



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 11 | NUMMER 2 | MEI 2014

BUSINESS®



Zakenautotestdag:
Goede indruk van hedendaagse autoaanbod

Voeding:
Gezond en energiek vergaderen

Financieel management:
Nieuwe kredieten dienen zich aan

Nationaal
Hans Biesheuvel:
'Klein is het nieuwe groot'

BUSINESS
NATIONAAL



Zichtbaar in uw regio

OOST-GELDERLAND
BUSINESS

BOB Business Ontmoet Business



Uw vakinformatie altijd binnen handbereik

Vakinformatie 24 uur per dag

- 6 keer per jaar vakinformatie in het regionale zakenmagazine Oost-Gelderland Business
- 12 keer per jaar extra nieuws via de digitale nieuwsbrief
- Actueel nieuws en informatie op www.oost gelderlandlandbusiness.nl

Adverteren?

- All-in pakket: u ontvangt voor één prijs altijd een advertentie in Oost-Gelderland Business, gekoppeld aan een persbericht / bedrijfsprofiel op onze website
- Interesse? Stuur een email naar onze accountmanager: joep@vanmunstermedia.nl

Word nu ook lid van BusinessontmoetBusiness

BusinessontmoetBusiness is een zakelijk communicatie- en netwerkplatform voor het bedrijfsleven in uw regio

- U wordt als bedrijf lid van BoB, dit houdt in dat u zichzelf, plus maximaal 3 collega's, altijd kunt inschrijven voor een bijeenkomst
- 12 keer per jaar ontvangt u onze nieuwsbrief
- U ontvangt zes keer per jaar het regionale zakenmagazine Oost-Gelderland Business
- Als BoB-lid kunt u kosteloos een bedrijfsprofiel aanmaken op onze website
- Tenminste vier keer per jaar een Business Borrel
- Welkomst drankje en buffet/walking diner zijn inbegrepen
- BoB leden worden voor alle evenementen van Oost-Gelderland Business uitgenodigd
- Inschrijving kan via de website of mail danny@vanmunstermedia.nl

Een lidmaatschap kost per jaar 250 euro exclusief btw

Oost-Gelderland Business: het best gelezen magazine!

VOORWOORD



Challenge accepted

Werken bij een uitgeverij is ontzettend uitdagend. Voor elke uitgave spreek ik een diversiteit aan ondernemers. Geen enkel verhaal is hetzelfde. En juist die afwisseling houdt het werk ook zo leuk.

In het verleden heb ik voor een andere uitgeverij gewerkt en daar schreef ik alleen maar over ICT. Interessant hoor, maar na verloop van tijd ken je het wereldje wel en kom je langzamerhand in een soort vicieuze cirkel. Hoe anders is het bij een businessblad. Door de verscheidenheid aan ondernemers benader ik elk interview zoals een puppy een andere pup benadert: vol enthousiasme en zonder enig vooroordeel. Ik merk dat die benadering me scherp houdt.

Onderling wordt ook nog wel eens wat werkt uitbesteed. Dit komt vooral voor als een andere collega te druk is om een bepaalde opdracht zelf te doen. Zo werd me een tijdje geleden de vraag gesteld of ik een klus voor een collega van Meeting Magazine (www.meetingmagazine.nl) wilde overnemen omdat zij naar een belangrijke beurs moest.

Om een lang verhaal kort te maken: niet lang daarna zat ik in Lausanne, Zwitserland. Ik kan je vertellen, er zijn vervelendere plekken op de wereld. Helaas was het voor twee dagen. Maar goed, een geslaagde Zakenautotestdag maakt dat wel weer goed.

Veel leesplezier met de nieuwe uitgave van Oost-Gelderland Business!

Met vriendelijke groeten,

Lars van Bergen

Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
lars@vanmunstermedia.nl



**Zakenmagazine voor
de regio Oost-Gelderland**
www.oost gelderlandbusiness.nl

JAARGANG 11
mei 2014, editie 2

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
Hans Hajée, Sofie Fest, Jessica Scheffer

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE
Lars van Bergen, Joost Franken,
Karim de Groot

DRUK
Printerface

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449

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

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

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

© 2014 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke 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
REDACTIE MEDEWERKERS:

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** Gezond en energiek vergaderen
- 9** Column Lodder
- 10** Omarm BYOD in je bedrijf
- 13** Voor ondernemers op zoek naar inspiratie
- 14** Nieuwe kredieten dienen zich aan
- 16** Businessflitsen
- 18** Krachtige motor van de economie
- 20** Toplocaties
- 22** DigiTrage maakt rechtspraak betaalbaar
- 23** Opmerkelijk
- 25** Column Werkvriend.nl
- 26** MKB benut mogelijkheden online vindbaarheid veel te weinig

NATIONAAL



I 'Klein is het nieuwe groot'

Hans Biesheuvel heeft met ONL de tijdgeest mee



VI Sleutelrol voor mens en organisatie

Succesvol innoveren is meer dan alleen investeren in R&D



XIV 'Pas op voor het Kodak-syndroom'

Hoe matchen belangen werkgevers en werknemers in de toekomst?

29 LeasePlan Nederland: Leaserijder kiest voor ruimte en PK's

Zakenautotestdag

- 32** Algemene impressie: Wederom een geslaagde dag
- 36** Testverslagen



“Ook tijdens vergaderingen en andere bijeenkomsten heb je een gezond voedingspatroon nodig om goed te kunnen functioneren”, aldus Olympisch kok Erik te Velthuis.



De alternatieve financieringsvormen zijn sinds 2010 in Nederland aan een opmars bezig. Met name crowdfunding maakt een gestage groei door.



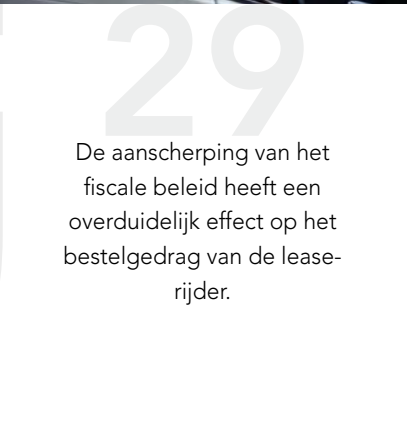
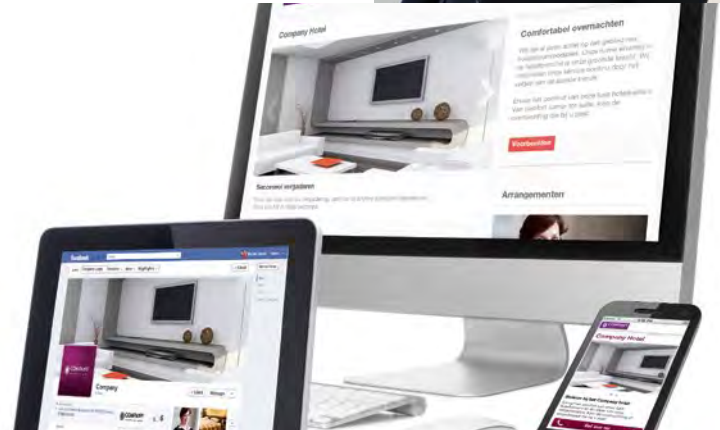
Nederland is een diensteland. Ruim driekwart van het Bruto Nationaal Product komt voor rekening van dienstensectoren



Sinds begin dit jaar is er een nieuwe vorm van geschillenbeslechting gestart als alternatief voor de overheidsrechter onder de naam DigiTrage.



Ondernemers in het MKB benutten de mogelijkheden om online vindbaar te zijn nog veel te weinig



De aanscherping van het fiscale beleid heeft een overduidelijk effect op het bestelgedrag van de leaserijder.



Op de testdag konden de testrijders zich wederom vergapen aan een groot aanbod aan zakenauto's die door de dealers ter beschikking waren gesteld.

Voeding

Gezond en energiek vergaderen



"Het aanbod in goede voeding tijdens bijeenkomsten is bedroevend laag", aldus Erik te Velthuis

Wie kent het niet? Tijdens een meeting zo moe zijn dat je bijna in slaap dreigt te vallen. Opvallend vaak vindt dit moment vlak na het nuttigen van een maaltijd plaats. "Ook tijdens vergaderingen en andere bijeenkomsten heb je een gezond voedingspatroon nodig om goed te kunnen functioneren", aldus Olympisch kok Erik te Velthuis.

Te Velthuis weet waar hij over praat. Hij zwaait de scepter over het Topsportrestaurant op Sportcentrum Papendal in Arnhem. "Met uitgekiende voeding hopen we de prestaties van de topsporters hier gunstig te beïnvloeden."

Ook wat de zakelijke markt betreft zou er volgens hem beter naar voeding gekeken moeten worden. "Het aanbod in goede voeding tijdens bijeenkomsten is bedroevend laag", stelt hij. "Nog steeds zie je dat er veel te veel suikers en slechte vetten op het menu staan."

"Terwijl juist de snelle suikers ervoor zorgen dat je een vermoeid gevoel krijgt, oftewel de middagdip", vult Anja van Geel, sportdiëtiste aan.

In de praktijk werken Te Velthuis en Van Geel veel samen en organiseren onder

andere de workshop 'Wat schep je op', waarbij bijvoorbeeld gekeken wordt welke voeding iemand werkelijk nodig heeft. "Je moet iets kiezen dat past bij wat je op dat moment aan het doen bent", aldus Van Geel. "Bij een vergadering zit je veel stil, dus moet je iets nemen dat makkelijk verteerbaar is. Het broodje kroket kun je dus beter laten staan."

Goede vetten

Wie de literatuur erop na slaat, leert dat suikers van snelle koolhydraten zeer snel worden opgenomen maar niet zorgen voor 'echte' en blijvende energie. Je krijgt dus snel weer trek en gaat dan zoeken naar een nieuwe energieboost. Vaak is dit dus de lekkere trek en het gevoel dat je weer iets 'zoets' moet eten.



"Snelle suikers zorgen ervoor dat je een vermoeid gevoel krijgt", benadrukt Anja van Geel.



Het beste volgens Te Velthuis is om een lunch te nuttigen die rijk is aan eiwitten en goede vetten ofwel onverzadigde vetten. Eiwitten geven namelijk een langer verzadigingsgevoel. "Kies voor een lichte salade, noten, zaden en pitten. Deze zitten vol vitaminen en mineralen. Ook gezonde dorstlessers, zoals smoothies, het liefst met groenten zoals spinazie, mogen eigenlijk niet ontbreken. Je krijgt hierdoor dus geen dip en je zult je veel energiever voelen."

Ook meerdere eetmomenten op een dag worden door Van Geel en Te Velthuis aangeraden. "Tijdens je ontvangst kun je de deelnemers al iets te eten geven en rond een uur of elf kun je nog een verantwoord tussendoortje serveren", benadrukt Te Velthuis. "Wanneer het lunchtijd is, hoeft

het allemaal niet zo uitgebreid. Door te veel te eten word je niet energiever."

Hij zegt met veel verbazing te kijken naar de filesnacks die vaak aan het eind van de dag meegegeven worden aan de deelnemers van een meeting. "Denk aan de bekende koekjes, boordevol gebonden suikers", vertelt hij.

"Kies dan liever voor gedroogd fruit, noten, een smoothie of een lekkere pasta- of quinoasalade", voegt Van Geel toe.

"Maar wat hierbij niet vergeten dient te worden, is dat gezonde voeding vooral lekker moet zijn. Dit is een mooie uitdaging voor creatieve koks!", sluit Te Velthuis af. ■

Tips om vitaler te vergaderen

- Start met een inloopontbijt
- Minimaliseer de consumptie van suiker en cafeïne
- Zet water op tafel in plaats van frisdrank
- Kies voor vers fruit en salades
- Serveer kleine porties
- Kies voor meerdere eetmomenten
- Geef een gezonde filesnack mee zoals een smoothie of gedroogd fruit



Samenwerking verhuisbedrijven

Vanaf heden is het kantoor van Verhuisbedrijf Van Hunen gevestigd in de opslagcontainerterminal van Van Dam Verhuizingen in Doetinchem. De twee bedrijven bundelen hun krachten op het gebied van opslag, planning en inkoop.

Door de samenwerking beschikt men over de juiste mensen die alle soorten verhuizingen aankunnen, verhuuwwagens die voldoen aan de laatste milieueisen en opslagcapaciteit van alle soorten containers. Daarnaast wordt de kennis gebundeld en met elkaar gedeeld die een win-win situatie oplevert voor zowel de klant als beide bedrijven.

Van Dam Verhuizingen en Verhuisbedrijf Van Hunen zijn gevestigd aan de Innovatieweg 36 in Doetinchem en aan de IJsselweg 45 in Terborg.

www.vandamverhuizingen.nl en www.utsvanhunnen.nl



I: www.degracht.com

E: info@degracht.com

T: 0314-661989



**VAN ZAKENLUNCH TOT
BEDRIJFSPRESENTATIE EN THEMAFEEST;
ALLES ONDER EEN DAK!**



Sint Jansgildestraat 27
7037 CA Beek
T 0316-532041
E info@heuveltje.nl
I www.heuveltje.nl



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

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

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

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

U bent van harte welkom!



Spelregels tijdelijk verruimde vrijstelling schenkbelasting

Het is u waarschijnlijk niet ontgaan dat het belastingvrij voor een eigen woning te schenken bedrag sinds 1 oktober 2013 tijdelijk is verruimd. Tot en met 31 december 2014 is het maar liefst mogelijk om tot een bedrag van €100.000! belastingvrij te schenken. Zolang er maar, hoe kan het ook anders, aan een aantal voorwaarden is voldaan.

Nu zal niet iedereen hiervan direct in juichstemming raken, want de gelegenheid om een dergelijk bedrag te kunnen schenken of te ontvangen is er niet voor iedereen. Op basis van gegevens van Netwerk Notarissen (Bron: de Volkskrant), zullen Nederlanders dit jaar naar verwachting echter zo'n 5 miljard euro schenken (via zo'n 90.000 schenkingen)! De bedragen worden vooral gebruikt om bestaande hypotheekschulden af te lossen. Het gemiddeld te schenken bedrag ligt op €60.000. Hoewel de vrijstelling nu ook openstaat voor een familielid of een derde, zijn het vooral de ouders die hiervan profiteren door een schenking aan hun kind(eren).

