



RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 30 | NUMMER 3 | JULI 2014

# BUSINESS®

Coverstory

'Wij zijn een op en top familiebedrijf'

Veilig ondernemen

'Samenwerking is de enige sleutel tot succes'

Women on Wheels autotestdag

Vrouwen staan hun mannetje



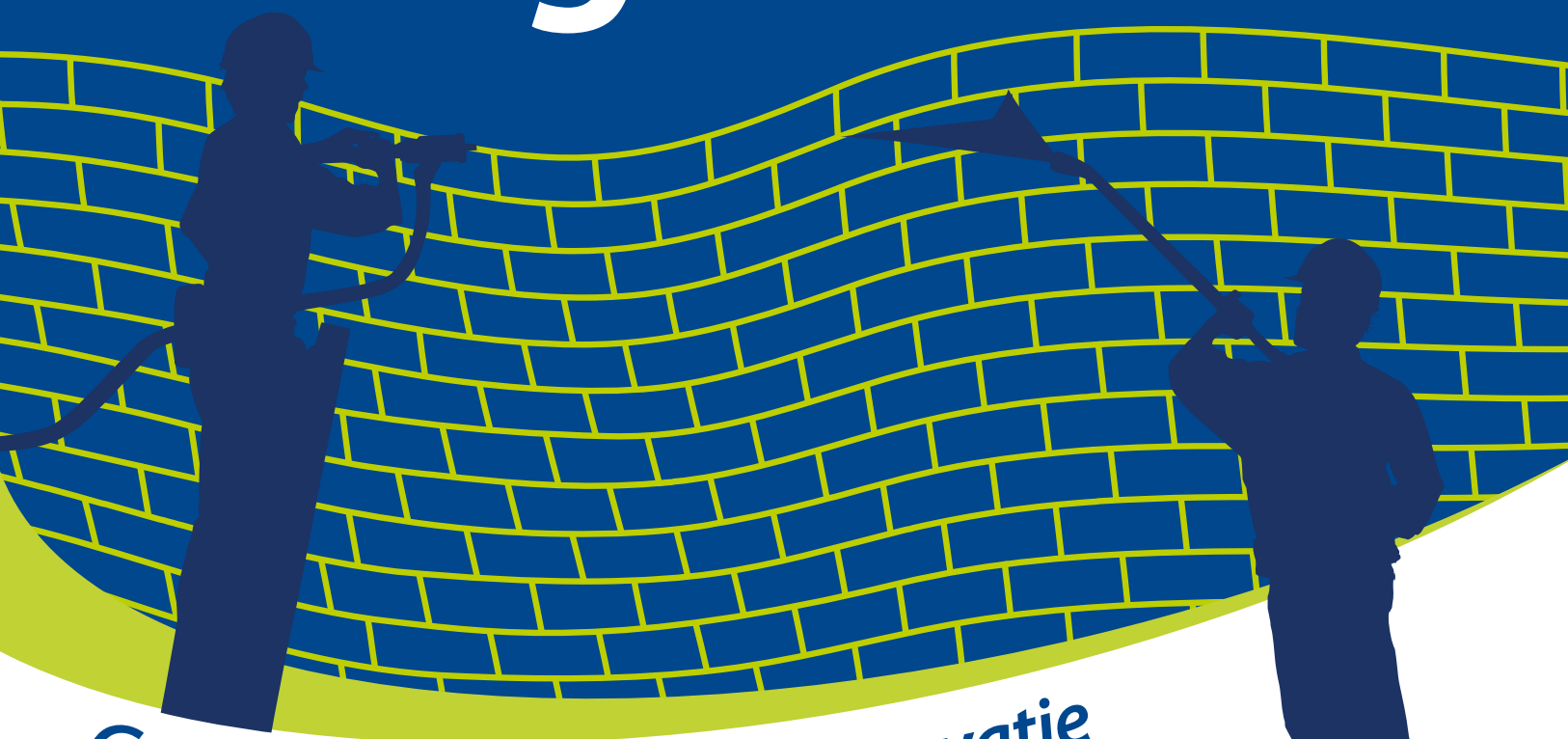
Nationaal  
Rampondernemer Frank Krake:  
'Zorg altijd voor een plan B'



WWW.FSV.NL  
FSV  
ACQUISITIE ADVISOR



# *Interesse in een mooie voorgevel?*



## *Gevelreiniging & Gevelrenovatie*

Vraag nu vrijblijvend een offerte aan.

Benieuwd naar de kosten voor renovatie of reiniging van uw gevel? Vraag vrijblijvend een gespecificeerde offerte aan via [info@amcgroep.nl](mailto:info@amcgroep.nl) of bel ons gewoon even 024 - 641 42 93.

Wij adviseren u graag over de beste aanpak voor het opknappen van uw gevel.

[www.amcgroep.nl](http://www.amcgroep.nl) | Wijchen • Tiel • Venray



# VOORWOORD



## Oost west thuis best

Nederland is weer massaal aan een uittocht begonnen, nu de zomervakantie voor velen is aangebroken. Het merendeel vertrekt naar het buitenland, maar dit jaar verblijven er meer dan ooit Nederlanders in eigen land. Uit onderzoek van NBTC – NIPO Research blijkt dat Gelderland nog steeds de populairste provincie is voor een vakantie in eigen land. Zelf ben ik woonachtig in Gelderland en om heel eerlijk te zijn, wist ik tot voor kort niet dit gebied zoveel in huis heeft. Ik ontdekte dit toen ik een tijdje terug Deense vrienden uit Kopenhagen te logeren kreeg. Van te voren hadden ze al aangegeven veel van mijn eigen provincie te willen zien. Het zweet brak me uit, want toeristische attracties in Amsterdam wist ik genoeg, maar in Gelderland? Ik ging op internet speuren en was verbaasd over de enorme diversiteit van de provincie. Cultuur, historie, natuur, fietsen, wandelen, shoppen, alles bleek mogelijk. Natuurlijk mochten het Kröller-Müller, Paleis Het Loo en het Nederlands Openluchtmuseum niet ontbreken op het lijstje. Tussendoor had ik ook nog een aantal kleinere activiteiten in de regio Rivierenland op het programma gezet. En wat schetste mijn verbazing? Juist die dingen die voor mij zo gewoon zijn, vonden mijn Deense vrienden onvergetelijk. Kersen eten in de boomgaard bij een kersenstalletje in Geldermalsen, langs de dijk fietsen en met een pontje

De Waal oversteken. Die schijnbaar eenvoudige uitjes, bleven het meest beklijven bij hen. Daarom hierbij mijn persoonlijke top 5 van zomerse 'must do's' in Rivierenland:

- Dineren in de wijngaard van het Betuws Wijdomein in Erichem (dit is nog mogelijk op 30 augustus via [www.buitengewooninhetland.nl](http://www.buitengewooninhetland.nl))
- Nieuwe bandjes ontdekken tijdens muziekfestival Appelpop in Tiel
- Kersen eten in de kersenboomgaard
- Met een bootje varen over de Gouden Ham
- Wijn proeven in het pittoreske stadje Buren tijdens Chateau voor Buren op 31 augustus (zie verderop in dit magazine het artikel over dit evenement).

Een hele fijne zomer!

Jessica Scheffer  
Hoofdredacteur Rivierenland Business  
[jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl)



Rabobank West Betuwe  
en Middelkoop Culemborg

Zakenmagazine voor de regio  
Rivierenland  
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 30  
juli 2014, editie 3

REDACTIEADRES  
Postbus 6684  
6503 GD Nijmegen  
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN  
Lars van Bergen, Sofie Fest,  
Hans Hajee, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK  
Jasper Heijmans

DRUK  
Drukkerij Kemker

FOTOGRAFIE AUTOTESTDAG  
Karim de Groot

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
Van Munster Media B.V.  
Angela Kuijpers t: 024-373 1090

ABONNEMENTEN  
Abonnementen kunnen op elk gewenst  
tijdstip ingaan. Alle abonnementen  
hebben een looptijd van één jaar en  
worden automatisch verlengd. Opzeg-  
gingen  
kunnen uitsluitend schriftelijk  
worden doorgegeven en dienen uiterlijk  
twee maanden voor de vervaldatum  
in ons bezit te zijn.  
Abonee voordelen: 6 keer per jaar  
het vakblad, toegang tot het volledige  
archief op www.rivierenlandbusiness.nl,  
12 x per jaar de digitale nieuwsbrief,  
korting op lezersaanbiedingen  
Rivierenland Business, gratis opname  
bedrijfsengids en vacatureservice.

COPYRIGHTS  
Hoewel de informatie gepubliceerd in  
deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht  
en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten  
de uitgever en de redactie uitdrukkelijk  
iedere aansprakelijkheid uit voor even-  
tuele onjuistheden en/of onvolledigheid  
van de verstrekte gegevens.  
© 2014 Overname van artikelen is  
slechts mogelijk na verkregen schriftelij-  
ke toestemming van de uitgever.

**BUSINESS NATIONAAL**  
Landelijk katern van de  
regionale zakenmagazines  
Postbus 14101, 3508 SE Utrecht  
T 030-2512818 E ub@wxs.nl  
I www.business-nationaal.nl  
**EINDREDACTIE:** Hans Hajée  
**REDACTIEMEDEWERKERS:**  
William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos  
**ADVERTENTIE-EXPLOITATIE**  
T 030-2512818 E ub@wxs.nl  
**VORMGEVING** bpMedia + Design

Rivierenland Business wordt  
uitgegeven door Rivierenland  
Producties BV, onderdeel van  
Van Munster Media Groep



**van munster**  
media groep

## Thema Familiebedrijven

- 6** Rabobank West Betuwe: de klant aan het woord
- 9** Column G & O Verstegen
- 10** Buit de familiefactor uit

- 12** Bedrijfsoverdracht cruciaal voor behoud werkgelegenheid en kapitaal
- 17** Column FSV

## Thema Beveiliging

- 18** Beveiliging schuift op van facilitair naar publiek
- 21** Businessflitsen
- 22** Veilig ondernemen
- 24** De stelling

- 27** Raar!
- 29** BOB Golf Event
- 30** Column Robert Legendijk

## NATIONAAL



### I De lessen van ramponderner Frank Krake

'Zorg altijd voor een plan B'



### VI Lotte de Bruijn spin in het ICT-web

'Oplossen mismatch arbeidsmarkt grootste uitdaging'



### XII Kansen en bedreigingen voor zorgondernemers

'De tablet is echt een maatje geworden'

- 31** Column Aspect I ICT / Holland Evenementen Groep
- 32** Chateau voor Buren: Wijnfestijn van de Betuwe
- 34** Footeaz: leder event een persoonlijke touch

## Zakenautotestdag

- 40** Women on wheels autotestdag: Vrouwen staan hun mannetje
- 43** Testverslagen





'Iedereen zet graag dat  
stapje extra'



6

12

'Crowdfunding is sterk in  
opkomst'



10

'Juist bij familiebedrijven  
lopen werk en privé sneller  
door elkaar'



'Relevanter is informatiege-  
stuurd samenwerken'

18



'Het investeren in veiligheid  
is bijna een economische  
must'

22



30

Topsport is een prachtig  
metafoor voor onderne-  
men



34

'Wij zijn de enige ter wereld  
met dit soort glaslabels'

Rabobank West Betuwe: de klant aan het woord

# Middelkoop Culemborg

Rabobank West Betuwe staat middenin de samenleving. Bij de benadering van klanten staan de begrippen ‘betrokken, persoonlijk en dichtbij’ centraal. De bank heeft veel familiebedrijven als klant. Het langetermijndenken en de continuïteit die vaak kenmerkend zijn voor deze bedrijven, sluiten naadloos aan op de visie van de Rabobank. Dit geldt ook voor Middelkoop Culemborg. Het familiebedrijf dat ruim tachtig jaar bestaat heeft, tegen de recessie in, door de jaren heen een flinke groei doorgemaakt en is een begrip in Rivierenland.

Tijdens een rondleiding in de met zorg ingerichte showroom van 3500 vierkante meter wordt duidelijk hoe groot de diversiteit van de collecties is: van klassiek en modern tot landelijk en handgemaakt. Zowel bij de keukens als bij het sanitair zijn er louter A-merken te vinden als Siematic, Schmidt en Villeroy & Boch. Maar het assortiment van Middelkoop gaat verder dan sanitair en keukens. Vloeren, maatwerkkasten, zonnewering, deuren, plafonds en sferhaarden zorgen ervoor dat de klant voor het grootste gedeelte van de inrichting van zijn huis bij Middelkoop aan het juiste adres is.

## Stapje extra

Hans Middelkoop, de huidige directeur van het bedrijf, draait sinds 1986 mee in de zaak. In 2004 nam hij die van zijn vader over. “Ik sta het liefst op de werkvloer om te verkopen”, zegt hij. “Die instelling heeft mijn vader eigenlijk ook. Wij zijn een op en top familiebedrijf. We hebben wat voor elkaar over en zetten er met zijn allen onze schouders onder. Hier heerst beslist geen negen tot vijf mentaliteit. Iedereen zet graag dat stapje extra, want we weten waar we het voor doen en hebben hetzelfde doel voor ogen. Hierdoor is er een groot teamgevoel

onderling en heerst er een fijne sfeer binnen het bedrijf.”

Vader Henk Middelkoop heeft inmiddels de pensioenleeftijd allang bereikt, maar is er naar eigen zeggen de man niet naar om op zijn lauweren te gaan rusten. “Nog iedere dag wandel ik hier naar binnen. Bovendien ben ik een tijdje terug gestart met het veilen van onder andere voorraden die we over hebben. Hierdoor blijf ik toch betrokken bij de zaak.”

In geuren en kleuren vertelt hij vervolgens over de geschiedenis van Middelkoop. “In 1933 begon mijn vader de handel in sloophout. Toen ik in 1959 uit militaire dienst kwam vond ik dat het tijd was voor iets nieuws. Ik besloot te starten met de verkoop van allerhande bouwmaterialen. In de jaren zestig startten we met keukens en al vrij snel kwamen daar doe-het-zelf artikelen en sanitair bij.”

## Eigen koers varen

Dat de keukenbranche het de afgelopen tijd niet echt makkelijk heeft gehad daar hebben vader en zoon zich niet al te veel door laten leiden. “De prijzen staan nog steeds onder druk”, vertelt Hans Middelkoop. “Zo’n dertig procent van de keukenaanbieders is inmiddels van de

markt verdwenen. Bovendien is met de opkomst van internet de markt veel transparanter geworden. Toch zijn we gewoon onze eigen koers blijven varen en blijven doen waar wij goed in zijn, zoals goede service verlenen en afspraken nakomen. Bovendien blijkt dat juist in tijden van onzekerheid mensen op zoek zijn naar betrouwbaarheid en zekerheid en dat vinden ze bij ons. Daarnaast speelt de gunfactor tegenwoordig ook een belangrijke rol en daar moeten wij het ook van hebben. Gelukkig hebben wij daardoor niet al teveel last van de recessie.”

## Betrokkenheid

Tijdens het gesprek met de bevrogen ondernemers is ook Jochem Bruinekool, accountmanager grootzakelijk van Rabobank West Betuwe aanwezig. “Wat je ziet bij familiebedrijven zoals Middelkoop, is dat er een hele andere cultuur heerst dan bij niet-familiebedrijven. Er heerst een enorme betrokkenheid. Veel bedrijven hebben te kampen met opvolgingsproblemen. Het wordt steeds lastiger om opvolgers uit de familie te vinden.”

Vanaf de jaren zestig is de Rabobank betrokken bij Middelkoop. “Regelmatig voert Jochem adviesgesprekken met ons

# ‘Wij zijn een op en top familiebedrijf’



en worden we bijgepraat over veranderingen in de markt”, stelt Hans Middelkoop. “Vanuit bancair oogpunt kunnen wij het familiebedrijf ondersteunen, zonder daarbij de unieke sterktes en familiekenmerken van de onderneming uit het oog te verliezen”, licht Bruinekoel toe. “Wij staan graag dichtbij de klant, geven persoonlijk advies bij allerhande beslissingen en zijn sparringpartner van de ondernemer.”

## Rabo Kennis App

Een belangrijke tool is volgens Bruinekoel de Rabo Kennis App. Hiermee wil de bank samen met de ondernemer kennis delen en creëren. “Door middel van deze app kan snel kennis worden opgedaan en blijft de ondernemer op de hoogte van wat er speelt. Met kennis uit de sector en door op de hoogte te zijn van de ontwikkelingen, kan de ondernemer de concurrentie een stap voor blijven.”

Toch blijft het persoonlijk contact met de ondernemer voor ons het allerbelangrijkste. Juist in een tijd waarin alles steeds onpersoonlijker wordt, zijn wij ervan overtuigd dat persoonlijk contact met de klant essentieel is.” ■

[www.rabobank.nl/westbetuwe](http://www.rabobank.nl/westbetuwe)  
[www.middelkoopculemborg.nl](http://www.middelkoopculemborg.nl)



# CAB holland... Hart voor uw ICT

Cloud-oplossingen

Managed service

System-beheer

24/7 service voor al uw ICT

Telefoneren via HIP

Detachering

Datacenter

Examencenter van Prometric en Pearson Vue

Eigen technische dienst

Webshop



CAB holland b.v. Postbus 312, 4200 AH Gorinchem  
Telefoon 0183 - 611 811 Fax 0183 - 611 812  
Internet [www.cabholland.nl](http://www.cabholland.nl) E-mail [info@cabholland.nl](mailto:info@cabholland.nl)



... de veelzijdige kleuren ...

