

RIVIERENLAND

www.rivierenlandbusiness.nl | Jaargang 34 | nummer 5 | december 2023

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO RIVIERENLAND

A portrait of Erika Spil, a woman with short, wavy brown hair, smiling warmly. She is wearing a dark red, textured jacket over a dark top and a simple necklace. Her arms are crossed. The background is a blurred indoor setting with a window and some greenery.

WETHOUDER ERIKA SPIL (TIEL)
'NETCONGESTIE NOOPT TOT DUURZAME SAMENWERKING'

BEDRIJFSWAGENTESTDAG
EEN COMPLEET BEELD VAN DE MOGELIJKHEDEN

Uw uitzendpartner voor
Midden-Nederland!



SprintWerkt

UITZENDGROEP



SprintWerkt
UITZENDGROEP

SprintWerkt - Bonegraarseweg 6, 4051 CH - Ochten
+31 (0)488 441688 - www.sprintwerkt.nl - info@sprintwerkt.nl



ENERGIETRANSITIE

Wanneer deze editie van Rivierenland Business verschijnt zijn de verkiezingen voor de Tweede Kamer al achter de rug. Energie & duurzaamheid staan bij alle partijen hoog op de agenda. En dat is belangrijk, want er is er nog veel werk aan de winkel op het gebied van de uitvoering. Een onderwerp die we deze editie in dit kader uitlichten is de energietransitie. Iets wat niet alleen landelijk speelt, maar ook hier in Rivierenland. Het stroomnet in onze regio is bijvoorbeeld zo vol, dat vooral nieuwe bedrijven en ondernemingen die een duurzaamheidsslag willen maken geen aansluiting kunnen krijgen. Verderop in dit magazine vind je een interview met Erika Spil, wethouder milieu en duurzaamheid voor de gemeente Tiel, waarin zij vertelt over innovatieve oplossingen van ondernemers, de Regionale Energiestrategie (RES) en het Duurzame Ondernemers Energieteam (DOE). Stuk voor stuk initiatieven die de regionale ondernemer moeten gaan helpen bij hun zoektocht in het vraagstuk van onder de netcongestie, waarbij er meer vraag naar electriciteit is dan dat er aanbod is.

VOORLOPER

Een mooi voorbeeld van een ondernemer die innovatief denkt is Rein Drost. Zijn bedrijf, Rein Drost Machinehandel, is een voorloper in de markt van elektrische voertuigen voor de groenvoorziening en golfbaanonderhoud. Maar dat ging niet vanzelf, zo vertelt hij in een interview dat wij onlangs met hem hadden.

Ook besteden we aandacht aan Van der Valk Hotel Gorinchem, het meest duurzame hotel van Van der Valk International. Dit komt onder meer tot uiting in warmtepompen en zonnepanelen op het dak, een volledig gasloos gebouw en het werken met lokale leveranciers om hun ecologische voetafdruk zo klein mogelijk te houden.

BEDRIJFSWAGENS

Onze Bedrijfswagentestdag liet deze keer zien dat het scala aan elektrische mogelijkheden ook bij de bedrijfswagens steeds verder wordt uitgebreid. De meerderheid van de aanwezige testauto's waren met een elektrische uitvoering present. Door onder andere de uitbreiding van milieuzones wordt de elektrische bedrijfswagen snel een serieuze vervanger voor de dieselauto. Waren verschillende testrijders een paar jaar terug nog enigszins sceptisch over elektrische auto's, inmiddels bleek dat zo goed als iedereen 'om' was. De bevindingen van de testrijders vind je verderop in dit magazine!

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business



9



14



18

Special Energietransitie

- 6 Gemeente Tiel en ondernemers slaan handen ineen
- 9 'Toekomstbestendig ondernemen doe je samen'
- 11 Maak kennis met Van der Valk Hotel Gorinchem

- 13 Column Internationaal Verzekeren
- 14 Business Refresh
- 16 Column Goud & Kobalt
- 17 Businessflitsen
- 18 'In ons hotel is maatwerk de standaard'
- 21 Zakelijk zelfvertrouwen centraal tijdens bijeenkomst Dameszaken
- 23 Column BewustZoo
- 25 Wat je kunt leren tijdens een afscheidsreceptie



van
munster
media
publishers

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

JAARGANG 34
December 2023, editie 5

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hajee, Hans Ebersson

VORMGEVING / OPMAAK
Ton van Zoest, Jan-Willem Bouwman,
Joost Franken

COVERFOTO
Erika Spil (wethouder gemeente Tiel)
Fotografie: Raphaël Drent

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Anna Kok, Raphaël Drent en
Annemarie Bakker

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Imke Emons
t: 024 - 350 3240
Marie-Louise van Heeckeren
t: 024 - 373 8505

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.

© 2023 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.



Bedrijfswagentestdag
28 Algemene impressie
31 Testverslagen



GEMEENTE TIEL EN ONDERNEMERS SLAAN HANDEN INEEN

‘NETCONGESTIE NOOPT TOT DUURZAME SAMENWERKING’

Het stroomnet in Rivierenland is zo vol, dat vooral nieuwe bedrijven en bedrijven die een duurzaamheidsslag willen maken geen aansluiting kunnen krijgen. Slimme oplossingen bieden tijdelijk soelaas, zo meent Erika Spil, wethouder milieu en duurzaamheid voor de gemeente Tiel. “De netcongestie noopt tot duurzame samenwerking.”

Op diverse plekken in Nederland kampt het stroomnet met overbelasting, zo ook in Tiel. “Bedrijven kunnen door deze netcongestie niet verhuizen, uitbreiden en verduurzamen”, legt Spil uit. “Ondernemers willen dolgraag van het gas af, maar het alternatief lijkt onbereikbaar. Er zijn geen kant-en-klare oplossingen waarmee bedrijven op korte termijn uit de brand geholpen zijn, dus men verwacht dat de ondernemer met innovatieve oplossingen komt.”

En die innovatieve oplossingen, voor zowel de korte als langere termijn, zijn er te over in Tiel en omstreken. “Zo wordt er al veel gebruik gemaakt van zon- en windenergie en wordt er voor de langere termijn onderzocht of aquathermie, warmte uit water en geothermie, warmte uit de bodem, inzetbaar zijn als energiebron”, licht Spil toe. “Ook zijn er plannen van een ondernemer uit Tiel voor een waterstofstation op het bedrijventerrein. Behoorlijk revolutionair. Een andere ontwikkeling is het elektrificeren van de scheepvaart waarbij schepen worden uitgerust met batterijen. De elektrische schepen delen hun batterijen die op tussenliggende havens worden opgeladen.”

RES

De energietransitie houdt niet op bij de gemeentegrens. Daarom werken diverse partijen in dertig regio's samen aan een Regionale Energiestrategie (RES). Ook in de regio Rivierenland, waar Spil voorzitter is van de RES. De RES is een eerste stap naar een intensieve samenwerking tussen ondernemers, belangenorganisaties, netbeheerders en overheden. “In de RES werken we aan het opwekken van duurzame energie op het land en zoeken we naar duurzame warmtebronnen”, aldus Spil. “Daarbij kijken we naar gezamenlijke oplossingen waarin we het net optimaal benutten. De belangrijkste knelpunten in het elektriciteitsnetwerk willen we oplossen door samen te werken.”

Veel ondernemers kijken hierbij naar het uitwisselen van energie en het spreiden van het verbruik. Spil benadrukt: “Helaas stuiten ondernemers daarbij op een muur aan beperkingen, omdat de regelgeving niet voldoende ruimte biedt voor deze nieuwe ontwikkelingen. Energie delen is wettelijk gezien namelijk nog niet toegestaan. Dit is iets waar wij vanuit het RES ons ook hard voor maken, die ruimte is namelijk heel hard nodig.”

“Ondernemers worden in hun ondernemerschap uitgedaagd op dit vlak”, sluit Ryan Bevers, senior beleidsadviseur Economie van de gemeente Tiel, aan. “Het voordeel van deze ontwikkeling is dat ondernemers gezamenlijk op zoek gaan naar oplossingen. We hebben elkaar keihard nodig wanneer het gaat om een fundamentele energieaanpak. Er zullen onderling afspraken gemaakt moeten worden.”

DIGITALE TWEELING

Een volgende stap is de inzet van een digitale tweeling, door de ondernemers zelf geïnitieerd. “Dit is een digitale representatie van een fysiek systeem, die een goede weerspiegeling geeft van de echte wereld”, legt Spil uit. “Met de digitale tweeling kunnen allerlei scenario's gedraaid worden om te zien wat de gevolgen zijn. Met behulp van dit systeem kun je bijvoorbeeld exact uitrekenen wie energie over heeft en wie juist energie nodig heeft. Ook kun je kijken waar de pieken in energieverbruik liggen. Een bakker gebruikt bijvoorbeeld op hele andere momenten stroom dan veel bedrijven uit andere branches.”

BEDRIJVENLOKET

Tevens is de gemeente Tiel betrokken bij de ontwikkeling van het energieloket voor bedrijven: Duurzame Ondernemers Energieteam (DOE). Spil: “We hebben inmiddels de eerste stappen gezet met het ontwikkelen van een bedrijvenloket dat ondernemers helpt bij hun energievraagstukken. DOE gaat zorgen voor meer slagkracht en is een steunpunt van en voor ondernemers. Het is een initiatief van VNO-NCW en Energie Samen Rivierenland. Een pool van geselecteerde adviseurs geeft advies aan individuele bedrijven, maar ook aan collectieven. Denk bij een collectief aan een bedrijventerrein waar de ondernemers gezamenlijk afspraken maken over het duurzaam opwekken van elektriciteit. Hierdoor zijn zij minder afhankelijk van de uitbreiding van het elektriciteitsnet.” *Zie voor meer info: stecrivierenland.nl/bedrijven*

FACILITERENDE ROL

De gemeente heeft een duidelijke faciliterende rol volgens Spil. “We willen alle partijen met elkaar verbinden en kijken naar wat iemand nodig heeft. Is dat toestemming ergens voor? Een ingang bij een bepaalde partij, een vergunning of politieke invloed? Wij faciliteren en regisseren. De ideeën

komen van de ondernemers zelf. Wij proberen op een zo'n positief mogelijke manier ervoor te zorgen dat deze ideeën gerealiseerd kunnen worden.”

PRETTIGE OMGEVING

Tot slot stipt Bevers aan dat duurzaamheid ook in het gebruik van ruimte zit. “Een mooi voorbeeld hiervan is bedrijventerrein Medel in Tiel. Al het groen en de waterpartijen die daar aanwezig zijn, dat is ook een stukje duurzaamheid. Panden blijven langer in gebruik in een prettige omgeving en het bedrijventerrein is daardoor aantrekkelijker voor de huidige mensen die er werken én voor nieuwe medewerkers. In deze tijd moet je anders tegen bedrijventerreinen aankijken. In plaats van een grote grijze massa aan gebouwen, moet het er ook aangenaam vertoeven zijn.”

Spil heeft alle vertrouwen in de regionale ondernemers wanneer het om duurzaamheid gaat. “De grotere bedrijven zijn al heel ver, maar ook bij steeds meer kleine bedrijven zie je een intrinsieke motivatie om met duurzaamheid aan de slag te gaan. Ondernemers uit onze regio zijn echt van het doen en steken de handen uit de mouwen om dit vraagstuk op te pakken. Samen zien ze dat het glas halfvol is en zetten ze de schouders eronder. Dat is onmiskenbaar de kracht van de ondernemers uit deze regio!”

WAT IS NETCONGESTIE?