De ontvanger moet aangifte doen. Het geschonken bedrag moet gebruikt worden voor de eigen woning (hoofdverblijf dus), te weten voor:

- de aankoop, waarbij er pas sprake is van een schenking op het moment dat de leveringsakte bij de notaris is getekend.
- verbetering of onderhoud. De ontvanger moet in het jaar van de schenking of in de 2 jaar daarna het bedrag daadwerkelijk daarvoor gebruiken;
- de aflossing van een eigenwoningsschuld. Pas na aflossing is er sprake van een schenking;
- de aflossing van een restschuld van de verkochte eigen woning (verkoop met verlies). Hierbij geldt dat er pas sprake is van een schenking op het moment dat de restschuld is afgelost. Let op, het moet gaan om een restschuld waarvoor renteaftrek in de inkomstenbelasting mogelijk is.

Is er tussen 31 december 2009 en 1 oktober 2013 al eerder aan een kind geschonken met behulp van de aanvullende vrijstelling van de eigen woning (in 2013 €51.407)? Dan verlaagt dit het nieuwe te schenken bedrag.

In alle gevallen moeten schenker en ontvanger schriftelijk kunnen aantonen dat het bedrag daadwerkelijk is betaald én voor het beoogde doel is gebruikt.

Of u nu wel of geen gebruik kunt maken van de regeling, u bent nu in ieder geval op de hoogte van de spelregels.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs

www.lodder.com



BRING YOUR OWN DEVICE

U heeft als organisatie te maken met medewerkers die privé gebruik maken van allerlei slimme apparatuur. De kans is groot dat zij niet alleen zeer bedreven zijn in het gebruik van bijvoorbeeld smartphones en tablets, maar dat zij ook een voorkeur hebben voor bepaalde merken of software. Wanneer u als werkgever vervolgens een online werkplek in combinatie met tablets introduceert, kunt u op weerstand stuiten. Dit omdat de gebruikers vanuit hun ervaring verwachtingen hebben ten aanzien van de aangeboden oplossing. Indien de oplossing hier niet aan voldoet, is de kans groot dat weerstand een succesvolle implementatie in de weg staat.

Dit kunt u voorkomen door gebruikers de mogelijkheid te bieden hun eigen apparaat te gebruiken, ook wel 'Bring Your Own Device' genaamd. In plaats van een standaard bedrijfslaptop of -tablet aan te bieden, werkt de gebruiker dan met het eigen, vertrouwde apparaat. Een andere oplossing is een variant op dit concept, namelijk 'Choose Your Own Device'. Hierbij biedt u de gebruiker de vrijheid om zelf uit een door u bepaald aanbod te kiezen welk apparaat hem of haar past. Bij beide concepten dient u er wel rekening mee te houden dat de oplossing zal moeten kunnen werken op de verschillende platforms. Wilt u bijvoorbeeld gebruik maken van een online werkplek, dan zal deze geschikt moeten zijn voor de verschillende apparaten. SpiritCloud.nl, de cloud werkplek voor het MKB, biedt hiervoor de oplossing; altijd te gebruiken op alle verschillende apparaten. Uw medewerkers waren nog nooit zo tevreden. www.spiritcloud.nl. ■

Omarm BYOD in je bedrijf

Het begrip self service IT is een begrip waar IT-managers vijf tot tien jaar geleden niet aan moesten denken. Gezien de uitdagingen die horen bij het ondersteunen van een groeiende gebruikersgroep, zorgden IT-teams voor controle en standaardisatie. In het ideale scenario voor IT-teams, zou slechts een kleine groep invloedrijke gebruikers mogen afwijken van de hard- en softwareopties.

Het concept van Bring Your Own Device (BYOD) is een uitdaging voor de traditionele IT-gedachte waarin de 'machine' centraal staat. Het begon in eerste instantie als een financiële discussie, waar bedrijven overwogen of ze de zakelijke computers van de balans af konden halen door de gebruikers eigenaar van de computer te laten worden middels financiële voordelen. Het was echter de opkomst van de zeer wenselijke user-gecentreerde apparaten als tablets, smartphones en ultrabooks die BYOD katapulteerde van een conceptueel onderwerp tot een onvermijdelijke kracht waar IT-teams mee moeten leren leven.

Terwijl BYOD soms nog nieuw lijkt, schat Forrester Research dat meer dan de helft van de werknemers (53 procent) gebruik maakt van eigen 'technologieën' voor werkdoeleinden. Opvallend is dat BYOD vaak begint in de directiekamers. Forrester Research schat dat maar liefst 77 procent van de leidinggevendenden hun eigen hardware koopt. Het negeren van BYOD kan dus gevaarlijker zijn dan de meeste user-gedreven technologische trends.

AppSense, een grote speler op het gebied van virtualisatie, denkt dat een verschuiving naar een mensgedreven aanpak de sleutel is tot het verzachten van extra risi-

co's en complexiteit die BYOD met zich meebrengt. Door de verschuiving van managements- en beleidsfocus van apparaten naar gebruikers, kunnen IT-teams zich met een mensgecentreerde strategie voorbereiden op een werkomgeving met

aanzienlijk minder standaardisatie en controle op apparaten, zonder afbreuk te doen aan efficiëntie en veiligheid.

Zodra gebruikerservaring, data en toegang tot applicaties kunnen worden





beheerd boven het apparaat, ontstaan er meerdere opties om BYOD-gebruikers te ondersteunen. Voor veel bedrijven begint dit bijvoorbeeld met het beschikbaar stellen van remote desktop of het leveren applicaties naar onbekende apparaten. En er zijn genoeg aantoonbare gevallen waarbij dit werkt. AppSense is echter van mening dat het echte antwoord op deze uitdaging is om een unieke gebruikerservaring te creëren op een device naar keuze zonder afbreuk te doen aan zichtbaarheid en controle.

Contextbewust

Zelfs als werknemers een deel van hun werkzaamheden verplaatsen naar niet-traditionele besturingssystemen als iOS of Android, zullen de meesten toch terugvallen op Windows. Door middel van virtualisatie en het BYOD-principe zal het steeds vaker gebeuren dat een gebruiker toegang heeft tot een Windows-omgeving op verschillende devices.

Een best practice is voor IT-teams daarom om de ervaringen met Windows dyna-

misch aan te passen op basis van de gebruikerscontext, bijvoorbeeld door optimalisatie voor touch voor wanneer men verbinding op afstand maakt met een tablet. Maar men kan hier ook denken aan op veiligheid gerichte maatregelen zoals het beperken van administratieve rechten.

De mogelijkheid om een desktop op basis van context dynamisch te personaliseren en aan te passen geeft een IT-team ook een belangrijke tegenmaatregel tegen het verlies van standaardisatie. Het verminderen van de complexiteit van geregelde zaken maakt tijd en middelen vrij om de focus te leggen op nieuwe BYOD uitdagingen.

Druk van medewerkers

Medewerkers van een bedrijf zorgen voor de meeste druk bij de IT-afdeling als het gaat om BYOD. Dit begon allemaal met de opkomst van de smartphone en dit nam een extra vaart toen duidelijk werd dat er meer mee mogelijk was dan alleen het synchroniseren van agenda's en contact-

personen. Het liep echter pas echt uit de hand voor drie marktontwikkelingen: de introductie van tablets; de heropleving van Apple-producten; de opkomst van Ultrabooks van Intel.

Invasie van tablets

Het enorme succes van de iPad was een grote verrassing elektronica-wereld. Toen in 2012 de 3e generatie iPad werd geïntroduceerd, maakt Apple bekend dat er inmiddels ruim 55 miljoen exemplaren waren verkocht.

Door de komst van tablets staat de IT-afdeling binnen bedrijf voor totaal nieuwe taken, omdat tablets vaak naar de wensen van de gebruiker zijn ingericht en toch ook goed te gebruiken zijn op de werkvloer. Veel gebruikers, voornamelijk in een hogere managementfunctie, willen graag via hun tablet bij bedrijfsdata kunnen. Ondertussen moet de IT-afdeling zich haasten om de efficiëntie en gevolgen te begrijpen van het ondersteunen van dergelijke apparaten op het bedrijfsnetwerk, omdat tablets en dergelijke in



principe niet ontwikkeld zijn om op een bedrijfsnetwerk te gebruiken.

De enorme groei van het gebruik van tablets, gecombineerd met het feit dat het wordt gedreven door gebruikerswensen en -voorkeuren, maakt deze nieuwe smaak van BYOD een onvermijdelijke kracht voor IT-teams.

The Mac is back

Halverwege de jaren 90 stond Apple op omvallen. Daarna heeft Apple een opmerkelijke heropleving gedaan om de positie als 's werelds meest waardevolle beursgenoteerde onderneming in te nemen. Terwijl de hele wereld genoot van de iPod, iPhone en iPad, werkte Apple ondertussen rustig door met de ontwikkeling van de Mac. Na de introductie van het OS X besturingssysteem gingen, naast traditioneel gezien mensen uit de grafische sector, ook steeds meer technische professionals gebruik maken Apple-producten.

Er zijn overigens nóg twee factoren die Apple geen windeieren hebben gelegd: de positieve gebruikerservaringen met de iPhone en iPad zorgen voor de overweging om een Mac aan te schaffen en het trendy, moderne en hippe design van de MacBook Air trok de aandacht van werknemers die veel op pad zijn.

Opkomst van de Ultrabook

Het succes van de MacBook Air zorgde voor de ontwikkeling van de Ultrabook, een initiatief én merknaam van Intel. De chipfabrikant leverde een gestandaardiseerd framework voor kleine notebooks, ook wel bekend als netbooks. Bijna alle fabrikanten sprongen vervolgens op de, niet te missen, trein. Zowel grote namen als HP, Dell en Lenovo als, toen nog, kleinere spelers als Samsung en Sony. Ondanks de opleving van Apple maakt het merendeel van de werknemers nog gebruik van Windows-apparaten. Maar uit onderzoek is echter gebleken dat ook onder deze gebruikers de toenemende behoefte bestaat aan iets anders, iets nieuws.

Weg met standaardisatie

Voor een IT-afdeling is standaardisatie heilig. Een van de strategieën die vooral in den beginne veel werd gebruikt, was het beperken van het aantal computers binnen een bedrijf. Dat scheelde in reparaties en reserveonderdelen zo werd gesuggereerd. Daarna verschoof de focus naar standaardisatie van software. Veel bedrijven maakten gebruik van een gouden image van een besturingssysteem. In theorie een goed idee omdat een bedrijf flink op de kosten bespaart. In de praktijk bleek dit echter lastiger omdat alle com-

puters eerst geformatteerd en daarna van de nieuwe image voorzien moeten worden.

Omdat BYOD uitgaat van verschillende apparaten waarop te werken is, kan het hele standaardisatieverhaal eigenlijk in de prullenbak. Voor een IT-afdeling is het een crime om álles (PC's, laptops, tablets, smartphones e.d.) te beheren. Het kan natuurlijk wel, maar dan moet een bedrijf op extra kostenposten rekenen voor bijvoorbeeld personeel en extra apparatuur.

Nieuwe aanpak

Ondanks dat het hele BYOD-principe nog steeds in de kinderschoenen staat, is het zaak voor IT-afdelingen van bedrijven om hier wel aandacht aan te besteden. Gebeurt dat niet dan zullen werknemers zelf de touwtjes in handen nemen, wat de productiviteit niet ten goede zal komen. Er is inmiddels meer dan voldoende hardware en software om dit naar behoren te beheren. Volgens het rapport Embracing BYOD in the Enterprise van leverancier AppSense zijn er drie factoren waar men zich aan moet houden:

- Gebruik pragmatische oplossingen zoals virtuele desktops en session hosts;
- Wees flexibel en zorg voor mens-gecentreerd management;
- Zorg voor een flexibele strategie tussen het Windowsplatform en andere platformen, zoals iOS en Android. ■

Voor ondernemers op zoek naar inspiratie

In de Achterhoek is een ruim aanbod aan trainingsfaciliteiten voor bedrijven. Geen enkele is er echter zo uniek als Aarde-Werk de Stegge. In het buitengebied van Winterswijk-Kotten ligt de duurzaam verbouwde schoppe van Jan-Willem van de Velde en Gea Boessenkool. Oost-Gelderland Business toog diep de Achterhoek in en nam een kijkje bij de Stegge.

Wat in 2005 begon als een fietsvakantie in de Achterhoek, bleek het begin van een nieuwe fase te zijn in het leven van Van de Velde en Boessenkool. De verliefdheid van toen heeft zich inmiddels verdiept tot een diepe en blijvende liefde en dankbaarheid hier te mogen wonen en werken. Van de Velde: “We kunnen hier onze droom, eens begonnen in het stadse Den Haag, verder realiseren en werkelijkheid maken: bouwen aan en werken in een zo duurzaam mogelijk leefsysteem voor mens, plant en dier.”

Volgens het gedachtegoed van Deep Ecology, het uitgaan van de verbinding tussen mens en natuur, worden op Aarde-Werk de Stegge trainingen en workshops gegeven. Van de Velde en Boessenkool zijn gespecialiseerd in het aanbieden van werkvormen waarmee ondernemers hun eigen motivatie (her)vinden vanuit een verbinding met hun leefomgeving en de natuur. “We hebben beide ruim 25 jaar ervaring in het begeleiden en trainen van allerlei doelgroepen op het terrein van duurzaamheid”, vertelt Van de Velde. “We krijgen voornamelijk productiegerelateerde bedrijven over de vloer en dan is er natuurlijk niets mooiers dan na een training voldane gezichten te zien. En nog belangrijker: een gedragsverandering. De motivatie en inspiratie die ondernemers uit de trainingen halen, kan leiden tot een keuze voor hergebruik van materialen en recycling. Maar ook tot

toepassing van zonne-energie, energiebesparing of juist het accent leggen op duurzame bedrijfsprocessen. Ons prachtige terrein geeft elke training een extra dimensie.”

Toekomst

Tijdens de trainingen staat niet ‘het praten’ centraal, maar juist het verinnerlijken van een houding en het inspireren tot een persoonlijk gekleurde toewijding aan een duurzame toekomst. En laat toekomst nou ook een belangrijk woord zijn in de trainingen bij De Stegge. Van de Velde: “Visie op de toekomst van een bedrijf en van de maatschappij gaan hand in hand. Wij proberen mensen zich te laten realiseren dat ze hun mindset kunnen veranderen. Zeker met het oog op de toekomst is dat iets belangrijks. Er wordt nu nog teveel naar de korte termijn gekeken en geen rekening gehouden met de gevolgen over 50 of 60 jaar.”