Drukken | Printen  
Beletteren | Beurs en Presentatie

... natuurlijk ... anders!

 **KEMKER**  
makers van communicatie

Parkweg 21a | 4153 XK Beesd | 0345 - 682634  
[info@drukkerijkemker.nl](mailto:info@drukkerijkemker.nl) | [www.drukkerijkemker.nl](http://www.drukkerijkemker.nl)

Drukkerij Kemker B.V. maakt onderdeel uit van Pica Media Partners, het netwerk van zelfstandige grafimedia bedrijven

*Per 01-04-2014  
één groot familiebedrijf!*



*Krol Reizen*  
Taxi- en Touringcarbedrijf



reisorganisatie





# De ingewikkelde relatie tussen moeders, dochters en zusters

Een gemiddeld familiebedrijf bestaat al gauw uit verschillende vennootschappen. Dochtermaatschappijen, moedermaatschappijen en persoonlijke holdings zijn eigenlijk één grote juridische familie. Een familie die door het drukke ondernemen nog weleens te weinig (fiscale en juridische) aandacht krijgt. In deze column ga ik in op een tweetal mogelijkheden die de risico's tussen moeder- en dochtermaatschappijen beperken.

In veel familiebedrijven zien we dat dochtermaatschappijen aan elkaar factureren. Op dat moment ontstaat tussen de dochters een onderlinge schuldverhouding (in rekening-courant). Deze schuldverhouding zien we niet terug in de geconsolideerde jaarrekening en vaak ook niet in de aangifte vennootschapsbelasting (vanwege het bestaan van een fiscale eenheid). Desalniettemin bestaat deze schuldverhouding civielrechtelijk wel degelijk. Het komt voor dat een slechtlopende dochtermaatschappij vorderingen heeft op een bepaalde zustermaatschappij. Het feit dat dezelfde dochtermaatschappij veelal flinke schulden heeft aan de moedermaatschappij doet daar niets aan af. Wanneer de dochtermaatschappij failliet gaat, zal de curator eisen dat de zustermaatschappij betaalt, terwijl de kans klein is dat de moedermaatschappij nog iets van haar geld terugziet. Om dit te voorkomen is het dus noodzakelijk dat onderlinge rekening-courantverhoudingen regelmatig geschoond worden. Dit kan bijvoorbeeld door het opstellen van cessieovereenkomsten of door middel van een zogenaamde clearingovereenkomst. Op basis van een clearingovereenkomst worden de onderlinge rekeningcourantverhoudingen 'automatisch' zoveel als mogelijk verrekend en lopen alle schuldverhoudingen via de moedermaatschappij. Een ander aandachtspunt betreft de zogenaamde onzakelijke lening. Een onzakelijke lening is een lening die het gevolg is van aan-

deelhoudersmotieven en zodanige voorwaarden kent dat een onafhankelijke derde (bijvoorbeeld de bank) de lening niet verstrekt zou hebben. Bij een onzakelijke lening mag de schuldeiser de lening niet afwaarderen ten laste van de winst. Vaak gaat het dan om de moedermaatschappij, een persoonlijke holding of de directeur-groootaandeelhouder zelf. Onder voorwaarden mag het verlies op de lening uiteindelijk toch nog worden genomen (veelal bij liquidatie/ontbinding van de schuldenaar).

Tot slot heeft de Hoge Raad aangegeven dat een zakelijke lening na verloop van tijd alsnog onzakelijk kan worden. Dit is het geval wanneer de schuldeiser geen adequate maatregelen neemt terwijl hij weet dat de schuldenaar financieel gezien in zwaar weer verkeert. U moet reageren als een 'echte' bank.

Het is dus van belang binnen de 'familieverhoudingen' zakelijk met elkaar te (blijven) handelen. Alhoewel de praktijk dit veelal niet voldoende toelaat, adviseer ik in ieder geval zoveel mogelijk zakelijke voorwaarden in de leningsovereenkomst op te nemen. Daarbij gaat het naast de rente ook om de looptijd, de aflossingstermijnen en de verstrekken zekerheden. In ieder geval is het zaak de onderlinge schuldverhoudingen schriftelijk vast te leggen. Ik denk dat er nog genoeg mogelijkheden bestaan voor het gemiddelde familiebedrijf om 'winst' te boeken. ■



Jan van Neerbos  
G&O Verstegen accountants en adviseurs  
Edisonweg 21d | Postbus 787  
4200 AT Gorinchem  
0183 – 617839  
www.geno.nl



# Buit de familiefactor uit

Hoewel het familiebedrijf de oudste bedrijfsvorm is, vormt het op het wetenschappelijke vlak een relatief jong vakgebied. Stichting Nederlands Centrum voor het Familiebedrijf (NCFB) verricht onderzoek en verzamelt kennis over aspecten die binnen familiebedrijven spelen met als doel om familiebedrijven zich bewust te laten worden van hun unieke positie. “Familiebedrijven moeten hun voordelen beter benutten en bewust omgaan met de lastige aspecten”, aldus directeur Ilse Matser.

In Nederland valt meer dan de helft van alle ondernemingen in de categorie familiebedrijven. Daarmee vormt deze categorie een belangrijke impuls voor de economie. “Maar ondanks dit gegeven wordt er binnen diverse opleidingen relatief weinig aandacht besteed aan familiebedrijven”, vertelt Matser. Zelf is zij als lector Familiebedrijven aan Hogeschool Windesheim betrokken bij onderzoek naar ondernemen in familiebedrijven. “Ook de familiebedrijven zelf zijn zich niet altijd bewust van hun unieke positie. Terwijl op het moment dat er bijvoorbeeld een strategische beslissing moet worden genomen, dit niet alleen financiële gevolgen maar ook effect op je familie heeft. Mede om die reden wil het NCFB het bewustzijn van familiebedrijven vergroten en hen kennis bieden om hun bedrijf te versterken.”

## Familiekarakter

Deze kennis wordt onder andere via de website van het NCFB aangeboden. “Het NCFB doet onderzoek naar diverse aspecten waar familiebedrijven mee te maken krijgen of waar ze zich op zouden kunnen oriënteren om zo hun bedrijfsactiviteiten uit te breiden. Een van onze eerste onderzoeken ging over bedrijfsopvolging, want dat is bij uitstek een moment waarbij het familiekarakter op kan spelen.

Het is natuurlijk voor alle ondernemingen zaak om op tijd met de voorbereiding te beginnen, maar bij familiebedrijven komen er nog extra factoren om de hoek kijken. De volgende generatie moet op tijd bij het bedrijf worden betrokken en op dat moment is het essentieel dat de verwachtingen en ambities al op één lijn zitten. Dit lijkt wellicht een open deur, maar in de praktijk verloopt dit niet altijd even vlekkeloos. Ook de positie van de huidige ondernemer – is hij of zij de oprichter of al de zesde generatie – en de financiële situatie van het bedrijf bepaalt hoe een ondernemer tegenover het moment van opvolging staat.”

## Statuut

Een ander belangrijk thema is goed bestuur. “Binnen de categorie familiebedrijven kun je drie verschillende systemen onderscheiden: familie, bedrijf en eigenaar. Iemand die het bedrijf opricht, neemt vooral de rol als directeur op zich. Wanneer de opvolging aantreedt maar de eerste generatie nog wel betrokken blijft bij het bedrijf, verschuift deze rol vaak richting die van (mede)eigenaar. Deze verschuiving vereist goed overleg en duidelijke schriftelijke afspraken bijvoorbeeld in de vorm van een familiestatuuut. Hierin kan je vastleggen wanneer de opvolging plaatsvindt en hoe dit geregeld

wordt maar ook bijvoorbeeld wat de rol van aangetrouwde familieleden mag zijn. Juist bij familiebedrijven lopen werk en privé sneller door elkaar, dus dan zijn goede afspraken essentieel.”

## Raad van Advies

Een ander aspect waar de familiefactor om de hoek komt kijken is financiering. “De meeste familiebedrijven zijn voorzichtig gefinancierd met relatief weinig vreemd vermogen. Deze risico-averse houding biedt bij de bank een kleine voorsprong, maar steeds vaker vraagt deze bij een lening om een combinatie van investeerders. Dat kan bij familiebedrijven voor een dilemma zorgen. Zij moeten dan bereid zijn om een private equity partij toe te laten.” Matser vindt dit gezien het financiële landschap een gezonde ontwikkeling. “Los van het kapitaal dat je daarmee binnenhaalt, kan zo’n private equity partner ook een belangrijke adviesfunctie hebben. Het creëren van een goed klankbord is sowieso een belangrijke stap. De markt is heel dynamisch geworden en vereist innovatie en creativiteit. Met een klankbord, bijvoorbeeld in de vorm van een Raad van Advies, haal je expertise van buitenaf binnen. Ook kan zo’n raad je scherp houden en dwingen om af en toe even een stapje terug te nemen om te kijken of de



“Familiebedrijven kunnen juist in de niches uitblinken”, aldus Ilse Matser.

#### Family Fundament Award

Naast kennis en onderzoeken ter beschikking stellen, vraagt het NCFB ook algemene aandacht voor het familiebedrijf. De Family Fundament Award laat enerzijds aan de buitenwereld zien wat voor mooie familiebedrijven er in Nederland zijn gevestigd. Anderzijds moet het bij de bedrijven zelf bewustwording creëren en een ontmoetingsplaats vormen om ervaringen te delen. De award wordt jaarlijks na regionale voorrondes en een landelijke verkiezingsavond uitgereikt aan twee familiebedrijven in de categorieën grote en kleine bedrijven. Winnaars mogen zich een jaar lang het ‘beste familiebedrijf van Nederland’ noemen. [www.ncfb.nl](http://www.ncfb.nl)

bedrijf dat gezien de samenstelling van de directie in deze categorie valt, beschouwt zichzelf ook als een familiebedrijf of wil zich ook als zodanig profileren. Dat hangt sterk van de branche af waarin het bedrijf actief is. Binnen traditionele sectoren zoals de bouw, de agrarische tak en de maakindustrie komen bedrijven graag voor deze identiteit uit, terwijl het bijvoorbeeld binnen de ICT minder snel wordt genoemd.”

#### Creativiteit

Een feit waar veel familiebedrijven mee te maken hebben is de tegenvallende economie. Veel familie-ondernemingen moeten opboksen tegen grote bedrijven. Dat vereist volgens Matser de nodige creativiteit. “Familiebedrijven kunnen juist in de niches en met unieke producten uitblinken, al dan niet in samenwerking met andere bedrijven. Ook extra aandacht voor de klant en het uitdragen van de liefde en passie voor het vak zijn aspecten die familiebedrijven in kunnen zetten.” Daarnaast kan het interessant om andere sectoren te gaan verkennen. “Je ziet nu bijvoorbeeld dat landbouwbedrijven ook een zorgboerderij beginnen. Juist in de zorgsector is de aanwezigheid van een familiebedrijf een onderscheidende factor.” Hetzelfde geldt voor internationalisering. “Waarom zou je in Duitsland niet vertellen dat jij de eigenaar van het familiebedrijf bent? En het kan ook helpen om cultuurverschillen te overbruggen. In Zuid-Europa en China is familie heel belangrijk en dat kan herkenbaarheid creëren. Juist op dat soort momenten moet je je bewustzijn van je voordelen en deze op een slimme manier inzetten”, aldus Matser. ■

koers die wordt aangehouden moet worden bijgesteld. En voor je bedrijfsimago en daarmee het aantrekken van goed personeel is het natuurlijk ook gunstig. Het vergt openheid, maar de nieuwe generatie heeft dat door.”

#### Familiefactor

Volgens Matser biedt de unieke familiefactor voordelen ten opzichte van andere bedrijven. “Familiebedrijven kennen een trots en bouwen voort op hun traditie, hun kennis en hun netwerk. Dat kenmerkt zich onder andere in een geworteldheid in de omgeving en een langetermijnrelatie met hun werknemers en hun leveranciers. De

ondernemingen zijn sterk gefocust op continuïteit en rentmeesterschap. Zij hebben immers het bedrijf gekregen om het klaar te maken voor de volgende generatie. Dit vertaalt zich bij een groot aantal familiebedrijven ook door naar een duurzaamheidsbeleid. Wil je een bedrijf behouden en verbeteren voor de volgende generatie, dan heb je ook een omgeving nodig die dit mogelijk maakt. Respect voor de omgeving en een goed personeelsbeleid sluiten goed aan bij die langetermijnvisie.

Overigens benadrukt Matser wel dat de categorie familiebedrijven een zeer heterogene groep bedrijven behelst. “Niet elk



Bedrijfsoverdracht cruciaal voor behoud werkgelegenheid en kapitaal

# Zand in motor van de economie

TEKST HANS HAJÉE

Bedrijfsoverdrachten worden niet geregistreerd. Hierdoor ontbrak het jarenlang aan inzicht in de problematiek en kreeg deze dienstengevolge ook amper aandacht. Dat veranderde in 2012. Toen initieerde Lex van Teeffelen, lector Bedrijfsoverdracht en Innovatie aan de Hogeschool Utrecht, een grootschalig onderzoek. Hiervoor werden ruim 2.200 ondernemers uit een panel van de Kamer van Koophandel ondervraagd. “Circa een derde van de bedrijven die opgeheven worden – dat zijn er in totaal 20.000 – stoppen terwijl zij economisch gezond zijn. Daarnaast mislukken jaarlijks

zo’n 10.000 bedrijfsoverdrachten. Deze twee componenten zorgen elk jaar voor een verlies van 80.000 arbeidsplaatsen. Verder is sprake van een omzeterderving van 4 miljard en een kapitaalverlies van 2 miljard euro. De afgeleide schade voor leveranciers, dienstverleners en wijkeconomie komt daar nog bij. En vergeet de schatkist niet; die loopt jaarlijks zeker een miljard euro aan BTW en premies mis.”

## Waarde stijgt

Op basis van het onderzoek is een aantal van bijna 24.000 te koop staande bedrijven

aannemelijk. Dat komt neer op 3,6% van alle ondernemingen met personeel en ligt in de lijn met eerdere EU-schattingen. “Op dit moment zijn we bezig met het verzamelen van actuele gegevens. Die worden begin 2015 gepubliceerd, maar duidelijk is al wel dat het aantal te koop staande bedrijven stijgt. Sectoren als groothandel, metaal en ook de uitzendbranche laten al een jaar groei zien. Hierdoor brengen bedrijven bij verkoop meer op. Dat zal voor sommige ondernemers aanleiding zijn om deze van de hand te doen. Mede daardoor neemt het aanbod na de zomer flink toe. Ook het



De Nederlandse ondernemerspopulatie vergrijsd. Geslaagde bedrijfsoverdrachten zijn cruciaal voor het behoud van werkgelegenheid en kapitaal. Ook presteren bedrijven vaak beter na een overname. Bedrijfsoverdracht is een motor van de economie, maar die motor hapert. Door een gebrek aan kopers, beperkte financieringsmogelijkheden en te weinig kennis. Onderzoek van de Hogeschool Utrecht gaf voor het eerst inzicht in de omvang van de problematiek. De schade loopt in de miljarden euro en tienduizenden arbeidsplaatsen gaan verloren. 'Door ons onderzoek is het gevoel van urgentie absoluut toegenomen,' constateert lector Lex van Teeffelen. 'Bedrijfsoverdracht staat hoger op de agenda maar er moet nog veel gebeuren.'

aantal ondernemers dat aan het eind van het werkzame leven hun bedrijf wil overdragen, zal verder stijgen."

### Kleine vijver

Het aanbod neemt dus toe. Hoe zit het met de vraag? "Op dit moment vallen twee soorten zoekers op. Allereerst buitenlandse bedrijven die door middel van een overname een Nederlandse vestiging willen starten. Hieronder zijn veel familiebedrijven. Een tweede groep potentiële kopers zijn private equity- en venture capitalbedrijven die actief op zoek zijn naar interessante transacties. Meestal zijn dat overnames van 2 miljoen euro en meer. Deze zoekers vissen in dezelfde, niet al te grote vijver. Deals met een lagere waarde vallen meestal buiten hun gezichtsveld. En dat is jammer, want hier zitten bedrijven bij met een prima perspectief en volop groeikansen."

Van Teeffelen zou graag zien dat professionele investeerders en crowdfunders de handen ineenslaan. "Crowdfunding is sterk in opkomst en vooral succesvol bij lagere bedragen. Constructies waarbij een investeringsmaatschappij in de lead is met bijvoorbeeld 20% en de rest door de crowd wordt gefinancierd, bieden zeker kansen. Investeerders krijgen meer leverage, crowdfunders hebben de zekerheid dat een professionele partij het over te nemen bedrijf tegen het licht heeft gehouden en ook zelf participeert. Onlangs opperde ik deze suggestie tijdens een bijeenkomst van de Association for Corporate Growth en de reacties waren positief. Als dit op grote schaal zou gebeuren, krijgt de financiering van bedrijfsovername in Nederland echt een boost."



Lex van Teeffelen: 'In plaats van dat ik aan deuren moet rammelen, komen partijen steeds vaker naar mij toe.'