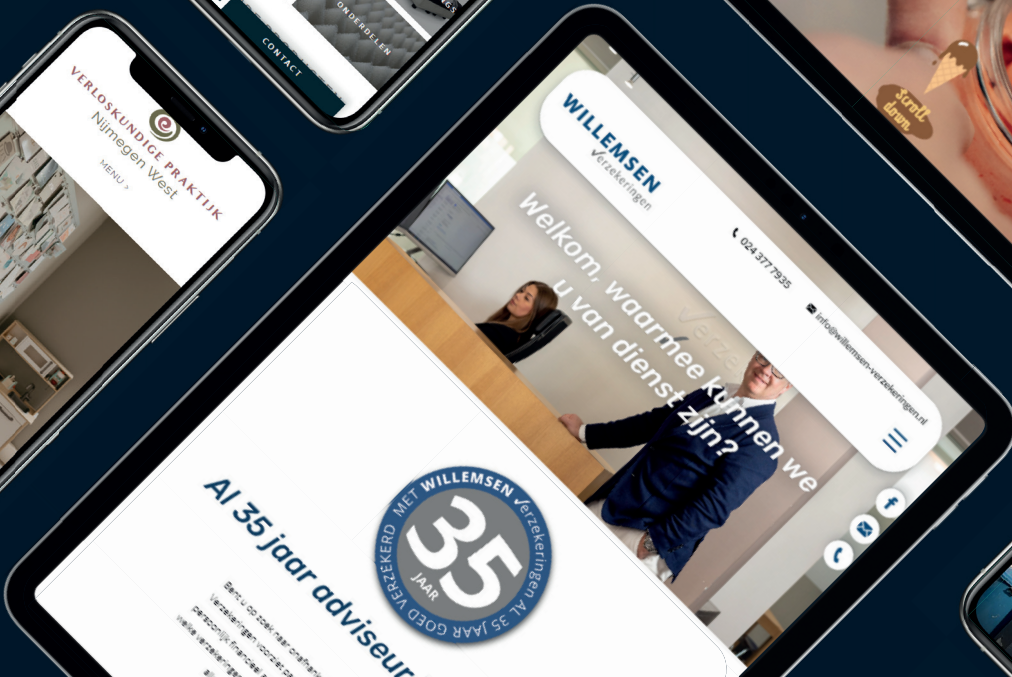
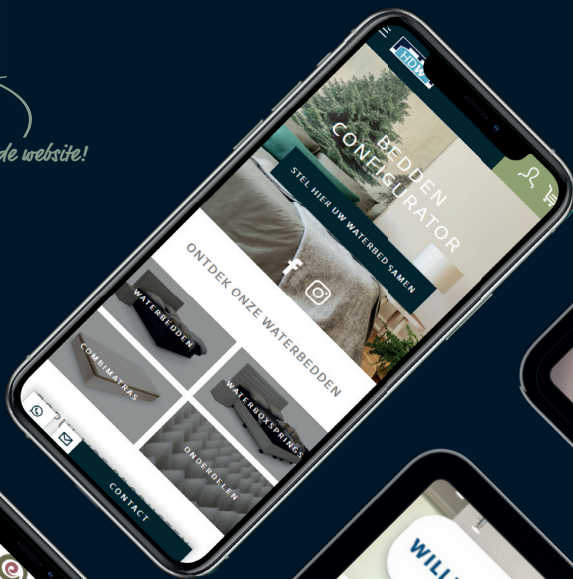
Netcongestie betekent dat er meer vraag is naar elektriciteit dan dat er aanbod is. We gebruiken meer stroom door bevolkingsgroei, welvaartsgroei en het vervangen van gas door stroom. Die stroom moet bovendien verduurzamen, want anders halen we het klimaatdoel niet om in 2050 volledig klimaatneutraal te zijn. We willen dus meer duurzame stroom opwekken, maar we worden tegengehouden door de beperkingen van het huidige elektriciteitsnet. Ons stroomnet is namelijk niet ingericht op enorme hoeveelheden stroom. Het elektriciteitsnet is overbelast, er kan geen stroom meer geleverd of teruggeleverd worden en het stroomnet moet worden uitgebreid. Dit kan leiden tot stroomuitval of een verminderde kwaliteit van de elektriciteitsvoorziening.

» Toe aan een nieuwe website?

Passie voor het creëren van verbluffende websites die indruk maken en resultaten opleveren.



Check de website!



REIN DROST (REIN DROST MACHINEHANDEL) EN MAURICE DE BRUIJN (RABOBANK WEST-BETUWE):

'TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN DOE JE SAMEN'

De wereld verandert in sneltreinvaart en ondernemers staan vaak voor grote uitdagingen. Maar als je veranderen als een uitdaging ziet, ontstaan er plotseling nieuwe kansen. Neem elektrificatie, de overstap van machines aangedreven door fossiele brandstoffen naar elektrische machines. Rein Drost Machinehandel is voorloper in de markt van elektrische voertuigen voor de groenvoorziening en golfbaanonderhoud. Dat ging niet vanzelf.

Maurice de Bruijn is als accountmanager Rabobank West-Betuwe nauw betrokken bij de razendsnelle ontwikkeling van het bedrijf van Rein Drost. "Dit familiebedrijf is inderdaad een voorloper op hun vakgebied. Ze innoveren voortdurend, bedenken oplossingen om hun klanten efficiënter, maar ook toekomstgericht te laten werken. Daar spelen wij dan graag een rol bij. Niet alleen in financieringen, maar wij brengen met onze netwerken ook ondernemers bij elkaar en we delen kennis."

**'WIJ BRENGEN
MET ONZE
NETWERKEN OOK
ONDERNEMERS
BIJ ELKAAR EN WE
DELEN KENNIS'**

ELEKTRISCHE QUADS

Rein Drost is opgeleid als servicemonteur. Toen hij in 1998 zijn bedrijf begon combineerde hij zijn technische vaardigheden met een helder commercieel inzicht. "Vanaf het begin zijn we gefocust op verbetering van machines, op het consequent doorvoeren van innovaties. Dan maak je producten van topkwaliteit tegen een scherpe prijs en dan creëer je vanzelf naamsbekendheid. De klanten herkennen namelijk de meerwaarde die je ze biedt." Zo heeft de machinehandel net de eerste elektrische quads ontwikkeld. "Het chassis is van Yamaha, de aandrijving hebben we zelf ontworpen en ingebouwd. Daarvoor hebben we onze eigen ontwikkelafdeling. De productie geschiedt grotendeels in Echteld."



Maurice de Bruijn (l) en Rein Drost.

INNOVEREN ZIT IN ONZE GENEN

Niet alleen quads zijn elektrisch aangedreven. "We hebben ook elektrische maaimachines en transporters ontwikkeld. Die transitie naar elektrisch gaat hard. Neem bijvoorbeeld bedrijven in groenvoorziening, hun klanten eisen vaak de inzet van elektrisch materieel. Datzelfde geldt voor golfbanen, daar vinden leden het belangrijk dat de golfbanen en hun greenkeepers hun steentje bijdragen aan een beter milieu." De innovaties beperken zich overigens niet tot elektrificatie van machines. "We hebben bijvoorbeeld elektrische machines uitgerust met dauwborstels om dauw van greens te verwijderen, zodat er minder chemicaliën nodig zijn, gemeenten kunnen er een bladblazer of onkruidbrander op monteren, we hebben bakwagens uitgerust met loofhekken, zodat de laadcapaciteit enorm wordt vergroot en zo blijven we bezig. Innoveren

zit in onze genen. Bovendien levert het een belangrijke voorsprong op in een zeer concurrerende markt."

SAMENWERKING

Welke rol speelt de Rabobank? Maurice de Bruijn: "Om te beginnen kennen we elkaar heel goed, wij kennen de ondernemer en zijn bedrijf en dat maakt het gemakkelijk om samen te sparren. Wat is er nodig, welke koers is er voor de komende jaren voorzien en wat zijn onze mogelijkheden? Wij geloven als bank dat we een rol moeten spelen in het pakken van de kansen die zich voordoen. Die samenwerking is goed voor het bedrijf en ook een goede zaak voor de toekomst, want toekomstbestendig ondernemen doe je samen."



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



Een groene,
levende verdeler
op het kantoor

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

ambius 

Meer weten?
ambius.nl/greenwalls

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

MAAK KENNIS MET VAN DER VALK HOTEL GORINCHEM

HET MEEST DUURZAME HOTEL VAN VAN DER VALK INTERNATIONAL

Het meest duurzame Van der Valk hotel van Nederland, in de allermooiste vestingstad van Nederland: welkom in Hotel Gorinchem. Geopend in 2023 en van alle comfort, luxe, gemakken en faciliteiten voorzien voor een onvergetelijk verblijf. Of u nu bij ons boekt voor business of pleasure: Gorinchem verrast u!



Ons hotel telt 158 luxe hotelkamers, van Comfort tot Luxe Suite. Lekker een weekendje weg met uw gezin? Dat kan in onze Family Suite. Heerlijk relaxen? Boek dan de Wellness Suite. En wilt u echt iets bijzonders, dan kiest u voor één van onze Suites met een bijzonder thema. Wat dacht u bijvoorbeeld van de Bet-room Suite met casino-thema, de Dutch Green Suite of de Dutch Blue Suite met golf-thema?

JACK'S CASINO

Uzelf vervelen is geen optie in Hotel Gorinchem. Waag een gokje in ons eigen Jack's Casino, kijk een meeslepende film in onze Vue bioscoop, ontspan in de wellness, sport in de fitnessruimte of neem een duik in het zwembad. Inspanning én ontspanning: u vindt het hier allemaal.

DUURZAAMHEID VOOROP

Van der Valk Hotel Gorinchem is met trots het meest duurzame hotel van Van der Valk International. Dat komt onder meer tot uiting in warmtepompen en zonnepanelen op het dak, een volledig gasloos gebouw en het werken met lokale leveranciers om onze ecologische voetafdruk zo klein mogelijk te houden.

GROEN

Naast onze eigen inzet bieden we onze gasten ook een mogelijkheid om voor 'groen' te kiezen. Wij stimuleren gasten die langer dan één nacht verblijven de tussentijdse kamerschoonmaak over te slaan en mee te werken aan ons 'Hotel for Trees' programma. In dit programma planten wij een boom voor iedere schoonmaakbeurt die wordt overgeslagen.

www.valkhotelgorinchem.nl




WOOIJSEHOF
uw zakelijke beleving op maat!

VERGADEREN
ONTMOETEN
INSPIREREN
SPARREN
TRAINEN



www.wooijsehof.nl
Herpen, Noord-Brabant

**LANDELIJKE & EXCLUSIEVE
VERGADERLOCATIE**



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





Na het afronden van een studie Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit begon Robert Havekotte in 1992 bij Van Luin Assurantiën. Na vier jaar werd hij managing partner. Inmiddels helpt Havekotte vele Nederlandse én buitenlandse bedrijven bij hun risicomangement en adviseert over verzekeringen en andere oplossingen. Binnen Nederland maar ook (ver) daarbuiten, met hulp van de internationale partners in het UNIBA-netwerk. Omdat hij te veel bedrijven tegenkomt die in het buitenland ondernemen maar zaken niet goed regelen, startte Havekotte www.internationaalverzekeren.nl. Als het op verzekeren aankomt, kan Van Luin Assurantiën helpen. Maar als anderen hun kennis gebruiken, is dat geen probleem. Zo helpt Van Luin bedrijven hun succes te verzekeren in het buitenland.

Robert Havekotte
robert@internationaalverzekeren.nl
 06-29052077

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN VRAAGT OM INTERNATIONAAL VERZEKEREN

“Jij kunt verzekeringen in Duitsland regelen?!” Dit is steeds vaker de openingszin die ik te horen krijg wanneer ik namens [internationaalverzekeren.nl](http://www.internationaalverzekeren.nl) de telefoon opneem. Duitsland is onze grootste internationale handelspartner en veel bedrijven opereren inmiddels in Duitsland.

Er zijn veel organisaties die bedrijven helpen in Duitsland te gaan ondernemen. Van Regionale Ontwikkelings Maatschappijen tot Duitsland Desks bij accountants, van de RVO tot commerciële adviesbureaus. Zij ondersteunen op bijna alle gebieden bij het ondernemen in Duitsland. Bijna? Ja, want verzekeren laten ze links liggen. Daar benaderen ze in toenemende mate www.internationaalverzekeren.nl voor. Zowel bedrijven als dienstverleners vinden hier de dos en don'ts van het verzekeren in Duitsland. Onderstaand een aantal voorbeelden.

- Accountant (Duitslanddesk) meldt dat zijn klant geen geld ontvangt voor geleverde zaken omdat er geen aansprakelijkheidsverzekering in Duitsland is afgesloten.
- Nederlands bedrijf belt want het opent een winkel in München en moet deze verzekeren (aansprakelijkheid en brandverzekering).
- Nederlands bedrijf levert voedingsmiddelen aan een grote Duitse afnemer en moet een specifieke Duitse dekking aantonen. Die hadden ze niet in Nederland.
- Adviseur belt dat zijn klant E-scooters heeft geleverd voor verhuur in Duitsland maar deze niet verzekerd krijgt.

Overeenkomst tussen deze bedrijven is dat ze dit niet via hun Nederlandse (verzekerings-)adviseurs kunnen regelen. Al deze vragen hebben we beantwoord en er is gezorgd voor de juiste dekkingen. Een aantal vanuit Nederland, een aantal (samen) met onze Duitse partner.

Veel bedrijven die in het buitenland gaan ondernemen, krijgen vaak geen ondersteuning op het gebied van verzekeren. Het is een niche waar weinig kennis over beschikbaar is. Daarom zijn wij gestart met www.internationaalverzekeren.nl als platform waar deze kennis makkelijk beschikbaar is. Dat hier behoefte aan bestaat, zien we aan het stijgende aantal reacties, downloads en vragen.

Wanneer bedrijven (en steeds meer dienstverleners) bij ons terugkomen met de vraag om ook daadwerkelijk de verzekeringen in het buitenland op een goede manier te regelen, dan doen wij dat graag. In Duitsland, maar ook in vele andere landen.

Misschien bent u de volgende die belt met de opening: “Jij kunt verzekeringen regelen in Duitsland (of in een ander land)?” Wij helpen u graag op weg om uw succes in het buitenland te verzekeren!

