



Dit document wordt u aangeboden door:

RIVIERENLAND

BUSINESS[®]

Klik hier voor meer artikelen

RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 28 | NUMMER 2 | MEI 2012

BUSINESS[®]



Coverstory:

Bierman Advocaten

'Wij maken risico's
zichtbaar en beheersbaar'

Forum

Women on Top

Zakenautotestdag

Bloesemtocht met luxe bolides

Nationaal

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



WWW.FSV.NL
FSV
FORUMS • ADVOCATEN

Inspirerend ontmoeten halverwege de A2

- vergaderen
- flexwerken
- trainingen
- events



Van Voordenpark 1B
A2 afslag 17, Zaltbommel
(achterzijde Qurius / Suitsupply)
T 085-8785961
www.thebrandinghouse.nl



**the
branding
house**



VOORWOORD

It's a man's world

It's a man's world, zong James Brown in de jaren zestig. Maar is dit anno 2012 niet wat achterhaald? De afgelopen jaren zijn er diverse onderzoeken geweest waarmee duidelijk wordt dat steeds meer vrouwen doorstromen naar hogere functies binnen zowel het bedrijfsleven als de overheid. Maar als je het vergelijkt met het aantal mannen aan de top, blijken er nog altijd meer mannen aan het roer te staan. Bezoek een gemiddelde rotaryclub en je kunt constateren dat het Old Boys Network-gehalte er bijzonder hoog is. Interessant in dit kader is een Amerikaans onderzoek onder recruiters waarin duidelijk wordt dat de weg naar succes voor vrouwen openligt, wanneer ze een steviger handdruk leren geven. Oftewel: wat meer testosteron zou de vrouwen die succes willen niet misstaan.

De bekende uitspraak 'Niet zeuren, maar werken', van eurocommissaris Neelie Kroes over vrouwenemancipatie in het bedrijfsleven, bleek ook tijdens ons forum, waarbij deze keer zes succesvolle (zaken)vrouwen waren aangeschoven, veel bijval te vinden. Maar ook de mening van de eerste vrouwelijke generaal Leanne van den Hoek, dat je je als vrouw niet onopvallend op moet stellen, werd door hen gedeeld.

Met de naderende verkiezingen in het vooruitzicht is te hopen dat ook hier meer vrouwen zichtbaar zullen zijn. Van de twaalf ministers waren er bij het kabinet Rutte slechts drie vrouw. Rutte meldde in diverse media de kritiek op het lage aantal vrouwen in zijn kabinet wel te begrijpen, maar was wel van mening dat hij de beste ministers had uitgekozen. En daar is volgens de deelnemers aan ons forum wellicht dan ook nog wel de meeste winst mee te behalen. 'Het gaat er niet om dat je vrouw of man



ben, maar dat je gewoon de beste bent'. Het wachten is nu nog op de eerste Nederlandse vrouwelijke premier.

Met vriendelijke groet,

*Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl*

PS Onze beursdeelname aan de Fenexpo was een groot succes. Heeft u foto's laten maken op onze beursstand, surf dan naar: <http://karim.eu/fenexpo2012> en download uw foto voor uw Social Media account. De winnaar van de bedrijfsfotoreportage is inmiddels ook bekend. Wij feliciteren Adviesbureau Deelen uit Gorinchem van harte met deze prijs!



Cover: Karel Leenhouts (l) en Edwin van Dijk (r)
Fotografie: Karim de Groot

Zakenmagazine voor de regio Rivierenland
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 28
mei 2012, editie 2

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
Tel. 06 420 495 20
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hoof, Pien Koome, Eelco Nauta

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Boumans en Verhagen

FOTOGRAFIE
Karim de Groot, Joost Franken

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

ABONNEMENTEN

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op www.rivierenlandbusiness.nl, 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

COPYRIGHTS

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

© 2012 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

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

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



van munster
media groep

- 6 Coverstory: Bierman Advocaten denkt graag tijdig met de cliënt mee
- 8 Forum Women on Top
- 12 Forum Vakgericht onderwijs
- 16 ABKM Program Management: Persoonlijke benadering met eigenzinnig accent
- 18 SprintWerkt levert betrouwbaar personeel voor de Betuwe
- 19 Column FSV
- 20 Businessflitsen
- 21 Meximum Promotions: Reclame maken hoeft niet duur te zijn
- 22 Netwerken en zakendoen op drukbezochte Fenexpo
- 24 Uniek exposeren met Erik Westen Totaal Trajekt
- 26 Buro26: Interactie bijzonder online
- 27 De apps van Anneke Krakers
- 30 Rivierenland Business was erbij
- 34 Column BTW Nederland

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

- 35 Kennismaken met Sietze Ketelaar, Dissel Development
- 36 Column Aspect ICT
- 37 Businessclub de Betuwe
- 39 D'n Bogerd: Het culturele centrum van Maas en Waal
- 40 Smaak: De Fuik, Aalst
- 44 De Stelling
- 47 Zakenautotestdag
- 66 Mei-maand MINI maand!



Vrouwen zijn te eerlijk en te bescheiden'

8



Kennis en expertise bedrijfsleven onmisbaar

12



'Wij weten overal raad mee'



'Vertrouwen win je alleen als je integer te werk gaat'

16



7800 Bezoekers op Fenexpo



40

Als een kind in een snoepwinkel



'Een auto die ik best zou kunnen kopen'

47

Bierman Advocaten denkt graag tijdig met de cliënt mee 'Wij maken risico's zichtbaar en beheersbaar'

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Bierman Advocaten in Tiel is sinds de oprichting in 1975 uitgegroeid tot de grootste juridische dienstverlener in het Rivierengebied. Met 26 advocaten die gespecialiseerd zijn in juridische advisering en begeleiding van ondernemingen, instellingen, overheid en particulieren werd het tijd voor een grotere locatie. Medio augustus verhuist Bierman Advocaten dan ook naar het voormalige pand van de Kamer van Koophandel, gelegen aan de A15 in Tiel.

