



Dit document wordt u aangeboden door:

OOST-GELDERLAND

BUSINESS

[klik hier voor meer artikelen](#)



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 10 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2013

BUSINESS®



Coverstory Heilbron:
**Kleine letterfreaks
anno nú!**

Pensioenen en verzekeringen:
Markt in beweging

Bedrijfswagentestdag:
Lekker karren in bedrijfswagens



Nationaal
BAM-topman Nico de Vries
'We moeten het zelf doen'



Business Club lidmaatschap



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

Tarieven

Business Seats en Super Business Seats

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

Business Seats

Business Club Lounge

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

Super Business Seats

Sponsor Lounge

(incl. consumpties)

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

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

Business Club faciliteiten

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

Meer informatie:

Betaald Voetbal De Graafschap B.V.

Afdeling Commercie

T. 0314 – 368 458

info@degraafschap.nl / www.degraafschap.nl

VOORWOORD



Weergoden en andere zaken

Als u op zoek bent naar een nieuwe bedrijfsauto, moet u zeker verder lezen! Op een zonnige dag in oktober heeft een delegatie testrijders en autodealers de Achterhoek weer onveilig gemaakt. Tien bedrijfsauto's zijn aan een aantal tests onderworpen, ervaringen zijn uitgewisseld en wij waren erbij! Wij besteden uitgebreid aandacht aan de dag, de auto's en de rijders. Het lijkt er inmiddels op dat wij patent hebben op lekker weer tijdens onze Autotestdagen, want ook tijdens deze testdag waren de weergoden ons gunstig gezind.

Naast de nodige autoverhalen besteden we natuurlijk ook aandacht aan zakelijk nieuws. Pensioenen en verzekeringen, trends op het gebied van mobiel betalen, SE-PA en zelfs een interessant verhaal over stadstuinieren! Het komt allemaal aan bod in deze uitgave van Oost-Gelderland Business.

Nu deze editie van Oost-Gelderland Business bij u op de mat ligt, zijn wij al weer druk bezig met het laatste nummer. Financieel Management, Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen en, terug van weggeweest, Ondernemer in Beeld... zo een greep uit de onderwerpen die in de komende editie aan bod komen. Wilt u ook een bijdrage leveren aan de laatste Oost-Gelderland Business van dit jaar? Schroom dan niet om contact op te nemen via onderstaand e-mailadres.

Met vriendelijke groeten,

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



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

JAARGANG 10
november 2013, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Lars van Bergen

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft,

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE
Lars van Bergen, Joost Franken

DRUK
Printerface

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

ABONNEMENTEN

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

COPYRIGHTS

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

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

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

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

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

I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée

REDACTIEMEDEWERKERS:

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

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

T 030-2512818 E ub@wxs.nl

VORMGEVING bpMedia + Design

- 6 Coverstory Heilbron
- 8 Businessflitsen
- 9 Column Werkvriend.nl
- 10 SEPA: wat houdt het in?
- 12 Pensioenen en verzekeringen: markt in beweging
- 15 SpiritCloud.nl helpt ondernemers weer ondernemen
- 16 Gaat mobiel betalen in Nederland nu echt van start?
- 19 'Kijk goed naar de vraag in de markt'
- 20 Blijf bij de tijd
- 22 City gardening: een hippe trend
- 24 Column LodderDales
- 26 Column Pensioenauditor

NATIONAAL



I 'Nederland moet ambitie tonen'

Nico de Vries (BAM) wil meer lef zien



VI Schoenmaker blij bij je leest

Facilitaire sector ziet investering vooral als politieke zet



X Green means business

BREEAM maakt duurzaamheid inzichtelijk

- 27 Column Heilbron
- 29 Jouw auto en de belasting in 2014
- 30 Achterhoeks chique!
- 32 Duizenden leaserijders wachten op fiscaal voordelige auto

Bedrijfswagentestdag

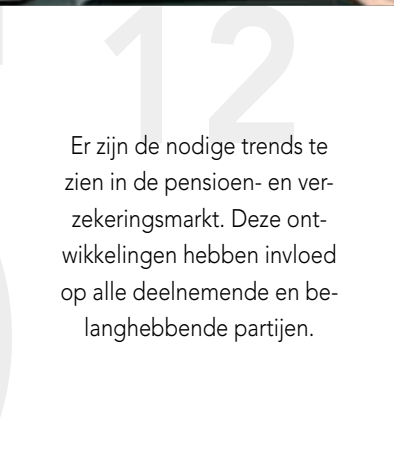
- 36 Lekker karren in bedrijfswagens
- 39 Testverslagen



Onder leiding van het be-
vlogen viertal Frank Ger-
mans, Marco Gregoor, Niels
Mulling en Henk Weenk
blijft Heilbron helemaal bij
de tijd. We vroegen hen hoe
ze dit anno 2013 als organi-
satie voor elkaar krijgen.



Vanaf 14 februari 2014
moeten alle betalingen
voldoen aan de
SEPA-normen.



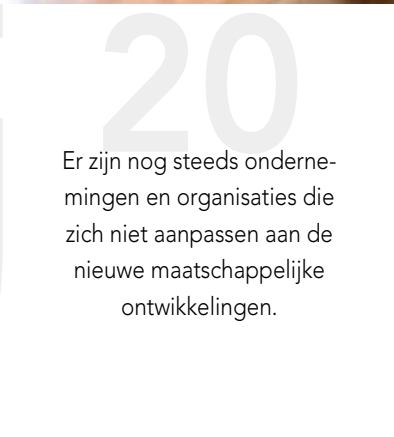
Er zijn de nodige trends te
zien in de pensioen- en ver-
zekeringsmarkt. Deze ont-
wikkelingen hebben invloed
op alle deelnemende en be-
langhebbende partijen.



Proefnemingen met nieuwe vor-
men van betalen in de winkel,
horeca en andere verkooppun-
ten, waarbij de smartphone de
hoofdrol speelt, zijn niet nieuw.



De onderhandelingen over
de nieuwe begroting hebben
ook gevolgen voor jou als za-
kelijke autorijder.



Er zijn nog steeds onderne-
mingen en organisaties die
zich niet aanpassen aan de
nieuwe maatschappelijke
ontwikkelingen.



Het begint er steeds meer op
te lijken dat de weergoden ons
gunstig zijn gezind tijdens de
verschillende autotestdagen.

Heilbron:

Kleineletterfreaks anno nú!

“De risicoscore van uw risicoprofiel is incongruent met de risicoscore van uw beleggingen, raadpleeg uw bescheiden.” Zomaar een daadwerkelijk voorbeeld van het alledaags taalgebruik binnen de financiële wereld. Maar niet als het aan Heilbron ligt. Hoewel het Doetinchemse bedrijf al sinds 1932 bestaat, communiceert en opereert het frisse team helemaal anno nú: begrijpelijk en ontzorgend!

Onder leiding van het bevolgen viertal Frank Germans, Marco Gregoor, Niels Mulling en Henk Weenk blijft Heilbron helemaal bij de tijd. We vroegen hen hoe ze dit anno 2013 als organisatie voor elkaar krijgen. Niet alleen qua kennis, maar ook zeker qua dienstverlening.

“Wij stellen ons op als partner die ondernemers ontzorgt op het gebied van financiële dienstverlening en risicomanagement,” aldus Gregoor. “Iemand die graag de kleine lettertjes voor u leest en nét even een stapje verder gaat. Wanneer het complex wordt, beginnen wij het leuk te vinden!”

De kleineletterfreaks van Heilbron duiken daarom graag diep in de ontwikkelingen binnen diverse branches. Want een financieel advies in de bouwwereld ziet

‘Wanneer het complex wordt, beginnen wij het leuk te vinden!’

er vanzelfsprekend heel anders uit dan een advies aan een winkelier.

Zéker weten, zéker leven
Sinds kort profileert Heilbron zich met de slogan ‘zéker weten, zéker leven’. Dit sluit perfect aan op de kracht van Heilbron, stelt Germans. “Wij begrijpen dat onze klanten niet constant op de hoogte kunnen zijn van alle ontwikkelingen en veranderingen op het gebied van pensioenen, hypotheek en verzekeringen. Laat staan dat ze de kleine lettertjes lezen. Daarom doen wij dat graag voor ze. We zorgen ervoor dat het plaatje klopt en dragen daarvoor de verantwoording. Door te doen wat we zeggen en in begrijpelijke taal te zeggen wat we doen.”

Dat betekent niet alleen benaderbaar te zijn (bijvoorbeeld via een 24-uurs bereikbaarheidsdienst en een persoonlijk aanspreekpunt), maar ook zélf met de klant te communiceren. Weenk licht toe: “Wij geven onze klanten een blijf-garantie. Dat betekent dat wij anticiperen en zelf contact zoeken. Om alles even op een rijtje te zetten en door te spreken, maar ook wanneer wij zien dat er ontwikkelingen gaande zijn die gevolgen kunnen hebben voor onze klanten. Onze klanten weten daardoor zéker dat ze op de hoogte blijven van de belangrijke





v.l.n.r. Frank Germans, Niels Mulling, Marco Gregoor & Henk Weenk

zaken, maar kunnen zich verder bezighouden met voor hen belangrijkere zaken.”

Expertise

Een dergelijke rol vergt natuurlijk wel verstand van zaken. Medewerkers worden daarom continu gestimuleerd tot door-groei en specialisatie. Daarnaast wordt er nauwe samenwerking gezocht met gespecialiseerde partners, zoals Mandaat Assuradeuren, De Verzuimeconoom en De Pensioeconoom.

Mede door deze expertise is Heilbron volwaardig lid van Adfiz. “Dit staat voor Adviseurs in Financiële Zekerheid”, legt Germans uit. “Op die manier kiezen wij er voor ons kwalitatief te onderscheiden en onze klanten meer zekerheid te bieden.”

Zichtbaar in de regio

Ook is Heilbron sinds 2010 zelfstandig

‘Wij geven onze klanten een bijblijfgarantie.’

intermediair van RegioBank, een bank zonder poespas en gedoe. “Dat past prima binnen het gestelde plaatje van Heilbron”, zegt Weenk. “Bancaire producten met heldere voorwaarden, persoonlijke service en medewerkers die zich betrokken voelen bij uw bankzaken.”

Heilbron is echter niet alleen met bankzaken zichtbaar in de regio. De organisatie voelt zich al van oudsher maatschappelijk

betrokken bij veel goede, regionale doelen en projecten.

Dat gaat verder dan alleen passief geld doneren. Gregoor: “We organiseren bijvoorbeeld jaarlijks een mountainbike clinic, waarvan de opbrengst naar een goed doel gaat. En ook onze relatiedag staat altijd in het teken van ‘iets goeds doen voor een ander’”.

Het is ons duidelijk: succesvolle kleineletterfreaks anno nú verschuilen zich niet achter een breed bureau en een lading vakjargon. Ze treden actief naar buiten en staan midden in het (bedrijfs)leven. ■

Voor meer informatie over bijvoorbeeld pensioenen, ondernemers- risico's of werkgeversrisico's:

www.heilbron.nl
info@heilbron.nl
0314 37 32 60



BUSINESS FLITSEN



'The New Business Experience' van Samsung is gevisualiseerd in de showroom van Leferink Document Works.



STRATEGISCHE SAMENWERKING LEFERINK DOCUMENT WORKS EN SAMSUNG

Het Haaksbergse Leferink Document Works en Samsung zijn eind september 2013 een strategische samenwerking aangegaan. Na de consumentenmarkt wil het Koreaanse elektronicaconcern Samsung nu de zakelijke markt verder versterken via regionale partners.

De kwaliteit en bekendheid zijn voor Samsung belangrijke redenen om Leferink Document Works voor Noord- en Oost Nederland als strategische partner te kiezen. Zakelijke klanten en het onderwijs profiteren daarmee direct van een uitbreiding in het aanbod van Leferink Document Works met Samsung multifunctionele printers, audiovisuele oplossingen en tablets.

Leferink Document Works is gevestigd in 't Huis van Leferink te Haaksbergen. Vanwege het nieuwe partnership met Samsung is de showroom volledig vernieuwd en visualiseert nu 'The New Business Experience' van Samsung. Met multifunctionele printers, grootformaat zakelijke monitoren gekoppeld aan presentatiesystemen, tablets en meer. Iedere gebruiker van dergelijke oplossingen is dan ook meer dan welkom om in 't Huis van Leferink de 'Samsung Experience' zelf te komen ervaren.

COMMUNICATIEBUREAU FRAPPANT BREIDT UIT

Het team van communicatiebureau Frappant uit Aalten sinds begin oktober versterkt met een communicatieadviseur. Directeur Dennis Hoftijzer: "Organisaties hebben nu meer dan ooit behoefte aan professionele communicatie om bedrijfsdoelstellingen te halen. Dit blijkt wel uit de hoeveelheid opdrachten die we de afgelopen tijd hebben verworven en de nieuwe opdrachtgevers die we mochten verwelkomen."

Het bureau breidt naar eigen zeggen uit om te zorgen dat de groei kwalitatief is. "Met de komst van onze nieuwe communicatieadviseur Rik van Kooten kunnen we onze opdrachtgevers het advies en de aandacht blijven geven die ze verdienen", aldus Hoftijzer.

Frappant is een full-service communicatiebureau. Bedrijven kunnen hier terecht voor advies, creativiteit en realisatie van de totale communicatie. Van Kooten was bij zijn vorige werkgever verantwoordelijk voor online & business development. De combinatie van zijn bedrijfskundige achtergrond en de kennis van online communicatie en marketing zet Frappant in om ondernemers te adviseren op het snijvlak van communicatie en bedrijfsvoering.

Meer informatie: www.frappant.com.

Duurzame flexibilisering 3.0

Zelfstandige professionals ((z) zp'ers), freelancers maar ook werkgevers zijn nu (nog) voorzichtig om zichzelf of medewerkers uit te lenen aan een medeondernemer. Als je wat minder in het werk zit dan is het juist ideaal dat je een back-up hebt bij je collega ondernemers.

In de provincies Gelderland, Overijssel en Drenthe voeren we momenteel een pilot uit hoe 'duurzame flexibilisering' ten aanzien van de wisselende vraag naar arbeidscapaciteit tussen ondernemers in Oost-Nederland wordt ervaren. Dit doen wij met de kennis en kwaliteiten die wij de laatste 20 jaar hebben opgedaan in de HR sector bij onze andere bedrijven.

Aan de hand van onze ervaringen en de feedback van directeurs, medewerkers en (z)zp'ers in de uiteenlopende branches zoals bv. de techniek en industrie, zakelijke dienstverle-



Ron Böhmer
Werkvriend.nl

ning, maar ook de semi- en non-profit organisaties zoals het onderwijs en

de zorg, is Werkvriend.nl positief ontvangen.

Anderzijds geeft het voor veel partijen stof tot nadenken om zelf aan de slag te moeten gaan als 'werving en selecteur'. Het idee dat opdrachtgevers online zelf arbeidscapaciteit inplannen, of dat je jezelf of medewerkers aanbiedt op het platform, is voor velen een omgedraaide wereld. Trouwens, op deze wijze haal je wel een behoorlijk aantal besparingen in huis en het levert je nog tijdswinst op ook.

Werkvriend.nl zit momenteel nog in bèta fase en wil graag van uw ervaringen gebruik maken en de website met u delen voor verdere uitbouw en innovatie.