Foto: Jan Willem Groen

### Dichtgetimmerd

En dat is nodig ook, want de beschikbaarheid van kapitaal blijft een groot probleem. "Onlangs deed de Europese Investeringsbank een oproep aan nationale overheden en banken. Zij moeten meer doen om financiering van overnames mogelijk te maken." Van Teeffelen prikkelde laatstgenoemde groep begin vorig jaar in Business met een oproep tot meer actie. "Maar banken komen nog altijd amper in beweging. Het beleid ten aanzien van financiering lijkt zelfs nog restrictiever. Ook deals die vroeger geen enkel probleem waren, komen nu niet meer rond. Overnames onder een miljoen euro zijn helemaal problematisch. En dat is verreweg de grootste groep dus hier zit de meeste pijn. Als overnames al gefinancierd worden, gaan banken ook bij gezonde

proposities niet verder dan 40% en wordt de financiering vaak dichtgetimmerd met zekerheden en staatsgaranties."

### Dure fouten vermijden

Van Teeffelen verwacht niet dat de opstelling van banken op korte termijn verandert. "Ze zijn nog steeds sterk intern gericht en vooral met zichzelf bezig." Over de rol van de overheid is de lector positiever. "De problematiek van bedrijfsopvolging krijgt binnen het ministerie van Economische Zaken steeds meer aandacht. Zo staat het mkb-borgstellingskrediet ook open voor venture capitalists en private equity. Prima, al zou ik graag zien dat ook crowdfunders gebruik kunnen maken van deze garantie. Positief is dat het maximale bedrag dat microkredietorganisatie Qredits beschikbaar stelt, is verhoogd naar 150.000 euro." Ook de ▲



HU-studenten pitchten voor de financiering van 'hun' overname. Winnaar werd Halil Khan, met naast hem Roy Spit (directeur Qredits, links) en Lex van Teeffelen.

### Wees zuinig op koper

Kandidaten om een bedrijf over te nemen, zijn nog altijd dun gezaaid. "Dus als zich een geschikte koper aandient, wees er dan zuinig op," benadrukt Van Teeffelen. "Ga niet voor de hoofdprijs. Een verkoopprijs die via de geëigende waardebeoordelingsmethodes tot stand komt, is in de huidige markt lang niet altijd zaligmakend. Het gebeurt vaak dat het gevraagde bedrag te hoog is, waardoor de potentiële koper afhaakt. Is de verkoper later wel bereid om te zakken dan kan het te laat zijn. Bedenk ook dat kopers een groot percentage van de overnamesom zelf moeten opbrengen. Als ze het überhaupt al doen, financieren banken een veel minder groot deel van de overnamesom dan vroeger. Het risico voor de koper is dus aanzienlijk hoger. Verplaats je daarom in zijn positie en vraag een realistisch bedrag. En sta open voor constructies als een achtergestelde lening zodat het verkoopbedrag over een aantal jaren wordt uitgespreid. Ook een earn-out waarbij de prijs afhankelijk is van toekomstige resultaten kan uitkomst bieden."

regionale ontwikkelingsmaatschappijen kunnen een bijdrage leveren. "Zij investeren vooral in innovatieve starters. Maar overnames zijn wezenlijke innovaties, die doorgaans positievere effecten hebben op de economie dan starters. Support van ontwikkelingsmaatschappijen is dus logisch. Bij voorkeur niet alleen financieel maar ook via begeleiding. Want ondernemers – kopers en verkopers – maken door gebrek aan ervaring vaak dure fouten in het overnameproces. Voorlichting en ondersteuning kan helpen om die te vermijden."

### Groen licht

Idealiter begint kennisopbouw al bij de bron: het onderwijs. "Het starten van een bedrijf krijgt in een aantal studies aandacht maar op het gebied van opvolging en overdracht gebeurt er niets. Het ministerie van OCW ziet dit nu gelukkig ook."

Een initiatief van Hogeschool Utrecht en brancheorganisatie Inretail gaat al een stevige stap verder. "Hierbij koppelen we te koop staande bedrijven aan studenten of groepen studenten. Die ontwikkelen als onderdeel van hun afstudeeropdracht een plan voor realisatie en financiering van de overname. Daarna kan het tot een daadwer-

kelijke transactie of een minderheidsbelang komen." Onlangs pitchte een achttal studenten uit het programma voor de financiering van 'hun' overname. "De jury met

### Beschikbaarheid van kapitaal blijft groot probleem

vertegenwoordigers van banken, crowdfunding en Qredits was onder de indruk van het niveau. Vier studenten kregen groen licht van de financiers, twee cases resulteerden in een daadwerkelijke overname."

### Lonkend perspectief

Het succes trok de aandacht van het ministerie van OCW. "Momenteel wordt onderzocht of ons programma landelijk uitgerold kan worden voor een brede groep studenten. Niet alleen bij hogescholen en universiteiten maar in aangepaste vorm ook voor mbo-opleidingen. Een op te richten stichting zou

de uitrol voor zijn rekening kunnen nemen." Van Teeffelen ziet een lonkend perspectief. "Nu bereiken we jaarlijks zo'n 60 studenten met het programma. Als dat de komende vijf jaar wordt verhonderdvoudigd, ontstaat een substantiële pool aan potentiële ondernemers die bedrijven kunnen overnemen. Het zal niet genoeg zijn om alle bedrijven een nieuwe toekomst te geven, maar is wel een grote stap in de goede richting."

### Geen roepende meer

Waar het de aandacht voor de opvolgingsproblematiek betreft, is Van Teeffelen voorzichtig positiever dan bij de publicatie van het onderzoek twee jaar geleden. "Dat rapport en de publiciteit die het kreeg, heeft absoluut iets teweeggebracht. De grote negatieve gevolgen van onterechte opheffingen en mislukte bedrijfsoverdrachten worden in steeds bredere kring als onwenselijk gezien. De politiek heeft het onderwerp prominent op de agenda staan en de vaste Kamercommissie maant minister Kamp regelmatig tot meer spoed." Van Teeffelen voelt zich niet langer een roepende in de woestijn. "In plaats van dat ik aan deuren moet rammelen, komen partijen steeds vaker naar mij toe." ■



# Wij zijn de olie in de motor van uw bedrijfsoverdracht!



## Succes door ervaring!

**Geen zand in de motor en mislukte bedrijfsoverdrachten maar:**

- De juiste koper voor uw bedrijf
- Met goede condities
- De hoogste opbrengst
- Advies bij bedrijfsfinanciering
- Door vakkennis en jarenlange ervaring
- No cure no pay

ComBrok begeleidt al ruim 14 jaar ondernemers naar een succesvolle bedrijfsoverdracht.

**SPECIAAL LEZERSAANBOD!**

- Gratis advies over overnamebegeleiding
- Gratis verkoopwaardebepaling van uw bedrijf
- Discretie wordt gegarandeerd

**[www.combrok.nl](http://www.combrok.nl)**

**Neem contact met ons op:**

ComBrok Specialisten Bedrijfsovernames  
Rijksstraatweg 21a  
4191 SC Geldermalsen  
T: 0345-587030  
E: [informatie@combrok.nl](mailto:informatie@combrok.nl)



**Company Brokers**  
Specialisten Bedrijfsovernames



### Aspect | ICT

- **Software:** bedrijfssoftware (financieel, ERP, CRM), business intelligence, SharePoint, maatwerk & apps.
- **Communicatie:** Hosted en mobiele telefonie, VoIP, chat/presence, e-mail en videoconferencing.
- **ICT-systemen, hardware, netwerken.**
- **Hosting of cloud computing:** online applicaties en online diensten.
- **Advies, uitvoering, instructie, servicedesk en ICT-beheer.**

www.aspect-ict.nl | Industriestraat 28 | 3371 XD | Hardinxveld-Giessendam

*Ieder detail bekijken!*

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen  
 T. (0345) 57 13 19  
 geldermalsen@flynth.nl  
 www.flynth.nl

# FLYNTH

Ondernemen inspireert.

## Voet Verhuur voor al uw tijdelijke stroom en lichtvoorzieningen



Parkweg 67a, 4153 XL Beesd  
 T 0345 684000 - info@voetverhuur.nl  
 www.voetverhuur.nl



# Zakelijk betalen en sparen?

Het gemak van alles onder één dak.



### Zakelijk betalen en sparen:

- ✓ Compleet, voordelig en overzichtelijk
- ✓ Voor zzp, mkb, verenigingen en stichtingen
- ✓ Zakelijk Internet Bankieren
- ✓ Wereldpas voor alle gemachtigden
- ✓ Incasso- en acceptgiro contracten
- ✓ Flexibel sparen met een écht goede rente
- ✓ Persoonlijk advies

#### Alfisure verzekeringen

Herenstraat 108  
 3911 JH Rhenen  
 T 0317 - 61 39 66  
 E info@alfisure.nl  
 I www.alfisure.nl

#### Van Blijderveen-Pronk BV

Voorstraat 1-3  
 4033 AB Lienden  
 T 0344 - 60 28 04  
 E info@blijderveen.nl  
 I www.blijderveen.nl

#### Makelaars- en Assknt Budding

Achterstraat 30  
 4054 MT Echteld  
 T 0344 - 64 16 08  
 E info@buddingbv.nl  
 I www.buddingbv.nl

#### Joop van Mourik makelaars

Oudsmidsestraat 12  
 4033 AX Lienden  
 T 0344 - 60 24 00  
 E info@joopvanmourik.nl  
 I www.joopvanmourik.nl

#### BHM Advies

Nedereindsestraat 2  
 4041 XG Kesteren  
 T 0488 - 48 10 95  
 E kesteren@bhmadvies.nl  
 I www.bhmadvies.nl

#### Joop van Mourik makelaars

Swaenenstate 3  
 4043 KE Opheusden  
 T 0488 - 44 29 06  
 E mourik.opheusden@wxs.nl  
 I www.joopvanmourik.nl

# Wij zijn uw bank.

## RegioBank

Zelfstandig Adviseur

Wij zijn de bank bij u in de buurt. Met persoonlijk advies en producten zonder poespas.

# U gaat niet failliet aan een echtscheiding. Toch?

Een echtscheiding is vaak een verwarrende tijd. De emoties zitten in een achtbaan, maar tegelijkertijd moet er van alles geregeld worden, zoals bijvoorbeeld de alimentatie, aldus Kees de Kramer, jurist bij FSV Accountants + Adviseurs.

De alimentatiediscussie is nog schrijnender bij ondernemers met een eenmanszaak of een vennootschap onder firma en bij een directeur-aandeelhouder van een B.V., neemt Geurt Hogenbirk, accountant en Register Valuator bij FSV Corporate Finance, het over. Het te betalen bedrag moet immers uit de onderneming komen. In het verleden werd voor de alimentatieberekening vaak als uitgangspunt het gemiddelde van de laatste drie winsten genomen. Maar veel bedrijven maken geen winst meer. Andere bedrijven maken nog wel winst, maar zijn zoveel verplichtingen aangegaan dat er daardoor ook geen vrije ruimte voor alimentatie meer overblijft. Door toch uit te gaan van de winsten uit het verleden zijn sommige ondernemers in privé failliet gegaan.

Om die reden is het beter te kijken naar de kasstromen in een onderneming.

Daarbij wordt gekeken naar het verschil tussen de ontvangsten en uitgaven gedurende een bepaalde

periode. Als de uitgaven de ontvangsten overtreffen, wordt van een negatieve kasstroom gesproken. Zijn de ontvangsten groter dan de uitgaven, dan is er een positieve kasstroom. Populair gezegd: wat stroomt er aan geld de onderneming in en wat stroomt er weer uit? Is dat positief of negatief?

Wij maken dergelijke berekeningen met regelmaat zowel voor scheidende ondernemers als in het kader van een second opinion voor echtgenotes van scheidende ondernemers. En deze dienen als basis voor de alimentatie.

Want één ding is evident, een ondernemer moet door een rechter opgelegde alimentatieverplichting niet zijn eigen onderneming behoeven op te eten. Of zelfs failliet moeten gaan. Daar is uiteindelijk niemand bij gebaat. ■

FSV Accountants + Adviseurs B.V.  
mr. C. (Kees) de Kramer  
k.d.kramer@fsv.nl  
www.fsv.nl





Beveiliging schuift op van facilitair naar publiek

# Meer veiligheid voor minder geld

Traditioneel gezien staat beveiliging bekend als facilitaire dienstverlening, naast catering en schoonmaak. “De branche is echter steeds zichtbaarder in het (semi)publieke domein. Natuurlijk is het aan de overheid om pal te staan voor een veilige samenleving, maar de beveiliging vindt juist op dit terrein meer emplooi. Daarom schuift zij op van facilitair naar publiek actief.”

Aan het woord is Tjibbe Joustra, voorzitter van Onderzoeksraad voor Veiligheid. “Met de kansen in het publieke domein klinkt de roep om innovatie,” zegt hij. “Informatie-uitwisseling tussen uniformen is belangrijk om op te pakken en verder te verbeteren. Ik zie het als de taak van de sector om hierin het voortouw te nemen.”

## Criminaliteit daalt

Bert den Hartog, binnen Securitas verantwoordelijk voor Business Development & Technology neemt die handschoen graag op: “Een goed voorbeeld van dergelijke publiek-private samenwerking is de gezamenlijke controlekamer waar politie en beveiligers samenwerken. In deze zogenaamde Regionale Toezicht Ruimte (RTR) observeren beveiligers én politie camerabeelden van bijvoorbeeld bedrijventerreinen, winkelgebieden, parkeerplaatsen en uitgaanscentra. Bij het interpreteren van die beeldinformatie maken we gebruik van moderne analysetechnologie.” Als gevolg hiervan gaat tussen de publieke en private partners steeds minder informatie onnodig verloren. “De reactietijd is veel korter en iedereen kan vanuit de eigen bevoegdheden en verantwoordelijkheden effectief handelen. In zowel het publieke als het

private domein is sprake van een daling van de criminaliteit. Het is echt veiliger geworden.”

## Drie O's

De resultaten van de samenwerking liegen er niet om. Binnen drie jaar tijd is sprake van een daling van de criminaliteit met zo'n 80%. Doet goed voorbeeld goed volgen? “In de praktijk blijkt dat het niet eenvoudig is om alle ketenpartners op één lijn te krijgen,” weet Den Hartog.

## Ketenpartners kruipen steeds vaker bij elkaar

“De RTR kent dan ook een lange voorgeschiedenis. In 2003 startte de politie een onderzoek met als doel het aantal node-loze alarmeringen terug te dringen. Daarbij waren de drie O's betrokken: ondernemers, onderwijs en overheid. Dat heeft vervolgens geleid tot de oprichting van de stichting CrimiNee! Met name het delen van informatie tussen publieke en private partijen ligt gevoelig. Wat wel en niet mag, is allemaal juridisch getoetst. Dat kostte tijd.”

## Onconventioneel

In Laren weten ze daar alles van. “Door het hoge aantal woninginbraken en een serie brandstichtingen daalde het gevoel van veiligheid bij inwoners fors,” aldus burgemeester Elbert Roest. “Om het publieke vertrouwen te behouden, werden we gedwongen tot onconventioneel handelen. Het gemeentebestuur heeft toen het initiatief genomen om ook particuliere beveiligingsbedrijven het publieke domein te laten dienen. Vervolgens rees de vraag: moeten wij als gemeente die inzet inkopen?” Ja dus. Dat heeft geresulteerd in het convenant Particuliere Beveiliging. “Gedurende het eerste convenant stuurden we ook op de inhoudelijke inzet van de uren,” meldt de burgemeester. “Dat deel van het werk heeft de politie bij de recente ondertekening van het tweede convenant overgenomen. We voeren nu alleen nog de regie over de inkoop. De beveiligingsuren worden flexibel en informatiegestuurd ingezet. Neem surveillance rond sluitingstijden van winkels in de winterperiode. Dat tijdslot creëert een verhoogde kans op overvallen, dus zetten we daar extra beveiliging voor in. We sturen dus directer op veiligheid en daarmee op resultaat.”

## Protocollaire angst

Hoe logisch de samenwerking tussen politie, gemeente en beveiligingsbedrijf ook klinkt, volgens Roest is er een ware zoektocht aan voorafgegaan. “De gesprekken met politie en justitie waren intensief; argwaan en twijfel moesten overwonnen worden. Voor de politie was het echt wennen om informatie te delen. Zowel bij de top als op de werkvloer was



Politie en beveiligers bekijken samen camerabeelden in een Regionale Toezicht Ruimte

sprake van protocollaire angst. Het gaat immers om vertrouwelijke gegevens die vanuit de meldkamer naar beveiligers wordt doorgesluisd. Informatie die niet ‘op straat’ mag komen te liggen.” Ook het regelen van een directe inbellijn voor het beveiligingsbedrijf bij de meldkamer was een struggle. Niet onbegrijpelijk, volgens Roest. “Als politie zet je letterlijk de lijn open naar jouw werkproces. Het heeft dus alles te maken met vertrouwen. Allereerst in de top. De volgende uitdaging is om te werken aan begrip bij de mensen op de werkvloer.” Volgens Roest is de opstelling van het beveiligingsbedrijf daarbij cruciaal geweest. “Dealen met de overheid is anders dan met het bedrijfsleven. Vastberadenheid, geduld en tact zijn belangrijke voorwaarden om in die driehoek te kunnen opereren.”