Momenteel zijn de verbouwwerkzaamheden in volle gang. Van het voormalige gebouw van de Kamer van Koophandel aan de Laan van Westroijen in Tiel blijven alleen de verticale verbindingspanelen en de vloeren intact. Verder wordt het nieuwe pand van Bierman Advocaten geheel opnieuw ingericht. Duurzame, energieverantwoorde materialen en installaties zorgen ervoor dat het pand voldoet aan alle eisen die aan een nieuw kantoorpand ge-

steld kunnen worden. "We waren in het huidige pand letterlijk uit ons jasje gegroeid", licht Edwin van Dijk, lid van het dagelijks bestuur van Bierman Advocaten, toe. "Bovendien zijn we straks beter bereikbaar doordat het pand aan de A15 ligt." Met de verhuizing naar het nieuwe pand maakt Bierman Advocaten een professionaliseringsslag. "We hebben de ambitie om door te groeien naar een team van zo'n 35 advocaten."

Buiten de regio

Bierman Advocaten is een veelzijdig kantoor dat landelijk opereert. "Onze cliënten zijn tot ver buiten de regio gevestigd", vertelt Karel Leenhouts, tevens lid van het dagelijks bestuur. "Bovendien staan wij ook geregeld beursgenoteerde bedrijven met raad en daad bij en zijn wij internationaal actief. Zo zijn wij aangesloten bij Cicero. Dit is een internationaal netwerk van onafhankelijke advocatenkantoren die hun diensten voornamelijk verrichten op het gebied van ondernemingsrecht en vastgoedrecht. Twee keer per jaar komen wij bij elkaar. Dit stelt ons in staat om samen te werken met advocatenkantoren over de hele wereld. Onderscheidend is dat slechts één organisatie per land wordt toegelaten tot dit netwerk."

"Maar wat ons betreft staat ook vast dat wij het Rivierengebied niet willen verlaten", vervolgt hij. "Wij kennen de regio, de bedrijven en de lokale overheden, en die meerwaarde is voor ons maar vooral voor onze cliënten heel belangrijk."

Juridische ondersteuning

In de jaren zeventig toen de heer Bierman beëdigd werd als advocaat en advocatenkantoor Bierman het levenslicht zag, waren er volgens Leenhouts weinig tot geen voorzieningen voor juridische ondersteuning van ondernemers in de regio. "Dit stond in die tijd nog echt in de kinderschoenen", blikt hij terug. "Ondernemen





'Ook vanuit de nieuwe locatie zal het meedenken met de klant belangrijk blijven', aldus Edwin van Dijk (l) en Karel Leenhouts (r)

brengt risico's met zich mee en daarom zetten wij ons vandaag de dag nog steeds in om die risico's zichtbaar en beheersbaar te maken. Wij proberen dan ook in een zo vroeg mogelijk stadium met de cliënt mee te denken."

"Vrijwel elk probleem waar de ondernemer in de dagelijkse praktijk tegenaan loopt, kan aan de medewerkers van Bierman Advocaten voorgelegd worden, doordat specialistische kennis op vrijwel alle rechtsgebieden aanwezig is", vult Van Dijk aan. "Wij weten waarover we praten als men over ondernemingsrecht spreekt. Cliënten kunnen ons inschakelen voor advisering bij het opzetten en wijzigen van vennootschapsrechtelijke structuren of voor het opstellen en beoordelen van diverse commerciële contracten, maar ook voor het

procederen bij geschillen tussen aandeelhouders. Van eigendomsrecht, insolventierecht en arbeidsrecht tot bouw- en vastgoedrecht; wij weten overal raad mee."

Communicator

Volgens Van Dijk kunnen veel euvels voorkomen worden, wanneer ondernemers eerder aan de bel trekken bij een advocaat. "Ga langs bij een advocaat voor het te laat is. Soms hoeft het bijvoorbeeld niet eens tot een procedure te komen. Wij slaan graag bruggen, willen communicator zijn en procederen alleen als het echt nodig is. Dat zie je in de bouw, waar goede communicatielijnen veel onduidelijkheden en geschillen kunnen voorkomen. Als voorbeeld noemt hij ook het insolventierecht, waarbij ondernemers veel leed be-

spaard kan blijven indien tijdig hulp ingeroepen wordt. "Wij kunnen bedrijven adviseren en begeleiden ter voorkoming van een faillissement of een surseance van betaling. Hierbij kun je denken aan reorganisatie, herstructureringen of een sanering van schulden."

Ontzorgen

De dienstverlening van Bierman Advocaten is in de loop der jaren steeds verder uitgebreid. "Meer dan ooit hebben wij een proactieve functie", verklaart Leenhouts. "Bovendien ontzorgen wij de cliënt als het ware zodat hij zich kan richten op waar hij goed in is, namelijk ondernemen. Daarnaast streven wij naar een snelle, adequate en kwalitatief hoogstaande begeleiding van onze cliënten."

Voor de ondernemer die af en toe kort telefonisch overleg wil plegen over een situatie waarin hij vermoedt dat deze wellicht juridische gevolgen kan gaan hebben, heeft Bierman Advocaten het 'Raad en Daad' abonnement in het leven geroepen. Voor een vast bedrag per jaar kan er op elk juridisch terrein informatie ingewonnen worden. "Hier maken veel brancheverenigingen gebruik van. Het 'Raad en Daad' abonnement onderstreept dat we laagdrempelig zijn en met de cliënt vroegtijdig willen meedenken. Ook vanuit onze nieuwe locatie zal dat een zeer belangrijk speerpunt blijven." ■

**Bierman Advocaten - Lingedijk 58
4002 XL Tiel - T. 0344-67 71 88
F 0344-67 71 90 - www.bierman.nl**

**Met ingang van 27 augustus 2012 is het adres: Laan van Westroijen 4
4003 AZ Tiel**

'Vrouwen zijn hun eigen grootste belemmering'

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Het aantal vrouwelijke ondernemers in Nederland groeit en wordt geschat op zo'n 348.000. Worden zij in hun carrière belemmerd door het zogenoemde glazen plafond of moeten zij vooral niet zeuren en de toekomst in eigen hand nemen? The Branding House in Zaltbommel vormt het verzamelpunt voor een tafeldiscussie tussen zes succesvolle vrouwen uit de regio, die elk vanuit hun eigen invalshoek het thema belichten.