Heeft u interesse, ga dan naar www.werkvriend.nl. U kunt zich gratis en vrijblijvend inschrijven. ■

EINDEJAARS BOB-BORREL VAN OOST-GELDERLAND BUSINESS

Op 10 december organiseren wij onze eindejaars BOB-Borrel van Oost Gelderland Business aansluitend op ons Forum 'Kansen voor 2014'.

Ditmaal zijn we te gast in Het Witte Huis in Doetinchem, een dependance van onze inmiddels vertrouwde locatie Villa Ruimzicht.

We gaan met zowel tijdens het forum als gedurende de BOB-Borrel vooruitblikken op 2014.

Met de feestdagen in het verschiet willen we deze avond in stijl én met een knipoog naar chique netwerken invullen.

Uiteraard wordt u tijdens het diner weer culinair verrast door de koks van Villa Ruimzicht.

Tijdens en aansluitend op het diner wordt er met een sprankeling aan licht en een bubbel in het glas positief vooruit gekeken.

Wij ontmoeten u graag 10 december bij Villa Ruimzicht.

Wilt u meer informatie? Kijk dan op www.oost gelderlandbusiness.nl/bob of neem contact op met Danny Toonen.

Telefoon: 024-3503240,

E-mail: danny@vanmunstermedia.nl



SEPA:

Wat houdt het in?

Vanaf 14 februari volgend jaar moeten alle betalingen – dus ook incasso's en machtigingen tot automatische overschrijvingen – voldoen aan de SEPA-normen. Deze Single European Payment Area (uniform betalingsmodel voor heel Europa) houdt nogal wat veranderingen in voor wat betreft de financiële afhandeling van zakelijke transacties.

Voor wie echt alles wil weten over SEPA, is de website www.betalvereniging.nl/europees-betalen een zeer uitgebreide bron van documentatie. Maar je bank en je accountant kunnen je er ook alles over vertellen. We geven hier in het kort de belangrijkste effecten van de invoering van deze verplichte maatregel.

Reden

De reden voor de invoering van SEPA is dat 'Europa' naar een meer uniform betaalmodel moet overstappen: nu is het nogal omslachtig om betalingen van het ene Europese land naar het andere te doen. Nu heeft de gemiddelde mkb-ondernemer over het algemeen weinig internationale betalingen, maar 'Brussel' wil nu eenmaal dat we in Europa allemaal hetzelfde model gaan hanteren, ook voor binnenlandse betalingen. Daarvoor moet je een zogeheten standaard Europees Incassocontract afsluiten met je bank. Die geeft je dan een incassant-ID waarmee je binnen het gehele SEPA-gebied herkenbaar bent (een soort DigID dus voor betalingen). Dat ID moet bij elke incasso-opdracht worden vermeld. Dit houdt dus in dat je software moet worden aangepast, of dat je bank je moet informeren als je gebruik maakt van internetbankieren. Overigens geldt dat ID voor alle banken waar je zaken mee doet.

Bestaande machtigingen

Het goede nieuws is dat je van je bestaande machtigingen van je debiteuren (de Nederlandse Incasso, de zogeheten Doorlopende Machtiging Algemeen) gebruik mag blijven maken voor de nieuwe standaard Europese incasso. Je hoeft dus geen nieuwe machtiging te vragen.

Huidige NL incasso	Standaard Europese incasso
-	Het woord SEPA
Bij doorlopende machtiging: - frequentie van de incasso - terugboektermijn - bedrag van de afschrijving (of omschrijving als bedrag variabel is)	Bij doorlopende machtiging: - melding doorlopende machtiging - terugboektermijn
Bij eenmalige machtiging: - melding eenmalige machtiging - betaler heeft geen recht van terugboeking - moment van de afschrijving - bedrag van de afschrijving	Bij eenmalige machtiging: - melding eenmalige machtiging - terugboektermijn
-	Incassant ID Te ontvangen van de bank waarmee het incassocontract wordt gesloten
-	Uniek kenmerk machtiging Zie boven.
Telefonisch machtigen is toegestaan als de debiteur een niet-zakelijke rekeninghouder is en als de crediteur voldoet aan alle speciale voorwaarden, zoals overeengekomen in het incassocontract	Telefonisch machtigen niet mogelijk
Tekst waarbij de debiteur de incassant autoriseert te incasseren van zijn bankrekening	Standaardtekst waarmee de debiteur de incassant én zijn eigen bank autoriseert om bedragen van zijn bankrekening af te schrijven
Naam incassant	Naam, adres, woonplaats en land incassant
Rekeningnummer debiteur	IBAN debiteur
-	BIC van de bank van de debiteur Tot 1 februari 2016 bij niet-Nederlandse IBAN's in te vullen
Naam en adres debiteur	Naam, adres en woonplaats debiteur Als incassant en debiteur niet in hetzelfde land zijn gevestigd, dan ook het land vermelden
Datum van ondertekening	Plaats en datum van ondertekening
Handtekening debiteur	Handtekening debiteur



SEPA

IBAN

BIC

Het slechte nieuws is dat je toch wel enkele wijzigingen moet aanbrengen in je administratie, gegevens die je bij elke incasso-opdracht moet meegeven. Die gegevens zijn:

- Incassant-ID
- IBAN en BIC van je debiteur. Zie voor meer informatie hierover www.ibanbicservice.nl
- Uniek kenmerk van de machtiging; dit 'wachtwoord' in combinatie met je Incassant-ID zorgt ervoor dat elke incasso-opdracht gerelateerd kan worden aan een specifieke machtiging.
- datum van ondertekening van de machtiging (nu al verplicht, maar vaak nog niet opgenomen in de administratie). Voor bestaande machtigingen moet je als datum 1 november 2009 gebruiken, ook al geldt een andere datum. Dit is puur een administratieve melding om aan te geven dat het om een reeds bestaande machtiging gaat.

Verschillen

Om het wat overzichtelijker te maken, hebben we de verschillen tussen de huidige Nederlandse en de nieuwe Europese incassomachtigingen naast elkaar gezet.

Stoplichtkaarten

Veel mensen hebben nog steeds enige koudwatervrees voor het afgeven van een machtiging tot doorlopende of eenmalige afschrijving. Daarom is het praktisch dat er zogeheten stoplichtkaarten zijn ontwikkeld waarmee die machtiging eenvoudig weer kan worden ingetrokken. Die bestonden al voor de Nederlandse incasso-opdrachten, en zijn er ook voor de nieuwe Europese standaard. Deze kaarten (voorbeelden hiervan zijn te downloaden via www.betalvereniging.nl) bevatten drie elementen:

- groen voor het afgeven van een machtiging;

- geel voor het laten terugboeken van een individuele transactie (bijna nooit gebruikt; bij de standaard Europese incasso mogen debiteuren hun bank altijd vragen om de transactie binnen 8 weken na debitering te laten terugboeken)
- rood voor het intrekken van de machtiging. ■

Wil je nog meer weten, dan kun je zoals gezegd contact opnemen met je bank of je accountant. Of kijken op de website waar bovenvermelde informatie ook vandaan is gekomen: www.betalvereniging.nl

Pensioenen en verzekeringen

Markt in beweging

Er zijn de nodige trends te zien in de pensioen- en verzekeringsmarkt. Deze ontwikkelingen hebben invloed op alle deelnemende en belanghebbende partijen.

De Nederlandse Pensioenmarkt maakte de afgelopen periode een aantal ingrijpende veranderingen mee. Dit kwam onder andere door de steeds verder toenemende scheefgroei in de verhouding werkenden versus gepensioneerden (in tien jaar daalde de verhouding van het aantal werkenden per pensioengerechtigde van 2,7 naar 2,3), de opkomst van de premiepensioeninstelling (PPI), de daling van de dekkingsgraad van pensioenfondsen en de sterke afname

van het aantal pensioenadvieskantoren en een wetsvoorstel voor de Algemene Pensioen Instelling (API). De Algemene Pensioeninstelling (API), gebaseerd op de Europese pensioenrichtlijn Institutions for Occupational Retirement Provision (IORP) wordt in 3 fases doorgevoerd. Als eerste is de premiepensioeninstelling (PPI) geïntroduceerd. De PPI moet mede bijdragen aan de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsplaats voor pensioeninstellingen. De PPI mag geen verzekeringstechnische risico's dragen en zal nadrukkelijk geen gegarandeerde uitkeringsovereenkomsten uitvoeren. Vervolgens moest het multi-ondernemingspensioenfondsen (M-opf) kleine pensioenfondsen beter in staat stellen schaalvoordelen te realiseren. De derde fase zou de 'echte'

API moeten gaan voorzien, die tevens in staat moet zijn om uitkeringsovereenkomsten uit te voeren. Er zijn 7 geregistreerde PPI constructies. Daarmee is er sprake van een sterke concurrentie in dit speelveld. Het verschil met een PPI is, dat een API zowel Defined Contribution (DC) als Defined Benefits (DB) kan uitvoeren en daarmee een groter marktpotentieel bedient. De komst van de API betekent dat bedrijven meer keuzevrijheid krijgen bij de keuze voor de pensioenuitvoerder. Er komt meer concurrentie tussen verzekeraars en pensioenfondsen. Een verzekeraar mag een pensioenfonds oprichten en een pensioenfonds kan werkgevers eenvoudiger binnenhalen, die hun pensioenregeling bij een verzekeraar hebben ondergebracht.

Ondersteunen

Een andere invloedrijke factor is de overheid. Zij zal kaders stellen om de vrije markt te ondersteunen (door bijvoorbeeld toezicht en wetgeving op het gebied van eigendom, kartelvorming, etc.) maar laat de rest aan de vrije markt over. In het kader van de huidige marktontwikkelingen als gevolg van de financiële crisis ligt het in de lijn der verwachting dat de overheid in toenemende mate zal vragen om transparantie in de financiële sector. Het vergroten van de transparantie door middel van een provisieverbod was een van de speerpunten in de nieuwe Pensioenwet en zal de komende jaren extra aandacht krijgen van de toezichthouders DNB en AFM.

Daling aantal kantoren

Ondertussen neemt het aantal pensioenadvieskantoren sterk af. Hierdoor vindt er een sterke marktconcentratie plaats in het pensioenadvies. Ook het aantal pensioenuit-

INTRODUCTIE PPI IN NEDERLANDSE WETGEVING

Sinds 1 januari 2011 is de premiepensioeninstelling in de Wet op het financieel toezicht (Wft) en de Pensioenwet (Pw) opgenomen. De PPI mag uitsluitend in de opbouwfase van het pensioen als aanbieder optreden voor premieovereenkomsten. De PPI is toegespitst op de uitvoering van zogenoemde beschikbare premieregelingen (DC: Defined Contribution), waarbij wel de premiebijdrage vaststaat, maar niet de hoogte van het uiteindelijke pensioen.

De PPI is specifiek gericht op de uitvoering van pensioenregelingen waarbij geen sprake is van verzekering van risico's. Daarom mag de PPI geen lijfrentes verstrekken aan gepensioneerden, noch (rendements-) garanties bieden. Voor een levenslange uitkering op basis van het bij de PPI opgebouwde kapitaal zal de pensioengerechtigde zich vervolgens moeten wenden tot een verzekeraar. De PPI kwalificeert niet als verzekeraar en hoeft ook niet te voldoen aan de bij een verzekeraar horende solvabiliteitseisen. De PPI is dus een nieuwe pensioenuitvoerder (naast het pensioenfonds en de pensioenverzekeraar) met beperkte kosten en grensoverschrijdende mogelijkheden. (Bron: toezicht.dnb.nl)



voeringsorganisaties daalt in hoog tempo. Daarnaast is er een ontwikkeling zichtbaar waarbij een steeds groter deel van het Nederlandse bedrijfsleven in buitenlandse handen komt. Door eventuele ontwikkelingen op het gebied van wetgeving kan dit tot gevolg hebben dat Nederlanders pensioen in andere landen gaan opbouwen en/of dat er door de economische groei een verschuiving zal plaatsvinden naar de opkomende markten en buitenlandse pensioenfondsen actief worden op de Nederlandse markt. Deze trend is een verbreding van het werkgebied van pensioenfondsen en zorgt ervoor dat financiële instellingen steeds dichter naar elkaar toe groeien qua werkzaamheden.

Minder risico

Door de huidige ontwikkelingen in de markt is het niet onwaarschijnlijk dat pensioenfondsen steeds minder risico zullen nemen. De recente sterke koersdalingen en

de problemen die dit oplevert voor de dekingsgraden, lijken te resulteren in een sterker risicomijdend gedrag door pensioenfondsen en een wens om meer inzicht te verkrijgen in de beleggingen van deelnemers. Een aanverwante trend is het verschuiven van het risico van het pensioenfonds naar de deelnemer, hierbij wordt niet meer de uiteindelijke benefit gegarandeerd door het pensioenfonds maar bepaalt de deelnemer zelf wat hij krijgt door middel van de eigen contributie.

Individualisering

De individualisering van de maatschappij zal naar verwachting ook doorzetten in de wijze waarop met het pensioen omgegaan wordt. Deelnemers wensen niet langer onderdeel te zijn van een collectief waarbinnen over hun inleg beschikt wordt, maar willen zelf bepalen hoe ze hun pensioen aanwenden. Individualisten organiseren zich alleen in collectieven indien dat voor-

deel voor het individu oplevert en niet vanuit een solidariteitsgedachte. De complexe materie, de nadruk op het leven vandaag de dag en individualisering zorgen ervoor dat het pensioenbewustzijn steeds verder daalt. Vooral onder jongeren weten onvoldoende pensioengerechtigden hoeveel zij opbouwen.

Technologisch

Het internet wordt steeds belangrijker voor de samenleving. Na het internetbankieren zullen ook de pensioenfondsen steeds vaker internet als middel gebruiken om hun deelnemers te bereiken. Enkele pensioenfondsen hebben al een “mijn...”-pagina waarop deelnemers de uniforme pensioenoverzichten kunnen inzien en de stand van eventuele acties kunnen volgen. Verwacht wordt dat in de toekomst de dienstverlening via internet sterk zal toenemen. Het aantal online financiële tools neemt nu al flink toe. ▲



Toenemende concurrentie

Binnen de verzekeringsmarkt heerst er een toenemende prijsconcurrentie op adviestarieven. Als gevolg van de inwerkingtreding van het provisieverbod wordt de markt transparanter. Voor advies wordt er aan consumenten voor alle complexe producten losse tarieven gerekend. Deze tarieven staan direct al onder een neerwaartse druk. Onafhankelijke tussenpersonen concurreren op de tarieven met banken en verzekeraars, en de banken hebben inmiddels al scherpe tarieven voor hypotheekadviezen in de markt gezet. Ook wordt prijsconcurrentie aangewakkerd door een vergelijkingssite voor adviestarieven.

Data-gedreven besluitvorming

De consument gebruikt steeds meer informatie om tot een keuze te komen en er is steeds meer informatie beschikbaar over het keuze(bepalende) gedrag van consumenten. Zowel in de markt als in de eigen systemen van bedrijven. Het gebruik van deze data wordt ook steeds belangrijker. Door data goed te analyseren en te gebruiken kan op een onderscheidende manier meer maatwerk worden geboden en meer gestuurd worden op de meest waardevolle klanten. Bekende toepassingen zijn customer relations management (CRM) en data mining. Kernbegrippen hier zijn een nog snellere technologische vooruitgang, verder dalende kosten en een enorme toename van de hoeveelheid real-time data.