## Opschalen

Het convenant in Laren heeft geleid tot een regionaal informatieprotocol. Dit fungeert als richtsnoer voor het delen en verwerken van informatie. “Een mooie winst

van twee jaar samenwerken. Het convenant biedt ons als gemeente de mogelijkheid direct te sturen op veiligheid. Meer blauw op straat lijkt een achterhaald concept. Relevanter is informatiegestuurd samenwerken. Dat heeft de toekomst. Dat moet in Den Haag nog meer doordringen.” Ook andere gemeenten in de veiligheidsregio Gooi en Vechtstreek hebben interesse getoond. Roest raadt het zijn collega’s aan. “De komst van de Nationale Politie onderstreept de noodzaak om op te schalen.”

## Politietaken overnemen

Volgens Ronald van Steden, universitair docent Bestuurskunde aan de Vrije Universiteit, kun je je inderdaad afvragen wat de centralisering en de vorming van de nationale politie betekenen op lokaal niveau. “De tendens is dat de basispolitiezorg minder wordt in buurten, in wijken en op treinstations. Aan andere kant is er de professionalisering van de beveiligingsbranche waardoor gaten kunnen worden opgevuld. Minder politieblauw, meer ‘lichtblauw’ op straat door straatcoa-

ches, buitengewoon opsporingsambtenaren en beveiligers. De volgende stap kan zijn dat beveiligers politietaken gaan overnemen. Dit is een belangrijke discussie want veiligheid is kerntaak van de staat. Het is de vraag of de politie welwillend genoeg is om de samenwerking met beveiligers aan te gaan. Bovendien beschikt een beveiligers momenteel over weinig juridische middelen, terwijl veel van hem of haar wordt gevraagd.”

## Kwestie van tijd

Op overheidsniveau is nog geen eenduidige richtlijn voor samenwerkingsvormen tussen publieke en private partijen. Volgens Den Hartog is dat een kwestie van tijd. “Steeds vaker kruipen ketenpartners – financieel gedwongen – bij elkaar om de mogelijkheden te onderzoeken. Begrijpelijk, want wie wil er nu niet meer veiligheid voor minder geld? Ondersteund door techniek kunnen mensen veel slimmer en effectiever worden ingezet. Dat is de toekomst. Je hebt dan wel partijen nodig die over hun eigen grenzen heen kunnen kijken.” ■

correct



GROEP

## Doeltreffende beveiliging op het hoogste niveau?

Onze diensten in het kort:

- Advisering
- Objectbeveiliging
- Mobiele surveillance
- Alarmopvolging
- Beheer van brandmeldinstallaties
- Camerabewaking
- Recherchediensten



Bekijk onze vernieuwde website: [www.correct-groep.nl/beveiliging](http://www.correct-groep.nl/beveiliging)



Ontdek nu ook het comfort van veiligheid!

Leerdam, 0345-614985  
[www.kopbeveiliging.nl](http://www.kopbeveiliging.nl)

Het installeren van beveiligingssystemen bij bedrijven en particulieren is al 30 jaar de specialiteit van Kop Beveiliging. Mede hierdoor zijn wij op dit gebied enorm ervaren en hebben wij een zeer sterke reputatie opgebouwd in de regio.

Gerichte adviezen en beveiligingsconcepten, vakkundige installatie van systemen, het onderhoud van uw alarmsysteem en een snelle servicedienst die 24 uur per dag bereikbaar is, zijn slechts enkele van de diensten die wij leveren.

Wij vinden dat niet alleen onze producten van topkwaliteit moeten zijn, maar ook onze medewerkers. Zo zijn zij allemaal in het bezit van een 'verklaring van betrouwbaarheid' en een 'verklaring omtrent goed gedrag'. Bovendien zijn onze medewerkers ruim opgeleid op het gebied van de verschillende beveiligingssystemen.

We zijn onder andere gecertificeerd als BORG technisch beveiligingsbedrijf en NCP erkend branddetectiebedrijf. Met Kop Beveiliging hebt u dus de zekerheid dat u met deskundige en betrouwbare vakmensen te maken heeft.



Wellicht daarom bestaat ons gerenommeerde bedrijf al 30 jaar. Kop Beveiliging is ook u graag van dienst op het gebied van:

- Alarmsystemen
- Camerasystemen
- Toegangscontrole
- Brandbeveiliging
- Kluisen
- Bouwkundige beveiliging



# BUSINESS FLITSEN



## VERNIEUWDE WEBSITE VAN VOET AGGREGATEN VERHUUR

“Het is belangrijk dat de consument onze producten makkelijk kunnen zoeken en bekijken.” aldus John Voet, directeur Voet Verhuur. “Ik vind het belangrijk om de klant een overzicht te geven van onze producten en diensten en dan moet je op het web goed vindbaar zijn: Je website is je visitekaartje.” Voet Verhuur is 24/7 bereikbaar voor al uw (nood)stroom en lichtvoorzieningen: 0345 684000. [www.voetverhuur.nl](http://www.voetverhuur.nl)

## METAMORFOSE BERT STORY WAARDENBURG

De afgelopen maanden is er flink verbouwd bij Story Waardenburg BMW aan de Filipsweistraat. Het markante gebouw, niet te missen vanaf de A2, onderging een forse metamorfose. Onlangs vond de officiële opening plaats van de nieuwe showroom. Na het welkomstwoord door de directeur van Story Waardenburg, dhr. Peter Rooyackers, werden de genodigden getraakteerd op een spetterende avond vol entertainment. Bovendien werd deze gelegenheid aangegrepen om de nieuwe BMW 4 Serie Gran Coupé te introduceren. De showroom van Story Waardenburg is volledig aangepast aan de hedendaagse BMW stijl; twee verdiepingen vol nieuwe en gebruikte BMW's, een moderne servicewerkplaats en een schadeherstelbedrijf. Naast de compleet vernieuwde showroom voor alle nieuwe BMW's, is de gehele bovenverdieping omgebouwd tot een groot BMW Premium Selection centrum. Waarbij men de ambitie heeft uitgesproken te willen groeien naar hét grootste BMW occasion centrum van Nederland. Story Waardenburg is dus zowel voor nieuwe als voor jong gebruikte BMW's meer dan klaar voor de toekomst.

## WIFI IN DE HORECA BIEDT WIFI OP MAAT OPLOSSINGEN

Wifi in de Horeca verzorgt voor Horeca, Recreatie en zakelijke dienstverleners wifi op maat oplossingen. Dit doen wij in combinatie met marketingacties gericht op de doelgroep van onze klanten. Zo kunnen onze klanten wifi aanbieden en door middel van het aanmeldscherm op het mobiel apparaat ook acties, evenementen en extra diensten onder de aandacht brengen.

Om de klant compleet te voorzien van een goed wifinetwork bouwen wij het wifinetwork vanaf de grond af op. Vanaf de aanvraag voor de internetlijnen en het uitvoeren van een site survey op locatie verzorgen wij ook de locatie en de support na oplevering.

Al onze wifi netwerken worden op afstand gemonitord, hierdoor kunnen wij ad-hoc en preventief actie ondernemen en eventuele storingen voortijdig voorkomen. Hierdoor kan de klant zonder omkijken gebruik maken van zijn wifinetwork en ook nog acties en evenementen extra onder de aandacht brengen bij zijn bezoekers.

<http://www.wifiindehoreca.nl/>

**“Office 365, veilig en vertrouwd  
via Microsoft in de Cloud.”**

Meer informatie: [www.altijdssoftwareparaat.nl](http://www.altijdssoftwareparaat.nl)

**ASPECT**® | ICT

*Ieder detail bekijken!*

[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl) | [info@aspect-ict.nl](mailto:info@aspect-ict.nl)

Veilig ondernemen

# 'Samenwerking is de enige sleutel tot succes'



Op deze manier werkt het ook in Rivierenland. De politie eenheid Oost-Nederland, district Gelderland-Midden, werkt daarom op veel vlakken nauw samen met onder andere gemeenten, Lindus, Bello, parkmanagers en individuele ondernemers om het begrip veiligheid een gezicht te geven. Door de inzet van wijkagenten, een beleidsadviseur en deelname aan werkgroepen of bijeenkomsten probeert zij gezamenlijk invulling te geven aan veiligheid. "We zijn er per slot van rekening allemaal bij gebaat", vertelt Jansen. "Door onder andere het gezamenlijk delen van informatie, trendontwikkelingen en het nemen van maatregelen wordt geprobeerd aan de voorkant te komen van een veiligheidsprobleem. Niemand staat namelijk te wachten op het moment dat naar aanleiding van bijvoorbeeld een inbraak de politieauto het bedrijfsterrein oprijdt."

## Collectieve toezicht

Een goed voorbeeld van samenwerking is volgens hem bijvoorbeeld het door Bello georganiseerde collectieve toezicht. "Dit bestaat al een paar jaar. Behalve een goede samenwerking levert dit ook echt concreet veiligheid op. Uit (politie) cijfers blijkt feitelijk dat op terreinen waar geen toezicht is, er meer criminaliteit plaatsvindt. Meer ogen en oren creëren door de inzet van een beveiligingsbedrijf, levert dus ook echt wat op. Voor een relatief klein bedrag koop je een stukje extra veiligheid."

"Je kunt je afvragen of de ondernemer wel eens berekend heeft wat bijvoorbeeld een inbraak kost", stelt Jansen. Denk daarbij aan de schade, verdwenen goederen, laptops met bedrijfsgegevens die verdwenen zijn, de tijd die het kost om alles te regelen zoals aangifte doen, overleg met de verzekering, het weer op orde krijgen van de gegevens die op die ene

laptop stonden etcetera. Het investeren in veiligheid is dus dan ook bijna een economische must. Mag de ondernemer dan ook van ons een inspanning verwachten? Natuurlijk, we doen ons best maar helaas kunnen we niet 24/7 op alle plaatsen tegelijk zijn. Daarom zijn wij mede afhankelijk van de ondernemer en onze partners, zoals eerder genoemd."

## Keurmerk Veilig Ondernemen

Een ander bewezen middel om de veiligheid te vergroten is het Keurmerk Veilig Ondernemen. In de hiervoor noodzakelijke werkgroep zitten politie, brandweer, gemeente en ondernemers aan tafel om ervoor te zorgen dat het bedrijventerrein of het winkelgebied wordt gecertificeerd. De samenwerkingsovereenkomst die hiervoor wordt afgesloten verplicht iedere deelnemer dan ook om daadwerkelijk de afspraken na te komen die van te

Wanneer we het hebben over veiligheid, wordt al snel gewezen naar de politie. 'Daar zijn zij toch voor', is een gedachte die al snel opkomt. "Voor een deel klopt dit", zegt Anton Jansen, beleidsadviseur Politie Oost-Nederland / Gelderland-Midden. "Het is per slot van rekening onze core business. Maar we kunnen het niet alleen! Het veilig laten zijn of voelen vraagt om een gezamenlijke inspanning. Uiteraard heeft iedereen zijn of haar eigen verantwoordelijkheid, maar samenwerking is volgens mij de enige sleutel tot succes."



voren aan het papier zijn toevertrouwd. Dit wordt middels een audit gecheckt. "Deze certificering krijg je dus niet zo maar!", licht Jansen toe. "Binnen Rivierenland zijn inmiddels een aantal bedrijventerreinen gecertificeerd. Bij veiligheid wordt al snel gedacht dat camera-toezicht hét middel is. Het zal zeker bijdragen maar is slechts een middel. Camerabeelden moeten worden uitgelezen en kosten dus capaciteit. Wat staat er wel op maar vooral wat niet! Mogen camerabeelden altijd worden gebruikt of soms ook niet? Vraagstukken dus die niet zomaar zijn beantwoord. Toch wordt er op dit moment gekeken naar cameratoezicht op met name de bedrijfsterreinen. Het moet een zogenaamd intelligent camerasysteem worden. "Het gaat hier te ver om hier uit te leggen wat het allemaal kan", benadrukt hij. "Veel kan ik u verzekeren! De politie ondersteunt dit initiatief omdat het wordt

aangesloten bij de regionale toezichtsruimte. Het voordeel voor ons is dat we op een relatief eenvoudige manier mee kunnen kijken en dus sneller kunnen anticiperen als politie."

### Aangifte

Is aangifte doen belangrijk voor de ondernemer? "Ik denk het wel. Ook bij de politie is 'meten is weten' essentieel. Niets gemeld of geen aangifte gedaan betekent cijfermatig dat er ogenschijnlijk niets aan de hand is. Hierdoor ontstaat de neiging om onze schaarse capaciteit ergens anders in te zetten. Het resultaat hiervan is dus minder toezicht. De (economische) gevolgen kunt u dus wel raden." ■

Mocht u als ondernemer geïnteresseerd in meer informatie kijk dan even op [www.hetccv.nl](http://www.hetccv.nl), of de website van Lindus of Bello. Uiteraard bestaat de mogelijkheid de politie te benaderen via uw wijkagent of 0900-8844.



"Wij kunnen het niet alleen", aldus Anton Jansen.



# De Stelling

**'Door het regelen van collectieve beveiliging boet je in op kwaliteit'**

Investeren in veiligheid is voor veel ondernemers een lastig onderwerp. Er moet tenslotte geld worden uitgetrokken voor zaken waarvan het nut en belang niet altijd voor iedereen in gelijke mate duidelijk zijn. Beveiligen heeft immers te maken met gebeurtenissen waarvan niet vaststaat of ze zullen plaatsvinden en waarvan al evenmin vaststaat welke gevolgen die gebeurtenissen uiteindelijk zullen hebben. Bovendien heeft de ondernemer vaak weinig tijd om zich in de materie te verdiepen. Toch wint collectieve beveiliging de laatste tijd flink aan populariteit bij ondernemers. Het laag willen houden van de kosten, is bijvoorbeeld een belangrijke reden om te kiezen voor collectieve beveiliging. Sommige ondernemers zijn echter bang dat dit ten kosten gaat van de kwaliteit. Rivierenland Business vroeg een drietal specialisten op het gebied van beveiliging naar hun ervaringen met collectieve beveiliging.

## **Jorn Krijgsman, KOP Beveiliging, Telecom en ICT**

Door beveiliging collectief te regelen kun je vooraf de inkoopvoorwaarden beter afstemmen en de gewenste kwaliteit beter definiëren. Vervolgens is het aan het beveiligingsbedrijf om hieraan te voldoen. Wij kennen hele succesvolle en effectieve collectieven. De bevoegdheden zijn weliswaar anders dan die van de politie, maar de realiteit is dat de politie niet de capaciteit heeft om in alle behoeftes te voorzien. Collectieve beveiliging is dus een mooie aanvulling. Met alleen collectief is men er nog niet. Beveiligen van het eigen pand blijft een must en collectief is daarop een goede aanvulling om met name de reactie / alarmopvolging sneller en effectiever te maken. Zo kan het beveiligingsbedrijf bijvoorbeeld na een melding direct verbinding maken met de bewakingscamera's van de klant en live meekijken. Wanneer blijkt dat er onraad is, wordt rechtstreeks de politie ingeschakeld. De politie heeft dan een geverifieerde melding en kan met passende prioriteit handelen.



### Albert Sitalsing, Correct Beveiliging

Het regelen van collectieve beveiliging brengt grote voordelen met zich mee. Door de krachten te bundelen kan tegen relatief lage tarieven een bepaalde mate van preventie (tegen veelal externe factoren) worden gerealiseerd. Het gevaar is echter dat men denkt nu alles wel geregeld te hebben.

Het tegendeel is waar! Beveiliging begint bij aanneming van goed personeel en het creëren van beveiligingsbewustzijn bij deze medewerkers. Tevens zullen de organisatorische, bouwkundige en elektronische maatregelen op elkaar moeten worden afgestemd. Wat heb je immers aan duur hang- en sluitwerk en een alarmsysteem als dit niet goed wordt gebruikt door de medewerkers? Heeft de ex-medewerker die een maand geleden uw bedrijf verliet de sleutel wel ingeleverd en is zijn alarmcode al gewist uit het systeem? Heeft deze medewerker geen bedrijfsgevoelige informatie meegenomen naar de concurrent? Uw pand is goed afgesloten, maar hoe zit dit met uw computersystemen? Hoe voorkomt u diefstal en fraude en wat doet u bij constatering van onregelmatigheden binnen uw bedrijf? Beveiliging blijft te allen tijde een punt van aandacht. Correct helpt u graag deze zaken op orde te krijgen!



### Ruud van Mourik, Lijo Security

**Collectieve beveiliging is winst voor alle deelnemers. Alle deelnemers hebben immers baat bij collectieve beveiliging:**

- De gemeente beschikt over een veiliger bedrijventerrein;
- De politie hoeft minder vaak te surveilleren en hoeft minder vaak alarm op te volgen;
- De bedrijven hebben minder schade door criminaliteit en vandalisme.

Collectieve beveiliging, zoals de beveiliging van een bedrijventerrein, heeft een paar stevige voordelen. Preventie wordt verhoogd, schades lopen terug en individuele maatregelen worden erdoor geoptimaliseerd.

#### **De definitie van collectieve beveiliging:**

Collectieve beveiliging is de samenwerking tussen verschillende partijen om binnen een gedefinieerd gebied de veiligheid te verbeteren. Collectieve beveiliging is altijd een aanvulling op individueel geregelde beveiligingsmaatregelen. Bij Lijo Security redeneren we bij collectieve beveiliging altijd vanuit de ondernemer: Het is er voor en door de ondernemer. Hoewel partijen als brandweer, politie, lokale overheden en ondernemersverenigingen ook een belangrijke rol hebben in collectieve beveiliging.