Stellingen

- Vrouwen aan de top een mannenzaak. Hoe krijg je ze zover?
- Het glazen plafond bestaat niet.
- Gelijke beloning is het belangrijkste streven voor de Europese vrouwenemancipatie.
- Het vele parttime werken door vrouwen in Nederland is de grootste belemmering.
- Quota leiden ertoe dat de functie niet naar de beste kandidaat gaat
- Een goede gendermix is van groot belang voor de besluitvorming binnen een bedrijf.

Wereldwijd wordt er flink gespeculeerd over de feminisering van het bedrijfsleven of feminisering van het leiderschap. Want vrouwen die aan de top staan doen het

goed, soms beter dan mannen, blijkt uit diverse onderzoeken. Mannen zijn goed in het nemen van risico's, overtuigd van zichzelf en hoogst wedijverend. Vrouwen zijn

sterker in het opbouwen van relaties en meer bereid tot het delen van macht en informatie. Laten relaties onderhouden, delegeren en motiveren nu net eigenschappen zijn waarover een goede leider dient te beschikken.

"Ik denk niet zozeer dat er alleen meer vrouwen aan de top moeten komen, maar ook dat er meer vrouwelijke eigenschappen in de top moeten", reageert Mirjam Frentz op de eerste stelling hoe je vrouwen motiveert om de top te bereiken. "Mannen kunnen deze ontwikkelen, terwijl vrouwen ze van nature al bezitten."

"Naar mijn mening is het grootste verschil tussen man en vrouw dat de man zich niet druk maakt om de wereld om hem heen",

Miranda de Vries



Mirjam Frentz



Thea Krol



Heske Groenendaal



Jeanne Kers



Wilma van Unen



voegt Wilma van Unen toe. “Vrouwen maken zich al snel druk om wat de ander er wel niet van zal denken. Vrouwen stellen zich bovendien over het algemeen veel te bescheiden op. Ik vind dat vrouwen zich niet zo moeten laten remmen door anderen en meer hun mannetje moeten staan.” Mirjam Frentz vult aan: “Ook moeten vrouwen meer zichtbaar zijn, want bij het Old Boys Network worden tijdens de borrel bij wijze van spreken al de jobs vergeven.”

Glazen plafond

Het glazen plafond is voor Wilma van Unen niet meer dan een mythe. “Vrouwen willen van alles, maar hebben er niets voor over. Voor mij bestaat het glazen plafond niet. Het kunnen bereiken van de top is onder andere afhankelijk van je eigen onderscheidende vermogen om in beeld te komen bij degene die jou de weg kan wijzen. Ik zit in een echt mannenberoep, er zijn weinig kantoorhoudende vrouwelijke deurwaarders. Wanneer ik al dat geklaag hoor denk ik: ‘Ik ben in een echt mannenbedrijf begonnen, maar blijkbaar viel ik toch positief op, waardoor ik wel de kans heb gekregen.’ Jezelf onderscheiden en proactief zijn is heel belangrijk.”

Miranda de Vries zegt het deels met Wilma van Unen eens te zijn. “Maar vergeet niet dat sommige wetgeving nog altijd gericht is op het gezin. Dat maakt de positie van de vrouw meestal ongelijk. Denk alleen al aan de belasting. Of wat te denken van de kinderopvang, waaraan de laatste tijd veel gesleuteld is. Een startende ondernemer moet toch heel wat verdienen, wil deze de opvang van zijn kind goed geregeld heb-

ben. En dan hebben we het nog niet eens over de onverklaarbare loonverschillen. Al met al bungelt Nederland ten opzichte van andere landen qua arbeidsparticipatie van vrouwen nog steeds ergens onderaan.”

Onverklaarbare loonverschillen

Hoewel in de theaterwereld de lonen vastgelegd zijn in de CAO, kan Jeanne Kers toch meepraten over onverklaarbare loonverschillen. “Bij directiefuncties in de theaterwereld is het loon onderhandelbaar (deze vallen buiten de CAO). Ik ken ook mannelijke theaterdirecteuren, met dezelfde achtergrond en ervaring als ik, die anderhalf keer zoveel verdienen dan ik. Maar eerlijk gezegd interesseert me dit niet zoveel. Het gaat niet in eerste instantie om het geld, het gaat om de uitdaging in de baan en is een kwestie van wat je gewend bent. In de culturele sector zijn de lonen nogal laag.”

Miranda de Vries zegt het boeiend te vinden wat Jeanne Kers vertelt. “Ik snap je motivatie, dat je vindt dat je genoeg verdient. Toch fascineert het me dat je zo’n verschil accepteert.” Wilma van Unen denkt dat vrouwen er tijdens de sollicitatie al voor kunnen zorgen dat ze meer gaan verdienen. “Mannen vinden zichzelf vaak de beste en verkopen zichzelf daardoor makkelijker.” “Mannen bluffen veel meer tijdens een sollicitatie”, vindt ook Mirjam Frentz. “Vrouwen zijn te eerlijk en te bescheiden. Bovendien denk ik dat de perceptie heel anders is. Op het moment dat je een man vraagt ‘Wanneer word je rijk?’, zegt de man ‘Door mijn vermogen te vergroten’, de vrouw zegt echter ‘Door mijn hebzucht te verkleinen’. Dat is een heel ander uitgangspunt.”

