



Dit document wordt u aangeboden door:

OOST-GELDERLAND

BUSINESS

[klik hier voor meer artikelen](#)

OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 2 | MEI 2012

BUSINESS®



coverstory

Flynth

Flynth verschijnt waar
GIBO Groep verdwijnt

Forum:

Ondernemen op hoge hakken

Autotestdag:

Auto's in de Achterhoek

Amphion:

De bitterballen van Paul de Leeuw

Nationaal

Roger van Boxtel, 'Zorg is
meer dan een kostenpost'



Genieten in de achterhoek



Culinair genieten en daarna heerlijk slapen

Ruimzichtlaan 150, 7001 KG Doetinchem 7001 CV Doetinchem.

Tel: 0314 - 320 680. info@hotelvillaruimzicht.nl, www.hotelvillaruimzicht.nl

STRAND LODGE

Winterswijk



Genieten aan of in het water

Strandlodge Winterswijk, Badweg 4, 7102 EG Winterswijk.

Tel: 0543 - 769 037. info@slww.nl, www.slww.nl



Voor golfclinics & more

De Zellerij, Vierblokkenweg 1, 7255 MZ Hengelo (G)

Tel: 0575 - 467 770. info@zellerij.nl, www.gczelle.nl

VOORWOORD

Scoren met #social media

Ondernemers in de Achterhoek doen nog weinig met social media, zo was onlangs te lezen in dagblad De Gelderlander. Uit onderzoek bleek dat 'we' als MKB uit de pas lopen in vergelijking met het landelijke beeld. Het artikel gaf geen inzicht in de motivatie en de argumentatie, dus het is vrij speculeren. Ik wil dit voorwoord graag gebruiken om de spreekwoordelijke lans te breken voor social media in al zijn facetten.

Social media is inmiddels niet nieuw meer. Duizenden mensen zitten al sinds jaar en dag op platforms zoals Facebook, Twitter en Hyves. Men deelt foto's, video's en het is inmiddels een veel gebruikt communicatiekanaal dat zelfs e-mail naar de kroon steekt. Social media, of in goed Nederlands sociale media, zijn in de loop der jaren instituten geworden die niet meer weg te denken zijn. Zeker nu steeds meer mensen een smartphone gebruiken. Even een berichtje plaatsen is net zo gewoon als het sturen van een sms.

Iedereen zal een ander antwoord geven op de vraag waarom sociale media nog geen plaats hebben binnen de marketing van het eigen bedrijf. Te moeilijk, nutteloos, geen tijd, geen kennis; het zijn zomaar wat argumenten. Ik denk dat mensen die dat beweren er eens goed naar moeten kijken. Als duizenden mensen van over de hele wereld het gebruiken, is het dan te moeilijk? Als kinderen, studenten, volwassenen en zelfs senioren zich een slag in de rondte twitteren, waarom zou u het dan niet kunnen?

Sociale media vormen een kans en geen bedreiging. Het is een veelgehoorde uitspraak, maar daarom niet minder waar. Natuurlijk moet u uw gezicht af en toe laten zien. Natuurlijk is een advertentie in de krant nog steeds een prima communicatiemiddel, maar er is dus meer mogelijk. Social media zijn een aanvulling en geen vervanging. U kunt met relatief weinig middelen een enorme doelgroep bereiken als u het middel slim inzet. Als u weet dat uw doelgroep al massaal op Facebook zit, waarom zou u dan geen bedrijfspagina aanmaken?

Nu doet iedereen het weer anders, maar hier alvast wat tips om u opweg te helpen. Zorg dat u actief wordt op Facebook en maak een zogenoemde bedrijfspagina aan. U presenteert zich door middel van foto's, nieuwtjes en achter-



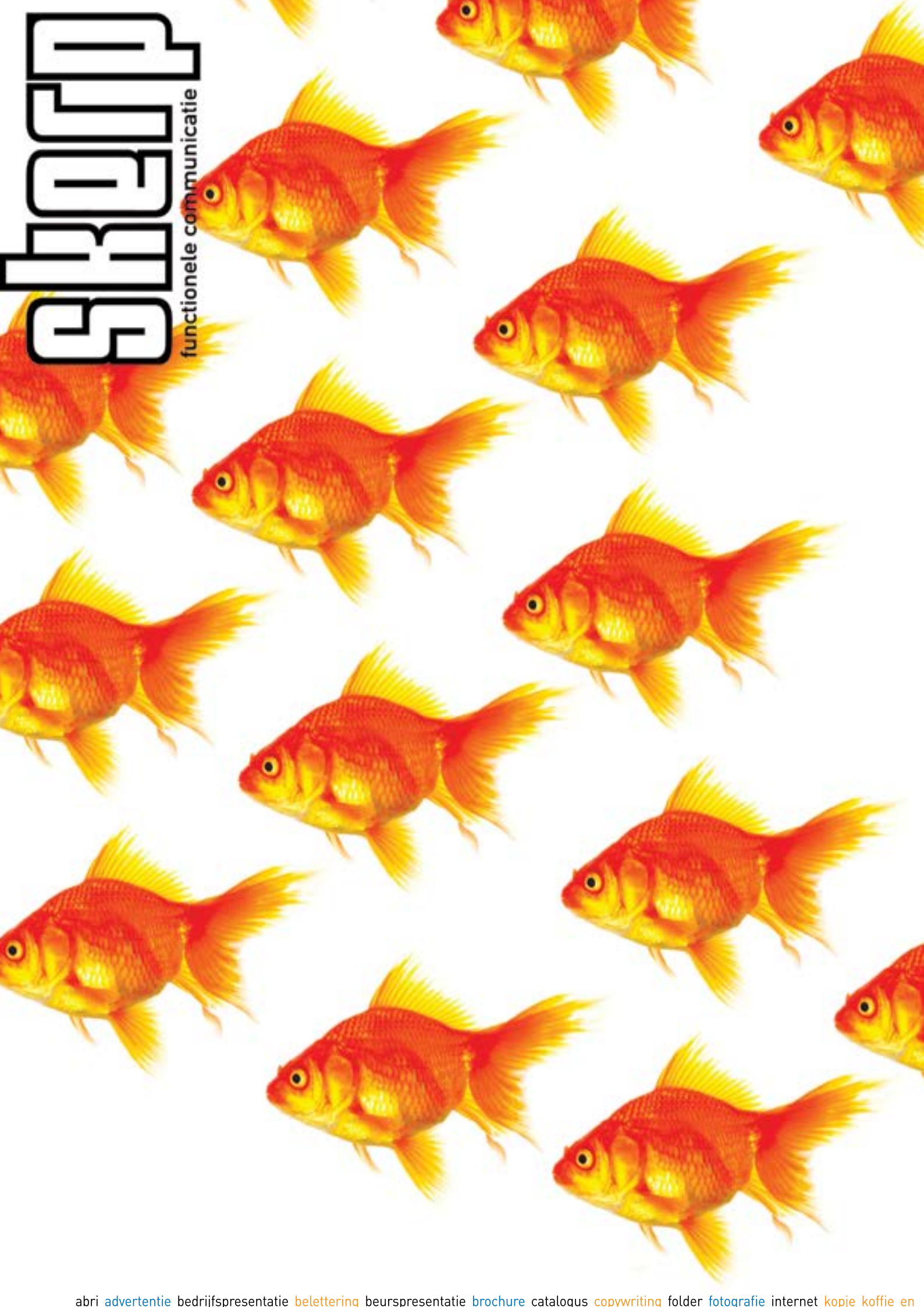
gronden. Wat bereikt u? Mensen nemen kennis van datgene wat u bezighoudt. Uw bedrijf wordt zichtbaar en is ineens meer dan enkel een naam. Maak ook eens een profiel aan op Twitter en haak in op de actualiteit. Bent u op een inspirerend seminar geweest? Deel het met uw volgers. Heeft u een product of dienst waar leuke foto's bij te maken zijn? Laat het weten.

De Achterhoek profileert zich graag als vernieuwend, modern en dynamisch. Hier ligt wat dat betreft dus nog een uitdaging.

Yadi Dragtsma
Hoofdredacteur

shop

functionele communicatie





“you can go your own way!”

fleetwood mac



skerp functionele communicatie
grutstraat 44, doetinchem
tel 0314 65 00 90
www.skerp.nl



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

JAARGANG 8
mei 2012, editie 2

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

UITGEVER
Michael van Munster

REDACTIE
Sofie Fest, Yadi Dragtsma

REDACTIE BIJDRAGEN
Mirjam Lems, Eelco Nauta
Hans Hooft, Jessica Scheffer

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Joost Franken

DRUK
Boumans en Verhagen

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

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

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

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

© 2011 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

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

I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée

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

- 8** Coverstory Flynth
- 12** Internationaal zakendoen
- 15** Column BonsenReuling
- 16** De stelling
- 18** Forum
- 21** Business nieuws
- 23** Maak
- 25** Ledwalk
- 26** Column Lodder-Dales
- 27** De Jong en Laan
- 29** Bax advocaten
- 30** Ondernemer in beeld
- 32** Amphion interview

NATIONAAL



I Roger van Boxtel waarschuwt voor betaalbaarheid zorg

'Ik wil mensen blij maken'



VI Vrouwen aan de top winnen langzaam maar zeker terrein

Glazen plafond aan erosie onderhevig



XIII Dynamische economie vereist flexibele arbeidsmarkt

Naar een nieuw evenwicht

- 33** Business nieuws
- 34** Business nieuws
- 35** Autotestdag



Sinds ruim een jaar is de GIBO Groep gefuseerd en sinds dit jaar opereert ze onder de naam Flynth.



In deze uitgave van Ondernemer in beeld, spreekt de redactie van Oost-Gelderland Business met Anne Wassink, financieel directeur en mede-eigenaar van Wassink BV, een installatiebedrijf met vestigingen in Doetinchem en Winterswijk.



De forumdiscussie in deze uitgave van Oost-Gelderland Business is bijzonder. Daar waar de gemiddelde bijeenkomst wordt gedomineerd door mannen, hebben we vandaag louter vrouwelijke directeurs aan tafel.



De Successiewet kent een aantrekkelijke regeling voor ondernemers die hun onderneming bij overlijden of bij leven (schenken) willen overdragen aan hun kinderen.



Het goed gaat bij de Jong & Laan: deze maand betreft het accountantskantoor twee nieuwe panden in Gelderland. De vestigingen Eerbeek/Apeldoorn en Lochem verhuizen beide naar een nieuwe locatie.



Op woensdag 11 april was het een prachtige dag en dat kwam goed uit, want de jaarlijkse zakenautotestdag stond op het programma.



De lofzang die Paul de Leeuw hield over het Doetinchemse Amphion. In De Wereld Draait Door prees hij het theater om zijn ambiance en service.

Flynth verschijnt waar GIBO Groep verdwijnt

In deze regio is de naam GIBO Groep bekend. Deze advies- en accountantsorganisatie adviseert ondernemers al sinds jaar en dag met alles wat met ondernemen te maken heeft: van de jaarrekening tot overnames en van on-line salarisverwerking tot fiscaal advies. Sinds ruim een jaar is de GIBO Groep gefuseerd en sinds dit jaar opereert ze onder de naam Flynth. Oost-Gelderland Business sprak erover met vier vestigingsdirecteuren: Leon Beuting, Marco Teunissen, Robert Hummelink en Bas Brinkerink.

Laatstgenoemde begint met een stukje voorgeschiedenis: “De GIBO Groep had een goede naam opgebouwd in de Achterhoek. Sterker nog, we zijn de grootste accountantsorganisatie in deze regio. Flynth is van oudsher actief in het westen van het land. Met de fusie hebben we in één klap landelijke dekking en het betekent een belangrijke versterking van ons bedrijf als kennisorganisatie.” Hij legt uit welke redenering aan het samengaan ten grondslag ligt. “Onze sector staat grote investeringen te wachten op bijvoorbeeld het gebied van vakkennis en digitalisering. Dan sta je sterker als grote organisatie. De naam Flynth is doorgevoerd voor alle GIBO-vestigingen, vooral vanuit marketingoogpunt.”

Vertrouwde dienstverlening

Zijn collega Teunissen vult aan: “Flynth is makkelijk te onthouden. Het is een korte en zakelijke naam. Het straalt uit waar de organisatie voor staat: no-nonsense dienstverlening en de klant centraal. Elke klant heeft een eigen contactpersoon, die precies weet wat er binnen de organisatie en bij de ondernemers speelt. Bij ons ben je dan ook geen nummer. Die mentaliteit heerste zowel bij GIBO Groep als bij Flynth, dus in het proces van samengaan was er geen sprake van cultuurverschil. Het is daarom belangrijk om te vermelden, dat er voor onze klanten en relaties niks verandert. De naam en het logo bovenaan het briefpapier is anders, maar de manier van werken, de dienstverlening en de korte lijnen met de

Feiten en cijfers

- Flynth is als enige Nederlandse accountant- en adviesorganisatie lid van BKR International, een wereldwijd samenwerkingsverband van accountants en belastingadviseurs.
- De voorloper van Flynth werd in 1924 opgericht.
- De naam Flynth is geen afkorting en verwijst strikt genomen niet naar een betekenis.
- Flynth erkent de betekenis van social media en verstuurt tips en voor ondernemers relevant nieuws via @Flynthtweets
- Flynth geeft een eigen magazine uit en een maandelijks (digitale) nieuwsbrief voor klanten en relaties.

klant zijn hetzelfde gebleven. Elk kantoor houdt een zekere mate van autonomie en het team per vestiging is nagenoeg ongewijzigd.”

‘Elke relatie heeft een eigen contactpersoon die precies weet wat er binnen een organisatie speelt’

Positie

Om een beeld te schetsen van de positie die Flynth inneemt en de diensten die men levert, hebben de heren wat gegevens meegenomen. Het woord is aan Beuting: “De slagkracht is enorm toegenomen. Landelijk gezien nemen we qua marktaandeel de zesde positie in, dus we zitten vlak

onder de zogenoemde ‘big four’. In totaal hebben we 71 vestigingen en ruim 2.100 collega’s. Hier in de Achterhoek en Liemers zijn zeven vestigingen. Elk team heeft een eigen klantenportefeuille en waar nodig wordt kennis en expertise ‘ingevlogen’ vanuit ons regiokantoor te Doetinchem en middels het landelijk adviesbureau MKB Adviseurs. Daar zitten experts op het gebied van overnames, fusies, financiering, mediation, strategie en vele andere disciplines. We vinden het nogmaals belangrijk om te benadrukken dat de mensen en de manier van werken hetzelfde zijn gebleven.”

Klanten

Het liefst waren alle vestigingsmanagers voor het interview aangeschoven, maar dat was organisatorisch wat lastig. Wel aanwezig zijn dus de vertegenwoordigers





internet met **impact**



Websites

Wij zijn specialist in het realiseren van professionele, goed vindbare websites met een grafisch ontwerp op maat. De website kunt u zelf zonder kennis van techniek beheren!

Webshops

Bent u op zoek naar een stabiele en betrouwbare partner met ruime ervaringen in het realiseren van goed converterende webshops? Dan bent u bij a&m impact aan het juiste adres!

Referenties



Webmarketing

Een website of webshop realiseren is nog maar het begin. Belangrijk is dat u goed gevonden wordt in zoekmachines zoals Google. Op deze manier haalt u meer rendement online!

Social Media

Social Media is de nieuwe manier van communiceren. Ook zakelijk! Wij kunnen u adviseren en begeleiden met het Social Media beleid voor uw organisatie!



Workshops

Kennis is er om te delen. Daarom organiseren we regelmatig (gratis) workshops en presentaties over diverse internet gerelateerde onderwerpen.

a&m impact
INTERNETDIENSTEN

Wij zijn specialist in het bouwen van professionele websites en webshops en zijn gevestigd in Doetinchem. We bouwen niet alleen, maar adviseren ook! Als full-service internetbureau vertellen we u alles over online marketing en we geven regelmatig workshops. Op zoek naar kennis over Social Media? Wij helpen u graag met het aanmaken van accounts en het opstellen van strategische Social Mediaplannen. We kennen de internetmarkt al ruim 13 jaar en werken met een jong en dynamisch team van 25 internetspecialisten. Benieuwd naar wat we voor u kunnen betekenen? We schuiven graag bij u aan of kijk op www.am-impact.nl!





uit Winterswijk, (Beuting), Groenlo en Zevenaar (Teunissen), Lichtenvoorde (Hummelink) en Doetinchem (Brinkerink). Laatstgenoemde is regiodirecteur en lid van het landelijk managementteam. De andere kantoren zijn gevestigd in Ulft en Lochem. Welke klanten kiezen voor Flynth? Volgens Brinkerink is de klantenkring niet onder één noemer te vangen. “We bedienen eigenlijk alle type bedrijven waar de ondernemer nog écht ondernemer is. Dus geen beursgenoteerde ondernemingen. Dat heeft simpelweg te maken met wetgeving. Voor het overige noem ik bijvoorbeeld automotive, maak-industrie en de bouw. Verder doen we ook zaken met ZZP’ers, vrije beroepsbeoefenaars en kleine zelfstandigen; de spreekwoordelijke bakker op de hoek en de eenmanszaak. Overigens zijn we van oudsher sterk vertegenwoordigd in de agribusiness. Het verhaal van de voorloper van Flynth begint al in 1924, toen de agrarische sector nog veel belangrijker was.” De ontstaansgeschiedenis van Flynth, ooit begonnen als LTB en ABTB, mét een gemeenschappelijke grondlegger, is te lezen op de website van Flynth. Een tip voor iedereen die geïnteresseerd is in geschiedenis en economie.

MVO

De accountants van de GIBO Groep waren altijd maatschappelijk en regionaal betrokken en dat is met de nieuwe naam niet anders. Volgens Hummelink is klantloyaliteit en maatschappelijk verantwoord ondernemen iets dat in de genen zit, omdat de organisatie ‘klanten goed bedienen’ als doelstelling heeft en niet sec ‘winst maken’.