Ga eens kijken op de site en volg ons op LinkedIn.

BUSINESS REFRESH

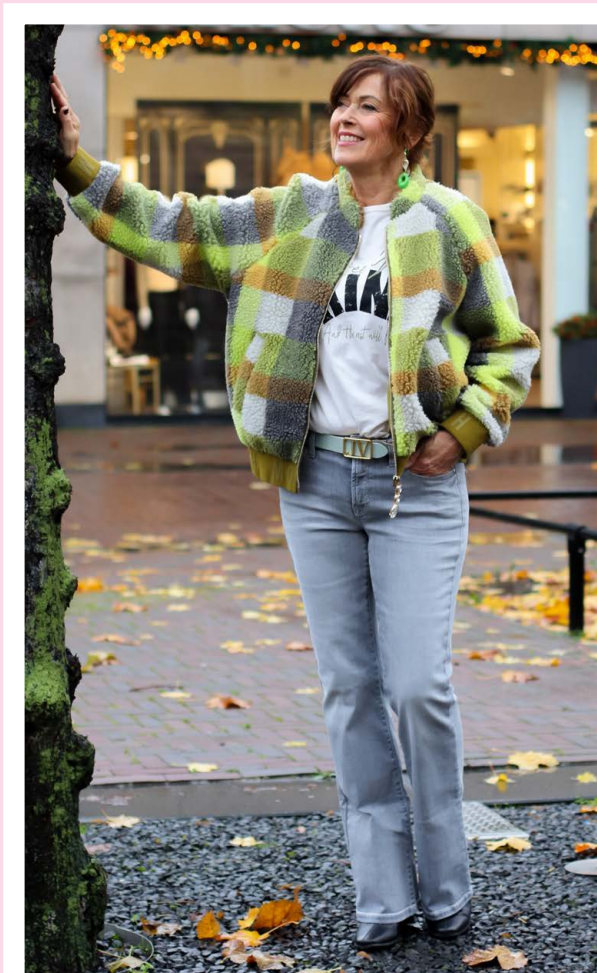
LIESBETH BRUISTEN VAN ANNETTE MODE

De kleding die tot nu toe in de Business Refresh stond was altijd afkomstig van Annette Mode in Druten. Daarom vonden wij het deze keer hoog tijd om Liesbeth Bruisten, eigenaresse van deze modewinkel, zelf in de schijnwerpers te zetten.

Liesbeth vertelt vol enthousiasme over haar winkel, waarin zij en haar stylisten graag persoonlijk kleuradvies en stijladvies geven en bovendien op de hoogte zijn van de gangbare dresscodes, zowel feestelijk als in het bedrijfsleven. "Wij denken graag met onze klanten mee", licht Liesbeth toe. "Dankzij onze jarenlange expertise weten we de klant iedere keer weer te verrassen!"

Met haar kleding probeert Liesbeth er altijd op en top uit te zien. "Dat je er als vrouw verzorgd uitziet vind ik echt belangrijk. Een eerste indruk maak je maar een keer." Zelf houdt ze van casual chique met een eigen twist en een goede hak waar ze acht uur op kan lopen, maar ook hippe sneakers ontbreken niet in haar schoenenkast. "Ik hou van heerlijke truien, een fijne rok

of een mooie rechte broek. Mijn advies voor mijn klanten is altijd: koop iets compleets, wat je goed kunt combineren in je eigen kast. Zorg dat je er drie verschillende kledingstukken onder kunt dragen, zodat je er telkens weer anders uitziet. Draag de broek of blazer met andere items, en je zult zien dat je er complimentjes over krijgt. Ook niet onbelangrijk: Probeer daarbij uit je comfortzone te komen, anders koop je altijd hetzelfde. Durf veel verschillende stijlen uit te proberen en maak daar een keuze uit, of vraag een goed advies of een personalshop-afspraak. Wij zorgen er dan voor dat er vrijblijvend een rekje voor je klaar staat met jouw gevraagde keuze, zodat je onder het genot van een kopje koffie je eigen shopmomentje hebt!"



Liesbeth draagt een teddy-vestje en t-shirt van Mosh Mosh en een zilvergrijze jeans van Cambio. De laarsjes zijn van Josh V. "Een jeans draag ik eerlijk gezegd niet zo snel, maar als ik er toch één draag, kies ik bijna altijd voor een fijne zachte Cambio jeans gecombineerd met een puur wit shirt of blouse. Deze set draag ik graag in het weekend. Lekker fluffy."



Liesbeth liet haar klanten meebepalen welke set de favoriete outfit van het publiek was. "Deze is het geworden", zegt Liesbeth enthousiast. "De blazer is van Janice, de glittertop en pantalon zijn van Summum en de laarsjes zijn van Josh V. Ik support altijd graag Nederlandse ontwerpers, vandaar dat ik blij van deze outfit wordt. Wijde broeken hebben bovendien vaak mijn voorkeur. Deze outfit is voor alle momenten geschikt, maar met de feestdagen in het vooruitzicht is deze 'look' natuurlijk hememaal top!"



Deze outfit bestaat uit een bodywarmer van Xandres en een trui en broek van Summum. De boots zijn van Marc Cain. "Lekker warm, heerlijk draagbaar en goed voor iedere gelegenheid", aldus Liesbeth.

"Kijk eens hoe prachtig deze handgeborduurde shawl is?", wijst Liesbeth. "Echt zo leuk als Sinterklaas- of als kerstkado!" De hele set (inclusief de shawl) is van het Nederlandse merk Summum.

OOK MEEDOEN?

Wil je ook een keer meedoen aan Business Refresh als model? Of wil jouw product/ kleding promoten middels deze rubriek? Mail dan naar imke@vanmunstermedia.nl

BUSINESS REFRESH WERD
MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR:

Kleding & schoenen: Annette Mode, Druten
www.annettemode.nl

Fotograaf: Anna Kok, BEAU SOCIAL
Instagram: @beausocial

Model: Liesbeth Bruisten
www.annettemode.nl





Thomas Kristian Teerink
www.goudenkobalt.nl

KOM UIT DIE GAMBATUKTUK

Ken je die reclame van Royal Club? 'Doe maar een frisse!' Met in de hoofdrol zo'n type dat geen keuzes durft te maken. Alles behalve sexy, maar vooral: niet slim. Doordat hij niet durft te kiezen op de meest cruciale momenten, eindigt de man met een zeventiende eeuwse kostuum en een gênant kapsel in een tuktuk met een gamba op het dak. Royal Club daarentegen, is wél slim. Deze club richt zich hiermee op mensen met pit. 'You are what you choose. Don't be a boring drink.' Precies die man met dat gekke kapsel in die gamba-tuktuk... dát is hoe ik de meeste bedrijven voor me zie. Een bij elkaar geraapt zootje van besluiteloosheid. Doodzonde.

Je hebt je als bedrijf namelijk te gedragen als merk. Zeker in een tijd waarin het aanbod verstikkend is. Typerend voor een sterk merk? Scherpe keuzes. Je wil een zo duidelijk mogelijk verhaal hebben dat is afgestemd op een zo concreet mogelijke doelgroep. Heb je dat niet? Dan kom je over als nietszeggend, karakterloos en ja... onaantrekkelijk. Maar dat niet alleen. Je schept waarschijnlijk ook nog de verkeerde verwachting. Als jouw bedrijf onbedoeld in een zeventiende eeuwse kostuum rondloopt, zullen er vast mensen zijn die daar op afkomen. Zij zullen denken: "Eindelijk een bedrijf dat lekker in het verleden blijft hangen. Precies wat ik zoek!" Niet echt je ideale klant. Of wel?

Jezelf presenteren op een authentieke manier. Een visie hebben. Ergens voor durven staan. Het blijkt voor de meeste bedrijven verdomd moeilijk. Soms heb ik het idee dat het iets Nederlands is. 'Doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg.' Nee, niks daarvan! 'Doe maar normaal en je concurrent gaat er met je klant vandoor.' Makes more sense. Of: 'Doe maar normaal en smijt al je geld over de schutting.' Want je mag wel flink in je salesteam investeren om dat slechte verhaal van de buitenkant aan de binnenkant weer recht te lullen. En dat geldt ook voor reclame maken. Hoe gericht kun je adverteren, als je niet durft te kiezen voor wie? Nou niet dus. Je bent automatisch met hagel aan het schieten. Waar plaats je het? Wat zet je erop? Keuzes die het verschil maken tussen een irritante reclame of een nieuwe klant.

Het begint allemaal bij een kritische blik naar binnen. Wat zegt die kleur over jouw merk? Wat zegt die slogan nou eigenlijk? Wie trek ik daarmee aan? Wil ik dat wel? Als het kwartje valt is het tijd om in actie te komen. Dus kom uit die gamba-tuktuk en... Durf. Te. Kiezen.



Regiomanager Bouwend Nederland Joost Swaan en gedeputeerde Rob van Muilekom (foto Josine Voogt).

PROVINCIE UTRECHT TWEEDE IN TOP 25 DUURZAAMSTE PUBLIEKE AANBESTEDINGEN

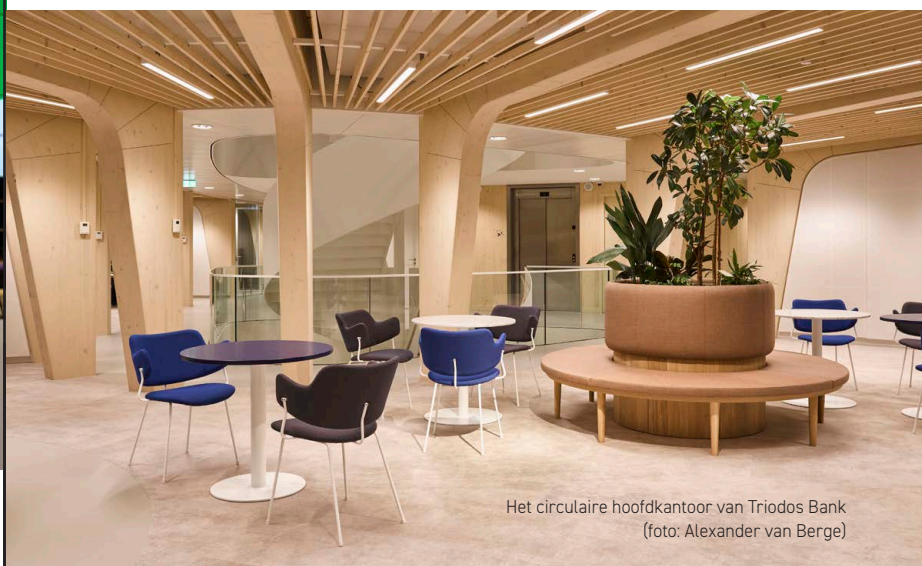
Voor de vijfde keer brengt Het Aanbestedingsinstituut een ranglijst uit van publieke opdrachtgevers die met hun aanbestedende diensten innovaties aanjagen door marktpartijen uit te dagen op duurzaamheid. De actuele editie omvat de jaren 2021 en 2022. Na de provincie Noord-Brabant scoort de provincie Utrecht een tweede plek, op korte afstand van de koploper.

Het Aanbestedingsinstituut berekent de gemiddelde score over het aantal geregistreerde aanbestedingen van publieke opdrachtgevers op het gebied van duurzaamheid. In 2021 stond de provincie Utrecht nog op een achtste plaats.

Tijdens een netwerkbijeenkomst van Bouwend Nederland en de VNG werd gedeputeerde Rob van Muilekom verrast met de erkenning. Bij de overhandiging van de prijs benadrukte Joost Swaan (Regiomanager Bouwend Nederland) dat de provincie Utrecht een enorme sprong heeft gemaakt. "Van de dertien aanbestedingen op het gebied van Bouw en Infra scoorde de provincie zeven keer het hoogst op duurzaamheid."

Gedeputeerde Rob van Muilekom: "Ik ben erg blij met deze prijs en trots dat onze provincie zo goed scoort op duurzaamheid. De verschillen in de top 5 zijn heel erg klein. Dat betekent dat we in aanbestedingen ons best moeten blijven doen om duurzaamheid hoog in het vaandel te houden. Ik zie het als een mooie uitdaging om te proberen Noord-Brabant van de eerste plaats te stoten."

Het proactief bevorderen van duurzaamheid en innovatie in aanbestedingsprocedures is in lijn met het nieuwe coalitieakkoord. Hierin wordt gesproken over het aanscherpen van duurzaamheidsambities. Deze ambities wil de provincie Utrecht behalen door samen te werken met al haar partners om bijvoorbeeld woningen te realiseren die duurzaam en toekomstbestendig zijn. Hiervoor is een convenant gesloten met vier provincies en meer dan 120 publieke en veel private partijen.