Wat Van de Velde nog wel kwijt wil, is dat men tijdens de trainingen niets moet. “De wil om iets te doen voor toekomstige generaties is belangrijk”, legt Van de Velde uit. “Door verbinding te maken met de herkomst en toekomst van materialen, gaat men er zorgvuldiger mee om. En hierdoor groeit de motivatie.” ■

Aarde-Werk de Stegge
Geessinkweg 3, 7107 AR Winterswijk-Kotten
T: 0543-563717, I: www.aarde-werkdestegge.nl
E: info@aarde-werkdestegge.nl



Alternatieve financieringsvormen in opkomst

Nieuwe kredieten dienen zich aan

Uit onderzoek van ING en TNS Nipo onder 1.100 mkb'ers is gebleken dat nieuwe financieringsvormen als crowdfunding, informal investors en private equity nog maar door 2% van de MKB-ondernemers wordt ingezet. Toch worden alternatieve financieringsvormen in Nederland steeds belangrijker.

Volgens Willem Overbosch, medeoprichter van MKB Servicedesk is het niet zo vreemd dat alternatieve financieringsvormen zoals crowdfunding, factoring en lenen via kredietunies in opkomst zijn. “Eind 2008 zijn vooral de bancaire kredieten opgedroogd en dit is anno 2014 nog steeds het geval. Ondertussen is er in Nederland een jaarlijkse kredietbehoefte van € 34 miljard, waarvan 11 miljard door het MKB gewenst is. Daarbij komt nog dat de financiering van bedragen onder de ton generiek veel geld kost, terwijl dit vaak de bedragen zijn waar het binnen het MKB om gaat. Het feit dat MKB-bedrijven vooral geld nodig hebben voor bedrijfsmiddelen of voor de verliesrekening, maakt de kans van slagen voor het MKB om een bancaire lening te krijgen veel kleiner. Voor hen is het dus een noodzaak om alternatieve financieringsvormen te overwegen.”

Gestage groei

De alternatieve financieringsvormen zijn sinds 2010 in Nederland aan een opmars bezig. Met name crowdfunding maakt een gestage groei door. MKB servicedesk richtte zelf in 2010 al MKB crowdfunding op voor bedragen tot € 200.000,-. Een jaar later brak in Noord-Amerika het crowdfundingplatform Kickstarter door en werd in Nederland het initiatief geld-

voorelkaar.nl opgericht dat in het begin met name voor ondernemers uit de creatieve sector erg populair was. Inmiddels weten steeds meer ondernemers de weg naar crowdfundingplatforms zoals CrowdAboutNow (maximaal € 100.000,-) te vinden. “In 2013 is het aantal ondernemers dat gebruik maakte van crowdfunding flink gestegen. In totaal

De alternatieve financieringsvormen zijn sinds 2010 in Nederland aan een opmars bezig.

werd er maar liefst € 32 miljoen door middel van deze alternatieve financieringsvormen opgehaald, waarvan € 28 miljoen voor financiering van bedrijven was bestemd. Met name innovatieve IT-dienstverleners en start-ups maken er gebruik van. Ook zie je in Nederland concentraties van bedrijven die crowdfunding gebruiken. Onder andere in de Randstad is het populair, maar meer land-

inwaarts is crowdfunding ook bijvoorbeeld heel populair in Eindhoven waar de Tu/e is gevestigd en in Maastricht waar onder andere een aantal horecabedrijven deze manier van financieren hebben omarmd.”

Goed voorbereiden

Volgens Overbosch is het principe achter crowdfunding te vergelijken met het faciliteren van transacties zoals dit bij een beurs gebeurt. “Crowdfunding maakt gebruik van platforms. Via dit platform kan je anonieme partijen benaderen die elk zelf bepalen of en met welk bedrag zij jouw bedrijf of project financieren. Meerdere financierders zorgen er dus samen voor dat je het beoogde bedrag bij elkaar krijgt. En net als bij andere financieringsvormen zoals een bancaire lening moet je ook bij het benaderen van partijen via crowdfunding een prospectus, een bedrijfsplan en een financieel verslag overleggen. Bovendien ga je ook verplichtingen aan tegenover de partijen die besluiten om jouw initiatief te steunen. Zo heb je onder andere een terugbetalingverplichting waar een bepaalde termijn en een bepaalde rente aan hangen.” Volgens Overbosch moeten ondernemers die crowdfunding willen gaan gebruiken het proces dat erbij komt kijken niet onderschatten. “Wil je via crowdfunding voldoende financiële middelen binnenhalen, dan zal je er veel tijd in moeten steken om jouw project of bedrijf te verkopen aan de crowd. Bovendien kan iedereen online zien wat je doet, dus bedrijven die werken met patenten en octrooien kunnen beter een andere alternatieve financieringsvorm gebruiken. Daar staat als voor-



deel dan wel weer tegenover dat je veel meer directe feedback vanuit de markt krijgt en dat de meeste crowdfundingplatforms onder toezicht van de AFM staan.”

Combineren

Naast crowdfunding zijn er nog meer alternatieve financieringsvormen in Nederland beschikbaar.

Deze kunnen al dan niet worden gecombineerd met een bancaire lening om aan het beoogde bedrag te komen. Dit wordt ook wel stapelend financieren genoemd. Zo worden achtergestelde leningen door banken gelijkgesteld aan eigen vermogen, aangezien de ondernemer het voorlopige eigendom en zeggenschap in het bedrijf houdt. De overheid staat bovendien garant voor een deel van de achtergestelde lening. Een dergelijke lening wordt verstrekt door het Nederlands MKB fonds, die ook de aanvraag van de ondernemer beoordeelt en feedback geeft.

Kleine ondernemers met een realistisch ondernemersplan en de juiste ondernemerskwaliteiten die een kapitaal tot € 150.000,- nodig hebben, kunnen ook gebruik maken van microfinanciering of microkrediet. Qredits Microfinanciering Nederland, een samenwerkingsverband tussen verschillende Nederlandse banken en verzekeringsmaatschappijen, verstrekt microkredieten tot € 50.000,- aan ondernemers uit heel Nederland. Ook zijn er MKB-kredieten tot € 150.000,- mogelijk met een looptijd van minimaal 1 en maximaal 10 jaar.

Daarnaast zijn verschillende organisaties actief die functioneren als matchmaker tussen kapitaalzoekers en investeerders. Deze organisaties bieden een online platform waarop ondernemers met een financieringsbehoefte in contact worden gebracht met investeerders. Investeerders krijgen in ruil voor hun financiering zeggenschap en een deel van de winst. ▲



Liquiditeitsprobleem

Er zijn ook diverse vormen van alternatieve financiering in opkomst die concurreren met de traditionele banken. Een voorbeeld hiervan zijn de kredietunies. Binnen een kredietunie hebben ondernemers binnen een branche of regio zich in een coöperatie verenigd en leggen zij geld in. Dit geld, meestal een maximumbedrag van € 200.000,-, wordt ter beschikking gesteld aan mede-leden met een financieringsbehoefte. Een bijkomend voordeel is dat leden meestal ook de nodige expertise hebben om de kansen en risico's in te schatten. Kredietunies staan onder toezicht van de regelgeving voor financiële instellingen zoals deze door de AFM en De Nederlandsche Bank zijn opgesteld.

Voor ondernemers die er an sich financieel gunstig voorstaan maar door bijvoorbeeld te laat betalende debiteuren een liquiditeitsprobleem hebben, kunnen eventueel overgaan op factoring, oftewel financiering van facturen. Bij deze vorm van debiteurenfinanciering kiest de ondernemer ervoor om de debiteurenportefeuille uit te besteden aan een extern bedrijf dat de afhandeling van de debiteu-

ren op zich neemt. De ondernemer ontvangt direct bij verkoop het verkoopbedrag minus een percentage dat de factormaatschappij in rekening brengt. Ook buitenlandse debiteuren kunnen in de dekking worden meegenomen. Factoring is met name interessant voor groeiende bedrijven die een debiteurenportefeuille vanaf € 100.000,- hebben.

Naast de bovengenoemde vormen zijn er nog veel meer vormen van alternatieve financiering zoals leasing (waarbij de kredietverstrekker bedrijfsuitrusting of bedrijfsmiddelen aankoopt en deze gedurende een vooraf overeengekomen termijn en tegen een vaste vergoeding ter beschikking stelt van de kredietnemer), handel in niet-genoteerde effecten (NPEX) en bootstrapping (alternatieve, vaak creatieve methodes om omzet te genereren, kosten te besparen en duur bankkrediet te vermijden). Overigens geldt voor alle vormen van alternatieve financiering dat "een goede verdieping in de werkwijze en algemene voorwaarden en een goede voorbereiding essentieel is", aldus Overbosch. ■

De alternatieven in Midden-Nederland

Kredietunie Midden-Nederland

Het initiatief voor de Kredietunie Midden-Nederland is genomen door vijf ondernemers die actief zijn in deze regio. Zij ontvingen signalen van medeondernemers die moeite hadden om kredieten te verkrijgen. Anderzijds kennen zij veel ondernemers in de regio die beschikken over kapitaal en dat graag willen aanwenden om medeondernemers te helpen. Toen de initiatiefnemers in aanraking kwamen met het fenomeen kredietunie, hebben zij besloten om dit serieus te onderzoeken. In september 2012 is er een symposium gehouden in Leusden om de interesse voor een kredietunie te toetsen. Daar waren dermate veel positieve reacties, dat de groep besloot om het initiatief van de grond te tillen. Dit heeft in de zomer van 2013 geleid tot het aanstellen van een bestuur die de opzet van de kredietunie ter hand heeft genomen.

www.kredietuniebeheer.nl

MKB Kredietfaciliteit Gelderland

Wilt u als ondernemer uw kansen verzilveren? Denkt u aan innovatie of een uitbreiding? Hiervoor heeft u waarschijnlijk geld nodig, maar dat is onder de huidige omstandigheden niet altijd even eenvoudig. MKB Kredietfaciliteit Gelderland kan uitkomst bieden aan financieel gezonde MKB-ondernemingen in Gelderland, die op korte termijn door een te krappe liquiditeit gevoelig zijn voor de economische crisis. De regeling richt zich op ondernemingen met 10 - 250 werknemers in de provincie Gelderland die op langere termijn een gunstig toekomstperspectief hebben. De regeling is bedoeld voor onderneming die actief zijn binnen de maakindustrie, energie- en milieutechnologie of in de sectoren Agro-Food, Life Sciences en High Tech.

www.ppmoost.nl

Meer informatie over alternatieve financieringsvormen en een complete lijst van relevante partijen voor het MKB is onder andere te vinden op

www.mkb servicedesk.nl en

www.ondernemerskredietdesk.nl.

BUSINESS FLITSEN



DTC MEDIA PREMIER MKB PARTNER GOOGLE

DTC Media is verkozen tot Premier MKB Partner van Google in Nederland. Met deze samenwerking beoogt het automotive communicatiebureau een verdere verbetering van haar diensten.

Als Premier MKB Partner van Google zal DTC Media speciale trainingen volgen en technische support van Google specialisten ontvangen. Daarvan zullen de klanten van DTC Media direct kunnen profiteren. DTC Media was al AdWords Certified partner van Google. Door middel van het Premier MKB Partner Program worden door Google vertrouwde en ervaren AdWords partners in contact gebracht met het midden- en kleinbedrijf. Google verwerkt dagelijks meer dan 3 miljard zoekopdrachten wereldwijd. Met behulp van Google AdWords kunnen naast de zoekresultaten ook advertenties getoond worden. De hoge relevantie van de getoonde advertenties leveren de opdrachtgevers goede resultaten op.

“Het Premier MKB Partnerschap onderscheidt ons van andere bureaus en zet DTC Media nog steviger op de kaart in automotive land”, aldus directeur Frans Huetink. “Dankzij deze samenwerking stelt Google ons in staat de kwaliteit van onze dienstverlening verder te verhogen. Dat is het gezamenlijke doel dat wij met deze unieke samenwerking nastreven.”

Ondernemers die meer willen weten over de mogelijkheden van DTC Media als Premier MKB Partner kunnen direct contact met het bureau opnemen. Meer informatie over het bedrijf is te vinden op de website www.dtcmedia.nl.



ICT EN SPIRIT CPACKET GAAN STRATEGISCH PARTNERSCHIP AAN

De Amerikaanse fabrikant van intelligente dataverkeer controlesystemen cPacket en de Nederlandse Cloud Service Provider ICT Spirit gaan een strategisch partnerschap aan. ICT Spirit is nu voor Nederland de partner voor levering en implementatie van de inspectieoplossingen voor overheid, financiële sector, telecomproviders en grote datacenters.

Ruben Savazzi, Business Development Manager van cPacket Networks: “In Noord Amerika hebben wij met onze unieke oplossing voor inspectie en monitoring van dataverkeer op netwerken al vele grote klanten mogen noteren. Europa is nu aan de beurt. In de gesprekken met ICT Spirit bleek al snel dat wij niet alleen hetzelfde denken over de belangrijkheid van betrouwbaar netwerkverkeer maar tegelijk dezelfde markt bedienen. Zeker bij de toenemende populariteit van de verschillende vormen van Cloud Computing is de optelsom dan snel gemaakt.”

Jan Swaters, technische directeur bij ICT Spirit: “Met de opkomst van publieke cloud, private cloud, hosting en hybride cloud oplossingen zien wij dat dataverkeer steeds kritischer wordt. Immers, zonder dat dataverkeer geen online services. Alleen al om die reden is het belangrijk dat gebruikers van cloud services en datacenters weten wat er op hun netwerk gebeurt. Nog belangrijker, waarom dat gebeurt.”

Industrie en techniek verdienen meer aandacht

Krachtige motor van de economie

Nederland is een dienstenland. Ruim driekwart van het Bruto Nationaal Product komt voor rekening van dienstensectoren. Door deze prominente performance krijgen industriële en technische bedrijvigheid vaak minder aandacht. Ten onrechte. 'Wij hebben de blunder begaan door te denken dat onze economie alleen met diensten zou kunnen groeien,' stelt FME-voorzitter Ineke Dezentjé Hamming. 'Maar onze verdienkracht zit juist in de industrie.' De industrie heeft het hoogste aandeel in de inkoop bij andere sectoren en is grotendeels verantwoordelijk voor de Nederlandse exportprestaties. En oplossingen voor uitdagingen op het gebied van zorg, duurzaamheid en mobiliteit moeten vooral komen van technische innovaties.