De hoeveelheid persoonsgegevens neemt enorm toe en daarmee is het ook belangrijk dat er zorgvuldig met deze gegevens wordt omgegaan. Die taak ligt in eerste instantie bij de gebruikers en verwerkers van persoonsgegevens, binnen de financiële dienstverlening zijn dit dus de banken en verzekeraars.

Het belang van internet

Het aantal vergelijkingssites en het gebruik ervan blijft toenemen. Een voorbeeld is www.adviestarifevergelijker.nl, een vergelijkingssite voor adviestarieven voor producten die onder het provisieverbod vallen. De omzet van Independer, de grootste vergelijkingssite voor verzekeringen is in 2012 gestegen met 42%. Ook traditionele intermediairverzekeraars zoals Nationale-Nederlanden, Delta Lloyd en Aegon bieden steeds meer mogelijkheden om online risico's in te schatten en verzekeringen te sluiten. Consumenten zoeken steeds vaker eerst zelf naar informatie op internet alvorens verder actie te ondernemen, onder andere door middel van social media. Social media maakt het mogelijk om snel en op grote schaal in contact te komen met gelijkgestemden. Sociale netwerken groeien uit tot een nieuw weravingskanaal. Dat heeft grote invloed op de aard van verzekeringsproducten, de marketing ervan en de prijs. Belangrijke trends zijn de voortschrijdende opkomst van sociale netwerken, afnemend vertrouwen in financiële instellingen en een toenemende macht van klanten.

Aandacht voor duurzaamheid

Consument en bedrijven hebben minder te besteden. De aandacht ligt op kostenbesparing. Energiekosten zijn de laatste jaren sterk gestegen, zowel de aardgasprijzen als de benzinekosten. Tegelijkertijd is duurzaamheid een belangrijk thema bij consumenten en bedrijven. Bij vrijwel alle grote bedrijven is er inmiddels naast een algemeen en sociaal jaarverslag nu ook een duurzaamheid jaarverslag beschikbaar om uit te leggen aan consumenten hoe invulling gegeven wordt aan duurzaamheid.

Smartphone en tablet

Halverwege 2012 was het gebruik van de smartphone gestegen tot 58% ten opzichte van 42% een jaar ervoor. Relatief gebruiken jongeren meer een smartphone en ouderen meer een tablet. Ongeveer 23% van de Nederlanders had medio 2012 een tablet, een verdubbeling ten opzichte van 2011. Meer dan de helft gebruikt de smartphone en/of tablet voor productinformatie. Alle grote banken hebben inmiddels een app, waarmee een bankrekening beheerd kan worden. Sinds eind 2011 is er ook een autoschade-app (Mobielschademelden.nl). Deze is ontwikkeld door het Verbond van Verzekeraars en is inmiddels ruim 50.000 keer gedownload. Per maand zijn er ongeveer 250 tot 300 schademeldingen en hierin is een stijgende lijn te zien.

Bedrijven die als tussenpersoon in de pensioen- en verzekeringsbranche actief zijn, doen er goed aan keuzes te maken en in te spelen op deze trends. Zo is klantenbinding essentieel vanwege de toenemende concurrentie. Dit kan door middel van bieden van services in abonnementsvorm en het ontwikkelen van een totaalpakket opdat klanten niet steeds opnieuw advieskosten bij verschillende tussenpersonen hoeven te betalen. Meer aandacht voor marketing en communicatie om henzelf te onderscheiden in de markt en de inzet van online dienstverlening en social media vergroot de eigen zichtbaarheid, biedt extra service en past geheel binnen de immers aanwezige rol van de technologie in de branche. ■

Bron: Baken Adviesgroep, Atos Consulting - Pensioenmarkt in 2020, Rabobank Cijfers & Trends - Brancheinformatie Assurantiepersonen, 16 september 2013.

SpiritCloud.nl helpt ondernemers weer ondernemen

Tijdens het congres ICT in Business 2013 lanceerde ICT dienstverlener ICT Spirit een nieuwe en bijzondere cloud dienst: SpiritCloud.nl. Nu zijn werkplekken op bestelling uit de cloud op zich al bekend, echter blijven ondernemers vaak wel zitten met servers op locatie voor hun eigen bedrijfssoftware. Maar niet bij SpiritCloud.nl en dat is bijzonder.

MKB ondernemers nemen hun bedrijfssoftware, zoals een financieel pakket of ander bedrijfssoftware eenvoudig mee naar SpiritCloud.nl. Daardoor hoeven zij zelf geen automatisering meer te beheren en kunnen ondernemers zich weer volop concentreren op het ondernemen.

Ontworpen op klantverzoek

ICT Spirit levert al langer zowel publieke als private cloud diensten. Tom Altena, directeur ICT Spirit: "Bij publieke cloud diensten zoals Office365 van Microsoft krijg je veel, maar standaard functionaliteit, zoals e-mail en agenda, Microsoft Office en praktische tools als slimmer communiceren via Microsoft Lync. Maar MKB ondernemers hebben meestal ook eigen software. Die moeten zij dan op locatie zelf op hardware blijven beheren." Aan de andere kant levert ICT Spirit hosting oplossingen in haar datacenter. "De hostingoplossing zoals ons Functionality as a Service-concept is geschikt voor grotere omgevingen of klanten met omvangrijke automatiseringsbehoeften, daar is veel maatwerk mogelijk. Eigenlijk zagen wij een groot gat daar tussenin, net als veel van onze MKB klanten. Dat is de reden dat wij SpiritCloud.nl hebben ontworpen en gebouwd." Volgens Altena vult SpiritCloud.nl het gat tussen publieke en

private cloud en past naadloos bij de behoefte van veel MKB-ondernemers.

Eigen software meenemen

Werkplekken vanuit de cloud zijn niet nieuw. Er zijn talloze aanbieders die ondernemers een virtuele werkplek bieden. Toch geeft SpiritCloud.nl iets bijzonders aan de klant. Altena: "Bij SpiritCloud.nl geven wij klanten de mogelijkheid om hun eigen bedrijfssoftware mee te nemen. De bedrijfssoftware van de klant plaatsen wij in onze cloud, installeren eventueel de databaseserver die daarvoor nodig is en leveren de functionaliteit van de bedrijfs-

software terug aan de klant via de cloud werkplek." Volgens Altena hoeft de klant zich daarmee geen zorgen meer te maken over het onderhouden van servers in het bedrijf, die zijn namelijk niet meer nodig.

Besparing

Door over te stappen naar SpiritCloud.nl besparen MKB'ers veel op hun automatiseringskosten. Zo zijn er geen stroomvretende servers meer nodig en hoeft er geen beheer, onderhoud en beveiliging meer plaats te vinden. SpiritCloud.nl neemt het beheer, de beveiliging en het onderhoud volledig over. Omdat zij dit grootschalig doet kan zij dit veel voordeliger uitvoeren. Op de nieuwe website www.spiritcloud.nl staat een handige besparingscalculator waarmee ondernemers direct online kunnen zien wat zij gaan besparen wanneer zij overstappen naar de cloud werkplek van SpiritCloud.nl. ■

Meer informatie en direct een gratis demo omgeving aanvragen op www.spiritcloud.nl.



Gaat mobiel betalen in Nederland nu echt van start?

TEKST PIETER VAN STEMPVOORT, WWW.ENIGMACONSULTING.NL

Payter was de eerste in 2007 in Rotterdam. Albert Heijn deed het in 2008 in Rotterdam en Amsterdam en in 2011 nogmaals in Amsterdam Zuid-Oost. Concurrent C1000 in 2007 in Molenaarsgraaf. ABN Amro, ING, Rabobank, KPN, Vodafone en T-Mobile probeerden het in 2011 maar zetten niet door. En nu proberen de drie grootbanken het opnieuw, samen met KPN en MasterCard, vanaf 1 september in Leiden: een proef met mobiel betalen. Gaat met deze proef mobiel betalen in Nederland nu echt van start?

Proefnemingen met nieuwe vormen van betalen in de winkel, horeca en andere verkooppunten, waarbij de smartphone de hoofdrol speelt, zijn dus niet nieuw. Allemaal hebben ze als doel om na te gaan of de consument en retailer enerzijds en de technologie en betaalinfrastuur anderzijds klaar zijn voor mobiel betalen.

Tot op heden hebben deze proefnemingen nog niet tot een landelijke invoering geleid. Deels omdat de vroegste pogingen te ver vooruitliepen op de technische mogelijkheden, zoals de beschikbaarheid van geschikte mobiele telefoons. Deels omdat de samenwerking tussen partijen anders liep dan voorzien. En deels omdat de consument er nog niet klaar voor bleek te zijn, onder meer vanwege zorgen om de veiligheid.

Eerste stap

Ondertussen zijn er in Nederland (zoals elders in de wereld) talloze initiatieven voor contactloos en mobiel betalen uitgerold. De OV-chipkaart is het bekendste voorbeeld, al is hiervan nog geen variant op de smartphone beschikbaar. Andere initiatieven, zoals MyOrder en Cashless Betalen (beide van de Rabobank) kennen

wel een smartphone oplossing en vinden steeds meer ingang in de markt. Ook is in menige sportkantine en bedrijfsrestaurant mobiel betalen inmiddels een bekend verschijnsel.

De proef van de banken in Leiden komt, hoewel aan de late kant, toch op een goed moment. Het lijkt er immers op dat de consument er aan toe is om de stap naar mobiel betalen te zetten. Zo langzamerhand heeft iedereen wel door dat betalen met de smartphone, of welk ander mobiel apparaat dan ook, de toekomst is. De tijd is rijp om duidelijkheid te krijgen over waar het in Nederland naar toe gaat met mobiel betalen.

Bovendien, als de banken deze stap niet maken, dan zullen ze ongetwijfeld worden ingehaald door andere, niet-bancaire partijen. Veel van deze partijen staan te trappelen om de Europese markt te overerven en sommigen zijn hier al actief mee begonnen. Hieronder bevinden zich kapitaalkrachtige bedrijven als PayPal en Google, en in de nabije toekomst wellicht ook Apple. En een groeiende lijst van minder bekende namen als Square, Monitise, Payleven, Sumup en 'ons eigen' Adyen.

Hyperinnovatie

Feit is dat deze partijen belangrijke aanjagers zijn van innovaties op het gebied van betalen. De ontwikkelingen gaan daarbij zo snel dat je gerust kunt spreken van een tijdperk van hyperinnovatie. Iedere 6 tot 9 maanden wordt er wel een technologische doorbraak of vernieuwing op de markt gebracht.

Een positief effect van dit hoge innovatietempo is dat de markt voor nieuwe betaaldiensten, waaronder mobiel betalen, snel tot ontwikkeling kan komen. Marktwerking zorgt er vervolgens voor dat het kaf van het koren wordt gescheiden. Maar er kleven ook belangrijke nadelen aan. Niet in het minst omdat consumenten, retailers en andere marktpartijen overladen worden met keuzemogelijkheden.

In zo'n dynamisch speelveld is het een hachelijke zaak om de juiste keuzes te maken. Het is immers niet duidelijk wie de uiteindelijke winnaars zullen zijn. Misschien dat de proef van de banken in Leiden de nodige duidelijkheid schept. Dat zou in ieder geval een belangrijke doelstelling moeten zijn, om zo het kader aan te geven waarbinnen de markt voor





mobiele betaaldiensten zich verder kan ontwikkelen.

Meerwaarde

De meerwaarde van een mobiel betaling op zich is beperkt. De handeling wordt misschien een beetje sneller, waardoor in sommige situaties lange wachtrijen bij de kassa kunnen worden voorkomen. Maar in feite gaat het om dezelfde handeling als voorheen met de betaalkaart werd uitgevoerd.

De echte meerwaarde van mobiel betalen zit hem in het samenbrengen van de betaling met aanvullende diensten in een digitale portemonnee. Denk hierbij aan het toepassen van loyaltyprogramma's en kortingacties, uitgeven van toegangs- en vervoersbewijzen, attenderen op aanbiedingen, enzovoorts. Kortom, de betaling als integraal onderdeel van de transactieketen en de onderliggende relatie tussen retailer en klant.

Dreiging

Daarnaast mag de technologie waarmee de mobiele betaling wordt geïnitieerd en geautoriseerd natuurlijk geen gebruikersgroepen uitsluiten. De focus op Near Field Communication (NFC) bij veel initiatieven, zoals bij de proef in Leiden, brengt deze dreiging wel met zich mee. Zonder aanvullende voorzieningen blijven

dan bijvoorbeeld gebruikers van een iPhone aan de kant staan. Tot op heden heeft Apple NFC immers niet omarmd en zal dat misschien wel nooit gaan doen.

Succesfactoren

Om succesvol te zijn zal een landelijke oplossing voor mobiel betalen, naast voor de hand liggende eigenschappen als betrouwbaar, veilig en gemakkelijk te gebruiken, op termijn ook aan andere eigenschappen moeten voldoen. Deze hebben vooral te maken met de flexibiliteit en openheid van het ecosysteem naar de toekomst toe, zoals:

- de mogelijkheid om de mobiele betaling in te passen in één of meer toepassingen voor de digitale portemonnee. De retailer kan de betaling hierbij samenbrengen met aanvullende diensten die betrekking hebben op de transactieketen en/of relatie met de klant
- de mogelijkheid om meerdere technologieën te ondersteunen waarmee betalingen kunnen worden geïnitieerd. NFC is hierbij niet zaligmakend. Ook een technologie als QR- of barcode is bijvoorbeeld denkbaar en wordt in de praktijk al toegepast.
- de mogelijkheid om naast pin ook andere vormen van authenticatie en autorisatie in te passen. Deze komen in rap tempo beschikbaar op de smart-

phone, zoals bijvoorbeeld gezichtsherkenning (bij Samsung) en het scannen van de vingerafdruk (bij Apple).

Conclusies

De proef van ABN Amro, ING en Rabobank samen met KPN en MasterCard in Leiden is een belangrijke eerste stap om te komen tot een landelijke invoering van mobiel betalen. Het is daarbij van belang om niet te lang te wachten met het geven van duidelijkheid over de richting die hierbij wordt ingeslagen. Marktpartijen hebben behoefte aan een duidelijk kader waarin verdere ontwikkelingen kunnen plaatsvinden.

Het ecosysteem voor mobiel betalen zal nadrukkelijk gericht moeten zijn op de toekomst en niet moeten blijven hangen in het paradigma van de betaalhandeling zelf. Met name de mogelijkheid om aan te sluiten op één of meer toepassingen voor de digitale portemonnee is een aantrekkelijke meerwaarde voor zowel de retailer als zijn of haar klant. Daarnaast zal het ecosysteem voldoende flexibel en open moeten zijn om de technologische ontwikkelingen te kunnen volgen. Wat dat betreft zal de markt immers niet stil blijven staan. Zoveel is wel duidelijk in het huidige tijdperk van hyperinnovatie. ■

'Kijk goed naar de vraag in de markt'

De herontwikkeling van bedrijfspanden biedt kansen aan alle betrokkenen

Edwin van Kesteren: "Ja, mits de herontwikkeling met zorg wordt opgezet. Het biedt de vastgoedeigenaar of belegger weer uitzicht op een continu rendement. De gemeente of provincie varen eveneens wel bij extra bedrijvigheid of

woonruimte binnen hun grenzen. De nieuwe gebruikers van zo'n herontwikkeld pand vinden de plek waar men naar op zoek is."