Het circulaire hoofdkantoor van Triodos Bank (foto: Alexander van Berge)

NIEUW LEIDERSCHAP BIJ BIOBASED, ECOLOGISCH EN CIRCULAIR BOUWEN

Triodos Bank organiseert op 7 december een bijeenkomst over biobased en circulair bouwen. Om de bouwtransitie verder vorm te geven en te versnellen, zullen we volgens de bank niet alleen kennis moeten delen en de samenwerking binnen de keten verder moeten versterken. Ook zijn leiders met lef nodig die laten zien dat het anders kan.

Op 7 december betreden drie koplopers het podium in het circulaire hoofdkantoor van Triodos Bank in Driebergen. Cor van Oers zal vertellen over de ontwikkeling van Biobased Innovations Garden tot kraamkamer voor innovatie in de teelt en toepassing van nieuwe groene grondstoffen. Hans Stegeman laat als hoofdeconoom van Triodos Bank zijn licht schijnen op leiderschap in transitie. En Dorine Peters zal laten zien dat opdrachtgevers een grote rol kunnen spelen in het versnellen van de veranderingen naar een meer duurzame wereld.

Met het event wil Triodos Bank verschillende partijen uit de keten bij elkaar brengen en met elkaar verbinden; van de agrarische sector en verwerkers tot projectontwikkelaars, architecten, vastgoedbeleggers en bouwbedrijven.

17

WOUTER DIJK NIEUWE ALGEMEEN DIRECTEUR XEROX

Xerox (De Meern) benoemde Wouter Dijk tot algemeen directeur. Hij bekleedde die functie al a.i. na het vertrek van Wilco van Bezooijen.

Dijk is sinds 1989 verbonden aan Veenman. Bij dit dochterbedrijf van Xerox was hij onder meer sales director, een functie die hij combineerde bij Xerox. Nu is hij voor beide organisaties algemeen directeur.

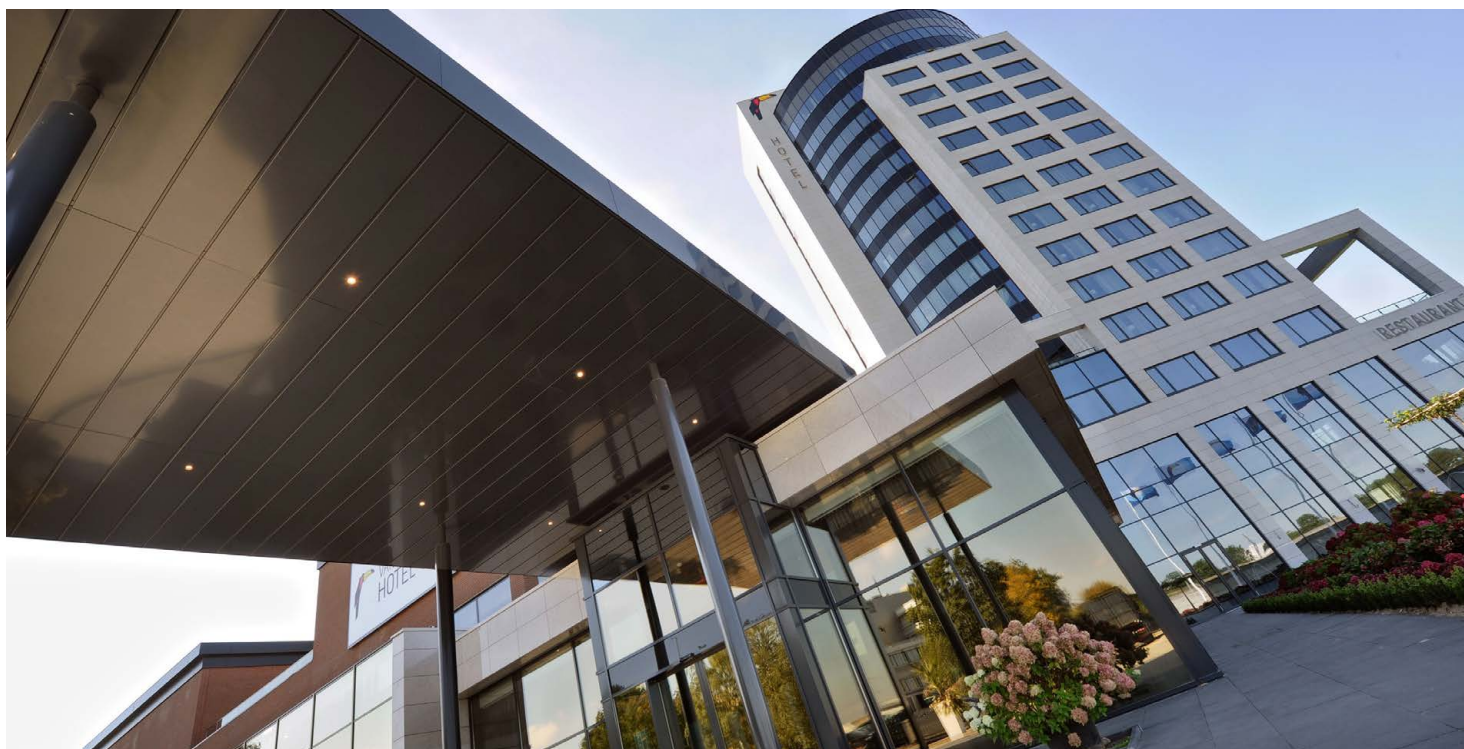
"Ik kijk er naar uit om met Xerox en Veenman en al onze partners de groeiambities verder uit te bouwen," zegt Dijk. "Daarnaast zie ik graag meer diversiteit op de werkvloer. Door diversiteit van achtergronden en perspectieven kunnen we op verschillende manieren naar ons bedrijf kijken, wat leidt tot innovatieve diensten voor onze klanten en boeiender werk voor onze mensen."



ROMY VAN BREDASALES & MARKETINGMANAGER VAN VAN DER VALK HOTEL TIEL:

‘IN ONS HOTEL IS MAATWERK DE STANDAARD’

Je kunt wel zeggen dat je in de vergader- en congresmarkt vrijwel elke aanvraag kunt honoreren, soms valt de werkelijkheid een beetje tegen. Dat geldt volgens sales & marketingmanager Romy van Breda niet voor Van der Valk Hotel Tiel. “Hier kun je terecht voor een vergadering van twee personen, maar ook een congres met 600 gasten vindt bij ons probleemloos onderdak. Datzelfde geldt voor de markt voor feesten en partijen, van een babyshower tot een dik feest. Het past hier allemaal.”



“Als je op de A15 ter hoogte van Tiel rijdt vallen de toren en de laagbouw van het hotel wel op, maar om een idee te krijgen van de mogelijkheden die ons hotel biedt moet je toch echt een keer naar binnen komen”, aldus Romy van Breda. Ze stuurt sinds 1 juli het team van sales & marketing aan. “Een hecht team dat vrijwel nooit ‘nee’ verkoopt. Dat is hier in dit familiebedrijf de regel. Wat je vraag ook is, als er een oplossing mogelijk is, dan vinden we die. In ons hotel is maatwerk de standaard.”

VEELZIJDIG

Wie het grote parkeerterrein pal naast het hotel oprijdt ziet meteen hoe kolossaal de gebouwen zijn. Uitgestrekte laagbouw in twee en drie verdiepingen en een toren met op de zestienste etage SIXX Skybar. “In die gebouwen vind

je 185 kamers, 17 multifunctionele zalen, een lobbybar, een Skybar, twee restaurants en twee grote terrassen. De Maaszaal en de Waalzaal op de begane grond bieden elk ruimte aan 800 gasten. Wanneer de tussenwand tussen Maas en Waal wordt geopend levert dat een zaal van 850 m² op. Naast beide zalen ligt het Rijnplein, uitstekend geschikt voor een diner voor 100 gasten of een feest voor 350 bezoekers. Op de tweede verdieping vind je ons restaurant en twee boardrooms van elk 54 m², geschikt voor twaalf personen. Deze zalen zijn ook geschikt voor private dining. De derde zaal biedt zelfs dinermogelijkheden voor 40 dinergasten. Op de derde etage zijn veertien zalen gesitueerd, van 30 tot 307 m², allemaal ook geschikt voor events tot maximaal 350 gasten.”

VERZOEKEN

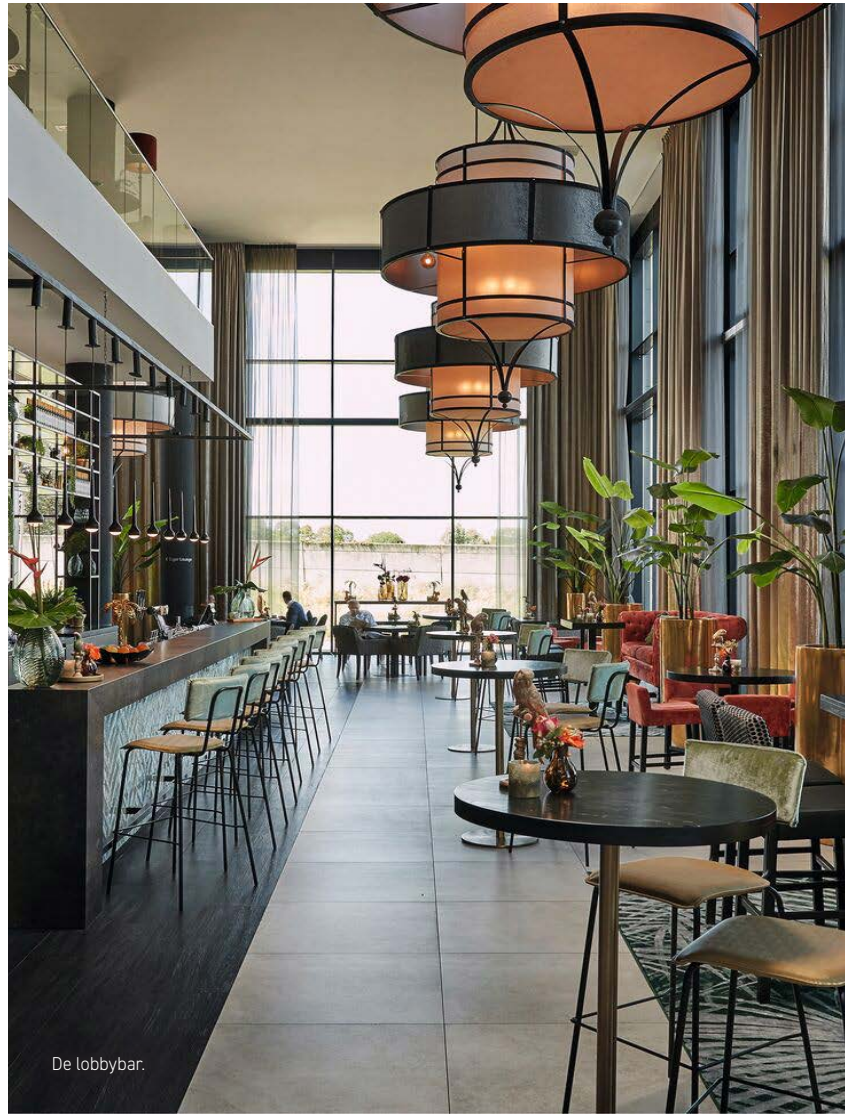
Het spreekt volgens Romy voor zich dat er meerdere zalen voor één evenement ingezet kunnen worden, voor bijvoorbeeld een congres. “Eén grote plenaire zaal, andere ruimtes als subzalen, een restaurant voor een groot diner of een uitgebreid buffet en de SIXX Skybar voor een borrel. Soms zijn opdrachtgevers op zoek naar een ruimte voor een workshop, ook voor die vragen hebben we de oplossing. Vrijwel alles kan, uiteraard in overleg.” En er komen bijzondere verzoeken voorbij. “Een workshop met trommels. Die wisten we zo te plaatsen dat er verder niemand last van had, uiteraard ook onze hotelgasten niet. Zo hadden we recent ook een grote internationale catwalkshow en een bedrijf werkzaam in de vitaliteitssector wilde na een vergadering een fietstocht in de



De kersenzaal.



De skybar.



De lobbybar.

prachtige omgeving maken, dat regelen we dan. We hebben niet alleen de zalen, maar ook alle randapparatuur. Elke zaal is voorzien van moderne AV-apparatuur, climate control, daglicht en vrijwel altijd voorzien van eigen koffie- en thee faciliteiten. Omdat de grote zalen op de begane grond een eigen toegang hebben kunnen we bijvoorbeeld een autopresentatie faciliteren. Er is eigenlijk nauwelijks nog een vraag voorbij gekomen waarop we geen antwoord hadden.”