De aandacht voor dienstverlening – onder meer bij politiek en bestuur – is niet onverklaarbaar. Het is een schone vorm van bedrijvigheid met veelal hoogopgeleide medewerkers. In de groeiende economie die jarenlang vanzelfsprekend leek, presteerden dienstverlenende bedrijven bovengemiddeld. In een periode van laagconjunctuur daalt de werkgelegenheid er echter veelal juist sterker. Een te eenzijdig economisch profiel maakt kwetsbaar. Plus dat het door structurele ontwikkelingen zoals de verregaande automatisering maar de vraag is of toekomstige groei ook meer arbeidsplaatsen in de dienstverlening oplevert.

Nieuwe markten

De industrie heeft met 28% het hoogste aandeel in het intermediaire binnenlandse verbruik. Volgens het rapport MyIndustry 2030 van het economisch bureau van ING vertegenwoordigt de inkoop bij andere sectoren – waaronder veel dienstverleners – een waarde van bijna € 60 miljard. Ook creëren technologische innovaties markten en diensten die zorgen voor nieuwe werkgelegenheid. Goed voorbeeld is de ontwikkeling van tablets en smartphones. Zonder deze producten

zou er geen groeiende groep app-ontwikkelaars bestaan.

Verder is de industriële sector bij uitstek internationaal georiënteerd. Zij vormt een belangrijke pijler onder de export die onze economie de afgelopen jaren nog enigszins overeind hield. Het zijn vooral industriële bedrijven die ervoor zorgen dat Nederland kan profiteren van de groei in opkomende economieën. Met dienstverlening is het veel lastiger om substantieel te scoren buiten de landsgrenzen. Het aandeel in de export blijft steken op 20%.

Kwaliteit van leven

Technische bedrijven zijn verantwoordelijk voor innovaties op cruciale gebieden als ICT, zorg en duurzaamheid. Dat die hard nodig zijn, blijkt uit het perspectief dat het eerdergenoemde ING-rapport schetst. In 2030 is wereldwijd 40% meer vraag naar energie, er leven 80% meer 60-plussers en rijden 300% meer auto's. Technologische oplossingen en innovaties zijn noodzakelijk om deze uitdagingen het hoofd te bieden. Kijk bijvoorbeeld naar de zorg. Het aantal ouderen neemt toe en door de ontwikkeling van de medische wetenschap leven mensen met

chronische ziektes vaak langer. De zorgbehoefte stijgt de komende jaren dus fors, terwijl het aantal beschikbare handen juist afneemt. Nieuwe technologie moet uitkomst bieden. Denk bijvoorbeeld aan thuismonitoring na een ziekenhuisopname, alarmering door intelligente sensoren in de woning en videocommunicatie voor zorg op afstand. Het zijn maar een paar voorbeelden van oplossingen die wereldwijd een enorme impact hebben. Zij dragen bij aan de kwaliteit van leven in brede zin en zijn economisch zeer kansrijk, zeker voor Nederlandse technische en industriële bedrijven.

Crossovers

Samenwerking is een van de voorwaarden om die mogelijkheden te benutten. Niet alleen tussen technische disciplines onderling maar ook met andere sectoren. Want juist crossovers – ontwikkelingen waarbij verschillende vakgebieden elkaar raken – leiden tot echte innovaties. Combinaties van bijvoorbeeld technologie en zorg, transport en verduurzaming of technologie en bouw hebben een enorme potentie. Maar die verbindingen moeten wel gelegd en benut worden. Communicatie is daarbij van groot

belang. Een punt van aandacht, want het is veelal niet de sterkst ontwikkelde eigenschap van technici.

Weinig sexy

À propos technici: die moeten er wel in voldoende mate zijn. En technische opleidingen zijn onder jongeren niet bijzonder populair. Zeker als de economie aantrekt, dreigen op verschillende niveaus tekorten. Steeds minder vaklieden stromen in en de jarenlange negatieve trend bij het animo voor hbo- en universitaire opleidingen leidt tot schaarste. Techniek en industrie kampen ten onrechte met een weinig sexy imago. Want zoals het ING-rapport benadrukt, het beeld van rokende schoorstenen en smeerolie klopt al lang niet meer. Het gaat veelal om schone, hoogwaardige bedrijvigheid met grote maatschappelijke relevantie. Om het tij te keren, is het zaak dat werkgevers hun terughoudendheid laten varen. Zij moeten het perspectief en de relevantie van hun activiteiten beter uitdragen.

Smart Industry

Meer dan 270 Nederlandse bedrijven gaven in april acte de présence op de Hannover Messe, 's werelds grootste technologiebeurs. Ineke Dezentjé Hamming, voorzitter van de ondernemingsorganisatie voor de technologische industrie FME benadrukte tijdens de beurs dat bedrijven klaar moeten zijn voor de vierde industriële revolutie. Na stoommachine, elektriciteit en computer voltrekt zich een radicale verandering door nieuwe productietechnologieën en de vergaande integratie van ICT in het bedrijfsproces. Hoe hierop in te spelen, staat in het rapport Smart Industry dat op de Hannover Messe werd overhandigd aan minister-president Mark Rutte. Het is een gezamenlijk initiatief van FME, TNO, het ministerie van Economische Zaken, VNO-NCW en de Kamer van Koophandel. Het rapport pleit onder meer voor het versneld ontwikkelen en toepassen van nieuwe producten, productietechnologieën en businessmodellen op basis van reeds beschikbare kennis. Daarnaast moet de cross-sectorale kennisontwikkeling en -overdracht worden bevorderd. Kennis en vaardigheden van werknemers moeten verder worden vergroot en ook randvoorwaarden als een excellente ICT-



infrastructuur verdienen aandacht. 'De toekomst is aan Smart Industry,' aldus de FME-voorzitter. 'Wat we nodig hebben, is een slagvaardige en daadkrachtige nationale aanpak. Er is geen tijd te verliezen.'

Achterstand inhalen

Industriële en technische bedrijven zijn een bron van innovatie, zorgen voor directe en indirecte werkgelegenheid en dragen met een hoog exportaandeel substantieel bij aan de kracht van de

Nederlandse economie. Hoog tijd dus voor meer aandacht van beleidsmakers en politiek. 'Daar waar Duitsland tien jaar geleden al begon met hervormen en een consistent investeringsbeleid, bleef dat in Nederland uit,' constateert Dezentjé Hamming. 'Wij hebben de blunder begaan door te denken dat onze economie alleen met diensten zou kunnen groeien. Maar onze verdienkracht zit juist in de industrie. En die achterstand moeten we nu inhalen.' ■



Proef het buitenleven
à la Carte ontbijten, lunchen of
dineren in Plattelandse sfeer! **bij Carpe Diem!**

Reserveren kan via 0314 65 14 24

Langeboomsestraat 5, Vethuizen • Montferland • www.hotelcarpediem.nl



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.

Informatie:
06-44115569 - www.bongerd.eu

Toplocaties in Oost Gelderland



't Boshuis
Fam. Rietman v.o.f.

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

Ook hét adres voor uw
Boerengolf... heerlijk
onthaasten in een
landelijke omgeving.

Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker
Tel. 0575 - 44 13 02 www.tboshuis.nl



Buiten Inzicht

Op een prachtige plek in de Achterhoek, net buiten het sfeervolle dorpje Hengelo, bevindt zich de vergaderlocatie BuitenInzicht.

Ideaal voor trainingen gericht op ontplooiing en ontwikkeling, zoals teambuilding, personal coaching en mindfulness.

Koningsweg 8
7255KR Hengelo gld
0575-470086
info@buiteninzicht.nl
www.buiteninzicht.nl





't heuveltje
HOTEL • CAFE • RESTAURANT • ZALENCENTRUM • CATERING • PARTYSERVICE

VAN ZAKENLUNCH TOT
BEDRIJFSPRESENTATIE
EN THEMAFEEST;
ALLES ONDER EEN DAK

Sint Jansgildestraat 27
7037 CA Beek
T 0316-532041
E info@heuveltje.nl
I www.heuveltje.nl




Landhuis de Bevermeer

Graag verwelkomen wij u en uw relaties, collega's of cursisten voor uw training of workshop in een persoonlijke, natuurlijke en inspirerende omgeving. Landhuis de Bevermeer is een stijlvolle, unieke en sfeervolle locatie, gelegen in twee hectare privé natuurbos op 10 minuten rijden vanaf de A12. Zeer geschikt voor exclusief gebruik door groepen van 10 tot 15 personen, die prijs stellen op privacy, rust en sfeer.

Bevermeerseweg 12 - Angerlo
T 088 4530542
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl



Rezonans

Geschiedt voor:

- Vergaderingen
- Heisessies
- Teambuilding
- Coaching voor bedrijven
- Brainstorm sessies
- Arrangementen op maat

Adresgegevens
Oude Borculoseweg 12, Warnsveld
Gelderland, Nederland
T 0575 431171
M 06 51257921
E info@rezonance.nl
www.rezonance.nl

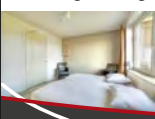



groensaccommodaties en meer...

Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren.

Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinkdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251
info@geldersgroenland.nl





DigiTrage maakt rechtspraak betaalbaar

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Sinds begin dit jaar is er een nieuwe vorm van geschillenbeslechting gestart als alternatief voor de overheidsrechter onder de naam DigiTrage. Bedrijven die de DigiTrage-clausule in hun algemene voorwaarden opnemen, kunnen gebruik maken van deze nieuwe vorm van online procederen. "Wij zijn een betaalbaar alternatief voor de overheidsrechter", aldus mr. Gijs Poorter, één van de oprichters van DigiTrage.

"De kosten liggen bij ons beduidend lager", aldus Gijs Poorter



DigiTrage richt zich op betalingsgeschillen tussen bedrijf en afnemer, waarbij partijen via het internet kunnen procederen. Het is een volledig digitaal arbitraal scheidsrecht. "Arbitrage is een vorm van private rechtspraak welke berust op de wet", licht Poorter toe. "Deze vorm van geschillenbeslechting wordt tot op heden hoofdzakelijk door offline scheidsrechters gebruikt voor specifieke geschillen. Denk aan de Raad van Arbitrage voor de Bouw en het Nederlands Arbitrage Instituut."

Transparant

DigiTrage wil volgens Poorter zowel het MKB als grote ondernemingen een oplossing bieden in een tijd waarin griffierechten continu worden verhoogd. "De kosten liggen bij ons beduidend lager dan bij de overheidsrechter. Daarnaast hanteren wij een all-in tarief waardoor de ondernemer nooit achteraf voor verrassingen komt te staan."

Met de komst van DigiTrage worden de procesingen een stuk minder gecompliceerd. Doordat de gehele procedure online verloopt, kan de ondernemer 24 uur per dag en zeven dagen in de week vanuit iedere locatie bij zijn dossier. "Wij willen graag transparant zijn en leggen online alles stap voor stap uit. Hierdoor kan de ondernemer makkelijk alles zelf regelen of indien hij daar geen tijd voor heeft, dit door zijn boekhouder of accountant laten verzorgen."

Snel verloop

Na digitale aanmelding van het geschil in kwestie via www.digitrage.nl, wordt de wederpartij automatisch via een deurwaardersexploot opgeroepen. Door DigiTrage is dan al een digitaal dossier aangelegd dat te allen tijde is te raadplegen en waarin de reactie van de wederpartij, met alle daarbij te uploaden documenten, is te vinden. "Ook bij ons vindt gewoon hoor en wederhoor

plaats", legt hij uit. "Standpunten en reacties hierop worden, eventueel compleet met bijlagen, digitaal aangeleverd en opgeslagen." De procedure kent een snel verloop. "De standaardprocedure bij DigiTrage duurt, afhankelijk van het voeren van verweer door de verweerder, maximaal acht weken."

Kwaliteit

De arbiters van DigiTrage zijn afkomstig uit de rechtspraak en de advocatuur. Om kwaliteit te borgen, is onder andere professor. mr. Bert van Schaick verbonden aan DigiTrage als voorzitter van de Adviesraad. Hij is (casatie) advocaat, hoogleraar civiel (proces) recht aan de Universiteit van Tilburg en raadsheer-plaatsvervanger Gerechtshof Amsterdam. "De personen die met ons samenwerken, doen dit omdat ze geloven in juridische innovaties. Daar zijn we best een beetje trots op!" ■

www.digitrage.nl



MENSEN GENIETEN EERDER VAN DUURDER ETEN

We gaan er vaak vanuit dat smaak een gegeven is, maar onderzoek laat zien dat smaak gemanipuleerd kan worden door de prijs. Hoe meer we betalen, des te positiever we zijn. Tot die conclusie komen onderzoekers van de Cornell University. “Door simpelweg de prijzen in een restaurant flink te laten dalen, verandert de waardering van de klanten enorm”, aldus onderzoeker Brian Wansink. Het onderzoek vond plaats in een kwalitatief goed Italiaans buffetrestaurant. In het restaurant konden mensen kiezen uit 139 gerechten op basis van een ‘all you can eat-principe’. De prijs was vier tot acht dollar. Tijdens het eten werden de proefpersonen gevraagd om het eerste, middelste en laatste gerecht te beoordelen op een schaal van een tot negen. De deelnemers die acht dollar voor hun maaltijd betaalden, beoordeelden de gerechten gemiddeld 11 procent hoger, dan de proefpersonen die voor vier dollar aten. Een goedkoop menu zorgde ook vaker voor een gevoel van overeten, schuldgevoelens en verminderd enthousiasme naarmate de maaltijd vorderde.