Secretaresse

Toch lijkt er een verschuiving gaande wanneer er naar de feminisering van het

Voorzitter:

Sietze Ketelaar, adviseur/trainer/coach Dissel Development

Deelnemers

- Mirjam Frentz, oprichter en partner Leading Ladies Club / eigenaar DITOVastgoed
- Drs. Ing. Heske Groenendaal, eigenaar Metaglas
- Jeanne Kers, directeur De Poortერი (theater en zalenverhuur), Zaltbommel
- Thea Krol, eigenaar Krol Reizen
- Wilma van Unen, eigenaar Tempelman – Gerechtsdeurwaarder en commercieel directeur Tempelman-de Niet Gerechtsdeurwaarders
- Dr. Miranda de Vries, burgemeester Geldermalsen



Tips&Tricks

Mirjam Frentz: "Bij een businessclub als Leading Ladies Club komen alle leden brengen, in plaats van alleen halen. Zoek gelijkgestemden. Hier krijg je niet alleen bevestiging, maar je leert ook van elkaar."

Heske Groenendaal: "Werk aan je persoonlijke pr en zorg dat je zichtbaar bent. Wanneer je eerder gezien wordt, maak je meer kans om sneller door te groeien."

Jeanne Kers: "Wees jezelf en blijf jezelf. Doe dingen niet omdat het moet. Vrouwen aan de top...Er zitten ook negatieve kanten aan. Wees eerlijk tegen jezelf."

Thea Krol: "Blijf jezelf en doe wat je ingegeven wordt."

Wilma van Unen: "Zorg voor een groot zelfbewustzijn. Wanneer je zelfbewust bent, wordt je zelfverzekerder. Ken je eigen grenzen, weet wat je waard bent, verkoop jezelf. Maak jezelf onderscheidend en zichtbaar."

Miranda de Vries: "Wees alert op kansen voor vrouwen binnen je bedrijf en speel daar een stimulerende rol in. Het is nog altijd nodig. Gebruik je eigen positie om een ander beter te maken."

bedrijfsleven en overheid gekeken wordt. "Toen ik dertig jaar geleden begon, waren er hoofdzakelijk mannen actief in de branche waarin ik mij begeef", blikt Thea Krol terug. "Wanneer ik een vergadering met alleen maar mannen binnenstapte durfde ik bijna niet te praten, maar ik was er en luisterde wel. Vaak dachten ze dat ik de secretaresse was. Van lieverlee kwamen er steeds meer vrouwen binnen mijn vakgebied."

Miranda de Vries meent ook te merken dat er een positieve ontwikkeling gaande is op het gebied van vrouwenemancipatie. "Bij

mijn benoeming als burgemeester van Geldermalsen, stemde bijvoorbeeld de SGP in met mijn benoeming. Een vrouwelijke burgemeester zou jaren geleden voor deze partij ondenkbaar zijn. Het gaat niet alleen om de benoeming, maar ook het feit dat zij dit uit durven te leggen aan hun achterban, is een goede stap in de richting van de emancipatie."

Toch blijft er altijd nog een groep die er clichématig vanuit gaat dat een man aan het roer staat van een groot bedrijf. "Het gebeurt nog regelmatig dat men perse meneer Krol wil spreken", stelt Thea Krol.

"Ik denk dat ik miljonair zou zijn geweest wanneer ik voor elke brief gericht aan de heer Groenendaal een euro kreeg", vult Heske Groenendaal aan.

"Het vreemde is dat door sommige mensen nog altijd gedacht wordt dat wij de koffie halen", zegt Miranda de Vries.

Parttime werken

"Zichtbaarheid en initiatief nemen, proactief en enthousiast zijn en opkomen voor jezelf, zijn dus belangrijke aspecten om verder te komen", vat Sietze Ketelaar samen. "Maar vormt het parttime werken geen belemmering voor de carrièrevrouw?"

"Als je aan mij vraagt waar het knelpunt zit bij vrouwen die aan de top willen komen, denk ik aan het parttime werken", onderstreept Heske Groenendaal. "Vrouwen zijn hun eigen grootste belemmering." Thea Krol knikt instemmend. "Als je in de top mee wilt draaien, kun je niet al teveel wensen op tafel leggen. Vier dagen werken

is in principe wel te doen, maar je moet geen negen tot vijf mentaliteit hebben en bereid zijn om 's avonds of in de weekenden iets extra's te doen."

Heske Groenendaal sluit zich hierbij aan. "Je kunt niet meer dan één dag in de week minder werken en je moet altijd bereikbaar zijn."

Mirjam Frentz is van mening dat bereikbaarheid niet verward moet worden met zichtbaarheid. "Je werkt bijvoorbeeld full-time, maar je bent parttime op de zaak aanwezig. Zodra heel Nederland voorzien is van glasvezelnetwerk gaat er veel veranderen. Bij de vrouw ligt immers ook vaak nog de verantwoordelijkheid dat zij thuis alles draaiende moet houden. Het Nieuwe Werken biedt voor haar veel mogelijkheden. Zo kan zij bijvoorbeeld haar eigen tijd indelen en hoeft ze niet meer van negen tot vijf op kantoor aanwezig te zijn."

"Maar geldt dit ook voor vrouwen met een leidinggevende functie?", vraagt Heske Groenendaal.

"Dit vind ik lastig om te beantwoorden, want per leidinggevende functie is het verschillend hoeveel je zichtbaar moet zijn, maar ik hoop wel dat deze verandering doorzet", beantwoordt Mirjam Frentz.

Quotum

"Een wettelijk quotum voor vrouwelijke topondernemers, zou dat soms een manier zijn om meer vrouwen aan de top te krijgen?", stelt Sietze Ketelaar.

