

RIVIERENLAND

Jaargang 33 | nummer 2 | juni 2022

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND

A man with glasses and a blue polo shirt stands in front of a brick building with a clock tower. The building has a sign that says 'SPIJKERENCO branding - marketing - create'. The man is looking directly at the camera.

RENÉ SPIJKER OVER DE EENVOUD VAN MARKETINGCOMMUNICATIE
'ALS JE MAAR DE JUISTE
STAPPEN ZET'

SPANNING OP DE ARBEIDSMARKT
NEEMT TOE

THE **i7**

DE EERSTE **100% ELEKTRISCHE** BMW 7 SERIE
MET 544 PK VERMOGEN EN RUIM 600 KM
PUUR ELEKTRISCHE ACTIERADIUS!



STORYBMW.NL

STORY WAARDENBURG • FILIPSWEISTRAAT 8 • 4181 CH WAARDENBURG



ONDERNEMEN IS TOPSPORT

Het gezegde ‘ondernemen is topsport’ lijkt actueler dan ooit. Want na het bezwerven van de coronacrisis en de langetermijngevolgen van deze pandemie (personeelstekorten, meer verzuim) heeft het bedrijfsleven nu te maken met andere internationale en geopolitieke ontwikkelingen. De oorlog tussen Rusland en Oekraïne houdt aan en de olie- en gasprijzen blijven stijgen, net als de prijs voor grondstoffen.

Al deze ontwikkelingen zijn geen reden om achterover te leunen en af te wachten wat er gaat gebeuren. Want we moeten nu echt met de klimaattransitie aan de slag. In de vorige editie van Rivierenland Business introduceerden we een reeks artikelen over duurzaam ondernemen. In het eerste artikel werd gepleit voor een holistische aanpak. In deze editie duiken we in de verduurzaming van huisvesting. Per 1 januari 2023 moeten alle kantoorgebouwen van 100 m² of meer namelijk minimaal beschikken over energielabel C. Objecten die niet aan de verplichting voldoen, mogen niet meer als kantoor worden gebruikt.

Gelukkig zijn er ook kleine lichtpuntjes. Na maanden van thuiswerken en afstand houden kunnen we eindelijk weer evenementen organiseren. Onlangs organiseerden we een tafeldiscussie over de trends en ontwikkelingen op het gebied van marketing en communicatie. Een verslag hiervan vind je terug in deze editie. Sinds lange tijd vond ook onze autotestdag weer plaats, waarbij elektrisch rijden een belangrijke rol speelde. De algemene impressie en de testverslagen staan achterin het magazine.

Veel leesplezier!

Met vriendelijke groet,

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business



- 6 René Spijker (Spijker & Co) over de eenvoud van marketing-communicatie
- 8 CRM, social media en employer branding
- 10 Re-integratie in tijden van corona
- 13 Gemeente Buren: 'Wij willen een voorbeeld stellen'
- 14 Werkzaam Rivierenland: Michelle is het paradepaardje van Kruidvat Kerkdriel
- 17 Column New Day Risk
- 20 Spanning op arbeidsmarkt neemt toe
- 24 Roy de Wijer van evenementenlocatie De Kaap: 'Wij bieden een garantie voor een onvergetelijke ervaring'
- 26 Gebouwverduurzaming aantrekkelijk én verplicht
- 28 Het nieuwe pensioenakkoord



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 33
Juni 2022, editie 2

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Aart van der Haagen, Hans Ebersson, Sofie Fest, Hans Hajee

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Lisanne Cobussen, Joost Franken

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Raphaël Drent

DRUK
Balmedia

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

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee

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

© 2022 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.



14



24



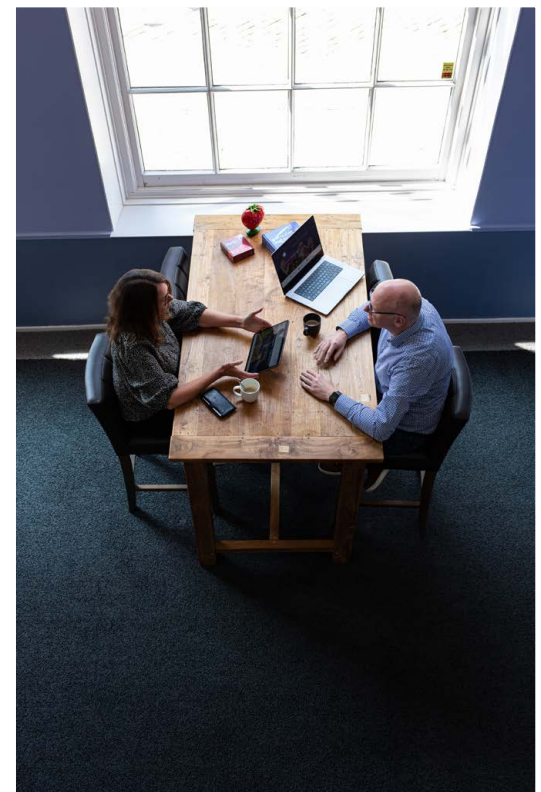
17



32

Zakenautotestdag
32 Algemene impressie
35 Testverslagen

De eerste twee jaar van zijn werkzame leven bracht René Spijker door in de drukkerij van zijn familie.



RENÉ SPIJKER (SPIJKER & CO) OVER DE EENVOUD VAN MARKETINGCOMMUNICATIE

‘ALS JE MAAR DE JUISTE STAPPEN ZET’

“Internet heeft veel veranderd, ook de manier waarop je als bedrijf naar nieuwe klanten zoekt”, vertelt René Spijker, eigenaar van Spijker & Co. “De digitale wereld biedt ongekennde kansen, maar zit tegelijkertijd complex in elkaar. En de gedweëe klant van vroeger is veranderd in een lastig te beteugelen target met duizend-en-één kansen en keuzes. Ga er als salesmanager maar aan staan. Toch is het traject niet zo complex als het lijkt, als je maar de juiste stappen zet.”

De eerste twee jaar van zijn werkzame leven bracht René Spijker door in de drukkerij van zijn familie. “In 1991 vond ik de tijd rijp om een eigen bedrijf te starten. Dat was nog voor de digitale revolutie, vormgeven heette toen nog opmaken. In 1995 maakten we onze eerste website. Inmiddels hebben we meer dan dertig jaar kennis en ervaring en weten we als geen ander dat een website niet de heilige graal is, want er komt veel meer kijken bij het verleiden van potentiële klanten. Dat doen we in voor de klant begrijpelijk Nederlands, helder en duidelijk, met gebruikmaking van een mix van digitale en offline

middelen, afhankelijk van wat er nodig is. We benoemen een doel en het traject dat nodig is om dat doel te bereiken. Geen gebakken lucht, gewoon met beide benen op de grond. En met succes.”

BRANDING

Dat traject start met branding, het proces dat nodig is om van je product of dienst een merk te maken, een merk dat de klant herkent en waar hij de voordelen van inziet. “Ons product een merk, iets dat ons onderscheidt van onze concurrenten? Dat hebben we helemaal niet. Dat is vaak de eerste reactie van een klant. Toch heeft

elk bedrijf onderscheidende waarden. De kunst is om die helder te benoemen, de kracht van een product of dienst naar boven te halen. Dat wordt dan de basis van al je communicatie, bijvoorbeeld in je website.” René noemt het voorbeeld van een bakker die zich had gespecialiseerd in ambachtelijke hartige broden. “Dan bouwen we een website waarin we met een heldere boodschap neerzetten wat die bakker speciaal maakt en dat koppelen we vervolgens aan een webshop. Inmiddels heeft hij over het hele land klanten en concurreert hij met supermarkten. Of een tegelzetter die zich heeft gespecialiseerd

in een bepaald onderdeel van zijn vak. Dat brengen we goed naar buiten, daar slaan zijn klanten op aan.”

MARKETING

Branding, het benoemen van je onderscheidend vermogen, is één, dat aan de rest van de wereld laten weten is twee. “Daar gebruiken we marketingtechnieken voor, waarmee we door een krachtige boodschap als het ware je onderscheidend vermogen verkopen, datgene wat je product of dienst bijzonder maakt. Daarvoor zoeken we klantprofielen en markten met klanten die potentieel geïnteresseerd zouden kunnen zijn. Het heeft namelijk geen zin om grote bedragen aan bijvoorbeeld Google-advertenties te besteden, als je niet weet wie of wat je doel is. Dat is schieten met hagel op een mug. Meestal mis en erg kostbaar. Meteen nog maar een misverstand uit de weg ruimen, veel bezoekers aan je site zegt niets over het rendement van die site. Het gaat erom dat die bezoeker klant wordt, of in elk geval interesse laat blijken. Dan kun je als bedrijf vervolgstappen zetten.” Op dit moment heeft het vinden van nieuwe medewerkers voor bedrijven ook veel prioriteit. “Je moet

een potentiële medewerker beschouwen als een klant. In deze tijd moet je die ook voor je winnen. Dat begrijpen we als geen ander en daar hebben we de middelen voor.”

‘BRANDING IS HET BENOEMEN VAN JE ONDERSCHIEDEND VERMOGEN’

FULL SERVICE

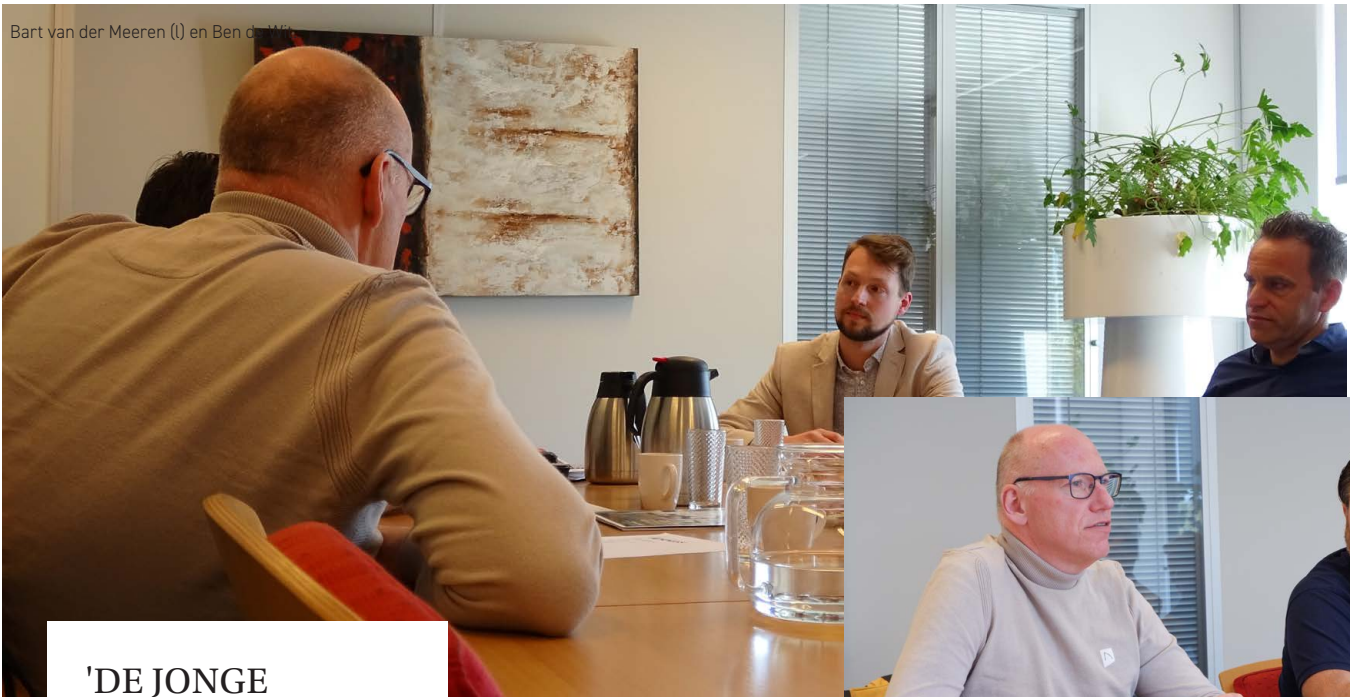
Spijker & Co mag dan meer dan dertig jaar oud zijn, het bedrijf heeft zich voortdurend ontwikkeld door gebruik te maken van de nieuwste technieken. Anders had het al lang niet meer bestaan. “Wij zijn een full service marketing & communicatie bureau voor alle online uitingen, zoals websites, e-mailmarketing, mobiele apps, sociale media, maar natuurlijk ook voor offline middelen, zoals brochures, flyers, huisstijlen en alles wat daarbij hoort. Wij zijn gespecialiseerd in strategie, ontwikkeling, beheer en optimalisatie van alle uitingen van klanten. Als een klant zelf zijn website kan beheren, prima. Wij voelen ons niet te groot om ook te adviseren over onderde-

len van een strategie. We nemen vaak ook delen van bestaande marketingcommunicatietrajecten voor nieuwe klanten over. Wat goed is, is goed, daar hoeven wij dus niks meer aan te verbeteren. We steken wel veel tijd en energie in het vinden van nieuwe mogelijkheden voor klanten om meer rendement te halen uit hun marketingbudget. ‘Return on investment’, daar gaat het uiteindelijk om, meer leads, meer klanten.”

NO NONSENSE

Spijker & Co is gevestigd in een prachtig oud pand in Buren. “Een modern bedrijf in de oude vestigingsstad. Hier werken we met vier medewerkers, elk een specialist op zijn of haar terrein, in een no nonsense cultuur. We geloven in persoonlijk, direct contact met klanten. Daarnaast hebben we een pool van ZZP-ers, zoals tekstschrijvers of fotografen. Professionals die we al lang kennen en waarvan we weten dat de kwaliteit van hun werk altijd goed is. Dan krijg je vanzelf tevreden klanten, het worden ambassadeurs die op hun beurt nieuwe leads aandragen. Want daar is het om begonnen, leuk werk en tevreden, vooral trouwe klanten.”





'DE JONGE GENERATIE ZOEKT VEEL VAKER VIA YOUTUBE'



Rene Spijker (l) en Rudy Breddels.

CRM, SOCIAL MEDIA EN EMPLOYER BRANDING

HOE GENEREER JE LEADS?

Gedurende de coronapandemie kreeg het budget voor marketing en communicatie het flink te verduren. Nu alles weer zo goed als terug bij het oude is, richten bedrijven en organisaties het vizier op hun klanten en potentiële medewerkers. Rivierenland Business organiseerde onlangs een rondetafelgesprek rondom dit thema. Waar liggen de kansen?

Wanneer we minder kantoorruimte nodig hebben, fysieke hyperconnectiviteit in twijfel trekken en we meer online kopen, kan het niet anders dan dat dit een flinke impact heeft op de 'customer journey' van je klant, zo stelt voorzitter Michael van Munster.

Een groeiende trend is volgens Bart van der Meeren dan ook het in kaart brengen en verbeteren van die 'customer journey', oftewel de weg die de klant aflegt van het eerste contact tot het klant worden. "Door de input in één CRM te plaatsen, kan dit veel beter in kaart worden gebracht en kan er direct feedback worden verzameld waar de 'journey' nog verbeterd zou kunnen worden", licht hij toe. "Door groepen klanten en/of accounts aan te maken kan de marketingafdeling gericht te werk gaan met campagnes omdat ze exact weten wat de salesafdeling nodig heeft, terwijl die laatste kan laten zien wat prioriteit heeft - en waar dus daadwerkelijk klanten uit gaan komen."

MARKETING AUTOMATION

Waar het bij marketingcampagnes draait om cijfers en targets, bijvoorbeeld op het

gebied van leads, kijkt de salesafdeling naar de kwaliteit hiervan - en naar leads die daadwerkelijk de 'eindstreep' kunnen halen. "Ook wij zijn hier veel mee bezig", zegt René Spijker. "Je kunt in CRM bijvoorbeeld elkaars afspraken, mails en meetings zien. CRM en marketing automation maken alles heel inzichtelijk en zijn daardoor behoorlijk booming. Bovendien zijn salesmensen niet goedkoop en stuur je ze liever naar een hotlead dan naar tien leads die eigenlijk geen interesse hebben."

Rudy Breddels maakt een kanttekening: "Voor sommige klanten is dit allemaal een ver-van-mijn-bed-show en hoeft je niet eens over marketing automation te beginnen. Zo ken ik een leverancier in smeermiddelen die zijn klanten bij wijze van spreken niet eens een e-mail hoeft te sturen. Zijn klanten willen gewoon dat hij op een project langskomt. Ook wanneer ik kijk naar mijn eigen bureau, zie ik dat de meeste klanten nog steeds binnengehaald worden middels face-to-face contact."