GASTVRIJ EN PROFESSIONEEL

Wie kent de vele Van der Valk hotels in binnen- en buitenland niet? Romy van Breda: “Aan het roer van elk hotel staat een afstammeling van de oprichters, maar er is geen sprake van een franchiseformule. De meeste hotels werken met dezelfde systemen, regelen hun gezamenlijke inkoop en hebben dezelfde ‘look & feel’, maar elke vestiging voert zijn eigen beleid. Toch zijn de Van der Valk-genen in elk hotel terug te vinden: hoge kwaliteit, gastvrij, professioneel, oplossingsgericht, altijd met de belangen van de gast in het vizier. Dat wordt elke medewerker vanaf dag één heel duidelijk gemaakt. Wij leveren maatwerk voor elke klant, standaardcon-

cepten kennen we niet. Dat geldt ook voor de catering. Zo serveren we lunchbuffetten tussen 12.00 en 14.00 uur. Liever geen onderbreking van een meeting? Dan serveren we een lunch in of bij de zaal. Zit de werkdag er op, dan kan die

**‘WE HEBBEN
ÉÉN GOUDEN
STELREGEL, WE
VERKOPEN BIJNA
NOOIT NEE’**

worden afgesloten met een borrel in een van onze bars. De dag met uw gezelschap helemaal goed afronden? Kies dan voor het driegangen keuzemenu in ons restaurant of voor een van onze buffetten. Mag het wat exclusiever? Dan kunt u ook voor een shared dining of fingerfood arrangement kiezen. Natuurlijk hebben we meetingarrangementen, maar die zijn naar behoefte in te vullen. De meeste vragen kunnen

we zelf oplossen, is er iets bijzonders nodig, dan huren we daarvoor professionele partners in.”

FEESTJE BOUWEN?

Van der Valk Hotel Tiel is volgens Romy van Breda ook de geschikte locatie voor feesten en partijen. “Van groot tot klein. Van een intiem diner, een bruiloft, een babyshower of gender-reveal, een jubileum, verjaardag of een receptie, zelfs voor een condoleance en een uitvaart hebben we passende arrangementen. Dat kan allemaal worden gecombineerd met overnachtingen, in onze comfort, deluxe, superior of executive kamers of zelfs onze luxe suites. Hotelgasten kunnen bovendien gratis gebruik maken van onze wellness- en fitnessfaciliteiten. En als kers op de taart beschikken wij over ons Gran Casino, waar gasten op elk moment van de dag kunnen binnenlopen. Dat mag misschien allemaal een beetje overdreven klinken, dat begrijpen we ook. Kom daarom een keer langs om sfeer te proeven, de vele mogelijkheden van ons hotel met eigen ogen te aanschouwen. Wij nemen graag de tijd om uw wensen te bespreken. Dat is wat ons betreft dan de eerste stap naar een geslaagd evenement.”

ALLES VOOR UW BEDRIJFSVEILIGHEID ONDER ÉÉN DAK



FIRE & MEDICAL SUPPORT



BTBFIREANDMEDICAL.NL

We ♥ PrintMedia



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 E info@balmedia.com

BalMedia

ZAKELIJK ZELFVERTROUWEN CENTRAAL TIJDENS BIJEENKOMST DAMESZAKEN

Op donderdagavond 26 oktober werden zo'n veertig enthousiaste vrouwen ontvangen bij alweer het achtste event van Dameszaken. De avond stond in het teken van 'Business Empowerment', waarbij de nadruk lag op het vergroten van zakelijk zelfvertrouwen. De mix van wetenschap (drs. Jikkie Has), mode (Anne Eva van Blijdesteijn) en lekker eten (Bazuijnen Partyservice) viel goed in de smaak.

Drs. Jikkie Has, een gerenommeerde auteur en expert op het gebied van zakelijk zelfvertrouwen, was de hoofdspreker van de avond. Jikkie zag haarzelf als 'mrs. Self-doubt' toen ze in 2011 haar veilige, vaste baan inruilde voor een uitdaging als zelfstandig ondernemer. "Belemmerende gedachten, zoals 'anderen zijn veel beter' of 'straks val ik door de mand' die ik ervaarde zullen jullie waarschijnlijk heel bekend voorkomen", zo sprak ze de aanwezigen toe. "Hoe blijf je in jezelf geloven als je daadwerkelijk je ambities gaat waarmaken met alle onzekerheden die daar bij horen?" Ze wist deze belemmerende overtuigingen te overwinnen en binnen een jaar al als businesscoach een goed draaiend bedrijf te runnen. Ze was eindelijk financieel onafhankelijk. Jikkie deelde haar inzichten en gaf praktische adviezen over hoe vrouwen hun zakelijk zelfvertrouwen kunnen versterken.

MODETRENDS

Anne Eva van Blijdesteijn, een van de eigenaren van Blijdesteijn Mode, presenteerde vervolgens de laatste modetrends. Zo liet ze onder andere zien dat je niet bang hoeft te zijn om een beetje 'sparkle' aan je outfit toe te voegen. Metallics zijn niet langer alleen voor de kerst. Denk aan metallic broeken, tops, schoenen en tassen. Ook liet ze zien dat items van leer heel tijdloos zijn en daarom niet mogen ontbreken in je kledingkast.

Anne Eva benadrukte het belang van de juiste outfit om meer zakelijk zelfvertrouwen uit te stralen. "Een goed gekozen outfit draagt niet alleen bij aan iemands zelfbeeld, maar ook aan de manier waarop anderen naar je kijken", aldus Anne Eva. De presentatie stimuleerde de aanwezigen om hun kledingkast een boost te geven.

De netwerkbijeenkomst heeft de deelnemers niet alleen geïnspireerd, maar ook geholpen om praktische stappen te zetten richting zakelijk zelfvertrouwen en succes.

www.dameszaken.com



Jikkie Has gaf praktische tips om het zelfvertrouwen van de aanwezige vrouwen een boost te geven.



De kans om te shoppen grepen de dames met beide handen aan.



Espresso
Corazón®
vol en rijk

Simon Levelt
koffie & thee sinds 1817

Simon Levelt
koffie & thee sinds 1817

Espresso
Beneficio
mild en aromatisch

50
1973-2023

bijzonder
goeie koffie

50 vantienen
1973-2023

Landweer 2a
5411 LV Zeeland (NB)
T 085 20 20 720
www.vantienen.nl

Nijverheidsweg 25
6171 AZ Stein
T 046 433 93 83
www.limcaf.nl



DANIEL SEESINK (BEWUST ZOO)

Oud-docent biologie Daniel Seesink houdt met zijn lezing Professioneel 'Vlooiën doe je Zoo' mensen aan de hand van apengedrag een spiegel voor waarin zij hun eigen gedrag zullen herkennen. Boeking via Speakers Academy.

HOE ZIT DAT NOU?

Een vraag die je in een meubelzaak gesteld kan worden door die alleraardigste verkoopadviseur. “Hoe zit dat nou?” Ik hoor het haar vragen. “Nou, best lekker”, zeg ik dan terug. En ja, de bank waarop ik ben gaan zitten, zit best lekker. Maar dat is ook niet zo vreemd. De bank is nog nieuw, de kussens super zacht. Maar hoe zou die bank zitten wanneer ik hem vijf jaar in huis heb? Daar kom ik pas achter wanneer ik de bank vijf jaar in huis heb. “Zeg”, vraag ik aan de verkoop-medewerker, “hebben jullie deze bank ook in een versie waar al vijf jaar lang iedere avond Netflix op bekeken is?” Het antwoord laat zich raden.

Ik moest aan deze niet ondenkbeeldige scène denken toen ik mij voorstelde hoe mensen door bedrijven verleid worden om er te komen werken. Je hoeft maar om je heen te kijken en je ziet de ene na de andere wervende advertentie voor personeel voorbijkomen. ‘Bij ons zit je goed’, schreeuwt de advertentie. En waar je vroeger nog verleid werd met een auto of laptop en telefoon van de zaak, tegenwoordig staat het werkplezier in een psychisch veilige omgeving centraal. Want mensen aannemen is niet zo moeilijk. Ze behouden blijkt een veel lastiger klus. En laat je sollicitanten verschillende assessments doen om te zien waar ze heel goed in zijn? Dan laat je ze toch niet daarna precies doen wat jij van ze vraagt? Waarom dan die selectie vooraf? Nee, je wilt gebruik kunnen maken van de unieke eigenschappen en sterke kanten van iemand. En laten die nou niet voor iedereen hetzelfde zijn. Sterker nog, een team gedijt beter wanneer er verschillende kwaliteiten en competenties in vertegenwoordigd zijn. Beetje jammer wanneer jouw unieke kwaliteiten ‘op de bank’ komen te zitten. Daar word je niet vrolijk van.

Bedrijven steken veel tijd en energie in het opzetten van zogenaamde on-boarding-programma's. Want nu je JA hebt gezegd tegen het bedrijf en de functie die je daar krijgt, willen ze je vanaf dag één (of eigenlijk al ruim voor je eerste dag) het gevoel geven dat je de enige juiste keuze hebt gemaakt. Het bedrijf zorgt namelijk naast een goede werkplek ook voor een prettige plek om te ontspannen. En ja, een lekkere bank mag daarbij natuurlijk niet ontbreken. En die zit lekker joh, de eerste keren dat je er na een paar uur werken in ploft. Maar hoe zit het nou echt? Daar kom je pas later achter. Ik gun iedereen een bank die ook na enige jaren nog lekker zit. Ik wens de bedrijven die de bank uitkiezen succes met het in goede conditie houden van die bank.

Vraag je je af hoe ik aan die metafoor van de bank ben gekomen? Wel, mijn vrouw werkt sinds kort in een woonwinkel waar heel veel mooie banken te koop zijn. Onze bank van vijf jaar oud lijkt daardoor ineens aan vervanging toe. De verleiding om een nieuwe te kopen is dus groot. Toch hebben we ervoor gekozen om die oude bank nog zo lang mogelijk lekker te laten zitten.



ADVIES EN COACHING

Van strategische
HRM-visie naar praktische
talentontwikkeling



**Wij helpen graag
organisaties en
individuen het beste
uit zich te halen
door middel van
een duurzame en
bewezen aanpak.**



Nieuwsgierig naar wat wij voor u kunnen betekenen?
Bel ons op 06-31041855 of 06-11756832 voor een
vrijblijvend gesprek of kijk op onze site [same-coaching.nl](https://www.same-coaching.nl)

WAT JE KUNT LEREN TIJDENS EEN AFSCHEIDSRECEPTIE

Onlangs was ik op een afscheidsreceptie van een relatie waar ik al meer dan dertig jaar klant ben. Ik ken deze dame als zeer betrokken, oplossingsgericht en vooral ook loyaal. En omdat we zolang hebben samengewerkt ken ik ook een flink stuk van haar persoonlijk leven. Wanneer we met elkaar belden, ging het zakelijke vaak simpel over in het persoonlijke. Kortom: iemand waar je fijn en graag mee samenwerkt.

Tijdens haar afscheidsreceptie nam de adjunct-directeur het woord, hij roemde haar om haar inzet en betrokkenheid. En terloops maakte hij een kleine opmerking dat ze ook wel heel erg koppig kon zijn. Maar veel woorden maakte hij daar niet aan vuil, het was meer als grapje bedoeld. Hij was vooral positief en wenste haar oprecht een fijne pensioentijd.

Toen de betrokken pensionado zelf aan het woord kwam vertelde ze over haar carrière. De groei van het bedrijf had haar veel gebracht. Wel was ze kritisch over de afgelopen vijf jaar. Haar was nooit gevraagd wat ze vond van het nieuwe klantsysteem en het feit dat ze 'alles moest registreren'. Ze benoemde dat als ballast, voor haar telde met name de klant en als die tevreden was, dan was zij dat ook. Daar haalde ze vooral haar voldoening uit. De laatste jaren hadden haar veel energie gekost en ze was daarom blij om nu een andere fase in te gaan. Allemaal heel eerlijk verwoord dus.

Na de speeches was het tijd voor de champagne en voor mij was het tijd voor een bezoekje aan het toilet.. Op het toilet waren ook twee collega's die zich alleen waanden. De eerste riep dat hij blij was dat deze collega afscheid nam. Hij was klaar met haar eigengereide werkwijze. De andere collega bevestigde dat en terwijl ik even wat langer op het toilet bleef hoorde ik de tweede zeggen dat hij blij was dat vanaf maandag het gedoe in het team afgelopen zou zijn. Zo leerde ik een andere kant kennen van iemand die mij altijd hielp, die mee wilde denken en in mijn ogen betrouwbaar was.

Na een bitterbal en een glaasje fris (ik moest nog een eindje rijden) nam ik afscheid. Onderweg naar huis liet de receptie en hetgeen ik hoorde, mij niet los. Wat was hier nu aan de hand? Blijkbaar waren er twee werelden, de interne en de externe. Voor de klant was niets te gek en was er sprake van een charmante persoonlijkheid. Intern was zij dus iemand die niet paste binnen het team en koppig en eigengereid tot aan haar pensioen haar eigen werkwijze bleef volgen.

