heb je de prestaties van een Ferrari voor de helft van het geld."

Carlo Aalders: "Wow, de Nissan GT-R is een perfecte auto! De afwerking is goed en voor een sportwagen is het comfort ook goed. De prijs/kwaliteit verhouding ten opzichte van bijvoorbeeld een Porsche is werkelijk erg goed te noemen!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	GT-R
Type:	MY2013 Black Edition
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	3800 cc
Vermogen:	550 pk
Koppel:	632 nm
Verbruik:	1 op 8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 2,7 seconden
Topsnelheid:	320 km/h
Verkoopprijs:	€ 142.500,-
Leaseprijs:	€ 2.685,-
Vanaf prijs:	€ 141.000,-
Informatie:	<a href="http://www.herwers.nl/nissansport">www.herwers.nl/nissansport</a>



# In topvorm. De nieuwe E-Klasse.

20% bijtelling

De nieuwe E-Klasse is dynamischer en intelligenter dan ooit. Dankzij innovatieve assistentiesystemen smelten veiligheid en comfort samen tot hoog niveau. Een proefrit in de nieuwe E-Klasse zal u overtuigen dat u op pad bent met de norm in zijn klasse. U rijdt hem al vanaf € 45.900,-. Leasen kan al vanaf € 795,- per maand. Graag tot ziens in onze showroom of ga voor meer informatie naar [www.wensink.nl](http://www.wensink.nl).

Gem. verbruik: 4,1 - 10,3 l/100 km, 24,4 - 9,7 km/l. CO<sub>2</sub>-uitstoot: 107 - 242 g/km. U rijdt de nieuwe E-Klasse vanaf € 45.900,- incl. BPM en BTW en excl. verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. Leasetarief o.b.v. Operationele Service Lease, looptijd 48 maanden, 20.000 km per jaar (benzine) of 30.000 km per jaar (diesel). Voor kosten en leveringsvoorwaarden zie [www.wensink.nl](http://www.wensink.nl).



Mercedes-Benz

**Wensink**  
AANGENAAM

Doetinchem Havenstraat 63, 7005 AG, 0314 - 399799.  
[www.wensink.nl](http://www.wensink.nl), [info@wensink.nl](mailto:info@wensink.nl)

## TECHNIEK IN DIENST VAN UW RIJPLEZIER

### 3008 HYbrid4

2.0 Hybrid4 200PK



- A-label & 14% bijtelling
- Verbruik 1l op 26,3km.
- Acceleratie: (0 tot 100km/u) 8,5 sec

**Een geavanceerde crossover met fenomenale rijeigenschappen.** Hij heeft een vermogen van 200pk, is uitgerust met full map navigatie, staat op 18" lichtmetalen wielen en stelt zijn innovatieve hybride techniek volledig in dienst van uw rijplezier. De Peugeot 3008 HYbrid4, kom 'm bekijken in onze showroom.

**v.a. € 33.990,-**

YouLease v.a. € 599,-/mnd  
inclusief verzekering\*

 **Wassink**  
Business Services

 **Wassink**  
Autogroep

**Doetinchem** Innovatieweg 22  
**Winterswijk** Technopark 8  
[www.wassinkautogroep.nl](http://www.wassinkautogroep.nl)

Tel. (0314) 33 28 51  
Tel. (0543) 53 33 00



**PEUGEOT**

Gem. brandstofverbruik: 3,2l/100km - CO<sub>2</sub>-uitstoot: 88 g/km. Prijs incl. BTW/BPM, excl. metallic lak, kosten rijklaar maken, leges en verwijderingsbijdrage. \*Leaseprijs gebaseerd op 48 maanden en 30.000 kilometer via YouLease. Rente, afschrijving, reparatie, onderhoud en banden, WA-, Casco- (Eigen Risico € 150,-), inzittenden-verzekering en rechtsbijstand zijn inbegrepen. Het tarief is excl. BTW. Raadpleeg uw Peugeot-dealer voor de exacte voorwaarden. Getoond model kan afwijken van de standaarduitvoering. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.



# OPEL AMPERA

**DEALER:** AUTOPALACE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RENÉ SCHROOTEN

Mike Vrijdag: "Ik heb een hele goede indruk gekregen van de Opel Ampera. Hij rijdt prettig, is veilig en comfortabel en representatief. De prijs/kwaliteit is redelijk goed in verhouding. De Ampera is niet goedkoop, maar zit wel boordenvol opties."

Maarten Wolvetang: "Ik vind de Opel Ampera een mooie auto, hij is ook erg strak afgewerkt. Daarnaast rijdt hij snel en geruisloos. Het is een mooie auto voor een nette prijs. Zeker gezien de belastingvoordelen die er mee te winnen zijn."