"Ik vind dit een zeer slecht plan, hier moet je nooit aan beginnen", reageert Heske Groenendaal direct.

Ook Wilma van Unen zegt hier niets voor te voelen. "Je wilt toch uitgekozen worden op kwaliteit? Ik wil dat iemand voor mij kiest omdat ik me onderscheid en omdat ik positief opval. Niet omdat één of ander getal gehaald moet worden."

Mirjam Frentz zegt er niet helemaal negatief tegenover te staan. "Ik hink heen en weer. Het ene moment denk ik 'Helemaal niet!', omdat ik in de eigen kracht van de vrouw wil geloven, maar hoelang moeten we dan nog wachten? En het andere moment denk ik daarom 'Doe dan maar voor een jaartje of vijf.'

"Het lastige bij een quotum is dat je je af moet gaan vragen waar de grens ligt en waar quotering zwaarder gaat wegen dan kwaliteit", beredeneert Miranda de Vries. "Bovendien: welke groep komt er na de vrouwen? De gehandicapten, allochtonen enzovoort? Liever zou ik streefcijfers in

jaarverslagen verantwoord willen zien. Wanneer je je daarvan bewust bent, kun je ongelijkheid opheffen."

Gendermix

Wanneer die ongelijkheid wordt opgeheven, komt dit volgens haar ten goede aan de besluitvorming binnen een bedrijf. "Er is iets wat ervoor zorgt dat we ons anders gedragen wanneer mannen en vrouwen bij elkaar gezet worden. Een besluitvorming heeft meer kans van slagen wanneer er een goede gendermix in het team is. Natuurlijk blijven karaktereigenschappen en kwaliteit ook belangrijk."

Jeanne Kers spreekt dan ook liever van de juiste karaktermix, evenals Wilma van Unen.

"Het gaat erom of iemand genoeg vrouwelijke eigenschappen heeft", zegt Wilma van Unen.

En daarmee eindigt het forum waarmee we begonnen zijn. Of zoals Sietze Ketelaar samenvat: "Het gaat niet zozeer om een gendermix, maar meer om een kwaliteitmix. Op welk niveau je kunt opereren is een belangrijker issue, dan het geslacht dat iemand heeft." ■



In het groen

Helicon Bedrijfsopleidingen verzorgt door het hele land vakgericht onderwijs. Om actueel onderwijs aan te kunnen bieden werkt het instituut nauw samen met het bedrijfsleven. In samenwerking met Rivierenland Business schoven bedrijven en docenten van de opleiding Tuin, Park & Landschap in Apeldoorn aan om van gedachte te wisselen over de inhoud van het groene vak en hoe er nog beter op de actuele werkvloer ingespeeld kan worden.

Vlnr: Robert Wijnhoven, Edward Konijnenberg, Nicoline Wiersma, Marjolein Wassens, Ronald Sanders, Willem van Ark





Deelnemers:

- | | |
|------------------------|----------------------------------|
| 1. Robert Wijnhoven | Hoveniersbedrijf Luijendijk B.V. |
| 2. Nicoline Wiersma | Helicon Opleidingen |
| 3. Edward Konijnenberg | Konijnenberg Bos en Groen |
| 4. Willem van Ark | Staatsbosbeheer |
| 5. Ronald Sanders | Helicon Opleidingen |
| 6. Marjolein Wassens | Helicon Opleidingen |

Zeker in het groenonderwijs worden veel vaardigheden van een leerling verwacht; er moet theoretische kennis zijn, maar ook in de praktijk moeten studenten veel leren door stage te lopen. Hoewel er door Helicon hard wordt gewerkt om bedrijfsleven en onderwijs op elkaar aan te laten sluiten, blijft er een gat bestaan tussen opleiding en de beroepspraktijk. Willem van Ark: “Er moet een bepaalde basiskennis aanwezig zijn, plant- en boomkennis bijvoorbeeld. Als leerlingen bij ons stage komen lopen, is dat helaas niet altijd het geval. Dat ligt overigens

niet aan het onderwijs, maar aan de mentaliteit van de leerling. Wat we wel zien is dat er op scholen gedateerde kennis wordt onderwezen, ze lopen een stapje achter op de onderzoeken en inzichten die bij ons aan de orde van de dag zijn. Opleiding en praktijk moeten steeds bij elkaar gaan zitten en afstemmen of alles nog op dezelfde golflengte zit.” Een goede manier om als docent beter aan te sluiten op de actuele ontwikkelingen, is door mee te lopen in de beroepspraktijk. Ronald Sanders kreeg vanuit Helicon die mogelijkheid. “Je blijft na-

tuurlijk wel op de hoogte via vakliteratuur en dergelijke, maar de beste manier is om dat te ervaren. Ik heb zelf een docentenstage gelopen en merk dat die ervaring mij meer inzicht heeft gegeven in het vak en dat heeft invloed op de manier waarop je lesgeeft. Toch zal je als onderwijsinstituut altijd een stapje achter blijven lopen omdat de eisen vanuit het ministerie steeds strenger worden en er veel meer moet gebeuren in minder tijd.” Om het mbo meer body te geven, heeft het ministerie besloten om de eisen aan te scherpen. Een voordeel is dat instellingen aan de poort mogen gaan selecteren of het instroomniveau van een leerling voldoende is. Aan de andere kant wordt er meer aandacht besteed aan algemene vorming en mogen stages maximaal twaalf weken duren. De uitdaging is om opleidingen zo in te richten dat de



aansluiting op de praktijk beter gaat. “Ik ben het ermee eens dat de basiskennis goed moet zijn”, zegt Edward Konijnenberg. “Als je daarmee de mist in gaat, hebt je er als bedrijfsleven altijd last van. Maar ik vind het ook belangrijk dat die algemene vakken zoals wiskunde, natuurkunde en Nederlands op het programma staan. Misschien dat andere bedrijven dat niet zo spannend vinden, maar ik wil graag dat mijn medewerkers een bepaald inzicht hebben en bijvoorbeeld ook in fatsoenlijk Nederlands hun dagrapporten in kunnen vullen.”