Wat had hier kunnen helpen? Allereerst, iets wat altijd helpt, aandacht voor de betrokken medewerker(s). Aandacht van een leidinggevende die



na de loftrompet stak, maar eigenlijk vooral blij was omdat het einde van haar carrière redelijk schadevrij gehaald was. Een simpele vraag, vanuit verwondering en zonder oordeel. Waarom zij de werkwijze en het nut en de noodzaak van het nieuwe klantsysteem niet begreep.

Wat ook helpt is een team waarin mensen zich raakbaar mogen opstellen en waar ruimte is om ongenoegen te delen, om zo samen tot gedragen oplossingen te komen. En hoe zit het bovenal met de cultuur van de organisatie? Wat gebeurt er met signalen uit de organisatie en wat is daar in een groter geheel van te leren? Is er voldoende aandacht voor de wijze waarop leidinggevenden met medewerkers omgaan? Is er ruimte voor talentontwikkeling van medewerkers? Mogen er fouten gemaakt worden? Hoe stimuleer je de juiste communicatie binnen teams?

Je wilt openheid binnen je organisatie en geen toiletpraat zoals in dit voorbeeld. Heb je als

eindverantwoordelijke zo nu en dan ook een afscheidsreceptie of bijvoorbeeld een jubileum? Kijk dan eens goed om je heen en luister naar wat er tussen de regels gezegd wordt of bezoek even het toilet. Wat valt je op en welke signalen geven je de kriebels?

Wil je hierover sparren dan doen wij dat graag. Samen bespreken we deze signalen en zetten deze in het grotere perspectief van jouw bedrijfsvoering. Vervolgens onderzoeken we welke instrumenten je op het gebied van leiderschap en medewerker ontwikkeling kunt inzetten

Wil je meer weten over onze werkwijze? Bel dan met Debora Holtrop (06-3104 1855) of Ron de Ligt (06-1175 6832) of mail naar info@same-coaching.nl en maak een afspraak om eens vrijblijvend samen de mogelijkheden te verkennen.

www.same-coaching.nl

Verkeerde klanten *doodzonde*

GOUD  KOBALT

Jij bepaalt welk type klant je aantrekt. Echt waar. Door scherpe keuzes te maken en je authentiek te positioneren, trek je namelijk wél de juiste mensen aan. Want wie er voor iedereen wil zijn, is er eigenlijk voor niemand. Het enige wat dat van je vraagt is: durven kiezen.

Is jouw merk toe aan meer focus? We hakken graag de knopen met je door. Je doelgroep écht goed in kaart brengen, weten hoe je ze bereikt en dat met een perfect afgestemde marketingboodschap. Laat maar aan ons over.





BEDRIJFSWAGENTESTDAG RIVIERENLAND BUSINESS 2023



EEN COMPLEET BEELD VAN DE MOGELIJKHEDEN

Vanaf 1 januari 2025 vervalt de bpm-vrijstelling op bestelauto's voor ondernemers. Reden des te meer om je wagenpark vóór deze datum te vernieuwen. Tijdens de bedrijfswagentestdag van Rivierenland Business op donderdag 2 november kregen diverse ondernemers uit de regio de kans om de nieuwste modellen bestelauto's, bussen en bedrijfswagens te testen.



Naast de enorme keuze aan merken en modellen personenauto's wordt ook het scala aan elektrische mogelijkheden bij de bedrijfswagens steeds verder uitgebreid. De meerderheid van de aanwezige testauto's waren met een elektrische uitvoering present. Om de informatievoorziening over de mogelijkheden van elektrisch rijden compleet te maken, gaf Rob Driessen van KEY2ENERGY tijdens de lunch bij

Van der Valk Hotel Tiel een presentatie over onder andere laadpalen, wetgeving en subsidies. Ook kregen de deelnemers een rondleiding bij Van der Valk Hotel Gorinchem en Club Rodenburg in Beesd.

Rivierenland Business kijkt samen met de dealers en de testrijders terug op een geslaagde dag. In de testverslagen lees je hoe de auto's gepresteerd hebben.

DE TESTRIJDERS

Bastian van Esterik - Milieusystemen Tiel
 Luuk Jacobs - Milieusystemen Tiel
 Rob Driessen - KeyZenergy
 Huib van Loon - Oxonia
 Marco van Maurik - Wima Airconditioning
 Mariska Engel - ALMN Autolease
 Herman den Heijer - Laundry Computer Technics BV
 Rogier v/d Broek - Laundry Computer Technics BV
 Roel Verhagen - Verhagen Dakbedekking



DEALERS EN
AUTOMODELLEN

De Waal Autogroep
 Volkswagen ID.Buzz
 Volkswagen Crafter

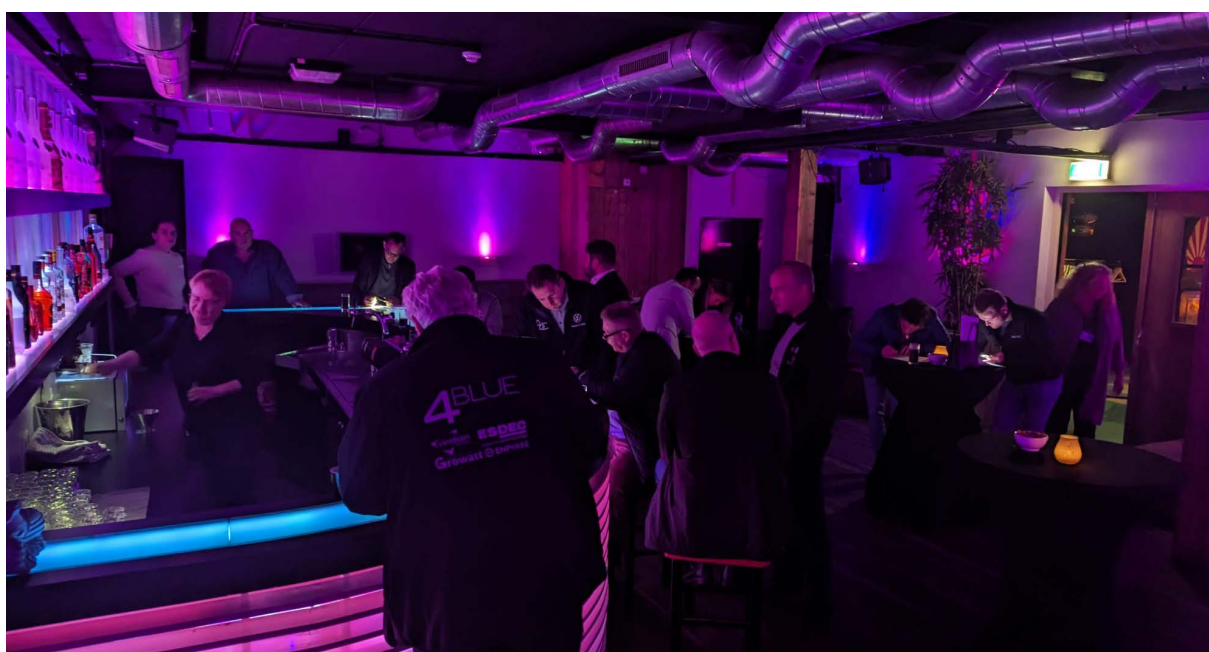
Van Dijk Groep
 Renault Trafic L2H1

Mulders Autogroep
 Citroën Jumpy

Louwman
 Mercedes Benz e citan Prio
 Mercedes Benz e vito L2

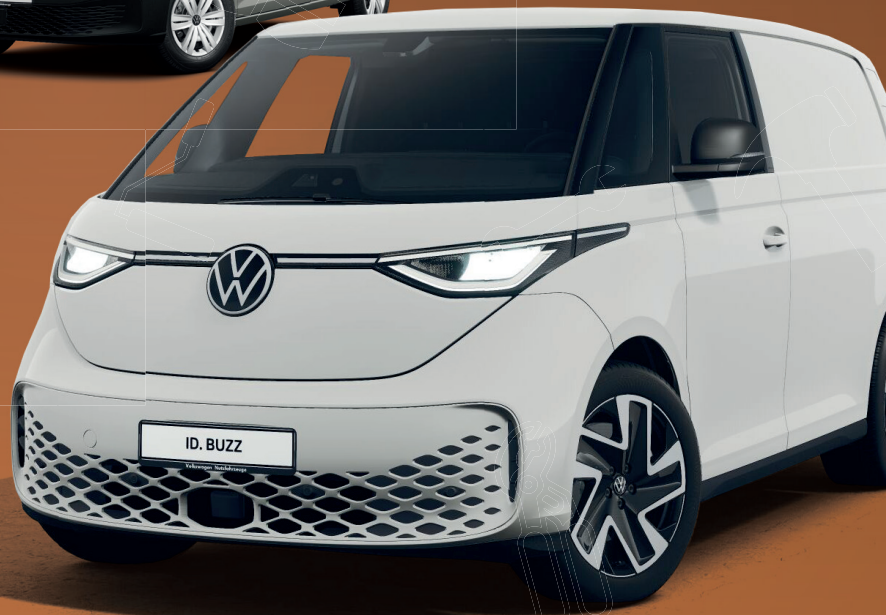
Ford Gerritse Hendriks
 Ford E- Transit

Van Mossel
 Renault Kangoo E-Tech



RUIIME VOORRAAD

NIEUWE EN JONG GEBRUIKTE
VOLKSWAGEN BEDRIJFSWAGENS



Scan de QR-code
en check de voorraad!

Met bijna **60 jaar ervaring** zit je bij ons goed voor **hoogwaardige Volkswagen Bedrijfswagens** en **maatwerk bussen**.

Jouw nieuwe bedrijfswagen vind je bij **De Waal Autogroep**

dewaalautogroep.nl



'DE UITSTRALING VAN DEZE BEDRIJFSWAGEN IS HEEL GAAF EN HIJ RIJDT UITSTEKEND'



VOLKSWAGEN ID. BUZZ

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEFFREY HOUDIJK

ROB DRIESSEN: "Wat uitstraling betreft vind ik de ID. Buzz opvallend sportief, bijna vergelijkbaar met de ID.3 en ID.4. De afwerking klopt, de kwaliteitsbeleving is degelijk en het interieur is rustig vormgegeven. Het comfort is iets rijker dan een standaard bedrijfswagen, de bagageruimte is ruim voldoende. De wegligging is prima, De elektronische functies zijn uitstekend op orde. Bijzonder is toch wel het gave design. Dat de wagen meteen beschikbaar is, is zeker ook een pluspunt."

ROEL VERHAGEN: "Wat is die auto prachtig en de wagen zit op het eerste oog goed in elkaar. Het interieur is zakelijk en ergono-

misch, alles werkt zoals je het verwacht. Het zitcomfort is goed, de stoel is gemakkelijk in te stellen en er is voldoende ruimte. Opvallend vind ik de korte draaicirkel en over de prestaties ben ik meer dan tevreden. De Buzz is niet de goedkoopste, maar je krijgt dan ook een prachtige auto die goed presteert. Ik kan er niets op aanmerken, een 10."

MARISKA ENGEL: "Wat is die auto gaaf! Netjes afgewerkt, prachtige interieursfeer, zeker met die verlichting. De stoelen zitten prima en je hebt genoeg ruimte. Ook achterin en je vindt overal opbergvakjes. De auto ligt goed op de weg en stuurt erg gemakkelijk. Zelfs tijdens de storm ging het goed. De

elektronische systemen werken optimaal. De Buzz lijkt van binnen echt op de ID.3. Hij is de investering waard. Kortom, de uitstraling van deze bedrijfswagen is heel gaaf en hij rijdt uitstekend, voor mij een 9."

ROGIER VAN DEN BROEK: "Wat een mooi design en wat een kwaliteit. Het interieur is mooi, de zit is prima en de wagen is ruim genoeg. De auto rijdt heerlijk en ook de prestaties zijn goed. Opvallend vind ik het ruimtelijke gevoel dat deze bus je geeft. Ik zou voor deze auto kiezen omdat ik hem mooi en hip vind. Voor zakelijk gebruik geef ik deze auto een 9."

SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen

Model: ID. Buzz

Uitvoering: Cargo

Cilinderinhoud: 0

Vermogen (pk): 204

Transmissie en aantal versnellingen: 1

Verbruik (l/100 of kWh): 20,4

CO2-uitstoot: 0

Ledig gewicht: 2.252 kg

Inhoud laadruimte (min-max): 3.900 liter

Gemonteerde opties: Laadruimte betimmering, navigatie

Vanafprijs (incl. BTW): € 57.021,-

Prijs testauto (incl. BTW): € 59.895,-

Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): € 685,-





'DE CRAFTER RIJDT HEERLIJK EN DE AUTOMAAT SCHAKELT SOEPEL'



VOLKSWAGEN CRAFTER

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEFFREY HOUDIJK

32

ROB DRIESSEN: "Ik vind het design stoer en robuust. De afwerking is zoals het bij Volkswagen hoort: degelijk, het klopt allemaal. Opvallend is het ergonomische interieur, de stoelen zijn fantastisch geveerd, de ruimte-indeling is prima, veel en vooral praktische opbergmogelijkheden. De automatische vering en de zijwind-assistent vielen me op, de prestaties zijn goed. De auto is uitgerust met waanzinnige elektronische functies. Het meest opvallend vind ik de uitstraling, een duidelijke krachtpatser. De prijs komt overeen met de geboden kwaliteit, voor mij een dikke 8."