Wilfred Bussink: "De Ampera oogt en is erg modern. Echt een auto die het beste uit de hedendaagse technieken combineert. Gezien de fiscale voordelen en het feit dat je geen belasting hoeft te betalen, is de prijs van de Opel Ampera uiteindelijk erg gunstig. Het lijkt mij wel mooi als Opel nog met een stationuitvoering gaat komen."

Dirk de Jong: "De Opel Ampera rijdt erg soepel en heeft daarnaast een strak uiterlijk. Ik vind het interieur ook mooi en de auto zit barstensvol extra's. Voor ondernemers is dit fiscaal gezien een ontzettend interessante auto!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Ampera
Type:	Extended Range Electric Vehicle
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.4 ecotec
Vermogen:	86 PK + 150 PK elektromotor
Koppel:	380 nm
Verbruik:	1 op 60
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9 seconden
Topsnelheid:	170 km/h
Uitrusting:	Cruise control, navigatie, USB-aansluiting, telefoonvoorbereiding en Bluetooth, stuurwielbediening, vol automatische airco, voor en achter elektrische ramen
Verkoopprijs:	€ 32.900,- (excl. btw)
Leaseprijs:	€ 702,- per maand
Vanaf prijs:	€ 48.295,- (incl. btw)
Informatie:	<a href="http://www.auto-palace.nl">www.auto-palace.nl</a>



# PEUGEOT 3008 HYBRID4

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

Carlo Aalders: "De Peugeot 3008 is een erg comfortabele auto. De afwerking van het interieur is goed, evenals de zitpositie. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed. En de bijtelling van slechts 14 procent is natuurlijk erg prettig! De 3008 kan wat mij betreft dienst doen als zowel een leuke gezinsauto als een goedkope zakenauto."

Marcel Janssens: "De hybride 3008 heeft een degelijke indruk op me achtergelaten. De afwerking is goed en in zijn totaliteit is het gewoon een degelijke auto."

Patrick Lehman: "Het is een volle auto met een hoge instap, wat erg prettig. Er zijn erg

veel luxe extra's in. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is, gezien de vele extra's en prestaties, gewoon keurig te noemen. In de 3008 kun je op een ontspannen manier lekker veel kilometers maken, op een zuinige manier."

Maarten Wolvetang: "De Peugeot 3008 is erg comfortabel, mede door zijn hoge instap en de fijne stoelen. De auto heeft ook een mooi interieur. Het is wat mij betreft ook een zeer representatieve auto, hier kun je mee aankomen. Je krijgt erg veel auto voor het geld: hij is niet duur en rijdt zuinig. In totaliteit is het een solide auto met alles erop en eraan."

## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	3008
Type:	2.0 Hybrid4
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	300 nm
Verbruik:	1 op 26,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,5 seconden
Topsnelheid:	191 km/h
Uitrusting:	Navigatie, 18" lichtmetalen velgen
Verkoopprijs:	€ 36.160,-
Leaseprijs:	€ 599,- per maand
Vanaf prijs:	€ 33.990,-
Informatie:	<a href="http://www.wassinkopgenoort.nl">www.wassinkopgenoort.nl</a>





# RENAULT ZOE

**DEALER:** HERWERS

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** SJOERD ZWAAN

Mike Vrijdag: "De Renault ZOE is lekker stug geveerd. Het interieur is mooi strak en het scherm is overzichtelijk. De aanschafprijs is redelijk hoog, maar de auto an sich is interessant vanwege de subsidies. Verder is het een perfecte auto voor in de stad."

Wilfred Bussink: "Het is net alsof dit soort auto's al jaren rondrijden, er zijn inmiddels overal oplaadpalen te vinden. De prijs van dit soort auto's wordt op dit moment nog grotendeels bepaald door de overheid, maar de Renault ZOE zou wel een serieus alternatief zijn."

Patrick Uschkerit: "Voor een elektrische auto heeft de Renault ZOE een mooie uitstraling. Hij is veel ruimer dan verwacht, erg comfortabel en zeer compleet uitgerust. De prijs/kwaliteit verhouding is goed. Zeker gezien het feit dat de auto in ieder geval tot 2015 belastingvrij is!"

Georg Bulsink: "De Renault ZOE stuurt lekker en strak. De stoelen zitten lekker, de instap is hoog en er is verbazingwekkend veel hoofdruimte. Het comfort is binnenin ook erg goed. Verhoudingsgewijs is het een goedkope auto. Hij is BPM-vrij en heeft geen bijtelling. Al met al is het een zeer fijne auto."