Spanningsveld

De partijen aan tafel zien duidelijk dat er een spanningsveld is tussen de wensen van het bedrijfsleven, de mogelijkheden die de opleidingen hebben en de

regels die de overheid stelt. Een goede samenwerking is essentieel om invulling te geven aan goed onderwijs. Volgens Marjolein Wassens maakt Helicon gebruik van alle mogelijkheden om die samenwerking te houden en versterken. “Wij werken veel met bedrijven samen, niet alleen als stagebedrijf maar vragen ze ook voor gastlessen en kunnen we gebruik maken van de materialen van bedrijven om de inhoud zo up-to-date mogelijk te houden. Wij vinden dat de kennis en expertise van bedrijven een onmisbare invulling is voor het onderwijs wat wij verzorgen.”

Nicolien Wiersma haakt daar op in: “We spraken al over de docentstage die we bij alle docenten in het land stimuleren. Ze kunnen aangeven wat ze willen leren in hun vakgebied en draaien dan met een

bedrijf mee. De input die docenten opdoen, nemen ze mee naar het dagonderwijs. Op deze manier maken we het gat tussen theorie en praktijk kleiner en we hebben er goede ervaringen mee.” Robert Wijnhoven ziet in de praktijk dat veel leerlingen bij hem in het bedrijf stageopdrachten en competenties meebrengen die niet relevant zijn of niet aansluiten op het niveau van de opleiding. Vooral de eisen vanuit Den Haag maken het moeilijk om een student de praktijk echt te laten ervaren. “Ik krijg soms mensen binnen op niveau 4 die tekeningen moeten maken, alles door moeten rekenen, een complete planning moeten maken en dan nog leiding moeten geven aan een groepje hoveniers ook. Ik vind dat niet binnen de opleiding passen, dit soort zaken horen meer op het hbo te-

recht of mbo+. Maar ze moeten het doen om hun diploma te halen en zo kunnen wij de stagiairs niet in het diepe gooien om het echte vak te ervaren.”

Ambitie

De opleiding Tuin, Park & Landschap van Helicon biedt een gevarieerde inhoud maar is niet voor iedereen weggelegd. Juist in het groene vak heeft het bedrijfsleven behoefte aan mensen met passie en affiniteit. Het opleidingsinstituut en de bedrijven waarmee ze samenwerkt, willen potentiële leerlingen vooraf een realistisch beeld van het vak geven zodat de studenten weten waar ze aan beginnen.

“In onze sector zijn er ongeken- de mogelijkheden en er is voor elk wat wils”, zegt

Edward Konijnenberg. “Toch staat en valt een opleiding in het groen met persoonlijke ambitie, je moet er wel het type voor zijn. Ik denk dat juist daarom de beeldvorming vooraf al goed moet zijn.” Beeldvorming en persoonlijke ambitie zijn voor Helicon belangrijk in de selectie vooraf. Ronald Sanders: “We willen ons onderscheiden door in te spelen op de vraag vanuit het bedrijfsleven, maar dat is moeilijk omdat de ontwikkelingen sneller gaan dan dat het mogelijk is om een opleiding uit te schrijven. Ik pleit ervoor om het onderwijs, het bedrijfsleven en de overheid samen aan tafel te krijgen zodat je er steeds zo dicht mogelijk bovenop kan zitten. We zijn daar mee bezig in Apeldoorn en zetten ons er hard voor in om dat te motiveren.”

Willen van Ark is het daarmee eens. Hij vindt dat het onderwijs een proces is waar alle partijen invulling aan kunnen geven. Tot slot denkt hij dat vooral het bedrijfsleven meer kan doen om zelf ook actief deel te nemen aan het onderwijs. “Ik vind dat iedereen mee moet denken. Ik juich die docentenstage natuurlijk toe, maar ik denk dat ook het bedrijfsleven zich in kan zetten om de instellingen te bezoeken en te kijken hoe het daar gaat en mee te draaien. Op deze manier kan je voorlichting geven en een reëel beeld van het vak geven, maar zie je ook waar onderwijsinstellingen tegenaan lopen. Ikzelf vind dat heel leerzaam. Als je die mogelijkheid krijgt, moet je het zeker doen.” ■



ABKM Program Management BV, Geldermalsen

Persoonlijke benadering met een eigenzinnig accent

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Als toonaangevende, onafhankelijke zakelijke dienstverlener richt ABKM Program Management BV zich op ambitieuze organisaties die er niet voor schromen om zich te laten helpen door echte professionals om haar doelen te bereiken.

Vanuit een modern geoutilleerd pand aan de Elzenhof in Geldermalsen houden (programma-, project- en interimmanagement) specialisten zich dagelijks bezig met het resultaatgericht managen van veranderingen bij uiteenlopende opdrachtgevers. Het bedrijf biedt tevens coaching en trainingstrajecten voor de overheid, het midden- en kleinbedrijf en de zorgsector. De werkwijze van ABKM kenmerkt zich door de persoonlijke benadering met een eigenzinnig accent; daarbij zijn duurzaamheid, transparantie en kennisdeling belangrijke kernwaarden. “Bij ons staat de mens altijd op de eerste plaats.”