BASTIAN VAN ESTERIK: "De Crafter is een mooie bus, de ruimte is voor drie man goed te doen. Prima afgewerkt. De zit is prima, het ruimteaanbod heel goed, zeker ruim genoeg. Het ziet er allemaal zeer verzorgd uit en de prestaties

zijn prima. Ik zou voor deze auto kiezen door de ruimte voorin en het is een automaat, altijd fijn. Daarom een 9,5."

HERMAN DEN HEIJER: "Het design is chique, mooi vormgegeven. De afwerking is degelijk, het interieur ergonomisch. De Crafter kent een prima zitcomfort, de auto rijdt prettig, de vering voelt goed. De Crafter heeft veel elektronische toeters en bellen, helaas heb ik niet alles kunnen proberen. Rijcomfort en ergonomie springen er wat mij betreft echt uit, een 8."

LUUK JACOBS: "Een erg mooie moderne bus. Van binnen is het een echte Volkswagen, dat geeft een prettig gevoel. De auto heeft fijne stoelen en biedt voldoende ruimte voor drie personen. De bagageruimte is groot, je kunt veel verstouwen.

De Crafter rijdt heerlijk en de automaat schakelt soepel. De motor biedt voldoende power, een gemak op de snelweg. Er is mooi infotainment ingebouwd, de wagen is van alle gemakken voorzien. Ik vind de bus prijzig, maar je krijgt er wel veel voor terug. Door de uitstraling en het comfort geef ik een 8."

MARISKA ENGEL: "Een mooie bestelwagen uitgerust met prachtige leren stoelen. De auto is netjes afgewerkt, het interieur is ook mooi. De bus biedt veel ruimte. Ook heb je meer dan voldoende opbergruimte. De prestaties waren ondanks de storm prima, ik vind ze passend bij een bedrijfswagen. De prijs klopt, zeker gezien de geboden luxe. Ik zou voor deze auto kiezen als ik behoefte zou hebben aan zoveel laadruimte. De Crafter krijgt van mij een 8."



SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen
 Model: Crafter
 Uitvoering: Hero Edition
 Cilinderinhoud: 1.963
 Vermogen (pk): 177
 Transmissie en aantal versnellingen: 8
 Verbruik (l/100 of kWh): 9,6
 CO2-uitstoot: 254
 Ledig gewicht: 2.062 kg
 Inhoud laadruimte (min-max): 11.300 liter
 Gemonteerde opties: hero styling pakket

Vanafprijs (incl. BTW): € 40.535,-
 Prijs testauto (incl. BTW): € 71.390,-
 Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): € 735,-



'HET LAADVERMOGEN IS PRIMA EN DE PRESTATIES VOELEN GOED'



CITROËN JUMPY

DEALER: MULDER'S AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: IBO OCAL

MARISKA ENGEL: "Van buiten is de auto niet al te opvallend, van binnen is het een prima auto. De afwerking is sober, de zit is prima en de bagageruimte is voldoende. Je beschikt over grote opbergvakken in de deuren, waarin je het nodige kwijt kunt. Besturing, wegligging en vering zijn goed. De elektrische handrem vind ik opvallend. De leuke kleurtjes bij de kilometerteller vallen me op. Prijs-kwaliteit is in orde."

HERMAN DEN HEIJER: "Het interieur is sober, maar overzichtelijk. Volgens mij is de bestuurdersstoel niet geveerd, er is wel voldoende bagageruimte. De auto rijdt prettig en er zit in stand B genoeg pit in."

MARCO VAN MAURIK: "Design? Basic maar goed. Dat geldt wat mij betreft ook voor de afwerking, er zit alles in wat je nodig hebt, niet te uitgesproken, maar degelijk. De stoelen zitten goed en er is genoeg beenruimte, ook voor mijn 1.93 meter. Opbergruimte genoeg, besturing en wegligging zijn goed, de automaat is lekker en de auto heeft genoeg pit. Voldoende elektronische functies, kortom een degelijke bedrijfswagen."

HUIB VAN LOON: "Hij ziet er uit als een bedrijfsauto, de afwerking en kwaliteitsbeleving zijn goed en doelmatig. Ook het interieur komt overeen met wat je van een bedrijfswagen verwacht. Het laadvermogen is prima en de prestaties voelen goed."

Eigenlijk is er niets wat opvalt. De prijs-kwaliteit is redelijk, zoals alle elektrische auto's vraagt de aanschaf om een grotere investering."

ROB DRIESEN: "De vorm vind ik strak, duidelijk en fris. De afwerking is eigenlijk gewoon prima en datzelfde geldt voor het interieur. Ik vind het een goede 3-zits en het laadvermogen is goed. Er zijn ruim voldoende opbergmogelijkheden. De besturing en wegligging waren ondanks de storm goed, de motor reageert heel direct en de Jumpy beschikt over voldoende elektronische functies. De prijs-kwaliteit vind ik prima. Zoals elke Citroën, degelijk en met een luxe uitstraling, een 8,5."

SPECIFICATIES

Merk: Citroën
Model: Jumpy
Uitvoering: L3 75 kWh
Cilinderinhoud: -
Vermogen (pk): 136
Transmissie: automaat
Verbruik (l/100 of kWh): 26.2
CO2-uitstoot: 0
Ledig gewicht: 2016 kg

Inhoud Laadruimte (min-max): 6,1 m3
Gemonteerde opties: Connect pakket (multimedia, klein scherm), geïsoleerde scheidingswand met vaste ruit, Techno nav. Pakket (navigatie, camera, regensensor, buitenspiegels elektrisch instelbaar en mistlampen voor)
Vanafprijs (incl. BTW): € 45.200,-
Prijs testauto (incl. BTW): € 47.500,-
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): € 693,-





BEDRIJFSWAGENS UIT
VOORRAAD LEVERBAAR

RUIM 250 BETROUWBARE
OCCASIONS

DIRECT RIJDEN MET
ONZE RUIME VOORRAAD
PERSONENWAGENS

MULDERS TIEL
Franklinstraat 2
4004 JK Tiel
0344 616 147

MULDERS CULEMBORG
Rolweg 45
4104 AV Culemborg
0345 470 960

MULDERS NIJMEGEN
Weurtseweg 301
6541 AT Nijmegen
024 350 3000

MULDERS-AUTOGROEP.NL

MULDERS.



VAN MOSSEL TIEL

uw Renault- Dacia- en Nissan-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



RENAULT KANGOO E-TECH

DEALER: VAN MOSSEL RENAULT DACIA NISSAN TIEL AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ERWIN VAN ROOIJ

ROGIER VAN DEN BROEK: "Ik vind het uiterlijk een voldoende en dat geldt ook voor de afwerking en de kwaliteitsbeleving. Het zitcomfort is prima, de ruimte ook. Besturing en wegligging zijn prima en de auto voelt goed aan. Eigenlijk valt me niets bijzonders op, dit is allemaal goed uitgevoerd. Ik zou gerust voor deze auto kiezen, Ik heb er goede ervaringen mee, het cijfer is dan ook een 8."

LUUK JACOBS: "Dit ziet er keurig uit. De afwerking is keurig. De stoelen zitten prima en er is voldoende ruimte. De bagageruimte voldoet voor een palletlading. De auto rijdt lekker soepel door de elektrische aandrijving en vooral heerlijk stil. De prijs valt me voor een elektrische auto niks tegen. Voor korte ritjes en een milieubewuste uitstraling is dit je keuze. Een 8."

BASTIAN VAN ESTERIK: "Een mooie auto, ruimte voldoende. Prima afgewerkt. Het interieur is rustig, je vindt er geen onnodige dingen. Bagageruimte en opbergmogelijkheden mag wel nog ietsje ruimer wat mij betreft. De Kangoo rijdt fijn. Ik mis een navigatiescherm. Prijs-kwaliteit klopt voor dit model, handig voor kleine leveringen in de buurt, een 8,5."

SPECIFICATIES

Merk: Renault

Model: Kangoo E-Tech

Uitvoering: Advance L2 / 22 kw AC lader / 80 kw DC lader / 44 kWh batterij

Cilinderinhoud: 0

Vermogen (pk): 123 pk

Transmissie: 0

Verbruik (l/100 of kWh): 20,2 kWh

CO2-uitstoot: 0

Ledig gewicht: 1688 kg

Inhoud Laadruimte (min-max): 4,3 m3

Gemonteerde opties (pakketten toelichten):

Quick Charge lader (80 kw DC) en reservewiel

Vanafprijs (incl. BTW): € 36.681,15

Prijs testauto (incl. BTW): € 40.129,65

Leasetarief: vanaf € 629,- obv 60 mnd en 10.000 km/jr





**BESTELAUTO
VAN HET
JAAR 2024**



De nieuwe eCitan: Bestelauto van het Jaar 2024.

Rij de Nummer 1! Als Bestelauto van het Jaar 2024 is de nieuwe Mercedes-Benz eCitan de elektrische bestelwagen waarop u hebt gewacht. Compact vanbuiten en groots vanbinnen, is de eCitan de nieuwe norm. Veilig, comfortabel, geavanceerd en fiscaal aantrekkelijk. Ook blijft u altijd welkom in zero-emissiezones, waarbij de actieradius tot 284 km ruim voldoende is voor een drukke werkdag. Uiteraard gaat laden gemakkelijk en supersnel. Waar wacht u nog op?

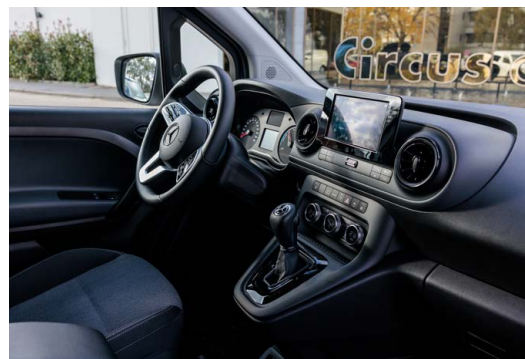
Meer info: www.mercedes-benz.nl/ecitan

Louwman Mercedes-Benz Bedrijfswagens Tiel - Kellenseweg 28, 4004 JD Tiel





'DE CITAN VOELT EN OOGT SOLIDE, GOED VOOR
BEDRIJFSMATIG GEBRUIK'



MERCEDES-BENZ E CITAN

DEALER: LOUWMAN MERCEDES-BENZ AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FRED BOERBOOM

ROEL VERHAGEN: "Het design is netjes en zakelijk. Ook de afwerking is prima, alles klopt gewoon. Het interieur zorgt voor een goede werkomgeving, de zithouding is prettig en er is voldoende bergruimte. De bagageruimte past bij het formaat. De auto stuurt fijn licht en de vering is stug, dat vind ik plezierig. Ik zou voor deze auto kiezen, omdat hij elektrisch is aangedreven."

HUIB VAN LOON: "De Citan voelt en oogt solide, goed voor bedrijfsmatig gebruik. Het interieur is no nonsense, het zitcomfort is goed, het ruimteaanbod ook prima. De auto

biedt voldoende opbergmogelijkheden. De besturing en wegligging zijn goed, de motor levert voldoende vermogen, de prestaties zijn prima."

LUUK JACOBS: "De uitstraling is fris en modern, de cabine biedt voldoende ruimte en de wagen is mooi afgewerkt. Het infotainment is mooi en het werkt zoals je dat bij Mercedes verwacht. De stoelen zijn prima, door de grote voorruit heb je goed zicht. De laadruimte is ideaal voor een pallet. De Citan rijdt erg soepel en hij beschikt over een snelle en stille elektromotor. Het navi-

gatiescherm is mooi overzichtelijk, het lijkt wel op een scherm uit een personenwagen. Ik vind de prijs schappelijk, ik had voor een elektrische bedrijfswagen meer qua prijs verwacht. Een 8."