Ivar Henny: "Belangrijk hierbij is om de mogelijkheden inventariseren, onderzoeken en haalbaarheid te bepalen. Ideeën uitwisselen met marktpartijen (gemeente, ondernemers, make-

laars). Een fase die niet vergeten mag worden is het onderzoeken naar de bestemming. Daarnaast zijn daarnaast komen de volgende financiële zaken om de hoek kijken; Investeringsplan opzetten, bedrijfskundige analyse en financieermogelijkheden onderzoeken."

Leegstaande bedrijfspanden moeten eerst herontwikkeld worden naar commerciële woningbouw voordat er aan nieuwbouw wordt gedacht

Van Kesteren: "Het één moet het ander niet uitsluiten. Het is verstandig om elk 'probleem' pand te toetsen op geschiktheid voor transfor-

matie naar woonruimte. In de praktijk zal blijken dat een relatief klein percentage hiervoor in aanmerking komt. Daarnaast spreekt getransformeerde woonruimte een zeer specifieke doelgroep aan (jongeren, studenten)."

Henny: "Dit is sterk afhankelijk van de ligging en de mogelijkheden van het object. Een be-

drijfspand in het centrum is hiervoor veel geschikter dan een bedrijfsobject op een industrieterrein. Indien er in een omgeving geen geschikte objecten zijn is nieuwbouw een beter alternatief."

Geld is de belangrijkste factor bij het herontwikkelen van vastgoed

Van Kesteren: "Naast geld, spelen zaken als

maatschappelijk nut en ruimtelijke ordening eveneens een belangrijke rol."

Henny: "Indien blijkt uit een financiële analyse

dat het herontwikkelen meer kost dan de opbrengsten kan dit de doorslag geven op uit te wijken naar andere oplossingen."

Het is belangrijk om zo flexibel mogelijk met de herontwikkeling van een bedrijfspand om te gaan

Van Kesteren: "Ja, flexibiliteit in het uitdenken van concepten, flexibiliteit in uitvoering en flexibiliteit in het omgaan met bestemmingsplannen."

Henny: "Voor de toekomst is het zeker belangrijk om in een later stadium eenvoudig aanpassingen te kunnen uitvoeren. Zo kan een object nu voor starters als doelgroep ontwikkeld worden waarna het in de toekomst voor ouderen eenvoudig is aan te passen. Hierdoor wordt de waardeontwikkeling in de toekomst optimaal."

Tips & tricks

Van Kesteren: "Steek je licht op bij de diverse transformatieteams die de verschillende gemeentes en provincies hebben opgericht. Deze zijn er nu juist om de transformatiesteen aan het rollen te krijgen."

Henny: "1, kijk goed naar de vraag in de markt en ontwikkel daar voor. 2, financieel haalbaarheid is evenzo belangrijk. En 3, de aanpasbaarheid bepaald de waardeontwikkeling in de toekomst."



Ivar Henny

Blijf bij de tijd

Er zijn nog steeds ondernemingen en organisaties die zich niet aanpassen aan de nieuwe maatschappelijke ontwikkelingen. Als ze dat niet doen, dan lopen ze het risico om achteraan te blijven bungelen als het gaat om het werven van nieuw personeel. Een van de belangrijkste nieuwe ontwikkelingen: de kwaliteit van leven in een kantooromgeving moet worden gemeten per vierkante meter.

Die ontwikkeling is geformuleerd door Sodexo, een mondiale partner van CoreNet Global. Dit is een samenwerkingsverband van professionals op het gebied van zakelijk vastgoed, werkplekinrichters, dienstverleners en economische ontwikkelaars (zie www.corenetglobal.org). Een andere omslag die noodzakelijk wordt naarmate de war for talent in hevigheid toeneemt, is dat kenniswerkers een krachtiger stem zouden moeten laten horen waar het gaat om hun invloed op grotere veranderingen binnen de organisatie waar zij werken.

Sociale belevenis

Deze beweringen komen niet uit de lucht vallen: ze zijn het resultaat van een enquête die werd gehouden onder de meer dan 7.900 leden van CoreNet Global. In die enquête werd hen gevraagd naar hun best-in-class werkplek beheerpraktijken, gemeten over de langere termijn. Uit dat onderzoek kwam ook naar voren dat maar liefst 93 procent van de beslissers op het gebied van zakelijk vastgoed aangaf, dat de kwaliteit van de werkomgeving en de ervaring tijdens het werk de belangrijkste kwesties waren waar zij een visie voor moesten ontwikkelen en een oplossing voor zouden moeten vinden. Zakelijk vastgoed en de daarmee samenhangende werkplek, zo luidde een conclusie, zijn dus niet meer een

kwestie van het beheer van 'bricks and mortar', het is veel meer een sociale belevenis geworden.

Werkplek strategie is daarom een vitaal aspect geworden van ondernemingen, omdat het direct invloed heeft op branding, HRM, duurzaamheid en risicobeheer. Vandaar dat het ook onder de aandacht is gekomen van de directie, omdat dit ook invloed heeft op het welslagen van de organisatie op andere gebieden. Het bevordert de betrokkenheid van de werknemers, creatieve interactie, innovatie en uiteindelijk een concurrentievoordeel en waarde voor de aandeelhouders.

Breder partnership

Logisch gevolg van die ontwikkelingen is dat de perceptie van zakelijk vastgoed een mindshift doormaakt van tweedimensionaal denken (productiviteit gemeten in kosten per vierkante meter of winst per medewerker) naar een meer uitgesproken en breder partnership tussen zakelijk vastgoed en human resources. Dat komt erop neer dat de taak van de directie wordt: het faciliteren van werk en het scheppen van een werkomgeving waarin medewerkers beter kunnen samenwerken en een duidelijke band hebben (meer betrokkenheid) met het strategisch plan van de organisatie en de richting die het management heeft ingeslagen. Beide factoren vereisen een grotere openheid voor

wat betreft het beleid en de werkomgeving zelf. Helaas heeft menige organisatie – veelal de zeer grote – problemen met het communiceren van het beleid.

Jammer, want de betrokkenheid van de werknemer bij de onderneming ontstaat pas wanneer die medewerker niet alleen weet waar hij staat in het geheel, maar ook waar zijn werkgever staat in de maatschappij. De tijden van 'kop dicht en werken', en 'de baas weet wat goed voor jou is', zijn voorgoed voorbij.

Doorgeslagen

De openheid op het gebied van de werkomgeving wordt vaak vertaald in veel glas, en een open office indeling. Heel vaak, want maar liefst 80 procent van de ondervraagden in de enquête gaf aan, dat hun organisatie veel minder 'hokjes' en eenpersoonskamers had, en was overgestapt op open space vloerplannen. Zoals met bijna alle trends, is ook deze doorgeslagen: de helft van de deelnemers aan het onderzoek vroeg zich af of ondernemingen over het algemeen niet teveel samenwerkingsruimtes inrichten, ten koste van ruimtes voor concentratiewerk en privacy. Er gaan ook steeds meer stemmen op van mensen die klagen dat ze niet meer fatsoenlijk kunnen werken omdat ze zich niet kunnen concentreren en/of omdat ze constant gestoord of afgeleid worden.



Ondersteunen

De strategie voor wat betreft de werkomgeving is niet langer meer een enkele functie van vastgoed, maar een product van de behoeftes en randvoorwaarden van de onderneming, en hoe vastgoed samen kan en moet werken met HRM, informatietechnologie, finance en andere ondersteunende functies om het beleid en de uitvoering daarvan te ondersteunen. Daarbij komen meerdere variabelen in het spel voor, waaronder branding, bedrijfs-cultuur, de technologische mogelijkheden van de organisatie, aard van de uit te voeren taken en natuurlijk het kostenaspect. Daarom moet de inrichting van de werkomgeving worden beschouwd en worden aangevlogen als een holistisch geheel.

Katalysators

Net als technologie, economische omstandigheden en demografische veranderingen zijn sociaal-maatschappelijke veranderingen katalysators voor aanpassingen aan de werkomgeving. Als een onderneming competitief wil blijven, moet die meegaan in die veranderingen. Nu al zijn er voorbeelden aan te wijzen van ondernemingen die met succes de trends hebben vertaald naar hun werkomgeving en de belevenis die ze bieden aan hun werknemers. De trend van het thuis of op de derde werkplek werken in plaats van op het kantoor lijkt ook over zijn hoogtepunt heen. Bij veel ondernemingen werd dit externe werken gestimuleerd, veelal eigenlijk om puur economische redenen:

als er minder mensen op kantoor zijn, hebben we minder dure vierkante meters nodig. Wereldwijd is dan ook het gemiddeld aantal vierkante meters per werknemer gedaald van ruim 70 in 2010 naar 50 of zelfs minder. Bijna tweederde van de ondervraagden noemde dit laatste getal. Voor wat betreft de verwachting op dit gebied over 5 jaar, gaf iets meer dan de helft van de ge-enquêteerden aan dat dit tegen die tijd verder gedaald zou zijn naar 33 vierkante meter of minder. Natuurlijk heeft deze daling ook veel te maken met die open space kantoren: meer mensen op minder vierkante meters omdat je dan beter zou kunnen samenwerken en communiceren. Maar zoals we al hebben gezien, is dat niet echt bevorderlijk voor de prestaties van men medewerker. Voor de beslissers over en inrichters van kantooromgevingen is het dus een prachtige uitdaging om een gouden middenweg te vinden tussen de wensen van de werknemers, de eisen van de werkgevers en de sociaal-maatschappelijke en technologische trends.

Ondernemingen, ongeacht hun grootte of branche, lopen het risico hun concurrerend vermogen kwijt te raken als ze geen rekening houden met de nieuwe culturele, sociale en maatschappelijke ontwikkelingen die bepalend zijn voor het welzijn van hun inspanningen op de markten – zowel die van producten als van nieuwe werknemers. Op die manier wordt het actief inspelen op de wensen van de medewerkers voor wat betreft hun werkomgeving en -beleving een soort risicomanagement. ■

City gardening: een hippe trend

Stadstuinieren is tegenwoordig een trend. De verticale tuin vormt een hippe oplossing voor balkons. Je ziet ze bij trendy restaurants en zelfs op vliegvelden. Groene daken die vlinders aantrekken en schaduw bieden, komen steeds meer voor. Maar ook de stadsmoestuin is erg in trek, met als doel: meer woongenot, een beter leefklimaat in de wijk en extra recreatieruimte dichtbij. Want ook de stadsmens heeft een groene omgeving nodig om zich goed te voelen.

Sommige dingen blijven een waarheid als een koe: een groene wijk is een fijne wijk, luieren in de natuur is heerlijk ontspannend, een groenere stad is een schonere stad. Feit is ook dat planten de luchtkwaliteit verbeteren omdat ze fijnstof verwijderen. Dat je dat allemaal kunt bereiken met je kleine stadstuintje of balkon, zal voor sommigen nog best een verrassing zijn. Iedereen kan, met relatief weinig werk, de waarde van zijn huis of omgeving een boost geven.

Microtuintjes

Zelfs geveltuintjes dragen 'hun steentje' bij, daarom stimuleren veel gemeentes dit. Een geveltuin kleurrijker maken, is niet alleen leuk en makkelijk, het kost ook nog eens weinig tijd. Een klimplant neemt bijna geen ruimte in, een lang bloeiende struik kleurt een saaie muur en zorgt voor verkoeling in de zomer. Laat de beperkte ruimte vooral geen belemmering zijn om te kunnen genieten van je eigen groen. Als je ze een klein steuntje geeft om te klimmen, start het seizoen in april al met Clematis alpina en Clematis macropetala en eindigt met winterjasmijn (Jasminum nudiflorum) die vanaf eind november tot in maart bloeit. Zo heb je altijd kleur op je muur.

Als het iets groter mag

Balkons en patio's worden vaak gebruikt voor de opslag van huisraad of fietsen. Veel leuker is het om hier eetbare kruiden, groenten en fruit te kweken. Sowieso is het uitzicht stukken beter: met groen valt er wat te genieten. Een verticale tuin staat garant voor een mooie groene muur, jaarrond planten, en hun eventuele

opbrengst. Je kunt bijvoorbeeld een groentetafel aanleggen op je balkon. We zien ook steeds meer gebouwen met groene daken in de stad en dat is niet voor niks. Zelfs een klein met groen bekleed schuurdakje kan al bijdragen aan de biodiversiteit in de stad. Vogels en insecten kunnen hier nestelen en foerageren. Muurpeper, vetkruid, huislook, bies-





Met een tuin geef je kleur aan je leven. Colour your Life is een 'storytelling' campagne. Vanuit deze gedachte is de website www.colour-your-life.nl ontwikkeld. Colour your Life maakt je bewust van het belang van groen in je directe woonomgeving. Het vertelt praktisch, sfeerol en informatief over de sierwaarde en over het nut van planten. Colour your Life geeft leuke wetenswaardigheden om te gebruiken in de eigen tuin.

Op droge schaduwrijke plekjes zijn lelietje-van-dalen en de elfenbloem geschikt. Het lelietje-van-dalen met zijn heerlijk geurende, witte bloempjes in de lente, breidt zich uit vanuit de wortels. De polvormende, geel bloeiende elfenbloem blijft 's winters groen.

Heel veel soorten vaste planten zijn geschikt voor vochtige, koele, schaduwplekken. Denk bijvoorbeeld aan diverse soorten Hosta, de fors groeiende Kaukasische vergeet-mij-niet, maar ook de meeste soorten nieskruid, waartoe de 's winters bloeiende kerstroos behoort. Een heel bekende en bruikbare schaduwplant is het longkruid. Door de pasteltinten komen deze rijkbloeiers goed tot hun recht op schaduwplekken.

Hou je van verrassingen?

Dan zijn er een aantal vaste planten die zichzelf gemakkelijk uitzaaien. Je kunt ze overal in de tuin tegenkomen en dat zorgt ieder jaar voor een ander tuinbeeld. Zulke 'zwerfers door de tuin' zijn bijvoorbeeld vrouwenmantel, Karpatenklokje, lupine, kaasjeskruid en Prunella. Zet tussen al die bodembedekkers een paar struiken die weinig onderhoud vragen en niet te groot worden. Als je er groenblijvende struiken bij kiest, is je tuin ook in de winter nog leuk.

En die waarheid als een koe? Een groene wijk is een fijne wijk om in te wonen. Een huis met een groene tuin is – behalve dat je ervan geniet – al snel meer waard. Zeker als de rest van de buurt net zo enthousiast is als jij en mee gaat doen. ■

look en steenanjer zijn op zo'n plek helemaal in hun element.