GENEREN VAN LEADS

Het genereren van leads kan volgens de deelnemers vandaag de dag nog altijd op

talrijke manieren. Eén van de allerbekendste methoden was voorheen het organiseren van of deelnemen aan beurzen. "Onze klanten gaan naar minder beurzen en als ze er zelf al met een stand staan, dan zijn de stands vaak kleiner", vertelt Spijker. "Uit online marketing halen ze vaak veel meer." "Ook wij zien deze trend", knikt Van der Meeren. "Als het echt puur gaat om jezelf even te laten zien en om de juiste mensen te spreken te krijgen, dan kan dat ook heel goed op een stand van 4x4 meter." Een trend die Ben de Wit bij zijn klanten ziet, is dat veel bedrijven momenteel meer werk kunnen krijgen dan ze kunnen uitvoeren. Bedrijven worden hierdoor selectiever en maken een keuze voor de klanten die ze het beste kunnen bedienen. "Zo focussen wij zelf op mkb-bedrijven met online groeiambities."

SOCIAL MEDIA

Ook social media zijn niet meer weg te denken uit de gereedschapskist van marketeers als het gaat om het genereren van leads. Van der Meeren wijst op de mogelijkheden van YouTube. "Via dit platform adverteren werkt heel goed om-

'DUURZAAMHEID IS ENORM IN OPKOMST'



dat dit nog een van de weinig platforms is waar mensen de advertenties niet weg kunnen klikken. Je hebt dan toch maar mooi zo'n vijf seconden van de aandacht van de gebruikers weten te pakken. Een fijne bijkomstigheid is dat social media advertising relatief goedkoop is ten opzichte van bijvoorbeeld Google Ads. Ook LinkedIn Ads werkt voor ons heel goed, waarschijnlijk omdat wij voornamelijk in de IT en tech werken."

INSTAGRAM

Nu Facebook volledig verzadigd is geraakt én er afgelopen jaar een paar gevoelige zaken omtrent privacy hebben plaatsgevonden, verschuift de aandacht van social media-gebruikend Nederland naar Instagram. Het aantal Facebookgebruikers groeit in ons land weliswaar, maar Instagram groeit nóg harder. Volgens De Wit is het hoog tijd om social media marketing breder toe te voegen aan het marketingpakket. "De jonge generatie zoekt veel vaker via YouTube. Wij zetten voor onze klanten bijvoorbeeld ook steeds vaker Instagram Shopping in. Je kunt je hele verkoopproces daarin afhandelen. Gelukkig zijn er steeds meer bedrijven die buiten Google zoeken om durven te kijken. Hier liggen absoluut heel veel kansen voor bedrijven."

"Toch hecht ik persoonlijk nog steeds veel aan de oude marketingwaarde om via meerdere kanalen in beeld te komen", zegt Spijker. "Tv, radio, drukwerk, social media ... wanneer mensen je product regelmatig zien, dan wekt dat vertrouwen op. De kracht van herhaling werkt vandaag de dag nog steeds."

Breddels meent dat juist nu persoonlijk contact belangrijk is. "Mensen vragen overal online offertes aan en zoeken waar ze het product het goedkoopst kunnen krijgen. De kracht zitten 'm juist in de binding die je met mensen moet zien te

krijgen. Deze binding zorgt voor meerwaarde."

DEELNEMERS

- Bart van der Meeren, Custonext
- Ben de Wit, Van Sullichem Online
- René Spijker, Spijker & Co
- Rudy Breddels, GMMCK Communicatieadvies

VERPAKKINGSLOZE WERELD

Eén ding waar de deelnemers het roerend over eens zijn, is dat fantastische reclame, geweldige producten en lage prijzen niet langer de voornaamste triggers zijn om merkvoorkeur te creëren. Klanten willen niet meer negatief verrast worden, ze eisen openheid en eerlijkheid. "De eerste Albert Heijn winkels worden omgebouwd naar verpakkingsloze winkels", noemt Spijker als voorbeeld. "Duurzaamheid is enorm in opkomst. Dit heeft wel een grote impact op productreclame, want verpakkingen zijn immers de dragers van reclame. De vraag die je nu al zou kunnen stellen als fabrikant van een product is: 'hoe maak ik reclame in een verpakkingsloze wereld?'"

"We gaan weer terug naar lokaal", vult Breddels aan. "Niet alleen door de ontwikkelingen met betrekking tot Rusland, maar ook vanwege de importheffingen vanuit China enzovoort. Wij merken dat mensen weer meer en meer gaan samenwerken met leveranciers uit Europa."

EMPLOYER BRANDING

Gezien de huidige krapte op de arbeidsmarkt zou je verwachten dat ook employer branding belangrijker is dan ooit. Hoe kijken de aanwezigen tegen dit onderwerp aan? "De markt heeft meer last van het

vinden van de juiste mensen dan het vinden van klanten", reageert Spijker. "Mensen kunnen overal terecht dus je moet ze echt iets bijzonders bieden. De nieuwe generatie is soms - nog voordat ze het contract getekend hebben - alweer aan de slag bij een ander als iets ze niet aanstaat. Je wilt het niet meer met een telefoon, een auto van de zaak en een mooi salaris. Plezier in het werk is vele malen belangrijker voor deze generatie. Bij het werven van medewerkers moet je precies dezelfde denkwijze hanteren als bij het werven van potentiële klanten. Deze generatie zoekt meer een soort beleving qua werk. Daar moet je op inspelen."

Door mensen meer verantwoordelijkheid te geven, blijven ze ook langer bij je bedrijf werken, beweert Van der Meeren: "Geef ze een uitdaging en laat ze vooral zelf ondernemen zijn binnen jouw bedrijf. Was de vraag voorheen 'Wat willen wij?' Nu is de vraag 'Wat bieden wij?'"

MEER FLEXIBILITEIT

Omdat er zo'n schaarste aan personeel is, staan er regelmatig headhunters op de stoep. "Met name goede developers worden bijna dagelijks benaderd en kunnen overal aan de slag", zegt De Wit. "Deze jonge generatie kijkt anders tegen een dienstverband aan. Waar vroeger het een vaste aanstelling 'heilig' was, zoeken ze juist naar flexibiliteit. Voor hen draait het niet alleen om vastigheid en de hoogte van het salaris. Vraag aan je medewerker wat hij of zij graag zelf wil. Werkgevers hebben soms geen idee wat er in het hoofd van hun medewerker omgaat. Zo hebben wij een medewerker die altijd op de fiets naar het werk komt en graag wilde kunnen douchen op kantoor. Dit hebben we voor hem gerealiseerd. Zo simpel kan het dus zijn."



Bedrijfssluitingen tijdens de lockdowns vertraagden het re-integratieproces.

RE-INTEGRATIE IN TIJDEN VAN CORONA

MAATWERK GEVRAAGD

Corona heeft grote invloed op de re-integratie van zieke medewerkers. Tijdens de lockdowns liepen veel trajecten vertraging op. En steeds vaker is re-integratie van mensen met Long COVID aan de orde. Het verloop van deze ziekte is grillig; daarom is maatwerk nodig. De gespannen arbeidsmarkt zorgt voor bedreigen én kansen.

Bij de inspanningen van werkgevers en werknemers bij re-integratie houdt het UWV rekening met de bijzondere situatie als gevolg van de coronapandemie. Centrale vraag is of ondanks de crisis in redelijkheid voldoende is gedaan aan iemands re-integratie en het bijbehorende proces.

VERZACHTENDE OMSTANDIGHEDEN

Bij de beoordeling door het UWV kan sprake zijn van verzachtende omstandigheden. Denk aan een verplichte bedrijfssluiting waardoor zieke werknemers een tijdlang niet bij de eigen werkgever konden re-integreren in de huidige functie of met ander passend werk; het zogenaamde 1e spoor. Gedwongen sluiting van mogelijke nieuwe werkgevers belemmerde ook re-integratie volgens het 2e spoor. Verder was het tijdens de pandemie vaak moeilijk ergens arbeidsritme op te doen of vrijwilligerswerk uit te voeren. Ook het ontbreken van

digitale vaardigheden die nodig zijn voor begeleiding op afstand kan een verzachtende situatie zijn.

Deze en andere op de corona-uitbraak terug te voeren omstandigheden moeten vastgelegd zijn in het re-integratiedossier. In dat geval legt het UWV werkgevers geen loonsanctie op als het na twee jaar ziekte onverhoopt tot een uitkeringsaanvraag komt volgens de WIA, de Wet werk en inkomen naar arbeidsvermogen.

VERZUIM BLIJFT HOOG

Langzamerhand ontstaat weer een normale situatie voor werkgevers en werknemers. Wel ligt het gemiddelde verzuimpercentage nog steeds op recordhoogte. In maart 2022 meldde ruim een op de tien werknemers zich ziek. Dit leidde tot een ziekteverzuim van 5,6% tegen 5,5% in februari, blijkt uit cijfers van arbodiensten ArboNed en HumanCapitalCare. Vooral griep was de

boosdoener. "In de loop van maart daalde het aantal verzuimmeldingen door corona, terwijl het aantal meldingen door griep steeg," zegt Jurriaan Penders, bedrijfsarts en directeur medische zaken bij HumanCapitalCare. In de laatste maartweek was griep de oorzaak van 35% van de verzuimmeldingen, tegen 30% voor corona. "Ook de verzuimduur door corona lijkt af te nemen."

DYNAMISCHE LEIDRAAD

De meeste medewerkers herstellen binnen een paar weken van corona. Sommigen houden echter lang klachten, tot maanden na de besmetting. Dan kan sprake zijn van het zogenaamde Long COVID, een ziekte waarover nog maar weinig bekend is. De Nederlandse Vereniging voor Arbeids- en Bedrijfsgeneeskunde (NVAB) stelde daarom een dynamische leidraad op: 'Herstel & Re-integratie in het kielzog van CO-



(foto Shutterstock/Pavlo Glazkov)

VID-19'. Deze wordt regelmatig aangevuld met nieuwe inzichten.

BIG THREE

In het beginstadium hebben langdurige coronapatiënten vooral last van 'the big three', aldus de NVAB: vermoeidheid, kortademigheid en pijnklachten zoals spier- en hoofdpijn. Van de groep die na vier weken nog steeds klachten ervaart, is de helft binnen drie maand alsnog klachtenvrij. Bij mensen die langer last houden, is vaak sprake van extreme vermoeidheid. Ook geestelijk drukt Long COVID een forse stempel, vooral door de onzekerheid over het hersteltempo en het perspectief, ook als het gaat om werk.

FOCUS OP ENERGIEBALANS

Elke re-integratie is maatwerk, maar zeker bij werknemers met Long COVID luistert het proces erg nauw. De NVAB wijst op het grillige verloop van de ziekte. Als werknemers de draad weer oppakken na een aanvankelijk herstel is er grote kans op stagnatie. Vaak knappen mensen enigszins op maar vallen weer terug als ze te veel hooi op hun vork nemen. Het is belangrijk de focus eerst te leggen op stabiliseren en vervolgens het rustig opbouwen van iemands conditie, fysiek en mentaal. Daarom is ondersteuning bij re-integratie na Long COVID idealiter een samenspel van disciplines. Advies: voorkom overbelasting, beweeg gedoseerd, eet gezond en rust op tijd. Blijf focussen op het herstel van de energiebalans, aldus de NVAB.

WERKDruk EN HECTIEK

Of iemand langdurig ziek is door Long COVID of uitval een andere oorzaak heeft, de huidige gespannen arbeidsmarkt zorgt bij re-integratie voor bedreigingen én kansen. Door het grote tekort in steeds meer sectoren neemt de druk op het bestaande personeel toe. Mogelijk gevolg: meer verzuim en uitval gedurende langere tijd.

De werkdruk bij organisaties is mogelijk ook van invloed op het verloop van de re-integratie, zowel volgens het 1e als het 2e spoor. De tijd voor begeleiding kan schaars zijn, hectiek op de werkvloer is niet bevorderlijk voor een geleidelijke terugkeer in het arbeidsproces.

GEEN DURE ZOEKTOCHT

Elke medaille heeft twee kanten. Werkgevers in sectoren met personeelstekort is er veel aan gelegen om ervaren krachten te behouden. Dat kan leiden tot extra inspanningen bij de re-integratie van bestaande medewerkers. Als het lukt iemand aan boord te houden, is immers geen lange en dure zoektocht nodig naar een vervanger waarvan nog maar de vraag is of deze voldoet.

FUNCTIE ELDERS

Het tekort in steeds meer branches biedt ook kansen voor een overstap volgens het 2e spoor. Zo kunnen werkgevers uit tekortsectoren geïnteresseerd zijn in mensen met een andere achtergrond. Ervaring is niet altijd zaligmakend. Steeds vaker wordt gekeken naar de vereiste competenties voor een functie. Dit kan bij re-integratie zorgen voor perspectief in een andere branche. Als een werknemer hiervoor studiekosten maakt, moeten deze in sommige gevallen vergoed worden door de huidige werkgever.

ERKENDE ZIEKTE

Soms lukt het ondanks alle inspanningen niet om te re-integreren bij de bestaande of een andere werkgever. De eerste twee ziektejaren worden werknemers doorbetaald door hun huidige werkgever. Daarna bepaalt het UWV of iemand in aanmerking komt voor een WIA-uitkering. Het aantal mensen met Long COVID dat zo'n arbeidsongeschiktheidsuitkering aanvraagt, zal de komende tijd zeker toenemen. UWV erkent Long COVID als een ziekte. De manier waarop een WIA-aanvraag wordt beoordeeld, is bij iemand met Long COVID niet anders dan bij mensen met een andere ziekte of aandoening. De uitkomst en mate van arbeidsongeschiktheid is altijd afhankelijk van de individuele situatie.

MEER INFORMATIE ONDER MEER VIA:

- uwv.nl
- C-support (ondersteunt en adviseert mensen met langdurige coronaklachten): c-support.nu
- Nederlandse Vereniging voor Arbeids- en Bedrijfsgeneeskunde: nvab-online.nl/corona



(foto Shutterstock/Wut Moppie)

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

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



JB Accountants en Adviseurs

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



Een groene, levende verdeler op het kantoor

De LiveDivider is een modulaire groene roombdivider waarmee eenvoudig een aangename sfeer en privacy te creëren is.

Meer weten?
ambius.nl/greenwalls



Volledig ontzorgen van logistieke opleidingen

Code95 | Heftruck | BHV | VCA
Kijk voor al de opleidingen op onze website

Flevolaan 15, Weesp | Erasmusweg 15, Culemborg
www.alpopleidingen.nl



De samenwerking tussen Marriëtte van Wagensveld en Tom Bronk is nog vers, maar veelbelovend

COMPLEMENTAIR HEEFT STERK FUNDAMENT VAN BIJZONDERE MENSEN

'WIJ WILLEN EEN VOORBEELD STELLEN'

Zeven mensen die dagbesteding vervullen en vier uit het doelgroepenregister. Zij vormen het fundament van Complementair, specialist in relatie en seizoensgeschenken alsmede duurzame bedrijfskleding. “Als volwaardig commerciële organisatie willen we hiermee een voorbeeld stellen op het gebied van impactvol ondernemen met mensen die niet makkelijk aan werk kunnen komen,” stelt directeur Marriëtte van Wagensveld. “Voor elk bedrijf liggen er mogelijkheden.”

Het verhaal van Van Wagensveld getuigt van een ijzersterke motivatie en doelstelling. “Ik ben met Complementair begonnen vanwege mijn dochter. Zij heeft een indicatie autisme en een ontwikkelingsachterstand, maar wil dolgraag werken. De kansen die haar geboden werden vond ik niet bevredigend.” Reden voor een andere aanpak, rondom het principe ‘people, planet, profit’. “We maken het verschil met impactvolle geschenken en bedrijfskleding. Dat betekent bijvoorbeeld dat we controleren of er geen kinderarbeid en greenwashing aan te pas komt. Aldus zetten we er een blockchain op. Ook voor de ontvanger heeft het geschenk of het kledingartikel impact, mede vanuit de wetenschap dat wij PSO-gecertificeerd zijn. Op de prestatieladder sociaal ondernemen bereiken wij het hoogste niveau, aangevuld met een 30+-certificaat.” Robert Diepeveen, zoon van Marriëtte Wagensveld en mede-eigenaar, zegt: “Intern zitten we op 88 procent, kijkend naar de combinatie van dagbesteding en mensen uit het doelgroepenregister. Bij de inkoop van externe arbeid, zoals voor de post, het drukwerk en

het groen rondom het bedrijf, bereiken we bijna 75 procent.” Hij benoemt dit laatste als een interessant gegeven. “Bedrijven met kennisintensieve processen, die weinig arbeidsplaatsen voor mensen uit het doelgroepenregister hebben, kunnen hun PSO-status opwaarderen door banen uit te zetten bij organisaties zoals Complementair.”