(* Bron: GFC Nieuws)

RECLAMESTUNT SHELL LOOPT UIT OP PR-NACHTMERRIE

Een reclameactie waarmee Shell Duitse klanten aan zich wilde binden, is geëindigd in een pr-debacle. Het klonk als een mooie belofte: wie binnen een maand 999 spaarpunten bij elkaar zou sprokkelen bij tankstations, zou een e-reader krijgen. Punten konden echter niet alleen worden gespaard bij tankbeurten. Zo kregen klanten 100 punten voor een chocoladereep van 1,29 euro. Om een zogenoemde Kindle e-reader ter waarde van 129 euro bij elkaar te sparen, hoefden klanten dus slechts 10 euro aan snoep te kopen, schrijft Der Spiegel. Dat de Kindle zo gemakkelijk te verdienen was, ging als een lopend vuurtje. Wat de meesten echter niet wisten, is dat er slechts 10.000 e-readers konden worden gewonnen. Veel klanten kwamen uiteindelijk van een koude kermis thuis en uitten en masse hun onvrede over Shell op sociale media. ‘Shell? Nooit meer’, is één van de vele kwade reacties. Shell heeft haar excuses aangeboden aan teleurgestelde klanten.

(Bron: Trouw)



SPOOKRIJDER GEEFT SCHULD AAN NAVIGATIE

Een 24-jarige vrouw uit Steenbergen heeft tientallen kilometers spookgereden op de A58 omdat zij de aanwijzingen van haar navigatie volgde, zo meldt de Gooi en Eemlander. Dat verklaarde ze naderhand op het politiebureau. Ze veroorzaakte bijna een frontale botsing, maar bleef onverstoord met 100 kilometer per uur tegen het verkeer inrijden. Zelfs toen een politieauto haar tegemoet kwam met lichtsignalen en een stopteken, stopte de spookrijder niet. De agenten moesten uitwijken om een aanrijding te voorkomen.

FILE NADAT MAN ZIJN VALS GEBIT VERLIEST

In Madrid ontstond er een enorme file nadat een motorrijder zijn kunstgebit zocht op de snelweg. De agenten vroegen aan de man waarom hij het verkeer stillegde. Tijdens zijn motorrit verloor hij zijn tanden na een niesbui. Uiteindelijk werd de man naar de pechstrook geleid en de file loste zich op. Het is nog onduidelijk of de man zijn gebit terug heeft gevonden.

(Bron: Our Lips Are Sealed)





Betaalbaar en altijd beschikbaar. De ideale cloudoplossing voor het MKB.

SpiritCloud.nl is dé cloudoplossing voor het MKB. Werk waar en wanneer u wilt – vanaf PC, laptop, tablet of smartphone. Over ICT beheer hoeft u zich geen zorgen meer te maken. U kunt zelfs uw eigen bedrijfssoftware meenemen! SpiritCloud.nl is eenvoudig in gebruik,

betrouwbaar en zeker betaalbaar: al vanaf € 59 per gebruiker per maand heeft u een eigen online werkplek. Stop met de zorgen over uw eigen ICT. Ga naar www.spiritcloud.nl en vraag uw gratis demo aan. Dan bent u binnenkort helemaal in de wolken.



WWW.SPIRITCLOUD.NL

Powered by



Microsoft



Cocreatief denken zet wellicht zoden aan de dijk...

Met de komst van de Euro wilden we onszelf en Europa sterker maken. Er zijn inmiddels miljarden euro's stilzwijgend afgeboekt om de oude Europese economie overeind te houden. Nederland kwam met de schrik vrij en de Euro bleef in het zadel. Wat heeft de hardwerkende MKB ondernemer aan het oude Europa?

Wat stelt het gebouw van de Europese participatiemaatschappij voor? Het is een complexe economische smeltkroes van culturen met hoge werkeloosheidscijfers, oude gewoontes en grote uitdagingen, waarbij het lijkt of het bestuur het navigeren nog moet leren en een werkgenerator ontbreekt.

Europa laat zich niet zo snel verpakken tot eenheidsworst, laat staan centraal besturen of leiden. Er is meer tijd voor nodig om een gezond maatschappelijk kader te scheppen, waarbij gelijke normen en waarden door iedereen worden geaccepteerd en in Europees verband doorsijpelen. Politieke partijen overtuigen de laatste jaren niet meer door met elkaar tegenstrijdige compromissen te sluiten, nemen op alle fronten gas terug en dragen het echte doen liever over aan het collectief. Hierdoor kunnen maatschappelijk verantwoorde Nederlandse ondernemers (MVO) op basis van participatie en vrijwilligheid elkaar versterken. Cocreatie is geboren!

De oude economie en de virtuele werkzaamheden van het internet



Ron Böhmer
Werkvriend.nl

(luchtwerken) hebben weinig effect en zetten onvoldoende aan tot werkgelegenheid. Door (Europese) economische en maatschappelijke (werk) (ver)delers, nieuwe verbindingen en uitwisselingen van kennis, vaardigheden en ervaringen veranderen onze zienswijzen t.a.v. samenwerking en vernieuwing in rap tempo.

De grote uitdaging ligt op het gebied van duurzame (organisatie)ontwikkeling. In eigen land hebben we de komende 20 jaar werk genoeg voor ons allemaal, alleen dit vereist wel het juiste inzicht in cocreatief denken, talenten van mensen en de te realiseren projecten. Het is de taak van de overheid om te transformeren en risi-

co's te nemen om grote projecten in diverse sectoren te initiëren en met flexibele arbeid en duurzame inzetbaarheid snel aan de slag te gaan. HR moet hier nauw bij betrokken worden.

Het eigen belang ondergeschikt maken is relatief nieuw, zeker t.a.v. duurzame (organisatie)ontwikkeling. Het kost ons nog jaren om dit aan onszelf toe te staan. Leren te delen en te geven, en te begrijpen wat je ervoor terug krijgt kost tijd en vertrouwen. Het nieuwe delen is meer hebben dan je zelf al had. In die zin krijg je er altijd wat voor terug. Koplopers zijn bedrijven van het MKB die vaak met complexere uitdagingen aan het werk willen. En met name de enthousiaste en gedreven ondernemers met het talent om te kunnen initiëren en verbinden. Een belangrijke eigenschap om van cocreatie een succes te maken en nieuwe bedrijven te stichten.

In theorie kunnen we op deze wijze de 'grote' uitdagingen van deze tijd (bedenken), in harmonie en met consensus oplossen, en snel en effectief tot pasklare oplossingen komen zonder egotripperij en geldbejag. We moeten er alleen voor openstaan, het nog ervaren en uitproberen. Zowel in eigen land als Europees.

Veel succes! ■

Ron Böhmer
Ondernemer

MKB benut mogelijkheden online vindbaarheid veel te weinig

Ondernemers in het MKB benutten de mogelijkheden om online vindbaar te zijn nog veel te weinig. 25 procent van de websites van MKB'ers is ouder dan vijf jaar en meer dan de helft is niet geoptimaliseerd voor zoekmachines of mobiele applicaties. Met als gevolg dat deze sites slecht vindbaar zijn. Dat blijkt uit de tweede editie van de MKB Online Monitor, het halfjaarlijks onderzoek uitgevoerd door TNS Nipo in opdracht van DTG.



Uit de MKB Online Monitor bleek in juli 2013 dat 37 procent van het MKB binnen twee jaar wilde investeren in een nieuwe website. Deze trend zet door. “Niet alleen zien wij dat de vervangingsvraag voor websites nog steeds hoog is en groeit. We zien ook een duidelijke verschuiving naar een professionelere aanpak”, aldus Erik Hoekstra, directeur van DTG. Van de ondernemers die de intentie hebben hun website te vervangen, geeft bijna 40 procent aan de website uit te besteden aan een commerciële partij. “Daarnaast zien we dat minder ondernemers het neefje of een kennis vraagt om hun site te bouwen. Dat is nu nog maar 18 procent en uit de

MKB Online Monitor blijkt dat dit verder zal dalen naar 11 procent in de komende 2 jaar. Er ligt hier voor ons dus een mooie kans”, vervolgt Hoekstra.

Onvolledig

Uit de MKB Online Monitor blijkt ook dat ondernemers nog weinig actief zijn met bedrijfsprofielen op verschillende bedrijvensites zoals detelefoongids.nl, LinkedIn en Facebook. Het gevolg is dat MKB'ers via deze platformen nog onvolledig online zichtbaar zijn of dat er een divers beeld van een MKB-bedrijf ontstaat. Zo wordt bijvoorbeeld de dienstverlening op de ene website wel uitvoerig

beschreven terwijl deze op een andere website onderbelicht is.

Hoekstra: “Ondernemers zoeken advies en ondersteuning als het gaat om online vindbaarheid. Zij vinden het lastig een keuze te maken uit de verschillende platformen waarop ze gevonden kunnen worden door nieuwe klanten. Google Places wordt bijvoorbeeld nog maar door 7 procent van de ondernemers actief ingezet om online gevonden te worden. Terwijl bijna de helft van de Nederlanders via Google naar bedrijfsinformatie zoekt.” ■



WIE BEZORGT U 'T VRIJE VAKANTIEGEVOEL?

Wat er in het leven ook gebeurt, Heilbron is al sinds 1932 in de buurt en weet raad op het gebied van **assurantiën, pensioenen, hypotheken, ziekteverzuim**, enzovoort. Zo zijn zaken goed geregeld en hoeft u zich daar in ieder geval niet druk over te maken, ook niet tijdens uw vakantie. Een geruststellende gedachte.

Gaat tijdens uw vakantie onverhoopt iets mis, dan kan dat tot extra uitgaven leiden. Een (doorlopende) reisverzekering zorgt ervoor dat dergelijke voorvallen uw vakantie niet verpesten. Het uitgangspunt is altijd dekking van hulpverlening, bagage, geld & geldswaardig papier, logiesverblijven en extra uitgaven.

zéker weten, zéker leven.

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.



groepsaccommodaties en meer...



Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren. Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinkdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251 / info@geldersgroenland.nl

gratis advertentie

Mariam is 10. Ze heeft hiv.

Geef haar een toekomst.

Zorg voor behandeling.

SMS <mariam> naar 4333. € 2 per bericht.

Eénmalig

€ 2/bericht

Plus kosten voor het gebruik van uw mobiele telefoon. Nog geen 18? Vraag toestemming aan je ouders. Meer info: stopaidsnow.nl

GEEF IEDER KIND EEN LACH



Foto: Erwin van den Berg

Rezonans

De accommodatie

Rezonans is een plaats van ruimte, ontspanning, rust, natuur en inspiratie. Een bezinningscentrum op een prachtige plek met uitzicht over de weilanden en de bossen. Al 140 jaar staat de boerderij Rezonans in het prachtige Achterhoekse coulissenlandschap nabij Zutphen en het Grote Veld.

Geschikt voor:

- Vergaderingen
- Heisessies
- Teambuilding
- Coaching voor bedrijven
- Brainstorm sessies
- Arrangementen op maat

Gegevens

Oude Borculoeweg 12
Warnsveld
Gelderland, Nederland
T 0575 431171
M 06 51257921
E info@rezone.nl
www.rezone.nl

The place where people meet...

- Sfeervolle ambiance voor al uw feesten
- Ruime keuze in koude- en warme buffetten
- Partycentrum voor maximaal 250 personen
- Familiefeesten, recepties, bruiloften, etc



Voor informatie en reserveringen:

PARTYCENTRUM

Langelier

Spalstraat 5 Hengelo Gld. Tel. (0575) 46 12 12

LeasePlan Nederland: leaserijder kiest voor ruimte en PK's

De aanscherping van het fiscale beleid heeft een overduidelijk effect op het bestelgedrag van de leaserijder. Het afgelopen kwartaal was vooral de praktische bruikbaarheid, zoals ruimte, doorslaggevend in de keuze voor een nieuwe auto.



Dit in tegenstelling tot 2013, het jaar waarin leaserijders vooral voor hun portemonnee kozen. Omdat het aanbod grote (benzine)auto's in de 14 procent bijtellingscategorie in de eerste maanden van dit jaar beperkt was, steeg het aandeel bestelde auto's met 20 procent of 25 procent bijtelling fors. Dat en meer blijkt uit de cijfers van LeasePlan Nederland over het eerste kwartaal van 2014.

Voor het eerste sinds een jaar tijd groeide het aandeel bestelde auto's in de hogere bijtellingscategorieën, een ontwikkeling die LeasePlan Nederland bij de bekendmaking van haar jaarcijfers begin dit jaar al voorspelde. De leasemaatschappij waarschuwde er toen voor dat het beperkte aanbod ruime benzineauto's in het C-segment met 14 procent bijtelling de leaserijder voor grote uitdagingen zou stellen. Vooral voor de automobilist die jaarlijks een relatief laag aantal kilometers rijdt.

Die voorspelling lijkt nu te zijn uitgekomen. Binnen de 14 procent bijtellingscategori

te zijn de Skoda Octavia Combi en de Toyota Auris Touring Sports Hybrid momenteel duidelijk de leasetoppers. Het aandeel bestellingen met 20 procent en 25 procent bijtelling groeide de afgelopen maanden flink; respectievelijk +8 en +12 procent ten opzichte van het laatste kwartaal van 2013.

Impact van fiscaal beleid

De nadrukkelijke invloed van het fiscale beleid op keuzes van leaserijders is geen nieuw fenomeen. Uit een analyse van de leasemaatschappij blijkt dat zich na de wijziging van de CO2-grens per 1 juli 2012 eenzelfde trend manifesteerde. Ook toen daalde het aandeel bestelde leaseauto's met 14 procent bijtelling vanwege het beperkte aanbod, ten gunste van het aandeel in de 25 procent bijtellingscategorie. "We verwachten dat de verschuiving die nu is ingezet, de komende maanden weer iets zal afzwakken. Het aanbod in de 14%-categorie gaat ongetwijfeld breder worden. De Volkswagen Golf GTE, de Audi A3 Sportback e-tron zijn daar mooie voorbeelden van. Ook zien

we een toenemende vraag naar de Volvo V40, die sinds kort weer beschikbaar is in deze lagere bijtellingscategorie", aldus Martijn Versteegen van LeasePlan.