Stadsmoestuïjn

Op veel plekken richten stadsbewoners samen moestuinen in: op braakliggende terreinen, in lege gebouwen, in borders, parken en speeltuinen, en zelfs op daken wordt groente verbouwd. Als elk plat dak in Amsterdam zou worden ingericht als moestuin, zou de stad zelfvoorzienend kunnen zijn voor groente, kruiden en kleinfruit. Je kunt ook groenten verbouwen in de tuin van je drukbezette buurman die er zelf niet aan toekomt. Er zijn zelfs bedrijven met een moestuin. Hoe leuk is dat: planten en zaaien in de moestuin van je baas! Een heel charmant initia-

tief is de generatietuin: een tuin waarin ouderen samen met kinderen uit de buurt tuinieren. Zij verbouwen groenten en fruit, zaaien kruiden en bloemen, oogsten en eten uit hun tuin. Een gezellige manier van kennisoverdracht.

En nu jouw 'tuin'

Het aantal vierkante meters maakt dus niet uit; voor groen heb je weinig ruimte nodig. Niet iedereen wil echter elke dag in z'n tuin werken. Dat hoeft ook niet, als je het slim aanpakt. Gebruik bijvoorbeeld bodembedekkers, dan heeft onkruid weinig kans om te woekeren en de grond houdt z'n vocht vast. Op zonnige plekken plant je bijvoorbeeld het stekelnootje, kruipende Phloxen of vetkruid.

Nieuwe eigen woning- leningen voortaan melden bij de Belastingdienst

Nieuwe eigen woningleningen moeten sinds 1 januari 2013 in maximaal 30 jaar volgens een annuïtair schema (rente- en aflossingsdeel) volledig worden afgelost.

Alleen dan is renteaftrek van deze leningen mogelijk.

De Belastingdienst wil vanzelfsprekend kunnen toetsen of de betreffende leningen aan de nieuwe verplichtingen voldoen. Voor banken en andere financiële instellingen geldt de verplichting om de hypotheekgegevens aan de Belastingdienst te verstrekken. Wordt de lening bij iemand anders dan een bank of financiële instelling afgesloten, dan is het niet vanzelfsprekend dat de Belastingdienst hiervan op de hoogte wordt gesteld. Sinds oktober 2013 heeft de Belastingdienst een online formulier 'opgaaf lening eigen woning' ter beschikking gesteld. Als u een eigen woninglening afsluit bij iemand die niet verplicht is om hiervan melding te maken bij de Belastingdienst, dan bent u nu zelf verplicht om die gegevens door te geven. Denk u hierbij bijvoorbeeld aan het afsluiten van een lening bij de eigen B.V., een familielid of een niet in Nederland gevestigde bank. De meldplicht geldt voor nieuwe leningen die sinds 1 januari 2013 zijn aangegaan. Voor het oversluiten van een oude lening (van vóór 1 januari 2013), waarvoor dus geen aflossingsverplichting geldt, is een melding niet nodig. Het doorgeven van een wijziging van een eerder gemelde lening, zoals een aanpassing van het rentepercentage, de einddatum of de manier van aflossing, is wel verplicht.

Bij het niet, of niet tijdig melden van leninggegevens, heeft u geen recht op hypotheekrenteaftrek. Een melding van een dit jaar bij een familielid of eigen B.V. gesloten lening is op tijd als het formulier bij het doen van de aangifte inkomstenbelasting, maar uiterlijk vóór 31 december 2014 is ingediend. Een wijziging van de lening moet binnen een maand na het einde van het wijzigingsjaar zijn doorgegeven. Iedere lening deelnemer moet de opgaaf met zijn of haar DIGID ondertekenen.

Dus een extra aandachtspunt bij het veilig stellen van uw hypotheekrenteaftrek.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs
www.lodder.com



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



Doetinchem:

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

Spankeren:

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

Lichtenvoorde:

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

Zutphen:

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

WWW.AUTOSCHADEGELDERLAND.NL

Te huur **Lichtenvoorde**
Representatieve kantoorruimte



Koningslinde 10

Op uitstekende zichtlocatie aan de N18 gelegen hoogwaardig afgewerkt en duurzaam gebouwd kantoorpand met een vloeroppervlakte van 1.500 m² verdeeld over twee bouwlagen. Units te huur vanaf ca. 150 m²

Het gebouw is voorzien van:

Licht- en krachtinstallatie 3x80A aansluiting; noodstroominstallatie (UPS) inbraakbeveiligingsinstallatie; toegangscontrolesysteem; brandmeldinstallatie; databekabelingsnetwerk; telefooninstallatie; KRX installatie; Videofoon-/intercom-installatie; luchtbehandelingsinstallatie en koelinstallatie. Alle installaties middels een digitale regelinstantie (DDC).

Aanvaarding per direct, turn-key oplevering

Huurprijs v.a. € 1.500,00 per maand

Te huur **Groenlo**
In het oog springend kantoorgebouw



Barkenkamp 5

In de bebouwde kom van Groenlo, aan invalsweg op zichtlocatie, is een modern en representatief KANTOORPAND in vier bouwlagen gerealiseerd.

Het gebouw is voorzien van:

Op de 2e verdieping gelegen kantoorruimte. De totale bruto oppervlakte bedraagt circa 311 m², bestaande uit kantoren linkerzijde ter grootte van circa 98 m², kantoren aan de rechterzijde met een oppervlakte van 97 m², spreekkamer midden- en voorzijde circa 23 m² en hal, lift, toiletten, pantry en repro circa 92 m². De verdieping wordt opgeleverd inclusief vloerbedekking, bekabeling, verlichting e.d.

Huurprijs op aanvraag.

0544 37 22 20 - www.steentjes.nl



ZZP'ERS VERENIGEN ZICH IN DE ZZPETITIE

Net als Zwarte Piet is de ZZP'er niet meer weg te denken uit Nederland. Om deze reden lanceert Martijn Pennekamp, oprichter van startersplatform ikwordzzper.nl, de ZZPetitie. De ZZPetitie zal gebruikt worden om actuele onderwerpen die zzp'ers aangaan via Facebook te delen.

Onderwerp van gesprek

Steeds vaker is de ZZP doelgroep onderdeel van gesprek in het landelijke nieuws, niet gek. Met 780.000 zelfstandigen zijn ze namelijk niet meer weg te denken uit de Nederlandse economie. Het nadeel van deze doelgroep is dat ze niet verenigd zijn in een community vanwaar ze een positieve vuist kunnen maken. Facebook is de ideale manier om zelfstandigen met elkaar te verenigen, kennis te delen en ervaringen uit te wisselen.

Doel

Het doel van ZZPetitie is het delen van positief nieuws met de achterban, maar ook het oproepen om gezamenlijk de schouders te zetten onder actuele onderwerpen als onduidelijkheden over de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR), pensioenperikelen en politiek gevoelige onderwerpen als de zelfstandigenaftrek en schijnzelfstandigheid.

Deel mee

Wil je onderdeel uitmaken van de ZZPetitie? Word dan fan via www.facebook.com/ZZPetitie.



PENSIOENGATEN EN FABELS

Pensioenfondsen informeren ons en wij nemen het ter kennisgeving aan. Probleem is dat de informatie niet concreet is omdat wordt gecommuniceerd over bruto bedragen en zogenaamde nominale aanspraken. Anders gezegd, we lezen dat we een x bedrag per jaar ontvangen. We hebben alleen geen idee hoeveel dat netto is en of we straks met dat geld hetzelfde kunnen kopen als met de euro van nu.



- Een pensioengat veroorzaakt je zelf
- Ook buiten de schuld van iemand kan een pensioengat ontstaan
- Een pensioengat is als het pensioen minder is dan 70 procent van het laatstverdiende salaris
- Zeventig procent heeft ook met een aanvullend pensioen een pensioentekort
- Als je leven lang bij een werkgever werkt is er nooit een pensioengat
- Een echtscheiding kost altijd de helft van het pensioen
- Al vijf keer van baan gewisseld. Daar gaat de oudedagsvoorziening
- Parttime werken betekent geen optimale pensioenopbouw
- Als ik op mijn 65e toch stop met werken is er een pensioengat
- Tweeverdieners lopen minder pensioenrisico
- Mijn partner is zeven jaar jonger, we krijgen te maken met een pensioengat in 2015

Keep it simple

Om werkelijk te weten of er een pensioentekort is zal moeten worden gekeken naar het netto besteedbaar inkomen. Wat komt er nu netto per maand binnen, hoeveel is daarvan nodig om van te leven en wat verandert er bij overlijden, arbeidsongeschiktheid en op de pensioendatum. Dit levert inzicht op in het werkelijk tekort en daarop neemt u eventuele beslissingen. Beslissingen die vaak niet in de productsfeer liggen maar meer in aanpassing van uw huidige lasten en uitgaven. En dat is geen fabeltje. ■

Meer informatie op www.vooruitkijken.nl.

Drs. Aloys Harmsen MFP CPA, pensioenadviseur en financieel planner, adviseert bij pensioenvraagstukken. www.pensioensupportnederland.nl is gevestigd te Etten.

Dacia Dokker Van

Praktisch? Absoluut.
Comfortabel? Beslist.
Betaalbaar? Nou en of!

Nú bij Herwers!

Vanaf
€ 6.990,-

Exclusief kosten rijklaar maken à € 664,42

- > Grootste laadruimte voor de laagste prijs
- > Standaard schuifdeur aan de rechter zijkant
- > Brandstofverbruik van slechts 4,5L/100km*

v.a. € 33,- PER WEEK

ZONDER AANBETALING,
INCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN



NIEUW!

3 JAAR
GARANTIE
of 100 000 km

DACIA
GROUPE RENAULT



HERWERS
DOETINCHEM
HENGELO (GLD)*
NEEDE
ZEVENAAR*

EDISONSTRAAT 79
KRUISBERGSEWEG 8
HAAKSBERGSEWEG 102
KELVINSTRAAT 2

TEL. (0314) 32 72 02
TEL. (0575) 46 22 44
TEL. (0545) 28 00 00
TEL. (0316) 52 35 23

*Onderhoud, reparatie, APK en schade

www.herwers.nl/dacia

*Gecombineerd gebruik gehomologeerd volgens de geldende regelgeving. Kijk voor informatie over de exacte voorwaarden op dacia.nl. Vraag uw Dacia Bedrijfswagen dealer naar de voorwaarden. Vanafprijzen exclusief BTW, BPM en kosten rijklaar maken (tenzij anders vermeld). Aflopend krediet wordt verstrekt door Dacia Financial Services, handelsnaam van RCI Financial Services B.V. te Schiphol-Rijk (KvK nummer 30055070, AFM vergunningsnummer 12009781). Geldig op nieuwe Dacia Dokker Van van 01-05-2013 tot 31-12-2013. Jaarlijks kostenpercentage 7,9% tot 7,2 maanden, maximaal te financieren bedrag € 20.000. Dacia Financial Services behoudt zich het recht voor de actie zonder opgaaf van reden te wijzigen of beëindigen. Toetsing en registratie bij het BKR te Tiel. Op elke nieuwe Dacia Dokker Van geldt een fabrieksgarantie van 3 jaar of 100.000 km + 2 jaar lakgarantie. Getoonde modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering. Rentewijzigingen, drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Voor meer informatie en/of de voorwaarden kijk op bedrijfswagens.dacia.nl. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. **Min./max. verbruik 4,1 - 9,9 l/100 km. Resp. 10,1 - 24,4 km/l. CO₂ 118 - 175 g/km.**

'N FRISSE BLIK IN ROERIGE TIJDEN!

Heilbron staat al 81 jaar bekend als een solide assurantiëkantoor met hoogstaand gekwalificeerd personeel. Toch zitten wij in deze economisch roerige tijden niet stil, maar kijken we kritisch naar onszelf en naar de markt. Een nieuw, jong management benadert zaken met een frisse blik, maar onderkent tegelijkertijd het belang van bestaande waarden en normen: kennis, kwaliteit, opleiding, specialisme en verdere professionalisering op het gebied van processen, inkomens, pensioen en schadeverzekeringen.

Een tweede leven

Heilbron komt duidelijk in een volgende fase, wat een beetje voelt als een tweede leven. Daarbij hoort natuurlijk ook een eigentijdse uitstraling die aansluit bij Heilbron anno nú. We bemerkten dat we goed waren in veel soorten communicatie, maar niet in het op een eenduidige wijze benaderen van de markt. Bovendien bleek onze uitstraling niet meer (helemaal) overeen te komen met wie we inmiddels zijn. Dus: 10 stappen terugdoen en kritisch kijken naar Heilbron als merk, met duidelijke kernwaarden en een bijpassende communicatiestrategie.

Onder begeleiding van professionals hebben we 'ons verhaal' duidelijk gekregen. Niet alleen in woord, maar ook zeker in beeld: een nieuwe, frisse huisstijl die aansluit bij wie wij zijn en waar wij voor staan. De nieuwe vlaggen hangen inmiddels voor ons pand, ons ververste logo is al op veel plaatsen geïmplementeerd en aan de nieuwe website wordt momenteel gebouwd.

Volle kracht

De komende tijd gaan we actief met u communiceren en zult u nóg duidelijker merken waar het merk Heilbron voor staat & gaat, en wat we voor u kunnen betekenen. Kortom: nog een hoop werk te verzetten, maar in deze economisch roerige tijden is stilstaan geen optie. En we hebben er zin in! Met een frisse blik en bijpassende uitstraling gaan wij met volle kracht vooruit.

Hoe? Daarover vertellen we u graag meer.

Zéker weten, zéker leven.

Marco Gregoor, Frank Germans & Henk Weenk



Heilbron VOF
Edisonstraat 92
7006 RE Doetinchem
Postbus 99
7000 AB Doetinchem
t (0314) 37 32 60
f (0314) 37 32 70
e info@heilbron.nl
www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.

PALLETPRIJZEN

VOORDEEL TOT € 4.800,-

T/M 30 NOVEMBER



Innovation
that excites

**PROFESSIONAL
EDITION**
Centrale portiervergrendeling
AIRCONDITIONING
Radio/CD
Bluetooth
Cruise Control
Diesel



NISSAN NV200

~~€ 15.125~~

€ 11.980

KORTING TOT € 3.145

Full Operational Lease v.a. € 305,- p.m.

NV200 HIGHLIGHTS

- Draaicirkel van slechts 10,6 meter
- 4,2 m³ laadvolume
- Ruimte voor 2 europallets
- Hoge rijpositie
- Veel opbergruimte
- Achteruitrijcamera
- Super compleet actiemodel

NISSAN PRIMASTAR

~~€ 19.080~~

€ 14.980

KORTING TOT € 4.550

Full Operational Lease v.a. € 375,- p.m.

PRIMASTAR HIGHLIGHTS

- Comfort van een personenauto
- 8,4 m³ kg laadvermogen
- Maximaal laadvermogen 1.263 kg
- 2 lengtes en 1 hoogte beschikbaar
- Super compleet actiemodel

NISSAN NV400

~~€ 23.480~~

€ 18.680

KORTING TOT € 4.800

Full Operational Lease v.a. € 455,- p.m.

NV400 HIGHLIGHTS

- Laadvolume 8 tot 13m³
- Meerdere lengtes en hoogtes
- Laadcapaciteit tot 1.620 kg
- Groot aantal verschillende lakkleuren
- Super compleet actiemodel



Kruisbergseweg 8
Kelvinstraat 2

7255 AE Hengelo (GLD)
6902 PW Zevenaar

Tel. (0575) 46 22 44
Tel. (0316) 52 35 23

www.herwers.nl/nissan



Jouw auto en de belasting in 2014



De onderhandelingen over de nieuwe begroting hebben ook gevolgen voor jou als zakelijke autorijder. Zo gaat de motorrijtuigenbelasting toch omhoog, en wordt er meer geld binnengehaald door een nieuwe berekening van de BPM. Wel lijkt het er op dat auto's die nu 0% bijtelling hebben, die ook volgend jaar behouden.