WERKFIT

Het werkt goed, een team van bijzondere mensen, zo constateert Diepeveen. “Het gaat erom dat je ieders talenten naar boven haalt en de juiste medewerker op de juiste plek zet. De diversiteit aan mensen zorgt voor een diversiteit aan inzichten, wat bijdraagt aan creatieve oplossingen. Daarmee kunnen wij dan weer impactvolle geschenken maken.” Van Wagensveld: “Een veilige werkomgeving begint met communicatie en met het scheppen van een prettige cultuur. Alle medewerkers hebben een rugzakje, weten dat van elkaar en houden daar rekening mee.” Tom Bronk, adviseur werk en inkomen voor de gemeenten Buren

en Neder-Betuwe, toont zich zeer onder de indruk van het sociale ondernemerschap bij Complementair. “Als adviseur zie ik interessante mogelijkheden. De eerste plaatsing van een nieuwe medewerker is gedaan en we hopen dat we gezamenlijk nog heel veel meer kansen kunnen creëren. Marriëtte van Wagensveld ziet daarbij veel mogelijkheden voor doorstroombanen. “Er zitten zoveel mensen thuis op de bank die graag aan de slag zouden gaan, maar niet zelfstandig de stap weten te zetten. Wij helpen ze om in het arbeidsritme te komen, om werkfit te worden en hun talenten te ontdekken, waarmee ze bij zichzelf een hoger level bereiken. Hopelijk inspireert dit heel veel andere organisaties. Het geeft ons zoveel positieve energie om deze mensen blij en gelukkig te zien. We zijn er erg dankbaar voor dat we dit kunnen doen binnen een mooi familiebedrijf.”



MICHELLE IS HET PARADEPAARDJE VAN KRUIDVAT KERKDRIEL

Michelle uit Heerenwaarden volgde de opleiding Detailhandel & Retail op de Praktijkschool de Brug. Ze had in het verleden moeite met leren. Werkzaak hielp Michelle bij het vinden van een geschikte stageplek. Ze ging aan de slag bij Kruidvat in Kerkdriel.

Filiaalmanager Sabrina begeleidt Michelle. "Michelle is heel leergierig. Ze heeft weinig aansturing nodig. Van stagiaire is ze doorgestroomd naar verkoopmedewerker niveau 2. Nu is ze bezig om zich verder te ontwikkelen naar assistent drogist advisering. Wij zijn zo enthousiast over Michelle. Ze is een echt 'Kruidvat-meisje' en alle klanten zijn gek op haar."

BLIJ

"Ik was in de Efteling toen ze belden dat ik mocht starten. Ik was zó blij!" lacht Michelle. Achter de glimlach van Michelle schuilt ook een hele vervelende periode.

"Tijdens mijn stage bij Kruidvat werd bij mijn vader acute leukemie vast gesteld. Hij overleed heel kort daarna. Ik gunde mezelf geen tijd om te rouwen en wilde vooral werken bij het Kruidvat. Toen binnen 5 maanden ook mijn oma en tante overleden heeft Kruidvat bij mij op de rem getrapt. Ze hebben mij met heel veel liefde gesteund. Ik ben blij dat zij dit toen gedaan hebben. Dat gaf ruimte voor verwerking. Kruidvat en Ventoze, het paard dat mijn vader mij achterliet, maakt mij weer gelukkig. Ik ga er iedere dag fluitend naar het werk en daarna fluitend naar Ventoze!"

Sabrina: "Michelle maakte op jonge leeftijd heel veel mee. Haar doorzettingsvermogen is indrukwekkend. We moesten haar af en toe remmen. We zijn heel trots op Michelle en hopen dat ze het nog veel verder gaat schoppen bij het Kruidvat!" Michelle werkt nu ruim drie jaar bij Kruidvat. Ze heeft het enorm naar haar zin. "Het allerleukste aan dit werk is achter de kassa en het contact met de collega's. Ik kan hier helemaal mijzelf zijn! Het Kruidvat voelt zoals ze dat zo mooi noemen als een 'warm bad'!"

Ahmed werkt met veel plezier bij Van der Werff Zeilmakers.



AHMED HEEFT DE WIND WEER IN DE ZEILEN

In 2021 vlucht Ahmed met zijn vrouw en vier kinderen naar Nederland. Het gezin komt in Dreumel terecht. Via Werkzaak krijgt Ahmed werkcoach Rami. Rami is werkcoach statushouders: "Ik kan mij de eerste ontmoeting met Ahmed nog goed herinneren. Hij wilde gelijk beginnen!"

"Ahmed startte met een taalstage bij een meubelmakerij in Tiel. In Syrië werkte Ahmed ruim 20 jaar als kleermaker. Toen Werkzaak met de vacature bij Van der Werff Zeilmakers in 's-Hertogenbosch kwam wist ik het gelijk. Dit is dé baan voor Ahmed", aldus Rami.

HET EERSTE CONTACT WAS GELIJK HEEL OPEN

Martin, eigenaar van Van der Werff Zeilmakers: "Ons bedrijf bestaat al ruim honderd jaar. We begonnen als zeilmakerij voor de grote vaart. Tegenwoordig maken we vooral douche- en incontinentiematrasen voor zieken- en verzorgingshuizen. Ook verandadoeken maken we veel. Het werk is niet voor iedereen weggelegd. Toen onze collega met pensioen ging was het moeilijk een geschikte vervanger te vinden. Via een tip hoorde ik van Werkzaak Rivierenland. Ik belde en het

eerste contact was gelijk heel open. Al snel na mijn vraag stelde Rami ons aan Ahmed voor. Hoewel we elkaar toen nog nauwelijks verstonden was er gelijk een wederzijdse klik. En gelukkig hielp Rami ons met de vertalingen."

'IK BEN DANKBAAR DAT IK DEZE KANS KRIJG'

NIET MEER ZONDER AHMED

"Ahmed startte met een proefplaatsing. Het was een leerzame periode. Ik ben zo blij met hem. Wat werkt hij hard en netjes. Ahmed leert snel en is áltijd positief. Dat is goed voor de werksfeer. Ik hoop dat Ahmed hier áltijd blijft werken. We kunnen en willen nu al niet meer zonder hem!"

AHMED LEERT DE ZACHTE G

"Ik ben dankbaar dat ik deze kans krijg. Ik kom nu met de bus hier naar toe. Volgende maand hoop ik mijn rijbewijs te halen. Dan kan ik sparen voor een auto. Zodat ik meer uren kan werken en Nederland kan ontdekken met mijn gezin."

De arbeidsmarkt is krap. Kijk ook eens naar andere mogelijkheden of oplossingen. Het werkt! Advies nodig, bel 088 9375 000. Onze adviseurs staan voor u klaar!



Postbus 321, 4190 CH Geldermalsen

Uw uitzendpartner voor
Midden-Nederland!



SprintWerkt

UITZENDGROEP



SprintWerkt - De Vlasman 10, 6669 ND - Dodewaard
+31 (0)488 441688 - www.sprintwerkt.nl - info@sprintwerkt.nl

We ♥ PrintMedia



LEVERANCIERSMANAGEMENT; ONTZORGING TEGEN CYBERSECURITY?

Veel bedrijven maken gebruik van 'IT-leveranciers'. Zeker in het mkb zien we eigenlijk niet anders. Dat is ook zeer begrijpelijk. Niet elke mkb-ondernemer heeft daar interesse in of kennis van en met de huidige technologie hoeft dat ook niet altijd. Helaas zie ik dat het - ondanks de beste intenties van alle betrokken partijen - te vaak misgaat. Ook op het gebied van 'cybersecurity'. Deze tips verkleinen een mogelijke valkuil.

1. Stel een goed contract op waarbij het voor partijen en een deskundige derde klip en klaar is welke IT-dienst wordt geleverd en wie welke verantwoordelijkheden heeft. Dit klinkt simpel maar is soms door de complexiteit van de dienst en de juridificering van een contract soms toch echt lastig.
2. Neem in deze overeenkomst ook een hoofdstuk op over 'informatiebeveiliging', of iets soortgelijks.
3. Werk in dit hoofdstuk concreet uit wat partijen moeten doen en probeer weg te blijven van algemene nietszeggende juridisch vocabulaire als 'in overeenstemming met de wet' of 'marktconform'. Dit zijn termen gebruikt door juristen die helaas onvoldoende inhoudelijk zijn onderlegd om dit type overeenkomst voldoende concreet te maken.
4. Sluit bij het specificeren van deze verplichtingen met betrekking tot informatiebeveiliging aan bij een standaard voor informatiebeveiliging (zoals de ISO 27001, de NIST, OWASP, CobiT, etc), maar laat het hier niet bij. Werk in een bijlage nader uit op welke wijze door een leverancier invulling wordt gegeven aan een dergelijke standaard. Spreek bijvoorbeeld af dat een leverancier niet zonder expliciet akkoord van de klant op dat moment toestemming krijgt om bepaalde werkzaamheden uit te voeren en daarna de toegang weer goed te vergrendelen (hier ging het mis bij de hack op het Hof van Twente).
5. Dwing af dat er door de leverancier expliciete periodieke waarborgen worden verstrekt. Enkel een ISO 27001 certificaat is eigenlijk al niet meer voldoende. Denk ook aan een '3402-verklaring' of een 'SOCII/SOCIII' rapport. Maar ook meer specifiek als de resultaten van een periodiek (minstens eens per drie maanden) uitgevoerde pentest en/of vulnerability scan, de resultaten van de door de leverancier uit te voeren 'Control Risk Self Assessment'.

Deze tips helpen je niet alleen bij het verkleinen van de kans dat je het slachtoffer wordt van hackers. Ze helpen je ook om aantoonbaar te voldoen aan de verplichtingen van de privacy wet voor diegene die persoonsgegevens verwerkt. En welke organisatie doet dat feitelijk niet?

Alex Klaassen, IT Risk organisatie NewDay
newdayriskservices.nl



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

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam
T 010 247 6666 W www.balmedia.com

 **BalMedia**

RIVIERENLAND

FIT IN BUSINESS

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE



Fit in Business

Hoe werkt het 'Fit-voor-Business' ondernemersnetwerk voor de ondernemers (sporters)?

Hoe werkt het 'Fit-voor-Business' ondernemersnetwerk voor de ondernemers (sporters)?

Voor iedere MKB ondernemer is zakelijk netwerken van vitaal belang om ervoor te zorgen dat zijn bedrijf gezond blijft. Samen naar de gym is een uitstekende manier om collega-ondernemers uit eigen regio te ontmoeten.

Voor een (startende) ondernemer zijn nieuwe zakelijke contacten ontmoeten en zakelijk netwerken van essentieel belang om een succesvol en winstgevend eigen bedrijf neer te zetten. Samen naar de gym is een uitstekende manier om collega-ondernemers uit eigen regio te ontmoeten.

Een uitstekende manier om goed op de hoogte te blijven van wat er zich momenteel afspeelt binnen de regio en om bijvoorbeeld nieuwe zakelijke contacten te ontmoeten terwijl je ook lichamelijk in vorm blijft.

In het kort houdt dit in gezond worden/blijven en laagdrempelig netwerken ineen. Het concept is even eenvoudig als succesvol gebleken: netwerken zonder poespas. Klik op jouw dichtsbijzijnde locatie:

Meld je aan bij een van deze coaches/aanbieders en word zo opgenomen binnen het lokale ondernemersnetwerk!





Cosyclub Juliën

Beethovenstraat 24 | 4003 KX, Tiel
T 085 485 7262 | info@cosyclubjulien.nl
www.cosyclubjulien.nl



Healthclub Juliën

Provincialeweg 16 | 4033 BR, Lienden
T 0344 - 60 22 04 | info@healthclubjulien.nl
www.healthclubjulien.nl



Uniek Fitness Ammerzoden

Van Milstraat 1a | 5324 AX, Ammerzoden
T 073-594 7040 | receptie@uniekfitness.nl
www.uniekfitness.nl



Sport & Fitness Geldermalsen BV

Rijnstraat 33 | 4191 CK, Geldermalsen
T 0345-581000 | email@fitnessgeldermalsen.nl
www.fitnessgeldermalsen.nl



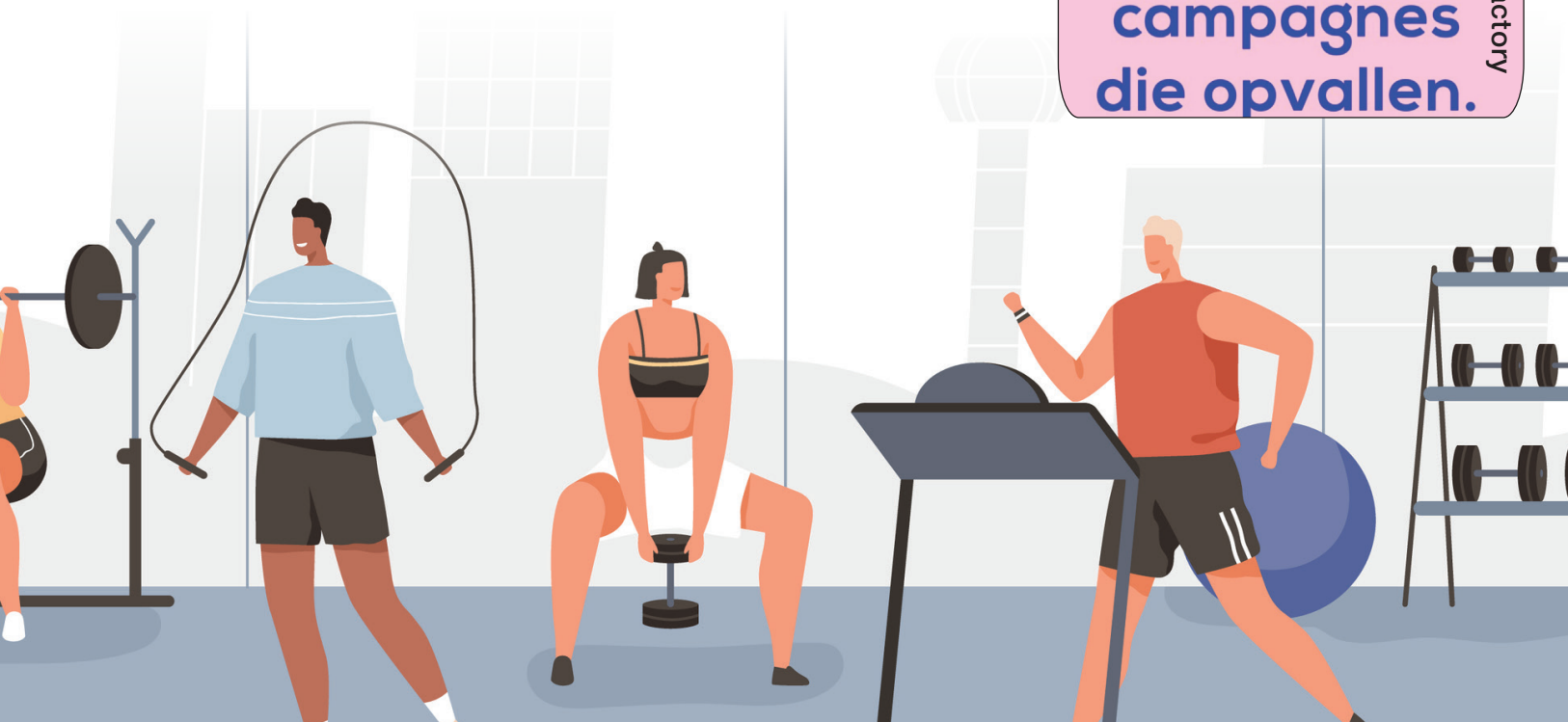
Inspire Fitness Club

Kenelweg 10 | 4205 ZR, GORINCHEM
T 0183- 760 563 | info@inspirefitnessclub.nl
www.inspirefitnessclub.nl

**Zie jij deze
Advertentie?**

**Wij maken
campagnes
die opvallen.**

www.vanmunststermedia.nl/factory





Robots in de horeca: meer dan een gimmick (foto Shutterstock/Suwin).

SPANNING OP ARBEIDSMARKT NEEMT TOE

MISMATCH VEREIST INNOVATIE EN WENDBAARHEID

387 duizend vacatures waren er in het laatste kwartaal van 2021, meldt het CBS. Een record. Ook de werkloosheid is met 3,3% van de beroepsbevolking (maart 2022) historisch laag. Steeds meer bedrijven worden in hun ontwikkeling beperkt omdat ze te weinig medewerkers kunnen vinden. Dat het personeelstekort niet alleen een groot maar ook blijvend probleem is, wordt alsnog duidelijker. Om de gevolgen te beperken, is een combinatie nodig van slimme oplossingen en nieuw beleid. Werkgevers, opleiders en overheden moeten samen innoveren en schaken op meerdere borden. Ook van werknemers wordt wendbaarheid gevraagd.