#### **Door krachten te bundelen ontstaan grote voordelen**

- Minder schade door preventieve werking van surveillance, camera's en borden;
- Snelle reactietijd voor een grotere pakkans en beperking van schade;
- Optimalisatie van individuele inbraakpreventie en veiligheidsmaatregelen;
- Draagt sterk bij aan een algeheel gevoel van veiligheid;
- Zorgt voor een verhoogde prioriteit bij politie en brandweer;
- Uw verzekeringspremie wordt gunstiger.







**VAN ECK & VAN STERKENBURG**  
ACCOUNTANTS BELASTINGADVISEURS

HERENSTRAAT 18 T 0344 66 17 38  
4116 BK BUREN INFO@VEVS.NL

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

**karim**

Karim de Groot Fotografie

[karim.eu](http://karim.eu)

0649115741

**Office 365, (samen)werken,  
waar en wanneer u maar wilt."**

Meer informatie: [www.altijdsoftwareparaat.nl](http://www.altijdsoftwareparaat.nl)



**ASPECT**® ICT  
*Ieder detail bekijken!*

[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl) | [info@aspect-ict.nl](mailto:info@aspect-ict.nl)

# HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Natuurlijk heeft blindheid vooral nadelen. Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven. Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via [steunBartimeus.nl](http://steunBartimeus.nl)



**'Ik heb geen last  
van hoogtevrees!'**

- Bram, 15 jr, blind

Eénmalig  
2,50 € / sms

**Lijo**  
SECURITY

Lijo Security  
Dorpsstraat 42  
4031 MG Ingen  
0344-603002  
[www.lijo.nl](http://www.lijo.nl)  
[info@lijo.nl](mailto:info@lijo.nl)

Lijo Security is al dertig jaar gespecialiseerd in:

Inbraakbeveiliging • brandbeveiliging • toegangscontrole  
Telefooninstallaties • IP Dect installaties • data-installatie  
Camera installatie voor beveiliging en voor kwaliteit en procesbewaking

Van projecteren en installeren tot onderhouden  
van bovengenoemde installaties.

Ook voeren wij maandelijks O.P. voor u uit op bestaande brandmeldinstallaties  
en ontruimingsinstallaties.

Lijo Security is een erkend installateur van inbraakinstallaties  
brandmeldinstallaties en camera-installaties.



# RAAR!

**Chantal Hol-Krol,**  
Krol Reizen / ADW Reizen ([www.adwreizen.nl](http://www.adwreizen.nl))



**Aanbestedingen in het vervoer: de controversie van serviceverlening.** Nederlandse touringcarbedrijven betalen in heel Europa fors om gebruik te maken van het wegennet. In Nederland is iedereen welkom, gratis welteverstaan. **Gezinsauto's vol veilige kinderzitjes; vreemd dat de waardevolle kroost in een afgeschreven bus, zonder gordels op schoolreis gaat.** Parijs verwijderd de slotjes van Pont des Arts, omdat de wethouder ze naast gevaarlijk ook nog eens lelijk vindt. En dat in de stad der liefde. "Een mobiele telefoon is om mee te.... appen", aldus dochter van 6. Oeps. **WK Voetbal: De propaganda van een mooi, maar tweeslachtig land.** De digitale 5, 10 of 14 daagse weersverwachting verandert bijna ieder uur. Waarom blijft men het dan toch steeds checken?

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS



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

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

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

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

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

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

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail [jeroen@jbbaccountants.nl](mailto:jeroen@jbbaccountants.nl) of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



### JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86  
[info@jbbaccountants.nl](mailto:info@jbbaccountants.nl) | [www.jbbaccountants.nl](http://www.jbbaccountants.nl)

**ALTIJD  
EN OVERAL**

**DigiDeur**

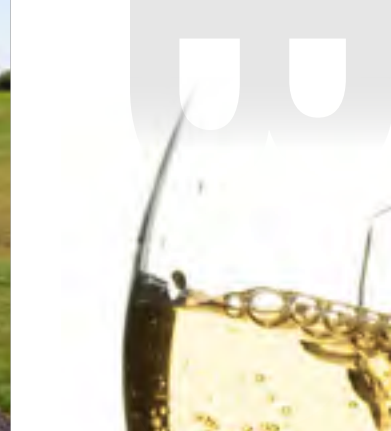
**Tempelman - de Niet**

Gerechtsdeurwaarders *Pur Sang*

Gerechtelijk Logistiek Centrum  
Incasso Centrale

Stephensonstraat 2 - 4004 JA Tiel  
Postbus 6026 - 4000 HA Tiel  
Telefoon: 0344 - 63 60 00

[www.tempelman-deniet.nl](http://www.tempelman-deniet.nl)  
[info.tempelman-deniet.nl](mailto:info.tempelman-deniet.nl)  
[www.digideur.nl](http://www.digideur.nl)



**BOB Golf Event Pitch & Putt Golf Maurik**

# Onontdekte golftalenten schitteren op de golfbaan

Het BOB-golftoernooi werd mede mogelijk gemaakt door:

Pitch & Putt Golf Maurik  
MacBright BV  
Rivierenland Business  
Van Munster Media



Op 11 juni organiseerde BOB Rivierenland voor het eerst een golftoernooi. Een select gezelschap van amateur golfers, semi-professionals en onontdekte talenten uit de regio reisde af naar Pitch & Putt Golf in Maurik.

Na een uurtje inslaan werden de deelnemers naar handicap ingedeeld en liepen zij in groepjes de holes af. De veelzijdige baan hield de deelnemers een aantal uurtjes zoet. Na het bedwingen van de holes stond er een welverdiend buffet voor hen klaar, waar zij op het zonovergoten terras van konden genieten.

Na het optellen van de scores bleek Arnold van Ooijen van RTP Elektrotechniek de absolute winnaar. Hij won een jaarlidmaatschap voor BOB Rivierenland. Erwin van Toor van Adams Bouwadviesbureau won de tweede prijs; een abonnement op Porsche Scene Live. Ronald Holsheimer van DaSilva Beans&Leafs werd derde. Lida de Greef van Monteba Accountants en Adviseurs was de beste golfer onder de dames. Tevens was er een eervolle vermelding voor MacBright BV, die hoofdsponsor van het evenement was.

Ook lid worden?  
Stuur een mail naar:  
[danny@vanmunstermedia.nl](mailto:danny@vanmunstermedia.nl) of surf  
naar [www.rivierenlandbusiness.nl](http://www.rivierenlandbusiness.nl)





# Ondernemen is topsport

Topsport is een prachtig metafoor voor ondernemen, want net als bij topsport komt het bij ondernemen aan op discipline, het stellen van doelen, het verbeteren van prestaties en teamwork met je medewerkers. Bovendien hebben ondernemers net als topsporters maar één doel voor ogen en dat is de beste zijn. Maar hoe kun je je goed voorbereiden wanneer er topprestaties van je verwacht worden?

Als lifestylecoach kijk ik niet alleen naar hoeveel iemand beweegt, maar ook naar de voeding, het slaappatroon, de rust- en de stressmomenten. Deze aspecten zijn namelijk onlosmakelijk verbonden met onze gezondheid en het gevoel van welbevinden. Wat mij vaak in de praktijk opvalt, is dat met name op die momenten dat de ondernemer moet presteren hij juist vaak beknibbelt op één van deze aspecten. Hij slaapt minder, let minder op zijn voeding... Terwijl hij juist het tegenovergestelde zou moeten doen. In de sport wordt gezegd dat de wedstrijd al wordt gewonnen in de voorbereiding. Topsporters besteden veel aandacht aan de

voorbereiding om een topprestatie neer te zetten. Dit zou ook voor iedere ondernemer op moeten gaan. Ook hij zou uiterst serieus en tijdig zich moeten voorbereiden op het moment dat er veel van hem verwacht wordt. Eigenlijk zou iedere ondernemer al twee weken voordat hij moet 'pieken' een start moeten maken met voorbereidingsmaatregelen. Hiermee bedoel ik bijvoorbeeld dat je een half uurtje eerder naar bed moet gaan, meer gezonde voeding als groente en fruit tot je moet nemen, voldoende beweegt en alcohol even laat staan. Ook een ontspanningsmassage, of een moment waarin je je telefoon uitzet en even

Robert Lagendijk is sinds 1995 eigenaar van LAGENDIJK Training ([www.lagendijktraining.nl](http://www.lagendijktraining.nl)), dat gevestigd is op Papendal in Arnhem, het sportmekka van Nederland. Hij heeft jarenlange ervaring met het trainen van topsporters, maar ook ondernemers en managers behoren tot zijn cliënten. Juist door zijn ervaring in de topsport, weet hij als geen ander wat de ondernemer nodig heeft in zijn weg naar het succes. In Rivierland Business belicht hij iedere editie hoe je het hoogst haalbare resultaat kunt halen en geeft hij tegelijkertijd een blik achter de schermen van de topsport.



helemaal niks doet, is in die periode aan te bevelen. Wanneer je dit in acht neemt, zul je merken dat je makkelijker door een stressvolle en drukke periode komt, je veel beter presteert maar ook dat je na die periode weer sneller hersteld bent. Zowel sporters als ondernemers die zich niet tijdig en serieus voorbereiden maken minder kans om te winnen. En sterker nog: een heleboel ondernemers lopen continu op het randje van matig presteren en/of overspannenheid zonder dat ze het zelf in de gaten hebben. Dan wordt het echt tijd om aan de bel te trekken en een keus te maken! ■

Robert Lagendijk  
Eigenaar LAGENDIJK Training

# Allemaal piloot!

Wat een prachtige positie, hangend in de lucht met alle activiteiten onder je, waar je een goede helikopterview over hebt. Met je hoofd in de wolken en je ogen af en toe op het dashboard. In zo'n cockpit haal je overigens veel meer informatie uit je meters dan door uit het raampje te kijken.

Eigenlijk, is het voor een ondernemer niet anders; je moet af en toe afstand nemen om vanaf die afstand objectief te kunnen blijven kijken naar je eigen organisatie en meters helpen daarbij. Omdat we met steeds meer software ook steeds meer data vastleggen krijgen we ook steeds betere metertjes.

Een verzameling metertjes wordt ook wel business intelligence genoemd. Soms kun je je erover verbazen welke informatie er allemaal uit je eigen data te halen is. Nog interessanter wordt het als je dit gaat combineren met data die via internet te vinden is. Het CBS,

Social media, maar ook KNMI of gemeenten beschikken over interessante opengestelde bestanden welke in relatie kunnen staan tot je producten, diensten of klanten. Door beter te analyseren kun je sneller inspelen op marktontwikkelingen, wellicht sneller dan je concurrent. Een voorbeeld uit de praktijk? Een relatie van ons, Kraamzorg de Waarden, merkte op dat er een relatie lijkt te liggen tussen de maanstand en het aantal geboortes. Met de inzet van business intelligence en Big Data onderzoeken we nu of ze hiermee hun personeelsplanning kunnen optimaliseren. We zijn benieuwd op welk gebied u een uitdaging voor ons heeft!



Hessel Voorbij  
Aspect | ICT  
Industriestraat 28, 3371 XD  
Hardinxveld-Giessendam  
0184 - 675 400 , [www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)

## Festivals zijn in, disco's zijn uit!



Dit blijkt uit cijfers van een onderzoek van Van Spronsen & Partners voor Horeca Nederland. Meer dan de helft van de discotheken heeft de afgelopen 15 jaar de deuren moeten sluiten. Op dit moment zijn er nog maar 243 over. Ook blijkt uit het onderzoek dat veel mensen liever een festival bezoeken.

Inspelend op deze trend organiseren Beldert Beach en Holland Evenementen Groep dit jaar

een compleet nieuw origineel concept: 'Fruit Valley'!

Een festival dat is opgezet om beginnende, regionale artiesten een podium te geven. Of je nu denkt aan zangers, bands of DJ's, ze kunnen zich allemaal aanmelden.

"Het belooft dan ook een gevarieerd programma te worden", aldus Leroy van Hattum, organisator van het evenement. "Het festival wordt enorm goed ontvangen. De bedoeling is om het festival jaarlijks terug te laten keren, maar dat is natuurlijk wel afhankelijk van de eerste editie!"

De naam voor het festival komt van eigenaar/directeur Patrick Janssen. "Het past echt bij de regio en de periode waarin het festival plaats vindt. We hebben allemaal lokale partners benaderd die raakvlakken hebben met het thema en zich kunnen komen presenteren: fruitboeren, streekproducten, corsowagens, etc... Het wordt een fruitige dag met veel kleur."

De eerste editie van 'Fruit Valley' vindt plaats op zondag 7 september op Beldert Beach van 13.00 uur tot 22.00 uur en aanmelden kan via de facebookpagina van Beldert Beach. Voor toegang geldt de normale entreprijs van Beldert Beach: €5 (of €3,50 met Clubkaart).

Voor meer informatie kijk op [www.fruit-valley.nl](http://www.fruit-valley.nl)



## Chateau voor Buren

# Wijnfestijn van de Betuwe

Na een succesvolle eerste editie, vindt dit jaar de tweede editie plaats van Chateau voor Buren op 31 augustus. Rivierenland Business sprak Evert Obdeijn, voorzitter van Stichting Evenementen Buren Stad, die zich onder andere bezig houdt met de organisatie van het wijnfestijn.

### **Waarom Chateau in Buren?**

De oude binnenstad van Buren staat synoniem voor sfeer en gezelligheid. Een belangrijke voorwaarde om van een evenement als Chateau voor Buren een geweldig succes te maken. Je hoeft hiervoor zeker niet in het bourgondische zuiden te zijn. 'Joi de vivre' - genieten, zoals men dat in Frankrijk kent, maar dan gewoon hier op Nederlandse bodem. De

reacties na onze eerste editie spreken wat dat betreft voor zich. Het organisatieteam stelt zich tot doel dat niet alleen de organisatie maar ook ondernemers en inwoners van Buren, Chateau voor Buren gaan omarmen als hun eigen wijnfestival maar wel met een landelijke allure. De brocante- en cadeauwinkels in de binnenstad zijn geopend en bezoekers kunnen terecht bij de horecagelegenheden.



### **Vouchers**

De bezoekers van Chateau voor Buren kunnen een bijzonder wijnglas en het programmaboekje kopen voor €7,50. Hierbij horen 10 vouchers voor gratis wijnproeven bij de diverse stands.

### **Voor wie is Chateau voor Buren?**

De organisatie van Chateau voor Buren is in handen van een aantal wijnliefhebbers met passie. Zij willen bewerkstelligen dat wijnaanbieders er met plezier komen en dat de bezoekers vooral genieten van het aanbod. Chateau voor Buren moet wat de organisatoren betreft de komende jaren uitgroeien tot een culinair wijnfestival voor jong én oud. Niet alleen de oude wijnlanden zoals Frankrijk, Italië en Duitsland zijn vertegenwoordigd maar ook wijnproducenten uit nieuwe wijnlanden. Wat te denken van wijnen uit Bosnië, Servië, Hongarije, Malta maar ook China, Thailand en India? Niet te vergeten, ook in ons eigen land worden heerlijke wijnen geproduceerd.

### **Gaan jullie op dezelfde voet verder als vorig jaar?**

Na een kleine terugblik op 2013, waar we bij de eerste editie ongeveer 2500 bezoekers mochten verwelkomen en wij veel enthousiaste reacties van zowel bezoekers als standhouders kregen, zijn de ambities van het organisatieteam voor 2014 tweeledig. Chateau voor Buren is en blijft een proeverij die aantrekkelijk is voor standhouders én bezoekers. Er is ruimte voor de echte wijnproeverij en daarnaast is Chateau voor Buren vooral gezellig!





***De ambiance is vaak belangrijk bij het drinken van wijn. Hoe proberen jullie de perfecte ambiance te creëren?***

Wijn vind je vooral lekker of niet lekker. Natuurlijk is het daarbij een sport om met elkaar te delen wat je vindt van de kleur, de geur, de smaak en de afdrank van een bepaalde wijn. Deze aspecten bepalen hoe je een wijn waardeert. Minstens zo belangrijk is de ambiance. Ben je in de stemming en drink je een glas wijn met elkaar dan is het vaak genieten. Denk maar aan de vakantie. Chateau voor Buren vindt ambiance belangrijk. Het Jodenkerkplein biedt de bezoeker een heel andere beleving dan die van het zwerven langs de aangeboden wijnen en deze met elkaar te proeven. Dit plein is voor ons festival veranderd in een grote openlucht loungebar waar bezoekers op relaxte wijze onder het genot van een glas wijn, een hapje en easy listening loungemuziek, met vrienden kunnen ontspannen. ■

Blijf op de hoogte via [www.chateauvoorburen.nl](http://www.chateauvoorburen.nl)

**Voorprogramma op zaterdag 30 augustus: Buitengewoon in het land**

'Buitengewoon in het land' is een bijzonder 'restaurant zonder muren'. Chateau voor Buren en het Betuws Wijn domein halen dit bijzondere dinerconcept op zaterdag 30 augustus naar Buren, een feestelijke introductie voor het wijnfestival. Nagenieten met een glas wijn en overnachten in een lokale B&B behoren tot de mogelijkheden. Hiermee komt de bezoeker van het wijnfestival helemaal in de stemming voor de proeverij op zondag 31 augustus. Informatie/reserveren: <http://www.buitengewooninhetland.nl/>

***Hoe gaan jullie dit waar maken?***

Wij denken als organisatie aan de volgende punten: de echte wijnproever kan zijn of haar hart ophalen, er is productinformatie en ruimte voor proefnotities; wij dagen de standhouders uit om productinformatie aan te leveren, de bezoeker prikkelen wij om echte proefnotities te maken

en die aan ons te laten weten. Naast het proeven van wijn krijgt ook de verkoop van wijn bijzondere aandacht van de organisatie. En tenslotte, het activiteitenprogramma wordt uitgebreid met wijnpresentaties, de moderne wijnproductie wordt gepresenteerd en er is gezorgd voor de culinaire en muzikale omlijsting.