‘We benadrukken dat de mensen en de manier van werken hetzelfde is gebleven’

“Dat heeft te maken met onze coöperatieve structuur. Sinds de oprichting is een aantal kernwaarden geformuleerd, die tot op de dag van vandaag in ere worden gehouden. We gaan respectvol om met collega’s, klanten en onze omgeving. We stimuleren onze mensen om te wonen, werken en te recreëren in dezelfde omgeving als waar onze klanten zitten. Zo weet je wat er speelt en ken je de mensen die er wonen. We zijn niet alleen aangesloten bij diverse netwerkclubs, ook doen we aan sponsoring van lo-

kale en regionale initiatieven..” Hij wijst op een vaantje van voetbalclub De Graafschap. “Natuurlijk zijn we daar actief, maar we leveren ook bijdrages aan sportverenigingen en culturele evenementen.”

Beuting over de toekomst en trends in de accountancy: “Traditioneel waren accountants controleurs achteraf. Hij werd pas betrokken als de jaarrekening moest worden opgemaakt en zodoende was het letterlijk de sluitpost bij ondernemers. Vandaag de dag zijn we meer adviseur en minder controleur. Onze mensen staan naast de ondernemers en fungeren als klantbord en sparringpartner. We zijn graag betrokken bij belangrijke beslissingen en zeker nu het economisch minder gaat, is het zaak om een adviseur naast je te hebben die de markt en de trends kent. Flynth, zeker na de fusie, streeft ernaar om die adviseursrol zo goed mogelijk in te vullen. Vergeet niet dat Flynth geen aandeelhouders kent, dus we steken de winst terug in de organisatie om zo nog beter en sterker te worden. Dat komt de klant ten goede.” Eerlijk, open en transparant, zo verwoordt het viertal de kernwaarden. Zo was het en zo zal het ook in de toekomst zijn. ■

Verken de markt

Veel ondernemers kijken over de grens als het gaat om het uitbreiden van hun zakelijke betrekkingen. Net als bij het starten van een onderneming ook bij import of export is een goede voorbereiding essentieel. Hieronder treft u een aantal punten die bij een oriëntatie van belang zijn.

Bij het oriënteren op de buitenlandse markt is het belangrijk om te bepalen welke landen interessant zijn voor uw onderneming. Oriëntatie op mogelijke import en/of exportlanden kan onder andere via de Kamer van Koophandel, het Ministerie van Economische Zaken maar ook via de Belastingdienst. Verder zijn er diverse tijdschriften gericht op internationale handel zoals Fenedexpress, African Business, DNHK-Markt en Fenedexpress. Naast algemene en economische informatie over het land zelf, is het ook nuttig om u te verdiepen in de cultuur van het land en de manier van zakendoen.

Na de oriëntatie op één of meerdere landen, is het belangrijk om de juiste handelscontacten te leggen. Bij voorkeur komt u in contact met betrouwbare partijen die de lokale markt kennen. Denk hierbij aan ambassades, landbouwfederaties en KvK-consulenten, maar ook lokale Kamers van Koophandelorganisaties. Daarnaast organiseert de Kamer van Koophandel - in samenwerking met NL zoals de Chambre de Commerce Franco Neerlandaise of de Deutsch-Niederländische HandelskamVD Internationaal en andere partijen - handelsmissies waarbij u door middel van een groepsreis naar het

Denk ook aan:

- Regels en wetten met betrekking tot douanerechten, producteisen, aansprakelijkheid, verzekeringen en internationaal betalingsverkeer en distributie en transport
- Outsourcen
- Documentatie en handelscontracten
- Douane en belastingen
- Transport en logistiek
- Verzekeringen, bijvoorbeeld een transport- of kredietverzekering
- Verpakkingseisen
- Betaling met of zonder documenten
- Juridische bijstand

buitenland in contact komt met potentiële zakenpartners. Wanneer u zelf ook een kijkje wil gaan nemen, zijn beurzen en



Hoe kom ik aan de juiste informatie?

Algemeen

- Kamer van Koophandel
- NL EVD Internationaal
- Nationale Helpdesk Douane
- Market Access Database van de Europese Unie
- ICC Nederland (International Chamber of Commerce)
- Fenedex
- Ministerie van Buitenlandse Zaken
- Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie

Outsourcen

- Matchmakingfaciliteit Ontwikkelingslanden
- Consulente internationale handel KvK

Vervoer

- Fenex
- Holland Transport
- Transport en Logistiek Nederland
- Transportnet
- Beurtvaartadres
- Fenedex

tentoonstellingen een eenvoudige manier om contact te leggen en te netwerken. Ten slotte kunnen economische steunpunten en organisaties voor handelsbemiddeling informatie verstrekken. Voorbeelden hiervan zijn Exportpromotiekantoren, consultancybureaus, het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH), Het Centrum tot de Bevordering van Import uit ontwikkelingslanden (CBI) en BuVoHa. Ook hebben diverse Nederlandse banken een speciale afdeling voor internationaal zakendoen.

Importeren

Wanneer u interesse heeft om een product uit het buitenland te importeren, is het verstandig om eerst een marktonderzoek te doen om te achterhalen wie uw potentiële klanten zijn. Verder moet het product natuurlijk aanslaan op de Nederlandse markt, bijvoorbeeld doordat het product zich onderscheidt van concurrerende producten. Vervolgens kan een kostenprijsberekening worden gedaan om te achterhalen welke kosten er moeten worden gemaakt om het product naar Nederland te halen. Denk hierbij ook aan eventuele kosten voor transport, opslag en natuurlijk wat u er aan kan verdienen. Naast een kostenprijsberekening moet er ook een importplan worden opgesteld met een omschrijving van alle aspecten die bij het importeren komen kijken. Het importplan dient als uitgangspunt voor verdere activiteiten. Voor het opstellen van een importplan bestaan standaard sjablonen die u verder aan kunt passen.

Importeren kan direct of indirect. Wanneer u zelf producten direct inkoopt en in Nederland verkoopt, heeft u ook meer invloed op de goederen zoals de verpakking. Ook kunt u zelf de verkoopprijs bepalen. Nadeel is dat risico's zoals niet verkochte of beschadigde goederen bij u liggen.

'Na de oriëntatie op één of meerdere landen, is het belangrijk om de juiste handelscontacten te leggen'

Een andere optie is om als tussenpersoon op te treden en voor een buitenlandse opdrachtgever Nederlandse klanten zoeken. U bent dan handelsagent en fungeert als brug tussen de fabrikant en de klant. Daar staat een provisie tegenover: een percentage van het factuurbedrag. Voordeel is dat u zelf geen producten inkoopt en dus ook geen startkapitaal nodig hebt. In beide gevallen is het in ieder geval belangrijk dat alle afspraken schriftelijk worden vastgelegd. Controleer ook of u een importvergunning nodig heeft.

Exporteren

Net als voor import geldt ook voor export dat een marktonderzoek en een exportplan de basis vormen voor verdere

activiteiten. Hierbij kunt u eventueel hulp inschakelen van een consulente internationale handel van de KvK. Ook de keuze voor directe export of indirecte export moet worden gemaakt. Bij directe verkoop bent u de exporteur en regelt u alles zelf, van verschepping en facturering tot klantencontact en marketing. Bij export via derden vertegenwoordigt een handelsagent uw bedrijf en zorgt deze dat de producten bij de klant terecht komen. Doe onderzoek naar de situatie in het exportland en vraag markt- en brancherapporten op. Leer bovendien het land en de concurrentie aldaar kennen en leg contact met lokale afnemers. Ook hier is inzicht in de culturele en handelsgebruiken essentieel.

Financiën

Als u direct gaat in of exporteren, moet u in het bezit zijn van voldoende financiën. Er zijn verschillende subsidies beschikbaar die variëren van hulp bij uw exportplan tot een flinke bijdrage in uw investeringskosten. Er zijn ook Europese regelingen, programma's en subsidies. Antwoord voor Bedrijven biedt een overzicht van alle regels en subsidies voor internationaal ondernemen van de overheid. Agentschap NL biedt een database van alle regelingen en programma's. Ten slotte kunt u ook de consulente internationale handel van de KvK raadplegen voor meer informatie over exportsubsidies en voor tips voor subsidieaanvragen. In sommige delen van Nederland gelden specifieke regionale exportregelingen en subsidies.

Door middel van een goede voorbereiding, goede handelscontacten en contracten, bent u al een stap in de richting van een geslaagde onderneming. In de kaders treft u meer tips en instanties die u kunt raadplegen. ■

Hét inkoopcollectief van mobiele telefonie voor alle ondernemers in Gelderland.

Met ons inkoopcollectief verzamelen we mobiele telefonieabbonnementen. Dit volume bieden we bij een netwerk aan waardoor we onze fee tot 100% op uw rekening terug kunnen storten. Een extra korting van vele tientallen euro's per abonnement.

Fee retour naar u per aansluiting:



Deze directe voordelen hebben we al voor u ingericht:

- Mobiele abonnementen op het beste netwerk van Gelderland
- Maximaal besparen met de voordeelspeler op dit netwerk
- Gegarandeerde factuurkorting na analyse van het belgedrag
- Een persoonlijk aanbod, volledig afgestemd op uw eigen wensen

Op **www.telecombattle.nl** vindt u de huidige stand en alle informatie. Schrijf u direct in voor maximale korting voor u en deelnemende collega ondernemers.

telecombattle

Profiteert u maximaal van de bedrijfsopvolgingsregeling in de Successiewet?



WESSEL VAN EE IS SENIOR BELASTINGADVISEUR BIJ BONSENREULING ACCOUNTANTS EN BELASTINGADVISEURS MET VESTIGINGEN IN LICHTENVOORDE, EIBERGEN EN DEVENTER.

De Successiewet kent een aantrekkelijke regeling voor ondernemers die hun onderneming bij overlijden of bij leven (schenken) willen overdragen aan hun kinderen. Deze bedrijfsopvolgingsregeling (hierna: BOR) is al heel aantrekkelijk, maar door slim te handelen kunt u het voordeel nog verder maximaliseren.

Hoe werkt de regeling ook alweer?

Indien ondernemingsvermogen geschonken wordt of vererft naar de bedrijfsopvolger, geldt er een vrijstelling van € 1.006.000. Het ondernemingsvermogen boven de € 1.006.000 is voor 83% vrijgesteld. Voor de belasting over de resterende 17% kan rentedragend uitstel worden aangevraagd gedurende 10 jaar. Let wel, deze regeling geldt alleen voor ondernemingsvermogen en dus niet voor bijvoorbeeld overvloedige liquide middelen of beleggingspanden in uw bv.

Hoe kunt u de regeling maximaliseren?

Kies de juiste structuur

Stel, u heeft een structuur bestaande uit een holding met daaronder vier werkmaatschappijen waarbij er geen sprake is van beleggingsvermogen. In deze situatie heeft uw bedrijfsopvolger (bijvoorbeeld uw zoon of dochter) **éénmalig** recht op de vrijstelling van € 1.006.000. Door nu de holding uit de structuur te elimineren en dus zelf alle aandelen persoonlijk te gaan houden, heeft uw bedrijfsopvolger vier keer recht op de vrijstelling van € 1.006.000! Vereist is wel dit tijdig te regelen, omdat de werkmaatschappijen meer dan vijf jaar niet onder de holding mogen hangen!

Indien u in de situatie verkeert dat u alleen de holding heeft en de werkmaatschappij(en) al verkocht zijn aan uw kinderen, kunt u ook profiteren van de BOR. Stel dat u vanuit uw holding het bedrijfspand verhuurt aan de

werkmaatschappij(en) van de kinderen. U kunt in dat geval geen gebruik maken van de BOR, omdat het bedrijfspand als beleggingsvermogen wordt aangemerkt. Door nu een 5%- belang te nemen in de werkmaatschappij waaraan het bedrijfspand wordt verhuurd, valt het bedrijfspand opeens wel onder de BOR en heeft u de vrijstelling weer binnen!

Kies de juiste financieringswijze

Stel dat u een bv heeft met een waarde van € 1.000.000. De bv is gefinancierd met € 1.000.000 eigen vermogen en € 1.000.000 vreemd vermogen. De bankfinanciering heeft betrekking op bedrijfsactiva. U heeft privé op de bankrekening een bedrag staan van € 500.000. De BOR ziet in deze situatie op € 1.000.000. De € 500.000 valt niet onder de BOR omdat dit privé vermogen is. U kunt overwegen om het privé vermogen van € 500.000 als eigen vermogen te storten in uw bv. De bv lost hiermee de bankschuld met € 500.000 af. Hierdoor valt een bedrag van € 1.500.000 onder de BOR waardoor een fors bedrag aan erf- danwel schenkbelasting kan worden bespaard.

In de praktijk komt het vaak voor dat de ondernemer in privé een forse vordering heeft op zijn bv. Een dergelijke vordering valt niet onder de BOR. In deze situatie kan het verstandig zijn de vordering om te zetten in aandelenkapitaal om zodoende optimaal van de BOR te profiteren.

Bovenstaande voorbeelden laten zien dat u door slim handelen optimaal kunt profiteren van de BOR en zodoende veel belasting kunt besparen. Voor vragen over hoe de BOR bij u geoptimaliseerd kan worden, kunt u vrijblijvend contact met ons opnemen onder telefoonnummer 0544-393 333 of mail naar w.van.ee@bonsenreuling.nl

Hou voor meer scherpe fiscale tips onze blog in de gaten op www.fiscaalblog.nl ■



De Stelling



Theo Janssen Janssen Interim Services

Voor eigen personeel zijn wij als intermediair voor technisch personeel, afhankelijk van de vraag van onze klanten. Als onze klanten te maken krijgen met onzekerheid in de markt heeft dat invloed op het inleengedrag van flexibel personeel. Als de vraag terugloopt worden onze bemoeienissen minder en dat heeft invloed op het interne personeelsbeleid.

Wij gebruiken de flexibiliteit van tijdelijke overeenkomsten om onze overheadkosten te nivelleren

aan de vraag van de klant. Toch zijn wij anticyclisch tewerk gegaan. Hoewel veel bureaus aan het reorganiseren zijn behouden wij de goede mensen. Zij hebben de kennis van de klanten en kennen de gebruiken en gewoonten. Veel van onze klanten geven aan het vervelend te vinden dat er een groot verloop is bij de uitzendbureaus. Ze krijgen vaak nieuwe contactpersonen die ze de ins and outs van hun bedrijf weer moeten leren. Door nu te investeren in ons personeel hebben we een voorsprong in de toekomst.

Denny ten Camp Lodder Dales Accountants

Tot een aantal jaren geleden was het in de accountants- en adviesbranche eigenlijk heel gebruikelijk om iemand direct een vaste aanstelling te geven. Dit werd ervaren als middel om nieuwe mensen aan je organisatie te binden.

In tijden dat vacatures moeilijk in te vullen zijn worden ook vaker vaste contracten overeengekomen, omdat dit voor een goede kandidaat net een breekpunt kan zijn.

Op dit moment bieden wij bij lastig in te vullen vacatures gewoon eerder een vast contract. De andere vacatures worden in eerste instantie ingevuld met tijdelijke contracten, echter wel met de intentie om bij succes van beide zijden de overeen-

komst na de tijdelijke contractperiode(n) om te zetten in een vaste aanstelling.

Werkgevers willen graag een flexibele schil in hun bedrijf, om hiermee pieken en dalen in de vraag naar hun producten of diensten enigszins te kunnen opvangen. Dit kan met tijdelijke contracten makkelijker. Daarnaast worden tijdelijke contracten in de praktijk vaak gebruikt als een soort verlengde proeftijd omdat niet in alle situaties binnen twee maanden duidelijk is of de nieuwe medewerker voldoet aan de verwachtingen. Vanuit het perspectief vanuit de medewerker gezien is het hebben van een vast contract niet per definitie een garantie voor een zekere (financiële) toekomst. Het gaat uiteindelijk om de persoon en zijn of haar competenties om succesvol te zijn.



'Ook wij zijn terughoudend geworden met het geven van vaste contracten aan medewerkers'



Tom Altena Directeur ICT Spirit

Bij ICT Spirit beginnen nieuwe medewerkers met een contract voor bepaalde tijd van meestal een half jaar tot een jaar. In die periode volgen wij de medewerker (-ster) op de voet en kunnen we goed beoordelen of deze persoon in onze onderneming past. Omgekeerd geldt dit natuurlijk ook. Is er een match, dan is een vast contract vrijwel zeker. Wij vinden dat een positief signaal naar de medewerker en dat spreekt veel vertrouwen uit. ICT Spirit zit daarbij wel in een markt die nog licht groeit, dus dat is een luxepositie.

Kijk je naar de trends in de markt dan zie je dat er in bedrijven zoals ICT Spirit (veel kenniswerkers)

wordt nagedacht over Het Nieuwe Werken, ofwel slimmer werken. Het arbeidscontract wordt dan vervangen door een samenwerkingsovereenkomst: een set aan afspraken die meer de werkelijke verhoudingen tussen werkgever en werknemer uitdrukken. Een zekere hiërarchie in de zeggenschap en bevoegdheden bestaat nog zeker. Echter, de werknemer laat zich 'het werk' al lang niet meer dicteren door de werkgever en is veel meer gericht in het op eigen initiatief waarde toevoegen en het nakomen van de resultaatafspraken. Alles draait om verantwoordelijkheid en vertrouwen en het 'vaste contract' is een term die met uitsterven bedreigd zal gaan worden.

Bastiaan Vriezen Terborgse HandelsOnderneming

Wij zijn inderdaad ook terughoudender geworden en kiezen mede hierdoor voor flexibele arbeidsovereenkomsten bij onze (nieuwe) medewerkers. De meest recente crisis (25% omzetsdaling in de kantoormeubelbranche) heeft de noodzaak hiervan aangetoond. Een vaste arbeidsovereenkomst beviert de in crisistijd noodzakelijke mobiliteit. Wij maken daarom gebruik van de mogelijkheden die de wet ons biedt om medewerkers drie keer een tijdelijk contract aan te bieden voor een periode van 1 jaar, alvorens ze vast in dienst te nemen.