Het CBS verwacht dat de beroepsbevolking in ons land de komende tien jaar met 745.000 mensen toeneemt. Immigratie is verantwoordelijk voor twee derde van deze stijging. De mogelijke impact van vluchtelingen uit Oekraïne is vooralsnog onduidelijk. In de eerste weken na de Russische inval gingen bijna 900 Oekraïners hier aan de slag. Dat waren er meer dan de voorafgaande vijf jaar samen. ABN Amro voorspelt dat tussen de 50.000 en 75.000 Oekraïners hun intrede zullen doen op de Nederlandse arbeidsmarkt.

VERGRIJZING

Na 2030 verwacht het CBS een daling van de beroepsbevolking. Die wordt onder meer veroorzaakt door een toename van het aandeel 65-plussers. In 2015 lag dat op 18%, in 2060 zal naar verwachting een

kwart van onze inwoners de voormalige pensioengerechtigde leeftijd hebben. 11% van de mensen is dan 80 of ouder. De demografische ontwikkeling betekent niet alleen dat vanaf 2030 minder mensen beschikbaar zijn op de arbeidsmarkt. Door de vergrijzing is ook steeds meer zorg nodig. Op dit moment is de zorg al een van de belangrijkste tekortsectoren, net als onderwijs, ICT, bouw en techniek.

MEER USUAL SUSPECTS

Deze branches krijgen steeds meer gezelschap. Door de lockdowns gingen veel horecamedewerkers noodgedwongen op zoek naar een andere baan. Die bevalt vaak prima, bijvoorbeeld omdat ze niet 's avonds of in het weekend hoeven te werken. Iedereen terug aan boord krijgen nu kroegen en restaurants weer

volop draaien, lijkt een utopie. Met alle gevolgen van dien, zoals beperking van de openingstijden en -dagen.

MAATSCHAPPELIJKE OPGAVEN

Biedt de demografische groei tot 2030 nog enig soelaas, voldoende zal het niet zijn om aan de vraag naar arbeid te voldoen. Er zijn andere oplossingen nodig om de economie haar dynamiek te laten behouden. En om de grote maatschappelijke opgaven het hoofd te kunnen bieden. Ter illustratie: terwijl het personeelstekort er al jaren groot is, moeten bouw- en installatiebedrijven door de klimaatambities hun productie verdubbelen.

MEER MET MINDER

Hoe dan, is de vraag. Onder meer door bestaande processen te optimaliseren.



Ook een paar bartenders zijn schaars (foto Bols)

Soms is het zelfs mogelijk met minder mensen meer output te realiseren. Bijvoorbeeld door de Lean-benadering, met het Japanse autoconcern Toyota als meest prominente adept. Grondslag bij Lean is dat alle overbodige handelingen uit het bedrijfsproces verdwijnen. Startpunt is een uitgebreide analyse van kerntaken en overige activiteiten. Door deze in beeld te brengen en te markeren, ontstaat inzicht in manieren om de efficiency te vergroten.

GEEN TEKORT MEER

Meer dan 90% niet-kerntaken blijkt eerder regel dan uitzondering. Het verbeterpotentieel van organisaties is dus fors. Bedenk dat als het lukt om deze activiteiten met 10% te beperken, de output verdubbelt. Bij veel bedrijven zou in dat geval van een personeelstekort geen sprake meer zijn.

De Lean-benadering is zeker niet alleen kansrijk voor industriële en maakbedrijven. Ook dienstverleners kunnen hun voordeel doen met deze verbeterfilosofie.

WERKPLEK OP MAAT

Naast het optimaliseren van processen kan ook techniek helpen om schaarse medewerkers efficiënter in te zetten. Zo

zijn steeds meer kantoren voorzien van sensoren die beweging detecteren. Is een ruimte een dag niet gebruikt dan kan de schoonmaker deze overslaan. Verder kunnen medewerkers via een app naar een vrije werkplek worden geleid. Ook is het mogelijk verlichting en temperatuur automatisch naar iemands individuele voorkeur in te stellen. Mensen kunnen onder optimale omstandigheden hun werk doen en dat komt de arbeidsproductiviteit ten goede.

EFFICIËNTER EN BETER

Niet alleen bij kantoren, ook in de zorg kunnen sensoren bijdragen aan de productiviteit. Bijvoorbeeld door 's nachts beweging van een patiënt te detecteren. Of juist het ontbreken ervan, in het geval iemand onwel is geworden. Zorgmedewerkers kunnen op die manier gericht in actie komen. Vaste nachtrondes waarbij de rust van patiënten wordt verstoord, zijn niet meer nodig. Zo leidt de inzet van techniek tot meer efficiency én betere zorg. Uiteraard is privacy daarbij een belangrijk aandachtsveld.

EI VAN COLUMBUS

Ook toepassing van meer componenten en halffabricaten kan helpen om de

arbeids capaciteit beter te benutten. Niet voor niets wordt prefabricage in de bouw gezien als het Ei van Columbus. Door zo groot mogelijke componenten fabrieksmatig te produceren en samen te voegen op de bouwplaats, is de kwaliteit beter beheersbaar. Er zijn minder handjes nodig en het bouwtempo gaat omhoog.

KANT-EN-KLARE COCKTAILTUBES

Niet alleen in de bouw, ook in andere sectoren kan prefabricage ervoor zorgen dat personeel efficiënter wordt ingezet. Wat te denken van Lucas Bols? Dit dranken likeurconcern lanceerde kant-en-klare cocktailtubes. Met deze innovatie besparen horecabedrijven tijd en kan minder goed getraind personeel toch een perfect drankje mixen. Ervaren bartenders zijn immers schaarse specialisten.

AUGMENTED REALITY

Diezelfde drijfveer speelt bij de inzet van virtual en augmented reality (AR). Met behulp van een AR-bril kan een extra laag informatie toegevoegd worden aan de werkelijkheid. Dit helpt medewerkers om de juiste handelingen uit te voeren; ze zien gedetailleerd en levensecht voor zich wat er moet gebeuren. Dit zorgt ervoor dat personeel kan worden ingezet met



Door de vergrijzing is steeds meer zorg nodig (foto Shutterstock/Maksim Shmeljov).



VAN MOSSEL TIEL

uw Renault- Nissan- en Dacia-dealer

- Nieuwste modellen.
- Unieke Private en Zakelijk Lease-aanbiedingen.
- Ruime voorraad occasions.
- Onderhoud en service tegen een scherp tarief.
- Groot aanbod bedrijfswagens.



Tiel Stephensonstraat 1-3, tel. 0344 61 96 63

vanmossel.nl

Van Mossel



een lager kennis- en ervaringsniveau. Doorgewinterde medewerkers kunnen zich richten op meer complexe taken. De productiviteit van een bedrijf als geheel neemt toe.

COBOTS ARE COMING

Robots zijn al decennialang een vertrouwd gezicht bij productie- en logistieke bedrijven. De Audi-fabriek in het Belgische Vorst telt drieduizend werknemers en vijfhonderd robots. Sinds kort worden die ondersteund door twee collaboratieve robots, ook wel cobots genoemd. Conventionele robots staan vaak op een afgeschermd locatie, op veilige afstand van menselijke medewerkers. Via sensoren en camera's is een cobot zich bewust van zijn omgeving. Komt een collega van vlees en bloed te dichtbij dan worden de activiteiten vertraagd of gestopt.

MEER DAN EEN GIMMICK

Audi doet ervaring op met de inzet van cobots die samen met een menselijke operator de kwaliteit van lijmverbindingen onderzoeken. De toepassing van deze samenwerkende robots staat in de kinderschoenen maar de potentie is groot. Overigens zijn robots zeker niet alleen voorbehouden aan industriële en logistieke bedrijven. Ook in de horeca duiken ze steeds vaker op. Nu nog vooral als gimmick, binnen afzienbare tijd wellicht een vaste waarde.

COMMUNICERENDE VATEN

Optimalisatie van processen, sensoren, prefabricage, robots, augmented reality; allemaal manieren om de impact van het personeelstekort te beperken. Maar er is meer nodig. Waar in de ene sector

medewerkers uitstromen, vaak als gevolg van digitalisering (denk aan de financiële sector) nemen in andere branches tekorten alsmat toe. Verder ontstaan nieuwe functies, veelal samenhangend met diezelfde digitalisering. Ook ontwikkelingen als de energietransitie zorgen ervoor dat nieuwe diensten en dus banen ontstaan. Om de mismatch te beperken, zijn initiatieven nodig die de communicerende vaten met elkaar verbinden. Nieuwe structuren die overschotten toeleiden naar vragende sectoren en zo werknemers in de juiste richting laten stromen.

ONMISBARE UPSKILLING

Vaak verloopt zo'n sectorswitch nu noodgedwongen via werkloosheid. Het is veel beter om te anticiperen en mensen tijdig van werk naar werk te begeleiden. Inclusief scholing voor de vereiste upskilling; het verwerven van aanvullende vaardigheden waardoor medewerkers wendbaarder worden. Veelal gaat het dan om digitale skills. Die zijn immers onmisbaar voor de banen van de toekomst. Maar ook ontwikkelingen als de energietransitie vereisen nieuwe vaardigheden.

DYNAMIEK BIJBENEN

Van werk-naar-werktrajecten zijn nu nog meestal initiatieven van twee werkgevers of specifieke sectoren. Om de alsmat versnellende dynamiek van de arbeidsmarkt te kunnen bijbenen, is een grootschalige en gestructureerde beweging nodig van medewerkers met de juiste vaardigheden. Daarbij bemoeilijkt de bestaande sectorale benadering de financiering van opleidingen voor andere branches.

LEVEN LANG ONTWIKKELEN

In steeds meer regio's ontstaan samenwerkingsverbanden van overheden, opleiders en bedrijven die deze complexe opgave te lijf gaan. Het is van groot belang dat zij slagen in hun ambitie. Voor de economie, de maatschappelijke opgaven én voor individuele medewerkers. Een tijdige, soepele overstap naar een nieuwe functie met perspectief draagt immers substantieel bij aan iemands levensgeluk. Daarom moeten ook werkenden zich bewust zijn van hun positie op de arbeidsmarkt. Een leven lang ontwikkelen is belangrijker dan ooit.

OPLOSSINGEN VOOR PROMINENT PROBLEEM

Steeds meer sectoren hebben te maken met een tekort aan medewerkers. Dit beperkt bedrijven in hun ontwikkeling en zorgt ervoor dat cruciale voorzieningen onder druk komen te staan. Demografische ontwikkelingen, digitalisering en de grote maatschappelijke opgaven maken dat dit probleem de komende jaren alsmat prominenter wordt.

In een artikelenreeks gaat Rivierland Business op zoek naar mogelijke oplossingen voor deze uitdaging. We brengen manieren in kaart waarmee werk en processen beter, sneller, slimmer en met minder mensen uitgevoerd kunnen worden. Ook is aandacht voor onderliggende structuren die zowel de arbeidsmarkt als individuele werknemers wendbaar maken.

De Kaap bevindt zich op een terrein van 35 hectaren aan recreatieplas de Beldert in Zoelen.



ROY DE WIJER VAN EVENEMENTENLOCATIE DE KAAP

‘WIJ BIEDEN EEN GARANTIE VOOR EEN ONVERGETELIJKE ERVARING’

Ongekende mogelijkheden op een unieke locatie in Zoelen, dat is De Kaap in een notendop. Op een terrein van 35 hectaren aan recreatieplas de Beldert, met hotspots met elk hun eigen uitstraling en kracht, waar gasten binnen of buiten lekker kunnen eten, relaxen, feesten, sportief bezig kunnen zijn of vergaderen. Met programma's voor elk wat wils, perfect uitgestippeld, om zelf te ontdekken of helemaal op maat gemaakt, met vijftien achtpersoons glamping tenten op eigen terrein en talloze eetlocaties. Een perfecte plaats voor teambuilding, teamuitje, bedrijfsfeest of personeelsuitje. Voor de zakelijke markt en voor particulieren, voor 10 tot 3.000 personen. As je je daar niet geweldig kunt vermaken kun je het nergens. Directeur Roy de Wijer geeft tekst en uitleg.

Roy de Wijer (31 jaar) voert samen met Dennis van Wijk de directie van De Kaap. Roy startte op zijn achttiende met een bijbaantje tijdens zijn studie commerciële economie. “Ik had toen geen idee dat het voor mij zo serieus zou worden, maar ik voelde me hier als een vis in het water. Van het een kwam het ander en nu maak ik dus onderdeel uit van de directie.” De Kaap – toen nog Holland Evenementen Groep - begon serieus vorm aan te nemen in 2013. Toen kreeg de eerste eigenaar het terrein in erfpacht op voorwaarde dat de plas toegankelijk bleef voor dagrecreanten. Dat was geen enkel probleem, want er bleef genoeg ruimte over voor het ontwikkelen van talloze activiteiten. Dat begon voorzichtig met wat eenvoudige opstellingen, maar is inmiddels uitgegroeid tot een unieke evenementenlocatie. Je kunt hier alle kanten op, van een vergadering tot een meerdaags megafeest met bekende artiesten. Dat we de mogelijkheid bieden om te overnachten op Glamping De Oever maakt het helemaal bijzonder. Daarom durven we ook best een garantie te geven voor een onvergetelijke ervaring.”

PROGRAMMA'S

De Kaap biedt uitgebreide programma's, van de wilde Wipeout tot prachtige Roadtrips met TukTuks of zelf meedoen aan Expeditie Robinson. Wipeout en Expeditie Robinson zijn directe afgeleiden van de bekende tv-programma's en De Kaap heeft daarvoor licenties verkregen van de producenten. “Wipeout is het bekende waterspektakel, waarin je je van obstakel naar obstakel beweegt. Uiteraard kies je zelf je obstakelparcours. Kernwoorden zijn actie en conditie en vooral veel en hard lachen. Met jaarlijks zo'n 20.000 waaghalzen is het erg populair. Datzelfde geldt voor Expeditie Robinson, de combinatie van eilandraden, bondgenoten en pittige proeven. Tijdens Mission Impossible leer je je grenzen te verleggen. Klimmen, abseilen en ziplinen op hoogte zijn vaste onderdelen. De missie als team volbrengen, daar draait het om. Mag het allemaal net wat minder spectaculair, dan trek je er door het prachtige Betuwse landschap op uit met een E-Chopper, E-Fatbike of E-TukTuk of je kiest gewoon voor een relaxt programma in één



De Kaap biedt diverse vergadermogelijkheden.

van onze hotspots. Gewoon genieten mag ook, De Kaap ontdekken, van snackhut naar snackhut, het is aan jou.”

ONGEKENDE MOGELIJKHEDEN OP EEN UNIEKE LOCATIE IN ZOELEN

ETEN EN SLAPEN

De Kaap heeft meerdere hotspots, met elk zijn eigen karakter. Het Baken is het grote overdekte restaurant waar samen met de outdoor festivalruimte enkele duizenden gasten zich kunnen vermaken. “Ook hier kun je je programma op maat samenstellen. Andere hotspots zijn bijvoorbeeld het Foodfestival, de Beachclub of het intiemere dakterras. Geniet van allerlei culinaire hoogstandjes in het restaurant, of van een ijskoud drankje op het dakterras.” Een jaar geleden nam De Kaap de negen holes golfbaan van golfclub De Batouwe over. Roy de Wijer: “Daar staan nu onze glampingtenten, maar er is nog veel ruimte om daar in de toekomst onze overnachtingsmogelijkheden verder uit te breiden. Dat zit in de planning.”

CORONA

Natuurlijk werd ook De Kaap getroffen door corona. “Wij zijn niet zo van het stil zitten, dus we hebben nieuwe activiteiten ontwikkeld. We hebben bijvoorbeeld onze eigen teambuilding games gebouwd. Als alternatief voor de traditionele kerstborrel bedachten we een muziekingo online en ook dat werd ongekend populair. Ons team stelde voor elk bedrijf borrelboxen samen die dan bij elke medewerker werden bezorgd. Dat leidde er allemaal toe dat we in december 2020 onze beste decembermaand ooit draaiden. Ook in die periode waren we bezig met leuke dingen, maar wat ons betreft hoeven die lockdowns nooit meer terug te komen. In combinatie met de



De Kaap is een perfecte plaats voor teambuilding, teamuitje, bedrijfsfeest of personeelsuitje.

NOW-ondersteuning hebben we er ons in elk geval goed doorheen geslagen.”