**Wist u dat?**

- In Nederland tegen de 200 wijngaarden goed zijn voor naar schatting 1.500.000 flessen wijn;
- Nederland ongeveer 41.500 verschillende wijnen importeert;
- Nederland 20,5 liter wijn per hoofd van de bevolking consumeert;
- In Frankrijk en Italië de consumptie op circa 50 liter per hoofd van de bevolking ligt en in China op ongeveer 2 liter per hoofd van de bevolking;
- China en Japan booming wijnlanden zijn.

Footeaz

# Ieder event een persoonlijke touch

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Begonnen als visitekaartje voor wijnen is Footeaz inmiddels uitgegroeid tot een glaslabel waarmee zowel de zakelijke markt als de consument een evenement of belangrijke gebeurtenis kan personaliseren en professionaliseren. “Footeaz biedt een unieke manier om iets onder de aandacht te brengen.”

Aan het woord is Wilma, die samen met haar partner Marcel de grondlegger van Footeaz is. Beiden zijn rasondernemers uit de Betuwe. “Vanuit onze innovatiederneming Not-One B.V. is enige jaren

geleden Footeaz geboren”, vervolgt Wilma.

“Het idee ontstond toen ik aan een tafeltje in een restaurant op Wilma aan het wachten was”, vult Marcel aan. “Ik bedacht

me opeens dat het eigenlijk vreemd was dat ik nergens een etiket van de heerlijke wijn die ik op dat moment dronk kon vinden, zodat ik het later nog elders zou kunnen aanschaffen. Ik besloot om met een visitekaartje een etiket om de steel van het wijnglas te vouwen. De Footeaz waren geboren!”

“Wat Marcel in het restaurant in elkaar geknutseld had, leek er al aardig op, maar we hebben nog heel wat uurtjes gepuzzeld voordat we de juiste vouwwijze ontdekten hadden”, lacht Wilma.





## Bedrijfsuitje

Inmiddels kunnen de Footeaz voor ieder doeleinde ingezet worden. “Denk aan een verjaardag, bruiloft of jubileum, maar ook aan een congres of bedrijfsuitje”, licht ze toe. “We hebben voorbedrukte Footeaz maar je kunt ze ook custom made krijgen. Dit zorgt ervoor dat ze ook uitstekend inzetbaar zijn voor cateraars en organisatie- en evenementenbureaus.”

Via de website [www.footeaz.nl](http://www.footeaz.nl) kan een eigen ontwerp geupload worden. Er is keuze in diverse varianten zoals vierkant, rechthoekig en rond. Daarnaast kan de

voorkant en de binnenzijde bedrukt worden, maar is het ook mogelijk om slechts de voorzijde te laten bedrukken.

## Chateau voor Buren

Tijdens wijnfestijn Chateau voor Buren op zondag 31 augustus, kan het publiek in levenden lijve kennis maken met Footeaz. “Vorig jaar stonden we er ook al om te kijken of er interesse was in het product”, blikt Marcel terug. “Daar werd er zo enthousiast op gereageerd, dat we besloten om Footeaz verder door te ontwikkelen. Inmiddels hebben we het wereldwijd

gedeponeerd. Alleen in de Verenigde Staten bestaat er al een soortgelijke naam voor een ander product. Voor dit land moeten we dan ook nog een andere naam voor Footeaz gaan bedenken.”

“Wij zijn de enige ter wereld met dit soort glaslabels en krijgen zelfs al bestellingen vanuit Curacao”, zegt Wilma vol trots.

“Tijdens het eindejaarsfeest van café Williwood in Willemstad werd met onze Footeaz het jaar uitgeluid.”

Binnenkort zijn de Footeaz ook verkrijgbaar voor consumenten bij de slijterij.

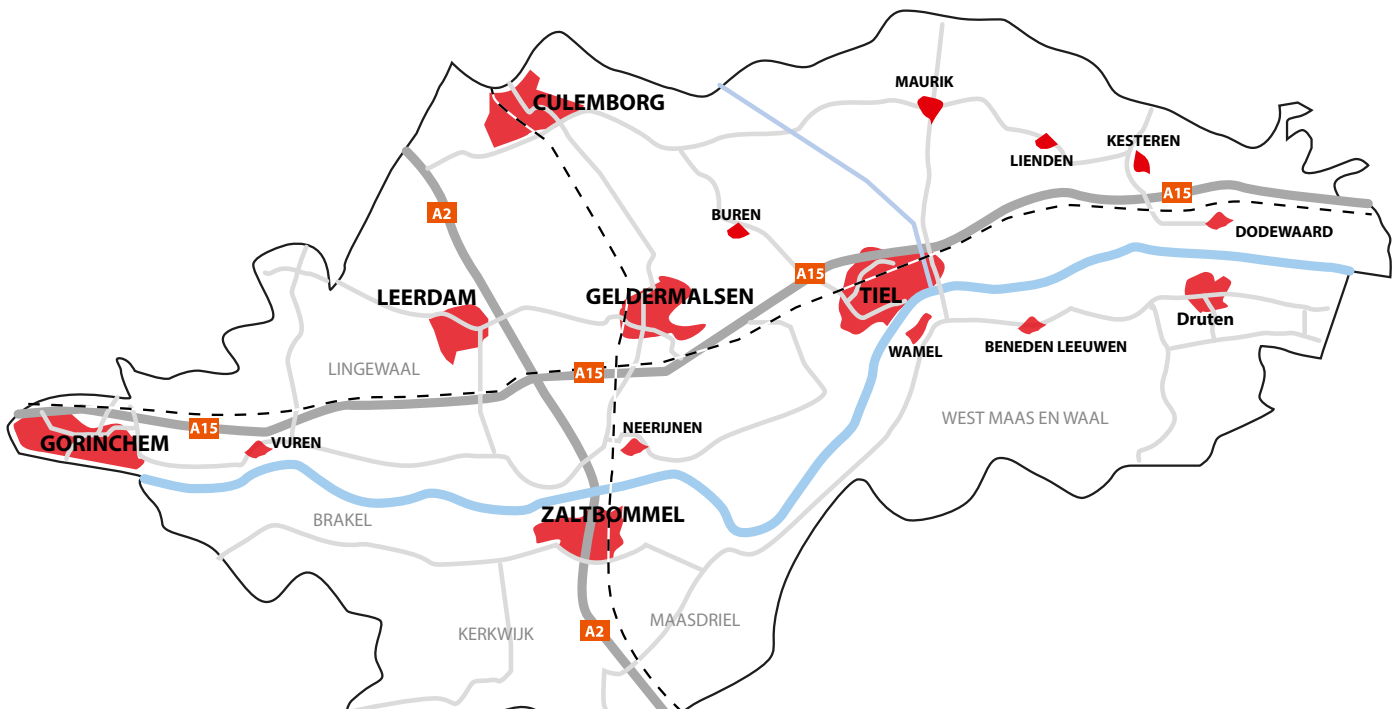
“De slijters kunnen hiervoor bij ons complete molens inkopen met allerlei labels voor diverse gelegenheden. Wij zijn ontzettend benieuwd hoe hier door het publiek in de winkels op gereageerd gaat worden.” ■

[www.footeaz.nl](http://www.footeaz.nl)  
T. 06 249 35 486  
[info@footeaz.nl](mailto:info@footeaz.nl)





# Toplocaties in Rivierenland



# Landgoed Groenhoven en Bistro Ons Kelderke

Voor alle zakelijke en particuliere activiteiten

Landgoed Groenhoven is gevestigd in een bijzondere villa (gebouwd in 1842) in het pittoreske Bruchem, direct aan de afrit van de A2/Zaltbommel. De centrale ligging en de rustieke omgeving maakt Landgoed Groenhoven uitermate geschikt als locatie voor formele en informele bijeenkomsten.

Rondom het rijksmonument ligt een prachtige tuin met hoge bomen met een intieme sfeer. De villa kenmerkt zich door een ongedwongen stijl, een magistrale ambiance in elegante luxe. Door de persoonlijke benadering kan ieder event geheel aan specifieke wensen

worden aangepast; zowel zakelijk als privé, zowel met een grote groep als een diner voor twee.

## **Productief genieten**

Van zakelijke bijeenkomsten maakt Groenhoven 'productief genieten'. Een vergaderdag, tussendoor een heerlijke lunch en afsluiten met een informele borrel of een goed diner. Steeds meer bedrijven ontdekken Groenhoven als vergaderlocatie.

## **Bourgondisch genieten**

Bourgondisch genieten met collega's, zakenpartners, vrienden en familie doe je bij Land-

goed Groenhoven. Zo is er de mogelijkheid 3-gangen te eten vanaf €24,50. Daarnaast kan een maaltijd, salade of een bitterbal voor bij de borrel natuurlijk niet ontbreken.

Vele bruidsparen hebben hun weg al gevonden naar Groenhoven. De mooiste dag van je leven is iets heel persoonlijks en wordt van begin tot het eind volledig naar eigen wens verzorgd door het ervaren team. Groenhoven is een officiële trouwlocatie waar u zelfs buiten elkaar het 'Ja-woord' kunt geven en 's avonds spetterend kunt feesten.





# BOTANISCHE THEETUIN TEA FOR TWO PARADIJS IN DE BETUWE

Een bezoek aan de theetuin in Buurmalsen bij Geldermalsen is altijd een feestje. Behalve wijze spreuken, ovenvers en overheerlijk gebak en lekkere losse thee is het een oase van rust en bloemen. Veel bezoekers vergelijken de tuin met het paradijs.

De theetuin is sinds enkele jaren zowel voor passanten geopend als voor gasten die een high tea reserveren of een verjaardag of jubileum vieren.

Bij minder mooi weer kunnen tuin- of taartliefhebbers behaaglijk binnen zitten in één van de sfeervolle kamers in de kas, waardoor gasten een echt vakantie gevoel krijgen.

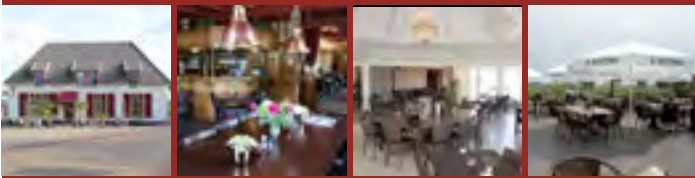
Op het gazon tussen het teakhouten meubilair met lekkere kussens en voldoende inspirerende tuintijdschriften, staan diverse tuindecoraties en brocante te koop.

Reserveren Home Made High Tea bij voorkeur 3 of 4 dagen van te voren, tel: 0345 580449 of even mailen naar: [info@theetuinteafortwo.nl](mailto:info@theetuinteafortwo.nl)

Voor meer info en foto's:  
[www.theetuinteafortwo.nl](http://www.theetuinteafortwo.nl). Op facebook kijkt u op:  
botanische theetuin tea for two ■



## Eeterij "De Pont"



7 dagen per week geopend van 11.00 tot 22.00 uur  
(in het voor en naseizoen hebben wij op donderdag onze rustdag)

Voor reserveringen Tel 0487 56 0601



Raadhuisdijk 1 Maasbommel  
[info@eeterijdepont.nl](mailto:info@eeterijdepont.nl)

Tel 0487 56 06 01  
[www.eeterijdepont.nl](http://www.eeterijdepont.nl)

## IJSSALON | LUNCHROOM



BENEDEN-LEEUVEN [www.ijsvanohlala.nl](http://www.ijsvanohlala.nl)





RIVIERENLAND

# WOMEN ON WHEELS





# Vrouwen staan hun mannetje

**Dat alleen mannen goede chauffeurs zijn werd op 5 juni ontkracht door de deelnemers van de Women on Wheels autotestdag van Rivierenland Business. Met het grootste gemak bestuurden de vrouwelijke deelnemers onder andere een snelle Golf (211 pk) en een stoere Range Rover.**

Rivierenland Business was positief verrast door de opkomst van de allereerste autotestdag voor vrouwen. In groten getale waren diverse dames naar Landgoed Groenhoven in Bruchem afgereisd om de auto's die de dealers uit de regio voor hen hadden klaargezet aan een kritische blik te onderwerpen. Bij Landgoed Groenhoven stond een heerlijke lunch te wachten en werd uitgebreid instructies over de testdag gegeven. Na op de gevoelige plaat te zijn vastgelegd door fotograaf Karim de Groot voor het prachtige pand van Landgoed Groenhoven, toog de stoet naar de eerste stoplocatie: De botanische theetuin Tea for two in Buurmalsen. Een bijzondere plek waar de deelnemers tussen een oase van planten en bloemen hun testformulieren konden invullen onder het genot van een kopje thee en vers gebakken taart. De deelnemers werden vervolgens verwacht bij IJssalon Ohlala in Beneden-Leeuwen. Het ijs, dat iedere dag vers bereid wordt in de ijssalon, liet iedereen zich goed smaken. Vervolgens vertrok iedereen naar Eeterij de Pont in Maasbommel. Hoewel het voor het mooie panoramaterras op dat moment helaas te slecht weer was, bood het restaurant zelf ook een adembenemend uitzicht over het water. Aan het einde van de dag was het weer tijd om terug te keren naar Landgoed Groenhoven, waar de deelnemers een extra ritje konden maken in de auto van hun voorkeur. De dag werd afgesloten met een high-tea. Er werd nog lang nagepraat en genetwerkt. Voordat de deelnemers huiswaarts gingen kreeg iedereen een goed gevulde goodiebag mee. Iedereen was het er roerend over eens dat het een geslaagde dag was. Wat Rivierenland Business betreft is het dan ook beslist niet de laatste keer dat we een autotestdag speciaal voor vrouwen georganiseerd hebben!

*De Zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:*

**Locaties:**

Eeterij de Pont  
Landgoed Groenhoven  
Theetuin Tea for Two  
IJssalon Ohlala

**Dealers:**

Autobedrijf Jos van Bortel  
Autobedrijf Van Tilborg  
Autobedrijf Vema  
The Adventure  
Bert Story  
Bochane Fiat  
Bochane Hyundai  
Ford Ardea Auto  
De Waal Autogroep  
Visscher Gorinchem





**Deelnemers:**

- Anette Leliveld – Alideas
- Monique Blume – Balansvisie
- Toos Spronk – Beflex-it Office Support
- Marit van der Helden – Bouwbedrijf van der Helden
- Esther Nieuwpoort – Esthic, etalagebureau
- Laila Mussert – Eten in de Bogaart
- Nancy van der Heide – Fi-Nance
- Anke Garstman – G & O Verstegen
- Joanna van Vliet – Groene Winkel
- Chantal Krol – Hol – Krol Reizen
- Lida de Greef – Monteba Accountants en Adviseurs
- Franca Duitscher – Omedi Arbozorg
- Coby Obels – Omedi Arbozorg
- Ursula Koehorn – Ouwehand Bouw
- Silvia de Vree – P.G. Kusters BV
- Ingrid Kusters - van de Akker – P.G. Kusters BV
- Anja Kielenstijn – Rozenkwekerij Kielenstijn
- Paulien Beitschat – Sto Isoned bv
- Monique Koopmans – Studio Stimuli
- Eveline van Gemert – Ultimate Promotion Partner
- Ariane van Geloven - Ulimite Promotion Partner
- Wendy van der Horst – Van der Horst Bedrijfsmakelaardij
- Sophia Slijkhuis – Van Leeuwen Auto's
- Rienske de Mooij – Van Leeuwen Auto's
- Anja Hol – Ziekenhuis Rivierenland



Deze testdag werd mede mogelijk gemaakt door:





# Sterk met ieder merk in de zakelijke markt

De Volkswagen Golf Bluemotion Edition 40 1.6 TDI

vanaf € 30.000



Leaseaanbieding nu € 615 per maand

Bijtelling 14%



Nu met  
maar liefst  
€ 4.400  
voordeel

De Škoda Superb 1.6 TDI Greenline Active Businessline

vanaf € 27.990

ŠKODA



Leaseaanbieding nu € 665 per maand

Bijtelling 20%



De Audi A4 2.0 TDI Ultra Business Edition

vanaf € 39.400



Audi



Leaseaanbieding nu € 825 per maand

Bijtelling 20%



Prijzen zijn incl. BTW en BPM, excl. kosten rijklaar maken. Leaseprijzen o.b.v. full operational lease, 48 mnd. en 30 000 km. per jaar.