Motorrijtuigenbelasting

Het was al bekend dat ook rijders van zeer zuinige auto's vanaf januari weer motorrijtuigenbelasting gaan betalen. Dat zou echter 'budgetneutraal' gaan: iedereen zou minder gaan betalen, zodat de totale opbrengst hetzelfde zou blijven. Dat is nu van de baan. Ofwel: de motorrijtuigenbelasting gaat omhoog.

BPM

De BPM op nieuwe auto's wordt vanaf 2015 op een compleet nieuwe manier berekend, wat 200 miljoen euro extra per jaar moet opleveren. De eerste voorbeelden geven aan dat auto's in de showroom hierdoor (minstens) tussen de 175 en 700 euro duurder worden. Op alles behalve vol-elektrische auto's komt een extra heffing, zelfs op de meest extreem zuinige en 'schone' diesels.

0% bijtelling

Het ziet er niet naar uit dat er aan een eenmaal verworven bijtelling wordt getornd.

Motorrijtuigenbelasting

Vanaf volgend jaar geldt de MRB-vrijstelling

alleen nog voor oldtimers ouder dan 40 jaar. Voor benzineauto's tussen de 26 en 40 jaar is er een overgangsregeling, op voorwaarde ze in december, januari en februari niet worden gebruikt.

Het nihil tarief in de motorrijtuigenbelasting geldt in 2014 alleen nog bij een CO₂-uitstoot van maximaal 50 gram/km.

Bijtelling

- De korting op het standaard bijtellingspercentage van 25% voor (zeer) zuinige auto's blijft. Wel worden de CO₂-uitstootnormen bijgesteld;
- De bijtelling van een nulmissie-auto wordt tijdelijk verlaagd van 7% naar 4%;
- Voor nieuwe auto's met een CO₂-uitstoot lager dan 50 gram/km geldt in 2014 en 2015 een bijtelling van 7%, ongeacht of het een volledig elektrische of een plug-in hybride auto betreft.
- Voor nieuwe elektrische auto's geldt vanaf 2014 een bijtelling van 4%. De 0%-bijtelling voor auto's met een CO₂-uitstoot van maximaal 50 gram/km geldt daardoor alleen nog als de auto in 2013 of eerder op naam is gezet.

Duurzaamheidsregelingen

Bekend was ook dat wordt bezuinigd op duurzaamheidsregelingen.

- De kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA) voor personenauto's wordt afgeschaft;
- In de Milieulijst 2014 komt meer ruimte voor het stimuleren van de meest zuinige en innovatieve technologieën. De milieuinvesteringsaftrek (MIA) richt zich dus meer op (semi-)elektrische auto's;
- De VAMIL geldt niet meer voor personenauto's.

BPM

De BPM-vrijstelling voor zeer zuinige auto's is in 2014 van kracht bij een CO₂-uitstoot kleiner dan 86 gram/km bij dieselauto's en kleiner dan 89 gram/km in overige gevallen.

Accijns

Verder gaat de accijns op diesel per liter met 3 cent omhoog, naast de jaarlijkse inflatiecorrectie, en de accijns op LPG met 7 cent per liter. ■

Bron: MKB Servicedesk

ACHTERHOEKSE CHIQUÉ!

Dat omschrijft Villa Ruimzicht in twee woorden. Aan de rand van het centrum van Doetinchem vind je een bijna on-Nederlands stijlvolle gelegenheid. In deze monumentale villa is overnachten een feestje! Bijna zonde om er 's nachts je ogen dicht te doen.

Ook lunch, lounge en dineer je er heerlijk, kun je er inspirerend vergaderen en knallend feesten! Culinair vakmanschap, creativiteit en gastvrijheid gaan hier hand in hand. Dus ontmoet, werk, proef, drink, ontspan en geniet in Villa Ruimzicht!

Slapen bij

Alle 42 hotelkamers hebben een eigen stijl en inrichting waarin de sfeer van het historisch gebouw is gecombineerd met eigentijds design. Zo staan overal Auping boxsprings, is er een digitaal verlichtingssysteem en moderne audio- en tv-apparatuur.

Eten bij

Een informeel hapje en drankje in Bar&Bites of een uitgebreid verrassingsmenu in @rthurs. Waar je ook voor kiest, we verrassen je graag met originele seizoen- en streekgebonden gerechten.

Feesten bij

Van een klein intiem samenzijn tot een grote party. De Villa leent zich uitstekend voor spetterende feestjes van elk volume! Een aangeklede borrel, een uitgebreid 'sitting' of 'walking' dinner of een spectaculaire kookshow met live klaargemaakte gerechten. De organisatie is voor ons al een feest op zich!

Zaken doen

Een stijlvolle, inspirerende omgeving draagt bij aan goede ideeën en een probleemoplossend vermogen. Ideaal dus voor vergaderingen en brainstormsessies. Alle vergaderruimtes zijn voorzien van comfortabel en eigentijds meubilair, uitstekende audiovisuele apparatuur, gratis Wi-Fi en onbeperkt gebruik van de espressobar. ■

Villa Ruimzicht

Ruimzichtlaan 150
7001 KG Doetinchem
T: 0314-320680
I: www.hotelvillaruimzicht.nl
E: info@hotelvillaruimzicht.nl



GEEN KERSTSTRESS?

Thuis koken met kerst dit jaar? Maar geen slagveld in je keuken, vlekken op je feestkleding en dagen alle winkels afstruinen voor de juiste ingrediënten? Dan is de CuliTas misschien wel helemaal iets voor jou. De keukenbrigades van de Strandlodge en Villa Ruimzicht leveren je een feestelijk en zo goed als panklaar vier gangen streekmenu.

Door het bijgeleverde instructiefilmpje van chef's Mike en Arthur is de mist ingaan praktisch onmogelijk!

HET CULI TAS MENU A 29,50 PP

amuse

Camembert uit 't Woold gewikkeld in gerookte eendenborst en jam van perzik en calvados

"Entrée an Foulie"

Proeverij van diverse huisgemaakte lekkernijen (wildzwijn paté, hertenham, gerookte zalm, "Kemperlandhoen") begeleid met een salade van quinoa, crème van roerei en truffel en mayonaise van cranberry's

tussengerecht

Biologische soep met brunoise van 'Toldiekse' kalkoen, croutons van speltbrood en lavas pesto

hoofdgerecht

Hertenbiefstuk en goulash met mousseline van de 'Willem van Oranje' aardappel, rode kool en saus van zwarte bessen

dessert

Luchtige bavarois van tropisch fruit met een compote van Doyenne de Comice peer, crème van banaan, gel van Amaretto di Saronno en roomijs van kaneelstokjes

Culi Tas bestellen?

De Culi Tas bestel je heel eenvoudig via www.himplus.nl > Berhoekse Culi Tas en vul het bestelformulier in. Bestellen kan tot maandag 23 december. Je kunt ook een mail sturen naar info@himplus.nl. Vermeld hierbij wel nauwkeurig hoeveel personen je gaat verrassen en wanneer en waar je de tas wil ophalen. Eventuele dieëten kun je mailen.

Culi Tas ophalen

maandag 23 of dinsdag 24 december.
Badweg 4, 7102 EG Winterswijk

De meest creatieve thuiskokken belonen we graag!

Stuur een foto van je best gelukke Culi Tas gerecht naar info@slww.nl. De twee mooiste gerechten trakteren we op een geheel verzorgd diner bij de Strandlodge of bij Villa Ruimzicht. De winnaars krijgen per email bericht.



'KERST IN DE VILLA!'

woensdag 25 en donderdag 26 december a.s.

We brengen het feest terug in de feestdagen! Met bont versierde kerstbomen, een knetterend haardvuur en misschien zelfs wel een halve meter sneeuw voor de deur...Kerst in Villa Ruimzicht blijft een sprookje! Op eerste en tweede kerstdag serveren we zowel een uitgebreide, feestelijke brunch als een sprankelend diner. Kerster dan dit wordt het niet!



BRUNCH

Tussen 12.00 uur en 15.30 uur ben je welkom voor een uitgebreide brunch met een keur aan feestelijke lekkernijen vanaf twee buffetten. Ook worden een aantal gerechtjes 'live' vanaf het kookeiland bereid.

25 en 26 december € 25,00 per persoon (inclusief koffie/thee en melk)
Kinderen tot 12 jaar € 12,50

DINER

Omdat smaken nu eenmaal verschillen bieden we je dit jaar bij elke gang drie keuzes. Zo kun je het menu samenstellen waar jij blij van wordt!

25 en 26 december Vier gangen keuze menu € 50,- per persoon

Wat we dit jaar serveren kun je zien op www.hotelvillaruimzicht.nl

KERSTARRANGEMENT

Ga je voor een complete 'wow' beleving en wil je ook graag overnachten in een echte 'kerstvilla'? Boek dan ons KERST of KERST XL arrangement!

KERST

* ontvangst met kerstbubbel/ glühwein en amuse

* vier gangen keuze menu (maar liefst drie keuzes per gang!)

* uitgebreid kerstontbijt in de kookstudio

* kerst goodie bag

* overnachting in een lifestyle kamer

€ 139,00 per persoon (boekbaar op 24, 25 of 26 december 2013)

KERST XL

* ontvangst met kerstbubbel/ glühwein en amuse

* twee keer vier gangen keuze menu (maar liefst drie keuzes per gang!)

* twee keer uitgebreid kerstontbijt in de kookstudio

* kerst goodie bag

* twee overnachtingen in een lifestyle kamer

€ 197,50 per persoon (boekbaar op 24 & 25 december 2013)

Reserveringen via 0314-320680



'KERST BIJ STRANDLODGE'

woensdag 25 en donderdag 26 december a.s.

We brengen het feest terug in de feestdagen! Met bont versierde kerstbomen, een knetterend haardvuur en misschien zelfs wel een halve meter sneeuw voor de deur...Kerst vieren in de Strandlodge geeft het optimale kerstgevoel! Op beide kerstdagen kun je genieten van een Kerstbrunch of 's avonds dineren in stijl.



KERSTBRUNCH

Tussen 12.00 en 15.00 uur Strandlodge kerstbrunch
Feestelijke parade van 9 gerechtjes in drie gangen geserveerd.

Inclusief kerstbubbel € 27,50 p.p. Kindervariant € 13,- p.p.

KERSTDINER

Vanaf 19.00 uur Kerstdiner in 4 of 6 gangen

Vier gangen € 47,50 p.p. (inclusief aperitief)

Zes gangen € 59,50 p.p. (inclusief aperitief)

Net als vorig jaar is er tijdens het diner een 'ludieke activiteit'..

Reserveren via info@slww.nl of 0543-679037



Duizenden leaserijders wachten op fiscaal voordelige auto

Duizenden leaserijders wachten momenteel met smart op hun nieuwe auto. Zij krijgen dit jaar namelijk als één van de laatsten in Nederland nog de populaire Volvo V40 of Ford Focus geleverd. Deze 'gelukkigen' profiteren zo op de valreep van de huidige 14%-bijtellingscategorie.

Vanaf het nieuwe jaar 'promoveren' bijna alle gewilde automodellen van het moment namelijk naar het 20%-tarief. En die wijzigingen in het fiscale beleid kunnen leaserijders duur komen te staan.

De Volvo V40 is de meest bestelde auto van het moment, zo blijkt uit de kwartaalcijfers van LeasePlan Nederland. Deze kost een leaserijder vanaf 1 januari 2014 jaarlijks tussen de 800 en 1000 euro meer dan zakelijke rijders die deze auto dit jaar nog geleverd krijgen. Bij de andere top 5 modellen is dit niet anders. Op dit moment zijn ook nog vele leaserijders in afwachting van de Mitsubishi Outlander en de Volvo V60. Deze auto's hebben nu nog geen bijtelling, maar vallen per 1 januari onder de 7%-categorie.

Bijtelling schudt wagenpark op

LeasePlan ziet al langere tijd dat zakelijke rijders door de bijtelling minder trouw zijn aan hun merk. Dat zal in de laatste maanden van dit jaar niet anders zijn. De leasemaatschappij verwacht dat de samenstelling van de top 10 meest populaire leaseauto's de komende periode drastisch wordt opgeschud. "Op dit moment kiest één op de vijf leaserijders voor de populaire stationwagen met 14% bijtelling. Maar straks zijn er nog maar twee modellen beschikbaar in die categorie. Wij vermoeden dat de leaserijder ook dan voor zijn portemonnee kiest. Denk in

dit geval aan kleinere modellen met een lage bijtelling zoals de Renault Clio Estate of de fonkelnieuwe Seat Leon ST", aldus Claske Postuma-Smit, woordvoerder van LeasePlan Nederland.

Leaserijders die nu een auto mogen uitkiezen, doen er verstandig aan om zich nauwlettend te laten informeren over de alternatieven. "Want ook een auto met 20% bijtelling, zoals de Skoda Octavia Combi, kan alsnog een interessante optie zijn. De lagere fiscale waarde compenseert in dit geval de hogere bijtelling",

aldus LeasePlan. Vanwege de grote vraag onder zakelijke automobilisten onderzoekt de leasemaatschappij momenteel de mogelijkheden om de komende maanden alsnog enkele populaire modellen extra snel te kunnen leveren. Want alleen als de auto voor 1 januari 2014 op kenteken staat, profiteert de leaserijder nog voor de hele leasetermijn van de huidige bijtellingscategorie op de populairste modellen. ■

Meer informatie: www.leaseplan.nl



RENAULT BEDRIJFSWAGENS

DE ZEKERHEID VAN ZORGELOOS ONDERNEMEN
NÚ BIJ HERWERS

KANGOO

LEASE NU VANAF € 180,- PER MAAND
EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN Å € 595,-
UW VOORDEEL KAN OPLOPEN TOT € 2.750,-

TRAFIC

LEASE NU VANAF € 240,- PER MAAND
EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN Å € 827,-
UW VOORDEEL KAN OPLOPEN TOT € 4.000,-

MASTER

LEASE NU VANAF € 275,- PER MAAND
EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN Å € 847,-
UW VOORDEEL KAN OPLOPEN TOT € 5.400,-



DE ZEKERHEDEN VAN RENAULT BEDRIJFSWAGENS

Een breed gamma hoogwaardige bedrijfswagens • Een landelijk netwerk van deskundige Renault PRO+ bedrijfswagendealers • Een laag brandstofverbruik en een lage CO₂-uitstoot • Lange onderhoudsintervallen, lage onderhoudskosten en scherpe leasetarieven • Een scherp aanbod. Ga naar uw dealer voor een maatwerk voorstel