‘DE KAAP HEEFT MEERDERE HOTSPOTS, MET ELK ZIJN EIGEN KARAKTER’

RESERVERINGEN

De reserveringen bij De Kaap stromen momenteel binnen. “Eigenlijk hebben we door corona een winter van twee jaar achter de rug en zijn we nu gestart met een enorme inhaalslag. Het gaat echt hard, van kleine groepen particulieren tot grote boekingen met honderden deelnemers en bedrijfsfeesten met bekende artiesten. Juni zit behoorlijk vol en dat betekent vele bezoekers per dag, die naast elkaar of met elkaar genieten van alle mogelijkheden die we bieden. Het is natuurlijk ook mogelijk om het hele terrein exclusief af te huren. Ons seizoen staat op het punt te beginnen, half juli wordt het dan wat rustiger, maar dat vangen we op met dagrecreanten voor Beldert Beach en gasten op onze glamping. Half augustus gaat het dan weer een paar maanden helemaal los.”

TOEKOMST

De Kaap is nu nog in principe een seizoensbedrijf. “We werken er hard aan om ons seizoen te verlengen, daarom

hebben we in 2020 fors geïnvesteerd in de verbouwing van Het Baken en denken we na over nieuwe activiteiten, zoals virtual reality en escaperoom-achtige activiteiten. Die kun je namelijk ook binnen organiseren en zo worden we minder afhankelijk van seizoensinvloeden.” De grote uitdaging zit op dit moment in het vinden van voldoende medewerkers. Roy: “We hebben zo’n dertig vaste medewerkers en in het hoogseizoen verder een pool van zo’n honderdtwintig oproepkrachten. We acquireren via de bekende kanalen, maar we hebben bijvoorbeeld ook een huis-aan-huiscampagne gevoerd op 60.000 adressen. Dat werkte goed, maar toch blijft het vinden van voldoende medewerkers een probleem. Jong, oud of pensionado, ze kunnen hier allemaal een plek vinden. De Kaap is een leuke plek om te werken, altijd met vrolijke mensen op een dynamisch bedrijf, want geen dag is hetzelfde. En ik weet waar het toe kan leiden, voor je het weet zit je in de directie. Zo’n vaart zal het waarschijnlijk niet lopen, maar afwisselend werk is gegarandeerd.” Het gaat goed met De Kaap. “Daar werken we elke dag hard voor, niet alleen om uit te breiden, maar vooral om onze gasten een onvergetelijke dag te bezorgen. Daar spelen de medewerkers een hoofdrol in.”



Ledverlichting: minder energieverbruik, lange levensduur (foto Shutterstock/Andrey Popov).

GEBOUWVERDUURZAMING AANTREKKELIJK ÉN VERPLICHT

URGENTIE NEEMT TOE

De vorige editie van Rivierenland Business bevatte een pleidooi voor een integrale benadering van duurzaamheid. Als eerste stap - één die vaak stevige zoden aan de dijk zet - kiezen veel organisaties ervoor om hun huisvesting te verduurzamen. Door druk vanuit de overheid neemt de urgentie toe. En nu de energieprijzen door het dak gaan, wordt ook de financiële drijfveer steeds belangrijker. De korte terugverdientijd zorgt ervoor dat gebouwverduurzaming vaak geld oplevert.

Al sinds 2017 is er een besparingsplicht bij gebouwverduurzaming. Per sector zijn erkende maatregelen opgesteld. Grootverbruikers - alle organisaties die jaarlijks vanaf 50.000 kWh stroom of 25.000 m³ aardgas verbruiken - zijn verplicht deze maatregelen uit te voeren bij een natuurlijk vervangingsmoment of een terugverdientijd korter dan vijf jaar.

DWANGSOM

Gemeenten gebruikten de besparingsplicht de afgelopen jaren vooral als stok achter de deur. Om bedrijven te verleiden tot gebouwverduurzaming lag

de nadruk op voorlichting. Steeds meer gemeenten gaan er echter toe over om de verplichting ook daadwerkelijk te handhaven. Wanneer bij controle blijkt dat erkende maatregelen nog niet zijn uitgevoerd, kan een dwangsom worden opgelegd.

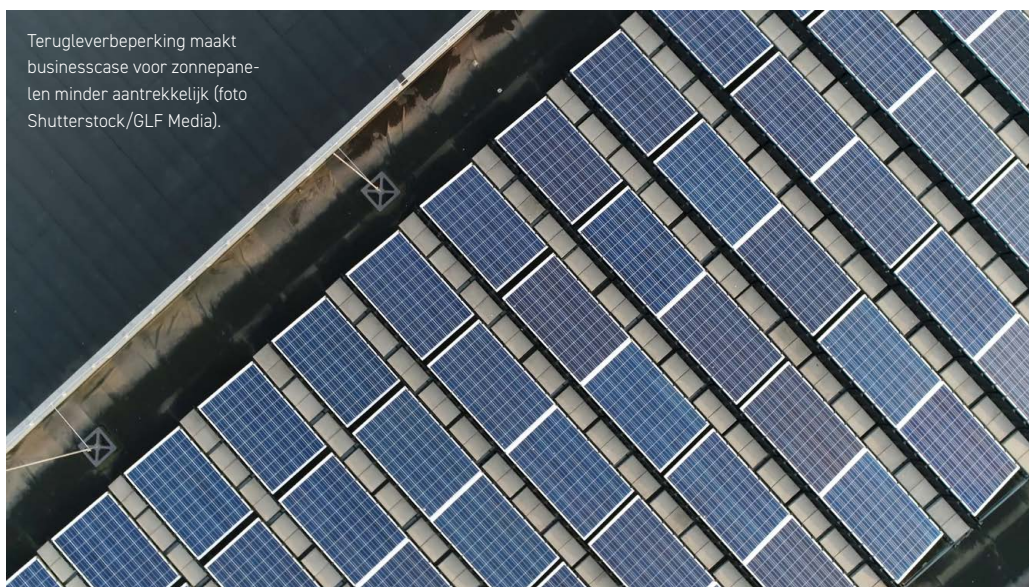
VERPLICHT ENERGIELABEL C

1-1-2023 is voor vastgoedeigenaren een belangrijke datum. Dan moeten alle kantoorgebouwen van 100 m² of meer minimaal beschikken over energielabel C. Ook als een kantoor meer dan 50% uitmaakt van een bedrijfsgebouw is label C verplicht. De verantwoordelijk-

heid ligt bij de eigenaar. Objecten die niet aan de verplichting voldoen, mogen niet meer als kantoor worden gebruikt. Het verplichte energielabel C is al jaren geleden aangekondigd en ook al eens verschoven. De vraag is of overheden per 1 januari 2023 ook direct gaan handhaven. Sommige gemeenten kondigen aan dit wel te zullen doen.

GEDEGEN AFWEGING

Het is verstandig om niet te wachten op actie van de overheid maar zelf de regie te nemen bij gebouwverduurzaming. Net als bij duurzaamheid in algemene zin geldt



Terugleverbeperking maakt businesscase voor zonnepanelen minder aantrekkelijk (foto Shutterstock/GLF Media).

ook hier: kies voor een planmatige aanpak. Met het oog op een optimale balans tussen investeringen en resultaat zou de grondslag altijd een gedegen afweging moeten zijn van alle mogelijke maatregelen: bouwkundig, elektrotechnisch en werktuigbouwkundig.

BEWEGINGSSENSOREN

Het beperken van de energievraag is een logische eerste stap bij gebouwverduurzaming. Wat je niet verbruikt, hoeft je ook niet in te kopen of zelf op te wekken. Zorg dus voor adequate isolatie en onderzoek of meet- en regelapparatuur optimaal is afgesteld.

Veel impact heeft het vervangen van verouderde apparatuur door zuinige ketels en koelsystemen. Verder voorkomen bewegingssensoren en automatische zonwering dat ongebruikte ruimtes worden verwarmd, licht onnodig brandt en gebouwen nodeloos opwarmen. Ook koelen kost immers energie.

NO-BRAINER

Het vervangen van conventionele verlichting door Led is in feite een *no-brainer*. Ledlampen gebruiken veel minder energie en gaan aanzienlijk langer mee. Ook geven ze minder warmte af waardoor 's zomers minder gekoeld hoeft te worden.

Door het fors lagere verbruik wordt de investering in Ledverlichting snel terugverdiend, helemaal nu de energieprijzen torenhoog zijn. Bijkomend voordeel: nieuw, beter licht draagt ook bij aan veilige en efficiënte werkomstandigheden.

GROEN OPWEKKEN

Toepassing van Ledverlichting met bewegingssensoren is bij veel gebouwen voldoende voor een energielabel C. Echt

duurzaam is een gebouw dan nog niet. Daarom is het zelf opwekken van groene energie een logische volgende stap. Om energielabel A te behalen, worden vaak zonnepanelen ingezet. De opbrengst van deze duurzame opwekking is veelal hoog op het moment dat de energievraag door koeling groot is. Een efficiënte maatregel dus die zijn waarde houdt.

TERUGLEVERBEPERKING

Er schuilt wel een addertje onder het gras voor gebouw eigenaren die de aanleg van een zonnestroominstallatie overwegen. Door de sterke groei van duurzame opwekking wordt steeds meer energie teruggeleverd. Op een aantal plekken in Nederland kan het energienet deze toestroom niet meer aan en geldt een terugleverbeperking. Dit maakt de onderliggende businesscase voor zonnepanelen minder aantrekkelijk. Alternatief kan zijn om de opgewekte groene energie tijdelijk op de slaan tot het moment dat je deze zelf kunt gebruiken, bijvoorbeeld met een accusysteem. Vooralsnog is dat wel een prijzige oplossing.

LABEL A IN 2030

Investeren in gebouwverduurzaming is vaak rendabel. Door de hoge energieprijzen wordt de terugverdientijd steeds aantrekkelijker. De coronaperiode heeft echter de reserves van veel bedrijven aangetast. Dit kan ertoe leiden dat een vanuit bedrijfseconomisch oogpunt slimme investering op de langere baan wordt geschoven.

Toch is het zaak niet te lang te wachten met verduurzaming. Na het verplichte label C per 2023 is het volgende doel al in zicht. De huidige CO₂-norm betekent dat in 2030 alle gebouwen energielabel A

moeten hebben. Banken geven aan dat zij in de toekomst vastgoed zonder dit A-label niet meer zullen financieren. Dus wanneer de hypotheek op zo'n pand afloopt, wordt deze niet verlengd.

BEGIN OP TIJD

Regeren is vooruitzien. In een periode van bijna acht jaar is er een aantal logische vervangingsmomenten. Door daarbij telkens duurzame opties te kiezen, vergt verduurzaming amper extra investeringen. Het is dan wel zaak om op tijd te beginnen. Daaraan voorafgaand dient zich echter een andere keuze aan: is de huidige huisvesting nog passend bij de omvang van de organisatie? Met name omdat er meer hybride wordt gewerkt, kunnen organisaties vaak toe met minder ruimte. En vierkante meters die niet nodig zijn, hoeft je ook niet te verduurzamen.

DUURZAAMHEID IN BREED PERSPECTIEF

Geen organisatie kan het zich veroorloven om duurzaamheid te negeren. Bij alle duurzame inspanningen moet er een scherp oog zijn voor prioriteiten en onderlinge verbanden. Want focus op één duurzaamheidsthema kan negatieve gevolgen hebben op andere gebieden. Weloverwogen verduurzaming vereist een holistische benadering. In een reeks artikelen schetst Rivierenland Business verschillende aspecten van duurzaamheid met oog voor hun onderlinge samenhang.

Paul Verbeek,
adviseur bij
PensioenVizier

28

HET NIEUWE PENSIOENAKKOORD

AARDVERSCHUIVING IN PENSIOENLANDSCHAP

Wat we in de wandelgangen een pensioenakkoord noemen, is in feite de grootste pensioenhervorming van de afgelopen zestig jaar. Dit is een aardverschuiving in ons pensioenlandschap. Het doel van het pensioenakkoord is het bestendiger maken van het pensioenstelsel. Daarnaast moet het ervoor zorgen dat het pensioen transparanter wordt.

WAAROM EEN NIEUW PENSIOENSTELSEL?

We hebben op dit moment één van de beste pensioenstelsels ter wereld. Maar ook één van de duurste. De prijs die betaald wordt aan ons pensioen wordt niet evenredig verdeeld. De jongeren betalen veel meer dan de ouderen. Bovendien komen er steeds meer ouderen (vergrijzing) en steeds minder jongeren (ontgroening).

De lage rentestand zorgt er voor dat de pensioenen al geruime tijd niet of nauwelijks geïndexeerd worden en dat sommige pensioenen zelfs gekort moeten worden. Hierdoor is er een kloof ontstaan tussen de verwachtingen en de uitkomsten. Dit is onwenselijk en zorgt voor (zeer) teleurgestelde werknemers en dus voor onrust. Op dit moment is er overigens wel sprake van een stijgende rente, waardoor een deel van de problematiek inmiddels minder speelt. Ruim 8 miljoen werknemers zitten of zaten bij één van de grote pensioenfondsen. De aanhoudende lage rentestand zorgt echter voor onzekerheid naar de toekomst. Dit betekent dat de pensioenfondsen de pensioenuitkeringen op lange termijn niet meer zouden kunnen betalen.

HET NIEUWE PENSIOENAKKOORD

Het nieuwe pensioenakkoord is op 12 juni 2020 gepresenteerd. Veranderingen hingen al een tijdje in de lucht, maar inmiddels zijn er ook een aantal details wat duidelijker geworden. De vakbond FNV heeft akkoord gegeven. Dit betekent dat het Nederlandse pensioensysteem in zes jaar tijd wordt verbouwd.

HOOFDLIJNEN VAN HET NIEUWE STELSEL

In het nieuwe pensioenstelsel worden alle pensioenregelingen zogenaamde premie-

regelingen. Dat houdt in dat de hoogte van het op te bouwen pensioen wordt bepaald door de inleg én de beleggingsmix. Op dit moment zijn verreweg de meeste pensioenregelingen nog gebaseerd op een aanspraak (een recht), waarvan de hoogte van de toekomstige uitkering nu al bekend is. Deze aanspraak gaat dus verdwijnen.

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN HET NIEUWE PENSIOENSTELSEL:

- Alle pensioenregelingen, dus ook de regelingen van de pensioenfondsen, worden premiereregelingen;
- uiterlijk op 1 januari 2027 moeten alle pensioenregelingen op het nieuwe akkoord zijn aangepast;
- er komt een vlak tarief voor alle medewerkers (gelijkblijvend percentage), met – desgewenst – een uitzondering voor reeds bestaande oplopende staffelregelingen (bestaande premiereregelingen);
- het nabestaandenpensioen bij overlijden voor pensioendatum wordt geheel op risicobasis verzekerd en wordt gebaseerd op een uitkering van (maximaal) 50% van het inkomen van de overleden deelnemer;
- een variabele pensioenuitkering is mogelijk, de keuze voor een variabel pensioen is dus mogelijk.

WAT BETEKENT DIT VOOR JOU ALS WERKGEVER?

De wijzigingen zijn nog niet doorgevoerd. De overgangstermijn naar het nieuwe pensioenstelsel loopt namelijk van 1 januari 2023 tot en met 31 december 2026. Gedurende deze periode dient de werkgever het personeel te informeren over de voorgenoemen wijzigingen. Hier schuilt vervolgens de grootste uitdaging voor de werkgever: Het betreft enerzijds een aanzienlijke wet-

telijke wijziging, maar anderzijds moet de werkgever wel goedkeuring krijgen van alle werknemers om de voorgenoemen regeling door te kunnen voeren. Stel dat de nieuwe regeling duurder uitpakt voor de werknemer, dan zijn de meerkosten voor rekening van de werkgever.

In het 'oude' systeem met aanspraken was het tevens zo dat de jongeren iets meer betaalden ten opzichte van de oudere werknemers (doorsneepremie). Nu het stelsel gaat wijzigen is er een groep van werknemers (vanaf 45 jaar) die voorheen tot de jongere groep behoorde en nu ineens niet meer worden ondersteund door het 'solidariteitsbeginsel'. Ook deze groep zal gecompenseerd moeten worden in de nieuwe situatie. Uiteraard wordt hier ook bij cao's over gesproken, maar de werkgever zal zich terdege bewust moeten worden van deze impactvolle wijziging en consequenties.