Niet alleen de verdeling over de bijtellingscategorieën liet een verschuiving zien. Ook de gemiddelde CO2-uitstoot per gereden kilometer kenterde licht. Versteegen: "Leaserijders kiezen momenteel niet alleen voor de praktische bruikbaarheid van de auto, maar ook voor meer PK's. Als men toch wat meer gaat betalen omdat de auto in een hogere bijtellingscategorie valt, dan is de meerprijs voor wat extra vermogen immers relatief gering. Dat zijn de keuzes die leaserijders momenteel maken. Deze ontwikkelingen laten eens te meer zien dat de overheid zich goed moet realiseren wat de impact is van het fiscale beleid. Daar waar een stijgend aandeel leaseauto's in een hogere bijtellingscategorie de schatkist spekt, gaat dit wel ten koste van de vergroening van het Nederlandse wagenpark." ■



TACHUP

PRINT, SIGN EN INTERIEURCONCEPTEN

Tachup BV • Postbus 144 • 7000 AC Doetinchem • www.tachup.nl

Fotowanden • Fotodoeken • Ontwerp • Realisatie

Arbeidsmarktcommunicatie is Macknificent.

Arbeidsmarktcommunicatie. Dat is misschien wel het laatste waar u momenteel aan denkt. Daarom doen wij het. Want al duurt de crisis nog zo lang, als de economie weer aantrekt heeft ook u weer nieuwe vakmensen nodig. Bij Macknificent maken we daarom elke dag werk van arbeidsmarktcommunicatie. Wij ontwikkelen creatieve concepten waarmee wij werkgevers

positioneren en profileren. Van employer branding tot wervingsconcepten en werkenbij-sites. Zodat, als het er straks weer echt op aankomt, de juiste mensen solliciteren.

Wilt u ook een sterk werkgeversmerk? Vraag onze brochure 'Denkwerk' aan. Mail be@macknificent.nl of bel: 06 - 11 34 08 04. U vindt ons werk ook op www.macknificent.nl



OOST-GELDERLAND

ZAKENAUTOTESTDAG



Geslaagde Zakenautotestdag Oost-Gelderland Business

Het is voorjaar, dat betekent dat de Zakenautotestdag van Oost-Gelderland Business weer op de agenda staat. Gezegend met een mooie en uitgebreide vloot auto's en een uitgebreid testpanel én uiteindelijk ook met goed weer, stond ons allen op donderdag 17 april een mooie dag te wachten.

Op de testdag konden de testrijders zich wederom vergapen aan een groot aanbod aan zakenauto's die door de dealers ter beschikking waren gesteld. De verschillende merken, types en uitvoeringen waren voldoende om een goede indruk te krijgen van het hedendaagse autoaanbod. Op de zakenautotestdag was er voor alle smaken en voor iedere functie wel een auto aanwezig.



De Zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:

Locaties:

*De Radstake, Heelweg
Café Zalencentrum De Gracht, 's Heerenberg
Grand Café Rutgers, Lathum
Partycentrum Langeler, Hengelo*

Dealers:

*Auto Doetinchem
Auto Broekhuis BMW
Herwers Zevenaar
Autobedrijf Ten Have
Auto Mido Doetinchem
Wensink Aangenaam
Harrie Arendsen Volvo*





Deelnemers:

*Bert Wesseloo, Admoneo
 Ivar Henny, Alliance Makelaars
 Fred Klop, Batavier Software Support
 Martijn Elkind, Bordbusters
 Toon Bouman, Bouman Opleiding, Training & Advies
 Rik Bijsterbosch, Café Zalencentrum De Gracht
 Jordi van Riet, Carwash & Co
 Maarten Wolventang, Select4U
 Dirk de Jong, De Jong & Partners
 Patrick Keurntjes, Deurwaarderskantoor Achterhoek
 Rhody Brugge, Geurink & Partners
 Peet Rothuis, Grijtdijk
 Gideon Ebberts, Hoveniersbedrijf Ebberts
 Ernst Eikelenboom, Jede Gelderland
 S. Eikelenboom, Jede Gelderland
 Joël Rothuis, Juwelier de Tijd
 Denny ten Camp, Lodder & Co
 Louisa Plucker, Seibella
 Robert Peters, Softtools
 Martine Meijer, Steentjes Wolters Mulder & Partners
 Kees Rosendaal, 't Heuveltje
 Bastiaan Vriezen, Terborgse Handelsonderneming
 Marcel Janssens, De Jong & Partners
 Harry Verheij, Verheij Metaal
 Floris Polman, Vokube
 Lynn Garritsen, Seibella
 Patrick Lehman, 24People*

We begonnen de dag bij De Radstake in Heelweg. Daar werden de dealers en testrijders gastvrij ontvangen met een kopje koffie en een heerlijk lunchbuffet. Uitgever Michael van Munster heette iedereen welkom en na een korte briefing en een groepsfoto, was het tijd om de auto's op te zoeken.

De eerste rit was naar Café Zalencentrum De Gracht in 's Heerenberg waar de gastvrouw voor een lekker kopje koffie en heerlijke paaseitjes zorgde. Dit was voor de testrijders ook de eerste gelegenheid om de testformulieren in te vullen.

De tweede locatie was Grand Café Rutgers in Lathum. Gelegen aan de Lathumse Plas en genietend van het zonnetje, waande iedereen zich heel op vakantie. Ook hier werden de dealers en testrijders weer voorzien van een verfrissend drankje.

De route vervolgde naar Partycentrum Langler in hartje Hengelo. Voor de echte liefhebbers was de weg naar Hengelo dé perfecte route om de auto's eens goed te testen. Het stuk bevatte niet alleen een groot stuk rijksweg, maar ook veel rustige binnenweggetjes. De stop bij Langler was tevens laatste tussenstop alvorens de hele stoet weer terug naar De Radstake zou rijden.

Weer aangekomen in Heelweg en na het invullen van de laatste testverslagen, was er nog voldoende tijd voor de testrijders om de auto's uit te proberen waar ze gedurende de dag niet in hebben kunnen rijden.

De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk 4-gangen diner, waarbij de keukenbrigade van De Radstake alles uit de kast heeft getrokken.



NIEUWE AUTO'S NEDERLAND SCHOONSTE VAN EUROPA

Het Nederlandse wagenpark wordt rap schoner. De uitstoot van nieuwe auto's die in 2013 werden ingeschreven, is volgens het Europees Milieuagentschap (EEA) liefst 8 procent lager dan die van nieuwe auto's in 2012. Daardoor is de uitstoot van het nieuwe wagenpark in Nederland het laagst van heel Europa.

De onderzoekers van het EEA bekeken per Europees land de uitstoot van broeikasgas CO₂ van auto's die in 2012 en 2013 werden ingeschreven. In elk land waren de nieuw geregistreerde wagens schoner dan het jaar ervoor, maar nergens was het verschil zo groot als in Nederland. Oftewel: de auto's die in 2013 voor het eerst de weg op gingen waren liefst 8 procent minder vervuילend dan de wagens die in 2012 de eerste kilometers maakten.

VERKOPEN ELEKTRISCHE AUTO'S IN DE LIFT

Het Nederlandse wagenpark wordt rap schoner. De uitstoot van nieuwe auto's die in 2013 werden ingeschreven, is volgens het Europees Milieuagentschap (EEA) liefst 8 procent lager dan die van nieuwe auto's in 2012. Daardoor is de uitstoot van het nieuwe wagenpark in Nederland het laagst van heel Europa.

De onderzoekers van het EEA bekeken per Europees land de uitstoot van broeikasgas CO₂ van auto's die in 2012 en 2013 werden ingeschreven. In elk land waren de nieuw geregistreerde wagens schoner dan het jaar ervoor, maar nergens was het verschil zo groot als in Nederland. Oftewel: de auto's die in 2013 voor het eerst de weg op gingen waren liefst 8 procent minder vervuילend dan de wagens die in 2012 de eerste kilometers maakten.



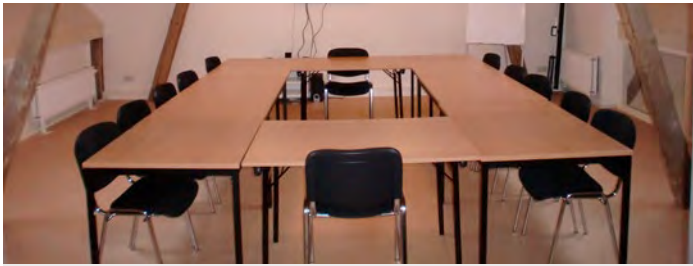
NEDERLANDERS HALEN MASSAAL OCCASIONS UIT BUITENLAND

Nederlanders kopen massaal jonge tweedehands auto's in Duitsland en België. Het aanbod is daar vele malen groter en de prijzen zijn lager. In 2013 hebben we er bijna 100.000 ingevoerd.

De import van tweedehands wagens steeg in 2013 met 20% naar een absoluut record. En in het eerste kwartaal van dit jaar signaleert brancheorganisatie Bovag weer een toename, nu van liefst 25%.

“Wij wijten dat simpelweg aan een tekort aan occasions op de Nederlandse markt. Wat in Nederland de afgelopen jaren aan nieuwe kleine auto's is verkocht, zijn veelal diesels als gevolg van fiscale prikkels om zuinig te rijden. Op de tweedehandsmarkt zijn die auto's minder interessant. Gezinnen willen liever een benzineauto”, zegt Paul de Waal van Bovag.





Accommodatie voor training, vergader,
en recreatiegroepen in Gaanderen.

Informatie:
06-44115569 - www.bongerd.eu

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

'Ik kan lezen
in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

NATUURLIJK HEEFT BLINDHEID VOORAL NADELEN.
Innovatieve hulpmiddelen zijn hard nodig. Zoals
voeltekeningen voor blinde of slechtziende kinderen,
waardoor ze beter mee kunnen doen op school.
Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50
of doneer via steunBartimeus.nl

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING
oog voor blinden
en slechtzienden

Eénmalig
2,50 € / sms



Je verdient meer dan je denkt.

De Mercedes-Benz Lease Editions.

De A-, B-, C- en E-Klasse, de CLA en de GLA zijn nu leverbaar
als Lease Edition. Alle modellen kenmerken zich door een zeer
rijke standaarduitrusting en 20% bijtelling en zijn buitengewoon
scherp geprijsd. Kortom, je verdient meer dan je denkt.
Het beste, nu bereikbaar op www.wensink.nl/mercedesbenz.

Gecombineerd verbruik: 3,6 - 5,0 l/100 km, 27,8 - 20,0 km/l, CO₂-uitstoot 92 - 117 g/km. U rijdt
al een C-Klasse Lease Edition (C 180) vanaf € 38.995,- incl. BPM en BTW en excl. recyclingbijdrage
en kosten rijklaar maken. Voor kosten en leveringsvoorwaarden zie www.wensink.nl/mercedesbenz.
Leasetarief vanaf € 625,- per maand excl. BTW o.b.v. Operationele Service Lease, looptijd 48 maanden,
20.000 km per jaar. Acceptatie onder voorbehoud door Mercedes-Benz Financial te Utrecht. Bel voor
meer informatie: 00800 - 97 77 77 77 (gratis).

* Netto bijtelling op basis van 42% belasting. Het genoemde bedrag is een rekenvoorbeeld.
Kijk voor meer informatie op mercedes-benz.nl.

De C-Klasse Lease Edition.

20% bijtelling

vanaf
€ 273,-
netto bijtelling
p.m.*

Lease Auto
van het jaar



Mercedes-Benz

Wensink
aangenaam

Doetinchem Havenstraat 63, 7005 AG, tel. 0314 - 399799.
www.wensink.nl, info@wensink.nl



DEALER: BMW BROEKHUIS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHARLES LAMERUS

Patrick Lehman: "Deze auto is af! De 3-serie heeft de perfecte uitstraling en vult het gat tussen sportief en comfortabel. Je krijgt erg veel auto voor het geld."

Ivar Henny: "De BMW 320ede is helemaal top! Voor mij was dit de fijnste auto van de dag. Ik kan ook geen minpunten bedenken. Ik kan iedereen aanraden een proefrit te maken met deze auto."

Martine Meijer: "Ik vind deze 3-serie een hele fijne auto. Hij is mooi, snel en comfortabel. Je krijgt echt waar voor je geld. Daarnaast is een BMW natuurlijk een erg representatieve auto."

Ernst Eikelenboom: "De BMW 320ede heeft prima rijgedrag en veel comfort. Hij lijkt veilig, maar dat hebben we niet kunnen testen. Daarnaast is de auto, mede door de mooie afwerking, erg representatief."

Peet Rothuis: "Ik ben zeer te spreken over de 320ede! Hij is comfortabel en heeft een fantastische wegligging. De prijs/kwaliteit verhouding is goed in balans, zeker met 20% bijtelling."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	Touring
Type:	320ede
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2 liter
Vermogen:	163 pk
Koppel:	380 Nm
Verbruik:	1 op 23
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,2 seconden
Topsnelheid:	222 km/h
Uitrusting	(speciale opties): High Executive uitvoering, Luxury Line
Verkoopprijs:	€ 46.850,-
Leaseprijs:	€ 943,-
Vanaf prijs:	€ 42.495,-
Informatie:	www.broekhuisgroep.nl

BMW 320EDE



BMW 428i



DEALER: BMW BROEKHUIS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHARLES LAMERUS

Rhody Brugge: "Deze nieuwe 4-serie is ontzettend sportief en de afwerking is perfect. Je krijgt echt een premium gevoel als je in deze auto rijdt. Deze cabrio is niet goedkoop, maar daar krijg je ook wel een stoere auto voor terug."

Louisa Plucker: "Ik ben erg onder de indruk van de BMW 428i! Hij is mooi, ruim en snel. Als je ziet wat deze auto allemaal te bieden heeft, is de verhouding tussen prijs en kwaliteit goed."

Patrick Keurntjes: "Ik kan geen minpunten bedenken voor deze BMW. Hij ziet er super

uit en is natuurlijk ontzettend sportief. Hij rijdt echt zoals hij er uit ziet."

Gideon Ebberts: "Wat een topauto is de 428, alles klopt. Hij rijdt heerlijk en is comfortabel. Voor mijn gevoel is de prijs/kwaliteit verhouding ook dik in orde."

Martijn Elkink: "Deze BMW 428 is een geweldige auto! Het rijgedrag is voortreffelijk en de afwerking is zowel binnen als buiten mooi. Dit is een auto die ik zelf graag zou willen rijden en die ik iedereen dus ook kan aanraden."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	Cabrio
Type:	428i
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2 liter
Vermogen:	245 pk
Koppel:	350 Nm
Verbruik:	1 op 15,8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 5,8 seconden
Topsnelheid:	250 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	High Executive uitvoering, Modern Line
Verkoopprijs:	€ €79.450,-
Leaseprijs:	€ €1159,-
Vanaf prijs:	€ €58.000,-
Informatie:	www.broekhuisgroep.nl





DEALER: AUTO DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: WILFRED KUIPERS

Rik Bijsterbosch: "Ik vind de Civic Tourer een goede gezinsauto. De stoelen zitten heerlijk, ideaal voor lange afstanden."