CHALLENGE YOUR PERFORMANCE
DEALER
VAN HET JAAR
2010 2012



HERWERS RENAULT

DOETINCHEM

HENGLO (GLD)*

NEEDE

ZEVENAAR

EDISONSTRAAT 79

KRUISBERGSEWEG 8

HAAKSBERGSEWEG 102

KELVINSTRAAT 2

TEL. (0314) 32 72 02

TEL. (0575) 46 22 44

TEL. (0545) 28 00 00

TEL. (0316) 52 35 23



Aanbiedingen geldig van 02-09-2013 t/m 05-01-2014. Kangoo Express vanaf prijs van € 180 per maand is gebaseerd op Kangoo Express dCi 75 FAP Générique. Instapmodel Kangoo Express Générique is uitgesloten van de actie. Trafic vanaf prijs van € 240 per maand is gebaseerd op de Trafic L1H1 T27 dCi 90 Générique. Master vanaf prijs van € 275 per maand is gebaseerd op de Master L1H1 T28 dCi 100 Générique Eco. Kijk voor informatie over aanbiedingen op andere modellen en de exacte voorwaarden op reault.nl. Vraag uw Renault Bedrijfswagen dealer naar de voorwaarden. Vanaf prijzen zijn exclusief BTW, BPM en kosten rijklaar maken. Het voordeel wordt berekend d.m.v. een vast percentage van de netto catalogusprijs en het voordeel van financieel lease (60 maanden bij 4,9%) t.o.v. de standaard Renault Business Finance rente van 7,9%. Geldig voor klantorders ingevoerd in het bestelsysteem van Renault Nederland in de actieperiode van 02-09-2013 t/m 05-01-2014. De laatste kenteken registratiedatum van de klantorders ingevoerd tijdens de actieperiode is 31-05-2014. Maximaal te financieren bedrag € 20.000,- excl. BTW. Maximale looptijd bedraagt 36 maanden bij 1,9%, 60 maanden bij 4,9%, 72 maanden bij 6,9% (slottermijn is niet mogelijk) of 72 maanden bij 7,9% (slottermijn wel mogelijk). Financieringsaanbod geldt alleen op orders voor de Kangoo Express (niet op Kangoo Générique en Kangoo Z.E.), de Trafic (ook voor Trafic Passinger) en de Renault Master (ook Master Combi). Financial Lease 1,9%, 4,9% of 6,9% en het voordeel is niet van toepassing op leaseerent, (inter)nationale rentals, fleetgaranties en dealerorders en indien een leaseaanspraak juist wordt uitbetaald van deze actie. Vraag uw Renault dealer naar de exacte voorwaarden. Op elke nieuwe Renault Kangoo Express, Renault Trafic en Renault Master geldt een fabrieksgarantie van 2 jr. zonder kilometerbeperking en 12 jr. plaatwerkgarantie. Getoonde modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukkouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Voor meer informatie en/of de voorwaarden bel gratis 0800- 0303 of kijk op reault.nl. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden. Min./max. verbruik: 4,3 - 9,9 l/100 km. Resp. 23,3 - 10,1 km/l. CO₂ 112 - 259 g/km.

Renault adviseert

Contact

Creatieve merkenbouwer zoekt
onbekend merk om samen sterk
te worden.
Klein geen bezwaar.

DAVIDII
COMMUNICATIE

Advies - Project - Interim

www.davidii.nl



Achterhoekse Gastvrijheid

Maak kennis met onze Achterhoekse Gastvrijheid en met de vele mogelijkheden die wij in en om onze herberg 'Het Onland' te bieden hebben. Kom eens langs om te lunchen of te genieten van een heerlijk diner.

We hebben diverse pannenkoeken. Steevolle zalen voor elke gelegenheid. Ruime keuze aan arrangementen. Kinderboerderij met speeltuin. Huisfartochten met tractor. Tot ziens bij...



Het Onland • Anno 1790

Rekhemseweg 175 • 7004 HD Doetinchem • Telefoon 0315 323219
info@hetonland.nl • www.hetonland.nl



Christmas Dining

Warme kerstdagen in Hampshire hotel Avenarius met restaurant, tapasbar. Gelegen aan de rand van Ruurlo en in het hart van de Achterhoek. Kom genieten van culinaire en natuurlijke gastvrijheid.



Hampshire

HOTEL - AVENARIUS

Dorpsstraat 2, 7261 AW Ruurlo

Tel. (0573) 451122 - www.avenarius.nl

RADSTAKE AFHAALMENU'S KERST, OUD & NIEUW

AMBACHTELIJKE SALADES, DIVERSE SOEPEN,
HOOFDGERECHTEN, BAVAROIS OF PUDDING

- RUIME KEUZE
- ALLES HUISGEMAAKT
- PRIMA PRIJS / KWALITEIT

BESTELLEN:
0315 241258
radstake.nl



*Kom
genieten bij Tesoro
eten & drinken*



*Een vleugje Italië
gewoon in Doetinchem*

www.tesoroetenendrinken.nl





OOST-GELDERLAND BEDRIJFSWAGENTESTDAG



Bedrijfswagentestdag

Het begint er steeds meer op te lijken dat de weergoden ons gunstig zijn gezind tijdens de verschillende autotestdagen. Ook tijdens de afgelopen Bedrijfswagen-testdag was het wederom goed toeven.

Dat de wisselende weersomstandigheden voorafgaand aan de testdag hun tol hebben geëist, bleek helaas tijdens het ontvangst van de gasten. Om de ontstane gaten op te vullen is op het laatste moment besloten om uitgever Michael van Munster en ondergetekende mee te laten rijden. Ondanks deze kleine tegenslag begonnen we dus toch vol goede moed aan de testdag.

Na de koffie en de overheerlijke huisgemaakt friandises bij Villa Ruimzicht in Doetinchem, kregen de testrijders tekst

Testrijders

Theo Neijenhuis, Gemeente Zevenaar
 Jordy van Riet, Carwash & Co
 Olaf Leusink,
 Terborgse Handelonderneming
 Henk Peters, Installatiebedrijf Peters Didam

Ewald Hoksbergen, Javeera Parketleggers
 Aloys Hoksbergen, Javeera Parketleggers
 Bennie Roozegaarde, Globe Holding
 Luc Beije, Bronckhorst Opleidingscentrum
 Michael van Munster, Van Munster Media
 Lars van Bergen, Oost-Gelderland Business

en uitleg over de dag van uitgever Michael van Munster en daarna was het 'karren geblazen'.

De eerste rit ging van Doetinchem naar Hampshire Hotel Avenarius in Ruurlo. Hier werden de eerste vragenformulieren ingevuld. Na een kopje koffie en een overheerlijk stuk appelgebak vertrok de karavaan naar De Radstake in Heelweg. Voor de meeste testrijders geen onbekende locatie, want dit zalencentrum wordt vaker aangedaan. Omdat het droog en erg aangenaam was, ging iedereen nog

even genieten van wat laatste zonnestralen.

De laatste tussenstop was bij Herberg het Onland aan de rand van Doetinchem.

Voor de een na laatste keer moest men de testformulieren invullen. Uiteraard werden wij bij Herberg het Onland ook weer van een kop koffie en een lekker stuk appeltaart voorzien. Daarna was het tijd om terug te gaan naar Villa Ruimzicht, waar men nog de mogelijkheid had om in auto's te rijden waar eerder op de dag geen tijd voor was.

De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk diner waar we van prachtige lokale producten hebben mogen genieten! ■

Dealers

Autobedrijf Herwers
 Herwers Renault
 Cosmo Trucks Doetinchem
 Cosmo Auto Doetinchem
 Wensink Aangenaam
 Opel Broekhuis

Locaties

Villa Ruimzicht, Doetinchem
 Hampshire Hotel Avenarius, Ruurlo
 De Radstake, Heelweg
 Herberg het Onland, Doetinchem





MERCEDES BENZ SPRINTER



DEALER: WENSINK AANGENAAM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FRANK RUESINK

Olaf Leusink: "Wat een mooie en complete cabine, het is net een grote personenauto. Je voelt aan alles dat je hier met Duitse kwaliteit te maken hebt. Dit is een geweldige reisauto met heel veel ruimte. Ideaal voor werknemers die bijvoorbeeld in het buitenland montagewerk moeten doen. Ik kan zo geen reden bedenken om de Sprinter niet aan te schaffen."

Aloys Hoksbergen: "Ik heb een hele goede indruk gekregen van de Mercedes Benz Sprinter. Het is een hele vlotte bus! De cabine is van alle luxe en gemakken voorzien. Verder is het een topwagen!"

Henk Peters: "De Mercedes Benz Sprinter heeft goed rijgedrag en een perfecte wegligging. De auto is zeer comfortabel en geeft je een veilig gevoel. De afwerking is ontzettend luxe en de bus is gewoon ontzettend representatief. Naar mijn idee is de prijs van de Sprinter concurrerend genoeg, je krijgt veel waar voor je geld. Als je dit vermogen en volume nodig hebt, is de Sprinter eigenlijk de perfecte bus!"

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	Sprinter
Type:	313 cdi L2H2
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2143 cc
Vermogen:	95 pk
Koppel:	305 nm
Verbruik:	1 op 13,9 (Euro VI i.c.m. Blue efficiency pakket)
Laadruimte:	10,5 m ³
Verkoopprijs:	€ 31.627,-
Leaseprijs :	€ 830,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 19.500,-
Informatie:	www.wensink.nl





**DEALER: WENSINK AANGENAAM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARC ROELOFS**

Ewald Hoksbergen: "In mijn ogen is de Mercedes Benz Citan echt een auto voor de korte(re) afstanden. Ik rijd vaak lange afstanden, dus ik weet waar ik het over heb. De stoelen zijn overigens wel fijn! Al met al zijn er wat kleine minpuntjes waardoor dit net geen topauto is."

Bennie Roozegaarde: "Niets dan lof over de Citan! Deze auto rijdt heerlijk en is erg comfortabel. De afwerking is dik in orde, evenals de uitstraling. En met het laadvermogen zit het ook wel goed. De Citan is absoluut aan te bevelen. Veel ondernemers zullen waarde hechten aan de bekende ster, en terecht."

Michael van Munster: "De eerste indruk van de Mercedes Benz Citan is goed. Hij rijdt lekker en de basisuitrusting is prima. Hij schakelt soepel en is al met al een fijne auto met een goede uitstraling. Ik kan me wel voorstellen dat deze auto beter geschikt is voor de kortere afstanden."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	Citan
Type:	109 cdi
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	66 pk
Koppel:	200 nm
Verbruik:	1 op 21,7
Laadruimte:	3,1 m ³
Verkoopprijs:	€ 14.750,-
Leaseprijs :	€ 495,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 11.990,-
Informatie:	www.wensink.nl

MERCEDES BENZ CITAN



OPEL VIVARO



DEALER: OPEL BROEKHUIS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: REMCO WAGEMAKER

Aloys Hoksbergen: "De Opel Vivaro heeft een hele goede indruk op me achter gelaten. De auto is groot, maar toch praktisch. Hij rijdt erg fijn en de cabine is overzichtelijk. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is wat mij betreft dik in orde. Kortom, de Opel Vivaro is een mooie, nette en zeer praktische bus!"

Jordi van Riet: "Ik heb een goede indruk gekregen van de Opel Vivaro. Hij rijdt erg lekker en heeft het comfort van een personenauto. Deze uitvoering was mooi en uitgebreid uitgevoerd. Hij is niet alleen geschikt voor kluswerk, maar voor iemand met een representatieve functie is de Vivaro geschikt."

Luc Beijer: "Ik ben aangenaam verrast door de Opel Vivaro. De auto heeft een goede uitstraling. Daarnaast rijdt en stuurt hij degelijk en heeft hij een goede wegligging. En een speciale vermelding voor het mooie navigatiesysteem. Verder is het wat mij betreft de ideale bus voor een ZZP's, temeer omdat de Vivaro met dubbele cabine besteld kan worden."

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Vivaro
Type:	2.0cdti 114pk L2H1 Dubbele Cabine
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1995 cc
Vermogen:	114 pk
Koppel:	300 nm
Verbruik:	1 op 15
Acceleratie:	(0 tot 100) in 15,1 seconden
Topsnelheid:	160 km/h
Uitrusting:	Full options, navigatie, Bluetooth, lichtmetalen velgen, airco, elektrisch pakket enz.
Laadruimte:	5 m ³
Verkoopprijs:	€ 27.445,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 1095,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 16.990,- excl. btw
Informatie:	www.broekhuisgroep.nl





DEALER: AUTOBEDRIJF HERWERS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOS HERWERS SR.

Henk Peters: "De Nissan NV400 is een uitstekende wagen. Hij heeft een zeer comfortabele zit en een overzichtelijke navigatie. Het is een veilige en stoere auto die goed en luxe is afgewerkt. De prijs kwaliteit verhouding is zeer goed, zeker ten opzichte van andere auto's."

Aloys Hoksbergen: "Ik vind de Nissan NV400 een zeer nette en goed verzorgde wagen. Hij heeft ook een mooi uiterlijk. Deze bus heeft prima rijgedrag en zit erg comfortabel. Naar mijn mening is ook de prijs en kwaliteit goed in verhouding."

Olaf Leusink: "De Nissan NV400 heeft een prima indruk op me achter gelaten. Het is een fijne auto. Snel, stil, degelijk, ruim. Daarnaast is deze bus ook prima te beletteren. Al met al is dit een ruime allround bedrijfswagen waar je veel in kunt vervoeren. De verhouding tussen prijs en kwaliteit klopt volgens mij ook."

Ewald Hoksbergen: "De Nissan NV400 heeft een hele goede eerste indruk op mij achter gelaten. Dit is een zeer goede bus voor lange(re) afstanden. De bediening is eenvoudig en zit binnen handbereik op het stuur. De stoelen zitten heerlijk waardoor rijden in deze bus een genot is."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	NV400
Type:	2.3 dCi L2H2 Acenta
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2299 cc
Vermogen:	125 pk
Koppel:	310 nm
Verbruik:	1 op 12
Topsnelheid:	143 km/h
Uitrusting:	13-polige trekhaak aansluiting, 2 zitplaatsen rechtsvoor, ABS, achteruitrijcamera, airbag bestuurder, airco, armsteun voor, boordcomputer
Verkoopprijs:	€ 23.945,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 471,85,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.680,- excl. btw
Informatie:	www.herwers.nl

NISSAN NV400



NISSAN NV200



DEALER: AUTOBEDRIJF HERWERS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOS HERWERS SR.

Jordi van Riet: "De Nissan NV200 is een nette auto die erg goed rijdt. Ik ben vooral onder de indruk van de laadruimte, die is erg goed voor dit model! De prijs en kwaliteit zijn goed in verhouding. Op de standaarduitvoering zitten ook weinig toeters en bel-len moet ik zeggen. Uiteindelijk beoordeel ik de NV200 als een keurige bedrijfswagen voor de jonge ondernemer."

Theo Neijenhuis: "Ik vind de Nissan NV200 een goede auto! Wat mij betreft is deze wagen ideaal als serviceauto. Hij rijdt en zit comfortabel en de ruimte, zowel voor- als achterin, is goed. De prijs en kwaliteit zijn wat dat betreft dan ook goed in orde."

Bennie Roozegaarde: "De Nissan NV200 heeft een goede eerste indruk op me gemaakt! De instap en het zicht zijn goed. Het laadvermogen is ook prima, het is handig dat er een pallet in past. Nissan is toch een merk dat zich in de loop der jaren goed heeft bewezen, de prijs en kwaliteit zijn daarom prima in verhouding."