In het daglicht van bovenstaande problematiek is PensioenVizier al geruime tijd bezig om voor aangesloten werkgevers een individuele impactanalyse per werknemer te maken. Op die wijze ben je transparant naar alle betrokkenen en is er duidelijkheid. Voorts blijft het een zaak van begrijpelijk en correct informeren, maar dan dien je wel exact te weten waar het over gaat. PensioenVizier kan en wil hier graag bij helpen!

www.pensioenvizier.nl

Aanbevolen locaties



Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



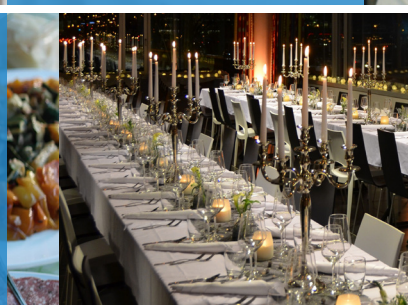
Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



SALSA, catering op locatie

Postbus 41
4153 ZG Beesd
T 06 - 522 11 459
E info@salsacatering.nl
I www.salsacatering.nl



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl





ZAKENAUTOTESTDAG RIVIERENLAND BUSINESS 2022

31





GLIMMENDE BOLIDES IN HET LENTEZONNETJE

Met een gemixt arsenaal aan auto's en een even zo diverse groep deelnemers was de eerste autotestdag van Rivierenland Business van dit jaar een feit. Alles werd die dag uit de kast getrokken om de zakenauto's van hun beste kant te laten zien.

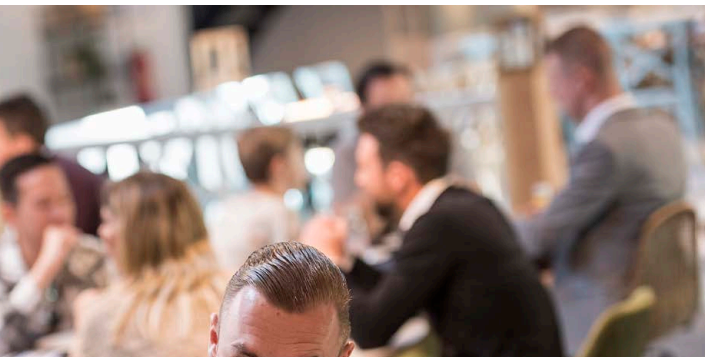
Tijdens de testdag konden de testrijders zich wederom vergapen aan een groot aanbod aan zakenauto's die door de dealers ter beschikking waren gesteld. De verschillende merken, types en uitvoeringen waren voldoende om een goede indruk te krijgen van het hedendaagse autoaanbod.

De dag ging van start bij De Kaap in Zoelen. Daar werden de dealers en testrijders gastvrij ontvangen met wat te drinken en

een heerlijke lunch. Iedereen werd welkom geheten en na een korte briefing en een groepsfoto, was het tijd om de auto's op te zoeken. Na een stop met diverse versnaperingen bij Boutique Hotel De Os en het Paard vervolgde de rit naar Brasserie Poelzicht in Kapel-Avezaath, waar men onder het genot van de doorbrekende zon onder andere een lekkere kop koffie kon nuttigen en diverse culinaire hapjes kreeg voorgeschoteld.

LANDELIJK

De vierde locatie was de Heerlijkheid in Eck en Wiel. Prachtig landelijk gelegen en de weg naar deze locatie was de perfecte route om de auto's eens goed te testen. Ook hier ontbrak het de deelnemers aan niets. De route vervolgde naar Hotel Restaurant Bal, waar de deelnemers kennis konden maken met de moderne metamorfose die de locatie heeft ondergaan, maar ook met de verfijnde keuken van dit restaurant.



NOVITEITEN

Veel deelnemers waren het er roerend over eens dat verduurzaming een hot item is in de autobranche en dat daarnaast steeds meer aan boord te beleven valt, enerzijds door de voortdurend toenemende veelzijdigheid van infotainment en anderzijds door slimme vondsten die de bestuurder en zijn passagiers aangenaam kunnen verrassen. Veel van die ontwikkelingen mochten de proefrijders tijdens de zakenautotestdag uitgebreid uitproberen of zogezegd 'over zich heen laten komen'. Het aanbod van testauto's was conform de vraag naar duurzame mobiliteit grotendeels elektrisch. De sessies duurden feitelijk te kort om in alle functies en gadgets te duiken, maar de oplettende deelnemer met interesse in nieuwe voorzieningen kon aardig wat noviteiten ontdekken.

Na het invullen van de laatste testverslagen, was er nog even tijd voor de testrijders om een extra ritje te maken in de auto's waar ze hun oog op hadden laten vallen. De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten bij De Kaap.

LOCATIES

Brasserie Poelzicht
De Kaap
Boutique Hotel De Os en het Paard
Heerlijkheid Eck en Wiel
Hotel Restaurant Bal

DEALERS EN TESTAUTO'S

Gerritse: FORD MUSTANG-E GT

Herwers Hyundai Tiel: HYUNDAI IONIQ 5 LOUNGE
Herwers Mitsubishi Tiel: MITSUBISHI ECLIPSE CROSS PHEV

Louwman Mercedes-Benz Tiel: MERCEDES EQB
MERCEDES BENZ C-KLASSE ESTATE

Van Mossel Nissan Tiel: NISSAN QASHQAI
Van Mossel Renault Tiel: RENAULT ARKANA

De Waal Autogroep: AUDI E-TRON GT
SKODA ENYAQ IV
VOLKSWAGEN TAIGO R-LINE

Story Waardenburg: BMW XDRIE40 M-SPORT
BMW X5 xDRIE 45e

DEELNEMERS

Huib van Loon - Oxonia
Ton Van der Aa - M4I advies in grondzaken
Maarten de Groot - M4I Advies in grondzaken
Anneke Takke - Equilibrium Shiatsu
Justus Heideveld - DHC Advocaten
Jeroen Geraerds - Body life
Rik Peters - Innomarca
Corne Peters - Plan C
Bas van der Heijden
Rudy Breddels - GMMCK
Michael Vink - SprintWerkt
Sandra Mansury - SprintWerkt



Zoekt u een unieke "buiten" locatie aan het water om te vergaderen, een training te geven of een inspirerende en motiverende teambuilding dag te organiseren.



Ook dan bent u bij ons op de juiste plek! Wij nemen alle zorg op ons, we zorgen voor een heerlijke en gezonde lunch, doen jullie waar je goed in bent, doen wij dat ook.



DE OS & HET PAARD

BOUTIQUE HOTEL

"Luxe vergaderlocatie aan de rivier De Linge"
Huiselijk, kleinschalig, stijlvol en exclusief

Een bijzonder mooi gelegen locatie om te vergaderen omgeven door natuur, ruimte en rust.

U kunt hier vergaderen, trainen, brainstormen en uw gasten ontvangen in een mooie en stijlvolle ruimte.

Voldoende parkeermogelijkheden op eigen terrein.
 Drie ruime en sfeervolle ingerichte hotelkamers ter beschikking.

U mag altijd even langs komen om te kijken, de sfeer te "voelen" en om uw wensen te bespreken.

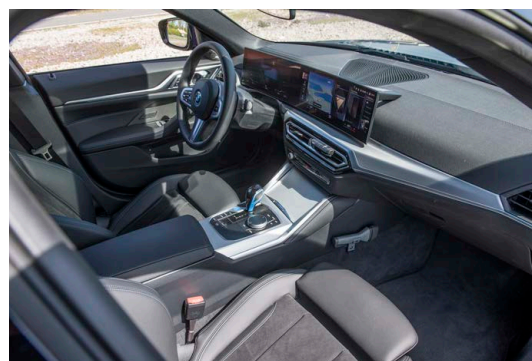
Deilsedijk 75, 4158 EG | DEIL | T 0345-651613 |
 info@osenpaard.nl | www.osenpaard.nl



Welkom bij
BAL

HOTEL - RESTAURANT - VERGADEREN

Hotel-restaurant BAL | Voorstraat 8 | Echteld
 Tel. 0344 643270 | info@hotelrestaurantbal.nl
 www.hotelrestaurantbal.nl



'DE PRESTATIES ZIJN WERKELIJK GEWELDIG'

BMW i4 eDRIVE 40 M-SPORT

DEALER: STORY WAARDENBURG B.V. AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROLAND RIEZEBOS

RUDY BREDELDS: "Supervet en stijlvol. Een hele fijne auto, comfortabel en flexibel, rijdt heel goed en stil. De elektrische snuffjes zijn handig, het laadplateau voor smartphones is ook slim. De auto ligt uitstekend op de weg. De prestaties? Zoveel power, geweldig en het schakelen gaat heel natuurlijk. Ik had geen tijd om alle elektronische functies te ontdekken, zo overmatig. De navigatie op de voorruit geprojecteerd is even wennen, maar fijn. Een prachtige, krachtige, slimme en comfortabele auto. Wat een uitstraling. De prijs is volgens mij redelijk."

CORNÉ PETERS: "De schitterende kleur en de mooie ingetogen styling maken deze auto bijzonder. De afwerking is top, maar wat verwacht je anders? De interieursfeer is warm, mede door de donkere hemel, dat

komt misschien wel wat koel over. De stoelen zijn uitstekend, er is meer dan voldoende ruimte. De besturing is direct en intuïtief. De prestaties zijn top, de gasrespons is ook in de comfortstand uitstekend. De navigatie is overzichtelijk. De connectiviteit is uitstekend, het dashboard straalt rust uit. De prijs klopt, onder andere door de vele extra's en de hoogwaardige afwerking."

JOSHUA TITALEY: "Een unieke auto, heel modern en sportief, iets anders kan ik er niet van maken. De BMW straalt luxe uit, zowel qua design als interieur. De stoelen zitten heerlijk en de afwerking is top. Lekker ruim, zowel voor- als achterin. De wegligging is fantastisch, de motor is elektrisch dus supersnel. Echt alles aan deze auto klopt. En als toetje, ik vind de prijs-kwaliteitverhouding

helemaal in orde. Je krijgt veel voor relatief weinig."

RIK PETERS: "De looks zijn karakteristiek en elegant, ze stralen echt het design van BMW uit. De afwerking en kwaliteit is absolute top. Dat blijkt niet alleen uit de luxe uitvoering, maar ook uit het bedieningsgemak. Fijne alcantara stoelen en een mooi en groot dashboard. Zitcomfort is uitstekend, de ruimte genoeg voor zijn klasse. De besturing en wegligging zijn supersportief. De motor, de versnellingsbak en de prestaties zijn werkelijk geweldig. De BMW stuurt niet alleen strak, hij heeft ook een enorm groot koppel. De elektronische functies zijn overzichtelijk en eenvoudig te bedienen. De prijs-kwaliteitverhouding? Die is meer dan goed."

35



SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: i4 eDrive40
Uitvoering: M-Sport
Cilinderinhoud (cm³): n.v.t.
Vermogen (pk): 340
Transmissie en aantal versnellingen: automaat
Verbruik (l/100 km of kWh):

16,1–18,4 kWh
CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 2.125
Inhoud laadruimte: 470-1290 L
Gemonteerde opties: opvraagbaar
Vanafprijs (€, incl. BTW): €60.630,-
Prijs testauto (€, incl. BTW):

€72.878,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €869,-
Informatie: www.storybmw.nl
roland.riezebos@storywaardenburg.nl



Kromme Steeg 11
4013 NG Kapel-Avezaath
0344-661547



Wij zijn trots op de Betuwe
en dat proef je in elke slok van ons bier.



www.betuwsbier.nl



BMW X5 xDRIVE 45e

DEALER: STORY WAARDENBURG B.V. AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROLAND RIEZEBOS

MAARTEN DE GROOT: “Een degelijke X5-uitstraling, wat mij betreft passen daar ook de kwalificaties groot en hoekig bij, maar vooral ook mooi. Van binnen chique en degelijk, maar ook een beetje sfeerloos, de deuren sluiten met een zachte zucht. De stoelen zijn fantastisch, in alle standen te verzetten. Ook ongelooflijk veel ruimte achterin. De auto rijdt fantastisch. Fijn stuur, licht te bedienen, de auto is heerlijk soepel geveerd, dat rijdt echt relaxt. Datzelfde geldt voor de prestaties, heerlijk en snel. Alle functies die je kunt verwachten zijn er ook, aan veel extra's hangt echter een prijskaartje. En dat prijskaartje is redelijk hoog, maar vergelijkbaar met concurrenten, die vaak dezelfde ruimte bieden, maar minder comfort.”

JUSTUS HEIDEVELD: “Top, mooi, groot, maar niet poenerig. De afwerking en kwaliteitsbeleving zijn zoals je bij een BMW verwacht, er is gewoon niks op aan te merken.

‘ALLES IS VAN TOPKLASSE’

Het interieur is mooi en comfortabel, het zitcomfort is groot, alles is klaar voor een lange reis. Ook de bagageruimte is groot. De besturing is veel lichter dan je zou verwachten, de wegligging is fenomenaal. De prestaties zijn uitstekend, een tikje agressief, maar toch heel comfortabel. De auto zit vol met allerlei elektronische functies, te veel om tijdens één rit te ontdekken. Daar hangt een behoorlijke prijs aan vast, maar die is in verhouding met wat je krijgt.”

TON VAN DER AA: “In één woord geweldig, wat een bak. Alles is van topklasse, de afwerking, de uitstraling is werelds en ook het interieur voelt aangenaam en luxueus. Het zitcomfort met luchtvering is ongeëvenaard. De bagageruimte en de opbergmogelijkheden zijn prima. De besturing en de wegligging zijn van topklasse, de prestaties bereiken een extreem hoog niveau. De auto herbergt vele elektronische functies, die allemaal bijdragen aan comfort, rijplezier of die het mogelijk maken persoonlijke voorkeuren in rijmodus in te stellen. De prijs voor dat alles lijkt me aardig te kloppen.”

37



SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: X5 xDrive 45e
Uitvoering: M-Sport High Executive
Cilinderinhoud (cm³): 3.0
Vermogen (pk): 394
Transmissie en aantal versnellingen: 8 traps automaat

Verbruik (l/100 km of kWh): 1,2-1,4L / 24,3-25,9 kWh
CO₂-uitstoot (g/km): 27-32
Ledig gewicht (kg): 2510 kg
Inhoud laadruimte: 500-1720 L
Gemonteerde opties: opvraagbaar
Vanafprijs (€, incl. BTW): €87.264,-

Prijs testauto (€, incl. BTW): €117.343,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €1.440,-
Informatie: www.storybmw.nl
 roland.riezebos@storywaardenburg.nl

WATCH ME



FORD MUSTANG MACH-E

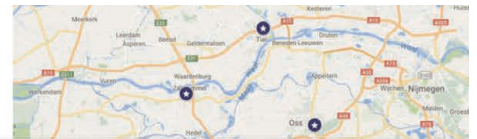
VANAF € 57.125,- OPERATIONAL LEASE VANAF € 685,- P.MND



Prijs incl. BTW en kosten rijklaarmaken. Operational Lease o.b.v 60 maanden en 10.000km/jr. en excl. BTW. Vraag naar de voorwaarden. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van standaardspecificaties.

Gerritse Hendriks
www.forddealer.nl

Tiel: Edisonstraat 1
Oss: Gotenweg 3
Zaltbommel: Vergtweg 60 (Servicepunt)



VAN MUNSTER MEDIA FACTORY

marketing- en communicatiemakers

Gespecialiseerd in het creëren en beheren van media, in de meest brede zin van het woord. Bij ons vind je alle kennis en services onder één dak. We kunnen je helpen met elke gewenste media-uiting. Of dit nu online of offline is!

vmmf.nl



MERCEDES-BENZ EQB

DEALER: LOUWMAN MERCEDES-BENZ TIEL AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MIKE PETERS

MICHAEL VINK: "Design en uitstraling zijn zoals we van Mercedes gewend zijn, super. Alles is perfect afgewerkt en het interieur is vooral met de sfeerverlichting fantastisch. Het zitcomfort is perfect en er is veel ruimte beschikbaar. Ook over de besturing en de wegligging kan ik kort zijn: prima en dat geldt ook voor de motorprestaties. Snel en stil, heel apart. Een hele dikke acht!"

JOSHUA TITALEY: "Een mooie en klassieke uitstraling en ook van binnen helemaal top. De auto is mooi afgewerkt, maar dat mag je van Mercedes verwachten. De stoelen zitten heerlijk, zowel voor- als achterin. De auto is lekker ruim, je kunt er heerlijk mee op vakantie. Hij ligt geweldig op de

weg en hij is elektrisch, dus supersnel. De verschillende spraakopties vind ik prachtig. Een acht!"

'EEN HELE DIKKE ACHT!'

RIK PETERS: "De afwerking is natuurlijk top, echt premium. Ook het interieur is wat je van een Mercedes met een AMG-pakket mag verwachten. Het zitcomfort is goed en gemakkelijk in te stellen. Ook de bagageruimte voldoet uitstekend. De besturing, wegligging en vering zijn enorm goed, maar het is wel even wennen met het remmen. Snel? Meer dan snel genoeg. Mooi al die

elektronische technieken, maar ze zijn ook functioneel. De prijs is navenant, maar verklaarbaar. Geen moeite mee."