## SPECIFICATIES

Merk:	Renault ZE
Model:	ZOE
Type:	Intens
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	n.v.t.
Vermogen:	88 pk
Koppel:	220 nm
Verbruik:	n.v.t.
Acceleratie:	(0 tot 100) in 13,5 seconden
Topsnelheid:	135 km/h
Uitrusting:	17" lichtmetalen velgen, achteruitrijcamera, climate control, multimedia navigatie
Verkoopprijs:	€ 25.150,-
Leaseprijs:	€ 709,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw, inclusief batterijhuur)
Vanaf prijs:	€ 20.990,-
Informatie:	<a href="http://www.herwers.nl">www.herwers.nl</a>

# REACTIES TESTRIJDERS

## MAARTEN WOLVETANG, UITZENDENXL:

Op een ongedwongen wijze leer je mensen kennen die allen een zakelijk belang hebben. Tevens wordt je bedrijfsnaam onder de aandacht gebracht in Oost-Gelderland Business. Je rijdt in auto's waar je eigenlijk niet snel in stapt om een proefrit te maken en een jongens droom kan uit komen, zoals bij de Nissan GT-R en de Chevrolet Camaro.



## RENÉ COLLIGNON, CP GRAFIMEDIA:

Ik heb nu drie maal deze testdag mogen beleven en dit jaar was het mede door het fantastische weer opnieuw een succes. Je ervaart de nieuwste technieken en voelt de enorme power van de diverse wagens. Vooral de Nissan GT-R van Jos Herwers is een extreem snelle maar vooral stijlvolle wagen.



## WILFRED BUSSINK, VIEW DOCUMENT MANAGEMENT:

Vroeger waren er PK's, nu de kilowatts. Alleen als er heel veel PK's zijn dan zeg je dat en als men spreekt over stilte hoeveel watt? Mobiel zijn is niet alleen handig via je smartphone, de verpakking met zitruimte is nu zo de toekomst. Zo sterk dat je gewoon niet begrijpt waarom de politiek hier meer investeert door middel van laadpalen en duurzame energie.



## FRANÇOIS KWAK, PLS INCASSO

Uitgenodigd door Peet Rothuis van Wensink Mercedes Dealer te Doetinchem. We hadden een prachtige mooie zonnige dag. Alles was heel goed georganiseerd. Heerlijk overal een drankje en een hapje gedaan. Einde van de middag was er een borrel. Top! Volgende keer weer!



### Incasso:

- Buitengerechtelijk: PLS Incasso zorgt na het overschrijden van de betalingstermijn voor het incasseren van uw nota, middels no-cure-no-pay
- Deurwaarder: indien het buitengerechtelijke traject niet werkt kunnen we overgaan tot
- Informatie: via diverse kanalen kunnen wij u die informatie bezorgen die van belang is voor het innen van de nota, door uzelf of door ons. Vraag naar de voorwaarden en kosten.
- Debt Purchase: wij nemen uw vordering over. Maatwerk waarbij u direct beschikt over (een deel van de) opbrengst en wij het

verdere traject volledig voor onze rekening en risico incasseren.

- Ook incasso in het buitenland. In diverse landen kunnen wij u een maatwerk traject aanbieden.

### Debiteurenbeheer:

Wij nemen op basis van detachering een deel van uw administratie uit handen. Waar nodig geven we advies om het anders in te richten en zullen wij actief en correct zorgen voor een kortere betalingstermijn van uw debiteuren. Waar nodig maken we betalingsafspraken en zorgen we dat deze nagekomen worden. Debiteurenbeheer van PLS Incasso levert u meer rendement.



Edisonstraat 86  
7006 RE Doetinchem  
Postbus 828  
7000 AV Doetinchem  
T. +31(0)314 - 34 32 34  
F. +31(0)314 - 33 36 68  
E. info@pls-incasso.nl  
I. www.pls-incasso.nl

Wordt geregeld



Uitzenden (voornamelijk technisch personeel) -  
Werving & Selectie - Payroll



Ziekteverzuimbegeleiding -  
(Individuele) re-integratie - Outplacement



Terborgseweg 30 - 7005 BA Doetinchem - Tel: 0314-390228  
info@uitzendenxl.nl - www.uitzendenxl.nl  
info@coachingxl.nl - www.coachingxl.nl

DE NIEUWE SKODA OCTAVIA COMBI

wij zagen 'm  
al rijden...

U OOK?

DOWNLOAD DE LAYAR APP EN BEKIJK HEM ZELF! ↘



Vruggink Halle B.V. Halseweg 39, Halle  
t 0314 63 13 96 • [www.vruggink.nl](http://www.vruggink.nl)



**vruggink**  
autobedrijf

**“i want to break free!”**

queen