Michael van Munster: "Ik vind de Nissan NV200 een fijne auto! Hij rijdt goed en is lekker te besturen. De prijs en kwaliteit zijn prima in verhouding, 12.000 euro is een concurrerende prijs. Al met al is dit een goede, ruime, degelijke en goedkope bedrijfswagen van degelijke Japanse makelij."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	NV200
Type:	1.5 dCi Acenta
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	200 nm
Verbruik:	1 op 20,8
Topsnelheid:	158 km/h
Uitrusting:	ABS, achteruitrijcamera, airbag bestuurder, airco, elektrische en verwarmde buitenspiegels
Laadruimte:	4,2 m ³
Verkoopprijs:	€ 13.890,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 365,99,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 11.980,- excl. btw
Informatie:	www.herwers.nl





DEALER: HERWERS RENAULT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TOM TEN VEEN

Aloys Hoksbergen: "Ik heb een hele goede eerste indruk gekregen van de Renault Master. Hij rijdt fijn en is erg comfortabel. Het interieur is netjes afgewerkt. De prijs en kwaliteit zijn wat mij betreft prima in verhouding. Al met al is dit een hele comfortabele en fijne bus."

Jordi van Riet: "De Renault Master is een grote bedrijfswagen met veel laadruimte. Het interieur is netjes uitgevoerd. De prijs kwaliteit verhouding is keurig! Alles zit op en aan deze Renault. Als je veel (werk)materiaal mee moet nemen, is dit de perfecte auto."

Luc Beije: "De Renault Master rijdt heerlijk en heeft een goede wegligging. Wat mij vooral erg opviel was dat het overzicht op de weg bijzonder goed was. De Renault Master is een nette bedrijfswagen met véél ruimte! Gezien alle voordelen die deze auto met zich meebrengt, zijn de prijs en kwaliteit prima in verhouding."

Lars van Bergen: "De Renault Master heeft mij positief verrast. Hij rijdt, ondanks zijn formaat, heerlijk en is vanwege de hoge zit erg overzichtelijk. De cabine beschikt over heerlijke stoelen, wat ook voor de lange afstanden erg prettig is. Al met al een prima en ruime bedrijfswagen!"

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Master
Type:	T33 2.3 dCi
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2298 cc
Vermogen:	125 pk
Koppel:	310 nm
Verbruik:	1 op 22
Uitrusting:	Pack Airco inclusief pollenfilter
Laadruimte:	10,9 m ³
Verkoopprijs:	€ 27.021,75,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 647,59,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 19.990,-
Informatie:	www.herwers.nl

RENAULT MASTER



DACIA DOKKER VAN



DEALER: HERWERS RENAULT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TOM TEN VEER

Olaf Leusink: "De eerste indruk is erg verrassend! De Dacia Dokker VAN ligt namelijk erg stabiel op de weg, is ruim en is als kleine bedrijfswagen superpraktisch! En van de verhouding tussen prijs en kwaliteit kun je natuurlijk alleen maar vrolijk worden. Voor weinig geld heb je veel kwaliteit en mooie garantie."

Bennie Roozegaarde: "De Dacia Dokker VAN heeft een hele goede indruk op mij achter gelaten! Hij rijdt goed, is comfortabel, den afwerking is prima, hij is ruimer dan verwacht. Daarnaast is de prijs kwaliteit verhouding natuurlijk dik in orde! Al met al is deze auto ten zeerste aan te bevelen!"

Ewald Hoksbergen: "De Dacia Dokker VAN viel mij niet tegen. Hij rijdt lekker en is comfortabel. Wat ik belangrijk vind, is dat de bediening aan het stuur binnen handbereik is en dat is bij de Dacia het geval. Wat mij betreft is hij minder geschikt voor lange afstanden en meer geschikt voor het korte stadswerk."

Henk Peters: "De meest complete auto van de dag als je naar de prijs kijkt. De Dacia is comfortabel, hij zit lekker en heeft een rustige motor. Daarnaast is het ook een mooi en compact model. De prijs is natuurlijk ontzettend aantrekkelijk, zeker als je het vergelijkt met andere gelijkwaardige merken."

SPECIFICATIES

Merk:	Dacia
Model:	Dokker VAN
Type:	dCi Ambiance
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1500 cc
Vermogen:	75 pk
Koppel:	180 nm
Verbruik:	1 op 22
Acceleratie:	(0 tot 100) in 15,9 seconden
Topsnelheid:	150 km/h
Uitrusting:	Pack Airco, Pack Electric, Pack Comfort, Bluetooth radio met USB, laadruimte bekleding
Laadruimte:	3,3 m ³
Verkoopprijs:	€ 10.595,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 320,69,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 6.990,-
Informatie:	www.herwers.nl



Kom zelf een Fiat bedrijfswagen testen



Mag ik me even voorstellen, mijn naam is Lex Wildenbeest. Ik ben de accountmanager voor bedrijfswagens bij Cosmo Trucks, onderdeel van Koops Furness, een van de 5 grootste automotive organisaties van Nederland. Als accountmanager regel ik turn-key mobiliteitsoplossingen. Het voordeel hiervan is dat we onze klanten maximaal ontzorgen met ons tijd- en kostenbesparend onderhoud. Door met collega specialisten uit onze eigen organisatie samen te werken, bieden we maatwerkoplossingen aan.

Tevens bent u bij ons aan het juiste adres voor de aankoop van uw nieuwe Fiat bedrijfsauto, evenals onderhoud aan alle merken bedrijfswagens. Zelfs uw camperonderhoud kan bij ons gedaan worden.

Wij zijn een resultaatgericht bedrijf met een no-nonsense houding. Daardoor hebben we een zeer open bedrijfscultuur ontwikkeld en bieden we onze klanten transparante service en tarieven aan.

Cosmo Trucks, partner in betrouwbare mobiliteit.

Lex Wildenbeest | 06 - 10 46 95 43 | l.wildenbeest@cosmotrucks.nl

Cosmo Trucks heeft o.a. de volgende specialismen in huis:



Zanotti
koel- en vriesmachines



Edstrom Systems
bedrijfswageninrichting



Anteo
laadkleppen



Hiab
laadkranen



Lease, financiering
en wagenparabeer



FIORINO diesel
vanaf € 8.925

DOBLÒ CARGO diesel
vanaf € 9.550

SCUDO diesel
vanaf € 12.995

DUCATO diesel
vanaf € 15.465



PROFESSIONAL

www.bestelautos.nl
of bel (0314) 34 71 11

COSMO • TRUCKS
Cosmo Trucks Doetinchem
Roerstraat 1
7005 BS Doetinchem

FIAT DOBLO



DEALER: COSMO TRUCKS DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LEX WILDENBEEST

Olaf Leusink: "De eerste indruk van de Fiat Doblo viel me niet tegen. Hij rijdt lekker, zit comfortabel en is ruim. De prijs en kwaliteit zijn ook goed in verhouding, zeker als je ziet dat hij enkele duizenden euro's goedkoper is dan bepaalde Duitse concurrenten. Al met al een prima bedrijfswagen die uitermate geschikt is voor stadswerk of als kleine serviceauto."

Michael van Munster: "De Fiat Doblo is een zeer comfortabele, fijne en direct sturende auto. Voor een bedrijfswagen beschikt de Doblo over veel luxe en sportiviteit. Wat mij betreft uitermate geschikt voor gemeentes en dergelijke."

Luc Beije: "Ik vind de Fiat Doblo een prettige auto om in te rijden. De cabine is stil en de auto ligt lekker op de weg, wat ook komt door het rustige rijgedrag. De prijs kwaliteit verhouding is goed. Daarnaast kun je subsidie van de overheid krijgen omdat deze auto op aardgas rijdt. Al met al een geschikte 'nonsensense' bedrijfsauto!"

Lars van Bergen: "De Fiat heeft een goede indruk op mij achter gelaten. Hij rijdt lekker en is comfortabel. Ik kwam er pas na een aantal kilometer achter dat de auto op aardgas rijdt. Hij levert niets in qua vermogen. Verder is de Doblo een perfecte auto voor een ZZP'er of een koeriersbedrijf."

SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	Doblo
Type:	Cargo Maxi SX 1.4 T-jet Natural Power
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1400 cc
Vermogen:	88 pk
Koppel:	206 nm
Verbruik:	1 op 16,9 (op aardgas, fabrieksopgave)
Topsnelheid:	170 km/h (fabrieksopgave)
Uitrusting:	Airco, radio Blue&Me, parkeersensoren, mistlampen
Laadruimte:	4,2 m ³
Verkoopprijs:	Cosmo Trucks maakt graag een offerte voor u
Leaseprijs :	Cosmo Trucks maakt graag een offerte voor u
Vanaf prijs:	Deze rekent Cosmo Trucks graag voor u uit
Informatie:	www.cosmotrucks.nl





“Vormgeving en technologie met een doel”

De nieuwe Transit Connect International Van of the Year

Een reeks geavanceerde en intelligente technologieën maken uw werkdag eenvoudiger, productiever en minder stressvol. En door de combinatie met moderne vormgeving is de Transit Connect zowel een efficiënte bedrijfswagen als een praktisch, comfortabel kantoor op wielen. Bovendien is de nieuwe Transit Connect leverbaar in twee lengtes en diverse uitvoeringen zodat er altijd een Transit Connect model beantwoordt aan uw bedrijfsactiviteiten en budget.

First Edition

Speciaal ter gelegenheid van de introductie zijn er speciale First Edition modellen met een extra rijke uitrusting op het gebied van veiligheid en comfort.

Maximaal voordeel **€ 1.075,-**

Vanaf **€ 11.590,-**

Via Ford Lease vanaf € 299,- per maand
Financial Lease met 4,9%



COSMO • AUTO

www.cosmo-auto.nl



Almelo
Twentepoort West 12
0546-54 46 44

Doetinchem
Edisonstraat 1-3
0314-33 32 50

Lochem
Kwinkweerd 15
0573-29 71 50

Neede/Haaksbergen
Parallelweg 90, Neede
0545-29 50 55

Rijssen
Butaanstraat 2
0548-53 86 38

FIAT DUCATO



DEALER: COSMO TRUCKS DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LEX WILDENBEEST

Henk Peters: "De Fiat Ducato heeft een goede wegligging, hij rijdt rustig zonder ruis. De stoelen zijn comfortabel en de cabine is netjes afgewerkt. De prijs kwaliteit verhouding is dik in orde. Als je kijkt naar de ruimte en het laadvermogen, dan heeft Fiat met ongeveer 25000 euro een zeer scherpe prijs neergezet."

Theo Neijenhuis: "De Fiat Ducato is een zeer degelijke auto. Het zitcomfort is erg hoog. Mede door het formaat van de bus heb je een veilig en betrouwbaar gevoel. De prijs kwaliteit verhouding is prima omdat het een hele degelijke auto is."

Bennie Roozegaarde: "De Fiat Ducato heeft een goede indruk op mij achtergelaten. Het rijgedrag is goed. Daarnaast is de Ducato comfortabel, representatief en, ook niet onbelangrijk, veilig! Ik ben erg onder de indruk van het laadvermogen. Wat mij betreft is de prijs kwaliteit verhouding dik in orde. Voor het zwaardere transport is dit de perfecte bus!"

Ewald Hoksbergen: "De Fiat Ducato is een goede auto. De cabine is erg comfortabel en de bediening was overzichtelijk. Daarnaast waren alle knoppen binnen handbereik op het stuur. Een zeer geschikte bus voor de lange(re) afstanden."

SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	Ducato
Type:	35H L3H2
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2300 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	350 nm
Verbruik:	1 op 14,5 (fabrieksopgave)
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	Zanotti SFZ 009 transportkoeling. Onzichtbaar met nachtkoeling voor zowel vriezen als koelen
Laadruimte:	12 m ³ na isolatie
Verkoopprijs:	Cosmo Trucks maakt graag een offerte voor u
Leaseprijs :	Cosmo Trucks maakt graag een offerte voor u
Vanaf prijs:	Afhankelijk van koelmachine en klantwens
Informatie:	www.cosmotrucks.nl





DEALER: COSMO AUTO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RONALD VAN DER SPEK

Jordi van Riet: "De Champions Edition van de Ford Transit Custom is een erg mooie uitvoering! Erg compleet en zeer representatief. Deze bus rijdt ook als een personenwagen. Deze variant is de duurste uitvoering, maar wat mij betreft is de prijs en kwaliteit goed in verhouding."

Theo Neijenhuis: "Mijn eerste indruk van de Ford Transit Custom is zeer goed! Het is een erg overzichtelijke wagen met een goede wegligging en dito rijgedrag. De prijs kwaliteit verhouding is goed, want deze bus is erg luxe. Naar mijn mening heb je echter niet alles nodig voor een bedrijfswagen."

Luc Beije: "De Ford Transit Custom is vanwege de Champions Editions uitvoering een mooie en vooral luxe auto. Je hebt op geen enkel moment het idee dat je in een busje aan het rijden bent! Wat mij betreft is deze wagen wel meer geschikt voor ZZP'ers omdat goed te combineren is tussen werk en gezin."

Lars van Bergen: "Ik vind de Ford Transit Custom een hele fraaie bus. Hij is mooi vormgegeven, rijdt als een trein en is ontzettend luxe! De stoelen zitten heerlijk en dit gevoel wordt alleen maar versterkt door de lederen armsteunen. De prijs en kwaliteit zijn goed in verhouding."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Transit Custom
Type:	Champions Edition Dubbel Cabine L2H1
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2198 cc
Vermogen:	155 pk
Koppel:	385 nm
Verbruik:	1 op 14,7
Topsnelheid:	164 km/h begrenst
Uitrusting:	Champions Edition pakket, 18" lichtmetalen velgen, side bars, Sync-besturingsysteem voor radio en telefoon, navigatie
Laadruimte:	4,4 m ³
Verkoopprijs:	€ 35.280,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 399,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.100,- excl. btw
Informatie:	www.cosmo-auto.nl

FORD TRANSIT CUSTOM



De nieuwe Sprinter brengt je verder dan ooit.



Al voor €19.500,- of €99,- per week.

De nieuwe Sprinter is er. Beter dan ooit, zuiniger dan ooit. Hierdoor bespaart u aanzienlijk op uw brandstofkosten. Tot wel 20%! En dat is belangrijk want het brandstofverbruik heeft net zoveel invloed op de kosten per kilometer als de aanschafprijs en restwaarde. Stel, uw brandstofkosten bedragen gedurende 4 jaar € 20.000,-. Met de nieuwe Sprinter bespaart u dan maar liefst zo'n € 4.000,-. Ervaar nu zelf hoe ongelooflijk zuinig de nieuwe Sprinter is. Ga naar www.fuelduel.nl



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Het verbruik van de nieuwe Mercedes-Benz Sprinter varieert van 6,3 l/100km tot en met 11,8 l/100 km, afhankelijk van de uitvoering en specificatie. De CO2 emissie van de nieuwe Mercedes-Benz Sprinter varieert van 155 g/km tot en met 302 g/km, afhankelijk van de uitvoering en specificatie.

Wensink
A A N G E N A A M

Wensink Doetinchem Havenstraat 63, 7005 AG Doetinchem

skop
functionele communicatie

opbouwend kritisch.

abri **advertentie** bedrijfspresentatie **belettering** beurspresentatie **brochure** catalogus **copywriting** folder **fotografie** internet **kopje koffie**
en een goed gesprek jaarverslag **logo** mailing **magazine** marketing **multimedia** nieuwsbrief **offertemap** poster **uitgeefproject** verpakking