HUIB VAN LOON: "Het design en de uitstraling van de Mercedes EQB zijn stoer en bij de tijd. De kwaliteitsbeleving is premium, top. Het interieur is prettig, met mooie gebruikte materialen en goede schermen. De stoelen zijn elektrisch verstelbaar en de auto biedt voldoende ruimte. De Mercedes stuurt prettig, maar wel strak. De elektronische functies passen bij deze auto en de luxe uitstraling. De auto kost wat, maar dat gezien het gebodene en de restwaarde verklaarbaar."



SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz
Model: EQB
Uitvoering: 300 4MATIC AMG
Line 7-persoons 67 kWh
Cilinderinhoud (cm³): n.v.t.
Vermogen (pk): 229
Transmissie en aantal versnellingen: automaat traploos
Verbruik (l/100 km of kWh): 19,2 kWh
CO₂-uitstoot (g/km): 0

Ledig gewicht (kg): 2.175
Inhoud laadruimte: 465-675 l
Gemonteerde opties: Smartphone Integratie € 363,-, Dodehoekassistent € 544,50, Panoramascuif/ kanteldak € 1.415,70, 3e zitrij (7-persoons) € 1.004,30, Nightpakket € 242,-, Antidiefstal pakket Urban Guard Plus € 774,40, Voorbereiding voor connectiviteitspakket € 121,-, Premium Plus 2 Pakket

€ 3.245,85
Vanafprijs (€, incl. BTW): €56.408,-
Prijs testauto (€, incl. BTW): €75.617,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €809,14 excl btw
Informatie: www.louwmandealergroup.nl



MERCEDES BENZ C-KLASSE ESTATE

DEALER: LOUWMAN MERCEDES-BENZ TIEL AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MIKE PETERS

ROY WEGHORST: “Veel oog voor detail, dat is wat me opvalt bij de afwerking en de kwaliteitsbeleving. Maar ook functionaliteit, de knoppen zitten op de logische plaatsen. De sfeer van het interieur is zakelijk, de stoelen geven veel ondersteuning en de ruimte is royaal. De auto is goed geveerd en ligt prima op de weg. Door de hybride-uitvoering is er zowel comfortabel als sportief mee te rijden. De elektronische functies zijn gemakkelijk te bedienen en goed te vinden. De keuze voor de dashboard layout is leuk en ook de navigatie op het hoofdscherm is gebruiksvriendelijk. De prijs is acceptabel.”

JUSTUS HEIDEVELD: “Strak en laag, mooi lang design. De auto is afgewerkt zoals je van Mercedes kunt verwachten. Ik vind de verlichte sierelementen mooi. Zitcomfort is

ruim voldoende, de kofferbak is groot, maar niet diep. De besturing en de wegligging zijn comfortabel en dat geldt ook voor de prestaties. Het hybridesysteem werkt geruisloos en het ondersteunt de motor op het moment dat jij het wilt. Ik vind het mooi dat Mercedes-Benz er steeds weer in slaagt de goede eigenschappen van vorige modellen te verbeteren.”

‘VEEL OOG VOOR DETAIL’

HUUB VAN LOON: “Het design is mooi, maar heeft toch een goede zakelijke uitstraling. De auto is netjes afgewerkt, het interieur is rustgevend; mooie verlichting, prachtige schermen, mooie bekleding. Het zitcomfort is prima. De besturing en

de wegligging zijn in de sportieve stand heel prettig, direct en strak. De prestaties zijn prima, benzine en elektrisch werken uitstekend samen. Opvallend is dat de ‘lane assist’ verfijnder werkt dan op oudere modellen. Dit is een mooi product, maar niet helemaal perfect.”

RUDY BREDELS: “Supermooie auto, stijlvol en sportief design. Gewoon een mooi interieur in combinatie met de carbon look. De stoelen zijn fantastisch, de ruimte is comfortabel, knus en prettig. De auto komt heel goed van zijn plek en schakelt probleemloos. Zeer slim, strak en intuïtief gebruik, effectief en functioneel. De prijs-kwaliteitverhouding is prima. Je krijgt redelijk veel auto voor een acceptabele prijs.”

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz
Model: C-Klasse Estate
Uitvoering: C 300 e AMG Line Limited
Cilinderinhoud (cm³): 1.999 cc en Plug In elektromotor
Vermogen (pk): 204 pk via brandstofmotor en 129 pk via elektromotor
Transmissie en aantal versnel-

lingen: 9 traps automaat
Verbruik (l/100 km of kWh): Verbruik gecombineerd WLTP (l/100 km) 0,6 - 0,8
CO₂-uitstoot (g/km): CO₂-emissie gecombineerd WLTP (g/km) 15 - 19 gram
Ledig gewicht (kg): 2.020
Inhoud laadruimte: 490-665 l
Gemonteerde opties: Metaallak € 0,- (is inclusief)

Vanafprijs (€, incl. BTW): €50.097,-
Prijs testauto (€, incl. BTW): €64.338,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €866,63 excl btw
Informatie: www.louwmandealergroep.nl





VOLKSWAGEN TAIGO R-LINE

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JAAP BLANKESTEIN

SANDRA MANSURY: “Het design ziet er goed uit, modern, echt bij de tijd. Dat geldt ook voor het afwerkingsniveau, Duits dus minimaal in orde, in dit geval meer dan oke.

‘DE AUTO LIGT GOED OP DE WEG’

Het interieur is sfeervol, het zitcomfort goed en het ruimteaanbod ook. De auto stuurt lekker en ligt goed op de weg. Datzelfde geldt voor de motor, de prestaties zijn bovengemiddeld. Wat de elektronische

functies betreft is de auto wat sobertjes uitgevoerd, dat moet beter kunnen. Al met al laat Volkswagen weer een degelijke staaltje van zijn kunnen zien.”

TON VAN DER AA: “Het design van de Taigo R-Line is sober, maar strak. De interieursfeer is prima. Het zitcomfort is goed, de auto is ruim, je kunt er voldoende bagage in kwijt. De prestaties zijn prima, de auto schakelt goed door. De elektronische functies via touchscreen te bedienen vind ik persoonlijk wat minder overzichtelijk.”

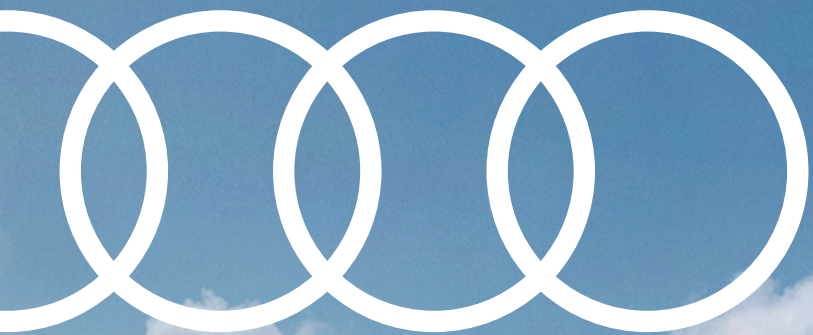
MICHAEL VINK: “De afwerking is basic, de kwaliteitsbeleving is naar verwachting. Het zitcomfort voldoet aan de verwachtingen, het ruimteaanbod valt voor een SUV wat tegen. De bagageruimte had ruimer mogen. De auto presteert goed, de motor en de versnellingsbak zijn prima. Deze auto had wat spectaculairder mogen voor een nieuwe Volkswagen.”



SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen
Model: Taigo
Uitvoering: R-Line
Cilinderinhoud (cm³): 999
Vermogen (pk): 111
Transmissie en aantal versnellingen: DSG automaat
Verbruik (l/100 km of kWh): 4,9 l/100 km
CO₂-uitstoot (g/km): 113
Ledig gewicht (kg): 1.160

Inhoud laadruimte: 560
Gemonteerde opties: Velgen 'Valencia', 17 inch lichtmetaal, Bumpers in R-Line design, achterspoiler, zijorpels en sieruitlaat, Zijruiten achter en achterrauit gefint, Dakhemel in zwart, Multimediasysteem touchscreen (8 inch), App-Connect draadloze smartphone integratie, Airconditioning automatisch, 2-zone (Climatronic), Parkeersensoren vóór en achter (Park Distance Control), Voorstoelen, sport / comfort, Sfeerverlichting interieur.
Vanafprijs (€ incl. BTW): €28.590,-
Prijs testauto (€ incl. BTW): €39.950,-
Leasetarief vanaf (€ excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €585,-
Informatie: www.dewaalautogroep.nl



De Waal

Excellent Dealer 2022



Scan voor meer
informatie!

 Gorinchem  Geldermalsen
www.audidewaal.nl





ŠKODA ENYAQ IV

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: THOMAS URSINUS

MICHAEL VINK: "De ŠKODA heeft een mooi design en een degelijke uitstraling en alles is mooi afgewerkt. Dat geldt ook voor het interieur, een mooi dashboard met wat mij betreft een ideaal scherm. De stoelen zijn comfortabel, de auto biedt genoeg ruimte, ook achterin. Er zijn voldoende plekken om iets op te bergen en de bagageruimte is prima. De ŠKODA stuurt heerlijk en de wegligging is goed. De prestaties zijn uitstekend, het is me ineens weer duidelijk waarom elektrisch rijden een verademing is. Wat een ruime auto!"

SANDRA MANSURY: "De auto ziet er goed uit, modern design, goede afmetingen; het

klopt gewoon. Het interieur kan iets luxer wat mij betreft. Dat doet overigens niks af aan de sfeer van het interieur en ook het zitcomfort is uitstekend. De bagageruimte zou wel wat groter kunnen. De besturing en de wegligging zijn goed en dat geldt ook voor de prestaties die motor en versnellingsbak leveren.

'EEN MOOIE RUIME AUTO VOOR EEN GOEDE PRIJS'

Ook de elektronische functies kloppen. Al met al is het een geslaagde volledig elektrische auto."

RIK PETERS: "Het design is modern. De afwerking is goed en luxe; een herkenbare ŠKODA. Het dashboard is overzichtelijk en alles is gemakkelijk te bedienen. De stoelen zitten erg fijn en de auto is echt bizar ruim, vooral achterin. De prestaties zijn bijzonder goed, zeker voor zo'n grote auto, er is duidelijk genoeg vermogen beschikbaar. De prijs-kwaliteitsverhouding klopt helemaal. Een mooie, ruime auto voor een goede prijs."

43



SPECIFICATIES
Merk: ŠKODA
Model: ENYAQ IV
Uitvoering: 80
Vermogen (pk): 150kw/204 pk
Transmissie en aantal versnellingen: automaat
Verbruik (l/100 km of kWh): 18,3 kWh/100 km

CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 1.975
Inhoud laadruimte: 683
Gemonteerde opties: Lederen Suite, Warmtepomp, 125 kW Laden, Black Pakket (zwarte logo's en raamlijsten)
Vanafprijs (€, incl. BTW): €43.690,-

Prijs testauto (€, incl. BTW): €62.800,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €739,-
Informatie: www.dewaalautogroep.nl



AUDI E-TRON GT

DEALER: AUDI DE WAAL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** CORNEL SPEKSNIJDER

JOSHUA TITALEY: "Wat mij betreft de mooiste elektrische auto ooit. Zakelijk, maar ook sportief, alles helemaal topkwaliteit, zelfs qua comfort perfect. Prima stoelen, grote kofferbak en veel opbergmogelijkheden. De auto is supersnel, gaat als een trein, sportief, maar ook comfortabel. Wat mij betreft onderscheidend in design, snelheid en interieur. En dat mag dan wat kosten, want je krijgt er veel voor terug."

TON VAN DER AA: "Het design en de uitstraling vind ik geweldig, heel stoer, gewoon super. De afwerking is van hoge kwaliteit en het interieur super comfortabel. Dat geldt dus ook voor het zitcomfort en de bagageruimte. Je kunt er met gemak twee koffers in kwijt. De Audi ligt strak op de weg en je hebt de mogelijkheid om het rijcomfort zelf

in te stellen. De elektronische functies zijn helemaal bij de tijd. Het panoramadak vind ik bijzonder, maar ook het zicht rondom. Geweldige auto!"

'DE MOOISTE ELEKTRISCHE AUTO OOI'

ROY WEGHORST: "Een mooi design voor een sportieve auto. De afwerking is zoals je van Audi mag verwachten en dat geldt ook voor het interieur. De sportstoelen bieden heerlijke steun in de rug en aan de zijkanten. De bagageruimte is groot, je kunt er meer in kwijt dan je denkt. De sturing is heel direct, de remmen zijn stevig, passend

bij het vermogen. Aan de elektronische functies vind ik vooral de 360 graden camera fijn. Hij kost wel wat, maar de prijs is vergeleken met concurrenten toch acceptabel."

CORNÉ PETERS: "In één woord geweldig. De afwerking is top, er wordt zeer hoogwaardig materiaal gebruikt. Het interieur is mooi, maar lijkt door de kleurstelling wat donker. De stoelen zijn uitstekend. Het ruimteaanbod lijkt door de smalle toegang beperkt, maar dat is niet het geval. De weglijging is goed en de besturing gemakkelijk. Hulpsystemen grijpen indien nodig prettig in, de prestaties zijn top. De auto versnelt enorm en de remmen werken fantastisch. Wat ik bijzonder vind? De stoelventilatie, heel fijn."

SPECIFICATIES

Merk: Audi
Model: e-tron GT
Uitvoering: quattro
Cilinderinhoud (cm³): n.v.t.
Vermogen (pk): 350kw/476 pk
Transmissie en aantal versnellingen: automaat

Verbruik (l/100 km of kWh):

21,0 kWh/100 km
CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 2.250
Inhoud laadruimte: 590
Gemonteerde opties: Luchtvering, Head-up Display, 360 Graden Camera, Panoramadak, Matrix LED

Vanafprijs (€, incl. BTW):

€107.862,-
Prijs testauto (€, incl. BTW): €114.995,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €1.549,-
Informatie: www.dewaalaautogroep.nl





FORD MUSTANG-E GT

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

CORNÉ PETERS: "Prachtig design, goede uitstraling in de kleurencombinatie oranje. Met alcantara en aluminium in het interieur kiest Ford voor een degelijke kwaliteitsbeleving. De auto is ruim en stuurt intuïtief en prettig. Een fijne rijervaring, in alle rijmodi en de accu heeft een groot bereik. Al met al een frisse uitstraling in een goede prijs-kwaliteitverhouding."

TON VAN DER AA: "Een auto met een krachtige uitstraling, van binnen strak afgevoerd, het voelt als een kwaliteitsauto. Het interieur is wat karig uitgevoerd, maar het comfort is prima, goede stoelen met prettige ondersteuning. De wegligging is uitstekend, soepele besturing en een fijne vering. De

Mustang is een snelle auto, zonder dat je het gevoel krijgt de controle te verliezen. Ik vind hem stevig geprijsd, maar je krijgt waar voor je geld."

'UITSTEKENDE WEGLISSING, SOEPELE BESTURING EN EEN FIJNE VERING'

ANNEKE TAKKE: "Een wagen met een mooie en stoere uitstraling en van een hoogwaardige kwaliteit. Ik vind het interieur precies goed, niet te veel knopjes. Prima wegligging, ik moest wel even wennen

aan het remmen (de auto remt als je het gas loslaat), daarna super gemakkelijk. De Mustang heeft duidelijk veel power, maar rijdt rustig en stil. Ik vind de prijs helemaal in orde."

ROY WEGHORST: "Wat een sportieve uitstraling. De afwerking is netjes, met een mooi uitgevoerd dashboard. Het scherm in het midden had wat kleiner gemogen. Het zitcomfort is prettig, ruim voldoende bagageruimte. De auto stuurt goed, de wegligging is direct. De motor? 'Untamed is top! Je krijgt de echte Mustang-beleving."