Tiel - Marconistraat 13 - 0344 - 613 211  
Gorinchem - Bannepoort 4 - tel. 0183 - 40 75 55  
Culemborg - Rijksstraatweg 12 - 0345 - 516 211  
Geldermalsen - D.J. van Wijkstraat 9 - 0345 - 571 900  
Vianen - Sportlaan 5 - 0347 - 374 410  
Druen - Koekoek 23 - 0487 - 597 240  
Zaltbommel - Van Voordenpark 2 - 0418 - 681 222  
Leerdam - Energieweg 8 - tel. 0345 - 63 80 60  
ŠKODA Gorinchem - Dr. van Stratenweg 1 - 0183-641050  
Audi De Waal Geldermalsen - De Ooyen 17 - 0345 - 820 020



www.almn.nl

www.dewaalautogroep.nl

# AUDI A3 CABRIOLET



**DEALER:** AUDI DE WAAL GELDERMALSEN  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** BOB MONSTER

Annette Leliveld: "Deze auto rijdt lekker. Ik heb op dit model helemaal niets aan te merken!"

Nancy van der Heide: "De Audi A3 heeft een sportieve uitstraling, een goede wegligging en trekt snel op. Hij is voorzien van een mooie navigatie."

Monique Koopmans: "Wat een mooi model! Hij is super afgewerkt, heeft een prettige zit, voelt degelijk en stuurt makkelijk."

Ariane van Geloven: "Hierin heb je behoorlijk veel ruimte voor een cabrio. Er kunnen zelfs passagiers achterin. Hij is mooi afgewerkt, compleet en overzichtelijk en heeft een goede zit. Een blitse auto!"

Chantal Krol – Hol: "Audi heeft een goed imago. De wegligging is dan ook super; hij trekt snel op en is erg stabiel. Het is een snelle chique auto."

Laila Mussert: "Alles aan deze auto is goed. Wat een uitstraling, ik zou 'm zo inwisselen voor mijn eigen auto!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Audi
Model:	A3 Cabriolet
Type:	Ambition
Transmissie:	6-versnellings, handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.395 cc
Vermogen:	140 pk (103kW)
Koppel:	250 bij 1.500-3.500 toeren per min.
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	0 tot 100km/u in 9,1 sec
Topsnelheid:	218km/h
Uitrusting:	ProLine Plus
Verkoopprijs:	€44.495,-
Leaseprijs:	€655 p.m. (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€36.000,-
Informatie:	<a href="http://www.audidewaal.nl">www.audidewaal.nl</a> , <a href="mailto:bmonster@audidewaal.nl">bmonster@audidewaal.nl</a>







**DEALER: DE WAAL AUTOGROEP  
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LUC BEAUMONT**

Joanne van Vliet: "Deze Golf rijdt goed en zit heerlijk. De uitstraling is mooi. Ik zou mijn auto zo inruilen voor dit model. Wel mag de instap wat hoger."

Marit van der Helden: "Het rijcomfort en de snelheid van deze auto zijn top! De afwerking en uitstraling vind ik heel mooi. De stoelen zitten lekker."

Anja Hol: "In één woord: mooi! Hij rijdt heerlijk en relaxt en heeft een handige achteruitrijcamera. Hij trekt snel op en heeft een sportieve uitstraling."

Toos Spronk: "Een snelle en sportieve auto met een leuke uitstraling. Voor de mooie uitstraling zou ik 'm zo aanschaffen."

Rienske de Mooij: "De snelheid is absoluut het pluspunt van deze wagen. Hij heeft bovendien een fraaie uitstraling en goed comfort."

Franca Duitscher: "Wat opvalt aan deze Golf is de opvallende kleur, de mooie velgen, het mooie interieur en het duidelijke display. Hij rijdt bovendien geruisloos en soepel."

**SPECIFICATIES**

Merk:	Volkswagen
Model:	Golf cabrio
Type:	GTI 210pk 6-DSG
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.000 cc
Vermogen:	211pk
Koppel:	280Nm
Verbruik:	1:13
Acceleratie:	0 tot 100 in 7,3 sec.
Topsnelheid:	235 km/h
Uitrusting:	Automaat, 18inch velgen, Xenon, Parkeersensoren, Dynamic Drive Control, Europa
Verkoopprijs:	€34.950,- incl. btw., bouwjaar 2012
Leaseprijs:	€519,- excl. btw (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€29.650,- incl. btw en bpm.
Informatie:	<a href="http://www.dewaalautogroep.nl">www.dewaalautogroep.nl</a> <a href="mailto:lbeaumont@dewaalautogroep.nl">lbeaumont@dewaalautogroep.nl</a>

# VOLKSWAGEN GOLF CABRIO





# TOYOTA YARIS



**DEALER:** AUTOBEDRIJF JOS VAN BOXTEL S-'HERTOGENBOSCH B.V.

Ariane van Geloven: "In deze auto heb je rondom een goed zicht. Fijn is de achteruitrijcamera. Wel mag hij van mij persoonlijk een wat meer moderne uitstraling hebben."

Silvia de Vree: "De Toyota Yaris rijdt prima, maar is wel wat aan de kleine kant. Ik moet er bovendien aan wennen dat je hem bijna niet hoort."

Monique Blume: "Het absolute pluspunt aan deze auto, is dat hij zuinig rijdt."

Eveline van Gemert: "Deze auto mag van mij persoonlijk een meer sexy uitstraling krijgen. De bijtelling die deze auto heeft en het lage verbruik vind ik de absolute pluspunten."

Lida de Greef: "Ik moet erg wennen aan een automaat, maar heel prettig vind ik de camera die in de auto aanwezig is."

Ursula Koehoorn: "Wanneer je deze auto aanschaft, weet je dat de prijs-kwaliteitverhouding dik in orde is."

## SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Yaris
Type:	1.5 Hybride Aspiration
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1500 cc
Vermogen:	Benz motor 55 kW ( 74 pk ) Electromotor : 45 kW ( 61 pk )
Koppel:	Benz motor 111 Nm Electromotor 196 Nm
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	0 tot 100km/u in 11.8 sec
Topsnelheid:	175 km/h
Uitrusting:	Aspiration uitvoering
Verkoopprijs:	€19.050,-
Leaseprijs:	€415,80 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw
Vanafprijs:	€12.850,-
Informatie:	Lucien@josvanboxtel.nl



# TEST ONZE ZAKELIJKE TOPPERS ZELF! BIJ JOS VAN BOXTEL



**TOYOTA AYGO**



**TOYOTA YARIS**



**TOYOTA AURIS TOURING**



Jos van Boxtel Groep

## **AUTOBEDRIJF JOS VAN BOXTEL**

Hervensebaan 11 • 5232 JL 's-Hertogenbosch • Tel. 073 - 649 66 33  
Haffertsestraat 21 • 5258 TZ Middelrode • Tel. 073 - 503 29 11  
Longobardenweg 21 • 5342 PL Oss • Tel. 0412 - 643355



**TOYOTA**



**WWW.JOSVANBOXTEL.NL**

## **RANGE ROVER EVOQUE BUSINESS EDITIONS**

Consumentenvoordeel tot € 4.680



Er is al een Range Rover Evoque vanaf € 44.900

### **Land Rover Experience Centre The Adventure**

Reitscheweg 35, 's-Hertogenbosch  
073 644 67 79 [www.the-adventure.nl](http://www.the-adventure.nl)

Min./max. gecombineerd verbruik: 4,9-7,8 l/100 km, resp. 20,4-12,8 km/l, CO<sub>2</sub>-uitstoot resp. 129-181 g/km. Consumentenprijs vanaf € 44.900 incl. BTW en BPM en excl. kosten rijkslaarmaken. Leaseprijs vanaf € 899 p.m. excl. BTW (bron: Land Rover Financial Services, full operational lease, 48 mnd., 20.000 km/jr.). Wijzigingen voorbehouden.





**DEALER:** THE ADVENTURE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ERIK DANIËLS

Silvia de Vree: "Dit is een verrassend ruime auto met een fijn comfort. Prettig is ook de hoge instap. Mooi is de luxe afwerking en de ruimtelijkheid door het grote raam.

Minpunten heb ik nog niet ontdekt. Hij behoort bij mij dan ook tot de kanshebbers."

Esther Nieuwpoort: "De looks zijn mooi en hij biedt meer ruimte dan verwacht. De prijs viel mij mee. Een kanshebber!"

Toos Spronk: "Geen doorsnee uitstraling! De afwerking is goed en de prijs-kwaliteit-verhouding is in orde."

Monique Blume: "Pluspunten zijn het comfort en de hoge instap. Hij kost wat, maar ik zou 'm zo inruilen voor de auto waar ik nu mee rijd."

Ursula Koehoorn: "Wat een fijne auto! Hij is supergroot en rijdt rustig."

Wendy van der Horst: "De Range Rover Evoque is mijn favoriet van de dag! Echt helemaal goed qua formaat, afwerking en stoere maar niet over de top uitstraling."

**SPECIFICATIES**

Merk:	Land Rover
Model:	Range Rover Evoque
Type:	eD4 Dynamic Business Edition
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.200 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	380 Nm
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	0 tot 100 in 11,2 sec.
Topsnelheid:	180km/h
Uitrusting:	Panoramadak, Black Pack, Climate Pack
Verkoopprijs:	€54.900,-
Leaseprijs :	€950,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€44.800,-
Informatie:	<a href="http://www.the-adventure.nl">www.the-adventure.nl</a>

# RANGE ROVER EVOQUE







**DEALER:** BOCHANE HYUNDAI TIEL  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RODJO CHRISTIAN

Joanna van Vliet: "De hoge instap van deze auto is heel prettig. De uitstraling en de prijs zijn goed."

Marit van der Helden: "Hoewel deze auto niet het meest sportieve uiterlijk heeft, voelt hij wel goed, degelijk en veilig aan."

Anja Hol: "Dit model heeft een degelijke uitstraling en een mooi overzichtelijk dashboard. Wel mag de navigatie van mij persoonlijk ingesproken worden door een andere stem."

Anja Kielenstijn: "Het design van het dashboard is eenvoudig, maar hij voelt wel heel veilig en heeft een goede wegligging. Ik vind 'm een sportief uiterlijk hebben."

Toos Spronk: "Hij is mooi afgewerkt, heerlijk hoog en biedt een goed overzicht. Ik mis alleen nog wat power, maar hij is wel gunstig geprijsd."

Sophia Slijkhuis: "Persoonlijk let ik bij een auto altijd op model, kleur en snelheid. Hoewel deze wagen minder vermogen heeft, vind ik 'm wel heel comfortabel."

#### SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	IX35
Type:	Style
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	135 pk
Koppel:	165 Nm
Verbruik:	1 op 17,2
Acceleratie:	0 tot 100 in 11,1 sec.
Topsnelheid:	182/h
Uitrusting:	Navigatie, skid plates, LED verlichting
Verkoopprijs:	€33.445,-
Leaseprijs:	€619,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€25.995,-
Informatie:	<a href="http://www.bochane.nl">www.bochane.nl</a>

## HYUNDAI IX35





# FIAT 500S



**DEALER:** BOCHANE FIAT TIEL  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RODJO CHRISTIAN

Ariane van Geloven: "Hij heeft een sportief rijgedrag en kan daarom goed mee in het verkeer. Dit model is overzichtelijk en praktisch. Voor lange afstanden wellicht wat minder geschikt, maar wat een leuke stadsauto!"

Chantal Hol – Krol: "Hoewel mijn persoonlijke voorkeur uitgaat naar een grotere auto, vind ik dit wel een leuk klein autootje met toch verrassend veel bagageruimte."

Monique Koopmans: "Voor mij persoonlijk is hij te klein, maar deze wagen ziet er vrolijk en sportief uit."

Nancy van der Heide: "Deze auto is ontzettend wendbaar en is voorzien van leuke details."

Eveline van Gemert: "Hij heeft meer ruimte en comfort dan ik had verwacht. Wij hebben een exclusief car wrap bedrijf en deze auto leent zich er uitstekend voor om in een opvallende kleur te laten wrappen!"

Rienske de Mooij: "Dit model heeft een mooie uitstraling en de afwerking is goed. Bovendien rijdt hij comfortabel. Ik zou mijn huidige auto best in willen ruilen voor dit model."

## SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	500S
Type:	500S
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	875 cc
Vermogen:	80 pk
Koppel:	59 Nm
Verbruik:	1 op 26,3
Acceleratie:	0 tot 100 in 11 sec
Topsnelheid:	173km/h
Uitrusting:	Navigatie, Sportstoelen, 16 lichtmetalen velgen.
Verkoopprijs:	€18.222,70 rijklaar. €16.895,- zonder aflevering kosten en lak
Leaseprijs:	€355,- (op basis levering voor 30-06-14) (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs	€13.995,-
Informatie:	<a href="http://www.bochane.nl">www.bochane.nl</a>







**DEALER:** FORD ARDEA AUTO GORINCHEM  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DANNY DE GROOT

Joanne van Vliet: "Het comfort en het rijgedrag vind ik heel positief aan deze auto. Ik heb niet echt minpunten kunnen ontdekken aan deze wagen."

Marit van der Helden: "Dit was ooit mijn eerste auto. Hij rijdt prima; lekker vlot en comfortabel. Ik vind het een leuk model."

Toos Spronk: "De Ford Fiesta heeft een sportieve uitstraling, rijdt comfortabel en is mooi afgewerkt. Hij zit bovendien lekker hoog. Een prima auto in zijn prijsklasse!"

Franca Duitscher: "Door het gebruik van chroom, heeft de Fiesta een mooi interieur. Hij zit bovendien heerlijk."

Paulien Beitschat: "Deze wagen rijdt verrassend pittig! De navigatie vond ik wel wat lastiger om in te stellen."

#### SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Fiesta
Type:	1.0 EcoBoost 74kW / 100 pk
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	998 cc
Vermogen:	100pk / 74 kW
Koppel:	170 Nm
Verbruik:	4,3 L op 100 Km
Acceleratie:	0 tot 100km/h in 11,2 sec
Topsnelheid:	180km/h
Uitrusting:	Navigatiesysteem met SYNC smartphone-koppeling (bluetooth+voicecontrol,
Verkoopprijs:	€16.645,00 excl. eventuele opties en rijklaarmaakkosten
Leaseprijs:	€325,00 (excl. brandstof) (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	De Ford Fiesta Style 65pk 3-drs is leverbaar vanaf €13.895,00
Informatie:	<a href="http://www.ardeaauto.nl">www.ardeaauto.nl</a>

# FORD FIESTA





# FORD C-MAX



**DEALER:** FORD ARDEA AUTO GORINCHEM  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DANNY DE GROOT

Laila Mussert: "Dit model is ontzettend groot, waardoor je er heel veel spullen in kwijt kunt. Bovendien heeft hij aardig wat toeters en bellen. Persoonlijk mag dit model voor mij wel iets minder 'netjes'."

Chantal Krol-Hol: "Het dashboard lijkt op een landkaart, zoveel knopjes zitten erop. Je hebt veel bagageruimte. Van mij mag de auto wel iets spannender qua uitvoering. De prijs is in verhouding met wat je krijgt."

Anke Garstman: "Een echte familieauto waarmee je op vakantie kunt. Hij rijdt comfortabel en wekt een veilige indruk. De stoelen zitten bovendien erg lekker."

Monique Koopmans: "Deze auto zit plezierig en stuurt makkelijk. Voor mij persoonlijk is dit model te groot, maar ik zie genoeg pluspunten als snelheid, prijs, accessoires en comfort."

Anja Kielenstijn: "Hier voel ik me heel veilig in. De wegligging is goed en bovendien is hij redelijk geprijsd en krijg je veel extra's."

Wendy van der Horst: "Het absolute pluspunt van deze auto vind ik de ruimte. Het dashboard mag wat mij betreft iets overzichtelijker, maar hij rijdt wel erg lekker."

## SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	C-Max Compact
Type:	Ecoboost Edition Plus
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1000 cc
Vermogen:	125 pk
Koppel:	170 Nm
Verbruik:	1 op 19,6 (fabrieksopgave)
Acceleratie:	0 tot 100km/u in 11,4 sec
Topsnelheid:	187 km/h
Uitrusting:	Lak, Panther Black, 18 inch lichtmetalen velgen Privacy Glass rondom
Verkoopprijs:	€28.745,- excl. rijklaarmaak-kosten
Leaseprijs:	€509,48,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€25.495,- EcoBoost Plus Edition
Informatie:	<a href="http://www.ardeauto.nl">www.ardeauto.nl</a>





# TACTISCHE WISSELWEKEN

## SCOOR HET HOOGSTE INRUILVOORDEEL!

**OP=OP  
HOGE  
INRUILPRIJZEN**



**ZEER RIJK  
UITGERUST**

### C-MAX Compact

EcoBoost Plus | 92kW - 125pk



Zeer rijk uitgerust met o.a.:

16" lichtmetalen velgen, ABS, ESP, Cruise Control, 5" geïntegreerd navigatiesysteem Europa, radio/CD speler, airconditioning met stof- en pollenfilter, elektrisch bedienbare ramen, mistlampen voor, centrale portiervergrendeling, parkeersensoren voor en achter, achteruitrijcamera, automatisch inparkeren, SYNC Bluetooth/ Voice Control en USB-aansluiting voor iPod/MP3- speler.