‘Geld investeren is simpel; investeren in mensen is veel belangrijker’. Sinds de oprichting vijftien jaar geleden loopt deze eigenzinnige visie bij ABKM Program Management BV als een rode draad door de bedrijfsvoering. Niet alleen intern staat de mens centraal, ook richting opdrachtgevers wordt veel waarde gehecht aan persoonlijk klantencontact en het onderhouden van een duurzame relatie. “Dat is absoluut onze kracht”, stelt Chief Operations Officer Marc Aldewereld. “Bij ons telt respect voor de mens; in alle facetten van ons werk staat dit voorop. Hierin onderscheiden we ons van organisaties die zo snel mogelijk omzet willen genereren, het liefst tegen zo laag mogelijke (arbeids)kosten. Met onze filosofie redeneren we net andersom: als wij bedrijven en organisaties begeleiden bij ver-

anderprocessen doen we dit met respect voor de heersende bedrijfscultuur. ABKM werkt oplossingsgericht, maar we beslissen nooit over de hoofden van mensen binnen een bepaald bedrijf heen. Niet alleen verlies je dan je goodwill, ook raken medewerkers snel het vertrouwen kwijt als van bovenaf zaken worden afgedwongen. Veranderingen binnen een organisatie moeten bedrijfsbreed gedragen worden, anders is de kans van slagen zowel op de korte als langere termijn nihil.”

De waarde die gehecht wordt aan een duurzame relatie maakt tevens dat ABKM Program Management BV zich steeds meer richt op een aantal markten zoals de zorg, gemeentelijke overheid, energie en financiële instellingen, markten waar de komende periode veel veranderingen zullen optreden en die ook aansluiten bij de ervaring van de professionals. De kennis en ervaring van de ontwikkelingen in die markten en van de uitdagingen waar bedrijven in die markten voor staan, maakt dat ABKM Program Management BV de toegevoegde waarde kan leveren waar klanten naar op zoek zijn.

Transparantie cruciaal bij veranderingen

Relaties in deze markten die een beroep doen op de gespecialiseerde kennis van ABKM Program Management BV kunnen rekenen op een transparant traject.

De aanpak van ABKM is gebaseerd op het omgaan met veranderingen vanuit vijf invalshoeken: bedrijfsprocessen, managementsturing, kennis & kunde, cultuur & informatie en informatietechnologie. “Over elke stap in het proces wordt duidelijk gecommuniceerd met alle betrokken partijen”, legt Marc Aldewereld uit. “Veranderen is een continu proces onder voortdurende beïnvloeding van in- en externe factoren. Vertrouwen win je alleen als je integer en respectvol te werk gaat. Door uit te leggen waarom bepaalde veranderingen noodzakelijk zijn en inzichtelijk te maken wat het effect is op de lange termijn, raken mensen vanzelf gemotiveerd. Bedrijfsprocessen gaan in eerste instantie over mensen; als zij er in geloven, volgen omzetgroei en kostenreductie vanzelf.”

Snel slipgevaaren herkennen

ABKM ontwikkelt voortdurend nieuwe trainingen en workshops die aansluiten bij actuele pijnpunten in het werkveld van de opdrachtgever. Een goed voorbeeld hiervan zijn ‘De Antislipdagen Projectmanagement’: een serie van vijf korte workshops waarin verschillende valkuilen van een project zowel theoretisch als praktisch aan de hand van cases worden behandeld. “Vaak komen mensen pas in actie als het te laat is”, weet Aldewereld uit ervaring. “Om controle te houden op een project is het van belang om ‘slipgevaaren’ te (her)kennen en er adequaat op te anticiperen, zodat onvoorziene situaties en omstandigheden niet leiden tot stagnatie. Valkuilen kunnen liggen op het gebied van planning, besluitvorming, risicomanagement, businesscase en de opdrachtgever zelf. De workshops wor-



Marc Aldewereld, Chief Operations Officer en Wanda van Arkelen, Office Manager bij ABKM.

den door het hele land gegeven door deskundige projectmanagers die als professionaal zeer ervaren zijn en een eigentijdse blik hebben op mensen, projecten en kwaliteit.”

Terugzetten op de rails

Met een concept, speciaal ontwikkeld voor die ambitieuze organisatie, die het niet erg vindt om zich te laten helpen, wordt een project snel en deskundig weer op de rails gezet. Geen langdurig en duur assessment, maar een kort traject (max 5 werkdagen; fixed price) gevolgd door een deskundig advies, waarna het projectteam zelf weer verder kan. Vergelijkbaar met een bezoekje aan de dokter: kort consult; deskundig advies en evt kleine medicijnkuur om weer te herstellen. ABKM’-ers zijn intrinsiek gedreven mensen, die het vanzelfsprekend vinden om hun kennis te delen en te verspreiden, ruimte te geven en anderen te helpen. In dit concept komt dit ‘Meester-Gezel’ principe optimaal tot haar recht.

Persoonlijke coaching bij elk project

Naast programma- en projectmanagement biedt ABKM coaching op maat, waarbij projectcoaches planmatige ondersteuning bieden gedurende een langere periode; ook na afronding van een project blijven ze op afroep beschikbaar voor advies. Daarnaast worden opleidingen aan secretaresses van projectmanagers gegeven, zodat zij zich bewust worden van alle facetten die bij de uitvoering van een project van belang zijn. Ook levert ABKM interim managers die bijvoorbeeld bij reorganisaties kunnen worden ingezet om het gehele traject in goede banen te leiden. “Met name hierbij speelt het menselijke aspect een doorslaggevende rol”, vindt Aldewereld. “Als gedwongen ontslagen onvermijdelijk zijn, is het van groot belang dat werknemers respectvol behandeld worden. Medewerkers zijn het kapitaal van een bedrijf, daar moet je zorgvuldig en sociaal mee omgaan. Deze missie geldt niet alleen voor onze interne

organisatie; dit dragen wij ook uit in alle facetten van onze dienstverlening.”