De berichten over de economische toekomst zijn inmiddels iets optimistischer echter het blijft noodzakelijk om je vaste kosten gecontroleerd en overzichtelijk te kunnen houden. Kortere arbeidsovereenkomsten maken hier deel van uit. Wij merken op dit moment al een licht herstel van de economie. Grote aankopen bij dure projectinrichters worden nog steeds uitgesteld. Deze worden opgedeeld in kleinere deelaankopen en vervolgens ondergebracht bij ondernemingen zoals de onze, bedrijven die in goedgebruikte en betaalbare nieuwe kantoormeubelen handelen.



Ondernemen op hoge hakken

De forumdiscussie in deze uitgave van Oost-Gelderland Business is bijzonder. Daar waar de gemiddelde bijeenkomst wordt gedomineerd door mannen, hebben we vandaag louter vrouwelijke directeuren aan tafel. Niet toevallig, want het was nadrukkelijk de bedoeling om een dergelijke bijeenkomst te houden. Nemen vrouwen andere beslissingen? Bestaat het glazen plafond? En hoe kijkt men aan tegen de Achterhoek als economische entiteit? Onder het motto 'ondernemen op hoge hakken' hier de tafeldiscussie voor mei 2012.

Aan accountmanager Tom Niessink de schone taak om zes vrouwelijke ondernemers aan tafel te krijgen en dat is gelukt. Uit diverse sectoren is gehoor gegeven aan de oproep, zodat de zaal in zalencentrum Hart van Doetinchem goed gevuld is. Zo is daar Ester van de Haar, directeur van cultureel centrum Gruitpoort te Doetinchem. Hier is ruimte voor cursussen, film, theater en exposities en vanaf september ook een jongerencentrum. Voor Van de Haar dus een thuiswedstrijd. Ook Tanya Martinus is aanwezig. Zij is directeur van Magis Marketing en Research, gevestigd in Hoog-Keppel. Zij en haar collega's ondersteunen bedrijven bij het oplossen van uiteenlopende vraagstuk-

ken op het gebied van marketing en strategie. Dit doet men ondermeer door gericht marktonderzoek.

Voorstelrondje

Petra Uylen is directeur bij Grip Accountants en Adviseurs N.V., een organisatie die ondernemers bijstaat op het gebied van accountancy, belastingadvies en juridisch advies; het kantoor heeft twee vestigingen in Duiven en Doetinchem en heeft circa 70 medewerkers. Eveneens actief in de zakelijke dienstverlening is Susan Koenders. Ze runt Printing Partners als directeur. Koenders ontzorgt klanten als het gaat om drukwerk in de meest brede zin van het woord.

Van folders tot flyers en van visitekaartjes tot briefpapier. De coachingsbranche wordt vertegenwoordigd door Sandra Luijmes, directeur van VitaMee. Zij en haar team ondersteunen organisaties richting een vitale resultaatgerichte organisatie door P&O advies, verzuimpreventie en Training & Coaching van het (middel)management. Het bedrijf is gevestigd in Lichtenvoorde. Tot slot heeft Lisette Bosch aan tafel plaatsgenomen. Als directeur van Wedeo, een bedrijf dat zich bezighoudt met reïntegratie en de uitvoering van de WSW.

We beginnen het forum met een analyse van de Achterhoek als economische een-



Ester van de Haar



Lisette Bosch

Petra Uylen



Sandra Luijmes



heid. Op dit moment wordt er veel moeite gedaan om de regio te promoten. Denk aan de campagne 'Echt Achterhoek'. Is men tevreden en wat valt er te verbeteren? Van de Haar trapt af: "Een vitale Achterhoek is cruciaal voor het ondernemersklimaat. Mensen en bedrijven hebben zo hun eigen voorwaarden om zich ergens te vestigen, maar goed woon-, werk- en recreatiebeleid staat altijd centraal. Ik heb wel eens het idee dat we hier niet zo bedreven zijn in het verkopen van alles wat we hebben. Richting Den Haag mag best wat harder geroepen worden." Ze krijgt bijval van Uylen. "Er zit hier veel verborgen kapitaal. Vlijtig sparen en geen gekke uitgaven doen zijn waarden die wel een beetje horen bij deze regio. Het kan voor bedrijven dus heel interessant zijn om zich hier te vestigen. Ik ben het met de vorige spreker eens dat zulke dingen te weinig voor het voetlicht komen. We wonen in economisch gezonde regio, hoewel er natuurlijk altijd wat te verbeteren valt. "

Mentaliteit

Koenders stelt dat die sterkte tevens een zwakte is. "Het blijven natuurlijk clichés. Maar gemiddeld genomen merk je wel dat mensen hier houden van eerlijkheid, soberheid en weinig geschreeuw. En juist dat stukje lef en bravoure heb je nodig voor een regiocampagne. Hier is denk ik meer de mentaliteit van 'doe maar gewoon'. Als dat ook bij bestuurders zo is, dan gebeurt er

weinig op dit gebied. Het is goed om te zien dat er nu schot in zit." Niet iedereen aan tafel is de mening toegedaan dat het zo goed zakendoen is in de regio. Het verschil gaat met name over die reeds genoemde mentaliteit. Bosch: "Wat mij betreft bestaat het begrip noaberschap nog steeds. De sociale cohesie is groot, alsook de gunfactor. Ben je bereid te investeren in een goed netwerk, dan betaalt zich dat terug. Die filosofie voegt wat mij betreft daadwerkelijk iets toe aan de manier waarop je zakendoet."

Naast Bosch zit Tanya Martinus 'nee' te schudden. Ze is het er niet helemaal mee eens. "Hoewel ik het eens ben met de constatering dat het een mooie regio is met prachtige bedrijven, heb ik minder goede ervaring met die zo bejubelde noaberschap. Mijn klantenkring bestaat voor een groot deel uit bedrijven buiten de regio. Ik weet niet precies hoe dat komt, maar soms heb ik het idee dat men elkaar hier juist niet zoveel gunt. Men kent elkaar wel, maar de bereidheid tot samenwerking is niet zo groot als men doet denken." Is er dan niets te verbeteren? Uiteraard wel. Zo noemt Luijmes de bereikbaarheid in de Achterhoek. "Ik woon zelf in Winterswijk en zowel het spoor als de doorstroom op de weg kunnen beter. We hebben nog steeds enkel spoor en op sommige knooppunten is het echt een ramp. Vooral de Twenteroute is nog niet optimaal."

Branches

Het is niet voor niets dat we voor deze editie van het forum specifiek vrouwelijke managers en DGA's hebben gepolst. Aanleiding was een recent bericht dat de Europese commissie van mening is dat er een vrouwenquotum moet komen voor grote multinationals, om zo het aantal vrouwen in leidinggevende functies te vergroten. Op dit moment zie je dat meer en meer vrouwen studeren en betere resultaten laten zien maar ergens tussen afstuderen en solliciteren gaat er wat mis. Het aantal vrouwelijke managers blijft achter, zeker in vergelijking met de ons omringende landen. Of het nu de autobranche, de accountancy of het bankwezen is. Als reactie daarop zijn er in de loop van de jaren initiatieven zoals vrouwen-netwerken en zakenvrouwverkiezingen ontplooid. We zijn natuurlijk benieuwd hoe onze gasten hier tegenaan kijken.

Al na een kort rondje meningen komen we erachter dat het wat betreft de dames aan tafel een beetje een non-issue is. Het voorgestelde quotum wordt meteen van tafel geveegd en eigenlijk is iedereen van mening dat het beruchte glazen plafond, voor zover dat al bestaat, vaak door vrouwen zelf in stand wordt gehouden. Men is het opvallend eens. Natuurlijk zijn het allemaal managers die volop werken, op eigen kracht succes hebben bereikt en wellicht een partner hebben die geen problemen heeft met

BUSINESS FLITSEN

MEER FAILLISSEMENTEN IN BOUW

De eerste drie maanden van dit jaar zijn 367 bouwbedrijven failliet verklaard. De cijfers die het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) onlangs naar buiten bracht, laten meer faillissementen zien dan vorig jaar. In het eerste kwartaal van 2011 gingen er in deze sector 289 bedrijven failliet, in het laatste kwartaal waren dat er 302.



HELFT BEDRIJVEN VREEST GEVOLGEN CRISISAKKOORD

Bijna de helft van de bedrijven vreest dat veel maatregelen in het crisisakkoord van VVD, CDA, D66, GroenLinks en ChristenUnie negatief uitpakken voor ondernemend Nederland en hun eigen organisatie. Desondanks geeft een meerderheid van de ondernemers (57 procent) het pakket aan maatregelen om de overheidsfinanciën op orde te brengen, een ruime voldoende: 7. Dat blijkt uit een onlangs gepubliceerd onderzoek van Panteia. Het onderzoeksbureau heeft ruim 700 ondernemers ondervraagd. Bijna de helft van hen is deze week positiever over het oplossen van de economische crisis dan twee weken eerder. "Blijkbaar zijn ondernemers bereid het zuur voor lief te nemen om uiteindelijk het zoet te bereiken", constateert onderzoeker Kees Brammer. Toch vindt bijna de helft van de ondernemers de maatregelen nog niet ver genoeg gaan. Zij vinden dat er meer mag worden gedaan aan de hypotheekrente en de hypotheekmarkt. Bovendien zou de omvang van de overheid verder teruggebracht moeten worden en mag er meer bezuinigd worden op ambtenaren.

DETAILHANDELSVERKOPEN IN EUROZONE NEMEN TOE

Winkeliers in de eurozone hebben in maart 0,3 procent meer verkocht dan een maand eerder. Dat meldde Europees statistiekbureau Eurostat onlangs. De stijging is beter dan verwacht. Economen hadden gemiddeld een stabilisering voorspeld, na een afname met 0,2 procent in februari. In de hele Europese Unie namen de detailhandelsverkoppen met 0,7 procent toe, na een daling met 0,5 procent in de voorgaande maand. De sterkste groei vond plaats in Bulgarije (3,9 procent), gevolgd door Polen (2,6 procent) en Oostenrijk (1,9 procent). Winkeliers in Portugal hadden relatief de slechtste maand, daar namen de verkopen met ruim 2 procent af. In Duitsland en Frankrijk nam de winkelomzet met bijna 1 procent toe. Cijfers over de ontwikkeling van de Nederlandse detailhandel in maart waren nog niet beschikbaar. In vergelijking met maart vorig jaar lagen de detailhandelsverkoppen in de eurozone 0,2 procent lager. Hier werd een afname met ruim 1 procent voorzien. In februari namen de verkopen nog met meer dan 2 procent op jaarbasis af.



maadl
partners in bewerking



Ook dit magazine is
door ons geseald.

Wat kunnen wij voor u betekenen?

ad assemblage

ad montage

ad mail services

www.maakbv.nl

0314-346 773

Dark & Light heet vanaf nu **LIGHT FOR THE WORLD**

● Nieuwe naam ● Groter bereik ● Zelfde bewogenheid

Meer informatie?
www.lightfortheworld.nl

GIRO 131
Veenendaal



gratis advertentie

voor bestrijding van vermijdbare blindheid
en inclusie van mensen met een handicap



Maak maakt meer dan je verwacht

Of het nu gaat om het sealen van post, het personaliseren van uitnodigingen, het maken van kalenders of andere zaken die gericht zijn op postverwerking, bij Maak BV in Doetinchem ben je hiervoor aan het juiste adres. Maar niet alleen deze mailing-services behoren tot het takenpakket van dit jonge bedrijf. Ook op het gebied van techniek en productie staan de medewerkers van Maak BV voor je klaar.

Aan het hoofd van Maak BV staan eigenaren Henk Knipping, Peter Kuiper en Peter Lukassen. Zo'n anderhalf jaar geleden namen zij het voormalige familiebedrijf aan de Havenstraat over met als doel een sociale onderneming te starten waar kwaliteit en deadlines net zo belangrijk zijn als de ontwikkeling van de medewerkers. Knipping: "Er werken hier weliswaar mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt, maar dat is niet waar onze focus op ligt. Uiteindelijk zijn wij een commercieel bedrijf en draait het om het eindproduct. Hoe en met wie wij dit maken is niet van belang, wel dat we garanderen dat wat wij leveren goed is!"

In de kijker

Bedrijfsleider Paul Barink vult aan: "Nu wij dit ook daadwerkelijk kunnen garanderen is het tijd om meer naar buiten te treden. Het bedrijf moet een gezicht krijgen." Daarvoor staat de komende tijd onder meer een verhuizing naar een betere zichtlocatie op het bedrijventerrein Wijnbergen in Doetinchem op de agenda. "Ook hebben we onlangs iemand aangenomen voor de marketing- en salesafdeling, Veronique Slim, zij moet ons gaan helpen om het bedrijf in de kijker te spelen bij potentiële opdrachtgevers."

Flexibele schaal

"Eigenlijk is het heel simpel", meent Lukassen. "Maak maakt het en zelfs meer dan de meeste mensen verwachten. Alles is bij ons mogelijk. We kunnen dan ook voor heel veel bedrijven van toegevoegde waarde zijn. Helemaal nu het economisch een vrij lastige tijd is waarin bedrijven wat minder snel geneigd zijn om nieuw personeel aan te nemen. Mocht er binnen bedrijven sprake zijn van (tijdelijke) onderbezetting, dan kunnen wij de flexi-



Paul Barink, Peter Lukassen en Veronique Slim

bele schaal zijn. Onze medewerkers kunnen dat gat namelijk prima opvullen. Ook de begeleiding en aansturing nemen wij uit handen en dat allemaal tegen een marktconforme prijs."

Doelstelling

Bij Maak BV zien ze de toekomst positief tegemoet. Lukassen: "Onze doelstelling is om de interne organisatie dit jaar helemaal op orde te hebben en vervolgens willen we in 2013 onze omzet verdubbelen. Dit moet zeker haalbaar zijn als ik zie wat we allemaal voor mogelijkheden hebben. We weten dat het werk er is, er moet immers altijd wel van alles in- of omgepakt worden. Ook op het gebied van assemblage liggen er nog meer dan genoeg kansen." Niet alleen de medewerkers van Maak BV krijgen de kans zich te ontwikkelen en door te groeien, dat geldt dus ook voor het bedrijf zelf. "Voorheen was dit een kleine onderneming met slechts drie werknemers. Inmiddels is het bedrijf een stuk groter, maar voor een dergelijke omschakeling is tijd nodig. We moeten onze naam (opnieuw) vestigen in de markt en dat lukt niet door op werk te wachten, we moeten zelf op zoek naar het werk en dat is wat we gaan doen!" ■

Laat je verrassen...

DE RADSTAKE restaurant

ELKE ZATERDAG 5 GANGEN SURPRISE MENU

aanvang 19.00 uur

€30 p.p.
inclusief
welkomst
drinkje

www.radstake.nl

Wat maakt jou blij?

DE NEDERLANDSE KINOSCHOOL

Waar wordt jouw kind blij van?
Deel het op deweekevanhetkind.nl

Hart van Doetinchem
party- & congrescentrum

Zakelijke bijeenkomsten met feestelijk tintje !

Hart van Doetinchem verwent uw gasten zoals u dat graag wilt ! Gaat het om een relatiebijeenkomst, congres, vergadering of wilt u uw personeel verwennen, bij Hart van Doetinchem worden uw wensen werkelijkheid.

Wij begroeten u graag in Hart van Doetinchem !

Reserveer nu via onze reserveerlijn 0314-32 30 24 en bezoekt u alvast www.hartvandoetinchem.nl !!

Rozengaardseweg 3
7001 DN Doetinchem
Telefoon 0314-323024
www.hartvandoetinchem.nl

WAUW!

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



Doetinchem:

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

Spankeren:

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

Lichtenvoorde:

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

Zutphen:

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

WWW.AUTOSCHADEGELDERLAND.NL

Doetinchemse uitvinding 'Ledwalk' genomineerd voor Innovatieprijs

In maart 2012 is een Doetinchemse uitvinding genaamd de Ledwalk op de markt gekomen. Dit vernuftige en gepatenteerde product is direct aangemeld voor de Support Innovatieprijs 2012. Onlangs werd bekend dat de Ledwalk door een deskundige jury is genomineerd voor deze Innovatieprijs in de categorie Startersprijs.

De Ledwalk is een zeer functionele vloerverlichting die in het donker geheel automatisch inschakelt bij beweging. Het is een handzaam apparaat dat onder nagenoeg elk bed of elke kast past, zodra het beweging bij nachtelijk opstaan detecteert. De hoeveelheid licht kan zelf worden ingesteld. Door het gebruik van de Ledwalk kunnen veel struikel- en valpartijen worden voorkomen. Bijkomend voordeel is dat er geen lamp hoeft te worden aangedaan, waardoor bijvoorbeeld de partner ontwaakt. Door de twee aanwezige sensoren wordt een detectiehoek van circa 180 graden en een detectieafstand van ruim 5 meter bereikt. Door het gebruik van LED-lampjes is de Ledwalk zeer energiezuinig. Hij kan zowel op batterijen als op stroom (via adapter) functioneren.

Jaarlijks vinden er veel valincidenten plaats. Vaak in het donker. Alleen al in de doelgroep 65-plus vallen er jaarlijks in Nederland meer dan één miljoen mensen. Naast hoge zorgkosten brengt dit ook veel leed en ongemak met zich mee. Met de Ledwalk kunnen veel van deze valin-

(links) Petra Leenders en Thecla Smeenk met de verpakking van de Ledwalk.



cidenten worden voorkomen. Het product wordt op de markt gebracht door Thecla Smeenk uit Doetinchem en Petra Leenders uit Huissen. Thecla: "Mijn man heeft de Ledwalk verzonnen, patent aangevraagd en het product vervolgens laten ontwikkelen. Maar hij heeft een drukke baan en dus geen tijd om het op de markt te brengen. Vandaar dat ik mijn baan heb opgezegd en samen met Petra de verkoop ga doen."