	NORMAAL:	€ 25.495,-
-/-	FORD & ARDEA INRUILKORTING:	€ 1.600,-
-/-	ARDEA REGISTRATIEPREMIE:	€ 500,-

# € 23.395,-

**WISSEL VOORDEEL: € 2.100,-**



Ardea Auto Gorinchem | Newtonweg 20 | 0183 – 646000 | gorinchem@ardeaauto.nl  
Kijk voor openingstijden en andere vestigingen op [www.ardeaauto.nl](http://www.ardeaauto.nl)

**ARDEA** AUTO

Prijzen in euro's incl. BTW/BPM en excl. verwijderingsbijdrage, leges en kosten rijklaar maken tenzij anders aangegeven. Aanbieding is geldig op voorraad auto's voorzien van kenteken maart of april 2014. Wijzigingen voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden. Afgebeeld model kan afwijken van standaard specificaties. Druk- en zetfouten voorbehouden. Kijk voor de verkoopvoorwaarden op [www.ford.nl](http://www.ford.nl). Gemiddeld brandstofverbruik en CO<sub>2</sub>-uitstoot: km/liter: 19,6; liter/100 km: 5,1; CO<sub>2</sub>: gr/km: van 112.

WK-kenner? win prijzen op [www.ardeaauto.nl/wk](http://www.ardeaauto.nl/wk)

# MINI FIRST BORN EDITION.

**DE NIEUWE  
MINI COOPER  
NU BOMVOL  
OPTIES.**



**»» MET € 3.888,-  
CONSUMENTENVOORDEEL  
BIJ STORY MINI.**

MINI STORY 'S-HERTOGENBOSCH  
Rietveldenweg 40  
5222 AR 's-Hertogenbosch  
T 073 - 6200 400  
[www.berstory.mini.nl](http://www.berstory.mini.nl)





# MINI COOPER



**DEALER:** BERT STORY 'S HERTOGENBOSCH B.V.  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JOB TERKEN

Anja Kielenstijn: "Een stukje nostalgie, deze MINI. Hij heeft mooie rondingen en is absoluut een vrouwelijke auto. Bovendien voorzien van veel opties en mogelijkheden."

Laila Mussert: "Deze wagen is zeer compleet; alles zit erop en eraan. De afwerking is bovendien superluxe."

Esther Nieuwpoort: "Grappige inrichting en een mooie sportieve uitvoering. Een pittige auto."

Sophia Slijkhuis: "Wat mij opvalt is dat de MINI door de jaren heen veel comfortabeler is geworden. Hij is zeer compleet en zuinig in verbruik."

Anke Garstman: "Het is dat ik een grotere gezinsauto nodig heb, maar echt alles is leuk aan deze auto!"

Franca Duitscher: "Deze auto rijdt in één woord heerlijk!"

## SPECIFICATIES

Merk:	MINI
Model:	Cooper
Type:	Chili
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1500 cc
Vermogen:	136 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1:21,7
Acceleratie:	0 tot 100 in 7,9 sec.
Topsnelheid:	210 km/h
Uitrusting:	Head up display, Achteruitrijcamera, Navigatie met harde schijf voor muziek, Actieve Cruise Control, LED verlichting
Verkoopprijs:	€29.950,-
Leaseprijs:	€459,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€21.495,-
Informatie:	<a href="http://www.bertstory.nl">www.bertstory.nl</a>





# Van Tilborg

Zaltbommel

VAN TILBORG HEEFT AL  
RUIM 50 JAAR ERVARING  
MET ALLE AUTOMERKEN

## WOMEN *on* WHEELS

Ga hier naar een fotoverslag  
van de testdag



**VOOR ÁL UW MOBILITEITSVRAAGSTUKKEN  
HEEFT VAN TILBORG DÉ OPLOSSING!**



**VAN TILBORG**

NIEUWE TIJNINGEN 2 | 5301 DA ZALTBOMMEL

☎ 0418 - 512218

✉ INFO@VAN-TILBORG.NL

WWW.VAN-TILBORG.NL



PEUGEOT



# PEUGEOT RCZ-R



**DEALER:** AUTOBEDRIJF VAN TILBORG  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MARTIN GROENEVELD

Marit van Helden: "Ja ik wil! Alles aan deze auto klopt gewoon: de uitstraling, een spannend interieur met mooie tellers, chique leer met stiksel, het sportieve tintje en de kleurencombinatie. Wat mij betreft is dit model de winnaar van de dag!"

Silvia de Vree: "Ik durfde hier niet echt hard mee te rijden, maar het rijgedrag wat ik heb ervaren, vind ik prima. Eigenlijk valt er op deze auto niets aan te merken."

Esther Nieuwpoort: "De pluspunten zijn wat mij betreft de snelheid en het mooie interieur. Het is een echte 'hoofdmdraaier'."

Rienske de Mooij: "Wat een superuitstraling heeft deze wagen! Het interieur is erg mooi en hij rijdt lekker snel. Ik zou deze auto zeker willen aanschaffen, maar qua financiën is dit voor mij momenteel niet haalbaar. Hij kost wat, maar dat is ie ook beslist waard!"

Franca Duitscher: "Een leuke eyecatcher die ook nog eens super rijdt! Als gezinsauto is deze auto minder praktisch."

## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	RCZ-R
Type:	1.6 THP 270pk
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.6 liter / 1598 cc
Vermogen:	199 kW / 270 pk
Koppel:	330 Nm bij 1900 toeren p/m
Verbruik:	1 op 15,8 (fabrieksopgave gecombineerd verbruik)
Acceleratie:	0 tot 100 in 5,9 seconden
Topsnelheid:	250 km/h
Uitrusting:	RCZ-R uitvoering
Speciale opties:	Parkeerhulp voor en achter, Leerpakket Nappa Club, JBL-audiosysteem, buitenspiegelkappen; kleur Noir Perla Nera
Verkoopprijs:	€51.280,- inclusief fabrieksopties
Leaseprijs:	€999,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€35.650,-
Informatie:	<a href="http://www.van-tilborg.nl">www.van-tilborg.nl</a>







**DEALER:** AUTOBEDRIJF VAN TILBORG  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MARTIN GROENEVELD

Monique Koopmans: "Een mooie auto die prettig en lekker vlot rijdt, voorzien van een mooi dashboard. De ruimte die je erin hebt vind ik absoluut een pluspunt."

Monique Blume: "Wat een leuke uitstraling heeft deze auto. Het interieur is mooi en hij rijdt erg fijn."

Nancy van der Heide: "Een lekkere pittige wagen, die snel optrekt en makkelijk bedienbaar is. Hij heeft een ruime kofferbak. Als grote gezinsauto vind ik 'm eigenlijk ook heel geschikt."

Ariane van Geloven: "Deze auto heeft weinig toeters en bellen, waardoor hij overzichtelijk is. De motor heeft een goede trekkracht en je krijgt veel ruimte voor de prijs van de auto."

Ingrid Kusters – van de Akker: "Deze Peugeot zit goed en schakelt heel soepel. Ik vind 'm erg lekker rijden."

Lida de Greef: "De navigatie werkt erg prettig in deze auto. Bovendien ligt dit model goed op de weg. Het design vind ik mooi en hij heeft een goede zit."

**SPECIFICATIES**

Merk:	Peugeot
Model:	308 SW
Type:	Blue Lease Executive 1.6 Blue HDi 120pk
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.6 liter / 1560 cc
Vermogen:	88 kW / 120 pk
Koppel:	300 Nm bij 1750 toeren p/m
Verbruik:	1 op 31,2 (fabrieksopgave gecombineerd verbruik)
Acceleratie:	0 tot 100 in 10,1 seconden
Topsnelheid:	194 km/h
Uitrusting:	Blue Lease Executive houdt onder andere in: Navigatie, Bluetooth, Lichtmetalen velgen, parkeerhulp voor en achter.
Verkoopprijs:	€26.900,- inclusief fabrieksopties
Leaseprijs :	€597,- (full operational, o.b.v. 30.000 p/jr., 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€21.400,-
Informatie:	<a href="http://www.van-tilborg.nl">www.van-tilborg.nl</a>

# PEUGEOT 308 SW





# JEEP CHEROKEE



**DEALER:** AUTOBEDRIJF VEMA  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JAN KUNST

Anja Kielenstijn: "Deze auto verkoopt zichzelf. Hij is prachtig en stoer, veilig en rijdt comfortabel. Als ie wat minder zou kosten, zou ik 'm zo inruilen voor mijn eigen auto!"

Anja Hol: "Wat een stoere en solide uitstraling heeft deze wagen. Hij is bovendien comfortabel en lekker ruim."

Esther Nieuwpoort: "Dit is een luxe auto met een goede zit en een mooie uitstraling. Persoonlijk mag ie van mij wat pittiger."

Anke Garstman: "Deze Jeep ligt stevig op de weg en rijdt comfortabel."

Laila Mussert: "Hij is degelijk en luxe. Voor je gevoel rijd je zo naar Spanje wanneer je in deze auto stapt."

Wendy van der Horst: "Hij rijdt verbazingwekkend makkelijk en soepel voor zo'n grote auto. Wanneer hij meer binnen mijn budget zou passen, zou ik 'm zo willen kopen!"

Annette Leliveld: "Dit is een hele grote auto. Jammer dat hij maar 140 pk heeft, maar hij rijdt wel heel makkelijk!"

## SPECIFICATIES

Merk:	JEEP
Model:	Cherokee
Type:	2.0Limited
Transmissie:	6 V. hand geschakeld
Cilinderinhoud:	2.0
Vermogen:	140 pk
Koppel:	350 Nm/1500 tpm
Verbruik:	1 op 10 gecombineerd
Acceleratie:	0 tot 100 in 10.9 sec.
Topsnelheid:	187 km/h
Uitrusting:	Panoramadak, 4X4, achteruitrijcamera, 9 speakers+subwoofer, leder/geventileerde zetels, 18" alu. velgen, xenon.
Verkoopprijs:	€59.354, - incl. btw/bpm rijklaar
Leaseprijs:	€1.265,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€44.990,- euro incl. btw/bpm.
Informatie:	<a href="http://www.vema.nl">www.vema.nl</a>







#### DEALER: VISSCHER RIVIERENLAND

Ingrid Kusters – van den Akker: "Dit is voor mij een leuke auto voor erbij. Hij is snel en stuurt lekker. Bovendien is het een leuk model en is hij mooi afgewerkt."

Franca Duitscher: "Hij rijdt heel soepel en de kleurencombinatie vind ik heel mooi. De prijs is aantrekkelijk en het comfort is goed."

Monique Blume: "Ik vind een goede stoel heel belangrijk in een auto. Dit model zit heel comfortabel. Leuk vind ik de stoere uitstraling. Volgens mij heeft deze auto helemaal geen minpunten."

Silvia de Vree: "Met deze mooie styling spreekt dit model ongetwijfeld veel vrouwelijke bestuurders aan. Het is een leuke auto en hij rijdt lekker snel. Met een dichte kap zou hij voor mij persoonlijk een echte kanshebber zijn."

Coby Obels: "Wat een praktische auto: hij is ruim en comfortabel. Hij rijdt lekker en de uitstraling vind ik super!"

Paulien Beitschat: "Een hip karretje! Opvallend zijn de zeer goede stoelen. Hij stuurt goed en remt direct."

#### SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	Ds3 Cabrio
Type:	Chic
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1200 cc
Vermogen:	82 pk
Koppel:	116 Nm
Verbruik:	1 op 21,3
Acceleratie:	0 tot 100 in 12,5 seconden
Topsnelheid:	172 km/h
Uitrusting:	Pack confort eMyWay HiFi €2.395,- Pack Look €250,-, Pack Perfo €750,-, Metallic lak €625,- Bleu Infini Canvas open dak €150,-
Verkoopprijs:	€24.310,-
Leaseprijs:	€465,70,- VISSCHER LEASE (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€19.990
Informatie:	<a href="http://www.visscher.nl">www.visscher.nl</a>

# CITROËN DS3





# Nu bij Hyundai-dealer Bochane Tiel

## De Hyundai ix35 1.6 GDi Style

### Voorzien van o.a.:

- > 17-inch lichtmetalen velgen
- > Alarmsysteem
- > Regen- en lichtsensor
- > Climate control
- > Cruise control
- > Dakrails
- > Elektrisch bedienbare ramen
- > Elektrisch inklapbare en verwarmbare buitenspiegels
- > Halflederen bekleding
- > Mistlampen vóór
- > Privacy glass



Optioneel navigatiesysteem  
€ 1.199,- extra



**RIJ NU  
EN BETAAL  
OVER 12 MND\***

Van Inruilkorting € 27.295,-  
€ 3.300,-  
**Nu voor € 23.995,-**

## Bel nu 0800 BOCHANE voor een afspraak!

### BOCHANE HYUNDAI

**ARNHEM** Hazenkamp 15, tel. 026 - 362 80 80  
**HETEREN** Polderstraat 5, tel. 026 - 472 22 72  
**TIEL** Zuiderhavenweg 7, tel. 0344 - 760040  
**UTRECHT** Franciscusdreef 10-16, tel. 030 - 2619 528  
**VEENENDAAL** Galileistraat 12, tel. 0318 - 529 555  
**ZEIST** Odiijkerweg 54, tel. 030 - 692 60 70  
 bochane.hyundai.nl

**KOOPAVONDEN**  
 Donderdagavond Arnhem, Tiel, Utrecht  
 Vrijdagavond Veenendaal, Zeist

 **HYUNDAI** | NEW THINKING.  
NEW POSSIBILITIES.



Gecombineerd brandstofverbruik: 5,2 - 8,5 (l/100 km) / 19,2 - 11,8 (km/l); CO2 - emissie: 135 - 197 (g/km).  
 Uitstoot is afhankelijk van gebruik. Uitstoot- en brandstofverbruikgegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens Europese Verordening 715/2007/EEG.

GENOEMDE PRIJS VAN HET MODEL IS INCL. BTW & BPM EN EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN, METALLIC LAK, LEGES EN RECYCLINGBIJDRAGE TENZIJ ANDERS VERMELD. DE KORTING IS OBV INRUIL. INFORMEER NAAR DE KORTING BIJ GEEN INRUIL. AFGEBEELD MODEL KAN AFWIJKEN VAN STANDAARD UITVOERING. NIET I.C.M. ANDERE ACTIES. AANGEBODEN UITVOERING KAN VOORZIEN ZIJN VAN EEN BLANCO KENTEKEN OF REGISTRATIE. DEZE ACTIES ZIJN GELDIG VAN DATUM AANKOOP VANAF 17-06-2014 T/M 30-06-2014 EN ZIJN ALLEEN GELDIG OP VOORRAADMODELLEN. GELDIG ZOLANG DE VOORRAAD STREKT. DRUK EN ZETFOUTEN VOORBEHOUDEN. VRAAG IN DE SHOWROOM NAAR DE VOORWAARDEN.

Contante waarde van het goed	Aanbetaling	Totale kredietbedrag	Variabele debetrentevoet / Jaarlijks kostenpercentage*	Theoretische duur / vid overeenkomst	Maandelijks termijnbedrag	Totaal te betalen bedrag
€ 27.295,-	€ 17.295,-	€ 10.000,-	5,9%	58 maanden	€ 200,-	€ 11.600,-
€ 27.295,-	€ 22.295,-	€ 5.000,-	5,9%	58 maanden	€ 100,-	€ 5.800,-

\*DEZE ACTIE LOOPT VAN 17-06-2014 TOT EN MET EEN UITERSTE KENTEKENREGISTRATIEDATUM OP 30-06-2014. U FINANCIERT MAXIMAAL €10.000 OP EEN NIEUWE HYUNDAI ix35 ONDER VOORBEHOUD VAN ACCEPTATIE. DE BETALING VINDT UITERLIJK 12 MAANDEN NA INGANGSDATUM VAN DE KREDIET-OVEREENKOMST PLAATS. U KUNT ER OOK VOOR KIEZEN OM NA DE PERIODE VAN UITGESTELDE BETALING GEBRUIK TE MAKEN VAN HET DOORLOPENDE KREDIET. INDIEN U GEBRUIKMAAKT VAN DEZE MOGELIJKHEID, IS DE HIERNAAST STAANDE KREDIETABEL VAN TOEPASSING. U HEEFT DE MOGELIJKHEID OM TUSENTJDS BOETEVRJ AF TE LOSSEN. DE VOORWAARDEN VAN FINANCIERING KUNT U VINDEN OP DE WEBSITE ALPHACREDIT.NL. DIT AANBOD BETREFT EEN UITGESTELDE BETALING EN EEN DOORLOPEND KREDIET VAN HYUNDAI FINANCIAL SERVICES. HYUNDAI FINANCIAL SERVICES BEMIDDELT IN FINANCIERINGEN VAN ALPHA CREDIT NEDERLAND B.V. (VERGUNNINGNUMMER 12012518). TOETSING EN REGISTRATIE BIJ HET BKR TE TIEL.

\*Actuele rentestand per 18-06-2014. Tarieven zijn onder voorbehoud van wijzigingen.

**Let op! Geld lenen kost geld** 

# een *banaan* graag



Even over al die klanten die u nog níet hebt. Hoe maakt u ze te vriend? Niet door de aap uit de boom te kijken. Het geheim van effectieve reclame is het vinden van de juiste banaan. De belofte die ertoe doet voor uw doelgroep. (Wij hebben er ondertussen een neus voor.) Daarmee krijgen uw communicatie-uitingen verleidende kracht en gaat de kassa rinkelen. Of het nu een advertentiecampagne, een magazine, een brochure, een webshop of een bannercampagne is. En u zult zien: als er eenmaal één aap over de dam is, volgen er meer. Bel Gijs eens om het erover te hebben, 0488-484004.

*Wilt u onze In Beeld ontvangen?  
Vraag 'm aan op [www.g20.nl](http://www.g20.nl)*



# G<sub>2</sub>O