SPECIFICATIES

Merk: Ford
Model: Mustang Mach-E
Uitvoering: GT
Cilinderinhoud (cm³): n.v.t.
Vermogen (pk): 358 kW / 487 pk
Transmissie en aantal versnellingen: automatisch
Verbruik (l/100 km of kWh):

98 kWh
CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 2.248
Inhoud laadruimte: achter 402-1420 l; voor 81 l
Gemonteerde opties: Panorama dak en warmte werende voorruit
Vanafprijs (€, incl. BTW):

€57.125,-
Prijs testauto (€, incl. BTW): €84.190,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €685,- (o.b.v. 60mnd/10.000km)
Informatie: www.forddealer.nl

DE ULTIEME SUV-COUPÉ

Eclipse Cross plug-in hybride Prestige

All-in rijklaarprijs

€ 43.490

Compleet en rijk uitgerust met o.a.:

- Luxe zwarte lederen bekleding
- Adaptive Cruise Control
- Verwarmbaar stuurwiel
- 1500W - 230 volt aansluiting
- Stoelverwarming voor en achter
- Standkachel met timer
- Premium Audio Sound System (510W)
- Panoramisch schuifdak

ENERGIELABEL

A

STANDAARD
MET AUTOMAAT

S-AWC
VIERWIELAANDRIJVING

TREKGEWICHT
1.500 KG

45 KM ELEKTRISCHE
ACTIERADIUS (WLTP)

5 JAAR GARANTIE
JAAR MOBILITEITSSERVICE

ECLIPSE CROSS PHEV

Brandstofverbruik: 2,0 l/100 km. CO₂-uitstoot: 46 g/km. (WLTP)



HERWERS
MITSUBISHI

Laan van de Dierenriem 29
Hazenkamp 15
Plakhorstweg 14
Stephensonstraat 21

Apeldoorn T. (055) 369 62 12
Arnhem T. (026) 362 80 80
Doetinchem T. (0314) 33 30 55
Tiel T. (0344) 63 05 00

[herwers.nl/mitsubishi](https://www.herwers.nl/mitsubishi)

IONIQ 5.

Maak nu een proefrit
bij Herwers Hyundai.



IONIQ 5 vanaf

€ 45.300

Private Lease vanaf

€ 579 p.m.

Obv 60 mnd / 10.000 km/p.j.

De schoonheid van elektrische innovatie. De Hyundai IONIQ 5 is de meest vooruitstrevende elektrische auto van dit moment. Een aerodynamisch en uitgesproken design gecombineerd met verbluffende prestaties. Gebruik van eco-vriendelijke materialen, slimme veiligheids- en connectiviteitstechnologieën en snelladen in slechts 18 minuten. En met een actieradius tot 507 km is geen afstand te ver. Onderweg je laptop opladen? Dat kan met de innovatieve Vehicle-to-Load-technologie. De IONIQ 5 is dé elektrische auto van nu. De auto voor jou. Ervaar de Hyundai IONIQ 5 zelf en maak een proefrit. **Kom verder.**

Hyundai is op weg om in 2045 klimaatneutraal te zijn.

Ontdek meer op [hyundai.com/nl/herwers](https://www.hyundai.com/nl/herwers)

Herwers Apeldoorn: Laan van de Dierenriem 29, tel. 055 - 369 6212
Herwers Arnhem: Hazenkamp 15, tel. 026 - 362 80 80
Herwers Deventer: Solingenstraat 3, tel. 0570 - 519 360
Herwers Doetinchem: Plakhorstweg 14, tel. 0314 - 333 055
Herwers Tiel: Stephensonstraat 21, tel. 0344 - 630 500
Herwers Veenendaal: Galileistraat 12, tel. 0318 - 529 555

HERWERS

HYUNDAI



Gecombineerd verbruik: 16,7 - 19,1 (kWh/100 km) / 5,2 - 6 (km/kWh); CO₂ - emissie: 0 (gr/km). Verbruiksgegevens en actieradius zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens de Europese richtlijnen EU 2018/1832 en 2017/1151. De vermelde WLTP-waarden voor het gecombineerde verbruik en actieradius zijn overeenkomstig de nieuwe WLTP-testmethode. De waarden zijn afhankelijk van de gekozen uitvoering en wielmata. De actieradius kan in de praktijk onder andere variëren door: omstandigheden op de weg, rijstijl en temperatuur. De Hyundai 5 jaar garantie zonder kilometerbeperking* en de 5 jaar of 160.000 kilometer batterijgarantie* zijn alleen van toepassing op Hyundai-voertuigen die initieel aan een eindgebruiker zijn verkocht door een erkend Hyundai-dealer. Hyundai Private lease prijs is een prijs incl. BTW, o.b.v. 60 maanden looptijd en 10.000 km per jaar. Hyundai Private Lease wordt aangeboden in samenwerking met Arval. Arval is voorzien van het Keurmerk Private Lease. Genoemde prijs is een adviesprijs en is excl. metallic lak en eventuele opties. De bedragen verschillen per model en zijn afhankelijk van beschikbare voorraad. Kijk voor prijzen en voorwaarden op [hyundai.nl](https://www.hyundai.nl) of vraag ernaar bij de erkende Hyundai-dealer. De gedetailleerde garantievoorwaarden zijn beschreven in het service & garantieboekje. Afgebeeld model kan afwijken van standaarduitvoering. Druk- en zettouwen voorbehouden.



MITSUBISHI ECLIPSE CROSS PHEV

DEALER: HERWERS MITSUBISHI TIEL AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEFF BICKES

ANNEKE TAKKE: "Een auto met een stoere uitstraling, mooi afgewerkt, met een sober en functioneel interieur. De Mitsubishi biedt goede stoelen en meer dan voldoende ruimte en opbergmogelijkheden. Prima wegligging, soepele besturing. De auto accelereert snel en rijdt verder prima. De elektronische functies zijn in een woord super. Het LCD scherm is niet groot, maar zeker voldoende. En niet geheel onbelangrijk, de prijs staat in prima verhouding tot het gebodene. Een dikke negen!"

RUDY BREDELS: "Alles klopt; basic, eenvoudig en goed. De stoelen zitten prima, zijn voor mij wel iets te smal. De laadruimte had wat meer gemogen. Ik vind het uiterlijk prima."

MAARTEN DE GROOT: "Een apart design, zichtbaar anders. De kwaliteit is goed en de auto is prima afgewerkt. Je zit echt goed en de auto is ruim. Dat levert dus voldoende bagageruimte en opbergmogelijkheden op. Ik vind de besturing en wegligging echt

ongekend fijn voor deze prijsklasse.

'IK VIND DE BESTURING EN WEGLIKKING ECHT ONGEKEND GOED VOOR DEZE PRIJSKLASSE'

De prijs-kwaliteitverhouding is dan ook uitzonderlijk. Een acht."



SPECIFICATIES

Merk: Mitsubishi
Model: Eclipse Cross PHEV
Uitvoering: Intense +
Cilinderinhoud (cm³): 4 (2.360CC)
Vermogen (pk): 188
Transmissie en aantal versnellingen: 6 AT (automaat)
Verbruik (l/100 km of kWh): 2,0 L / 100 km
CO₂-uitstoot (g/km): 46 g/km

Ledig gewicht (kg): 1.875
Inhoud laadruimte: 359 L
Gemonteerde opties: De Intense+ uitvoering is o.a. voorzien van: Zwarte hemelbekleding, Comfort-tec synthetisch lederen bekleding, Elektrisch verstelbare bestuurdersstoel, Dual-zone climate control met elektrische verwarming, Standkachel met timerfunctie, Mitsubishi Remote Control, bedienbaar met iOS en

Android™-app.
Vanafprijs (€, incl. BTW): €42.990,-
Prijs testauto (€, incl. BTW): €43.980,- incl. kleur (Zwart)
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €620,- excl btw (vanaf)
Informatie: www.herwers.nl/mitsubishi



HYUNDAI IONIQ 5 LOUNGE

DEALER: HERWERS HYUNDAI TIEL AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BASTIAAN WALINGA

RUDY BREDELDS: "Strak design, goede uitstraling, zowel van buiten als het interieur. Lekker stoelen, strak interieur, ruimtelijk, leuk, luxe en stijlvol. Wellicht zouden automatische deuren een optie zijn? Voldoende ruimte, de stoelen zitten fantastisch. Perfecte wegligging. Alles werkt gewoon heel goed, gewoon een fantastische wagen. Supercomfortabele auto, toekomstbestendig en helemaal van nu."

HUIB VAN LOON: "Vooruitstrevend design, netjes en clean afgewerkt, de kwaliteit is op orde. Het interieur is futuristisch, maar een beetje sfeerloos. De hele auto voelt ruim, er is meer dan voldoende opbergruimte en het zitcomfort is goed. De Hyundai is strak

geveerd en dat zorgt voor een fijne wegligging. De motor en versnellingsbak werken goed, het is een snelle auto. Deze auto heeft alle technische noviteiten, hij ziet er mooi en modern uit, maar hij is met alle opties aan de prijs."

'SUPERCOMFORTABELE EN TOEKOMSTBESTENDIGE AUTO'

RIK PETERS: "Ik vind de Hyundai een beetje hoekig, maar wel stijlvol, met een moderne look. Afwerking en kwaliteit

zijn premium, Hyundai gebruikt chique materialen. Het interieur is ruimtelijk en overzichtelijk, een fijn zitcomfort en veel bagageruimte. Hij stuurt strak en is snel."

ROY WEGHORST: "Mooi en intuïtief, maar voor mij iets te futuristisch. De afwerking is uitstekend en de instapfunctie is helemaal top. Dat geldt trouwens ook voor de dodehoekcamera. Mooi afgewerkt dashboard, het interieur straalt luxe uit. De motor en versnellingsbak leveren prettig rijcomfort. Kortom een fijne auto, die veel waar geeft voor zijn geld."

SPECIFICATIES

Merk: Hyundai
Model: IONIQ 5
Uitvoering: Lounge 73 kWh AWD
Cilinderinhoud (cm³): n.v.t.
Vermogen (pk): 305
Transmissie en aantal versnellingen: 1 versnelling, traploze transmissie
Verbruik (l/100 km of kWh): 17,7 kWh

CO₂-uitstoot (g/km): 0
Ledig gewicht (kg): 1,995
Inhoud laadruimte achterbank: 527 (Style) / 499 (Connect, Connect+, Lounge)
Gemonteerde opties: Gereden model betreft de meest luxe uitvoering met onder andere: achterbank, passagiers-detectie en alarmering (ROA), zilverkleurige kunststof bumperskirts

(onderzijde bumpers vóór en achter), zilverkleurige kunststof wielkastranden en dorpels
Vanafprijs (€, incl. BTW): €43.800,- (58 kWh Style)
Prijs testauto (€, incl. BTW): €60.900,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €598,- excl BTW (vanaf)
Informatie: www.herwers.nl/hyundai



'EEN MOOI DESIGN GEKOPPELD
AAN EEN SPORTIEVE UITSTRALING'



RENAULT ARKANA

DEALER: VAN MOSSEL RENAULT TIEL **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JOERI DE LEEUW

JUSTUS HEIDEVELD: "Een nette SUV coupé met een robuuste uitstraling in de lijn van de BMW X6. Mooie interieurelementen met carbon en rode stiksels, maakt de auto sportief en toch praktisch. De stoelen zijn comfortabel en er is genoeg ruimte in de kofferbak. De besturing is soepel, de wegligging is prima, de auto nodigt uit om te cruisen. De elektronische functies zijn klaar voor zowel Apple als Android apparatuur. Het is kortom een goede en degelijke auto in een prima prijs-kwaliteitsverhouding."

MAARTEN DE GROOT: "Ik vind deze auto opvallend 'hip'. Strak en modern met een echte 'e'-uitstraling. In de afwerking is goed gebruik gemaakt van LED, modern en luxe met leer. De stoelen zijn fijn, goed in te stellen, zelfs voor bestuurders met rugklachten

zoals ik. Ook achterin is er genoeg ruimte. De bagageruimte lijkt wat klein voor dit type auto, daarentegen zijn er meer dan voldoende opbergvakken. De besturing is strak, evenals de vering, misschien zelfs iets 'te'. De aandrijving is voor mij niet soepel, ik vind te weinig koppel voor een elektrisch aangedreven auto. In de Renault vind je alle moderne elektronische snuffjes. Deze Renault is geen vervanging voor een bestaand model, maar een volledig nieuw ontworpen auto. Best onderscheidend, maar niet extreem."

ANNEKE TAKKE: "Een mooi design gekoppeld aan een sportieve uitstraling. De afwerking is van hoog niveau en het interieur is luxe uitgevoerd. De stoelen zijn zeer comfortabel en lekker ruim. Er is meer

dan voldoende ruimte voor bagage. De besturing is soepel en de auto ligt goed op de weg. De motor is heerlijk stil en de automatische versnellingsbak werkt uitstekend. Wat mij betreft een zeer goede allrounder met een voor zijn klasse prima prijskaartje."

MICHAEL VINK: "Het design ziet er goed uit, de auto heeft een goede uitstraling. De afwerking is goed, maar het mag van mij allemaal wat luxer. Het zitcomfort is prima en er is meer dan genoeg ruimte, zelfs boven verwachting. De besturing en wegligging zijn prima en dat geldt ook voor de geleverde prestaties. Ik vind de ruimte die deze auto biedt best bijzonder en de prijs-kwaliteitsverhouding is dan ook dik in orde."



SPECIFICATIES

Merk: Renault
Model: Arkana
Uitvoering: E-TECH Hybrid 145 R.S. Line
Cilinderinhoud (cm³): 1598
Vermogen (pk): 143
Transmissie en aantal versnellingen: automaat 8
Verbruik (l/100 km of kWh):

4,8
CO₂-uitstoot (g/km): 112
Ledig gewicht (kg): 1.410
Inhoud laadruimte: 480L - 1263L
Gemonteerde opties: Dak exterieur in 'dark metal' €395,-, EASY LINK multimedia- en navigatiesysteem met 9,3 scherm en met BOSE® €695,-, Highway & Traffic Jam Companion

€595,-, Ruimtebesparend reservewiel €195,-
Vanafprijs (€, incl. BTW): €33.990,-
Prijs testauto (€, incl. BTW): €40.770,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €552,-
Informatie: www.vanmossel.nl



NISSAN QASHQAI

DEALER: VAN MOSSEL NISSAN TIEL AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOERI DE LEEUW

CORNÉ PETERS: "Dit is wat mij betreft een goede voortzetting van het vorige model. De afwerking en het kwaliteitsniveau is luxe en comfortabel. Het interieur oogt rustig, de knoppen zitten op logische plekken."

'JE KRIJGT PRECIES WAT JE VERWACHT'

Ergonomisch is deze auto oké, bovendien is er genoeg ruimte voor passagiers. De besturing en de wegligging geven een solide gevoel, de auto reageert zoals je mag

verwachten. Een groot koppel en een goede opbouw van vermogen zorgen voor prima prestaties. De Qashqai biedt geen verrassingen, je krijgt precies wat je verwacht. De prijs-kwaliteitverhouding is goed, je krijgt waar voor je geld."

SANDRA MANSURY: "Het design ziet er goed uit en hetzelfde geldt voor de afwerking en de uitstraling van de auto. Het interieur is mooi, het zitcomfort en ruimteaanbod zijn prima. Eigenlijk ben ik heel tevreden over deze auto. Besturing, wegligging, remmen en vering, het klopt gewoon."

Dat geldt eveneens voor de prestaties die deze auto levert."

MAARTEN DE GROOT: "De Qashqai oogt netjes en overzichtelijk. De afwerking is goed, de kwaliteit prima, je proeft de Japanse degelijkheid. De stoelen zijn goed, de auto biedt veel ruimte, veel vakjes en andere opbergmogelijkheden. De besturing en wegligging zijn in orde, de auto biedt degelijke prestaties. Alles wat er aan elektronische functies in hoort is ook aanwezig, het klopt allemaal. En dat geldt ook voor de prijs-kwaliteitverhouding."

SPECIFICATIES

Merk: Nissan
Model: Qashqai
Uitvoering: Tekna Plus
Cilinderinhoud (cm³): 1332
Vermogen (pk): 158
Transmissie en aantal versnel-

lingen: automaat 7
Verbruik (l/100 km of kWh): 6,4 L
CO₂-uitstoot (g/km): 144
Ledig gewicht (kg): 1.350
Inhoud laadruimte : 504L - 1447L

Vanafprijs (€, incl. BTW): €34.590,-
Prijs testauto (€, incl. BTW): €49.690,-
Leasetarief vanaf (€, excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €560,-



EQB

THIS IS FOR
NEW DIMENSIONS.



EQB 350 4MATIC: gecombineerd verbruik: 16,5 - 17,8 kWh/100 km. CO₂-uitstoot: 0 g/km (WLTP).

Louwman

Tiel, Kellenseweg 28, 4004 JD, tel. 0344 - 74 41 00, www.louwman.nl/mercedes-benz

MERCEDES-EQ

DE NIEUWE 100%
ELEKTRISCHE EQE.



Gecombineerd verbruik: 16,1 - 22,5 kWh/100 km. CO₂-uitstoot: 0 g/km (WLTP).

Louwman

Tiel, Kellenseweg 28, 4004 JD, tel. 0344 - 74 41 00, www.louwman.nl/mercedes-benz

WELKOM!

BIJ VAN LEEUWEN BOTEN

Wij ontzorgen u graag
voor veel vaarplezier!

Kom 10 & 11
juni naar onze
open dag!



Van Leeuwen Boten

Industrieweg 2
4041 CR Kesteren

0488 - 48 28 55

verkoop@vanleeuwenboten.nl

van  **Leeuwen**
boten