Petra reageert enthousiast: "Eerst waren we al blij dat de Ledwalk voor deelname aan de Innovatieprijs werd toegelaten tot het arsenaal van innovatieve producten die het dagelijks leven gemakkelijker en toegankelijker kunnen maken. Maar nu we hebben gehoord dat de Ledwalk door

een deskundige jury is genomineerd, zijn we natuurlijk apetrots." Op 9 mei wordt de uiteindelijke winnaar van de Innovatieprijs tijdens de Supportbeurs in de Jaarbeurs in Utrecht bekend gemaakt. De winnaar is degene die de meeste stemmen via internet heeft gekregen. Thecla en Petra hopen natuurlijk dat er door heel veel mensen op de Ledwalk wordt gestemd. "Het zou toch fantastisch zijn dat een product uit Gelderland met de eer gaat strijken."

Stemmen kan via de site www.supportinnovatieprijs.nl. Maar voegt Petra direct toe: "Via onze website www.ledwalk.nl kan ook direct op de Ledwalk worden gestemd. Daar kan de Ledwalk overigens ook worden besteld." ■

BUSINESS FLITSEN



Jongeren willen weg uit Achterhoek

De leefbaarheid in de Achterhoek heeft al flink te lijden onder problemen als vergrijzing en leegloop. Dat zegt één op de zeven Achterhoekers in een onderzoek in opdracht van Omroep Gelderland. 15 procent van de ondervraagden ervaart de problemen al aan den lijve. In de Achterhoek loopt het aantal inwoners de komende jaren enorm terug. Dat heeft volgens de ondervraagden grote gevolgen voor de voorzieningen en de leefbaarheid op het platteland. Tien procent van de Achterhoekers overweegt te verhuizen vanwege de effecten van de krimp. Bijna 60 procent zegt te blijven, ondanks de gevolgen van de bevolkingskrimp. Van de Achterhoekse jongeren overweegt ruim een kwart de regio te verlaten. Van de ondervraagden zegt 40 procent dat de overheid te weinig doet om de effecten van de krimp tegen te gaan. Achterhoekers hebben zelf veel ideeën, tips en oplossingen om de gevolgen van de krimp te bestrijden. De ideeën lopen uiteen van het aantrekken van bedrijven tot het verhogen van de kinderbijslag.

'Geef lokale ondernemer een eerlijke kans'

MKB Montferland wil dat de gemeente serieus kijkt naar mogelijkheden om al haar inkopen binnen de gemeentegrenzen te doen. "Het gaat er niet om dat de lokale ondernemers alle opdrachten krijgen, maar dat ze de kans krijgen mee te doen." Dat vindt Edwin Sap, voorzitter van MKB Montferland die onlangs in de raadsvergadering gebruikmaakte van het burgerspreekrecht.

"Daar waar mogelijk wordt de lokale ondernemer wel ingeschakeld, maar mijns insziens gebeurt het toch nog te weinig." Daarmee sluit MKB Montferland zich aan bij de mening van MKB De Liemers, die eind mei dezelfde boodschap naar buiten bracht.

Laat u overheids- subsidies liggen?

Nederland kent een groot aantal subsidieregelingen. In de praktijk blijkt dat veel subsidiekansen niet (volledig) worden benut. Onder het motto 'schoenmaker blijf bij je leest' beperken wij ons tot een aantal fiscale tegemoetkomingen voor ondernemers.

Willekeurige afschrijving

Voor de jaren 2009 t/m 2011 bestaat de fiscale mogelijkheid om versneld af te schrijven op nieuw aangeschafte bedrijfsmiddelen. Door maximaal 50% versneld af te schrijven verlaagt u uw belastingdruk en ontstaat er een liquiditeitsvoordeel. Het belastingvoordeel wordt dan tijdens de resterende afschrijvingsduur weer teruggenomen.

Personeel

Als werkgever kunt u korting op de premies WIA/WAO en WW krijgen als u een oudere werknemer (> 50 jaar) in dienst neemt of houdt. Ook het in dienst nemen van uitkeringsgerechtigden (WGA, WAO, WAZ of WAJONG) kan een premiekorting opleveren. Daarnaast bestaat er een tegemoetkoming voor als uw werknemers onderwijs volgen.

Energie & Milieu

Investert u in energiebesparende technieken (HR-glas, warmtepompen, zonnecollectoren, verlichting) of in milieuvriendelijke bedrijfsmiddelen (elektronische transportmiddelen of waterbesparingstechnieken), dan kunt u wellicht uw fiscale winst met extra investeringsaftrek verlagen.

Tip: uw leverancier is vaak goed op de hoogte van deze verkoopbevorderende informatie.

Innovatie

Vindt in uw onderneming productinnovatie, software-ontwikkeling of wetenschappelijk onderzoek plaats, dan kunt u fiscaal "gesubsidieerd" worden in de vorm van een korting op de af te dragen loonheffing, een extra-aftrekpost van de winst of belastingheffing tegen een speciaal/laag tarief (de innovatiebox).

Ga voor een quickscan voor subsidiemogelijkheden naar www.antwoordvoorbedrijven.nl/subsidies.

Let op: subsidies moeten vaak vooraf worden vooraf aangevraagd en zijn budgetgebonden (op=op).



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs
www.lodderdales.com

de Jong & Laan

Ondernemende Accountants

Het goed gaat bij de Jong & Laan: deze maand betreft het accountantskantoor twee nieuwe panden in Gelderland. De vestigingen Eerbeek/Apeldoorn en Lochem verhuizen beide naar een nieuwe locatie. Partner Tom Meuleman van de vestiging Apeldoorn licht toe: "Wij zijn volop aan het ondernemen, net als onze klanten. We zien groeikansen in zowel Apeldoorn en Lochem en gaan naar zichtlocaties te midden van onze doelgroep."

Marino Marlisa, vestigingsleider in Lochem: "Ondernemen is keuzes maken. Wij zijn daarover ook altijd met onze klanten in gesprek op bedrijfseconomisch vlak. Wat is je visie, je droom en hoe realiseer je die? Natuurlijk doen we dit vanuit onze kennisgebieden accountancy, belastingadvies, bedrijfsadvies, corporate finance, personeel & salaris en detachering. Maar uiteindelijk draait het om ondernemerschap. Het staat of valt met de keuzes die je maakt en de acties die je onderneemt. Ook in tijden van crisis liggen er voor ondernemers kansen en de kunst is die te zien en te benutten."

Dat geldt ook voor de Jong & Laan. "Wij zijn immers ook ondernemers. Begonnen met een paar man en ondertussen 27 vestigingen en 750 medewerkers. Uiteraard hebben wij ons ook afgevraagd of je in deze tijden moet gaan verhuizen naar



Marino Marlisa (links) en Tom Meuleman

een ander pand. Maar we groeien, er is ambitie en perspectief voor meer. We kijken vooruit en zien kansen, we ondernemen. Door de groei is er juist ruimte om je te specialiseren om onze klanten nog beter van dienst te zijn. Persoonlijke binding met de klant vinden wij belangrijk. Daarom hebben onze klanten een vast contactpersoon. Iemand die weet wat er binnen de onderneming speelt, niet alleen zakelijk, maar vaak ook privé. Dan moet de afstand niet te groot zijn. Vandaar dat we ook kiezen voor vestigingen dichtbij de klant", zegt Marlisa.

Tom Meuleman vult aan: "We sparren veel met klanten. Daarbij nemen we

graag een actieve houding aan. Wij denken met de klant mee en als het maar even kan denken we vooruit. Op het gebied van wet- en regelgeving is het bijvoorbeeld belangrijk om te weten wat er speelt, maar vooral ook wat eraan zit te komen. Een mooi voorbeeld hiervan is de innovatiebox, waar we voor klanten al substantiële belastingbesparingen hebben gerealiseerd." ■

de Jong & Laan Lochem
Larenseweg 58
Telefoon: 0573-44 18 77
www.jonglaan.nl

de Jong & Laan Apeldoorn
Laan van Spitsbergen 150
Telefoon: 055-526 22 22
www.jonglaan.nl

Oost-Gelderland Business abonnee aanbieding

Ontvang nu ruim €14 korting
op het reguliere abonneetarief:
u betaalt slecht €25 (ex btw)
in plaats van €39

U ontvangt naast
vakinformatie vele
voordelen



Ontvang nu ruim € 14 korting op het reguliere abonneetarief: u betaalt slecht € 25 (ex btw) in plaats van € 39. U ontvangt naast vakinformatie vele voordelen. Abonneer u nu op uw regioblad Oost-Gelderland Business!

Abonnee voordelen:

- 6 maal per jaar uw eigen regionale B2B-blad, inclusief de aparte stedenspecials.
- Vakinformatie over de regio en het ondernemerschap
- Actueel nieuws op www.oostgelderlandbusiness.nl
- 12 maal per jaar uw eigen **digitale nieuwsbrief**
- **Extra korting** op lezersaanbiedingen
- **Gratis** gebruik van de Oost-Gelderland Business vacatureservice (met ingang van april 2011)
- **Gratis** vermelding bedrijvengids www.oostgelderlandbusiness.nl
- Een **korting** van € 100 op een uitgebreide vermelding in de bedrijvengids; abonnees betalen € 95 voor een heel jaar i.p.v. € 195
- Abonnees ontvangen ook **15% abonneekorting** op andere tijdschriften van de uitgeverij: Porsche Scene Live, Great British Cars, AV&Entertainment, Meeting Magazine, Office Magazine, Rivierenland Business, Noord Limburg Business, Vallei Business, body LIFE Benelux.

Indien u geïnteresseerd bent in een abonnement, kunt u dit vermelden op bijgevoegde antwoordkaart of bel direct onze klantenservice: 024 3738505 (elke werkdag bereikbaar tussen 9.00 uur en 12.00 uur).

Uniek in Nederland: **gratis vacatureservice voor abonnees**. Oost-Gelderland Business is gestart met een vacatureservice, waarop alle vacatures in de regio geplaatst kunnen worden tegen lage tarieven. Abonnees kunnen hier gratis gebruik van maken

BUSINESS FLITSEN



Te weinig verpleeghuiszorg in Achterhoek

De Achterhoek kampt met een tekort aan voorzieningen voor verpleeghuiszorg. Om dat dit probleem alleen maar groter dreigt te worden, bezinnen zorgorganisaties in de regio zich op maatregelen. Volgens Hans Metzemaekers van Azora zijn maatregelen nodig met het oog op de vergrijzing van de Achterhoek. „We weten dat het aantal ouderen toeneemt. Het aantal 80-plussers, de leeftijdsgroep van de de verpleeghuiszorg, verdubbelt. We hebben nu wachtlijsten van enkele tot vele maanden. Als je niets zou doen, dan wordt de vraag alleen maar groter.” Hij legt een accent op preventie door een gezonde leefstijl.

‘Nederland heeft te weinig goede politici’

Nederland heeft te weinig goede politici. Dat zegt de voorzitter van werkgeversorganisatie VNO-NCW, Bernard Wientjes. In een interview in NRC zei hij onlangs dat door een gebrek aan visie bij de politiek economische kansen worden gemist. “En de economie en het landsbelang liggen zo dicht bij elkaar.” Het land moet volgens hem worden geleid door de elite. “De echte elite zie je niet meer in de top van ons politieke stelsel. Ministers, het kabinet, Eerste Kamer, Tweede Kamer... Dat is uitermate slecht voor het land.” Wientjes erkent dat geschikte mensen dun zijn gezaaid. Het vak van minister is volgens hem ‘ongelooflijk onaardig’. De werkgeversvoorzitter niet te springen om plaats te nemen in een kabinet. “Ik vind dit vak leuk. Ik wil vechten voor ondernemend Nederland. Als het noodzakelijk is, doe ik het. Zo zei ik het ook tegenover minister-president Mark Rutte toen hij me vroeg. Maar ik sta niet te popelen.”



Bax advocaten belastingkundigen gaat verhuizen

In de zomer van 2012 gaan wij verhuizen van de Edisonstraat 84 naar de Edisonstraat 86-88 in Doetinchem. Het nieuwe pand telt drie verdiepingen en is daarmee een stuk ruimer dan ons oude pand. Met deze uitbreiding willen wij onze groei aspiraties in de regio waarmaken.

Op dit moment wordt het nieuwe pand grondig verbouwd. Het pand zal worden gemoderniseerd en in een compleet nieuwe stijl worden ingericht. Tegelijk met de verhuizing wordt ook onze nieuwe huisstijl gepresenteerd.

Op onze website www.baxadvocaten.nl kunt u de vorderingen van de verbouwing uitgebreid volgen.

Bax advocaten belastingkundigen legt zich als gespecialiseerd kantoor volledig toe op de full service juridische en belastingkundige ondersteuning van ondernemers, overheden en non-profit instellingen in Oost-Nederland.

Wij onderscheiden ons van de standaardadvocatuur door niet alleen een juridisch geschil goed voor u af te wikkelen, maar door ook verder mee te denken, naast u als ondernemer te staan en oplossingen te zoeken en ideeën aan te dragen.

Met 13 advocaten, 3 fiscaaljuristen en een team van ondersteunende stafmedewerkers speelt ons kantoor, zowel in als buiten Oost-Nederland, een belangrijke rol in het rechtsverkeer.

Bij Bax advocaten belastingkundigen kunt u alle juridische specialisten in één organisatie vinden. Met de full service ondersteuning van Bax advocaten belastingkundigen worden uw belangen optimaal behartigd. ■

Kansen grijpen en ontplooien

In deze uitgave van Ondernemer in beeld, spreekt de redactie van Oost-Gelderland Business met Anne Wassink, financieel directeur en mede-eigenaar van Wassink BV, een installatiebedrijf met vestigingen in Doetinchem en Winterswijk. Zij en haar broer hebben het bedrijf in 2008 overgenomen en houden wat dat betreft een traditie in ere. Ze zijn inmiddels de vierde generatie Wassink. Een interview over keuzes maken, trouw aan de Achterhoek en het ondernemerschap.

Even vooraf. De vorige ondernemers in beeld hebben jou getipt. Waar ken je Pieter Jan Helmink en Oscar Kuhl van?

Ik ben actief geweest bij Jong Management, een netwerkclub die gelieerd is aan VNO NCW. Binnen dat netwerk kunnen jonge ondernemers op een informele manier kennismaken en ervaringen uitwisselen. We bezoeken elkaars bedrijven en zo doe je inspiratie en ideeën op. Elke regio heeft een eigen kring en ik was voorzitter van de Kring Achterhoek. Pieter Jan heeft mij destijds opgevolgd en Oscar is tegenwoordig landelijk voorzitter. Ik praat nu over de periode van grofweg 2009 tot 2011.

We komen zo te spreken over je carrière. Eerst even kort Wassink Installatie. Wat doen jullie? Wassink is een innovatief installatiebedrijf op het gebied van de gebouwgebonden installaties, voor zowel de particuliere als de zakelijke markt. Ik noem bijvoorbeeld de aanleg en het onderhoud van centrale verwarming, airco, ventilatie, warmtepompen en vloerverwarming. We gaan zoveel mogelijk voor duurzaamheid en de laatste technische ontwikkelingen, maar verliezen daarbij de praktische en realistische oplossingen niet uit het oog. Het bedrijf is 100 jaar geleden opgericht door mijn overgrootvader. Destijds was het een smederij in Winterswijk. In al die jaren zijn we uitgegroeid tot een allround bedrijf met twee

vestigingen en hebben we een heel diverse klantenkring. Mijn compagnon is tevens mijn broer. Hij is algemeen directeur en ik ben financieel directeur.

Je zou zeggen dat het bijna niet anders kon lopen. Dat je al vroeg bent voorbereid op een eventuele bedrijfsopvolging.

Dat zou iemand wel kunnen denken maar dat is niet het geval. Natuurlijk zie je van dichtbij hoe je ouders de zaak runnen, maar het was niet zo dat men er vanuit ging dat de kinderen het wel even zouden overnemen. We hebben nog een broer en die is een hele andere richting ingeslagen. Hij woont in Amsterdam, doet iets totaal anders en is daar heel gelukkig mee. Ik ben van origine registeraccountant en hoewel die kennis soms goed van pas komt, ben ik dat destijds niet gaan studeren met het idee om zelfstandig ondernemer te worden.

Kan je iets vertellen over je carrière? Laten we beginnen na de middelbare school.

Ik ben naar Groningen vertrokken nadat ik van het VWO af kwam. Daar heb ik economie richting accountancy gestudeerd en al met al heb ik daar vijf jaar gewoond. Ik moet wel zeggen dat ik geen typische student was; ik ging elk weekend naar huis en ben ook niet lid geweest van het corps. In de Achterhoek had ik, ook tijdens mijn studententijd, mijn soci-

ale netwerk, werk en sport. Ik wist toen al dat Groningen niet de stad was waar ik zou blijven plakken. Ik heb tussen 2001 en 2006 gewerkt bij een van de vier grote accountantskantoren en ben daarvoor verhuisd naar Arnhem.

En toen kwam de vraag om in het bedrijf te stappen?

Als accountant kwam ik bij veel bedrijven over de vloer. Heel boeiend, maar je bent altijd bezig met de resultaten van wat geweest is. Je kijkt achteruit en geeft advies, terwijl het juist leuk is om naar voren te kijken. Meesturen en beslissingen nemen voor de toekomst. Dat stukje miste ik. Bovendien zie je dingen waarvan je denkt 'dat zou ik anders en beter doen'. Je wil zelf aan de knoppen draaien. Het zijn allemaal afwegingen die mee hebben gespeeld toen mijn broers en ik werden gepolst door mijn ouders. In 2004 zijn de eerste gesprekken geweest tussen mijn broers, mij en mijn ouders. Mijn broer Derk en ik hebben toen bewust samen voor het bedrijf gekozen. In 2006 zijn we toen in het bedrijf begonnen.

Je hoort vaak dat ouders over hun graf heen regeren. Ze kunnen niet loslaten en lopen hun opvolgers vervolgens voor de voeten. Hoe ging dat bij jullie? Gelukkig is dat bij ons niet zo gegaan. Bijna het tegenovergestelde. Vanaf dag



één hebben we zelf alle beslissingen genomen. Natuurlijk wil je niet opnieuw het wiel uitvinden, dus als wij er om vroegen (en vragen) gaven onze ouders advies.

Een echt familiebedrijf dus. Is het niet lastig om elkaar elke dag te zien? Al was het maar omdat je dan op feestjes enkel over het bedrijf kunt praten.