Patrick Lehman: "De Honda Civic Tourer is een nette en ruimte auto. Vanwege de hogere zit is hij erg overzichtelijk. De auto is te gebruiken voor meerdere doeleinden: zowel zakelijk als privé."

Maarten Wolventang: "Voor het geld is dit een hele nette auto. Verwacht geen tierelantijntjes, maar gewoon een complete, solide auto. De Civic is overigens een opvallend ruime auto."

Jordi van Riet: "De Honda Civic Tourer is rijk uitgevoerd en is zeer mooi gestyled. De auto rijdt ook erg prettig. Gezien de complete uitvoering ben ik zeer te spreken over de verhouding tussen prijs en kwaliteit."

Bert Wesseloo: "De Civic Tourer heeft een prima indruk op me achtergelaten. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is zeer goed! Je krijgt heel veel auto voor relatief weinig geld."

SPECIFICATIES

Merk:	Honda
Model:	Civic Tourer
Type:	1.6 Diesel Lifestyle
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1,6 liter
Vermogen:	120 pk
Koppel:	300 Nm
Verbruik:	1 op 25,6
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,5 seconden
Topsnelheid:	195 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	Metallic lak.
Verkoopprijs: €	€31.050,-
Leaseprijs: €	€665,99
Vanaf prijs: €	€22.990,-
Informatie:	www.autodoetinchem.net

HONDA CIVIC TOURER



HONDA CR-V



DEALER: AUTO DOETINCHEM

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: WILFRED KUIPERS

Martijn Elkind: "De Honda CR-V is een betrouwbare reiswagen die van alle gemakken is voorzien. De kwaliteit van de materialen is erg goed en de auto is lekker degelijk gebouwd."

Joël Rothuis: "Ik vind de Honda CR-V een verrassend ruime auto. Voor zijn klasse is hij zuinig in zijn prijs. Je krijgt voor het geld echt heel veel auto terug."

Toon Bouman: "De Honda CR-V is qua comfort en veiligheid een uitstekende auto. Daarnaast is de auto ook erg ruim; je kunt veel mensen en bagage meenemen. Al met al een prima, comfortabele auto."

Marcel Janssens: "Ik ben erg gecharmeerd van het comfort in de Honda CR-V. Daarnaast is het een traditionele SUV: degelijke en comfortabel."

SPECIFICATIES

Merk:	Honda
Model:	CR-V
Type:	1.6 Diesel Elegance
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1,6 liter
Vermogen:	120 pk
Koppel:	300 Nm
Verbruik:	1 op 22,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,2 seconden
Topsnelheid:	182 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	Metallic lak, 6,1 inch beeldscherm.
Verkoopprijs: €	€37.990,-
Leaseprijs : €	€823,95
Vanaf prijs: €	€32.990,-
Informatie:	www.autodoetinchem.net



DE NIEUWE HONDA CIVIC TOURER

HONDA
The Power of Dreams

ULTRAZUINIG
IN VERBRUIK
1/26,3!



➤ AL VANAF € 22.990,-

B-LABEL

ZEER RUIM
GUNSTIGE AANSCHAFPRIJS
ULTRAZUINIG

DE HONDA CIVIC TOURER IS VERKRIJGBAAR VANAF B-LABEL. CO₂-UITSTOOT: MIN. 99 G/KM - MAX. 149 G/KM. GEMIDDELD BRANDSTOFVERBRUIK: MIN. 1 OP 26,3 KM (3,8 L/100 KM) - MAX. 1 OP 15,6 KM (6,4 L/100 KM).

DE HONDA CR-V 1.6 DIESEL HET ONMOGELIJKE MOGELIJK GEMAAKT

HONDA
The Power of Dreams

➤ DE ZUINIGSTE SUV IN ZIJN KLASSE

ULTRAZUINIG
IN VERBRUIK
1/22!



DE CR-V 1.6 I-DTEC DIESEL IS MET EEN VERBRUIK VAN 1 OP 22 ZO ZUINIG, DAT U OP ÉÉN VOLLE TANK NAAR MILAAN ZOU KUNNEN RIJDEN. TOCH HEEFT HIJ ALLE VOORDELEN VAN EEN SUV: ZEEFEN VAN RUIMTE VOOR ALLE INZITTENDEN EN HUN BAGAGE, EEN ROBUUST VOORKOMEN, EEN SUPERCOMFORTABEL INTERIEUR EN DYNAMISCHE PRESTATIES. HIJ IS ER AL VANAF € 32.990,-. KOMT U SNEL EVEN KENNISMAKEN?



AUTO DOETINCHEM

Ampèrestraat 11, 7006 RX Doetinchem
www.autodoetinchem.net



HONDA IS DOOR
DE CONSUMENTENBOND
UITGEROEPEN TOT
BETROUWBAARSTE
AUTOMERK



DE HONDA
CR-V IS DOOR
AUTOWEEK
UITGEROEPEN TOT
BESTE VAKANTIEAUTO

DE HONDA CR-V 1.6 I-DTEC HEEFT EEN B-LABEL. BRANDSTOFVERBRUIK IN L/100 KM: STADSRIJ 4,8-5,0, BUITENWEG 4,3-4,5, COMBINATIERIJ 4,5-4,7 EN GECOMBINEERDE CO₂-UITSTOOT 119-124 G/KM. CIJFERS ZIJN GEBASEERD OP LABORATORIUMTESTEN VOLGENS EU-REGELGEVING EN WORDEN VERSCHAFT VOOR VERGELIJKINGSDOELEN. ZE KUNNEN AFWIJKEN VAN DE WERKELIJKE RIJVERVAARING.



**DEALER: WENSINK AANGENAAM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HANS ABERSON**

Robert Peters: "De afwerking op deze Mercedes is top! De auto ligt erg goed op de weg en hij rijdt strakker dan ik had verwacht. Daarnaast heeft de C220 zowel een luxe als een degelijke uitstraling."

Floris Volman: "De nieuwe C-klasse heeft naar mijn mening een grote sprong voorwaarts gemaakt op alle belangrijke punten. Het is een hele fijne en comfortabele auto. Daarnaast rijdt hij nog erg vlot ook!"

Denny ten Camp: "Ik vind de Mercedes C220 een mooie zakensedan. De afwerking is top en de auto zit vol met veiligheidssystemen. De prijs/kwaliteit verhouding is goed. De

C-klasse is niet goedkoop, maar je krijgt wel veel auto voor het geld."

Harry Verheij: "De Mercedes C220 heeft een hele goede indruk op me achtergelaten. Hij rijdt heerlijk en zit comfortabel. Daarnaast is het natuurlijk een zeer representatieve zakenauto. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is 'gewoon goed'."

Peet Rothuis: "Ik vind de nieuwe C-klasse een zeer sportieve auto met een gedistingeerde uitstraling. Het is net een kleine S-klasse. Hij heeft een goede wegligging en een opvallend kleine draaicirkel."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	C220 CDI
Type:	Exclusive
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2,2 liter
Vermogen:	170 pk
Koppel:	400 Nm
Verbruik:	1 op 23,8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,7 seconden
Topsnelheid:	234 km/h
Uitrusting	
(speciale opties): Command Online, Ambition pakket, LED Intelligent Light System, Agility-select, Keyless Go	
Verkoopprijs: €	€59.063,-
Leaseprijs : €	€595,-
Vanaf prijs: €	€36.995,-
Informatie:	www.wensink.nl

MERCEDES BENZ C220



De Mitsubishi Outlander PHEV vanaf € 98,- netto bijtelling per maand*

SLECHTS 7% BIJTELLING!



Mitsubishi Outlander PHEV

Vanaf € 39.990,- | Lease vanaf € 695,-**



7% BIJTELLING
(V.A. € 98,-
PER MAAND*)



FISCAAL
VOORDEEL VOOR
ONDERNEMERS



BRANDSTOF-
BESPAREND
(A-LABEL)



TREKVERMOGEN
1500 KG



ACTIERADIUS
800 KM



STANDAARD
4WD



GEEN BPM EN
WEGENBELASTING

Auto Mido
Edisonstraat 5 • 7006 RA Doetinchem • 0314-346644
WWW.AUTOMIDO.NL



C02-uitstoot <49 g/km. Prijs inclusief BTW (BPM € 0,-), tenzij anders vermeld, exclusief verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. *Bijtelling is afhankelijk van het voor u geldende belastingtarief, deze berekening is op basis van het 42% belastingtarief. **Leasetarief per maand is exclusief BTW en gebaseerd op operationele lease met een looptijd van 60 maanden bij 20.000 km per jaar, incl. verzekering, reparaties, onderhoud en banden. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.

MITSUBISHI OUTLANDER



DEALER: AUTO MIDO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIEK HERWERS

Dirk de Jong: "De Outlander is comfortabeler dan ik had verwacht. De auto is robuust en mooi. De prijs/kwaliteit verhouding is zeer goed, met name ook door de fiscale voordelen van deze auto: 7% bijtelling."

Bastiaan Vriezen: "De Mitsubishi Outlander is een zeer ruime auto en ondanks zijn formaat komt hij snel van zijn plek. Ik denk dat deze auto vooral voor de zakelijke rijder erg interessant is vanwege de lage bijtelling."

Bert Wesseloo: "Ik heb een hele goede indruk gekregen van de Mitsubishi. Hij rijdt ook erg fijn! Door alle fiscale voordelen is er zakelijk gezien vrijwel geen betere keus mogelijk."

Robert Peters: "De Outlander is een zeer complete auto. Op de afwerking is niets aan te merken. Ik ben erg te spreken over de adaptive cruise control. Zakelijk gezien is deze auto een aanrader, vanwege de lage bijtelling."

SPECIFICATIES

Merk:	Mitsubishi
Model:	Outlander
Type:	PHEV
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2,0 liter
Vermogen:	95 pk (elektromotor), 121 pk (benzinemotor)
Koppel:	190 Nm (benzinemotor), 137 Nm (elektromotor voor) en 195 Nm (elektromotor achter)
Verbruik:	1 op 52
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11 seconden
Topsnelheid:	170 km/h (begrensd)
Uitrusting	(speciale opties): Instyle+.
Verkoopprijs:	€ 51.909,-
Leaseprijs:	€ 745,-
Vanaf prijs:	€ 39.990,-
Informatie:	www.automido.nl





DEALER: HERWERS NISSAN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOS HERWERS

Kees Rosendaal: "De nieuwe Qashqai heeft in alle opzichten een perfecte indruk op me achter gelaten. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is ook zeer goed."

Robert Peters: "Ik vind de Nissan Qashqai een fantastische auto! Hij is erg compleet en wat mij betreft de beste auto van de dag!"

Louisa Plucker: "Ik vind deze Qashqai een prachtige auto! Hij rijdt lekker en is representatief. Daarnaast is de verhouding tussen prijs en kwaliteit goed. Ik kan geen reden bedenken om deze auto niet aan te schaffen."

Patrick Keurntjes: "Ik heb een goede indruk gekregen van de Nissan Qashqai. Hij ziet er prachtig uit en is voorzien van alle moderne middelen. Ik ben ook erg te spreken over de prijs/kwaliteit verhouding. Je hebt in dit geval echt veel auto voor weinig geld."

Gideon Ebberts: "Ik vind de nieuwe Qashqai een mooie en goede auto. Hij zit erg lekker. Ik ben heel erg gecharmeerd van de prijs/kwaliteit verhouding; die is volgens mij beter dan die van zijn concurrenten. Dit is in potentie mijn nieuwe auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Qashqai
Type:	1.5 dCi 110 Tekna
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1,5 liter
Vermogen:	110 pk
Koppel:	260 Nm
Verbruik:	1 op 26,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,9 seconden
Topsnelheid:	182 km/h
Standaard-uitrusting:	Nissan Connect navigatie, dodehoek-assistent, Bi LED koplampen, rondomzicht camera, automatisch inparkeersysteem, bordherkenning, lederen bekleding.
Verkoopprijs:	€ 32.100,-
Leaseprijs :	€ 655,-, vanaf € 349
Vanaf prijs:	€ 23.150,-
Informatie:	www.herwers.nl

NISSAN QASHQAI



RENAULT CLIO



DEALER: HERWERS RENAULT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOS HERWERS

Fred Klop: "De Renault Clio is een compacte auto met een luxe uitstraling. Hij is zowel zakelijk als privé te gebruiken. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed."

Joël Rothuis: "Ik vind de Clio een mooi vormgegeven auto. Hij is strak afgewerkt en rijdt lekker. Binnen dit segment gaat mijn voorkeur uit naar deze auto!"

Peet Rothuis: "De Clio heeft een dynamische uitstraling. De stoelen zijn erg comfortabel en ook de instap is goed! De prijs/kwaliteit verhouding is erg goed, zeker in combinatie met de 14% bijtelling."

Ivar Henry: "De Renault Clio is een keurige auto met prima afwerking. Ik werd aangenaam verrast door de prijs: voor 19.000 euro heb je een hele complete auto!"

Patrick Lehman: "Ondanks zijn kleine afmetingen is de Clio een overzichtelijke auto. Hij rijdt lekker en heeft een prettig weggedrag. Het interieur is opvallend en sportief. De prijs/kwaliteit verhouding klopt prima met wat je er voor terugkrijgt."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Clio
Type:	1.5 Diesel Dynamique
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1,5 liter
Vermogen:	90 pk
Koppel:	220 nm / 1750 tpm
Verbruik:	1 op 25
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,00 sec
Topsnelheid:	180 km/u
Uitrusting	(speciale opties): Cruisecontrol, 16 inch lichtmetalen velgen, geïntegreerd multimedia -, en navigatiesysteem met telefoonbediening.
Verkoopprijs: €	€19.990,-
Leaseprijs : €	€469,-
Vanaf prijs: €	€16.490,-
Informatie:	www.herwers.nl





Innovation
that excites

DE NIEUWE NISSAN QASHQAI NU IN DE SHOWROOM!