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz

Model: e Citan

Uitvoering: Pro

Cilinderinhoud: 0

Vermogen (pk): 45 kW

Transmissie: automaat

Verbruik (l/100 of kWh): 18,9 kWh

CO₂-uitstoot: 0

Ledig gewicht: 2220 kg

Inhoud Laadruimte (min-max): 2,5 / 3,2 m³

Gemonteerde opties: verwarmd stuurwiel, AC laden 22 kWh / DC laden 75 kWh, oplaadkabel modus 3, MBUX multimedia-systeem met navi en DAB, parkeerpakket achter, bestuurdersstoel in hoogte verstelbaar met lendensteun, bekleding zwart stof Norwich, stuurwiel in leder, navigatiepakket, verwarming voor chauffeurs- en bijrijdersstoel, bijrijdersstoel in hoogte verstelbaar
Vanafprijs (incl. BTW): € 41.212,- ex. afleverkosten
Prijs testauto (incl. BTW): € 45.188,- ex. afleverkosten
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): € 843,00 per maand





'DE PRIJS-KWALITEIT KLOPT GEZIEN DE PRESTATIES EN DE LUXE DIE JE KRIJGT'



MERCEDES-BENZ E VITO L2

DEALER: LOUWMAN MERCEDES-BENZ AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FRED BOERBOOM

38

MARISKA ENGEL: "Een hele mooie bestelwagen, die van binnen luxe is afgewerkt, het voelt bijna niet meer als een bedrijfswagen. De stoelen zitten erg lekker en er is veel ruimte, ook tussen de stoelen. Opbergmogelijkheden zijn er genoeg. De auto ligt strak op de weg. De elektronische functies werken prima. De prijs-kwaliteit klopt gezien de luxe die je krijgt. Ik zou voor deze auto kiezen vanwege de uitstraling, een 8."

MARCO VAN MAURIK: "Een bedrijfswagen met een luxe uitstraling, met een mooie en strakke afwerking en dat vind je ook terug

in het interieur. De stoelen zitten goed en zorgen voor veel ondersteuning, de cabine biedt genoeg ruimte. De bagageruimte is voor onze werkzaamheden te klein, maar de ruimte is goed toegankelijk. De auto stuurt strak, de wegligging is veilig. De motor presteert goed. De elektronische functies zijn even wennen, de actieradius is prima. Een mooi en degelijke bedrijfswagen, maar voor ons helaas te klein."

HUIB VAN LOON: "Een prachtige wagen. Afwerking is van hoog niveau, comfortabel, zeker met deze dubbele cabine. Zitcomfort en ruimte in het interieur zijn heel goed.

Bagageruimte is prima. De besturing en wegligging zijn prettig en strak, zeker voor een bedrijfswagen. Alle elektronische functies die je mag verwachten zijn er ook. De uitstraling is niet alleen goed, maar ook professioneel, een 8,5."

BASTIAN VAN ESTERIK: "Een mooi design en een stoere uitstraling. Ruim, fijne stoelen, mooi afgewerkt en dat geldt zeker voor het interieur. Het zitcomfort is hoog en er is voldoende ruimte. De auto ligt goed op de weg, de prestaties zijn passend. Niet goedkoop, maar je krijgt er ook veel voor terug, een 9."



SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz
Model: e Vito L2
Uitvoering: anniversary edition
Cilinderinhoud: 0
Vermogen (pk): 85 kW
Transmissie: automaat
Verbruik (l/100 of kWh): 21,3 kWh
CO₂-uitstoot: 0
Ledig gewicht: 2370
Inhoud Laadruimte (min-max): 4,4 / 6,6 m³
Gemonteerde opties (pakketten toelichten):

Donker grafietgrijs, stuurwiel in leder, bumper en stootlijsten in carrosseriekleur, wegval scheidingswand, audio 40, grille verchromd, chroompakket interieur, achteruitrijcamera, voorklimatisering, led-lichtstrook in de laadruimte, comfort dakconsole, LED intelligent light system, snelheidsbegrenzer 120 km/u, cruisecontrol, zitcomfortpakket, lendensteun op chauffeurs- en bijrijdersstoel, handgreep voorportieren, vaste ruit linksvoor zijwand/schuifdeur, vaste ruit rechtsvoor/zijwand, achterdeuren 180 graden, privacyglas achter, ruit in achterklep/achterdeuren met wis-wasinstallatie, urban guard voertuigbeveiliging, anti-diefstalbeveiliging (klasse 3), comfort chauffeurs- en bijrijdersstoel. Het betreft hier om een dubbele cabine met speciaal leder.
Prijs van de testauto incl BTW € 81.690,00
Leasetarief vanaf: € 1670,00 per maand (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar)



'EEN MOOIE GROTE AUTO, DIE GOED IS AFGEWERKT'



FORD E-TRANSIT

DEALER: FORD GERRITSE HENDRIKS AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROBERT VAN KINS

ROEL VERHAGEN: "Een bekend design. De afwerking is goed, de wagen zit stevig in elkaar. Het interieur geeft je een ruimtelijk gevoel. De elektrisch verstelbare stoel is goed in te stellen, de cabine is groot. Ik vind de besturing en wegligging boven verwachting. De motor is strak en de automatische versnellingsbak is prettig. Ik vind het infoscherm opvallend goed. Bijzonder zijn de besturing en de uitstekende wegligging. Alleen al voor de grote laadruimte zou ik voor deze bedrijfswagen kiezen."

ROB DRIESSEN: "De afwerking heeft me positief verrast. De interieursfeer is degelijk en goed en in vergelijking met auto's uit dezelfde klasse vind ik het comfort

en de ruimte erg goed. De prestaties zijn oké. Bijzonder is de grote laadruimte, de prijs-kwaliteit vind ik dan ook in orde."

HUIB VAN LOON: "Robuust, ik verwacht dat de langere uitvoering nog mooier is. De kwaliteit is prima, het interieur heel compleet. De wagen straalt kwaliteit uit, ook door het gebruik van duurzame materialen. De wagen lijkt ruim, maar is voor drie personen best krap. Er is veel laadruimte, het laadvermogen is groot. De Transit stuurt prima, ook met harde wind en zonder belading. Al met al vind ik dit een goede bedrijfswagen met een uitstekend laadvermogen. Opvallend: laadvermogen, zitcomfort voor de bestuurder en de uitrusting."

MARCO VAN MAURIK: "Ik vind het een mooie grote auto, die goed is afgewerkt. De stoelen zitten lekker en ook langere passagiers hebben voldoende ruimte. De bagageruimte is goed toegankelijk en ruim. Besturing en wegligging zijn goed. De prestaties zijn ook prima. De prijs? Eindcijfer is een 8."

ROGIER VAN DEN BROEK: "Het design is mooi, de afwerking degelijk, het interieur mooi en overzichtelijk. Je zit lekker en er is voldoende ruimte. De wegligging en besturing voelen goed en je hebt ruim voldoende vermogen."

SPECIFICATIES

Merk: Ford

Model: E-Transit

Uitvoering: Trend L2H2

Cilinderinhoud: 0

Vermogen (pk): 184 pk

Transmissie: automaat

Verbruik (l/100 of kWh): 301 wh/km

CO₂-uitstoot: 0

Ledig gewicht: 2.459 kg

Inhoud Laadruimte (min-max): 9,5 m³

Gemonteerde opties: Laadruimte

beschermingspakket, centrale dubbele vergrendeling, reserve-wiel, acceleratie controle, pro power onboard, led laadruimte-verlichting, driver assistance pack premium inclusief intelligent adaptive cruise control, BLIS met blind spot alert, camera achter, LED downlighter, parkeersensoren aan weerszijden en elektrisch inklapbare buitenspiegels, Safety & Comfort Pack 1: elektrisch verstelbare 8-weg bestuurdersstoel, stoelverwarming bestuurder en passagiers, zij- en gordijnairbags, 2 AGM accu's, kleur magnetic.
Vanafprijs: € 58.825,- ex BTW/BPM
Prijs testauto: € 63.425,- ex BTW/BPM
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 60mnd. 10.000km incl MIA): € 789,-



FORD E-TRANSIT

Nu met € 5.000 voorraadvoordeel



Lease vanaf € 789 p.mnd.

8 jaar gratis onderhoud & verlengde garantie | 12 maanden gratis E-Telematics

Leaseprijs gebaseerd op 60 maanden/10.000km p.j. Acties geldig t/m 31-12-2023. Vraag naar de voorwaarden.



Gerritse Hendriks
www.forddealer.nl

Tiel : Edisonstraat 1
Oss : Gotenweg 3
Culemborg : Wethouder Schoutenweg 1



NIEUW!
RENAULT E-TECH
TRAFIC



GA JIJ 2024 OOK DUURZAAM VAN START?

Ontdek de complete
E-TECH range van
Renault Trucks bij
Van Dijk Trucks!

VANDIJKTRUCKS.NL





'EEN PERFECTE MOOIE BUS TEGEN EEN SCHAPPELIJKE PRIJS'



RENAULT TRUCKS TRAFIC

DEALER: VAN DIJK TRUCKS AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEROEN HOGENSTIJN

ROGIER VAN DEN BROEK: "De uitstraling van de Renault is strak, zakelijk en netjes. De afwerking is ruim voldoende, de interieursfeer warm en comfortabel. Het zitcomfort is goed, het bestuurdersdeel voelt ruim aan. Er is voldoende bagageruimte. De besturing en wegligging zijn super, de prestaties zijn prima. De Renault biedt veel ruimte en comfort, voor mij dan ook een 8,5."

LUUK JACOBS: "Een keurige bus, wij rijden er al jaren mee en hebben al verschillende generaties meegemaakt. De afwerking is netjes, je vindt geen onnodige frutsels. De zitpositie is prima, zelfs met drie zitplaatsen is er genoeg ruimte. De bagageruimte is voldoende om drie pallets te vervoeren. De Traffic rijdt altijd super, de prestaties zijn uitstekend. De elektronische functies bedien je via een mooi scherm dat goed werkt. De bedrijfsauto is compleet uitgevoerd, een perfecte mooie bus tegen een schappelijke prijs. Voor mij een 10."

ROEL VERHAGEN: "Een goed, degelijk en ruim ontwerp. De auto zit goed in elkaar, nergens een piep of een kraak. De sfeer laat eigenlijk niks te wensen over. Ik vind het zitcomfort goed. Renault heeft veel slimme oplossingen bedacht om spullen op te bergen. De auto brengt veel vermogen op de weg, rijdt strak en straalt tegelijkertijd rust uit. De prestaties kloppen. Ik zou voor de ruimte voor deze auto kiezen, voor mij een 8."

SPECIFICATIES

Merk: Renault Trucks

Model: Traffic L2H1

Uitvoering: 170 pk EDC Red Exclusive

Cilinderinhoud: 1997

Vermogen (pk): 170 pk

Transmissie: automaat 6

Verbruik (l/100 of kWh): 7,1 l

CO2-uitstoot: 187

Ledig gewicht: 1818 kg

Inhoud Laadruimte (min-max): 7,75 m3

Gemonteerde opties: Pack Safety (lane departure warning, bodenherkenning, vermoeidheidsdetector, active emergency braking system inter city), dode hoek detectie / adaptive cruise control / elektrisch inklapbare spiegels / automaat / climate control / LED verlichte laadruimte / parkeersensoren rondom / achtruitrixcamera / metallic kleur / laadruimte betimmering / zwarte sidebars

Vanafprijs (ex. BTW): € 34.000,-

Prijs testauto (ex. BTW): € 44.870,-

Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): afhankelijk van de leaseaansluiting van de klant





RODENBURG

Waarom een standaard event als het ook bijzonder kan?
Wij denken met u mee!



Van kerst- of nieuwjaarsborrel tot grote productpresentatie
Van intieme vergadering tot teambuilding feest
Van bruiloft tot babyshower
Van 25 tot 2500 personen

Waarom kiest u voor Club Rodenburg?
- veel presentatiemogelijkheden
- centraal gelegen in Beesd, gratis parkeren
- schappelijke prijzen
- sfeervol & persoonlijke service

Duurzaam je (bedrijfs) auto wassen?

Dat kan bij Carwash A2!

Bij Carwash A2 combineren we onze passie om auto's te laten glanzen met duurzaamheid. We recyclen ruim 80% van het water dat we gebruiken. Onze wasmiddelen zijn **biologisch afbreekbaar** en het vuil dat we van de auto's wassen spoelen we niet zomaar weg, maar vangen wij op en voeren wij af via gespecialiseerde afvalverwerker. Onze energie wekken wij zelf op met een enorm aantal zonnepanelen die ons hele dak bedekken. **Duurzaamheid en autowassen** gaan daarmee hand in hand. Door middel van deze kortingsvoucher die wij speciaal voor jou hebben toegevoegd, kan dat ook nog eens met korting!

CARWASH A2
KORTINGSBON

wasprogramma
Het Beste

+ **PANTSER PLUS**

€22 €10

GELDIG T/M 1
FEBRUARI 2024
NIET GELDIG I.C.M.
ANDERE ACTIES

Woud van Licht

Betoverende nieuwjaarsreceptie

Een schouwspel van kleuren, klanken en geuren in ons nieuwe én betoverende Woud van Licht. Dit is dé locatie voor het meest memorabele nieuwjaarsfeestje! Geniet van alles wat het Woud te bieden heeft en dans op het betoverende ritme van de nacht. Een geheim dat je met je collega's voor altijd zal delen. Maar, wees op tijd! Voor je het weet, neemt de duisternis het weer over...

November 2023 – Februari 2024



All-in vanaf

99,-

p.p.

info@dekaap.nl

0344 - 745 460

woudvanlicht.nl

Je beleeft het op

DE
KAAP