Vergeet niet dat we nog een broer hebben. Ik zorg er wel voor dat het niet het enige gespreksonderwerp is. Je hebt natuurlijk een hele geschiedenis met elkaar en veel raakvlakken. Ieder heeft natuurlijk ook een privéleven met hobby's en in mijn geval jonge kinderen. Ik doe verder aan tennis, hardlopen en lees graag.

Als er tijd over is dan golf ik ook graag, maar dat schiet er op dit moment echt bij in met jonge kinderen. Binnen de familie is er in ieder geval genoeg om over te praten.

We komen langzaam tot een afronding. Je zei in het begin dat je als student gewoon thuiskwam in het weekend. Wat heb je met de Achterhoek?

Ik hou ervan om mijn burens te kennen, om de achterdeur open te kunnen laten en om dicht bij mijn familie te zijn. De sociale cohesie is hier gewoon hechter in vergelijking met de grote steden. Nou is Groningen eigenlijk ook een groot dorp, dus ik kon er prima aarden, maar ik ben bewust teruggekomen richting Achter-

hoek. Eerst naar Arnhem en uiteindelijk terug naar Winterswijk. Hier liggen mijn roots en hier wil ik mijn kansen grijpen en ontplooiën.

Wat is tot slot jouw gouden tip voor jonge ondernemers die een zaak overnemen?

Wees vanaf het begin duidelijk naar je medewerkers toe. Iedereen wil weten met wie ze te maken hebben, maak tijd voor gesprekken en zorg dat je je afspraken naar hen toe nakomt. Ik bedoel met duidelijkheid niet dat ze weten wie de baas is, maar meer dat je vragen en opmerkingen serieus neemt en oppakt. Hoe druk het zeker in het begin ook is, voor de mensen die er al waren draait de tent gewoon door. ■

'Als een glas gluhwein op een gure winteravond'



De medewerkers van Amphion met een schaal bitterballen

Het is alweer even geleden, maar het nieuws was zo leuk dat Oost-Gelderland Business er niet omheen kon; de lofzang die Paul de Leeuw hield over het Doetinchemse Amphion. In De Wereld Draait Door prees hij het theater om zijn ambiance en service. Alleen die bitterballen, die waren vatbaar voor verbetering. In Doetinchem klonk gejuich, Twitter ontplofte en Amphion-directeur Droste wist even niet wat hem overkwam. We beldden met hem voor een korte terugblik.

Wanneer was Paul de Leeuw in Amphion?

Op 14 en 15 maart, de twee dagen voor de bewuste uitzending was De Leeuw hier voor een uitvoering van zijn show. Hoewel de meeste mensen hem van tv kennen, is zijn carrière begonnen in het theater. Blijkbaar was hij zo tevreden over de sfeer en de service hier, dat hij besloot om er iets mee te doen. Die bitterballen waren een dankbare aanleiding om daarna de voorstelling eens flink uit te pakken op de nationale tv.

Wist u dat hij van plan was om het theater te noemen?

Nou, ik wist wel dat er wat stond te gebeuren. Er werd een doos met 600 bitterballen afgeleverd en een van zijn medewerkers vertelde dat we De Wereld Draait Door even in de gaten moesten houden. Toen had ik wel een vermoeden dat we genoemd zouden worden. Die avond ben ik rond half acht even de artiesten foyer in gelopen en heb de tv aangezet. Ik heb het gesprek dat De Leeuw met Matthijs van Nieuwkerk had dus live kunnen volgen.

TUM DESILI ES
Fin te vicaet, sendet querferi sulh adduc-
tuen. Catula gra Si n tuos assilis et,
quam Eperum in ideiss eessissules
crem prarid aperacto mo halis. Voculius,
in vicavermis cont? Nihil ubit, Ti. Axi-
muntrem ficions uloctus auturobse cen-
tercerum opoenit, potiem ve, dum opon-

En hoe was het om een compliment via de nationale tv te krijgen?

Als een warm glas gluhwein op een gure winteravond. Het is fantastisch en hartverwarmend om te merken dat de inspanning die we als team dag in dag uit leveren wordt gewaardeerd. Als je bijna elke dag gasten ontvangt, loop je kans dat de routine er insluip. Toch moet je proberen om elke keer weer het beste te geven. Dat geldt voor iedereen; van de kaartverkoop tot de catering tot de techniek. Het voelt gewoon goed om van een icoon als Paul de Leeuw de lofzang te horen. Het is romantisch om te horen dat hij de voorstelling zo mooi vindt. Het is ook een compliment, want de Leeuw is een man die niet graag in de schijnwerflichten staat. Hij is een man die de voorstelling graag van de achtergrond wil laten horen. Het idee dat iedereen trots was dat 'hun' Amphion zo in de belangstelling stond. Dat gegeven is misschien nog wel het leukste.

En nog even over die bitterballen. Hoe zat dat nou precies?

Paul houdt blijkbaar van een bepaald merk bitterballen en na de voorstelling kreeg hij de variant die in ons standaardassortiment zit. Zoals gezegd kregen we de dag erna een doos toegestuurd, die we tijdens de voorstelling gedeeld hebben met de bezoekers die avond. Misschien is het leuk om te melden dat we zijn favoriete bitterbal hebben opgenomen in ons assortiment. Vanaf nu kunnen bezoekers genieten van Paul's bitterballen. ■

BUSINESS FLITSEN



'SATURN OM KLANTEN NAAR DOETINCHEM TE LOKKEN WERKT NIET'

Een elektronicazaak als Saturn naar de binnenstad van Doetinchem halen om publiek te trekken, werkt niet. Saturn binnenhalen omdat er een tekort is aan elektronicawinkels in de stad, kan wel een goede reden zijn. Dat stelde Cor Molenaar onlangs in theater Amphion in Doetinchem.

Hij sprak daar op uitnodiging van de Rabobank een gezelschap toe van ongeveer vijfhonderd winkeliers en ondernemers uit de Achterhoek. Cor Molenaar is schrijver van het boek *Het einde van de winkels?* en hoogleraar e-marketing (verkoop via internet) aan de universiteit van Rotterdam.

Op de lege bouwplek tegenover Amphion staat een vestiging van Saturn gepland. De bouw staat ter discussie omdat de gemeente Doetinchem het parkeerdek op het pand financiert voor 4,8 miljoen euro.

ACHTERHOEKSE BEDRIJVEN DOEN NOG WEINIG MET SOCIAL MEDIA

Achterhoekse bedrijven maken nog beperkt gebruik van social media. Een onderzoek dat het Doetinchemse bureau WPG Research uitvoerde in het kader van de manifestatie AchterhoekConnect, wijst uit dat slechts ongeveer één op de zeven bedrijven in de Achterhoek gebruik maakt van één of meerdere kanalen. Het gebruik blijft hiermee achter bij het landelijk gemiddelde (66 procent), gemeten in het Pondres Social Media Onderzoek 2012. WPG Research onderzocht eind maart het social media-gedrag onder circa tweehonderd Achterhoekse bedrijven. Uit het onderzoek komt naar voren dat een beperkte groep van deze bedrijven (15 procent) social media inzet. Twitter is het populairste kanaal onder de Achterhoekse bedrijven. 13 procent maakt hiervan gebruik. WPG Research herhaalt het onderzoek elk kwartaal om de ontwikkeling van het social media-gebruik onder Achterhoekse bedrijven te meten.



MOGELIJK GRATIS WIFI IN TREINEN IN ACHTERHOEK

De provincie Gelderland zal met de aanbieders van het Gelderse openbaar vervoer overleggen over gratis draadloos internet (wifi) in de regionale treinen in de Achterhoek. Het college van Gedeputeerde Staten zei dit toe in reactie op een verzoek van de Partij voor de Dieren Gelderland. De Partij voor de Dieren wil hiermee het reizen met het openbaar vervoer zo aangenaam mogelijk maken. Aangezien het nog wel een tijd zal duren voor er meer rails ligt tussen Arnhem en Winterswijk, kan wifi in de trein de pijn mogelijk verzachten. De Partij voor de Dieren diende een motie met daarin het verzoek in, tijdens de Statenvergadering van 25 april, bij het onderwerp Lange termijnverkenning spoorlijn Arnhem-Winterswijk. Gedeputeerde Staten nam de motie over, waardoor de Partij voor de Dieren hem kon intrekken.

BUSINESS FLITSEN

'WEBSITE UWV BIEDT MENSEN ONGESCHIKTE BANEN'

Het koppelen van werkzoekenden aan vacatures via de website werk.nl gaat vaak fout. De website van uitkeringsinstantie UWV kampt met technische problemen waardoor het geregeld niet lukt om iemand aan een geschikte baan te helpen. Dat meldt RTL Nieuws onlangs op basis van eigen onderzoek. Op de site kunnen werkzoekenden hun cv achterlaten om passende banen aangeboden te krijgen. Dat gaat vaak fout, zeggen tientallen gebruikers en experts met wie de omroep heeft gesproken. Zo krijgt een maatschappelijk werkster een baan aangeboden als cipier of lasser. "Er gaan meer dingen fout dan goed", zegt de vrouw. Het UWV moet 600 miljoen euro bezuinigen. 68 van de 130 kantoren gaan in de komende 2 jaar dicht en veel arbeidsbemiddelaars raken zelf hun baan kwijt. De website wordt daardoor steeds belangrijker maar loopt tot overmaat van ramp ook nog vaak vast.



WERKLOOSHEID IN ACHTERHOEK GESTEGEN

De werkloosheid in de Achterhoek is afgelopen kwartaal met 3 procent gestegen. Dat is de grootste stijging in het werkgebied UWV Gelderland Midden en Zuid. In totaal gaat het in de Achterhoek (inclusief Doesburg) om 7.196 mensen die zonder werk zitten. Dat heeft UWV WERKbedrijf Gelderland Midden en Zuid bekend gemaakt. Dat UWV omvat de gebie-

den Achterhoek, Rivierenland, Zuid-Gelderland (Nijmegen en omgeving) en Midden-Gelderland (Liemers en Arnhem en omgeving).

Het percentage van de Achterhoekse beroepsbevolking dat werkloos is, ligt op 5,1 procent. Daarmee ligt de regio Achterhoek onder het landelijke én het provinciale gemiddelde. Alleen in Oude IJsselstreek nam het aantal werklozen af: met 2 procent.

Dark & Light heet vanaf nu **LIGHT FOR THE WORLD**

- Nieuwe naam
- Groter bereik
- Zelfde bewogenheid

Meer informatie?
www.lightfortheworld.nl

GIRO 131
Veenendaal



gratis advertentie

voor bestrijding van vermijdbare blindheid
en inclusie van mensen met een handicap





ZAKEN

OOST-GELDERLAND

AUTOTESTDAG



Autotestdag in de Achterhoek

Op woensdag 11 april was het een prachtige dag en dat kwam goed uit, want de jaarlijkse zaken-autotestdag stond op het programma. Oost-Gelderland Business houdt dit spetterende evenement voor haar relaties en lezers. Met maar liefst zestien testauto's was het wederom een geslaagde dag. Op deze dag verzamelden de dealers zich op bij landgoed Montferland.

Met de auto's van de arriverende testrijders was het even passen en meten maar de aanblik van al die auto's was fantastisch. Gelukkig kon iedereen, na een korte briefing vrij vlot weggrijpen voor de eerste testrit vanuit Hotel Villa Ruimzicht. De mooie, bosrijke omgeving en het prachtige weer zorgde voor een op-perbest humeur, waarbij de gasten zich

tussendoor tegood deden aan een hapje en een drankje tijdens het invullen van de testverslagen.

De tweede rit leidde naar het prachtige De Radstake, waar vlot koffie, thee en fris rond werd gebracht en iedereen bevindingen uitwisselde. Vervolgens werd er weer van auto gewisseld en reden de

testrijders de toeristische route naar parkeerplaats Laag-Keppel. Hier konden de testrijders nog even een testrit maken met de auto van hun keuze. Na het invullen van de laatste rapportages, genoten de testrijders van een uitstekend driegangendiner waarmee de avond werd afgesloten. Hoe de testwagens bevielen, leest u op de nu volgende pagina's.

De autotestdag kwam mede tot stand dankzij:

Dealers:

Auto Palace
Autobedrijf Bloemenkamp
Autobedrijf Wenting
Herwers Nissan
Herwers Renault
Oto Hendriks
Wensink
Autobedrijf Ten have

Locaties:

Landgoed Montferland
Hotel villa Ruimzicht
De Radstake
Parkeerplaats Laag-keppel
Autofotografie:
Jan Doornbos

Testrijders:

- Gerard Russchen
A & M Impact internetdiensten
- Carlo Aalders
Aalders BV
- Bert Wesseloo
Admoneo

- Gert-jan Reesink
Alfa Accountants en Adviseurs
- Erwin Den Haag
Compudac
- Patrick Geerts
East4 BV
- Peter Buijsten
Exience BV
- Rob Migchelbrink
Fair Bewaking
- Hans Donderwinkel
IG&D
- Jeroen Westdijk
Kab Accountants &
Belastingadviseurs
- Walter Tenten
Kei-fit en clever-fit
- Dirk-Jan Winkelhorst
Klein Hesselink Mechanisatie BV
- Niek Visser
Lodder-Dales
- Ferry Nahon
Marklink Fusies en Overnames BV
- Niels Teunissen
Media Cows

- Martin Moorman
Martin Moorman Marketing en
Communicatie
- Frank Sanders
Projectadvies Wonen en Zorg
- Arthur Renting
Resec Terborg
- Jeroen Ebbers
Rijkschool Ebbers
- Henri Peters
SOD Sales on Demand
- Georg Bulsink
't Heuveltje
- M.Visser
Visser Duiven
- Henk vellekoop
VTC Travel Solutions
- Alco Wenneker
Wenneker Hoveniers
- Haico Zandvoort
Zandvoort Draadindustrie BV



HONDA

Henk Vellekoop: Een trendy auto die compact oogt en bijzonder snel en comfortabel rijdt. Het is niet een model dat je vaak op de weg zien, maar ik heb de rit als zeer positief ervaren. Gewoon een betrouwbare auto voor erbij.

Henri Peters: Ik kan me voorstellen dat een marketingbureau zou kiezen voor de Civic, want het is een felle, sportieve en comfortabele wagen die zich qua uiterlijk weet te onderscheiden. Het interieur is als in een cockpit en de uitstraling is luxueus. Een rebelse auto voor een eigenzinnig bedrijf.

Peter Bruijsten: Deze Civic oogt futuristisch en dat is erg leuk in vergelijking met de overige testauto's. Het is een nette en mooi afgewerkte wagen waarbij je als bestuurder een beetje het gevoel hebt dat je in een vliegtuigcockpit zit. Al met al een leuk alternatief als je je wil onderscheiden.

Dirk-Jan Winkelhorst: Zoek je een auto zonder poespas, zonder opsmuk en zonder tierelantijntjes, dan is dit een goede keus. Het een normale wagen die niet opvalt, maar gewoon doet waarvoor hij is ontworpen: goed en comfortabel rijden. Ik heb het dan over het interieur, want qua uiterlijk is het zeker een pareltje.

Niels Teunissen: Een prima auto voor 'erbij'. Een wagen voor iemand die zoekt naar een pittige, sportieve wagen die net even anders oogt en voelt. Wellicht is het wat minder geschikt als gezinsauto, maar zakelijk is het zeker een optie en voor de liefhebber is het nogmaals een leuke tweede auto.

Rob Migchelbrink: Mag ik bij deze auto even speciaal de wegligging benadrukken? Hij staat gewoon als een huis, ook bij hoge snelheden. Het is iets dat me vooral bijgebleven is na de testrit. Op het rijgedrag is dus niets aan te merken. Tel de gunstige prijs daarbij op en je hebt een regelrechte aanrader.



SPECIFICATIES

Merk:	Honda
Model:	Civic
Type:	2.2 i-Dtec Business Mode
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	2.199 CC
Vermogen:	110 kw (150 pk) 4.000 t.p.m.
Koppel:	350 Nm / 2.000 – 2.750 t.p.m.
Verbruik:	4,4 L / 100 km
Acceleratie:	8,6 seconden
Topsnelheid:	217 km/uur
Uitrusting:	Business Mode
Verkoopprijs:	€ 29.490,- (catalogusprijs)
Leaseprijs :	€ 699,- ex btw (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 18.990,- (1.4 benzine S-uitvoering)
Informatie:	www.honda.nl

SUBARU

Erwin Den Haag: Het is een flink uit de kluiten gewassen auto, deze Outback. Toch moet ik zeggen dat hij ondanks zijn formaat comfortabel rijdt. Koop deze wagen als je behoefte hebt aan een robuuste, grote auto met veel ruimte.

Carlo Aalders: Een hele redelijke auto voor het geld dat je neertelt. Je koopt deze auto voor erbij, omdat hij voor een stoere vakantie prima dienst kan doen. Wellicht is ie als zakenauto niet de eerste keus.

Gerard Russchen: Het zal geen verrassing zijn dat ik deze wagen typeer als robuust van binnen en van buiten. Het is gewoon een stoere wagen, die bijvoorbeeld perfect is voor iemand met een caravan. Rijden in deze Subaru voelt extreem veilig. Wat mij betreft een aanrader voor de liefhebber.

Alco Wenneker: Soepel en stil. Met die twee woorden zou ik deze Subaru willen karakteriseren. Ik vind zijn uiterlijk niet heel speciaal, maar rijden gaat soepel en qua indeling voldoet het dashboard aan zijn verwachtingen. Met een prima prijsstelling is dit een aanrader voor elke Subaruliefhebber.

Henk Vellekoop: Wat mij betreft de verrassing van de dag, deze grote en fijne wagen, die op vier punten wordt aangedreven. Het is weer eens wat anders dan de doorsneewagen. Ik noem de wintersport of als trekker voor de caravan een prima argument voor de aanschaf van deze Outback.

Frank Sanders: Het interieur laat zich karakteriseren als robuust en stoer, precies zoals je mag verwachten met een 'outback'. Het zal ook niet verbazen dat de wegligging en de stabiliteit subliem is. Voor het geld, dat zeker in verhouding staat tot hetgeen geboden, krijg je een stoere wagen waar je veel plezier van hebt.