ONTDEK DE ULTIEME CROSSOVER

De nieuwe Nissan QASHQAI is beter dan ooit. Leverbaar met drie verschillende motoren, waaronder de zuinige DIG-T 115 benzinemotor, de fiscaalvriendelijke dCi 110 dieselmotor met slechts 20% bijtelling, of de krachtige dCi 130 met een trekvermogen van maar liefst 1.800 kg. En leverbaar in vier verschillende uitrustingsniveaus, waaronder de Connect Edition met standaard het Nissan Safety Shield.

v.a. **20%** bijtelling

v.a. € 23.150,-*

| lease € 395,-/mnd*



Kruisbergseweg 8
7255 AE **Hengelo GLD**
Tel. (0575) 46 22 44
www.herwers.nl/nissan

Kelvinstraat 2
6902 PW **Zevenaar**
Tel. (0316) 52 35 23



* Consumentenadviesprijs Nissan QASHQAI 1.2L DIG-T 115 Visia v.a. € 23.150,- (o.b.v. de meest recente prijslijst, incl. BTW en BPM, excl. recyclingbijdrage à € 45,- en kosten rijklaar maken). Vanaf leaseprijs gebaseerd op Nissan QASHQAI 1.2L DIG-T 115 Visia o.b.v. 48 maanden/15.000 km per jaar full operational lease via Nissan Business Finance, incl. verzekering excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaarduitvoering. QASHQAI-gamma: 3,8-5,8 l/100 km, resp. 26,3-17,2 km/ltr. CO₂-uitstoot variërend van 99 gr/km tot 129 gr/km. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

www.herwers.nl/renault

GEÏNSPIREERD DOOR RIJPLEZIER, ONTWORPEN DOOR RENAULT

RENAULT CLIO ESTATE

NÚ BIJ HERWERS



14% BIJTELLING CLIO ESTATE DCI
TOT 1.200 KG TREKGEWICHT
R-LINK MULTIMEDIA- EN NAVIGATIESYSTEEM

OOK LEVERBAAR ALS SÉRIE LIMITÉE NIGHT & DAY
LICHTMETALEN WIELEN
PARKEERSENSOREN

VANAF € 14.990,-
BIJTELLING VANAF € 86,-
EXCLUSIEF KOSTEN RIJKLAAR MAKEN



HERWERS RENAULT

DOETINCHEM
NEEDE
ZEVENAAR

EDISONSTRAAT 79
HAAKSBERGSEWEG 102
KELVINSTRAAT 2

TEL. (0314) 32 72 02
TEL. (0545) 28 00 00
TEL. (0316) 52 35 23



* De in deze advertentie gecommuniceerde prijzen betreffen consumentenpreisen vanaf 05/01/2014. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Alle prijzen personenauto's en diensten zijn inclusief BTW en BPM en exclusief kosten rijklaar maken. Vraag altijd uw dealer naar de exacte details voor uw persoonlijke situatie. Kijk voor de exacte actievoorwaarden op renault.nl. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden. Min./max. verbruik: 3,2-5,2 l/100 km. Resp. 31,3-19,2 km/l. CO₂ 83-120 g/km.

Renault adviseert **elf**

TOYOTA AURIS



DEALER: TEN HAVE DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROB TEN HAVE

Lynn Garritsen: "Ik heb een hele goede indruk gekregen van de Toyota Auris. Het comfort is super, zowel voor- als achterin. Volgens mij is de verhouding tussen prijs en kwaliteit goed."

Louisa Plucker: "Ik heb aangenaam gereden in de Auris. Hij is comfortabel en veilig. Het is ook een hele complete auto. In dat opzicht is prijs/kwaliteit verhouding goed."

Denny Ten Camp: "De Toyota Auris heeft een positieve indruk op me achter gelaten. Het is een mooie, ruime auto en de afwerking is goed. De prijs/kwaliteit verhouding is

super! Net geen 30.000 euro voor een grote, luxe auto met slechts 14% bijtelling."

Gideon Ebberts: "De Auris is een auto waarmee je goed voor de dag kunt komen. Hij is ook erg comfortabel. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is ook erg interessant, zeker voor de zakelijke markt door de lage bijtelling."

Martijn Elkind: "De Toyota Auris is een veilige en betrouwbare auto. Erg representatief ook. Zeker voor de zakelijke rijder kan dit een hele interessante auto zijn door de gunstige bijtelling."

SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Auris TS
Type:	1.8 Hybrid Lease Plus
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1,8 liter
Vermogen:	136 pk gecombineerd
Koppel:	142 Nm
Verbruik:	1 op 27
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,2 seconden
Topsnelheid:	175 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	17 inch lichtmetalen velgen.
Verkoopprijs:	€ €28.830,-
Leaseprijs :	€ €598,-
Vanaf prijs:	€ €18.995,-
Informatie:	www.tenhavedoetinchem.nl





DEALER: TEN HAVE DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROB VRIESEN

Toon Bouman: "De Landcruiser is door zijn gewicht een zeer stabiele auto. De auto zit tjokvol met allerlei veiligheidsmaatregelen. Ik ben van mening dat deze auto zijn prijs absoluut waard is."

Ivar Henny: "De Toyota Landcruiser is in één woord super! De auto is niet goedkoop, maar je krijgt écht waar voor je geld. Ik kan geen reden bedenken waarom iemand deze auto niet zou willen aanschaffen."

Maarten Wolventang: "De Landcruiser is een flinke wagen! Je zit lekker hoog en hij is verrassend comfortabel. Alles zit erop en eraan. Daarnaast is de auto voor een diesel erg stil en pittig."

Jordi van Riet: "Het rijden in de Toyota Landcruiser was een zeer positieve ervaring. Deze grote wagen rijdt namelijk verrassend lekker. Daarnaast is hij luxe uitgerust en heeft hij een stille dieselmotor. Bij deze auto krijg je echt waar voor je geld!"

SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Landcruiser
Type:	3.0D 4D F-SX
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	3,0 liter
Vermogen:	190 pk
Koppel:	420 Nm
Verbruik:	1 op 12,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11 seconden
Topsnelheid:	175 km/h
Uitrusting	
(speciale opties): Veiligheidspakket, elektrisch glazen schuif/kanteldak.	
Verkoopprijs: €	€91.595,-
Leaseprijs: €	€1999,-
Vanaf prijs: €	€33.350,-
Informatie:	www.tenhavedoetinchem.nl

TOYOTA LANDCRUISER



VOLVO V60



DEALER: VOLVO HARRIE ARENDSSEN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TINO THEUNISSE

Lynn Garritsen: "Ik vind de Volvo V60 zowel van binnen als buiten supermooi! De stoelen zitten heerlijk en de auto heeft veel vermogen. Het is een moderne en comfortabele auto, die zijn prijs absoluut waard is!"

Patrick Keurntjes: "De V60 rijdt heerlijk! Hij reageert heel direct op het gas geven. De motor is ook opvallend stil. De afwerking is mooi en luxe. Dit is een keurige auto voor de zakelijke rijder."

Rhody Brugge: "Ik heb een zeer goede indruk gekregen van de Volvo V60. Hij is sportief, maar ook heel erg representatief."

De afwerking is genieten! De prijs/kwaliteit verhouding is zeer goed, zeker ten opzichte van de concurrentie. Ik kan iedereen een proefrit aanraden."

Toon Bouman: "De Volvo V60 is een mooie auto met veel uitstraling en allerhande snufjes. De auto is van het R-Design pakket ook uitermate geschikt voor de meer sportieve rijder."

SPECIFICATIES

Merk:	Volvo
Model:	V60
Type:	D4 Geartronic R-Design
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2,0 liter
Vermogen:	181 pk
Koppel:	400 Nm
Verbruik: 1	op 23,8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,6 seconden
Topsnelheid:	225 km/h
Uitrusting	(speciale opties): R-Design Plus Line, Business Pack Connect, Family Line, Luxury Line, zilverkleurige roofrails.
Verkoopprijs: €	€52.183,70
Leaseprijs : €	€1046,14
Vanaf prijs: €	€31.995,-
Informatie:	www.harriearendsen.nl





TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



De Toyota Auris TS is ook zakelijk heel aantrekkelijk



De enige Wagon met 14% bijtelling en standaard automaat

14%

De Toyota Auris TS Hybrid is standaard voorzien van onder andere een automaat, 15" lichtmetalen velgen, mistlampen voor, climate control en parkeerhulpcamera achter. Voor deze rijk uitgeruste Wagon betaalt u dankzij 14% bijtelling en zijn lage vanaf prijs van € 25.500,- slechts € 125,- netto bijtelling per maand. Op zich al heel voordelig, maar er valt nog meer te profiteren. Bijvoorbeeld als u kiest voor de Hybrid Lease of Hybrid Lease Plus uitvoering. Dan geniet u met een klantvoordeel tot bijna € 2.000,- onder andere van Touch & Go Plus navigatie, een Skyview panoramisch dak, Cruise control en nog veel meer. Kijk voor meer informatie over de Auris TS op toyota.nl of kom naar onze showroom. U bent van harte welkom.

Brandstofverbruik (EC/630/2012J) varieert van 3,7 L/100 km (27,0 km/L) t/m 4,0 L/100 km (25,0 km/L) CO2 85-92 gr/km.

Prijzen incl. BTW, excl. kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Afgebeeld is de Auris TS Lease Plus met 18" Titanium velg (prijs: € 30.841,-). Actieperiode loopt van 01-02-2014 t/m 30-04-2014 (mits geregistreerd voor 01-07-2014). Wijzigingen voorbehouden.

Ten Have

Doetinchem, Logistiekweg 32, 0314-322611,
www.tenhavedoetinchem.nl



ZWEDEN LATEN VAN ZICH HOREN

Drive-E. De nieuwe motoren van Volvo.

Volvo heeft onlangs haar nieuwe Drive-E motoren geïntroduceerd. Deze nieuwe D4, T5 en T6 motoren zijn volledig ontwikkeld- en gebouwd in Zweden en daar zijn we trots op. Dankzij deze state of the art technologie zijn de Drive-E motoren de ultieme combinatie van kracht, rijplezier en een lage CO₂-uitstoot. Naast de range Drive-E motoren is er ook nog de D2 motor, verkrijgbaar op bijna al onze modellen met 20% bijtelling. Ook als automaat. Al met al een rijk aanbod aan Zweedse kracht gecombineerd met innovatieve duurzaamheid. Dat is downsizing zonder compromissen. Kom langs in onze showroom voor een proefrit en ervaar de nieuwe Drive-E motoren zelf.



HET AANTREKKELIJKE MOTORENAANBOD

Volvo S60

D2 Handgeschakeld	84 kW (115 pk)	20%
D2 Automaat	84 kW (115 pk)	20%
D4 Handgeschakeld	133 kW (181 pk)	20% DRIVE-E
D4 Automaat	133 kW (181 pk)	20% DRIVE-E
T5 Automaat	180 kW (245 pk)	25% DRIVE-E
T6 Automaat	225 kW (306 pk)	25% DRIVE-E

Volvo S80

D2 Handgeschakeld	84 kW (115 pk)	20%
D2 Automaat	84 kW (115 pk)	20%
D4 Handgeschakeld	133 kW (181 pk)	20% DRIVE-E
D4 Automaat	133 kW (181 pk)	25% DRIVE-E
T5 Automaat	180 kW (245 pk)	25% DRIVE-E

Volvo V40

D2 Handgeschakeld	84 kW (115 pk)	20%
D2 Automaat	84 kW (115 pk)	20%
D4 Handgeschakeld	140 kW (190 pk)	14% DRIVE-E

Volvo V40 Cross Country

D2 Handgeschakeld	84 kW (115 pk)	20%
D2 Automaat	84 kW (115 pk)	20%

Volvo V60 Plug-in Hybrid

V60 AWD Plug-in Hybrid	158+50 kW (215+68 pk)	7%
------------------------	-----------------------	----

Volvo V60

D2 Handgeschakeld	84 kW (115 pk)	20%
D2 Automaat	84 kW (115 pk)	20%
D4 Handgeschakeld	133 kW (181 pk)	20% DRIVE-E
D4 Automaat	133 kW (181 pk)	20% DRIVE-E
T5 Automaat	180 kW (245 pk)	25% DRIVE-E
T6 Automaat	225 kW (306 pk)	25% DRIVE-E

Volvo V70

D2 Handgeschakeld	84 kW (115 pk)	20%
D2 Automaat	84 kW (115 pk)	20%
D4 Handgeschakeld	133 kW (181 pk)	20% DRIVE-E
D4 Automaat	133 kW (181 pk)	25% DRIVE-E
T5 Automaat	180 kW (245 pk)	25% DRIVE-E

Volvo XC60

D4 Handgeschakeld	133 kW (181 pk)	25% DRIVE-E
D4 Automaat	133 kW (181 pk)	25% DRIVE-E
T5 Automaat	180 kW (245 pk)	25% DRIVE-E
T6 Automaat	225 kW (306 pk)	25% DRIVE-E

Volvo XC70

D4 Handgeschakeld	133 kW (181 pk)	25% DRIVE-E
D4 Automaat	133 kW (181 pk)	25% DRIVE-E
T5 Automaat	180 kW (245 pk)	25% DRIVE-E



HARRIEARENDSSEN
AUTOMOTIVE



Harrie Arendsen Doetinchem B.V.
Harrie Arendsen Zevenaar B.V.
Harrie Arendsen Ruurlo B.V.

Transportweg 23 7007 CL Doetinchem 0314-334451
Celsiusstraat 7 6902 PV Zevenaar 0316-333344
De Vente 1 7261 ST Ruurlo 0573-452743

HARRIEARENDSSEN.NL

18X

Porsche Scene Live voor maar
€60,-

Ontvang 12 x Porsche Scene Live + 6 reeds verschenen edities voor €60,-

Porsche Scene Live is het onafhankelijke lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je een jaar lang elke maand Porsche Scene Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.porsche-scene.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 18XPSL in.

www.porsche-scene.nl



12X

Great British Cars voor maar
€45,-

Ontvang 6 x Great British Cars + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.greatbritishcars.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

www.greatbritishcars.nl



12X

Volvodrive Magazine voor maar
€45,-

Ontvang 6 x Volvodrive Magazine + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

Volvodrive Magazine is het lijfblad voor de Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke twee maanden Volvodrive Magazine ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.volvodrivemagazine.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XVD in.

www.volvodrivemagazine.nl