Jeroen Westdijk: Ik zou zeggen: maak eens een proefrit want dat verdient deze krachtpatser. Een grote en complete auto voor een redelijke prijs.



SPECIFICATIES

Merk:	Subaru
Model:	Outback
Type:	2.5 Exclusive CVT
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	2500
Vermogen:	167 pk
Koppel:	229/4000
Verbruik:	8,4 op 100 km
Acceleratie:	(10,4 sec. tot 100 km)
Topsnelheid:	198 km/u
Uitrusting:	leer, navigatie, open dak
Verkoopprijs:	€ 45.995,-
Leaseprijs :	€ 890,- per maand (full operational, obv.30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 40.995,-
Informatie:	www.thwenting.nl

NIEUW: SUBARU XV



POWERTOACT

ECOFRIENDLY

SYMMETRY4
STABILITY



SUBARU

Confidence in Motion

LAAT U VERRASSEN DOOR EEN TOTAAL NIEUWE SUBARU.

NÚ IN ONZE SHOWROOM. WELKOM !



VANAF B

MET GROEN ENERGIELABEL EN TREKGEWICHT TOT 1.600 KG.

Gem. verbruik resp. CO₂-uitstoot afh. van type/uitvoering: 5,6 - 6,9 l/100km, 17,9 - 14,5 km/l; 146 - 160 gr/km.

Subaru XV AWD vanaf 27.495 euro incl.BTW/BPM, excl. kosten rijklaarmaken en verwijderingsbijdrage. Wijzigingen voorbehouden.

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Wijnbergseweg 39-41 Doetinchem.
Tel. 0314 - 34 00 00
e-mail: info@thwenting.nl
www.thwenting.nl

SUBARU

Walter Tenten: Ik zou deze terreinwagen aanbevelen voor de 'fun'. Het is een kloeker auto met vierwielaandrijving, die prima van pas komt als je buiten de gebaande paden rijdt. Opvallend is het feit dat deze Subaru relatief weinig brandstof verbruikt en redelijk stil is. Dit is een goede kandidaat als je van plan bent een tweede auto te kopen.

Jeroen Ebberts: Het is een mooie auto voor een goede prijs, een wagen die vlot wegrijdt en een gedegen indruk maakt. Het was voor mij een complete verrassing, want ik had nog nooit van de XV gehoord. Ik moet zeggen dat de eerste kennismaking goed is bevallen. Alleen jammer van die hoge bijtelling.

Haico Zandvoort: Dankzij de vierwielaandrijving is deze Subaru een echte krachtpatser. Ondanks zijn robuuste afwerking is het een elegante wagen met een fraai en afgewerkt interieur.

Martin Moorman: Doordat hij vierwielaandrijving heeft, voelt deze Subaru enorm stabiel. Daarnaast rijdt hij comfortabel en de afwerking is vlekkeloos. Hij doet me erg 'Duits' aan: eenvoudig en degelijk. Een fijne, pittige wagen die weg flitst zodra je het gaspedaal raakt.

Carlo Aalders: Een fijne auto die op alle punten goed scoort: rijgedrag, afwerking, uitstraling en comfort. Het is een automaat en dat is wel wennen. Voor sportieve rijders kan dat een minpunt zijn, maar ook daar wen je aan.

Niels Teunissen: Een wagen met fourwheeldrive. Dat maakt het natuurlijk helemaal top. Ik kan het omschrijven, maar je moet het eenvoudigweg ervaren. Je krijgt met deze Subaru een wagen die perfect rijdt en netjes is afgewerkt. Zeker gezien de relatief gunstige prijs noem ik het een regelrechte aanrader.

Hans Donderwinkel: Een goed ogende en geruisloze auto, die extra comfortabel rijdt dankzij de automatische versnelling. Dankzij de vierwielaandrijving is het een wagen die je aanschaft als er veel trekkracht is vereist. Met deze Subaru krijg je een vervoermiddel dat qua prijs en kwaliteit prima met elkaar in balans is.



SPECIFICATIES

Merk:	Subaru
Model:	XV
Type:	2.0 executive
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	2000
Vermogen:	150 pk
Koppel:	196/4200
Verbruik:	1:15 cm ²
Acceleratie:	(0 tot 100km/u): 10.7
Topsnelheid:	187 km/u
Uitrusting:	navigatie, open dak, dubbele ecc
Verkoopprijs:	€35.495,-
Leaseprijs :	€587,- per maand (full operational, obv.30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€27.495,-
Informatie:	www.thwenting.nl

Kizashi Business unusual.



De nieuwe Suzuki Kizashi heeft alles. Zowel qua uiterlijk als rijgedrag. En hij is compleet... erg compleet. Hij zit bomvol standaard extra's. O.a. met lederen bekleding, schuif/kantel zonnedak, stoelverwarming en climate control. De Suzuki Kizashi is dé verrassing van het jaar. Al met al is het alleen géén verrassing dat de pers er zo lyrisch over schrijft. **Hij is er vanaf € 34.544,-.** Met 6-traps CVT automaat met i-AWD vanaf € 39.443,-. Lease vanaf € 625,-.

Brandstofverbruik volgens de Euro 5-normen (CE) 715/2007 en 692/2008: 7,9-8,3 l/100 km; 12,1-12,7 km/l; CO₂-uitstoot: 183-191 g/km.

OTO Hendriks

Ampèrestraat 11 (Industrieterrein De Huet), 7006 RX Doetinchem, Tel. (0314) 323 841, www.otohendriks.nl

De opgenomen prijzen zijn inclusief BTW/BPM, exclusief kosten rijklaarmaken, verwijderingsbijdrage en legeskosten. Getoonde leasebedrag is per maand. O.b.v. Full Operational Lease, 60 maanden en 20.000 km per jaar. Incl. 75% bonus/malus, excl. extra accessoires, brandstof en BTW. Wijzigingen voorbehouden.



HONDA
The Power of Dreams



ALS WE ONS NOOIT OP
ONBEKEND TERREIN WAGEN,
HOE ONTDEKKEN WE DAN
NIEUWE PLEKKEN?

Honda heeft een passie voor het verkennen van onbekend terrein en nieuwe ideeën. Daar liggen allerlei spannende kansen. Dat is ook het verhaal achter de nieuwe Civic. Onze ontwerpers wilden de beste Civic ooit creëren en dus begonnen ze aan hun grootste reis tot nu toe.

EN NU STAAT HIJ BIJ AUTO DOETINCHEM OP U TE Wachten VOOR EEN PROEFRIJ

- › Verrassend stoer design
- › Verbeterde aerodynamica en wegligging voor een geweldig soepele rijervaring
- › i-MID scherm voor informatie binnen handbereik
- › Ergonomisch vormgegeven interieur
- › Flexibele ruimte dankzij Magic Seats
- › Minder uitstoot dankzij Start-Stopsysteem en Eco Assist
- › Zuinige en krachtige 1.4 & 1.8 i-VTEC & 2.2 i-DTEC motoren
- › Alle motoren kennen een laag brandstofverbruik en weinig uitstoot

Auto Doetinchem

Ampèrestraat 11, 7006 RX Doetinchem. Telefoon: 0314 - 390011. Fax: 0314 - 360663.
www.autodoetinchem.net **Dé Honda-dealer voor de gehele Achterhoek**

VANAF € 18.990,-



CIVIC

Honda Civic vanaf B-label. Het afgebeelde model is de 1.8 i-VTEC Executive met handgeschakelde transmissie in White Orchid Pearl. Brandstofverbruik in l/100 km: stadsrit 7,6; buitenweg 5,2; combinatie 6,1. CO₂-uitstoot: 145 g/km.

SUZUKI

Gert-Jan Reesink: Er is eigenlijk maar een enkele reden waarom ik zou aarzelen bij aanschaf. Het is namelijk geen diesel. Voor de rest valt er niets op aan te merken; een mooi model dat zich gemakkelijk laat sturen en een goede wegligging heeft.

Walter Tenten: Ik ben aangenaam verrast door deze auto. Hij rijdt goed en comfortabel, waarbij ik wel moet opmerken dat de motor duidelijk te horen is. Qua afwerking heb ik niets te klagen; leuk interieur met degelijke materialen.

Henri Peters: Suzuki maakt degelijke auto's en wat dat betreft hebben ze te maken met een ondergewaardeerd imago. Je krijgt namelijk een nette auto voor een nette prijs. Deze auto past bij een bedrijf waar bescheidenheid hoog in het vaandel staat. Jammer van de hoge bijtelling.

Ferry Nahon: Zeker voor een Suzuki vond ik het een verrassend aangename ervaring. Het is een wagen die wat mij betreft van concurreren met bijvoorbeeld de A4. Hij rijdt stabiel, is strak geveerd, kan alles zit waar het moet zitten. Het lijkt me een prima keus voor iemand die veel auto voor relatief weinig geld zoekt.

Ben Wesseloo: Een goed uitziende en leuke auto die fijn rijdt en stuurt. De prijs is aan de forse kant, maar daar krijg je dan ook enorm veel auto voor terug. Ik denk dat elk bedrijf met deze Kizashi uit de voeten kan en ook als auto voor privé kan ik hem aanraden.



SPECIFICATIES

Merk:	Suzuki
Model:	Kizashi
Type:	Sport 2.4 i-AWD
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.393 cc
Vermogen:	178 pk / 6.500 t.p.m.
Koppel:	230 NM / 4.000 t.p.m.
Verbruik:	1 op 12.5
Acceleratie:	8.8 sec
Topsnelheid:	205
Uitrusting:	SPORT
Verkoopprijs:	€ 39.443,- (catalogus prijs)
Leaseprijs:	€ 889,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 34.544,-
Informatie:	www.suzuki.nl

Voor wie vooruit denkt.

De nieuwe B-Klasse vanaf € 26.990,-.

Bij ons in de showroom en op www.mercedes-benz.nl/b-klasse.

20% bijtelling

Gem. verbruik: 4,4 - 6,2 l/100 km, 22,7 - 16,1 km/l. CO₂-uitstoot: 114 - 145 g/km.
U rijdt al een nieuwe B-Klasse vanaf € 26.990,- excl. verwijderingsbijdrage en kosten rijklaarmaken.



Mercedes-Benz

Wensink
A A N G E N A A M

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

For those in control.

De nieuwe M-Klasse.

Bij ons in de showroom vanaf € 69.300,-. U bent van harte welkom om een proefrit te komen maken.

B

Gem. verbruik: 6,0 - 11,8 l/100 km, 16,7 - 8,5 km/l. CO₂-uitstoot: 158 - 276 g/km.
U rijdt de nieuwe M-Klasse vanaf € 69.300,- excl. verwijderingsbijdrage en kosten rijklaarmaken.



Mercedes-Benz

Wensink
A A N G E N A A M

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

MERCEDES

Erwin Den Haag: Wat mij vooral opviel was dat deze wagen lekker strak stuurt. Met de wegligging zit het dus wel goed. Verder is het een comfortabele wagen waarbij er duidelijk aandacht was voor de afwerking en de details.

Also Wenneker: Een mooie, ruime en sportieve auto met een degelijke uitstraling. Niet verwonderlijk, want Mercedes heeft wat dat betreft een naam hoog te houden. De prijs viel me zelfs mee voor wat je krijgt: een prima gezinsauto met een ruim interieur.

Peter Bruijsten: Een fraai afgewerkte auto die het prima doet in elke zakelijke omgeving. Kijk je naar de prijs, dan heb je met dit model een goede keus. Veel auto's in hetzelfde segment zijn fors duurder. Een aanrader dus.

Haico Zandvoort: Ik was zeer positief over de testrit, want hij is mooi, sportief en rijdt prima. Dat in combinatie met de fraaie afwerking maakt dat deze wagen een dikke acht scoort.

Nick Visser: Hoewel ik hem qua uiterlijk niet de mooiste Mercedes vind, is het op zich een nette afgewerkte en complete auto, die op gang komt als een stoomtrein, maar eenmaal op gang vlot voortgaat. Qua prijs viel het me alleszins mee. Je betaalt voor de kwaliteit en die twee zijn wat mij betreft mooi in evenwicht.

Martin Moorman: Ik heb een opvallend fijne proefrit gemaakt in deze B-Klasse. Precies zoals je van Mercedes mag verwachten, hebben ze een goed model in de markt gezet. Hij is weliswaar fors aan de prijs, maar ik denk dat die wel marktconform is en voor dat wat je krijgt is het niet buitensporig.

Carlo Aalders: Ik ben wel fan van automatisch geschakelde auto's, maar voor deze Mercedes maak ik graag een uitzondering. Het is een mooie auto die het waard maakt om er eens een proefrit in te maken.



SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	B-Klasse
Type:	180
Transmissie:	Hand geschakeld 6
Cilinderinhoud:	1595
Vermogen:	122 pk
Koppel:	200 NM
Verbruik:	(1 op 16.5)
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 10,4
Topsnelheid:	190 km/u
Uitrusting:	235 - Parkeersensoren, 440 - Tempomaat incl. Speedtronic, 485 - Comfortonderstel, 509 - Becker Pilot Navigatie, 580 - Airconditioning
Verkoopprijs:	€ 33.724,00
Leaseprijs :	€ 599,00 p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 26.990,00
Informatie:	

TOYOTA

Patrick Geerts: Een hele nette en degelijke auto, die zakelijk oogt. Ik vind het een typische wagen voor bijvoorbeeld een vertegenwoordiger. Schaf deze auto aan als je iets zoekt zonder opsmuk of poespas. Al met al echter een auto die zijn geld dubbel en dwars waard is.

Henk Vellekoop: Een lekkere praktische en betrouwbare auto, die zowel zakelijk als privé een prima keuze is. De balans zit ook in de prijsstelling, die pas bij hetgeen je ervoor krijgt. Naar mijn smaak is de Avensis iets te kleurloos, maar dat is altijd een kwestie van smaak.

Bert Wesseloo: Degelijk en betrouwbaar. Het is gewoon een grote en betrouwbare auto die je koopt in het kader van bijvoorbeeld gezinsuitbreiding.

Henri Peters: Ik noem het een no-nonsense auto. Geen franjes, geen frutsels maar gewoon zakelijk, degelijk en betrouwbaar. Een hele complete auto voor een goede prijs. Zijn grootste voordeel kan voor sommigen een nadeel zijn. Het is wellicht een grijze muis, maar dat hangt af van persoonlijke voorkeur.

Frank Sanders: Ik had totaal geen verwachting van deze Toyota, maar de testrit heeft me aangenaam verrast. Hij straalt degelijkheid en klasse uit, waarbij ook gezegd moet worden dat het ook qua comfort in orde is. Ik kan hem aan iedereen aanbevelen.

Marcel Visser: Het viel me op hoe stil de motor is. Dat is fijn als je veel kilometers maakt. Verder is de cockpit mooi afgewerkt en straalt de auto betrouwbaarheid en klasse uit. Het is een prettige gezinsauto en ook zakelijk is hij inzetbaar.

Dirk-Jan Winkelhorst: Een eenvoudige no-nonsense auto die niet ergens in uitblinkt, maar doet waarvoor hij is ontworpen. Juist doordat deze Avensis neutraal oogt, is hij inzetbaar als familieauto en als zakelijk vervoermiddel.



SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Avensis
Type:	1.8 Wagon Business
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1800 cc
Vermogen:	147 pk
Koppel:	180 NM
Verbruik:	(1 op 15,2)
Acceleratie:	9,7 sec (0 tot 100km/u) gecombineerd
Topsnelheid:	200 km /u
Uitrusting:	metallic lak
Verkoopprijs:	rijklar € 31,556,=
Leaseprijs:	vanaf € 608,=p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 26.610,=
Informatie:	www.athd.nl

MERCEDES

GertJan Reesink: Een regelrechte aanrader. Niet in de laatste plaats vanwege zijn ongetwijfeld hoge restwaarde. Ik was onder de indruk van deze Mercedes: zowel het rijgedrag, alsook de afwerking en de veiligheid zijn gewoon dik in orde. Een auto om mee voor de dag te komen.

Jeroen Ebberts: Ik wil me er niet gemakkelijk van af maken, maar ik heb weinig tot niets aan te merken op deze Mercedes ML. De recensie volstaat met slechts één woord: Top! Dat heeft wel meteen gevolgen voor het prijskaartje, waar ik een beetje van schrok. Kwaliteit heeft zo zijn prijs. Het is de enige reden waarom ik hem niet zou aanschaffen.

Arthur Renting: Het is een auto die gewoon 'af' is. Je krijgt een complete en comfortabele wagen met een hele zakelijke uitstraling. Ik zou geen reden weten om hem niet aan te schaffen. Als geld geen rol speelt, is het de ideale auto.

Jeroen Westdijk: Een auto die in zijn segment zeker tot de top behoort. Ik noem de kwaliteit, de uitstraling en het comfort als grote pluspunten. Je krijgt 'bang for bucks'. Ik zou hem dan ook aan iedereen aanraden.

Gerard Russchen: In een woord is het top. Hij rijdt super, is lekker stil, heeft een comfortabele en hoge zit en de afwerking is subliem. Hij is niet goedkoop, maar voor het geld krijg je dus wel een uitermate complete auto. Een auto die qua representativiteit een dikke tien scoort.

Bert Wesseloo: Groot, goed en degelijk. Met die kernbegrippen zou ik de Mercedes ML omschrijven. Dat komt met name door zijn solide wegligging, het rijgedrag en de afwerking. Ik vind dat je waar krijgt voor de prijs van de wagen.



SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	ML
Type:	350 BlueTEC 4-Matic
Transmissie:	automatische 7-versnellingsbak (7G-TRONIC)
Cilinderinhoud:	2987cc
Vermogen:	190 kw 258 pk
Koppel:	620 NM
Verbruik:	(1 op 14)
Acceleratie:	7,4 seconden
Topsnelheid:	224 KM/H
Uitrusting:	Achteruit rijcamera, 235 - Parkeersensoren, 275 - Elektrisch verstelbare voorstoelen met memory, 413 - Panorama Glazen Schuif- / Kanteldak
Verkoopprijs:	€ 108.500,00
Leaseprijs :	€ 1.660,00 p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 69.300,00
Informatie:	



De Nieuwe Prius Wagon



14%

A

De Full Hybrid Prius Wagon verbruikt slechts 4,3 L/100 km, heeft maar liefst 505 liter bagageruimte, een bijtelling van slechts 14% en

is BPM en wegenbelastingvrij. U rijdt de Prius Wagon al vanaf € 30.990,-. Ga naar uw Toyota dealer of kijk op www.toyota.nl

**Today
Tomorrow
Toyota**

Brandstofverbruik 4,3L/100km (23,3km/L) CO₂ 99 gr/km.*

* Voorlopige cijfers. Homologatie volgt dit voorjaar. Prijs incl. BTW, excl. kosten rijksklaar maken en verwijderingsbijdrage. Lease vanaf € 439,- per maand o.b.v. Full Operational Lease, 60 maanden en 20.000 km per jaar. Incl. 75% bonus/malus, excl. BTW en brandstof. Aangeboden door Toyota Financial Services. Afgebeeld: Prius Wagon Dynamic Business € 37.500,-. Afgebeelde 17" velgen zijn niet leverbaar voor de Nederlandse markt. Alle uitvoeringen worden op 16" velgen geleverd. Wijzigingen voorbehouden. Importeur: Louwman & Parqui B.V. Meer info: bel gratis 0800-0369 of kijk op www.toyota.nl

Ten Have

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

TOYOTA

Walter Tenten: De Prius staat bekend om zijn zuinige imago, dus voor mensen die bewust kiezen voor duurzaamheid, is het wellicht een goede keuze. Afgezien van het milieuaspect, is het ook gewoon een klassewagen die prima rijdt en sportief oogt. Al met al een auto waarbij de prijs en kwaliteit goed met elkaar in evenwicht zijn.

Arthur Renting: Zoek je een auto die zowel zakelijk, representatief en duurzaam is, dan moet deze Toyota zeker overwogen worden. Wat dat laatste betreft: het is een zuinige auto, dus wil je wat doen aan MVO dan zit je helemaal goed. Voor de rest is het gewoon een goede auto, waarbij je waar voor je geld krijgt.

Peter Bruijsten: Neem deze Prius als je op zoek bent naar een zuinige auto die desondanks goed presteert. Ik vind het uiterlijk niet heel spannend, je krijgt veel extra's die de auto completeren. Zo is er bijvoorbeeld een uitstekend geïntegreerd navigatie-systeem.

Georg Bulsink: Dankzij de elektronische aandrijving is dit een auto die simpelweg voortreffelijk rijdt. Het is niet alleen de motor die indruk maakt, ook de afwerking is goed. Het dashboard oogt fraai, met alle knoppen en lampjes precies op de juiste plaats. Dit is een auto die je zeker moet aanschaffen als het milieuaspect meespeelt in de koopoverweging.

Dirk-Jan Winkelhorst: Ik had een positieve indruk na de testrit; de bediening is overzichtelijk, je hoort weinig motorgeluid en dus is het gewoon een hele complete auto. Niet alleen voorin, ook de passagiers hebben voldoende ruimte voor lange ritten, dus ook als gezinsauto voldoet deze Prius.



SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Prius
Type:	1.8 Dynamic Business Solar roof
Transmissie:	Cvt automaat
Cilinderinhoud:	1800 cc
Vermogen:	136 pk
Koppel:	142 Nm en 207 Nm elektro motor
Verbruik:	1: 25 gecombineerd
Acceleratie:	10,4 sec
Topsnelheid:	180 km /u
Uitrusting:	Solar roof, 16 velgen Action en parelmoer lak
Verkoopprijs:	€ 34.682,=
Leaseprijs :	vanaf € 497,- per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 25.990,=
Informatie:	www.athd.nl



De OPEL LAST MINUTES

RIJD DE HELE ZOMER GRATIS.

Nu 5 jaar 0% rente én Opel betaalt t/m 30 sept. a.s. uw maandtermijnen!



Stap nu in een gloednieuwe Opel en profiteer van 5 jaar 0% rente op de financiering. Daarnaast betaalt Opel ook nog eens t/m 30 september je maandtermijnen, waardoor je deze hele zomer gratis rijdt. Gaat je voorkeur uit naar een extra scherpe prijs onderaan de streep? Kies dan voor onze speciale 'Last Minute korting' tot maar liefst € 2.500,-. Kom snel naar onze showroom voor de beste zomer in jaren!



Wir leben Autos.



Auto Palace Doetinchem

Plakhorstweg 1-3, (0314) 34 16 00. www.auto-palace.nl

Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: liter/100 km: 11,3 – 1,2; kms/liter: 8,8 – 83,3; CO₂ gr/km 265 – 27.

De 'Opel last minutes' actie loopt op nieuwe orders met een uiterlijke kentekenregistratie van 30 juni 2012 op Opel personenauto's m.u.v. Tour, Combi, Selection & Business Plus uitvoeringen, Agila 1.2, Astra GTC OPC en Ampera. Het betreft een niet doorlopend krediet aangeboden door GMAC Nederland N.V. te Breda (KvK nr.24107861, AFM registrernr. 12013025) tegen 0% rentevoet op basis van 60 maanden. Maximaal te financieren bedrag is 60% voor de Astra GTC en 70% voor de andere modellen. Vanaf moment van kentekenregistratie worden de maandtermijnen (berekend op 60 maanden financiering) t/m 30 sept. 2012 rechtstreeks door Opel Nederland aan GMAC voldaan en in mindering gebracht op de krediet som. Toetsing bij BKR te Tiel. Informatieblad bij GMAC klantenservice (076-5448932). Uw Opel dealer bemiddelt voor GMAC op basis van een contractuele verplichting. Deze actie is niet combineerbaar met andere aanbiedingen. Als alternatief voor de financiering is een 'last minute korting' van toepassing op diverse modellen en uitvoeringen die vermeld staan op www.opel.nl/lastminutes. Vraag naar de voorwaarden in onze showroom. Wijzigingen voorbehouden.

KREDIETSOM	LOOPTIJD IN MAANDEN	TOTAAL PRIJS KREDIET	MAANDLAST	DEBETRENTVOET
€ 5.000,-	60	€ 5.000,-	€ 83,34	0,00%
€ 7.500,-	60	€ 7.500,-	€ 125,-	0,00%

Let op! Geld lenen kost geld

OPEL

Georg Bulsink: De Opel Insignia is een fijne auto die prima stuurt, een solide wegligging heeft en qua inrichting ziet het geheel er erg gelikt uit. Dan het rijgedrag: schakelen gaat soepel, het motorgeluid is aangenaam, met voldoende vermogen voor een lange rit. Dat laatste is wat mij betreft echt een pluspunt. Je koopt deze auto vanwege zijn ruimte en het lage volume van de motor.

Ferry Nahon: Een nette auto die prettig rijdt, kort en fel stuurt en derhalve een sportieve uitstraling heeft. Al met al een capabele auto die prima als zakelijke wagen inzetbaar is. Je krijgt met deze auto waar voor je geld, want de prijs/kwaliteitverhouding is prima. Ik zou zo geen negatieve elementen kunnen noemen.

Peter Bruijsten: Hij rijdt subliem en combineert luxe met comfort. Wat mij betreft is dit de mooiste en beste Opel sinds lange tijd. Een regelrechte aanrader.

Dirk Jan Winkelhorst: Ik had een vooroordeel naar deze Insignia, maar die is na de proefrit geheel verdwenen. Sterker nog; hij stuurt fijn, heeft comfortabele stoelen, een degelijke afwerking en al met al verdient deze Opel een dikke voldoende. Mensen die niets met het merk Opel hebben, moeten zeker eens een rit maken om een andere mening te krijgen.

Rob Migchelbrink: De Insignia is een hele mooie, dikke auto die indruk maakt. Een auto om mee voor de dag te komen dus. Op het rijgedrag had ik eigenlijk niets aan te merken. Ik kan zo niks noemen, dus kan je zeggen dat deze Insignia zowel qua schakelen als qua sturen optimaal presteert.

Haico Zandvoort: Een zeer prettige auto die een mooi voorkomen combineert met comfort. Daarnaast is er veel ruimte en zijn er aangenaam zittende stoelen. In zijn totaliteit een knappe auto die inzetbaar is op het werk in de privésituatie. Voor de prijs heb je een compleet en betrouwbaar vervoermiddel.



SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Insignia
Type:	1.4Turbo 140pk Sport
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1400cc
Vermogen:	140PK/104kw
Koppel:	200Nm bij 3000tpm
Verbruik:	(1 op 14)
Acceleratie:	(10.5 sec tot 100km/u)
Topsnelheid:	211km/h
Uitrusting:	Cruise Control, Navigatie, USB aansluiting, Stuurwielbediening, Vol automatische airco
Verkoopprijs:	€36.557,- getoond model incl.rijklar maakkosten/metallic en 20" Inv.
Leaseprijs :	€712,- per maand (full operational, obv.30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€28.295,-
Informatie:	www.auto-palace.nl / www.opel.nl

RENAULT

Erwin Den Haag: Gewoon een keurige auto die lekker stuurt. Dat kan ook haast niet anders; hij is immers van Franse makelij. Zoek je een auto die qua prijs en kwaliteit in balans is, dan is deze Laguna zeker een aanrader.

Alco Wenneker: Een hele representatieve en degelijke auto, deze Laguna. Ik prijs zijn sportieve uiterlijk, het rijgedrag en de prijsstelling. Het dashboard had wat spannender gemogen, maar al met al een prima keuze. Zeker omdat er enorm veel laadruimte is.

Nick Visser: De Laguna heeft een lekkere 'feel', waar er aandacht is besteed aan de vormgeving en de afwerking. Hij rijdt lekker pittig en trekt snel op. Ik zou zeggen: neem eens contact op met de dealer en maak die proefrit. Ik weet zeker dat het een wagen is waarmee iedereen uit de voeten kan.

Frank Sanders: Voor de zakelijke dienstverlening kan je je met deze Laguna geen buil vallen. Het is een representatieve auto die betrouwbaar is en solide aanvoelt. Ik zou dan ook geen enkel minpunt kunnen ontdekken, afgezien dan van het feit dat een hogere zit wel prettig zou zijn geweest. Dat laatste is natuurlijk persoonlijk.

Jeroen Westdijk: Een mooie en zakelijke auto die een chique uitstraling combineert met een prettig rijgedrag.

Hans Donderwinkel: Een hele comfortabele reisauto met vooral veel ruimte en een goed en overzichtelijk dashboard. Door zijn ruimte, gecombineerd met het comfort, is het een auto die zowel zakelijk als privé prima inzetbaar is. Ik zou daarom ook geen enkele reden weten om deze Laguna niet aan te schaffen.

Rob Migchelbrink: Het is simpelweg een oogstrelend model. De afwerking is fraai, het binnenwerk is netjes en hij heeft een mooi gestroomlijnd voorkomen. Dat wat betreft het uiterlijk. Over het rijgedrag kan ik kort zijn, want deze Laguna doet wat hij moet doen. Lekker en comfortabel rijden.



SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Laguna
Type:	Hatchback dci 150 Dynamique
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1995 cc
Vermogen:	150pk
Koppel:	340 nm bij 2000 omw/min.
Verbruik:	1:21,7
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 9.5 sec
Topsnelheid:	210 p/uur
Uitrusting:	Pack Lumiere, panoramadak, parkeersensoren
Verkoopprijs:	€ 35.862,=
Leaseprijs :	€ 803,= (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 28.490,=
Informatie:	20% bijtelling

OPEL

Patrick Geerts: Deze Opel rijdt niet alleen lekker, ook de afwerking vis van een uitzonderlijk hoog niveau. Ik heb slechts een nadeeltje kunnen ontdekken. Ik mis een derde zitplaats achterin. Je betaalt een forse prijs, maar daarvoor krijg je veel auto voorzien van de laatste technische snufjes.

Marcel Visser: Met zijn mooie en moderne uitstraling is het een auto die verrassend positief uit de test komt. De aanschafprijs is fors, maar dat wordt gecompenseerd door de lage energiekosten en de bijtelling die voor veel gebruikers nagenoeg nul is.

Ferry Nahon: De Ampera oogt sportief en voelt snel. Het is een zuinige auto waarbij er oog was voor detail en afwerking. Het is niet de goedkoopste auto, maar gezien de minimale bijtelling is het zeker een overweging waard. Ik zou hem omschrijven als een zakelijke auto, die vanwege zijn ruimte ook prima als familieauto gebruikt kan worden.

Gerard Russchen: Een aantrekkelijke en goedgeprijsde auto waar je je geen buil aan kunt vallen. Hoewel het interieur een tikje teveel plastic bevat, oogt de Opel van buiten erg fraai en futuristisch. Het is een auto die met name voor de zakelijke markt erg interessant is. Niet in de laatste plaats vanwege het geringe brandstofverbruik.

Bert Wesseloo: Ik kon eigenlijk maar een enkel minpuntje ontdekken. Het dashboard voelt een tikje goedkoop aan. Voor de rest is het gewoon een mooie en comfortabele auto. Verder is een wagen die het milieu aanziet. Speelt uitstoot een rol, overweeg dan zeker ook deze Ampera.



SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Ampera
Type:	Extendet Range Electric Vehicle
Transmissie:	Elektrisch aangedreven/Automaat
Cilinderinhoud:	1.4ecotec
Vermogen:	86pk+Elektromotor 150pk
Koppel:	380Nm
Verbruik:	(1 op 60)
Acceleratie:	(9 sec tot 100 km/u)
Topsnelheid:	170km/h
Uitrusting:	Cruise Control, Navigatie, USB aansluiting, Telefoonvoorbereiding, Vol leder en Bluetooth
Verkoopprijs:	€ 50.312,- getoond model incl. rijklaar maakkosten/metallic
Leaseprijs :	€ 772,- per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 45.500,-
Informatie:	www.auto-palace.nl / www.opel.nl

BELASTINGMEEVALLERS

RENAULT MÉGANE Renault eco²

NU BIJ HERWERS

MÉGANE ENERGY dCi 110
STOP & START Renault eco²

VANAF **€ 23.604,-**

BIJTELLING V.A. **€ 116,-**

A

1500 kg
TREKGEWICHT**

14%
BIJTELLING
OOK NA 1 JULI*

DE NIEUWE
iPad
GRATIS



WWW.HERWERS-RENAULT.NL

DEALER
OF THE YEAR
2011

HERWERS
DOETINCHEM
HENGLO (GLD)
NEEDE
ZEVENAAR

NIJVERHEIDSWEG 21
KRUISBERGSEWEG 8
HAAKSBERGSEWEG 102
KELVINSTRAAT 2

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

*MÉGANE ENERGY dCi 110
STOP & START ECO²

**GEÉN
BPM**

**GEÉN
WEGEN
BELASTING**



** 1.500 kg trekgewicht op Mégane Estate. De actieperiode loopt van 2 mei tot en met 30 juni 2012. De genoemde bijtelling op de Mégane is gebaseerd op de vanafprijs van € 23.604,- van de Renault Mégane Hatchback Energy dCi 110 Stop & Start. De Mégane Energy dCi 110 Stop & Start, de Mégane Coupé Energy dCi 110 Stop & Start en de Mégane Estate Energy dCi 110 Stop & Start vallen alle drie in de 14% bijtellingscategorie, de aangegeven netto bijtelling is berekend op basis van de 42% schaal. Tijdens de actie ontvangt de klant bij lease van een nieuwe Renault personenauto een gratis nieuwe iPad Wifi 16GB. Op elke nieuwe Renault geldt een fabrieksgarantie van minimaal 2 jr. en 12 jr. plaatwerkgarantie. Drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Voor meer informatie en de volledige actievoorwaarden bel gratis 0800-0303, kijk op renault.nl of raadpleeg uw Renault-dealer.

Renault adviseert **elf**

Min./max. verbruik: 3,5 l/100 km. Resp. 28,6 km/l. CO₂ 90 g/km.

RENAULT

Gert-Jan Reesink: Deze testauto scoort op alle fronten meer dan een voldoende. Gewoon een topwagen. Ik zou hem aanschaffen omdat je waar voor je geld krijgt, zeker gezien het feit dat het een dieseluitvoering betreft. Is er geen minpunt? Persoonlijk ben ik niet van de Franse auto's, maar dat is persoonlijk.

Jeroen Ebberts: Mij hoeft je niets meer over deze wagen te vertellen, want ik rij hem zelf al twee jaar en naar volle tevredenheid. Het is gewoon TOP met hoofdletters. Hij voelt goed, heeft een sportieve uitstraling en rijdt solide. Ik zou geen enkel minpunt kunnen noemen en dat doe ik dus ook niet.

Martin Moorman: Simpelweg een prachtige auto met een fraaie afwerking en een robuuste uitstraling. Tegelijkertijd vind ik hem erg elegant, wat natuurlijk wel past bij een auto van Franse makelij. Alleen de kleur vond ik minder, ik hou niet zo van lichtblauw.

Marcel Visser: Louter lof voor deze testauto. Hoewel hij niet opvalt door zijn uiterlijk, is het een mooie en complete auto die niet alleen zuinig, maar ook comfortabel is. Hij heeft genoeg trekkracht voor het zware werk en hij heeft een cockpit waar alles op en aan zit.

Niels Teunissen: Hoewel Franse auto's niet mijn voorkeur hebben, prijs ik deze Megane om zijn comfort, vlot rijgedrag en dito stoelen. Niets teveel, niets te weinig maar precies goed. Kijkend naar de prijs/kwaliteitsverhouding is het een goede keus voor elk bedrijf.

Hans Donderwinkel: Voor de prijs krijg je een bijzonder complete wagen die uitstekend rijdt en lekker zit. Ik was verrast toen bleek dat het een auto is die op diesel rijdt. Zakelijk is het een uitstekende keus voor elk bedrijf.



SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Megane
Type:	Estate DCI 110 stop en start eco 2
Transmissie:	handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	81 kw-110 pk
Koppel:	260 NM bij 1750 omw/min.
Verbruik:	1:28,6
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12,4 sec
Topsnelheid:	190 km/u
Uitrusting:	Pack Lumiere
Verkoopprijs:	€ 29.092,- (catalogus prijs)
Leaseprijs :	€ 508,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 23.790,-
Informatie:	14% bijtelling

SHIFT the way you move



Daar word je stil van.



0% BPM

0% UITSTOOT

0% BIJTELLING

0% WEGENBELASTING

Zero Emission



HERWERS
NISSAN

Edisonstraat 79 **DOETINCHEM**

Tel. 0314 - 33 30 55

www.herwers.nl

NISSAN

Walter Tenten: Ik heb deze auto omschreven als 'leuke front en kont'. Een kekke wagen voor de liefhebber. Hij is opvallend ruim, dus een keer op reis met flink veel bagage is met deze Nissan dan ook geen probleem. Zoek je een leuke familieauto als je twee kinderen hebt? Denk dan eens aan de Qashqai.

Jeroen Ebbers: De Nissan Qashqai is een degelijke, betrouwbare maar weinig spannende auto. Ik roem hem vooral vanwege de beschikbare ruimte, de comfortabele hoge instap en de rijeigenschappen. Ik weet niet of ik hem zelf zou aanschaffen. Ik hou wel van design en opvallende kenmerken en dat ontbreekt wel bij deze Nissan.

Kees Rosendaal: Een veelzijdige auto die zowel zakelijk als privé een goede keuze is. Onder de kap huist een stevige motor die zorgt voor een prettige rijervaring. Ik zou hem bijvoorbeeld nemen als zakenauto voor een medewerker in de buitendienst. En als je daarnaast nog een gezin hebt met een of twee kinderen, kan deze Nissan ook thuis gebruikt worden.

Artur Renting: Alle auto's die ik heb getest hebben een dikke voldoende, maar ik moet eerlijk zeggen dat deze wagen wel onderaan het lijstje is beland. Het is op zich een degelijke auto en ik weet zeker dat er een markt voor is, maar naar mijn oordeel mist deze Nissan een beetje power en stabiliteit. Het is maar net wat je gewend bent.

Georg Bulsink: Een hele complete en mooi uitgeruste auto met een heerlijk stille motor. Wat deze wagen extra comfortabel maakt is het feit dat de stoelen zijn uitgerust met stevige bekleding en dat de instap hoog is. De conclusie is simpelweg dat dit een bedrijfsauto is die je zonder bezwaren kunt aanschaffen.

Ferry Nahon: Met de hoge zit, volledige uitrusting en prima rijgedrag, is deze Nissan een zakelijke en representatieve wagen waar je mee voor de dag kunt komen. Deze auto kent een gunstige prijs/kwaliteitverhouding met zo'n 20 procent bijtelling. Een regelrechte aanrader.



SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Qashqai
Type:	1.6 Connect Edition Design Pack Stop/ Start
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598 cc
Vermogen:	117 Pk
Koppel:	158 Nm
Verbruik:	1 op 16,9
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11,9 Sec
Topsnelheid:	181 km/u
Verkoopprijs:	€ 26.950
Leaseprijs :	€ 591,47 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 22.490
Informatie:	20% bijtelling

BMW

Nick Visser: Een auto die precies doet wat je verwacht. Wat me vooral opviel wat het soepele opschakelen. Dit is een model met het relatief nieuwe start- en stopsysteem en dat is wel even wennen. Het is wel een prijzige auto, maar in deze uitvoering krijg je er wel heel veel voor terug.

Hans Donderwinkel: Een mooie en gestroomlijnde klasse-auto. Het comfort is goed, de afwerking fraai en hij straalt betrouwbaarheid en representativiteit uit. Heb je het over een typische zakenauto voor bijvoorbeeld de zakelijke dienstverlening, dan heb je met deze BMW 3 goud in handen.

Haico Zandvoort: Hij is niet goedkoop, maar voor het geld krijg je een uitermate complete en fraaie auto. Hij rijdt lekker, is degelijk afgewerkt en heeft een fraai design. Al met al een zakelijke topper.

Arthur Renting: Ik vind deze BMW mooi qua afwerking betrouwbaar qua uitstraling. Dit model heeft een strakke wegligging, waardoor het een plezier was om in de rijden. Ofwel: een nette auto voor een nette prijs. Of ik hem zou aanschaffen? Misschien zou ik voor iets meer geld gaan voor een model uit de 5 serie.

Marcel Visser: Deze BMW is mooi, sportief en goed afgewerkt. Ik heb natuurlijk ook het rijgedrag beoordeeld en die was uitstekend. De prijs is in verhouding tot dat wat je krijgt, dus ook op dat vlak geen opmerking. Nu heeft BMW een naam hoog te houden en dat doen ze bij deze wagen zeker.

Carlo Aalders: Een wagen die in elk denkbaar opzicht goed is bevallen. Je krijgt voor de alleszins redelijke prijs een wagen waar je mee voor de dag kunt komen. Ik heb geen negatieve dingen kunnen ontdekken.

Niels Teunissen: Een keurige auto met een strakke wegligging, die wellicht iets aan de hoge kant is maar dat is uiteraard een kwestie van smaak. Ik zou iedereen aanraden om een keer een testrit te maken. Je hebt met deze BMW een model die multi-inzetbaar is.



SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	3-serie
Type:	320d Efficient Dynamics Edition
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1995
Vermogen:	163 pk
Koppel:	380/1750-2750
Verbruik:	1 : 24
Acceleratie:	8.1 sec
Topsnelheid:	225 km/uur
Uitrusting:	High Executive, Sportline, Automatische Sporttransmissie met stuurschakeling.
Verkoopprijs:	€ 48.695,=
Leaseprijs :	€ 889,= (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 39.900,=
Informatie:	20 % Bijtelling

NISSAN

Patrick Geerts: Zoek je een auto die het milieu zo min mogelijk belast, dan zou deze Nissan zeker in het rijtje kandidaten passen. Je ziet meteen dat het iets bijzonders is. Het is in vergelijking met andere auto's een zuinige (want elektronische) auto, die ideaal is voor in de stad. Je kan er met gemak 150 kilometer mee rijden zonder opladen.

Alco Wenneker: Een goedkoop en brandstofloos alternatief voor bedrijven die zich willen presenteren als groen en duurzaam. Hij is ook nog eens wegenbelasting vrij, dus ook hier is weer besparing te halen. Ik vond het een leuke ervaring, maar ik weet niet of ik hem zou aanschaffen. De actieradius is misschien te beperkt.

Henk Vellekoop: Wat een leuke en fijne auto, met als extra dat hij zich richt op een specifieke doelgroep. Als je dan toch de weg op moet, doe het dan in een auto die het milieu zo min mogelijk belast. De vraag is of de actieradius voldoende is voor de veeleisende zakelijke rijder, maar voor relatief korte ritten is het een goede keuze.

Henri Peters: Dit is een vervoersmiddel en een 'imago-builder'. Wil je een MVO statement maken, schaf dan de Leaf aan voor de medewerkers. Bedenk ook dat de fiscale regeling erg gunstig is. Ook ik zou wel even nadenken of de actieradius voldoende is voor de veeleisende bestuurder.

Georg Bulsink: Dit is een bijzondere auto, al was het maar vanwege zijn futuristische 'looks'. Dat geldt niet alleen voor het exterieur, ook van binnen is alles piekfijn getuned. Het dashboard is fantastisch en alles zit waar je het zou verwachten. Al met al een aanrader, niet in de laatste plaats vanwege het solide en betrouwbare rijgedrag en dito motor.

Rob Migchelbrink: Ik beoordeel hem als een keurige, nette en representatieve auto waarbij het opvalt dat het lekker rustig is tijdens het rijden. De motor maakt amper geluid en dat is natuurlijk lekker als je lang onderweg bent. Het is bijna zo dat je volgens buiten kunt horen fluiten.



SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Leaf
Type:	/
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	100% elektrisch
Vermogen:	109 Pk
Koppel:	280 Nm
Verbruik:	Elektriciteit
Acceleratie:	(0 tot 100km/u): 11,9 Sec
Topsnelheid:	145 km/u
Uitrusting:	Zonnepaneel op de dakspoiler + Comfort Pack
Verkoopprijs:	€ 35.620
Leaseprijs :	€ 799,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 40 Mnd, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 34.990
Informatie:	0% Bijtelling

BMW

Frank Sanders: Zoek je een betrouwbare en representatieve auto, dan is deze BMW een regelrechte aanrader. Hij is uitermate comfortabel en ligt stabiel op de weg. Is er dan niets op aan te merken? Eigenlijk niet. Ik vond dat je wat 'laag' in de auto zit, maar dat is natuurlijk een kwestie van smaak. Gezien de mogelijkheden betaal je zeker niet teveel.

Gert-Jan Reesink: In alle opzichten een klassewagen. Ik ga ervan uit dat dit de reden is waarom hij zo fors is geprijsd. Hoewel hij het geld zeker waard is, zou het voor mij wel een kleine drempel zijn. Uiteindelijk moet iedereen die afweging maken, maar je hebt er in elk geval een goede auto voor.

Patrick Geerts: Een echte BMW. Zo kernachtig kan ik deze proefrit samenvatten. Hij maakt een degelijke indruk, is keurig afgewerkt en hij oogt ook erg sportief. Ik zou geen negatieve dingen kunnen bedenken; een prima wagen voor een prima prijs.

Nick Visser: Deze BMW zou ik willen omschrijven als sportief, veelzijdig, enorm ruim en fraai vormgegeven. Die ruimte vond ik opvallend, gezien de omvang van de wagen. Ik moet zeggen dat ik de basisprijs aan de hoge kant vond, maar met al die extra's is de prijs/kwaliteitsverhouding wel in balans.

Jeroen Westdijk: Deze BMW kent een soepele wegligging en is mooi afgewerkt. Je betaalt er wel wat voor, maar daar krijg je enorm veel auto voor. Zowel privé als in de lease is het een aanrader.

Gerard Russchen: Een degelijke auto, die optimaal presteert als het gaat om rijgedrag, uitstraling, veiligheid en afwerking. Het is allemaal even goed en professioneel verzorgd. Deze BMW kent verder weinig opvallende plus- of minpunten. Gewoon een degelijke auto voor mensen die houden van betrouwbaar en solide rijden.



SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	1-serie
Type:	118d
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1995
Vermogen:	143pk
Koppel:	300/1750-2500
Verbruik:	1,22
Acceleratie:	9,0 sec
Topsnelheid:	210 km/uur
Uitrusting:	Business pakket, comfort pakket, xenon-Verlichting, metallic
Verkoopprijs:	€ 38.400,=
Leaseprijs :	€ 712,= (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 31.900,=
Informatie:	20% bijtelling

Oost-Gelderland Business was erbij



De mooie, bosrijke omgeving en het prachtige weer zorgde voor een opperbest humeur

Heeft u ook een event waarop u wilt terugkijken op deze bladzijde?

Mail dan kosteloos uw hoge resolutiefoto naar de redactie: astrid@vanmunstermedia.nl o.v.v. 'Oost-Gelderland Business was erbij'

U kunt onze fotograaf ook inhuren, neem contact op.



Met de auto's van de arriverende testrijders was het even passen en meten maar de aanblik van al die auto's was fantastisch.



IEDERE MAAND 84 PAGINA'S MET ECHT ÁLLES OVER PORSCHE: TESTS, BIJZONDERE PORSCHE'S, RACEVERSLAGEN, OCCASIONS, LIFESTYLE EN NOG VEEL MEER!

Onafhankelijk lijfblad voor Porsche liefhebbers

Neem nu een abonnement en ontvang Porsche Scene Live
12 maanden lang voor maar €54,-
Meer informatie op www.porsche-scene.nl of via 024-373 85 05

PORSCHE
SCENE **LIVE**



Bloemkamp bv

www.bloemenkamp.nl



BMW maakt
rijden geweldig



PLEZIER BIJ BLOEMENKAMP IS 80% NIET BIJTELLEN.

De onder zakelijke rijders favoriete BMW 118d en de BMW 320d EfficientDynamics Edition bieden met representatief design, efficiënte motoren en een ongeëvenaarde wegligging veel rijplezier. Deze uitvoeringen combineren rijplezier met 80% niet bijtellen. Met de nieuwste generatie TwinPower Turbo-motoren en intelligente brandstof besparende maatregelen als de ECO PRO Mode, Brake Energy Regeneration, Auto Start/Stop en actieve aerodynamica. Door de lage CO₂-emissie voldoen ze aan de eisen om voor 20% bijtelling in aanmerking te komen. Het ultieme bewijs voor de kracht van BMW EfficientDynamics.

Kom dus snel langs voor een proefrit en ervaar het zelf!

BMW EfficientDynamics
Minder emissie. Meer vermogen.

Autobedrijf Bloemenkamp bv, Meestersstraat 22-26, 7001 HC Doetinchem, **T** (0314) 32 63 51, **www.bloemenkamp.nl**

Duidelijk. De beste objecten vindt u bij DTZ Zadelhoff.

DTZ Zadelhoff komt u overal tegen. Op de belangrijkste Nederlandse en buitenlandse kantoorlocaties, maar ook in winkelstraten, op industrieterreinen, in boardrooms en natuurlijk in de Oost-Gelderland Business. DTZ Zadelhoff weet altijd wat er speelt in uw omgeving en wat het beste bij uw situatie past. Als u hoge eisen stelt is de keuze helder. **Duidelijk. DTZ Zadelhoff**

Te huur Doetinchem Multifunctionele bedrijfsruimte



Doetinchemseweg 63

Op bedrijventerrein Wijnbergen is dit object aan de door-
gaande bedrijvenweg gelegen. Het object is te gebruiken als
showroom, kantoor of opslagruimte.

- vloeroppervlakte: ca. 170 m² op de begane grond en
ca. 330 m² op de 1e verdieping
- parkeren: 15 parkeerplaatsen op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, door de ligging nabij de A18
(Didam-Doetinchem-Enschede). Per OV: goed, bushalte op
loopafstand
- aanvaarding: per direct

Huurprijs: EUR 45.000,- per jaar

Te huur Doetinchem Unieke zichtlocatie



Havenstraat 48

Het object is gelegen op een zichtlocatie op industrie-
terrein Verheulswede. Momenteel heeft het gebouw een
oppervlakte van ca. 2.521 m². De verdiepingvloer in de
bedrijfsruimte kan eventueel worden verwijderd, waardoor
een vrije hoogte ontstaat van 5,8 meter.

- vloeroppervlakte: ca. 2.521 m², in units vanaf ca. 1.302 m².
Tevens is 278 m² kantoorruimte beschikbaar
- parkeren: voldoende op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, het object ligt op enkele
autominuten van de snelweg A18. Per OV: goed, bushalte
voor de deur
- aanvaarding: per direct

Huurprijs: op aanvraag

Te huur Doetinchem Opleverniveau naar wens



Erdbrinkplein 3

In de nieuwe wijk 'Het Lookwartier' gelegen kantoor-/prak-
tijkruimte op de 1e verdieping van het appartementencom-
plex met separate entree op de begane grond. In de nabijheid
van de bioscoop en de schouwburg en op loopafstand van
de winkelstraten van Doetinchem.

- vloeroppervlakte: ca. 456 m² op de 1e verdieping
- parkeren: 6 parkeerplaatsen in de garage onder het complex,
tevens betaald parkeren in de parkeergarages in de nabije
omgeving
- bereikbaarheid: per auto: goed, het object is goed te bereiken
via de nieuw aangelegde Ruimzichtlaan, nabij de Europalaan
welke aansluit op de snelweg A18. Per OV: goed, bushalte op
loopafstand, NS-station op ca. 1 kilometer
- aanvaarding: per direct

Huurprijs: EUR 110,- per m² per jaar

Te huur/Te koop Doetinchem Functioneel bedrijfscomplex



Plakhorstweg 46

Dit goed onderhouden bedrijfscomplex is voor de verhuur of
verkoop beschikbaar. Het pand beschikt over verschillende
in- en uitritten en is van meerdere zijden toegankelijk.

De kantoorruimte is netjes en functioneel ingericht.

- vloeroppervlakte: ca. 5.962 m² bedrijfsruimte en ca. 1.190 m²
kantoorruimte
- parkeren: parkeren op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, het object is gelegen op enkele
autominuten van de snelweg A18. Per OV: goed, Doetinchem
beschikt over een NS-station
- aanvaarding: per direct

**Huurprijs: op aanvraag
Koopsom: op aanvraag**

Te huur Doetinchem Nette bedrijfsshal



Gildenstraat 10

Op bedrijventerrein Verheulswede is een nette bedrijfs-
ruimte met kantine en kantoor beschikbaar voor de verhuur.

- vloeroppervlakte: ca. 1.858 m², waarvan ca. 190 m² kantoor
- parkeren: voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, het object ligt op enkele
autominuten van de snelweg A18. Per OV: goed, bushalte op
loopafstand
- aanvaarding: per direct

Huurprijs: EUR 65.000,- per jaar

Te koop Doetinchem Zelfstandig kantoorgebouw



Raadhuisstraat 34

Dit opvallende kantoorgebouw is gebouwd in 1963 en is
voorzien van ruime parkeermogelijkheden. De totale vloer-
oppervlakte bedraagt ca. 1.065 m².

- vloeroppervlakte: ca. 1.065 m² verdeeld over 2 verdiepingen
- parkeren: 15 parkeerplaatsen op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, vanwege de ligging aan één
van de hoofdinvallswegen. Per OV: goed, ter hoogte van het
object zijn stopplaatsen voor het streekbusvervoer
- aanvaarding: per direct

Koopsom: op aanvraag

Voor meer informatie: 026 445 2 445 of www.dtz.nl

DTZ Zadelhoff. Ook duidelijk in ■ aankoop ■ beheer ■ belegging ■ due diligence ■ financiering
haalbaarheidsstudie herontwikkeling huisvestingsadvies kantoren/retail/distributie- en productiebedrijven/horeca
■ huurcontract ■ internationaal ■ marktanalyse ■ portfeuille-taxatie ■ programma van eisen ■ research
■ verhuur ■ verkoop ■ werkplekinnovatie ■ WOZ-taxatie