Vertrouwen in de toekomst

Ondanks de grillige economische omstandigheden, ziet ABKM Program Management de toekomst met vertrouwen tegemoet. “Recent zijn we verhuisd van de Bosmankamp naar een nieuw bedrijfsverzamelgebouw aan de Elzenhof langs de A15 in Geldermalsen. We werken nu vanuit een modern pand dat bovendien uitstekend bereikbaar is. Momenteel zijn hier tien deskundige professionals actief; in de toekomst verwachten we een uitbreiding naar dertig medewerkers zodat we een nog bredere klantenkring kunnen bedienen.” ■

ABKM Program Management BV
Elzenhof 7f - 4191 PA Geldermalsen
Tel: 0345-597085 - Fax: 0345-597086
info@abkm.nl - www.abkm.nl

SprintWerkt levert betrouwbaar personeel voor de Betuwe



Uw medewerkers zijn de motor van uw bedrijf. Om ervoor te zorgen dat die motor optimaal blijft draaien, is het belangrijk dat het personeel gemotiveerd is, over de juiste vakkennis beschikt, betrouwbaar en productief is. SprintWerkt Personeelsdiensten uit Dodewaard is gespecialiseerd in deze krachten. Als NEN 4400-1 gecertificeerd uitzendbureau leent zij dagelijks zo'n 200 voornamelijk Poolse medewerkers uit. Met succes, want elk jaar ontdekken méér Betuwse bedrijven hoe prettig het werken is met SprintWerkt.

SprintWerkt startte in 2008 en werd gebouwd op enkele belangrijke pijlers: expertise, betrouwbaarheid en prijsstelling. Het Betuwse uitzendbureau is 24 uur per bereikbaar voor haar opdrachtgevers en doet zaken vanuit een mensgerichte instelling. Zij levert zorgvuldig geselecteerde uitzendkrachten aan bedrijven in de branches bouw, groente en fruit, productie en logistiek.

In betrouwbare handen

“Wij begrijpen hoe bedrijven werken en denken”, zegt Wilfred Brens, mede-eigenaar van SprintWerkt. “Capaciteitsproblemen bezorgen je hoofdpijn. De zaak moet doordraaien, tijdverlies betekent geldverlies. Juist dan moet je zeker zijn dat het werk in goede handen is bij betrouwbare mensen met wie je kunt communiceren. Onze krachten worden gescreend op hun buitenlandse talen en kunnen bij ons een cursus Nederlands volgen. Wij hanteren concurrerende prijzen en zorgen voor de correcte betaling van afdrachten en een CAO-conform salaris. Onze buitenlandse medewerkers kunnen daarnaast rekenen

op een voordelige zorgverzekering zonder eigen risico.”

Kaf van het koren

De uitzendbranche ligt momenteel onder vuur. De nieuwe Inspectie SZW gaat malafide uitzendbureaus keihard aanpakken. In 2014 moeten die tot nul zijn gereduceerd. Mede-eigenaar Bianca van der Gun is daar blij mee: “Frauderende bureaus die povere kwaliteit leveren, medewerkers slecht betalen en huisvesten zijn een smet op de branche. Bovendien zijn opdrachtgevers medeverantwoordelijk bij het zakendoen met zo'n bureau. SZW scheidt het kaf van het koren. Werkt een opdrachtgever met ons, dan werkt hij dat met een NEN 4400-1 gecertificeerde partner die zich voor 100% confirmeert aan de ABU-CAO.”

Faciliteren en ontzorgen

SprintWerkt faciliteert en ontzorgt de opdrachtgever en uitzendkracht maximaal. “Wij regelen het papierwerk, het vervoer, de begeleiding en de huisvesting”, zegt Bianca van der Gun. “Hiervoor werken wij samen met een gerenommeerde aan-

bieder van kwaliteitshuisvesting voor internationale arbeidskrachten. Onze Betuwse woningen voldoen aan de CAO-eisen en aan die van de gemeente en brandweer. De controles zijn streng en wij zijn er trots op alles netjes voor elkaar te hebben.”

Gemotiveerd en productief

De uitzendkrachten van SprintWerkt zijn populair bij opdrachtgevers. Wilfred Brens: “Bedrijven werken graag met buitenlandse werknemers. Zij zijn bovenmatig gemotiveerd, hebben een hoog arbeidsmoraal en een laag ziekteverzuim. Dat zorgt voor een prettige samenwerking en een hoge productiviteit. De Universiteit van Tilburg heeft onderzocht dat zij wel 34% productiever kunnen zijn dan Nederlandse werknemers. Krachten van SprintWerkt zijn echt mensen om op te bouwen!” ■

**SprintWerkt - Bonegraafseweg 6a
6669 MH Dodewaard - T: 0488 441 688
T: 0488 428 925 - info@sprintwerkt.nl
www.sprintwerkt.nl
www.twitter.com/BiancavanderGun**

Personeel: Hoofdzaak of kopzorg?

Heeft u als ondernemer ook medewerkers in dienst waarvan u vindt dat ze maar matig presteren? In de huidige economisch lastige tijd is het nog belangrijker om uw medewerkers optimaal te laten presteren. Als ik u een tip mag geven, maak eens een lijstje van al uw medewerkers en geef hun prestaties een cijfer. Dan komt de vraag: wat heeft u er als ondernemer afgelopen jaar aan gedaan om de onvoldoende presterende medewerker op niveau te krijgen?

Daarvoor moet u een gesprek aangaan met de medewerker om kenbaar te maken wat u van hem of haar verwacht. Of nog beter, u gaat een cyclus opstarten van plannings-, functionerings-, en beoordelingsgesprekken voor al uw medewerkers. Nog vele bedrijven voeren deze gesprekken niet omdat ze vinden dat het teveel tijd kost, of lastig vinden om de gesprekken aan te gaan. Wij kunnen u verzekeren dat u de geïnvesteerde tijd dubbel en dwars weer terug verdient!

Wij hebben afgelopen jaar diverse MKB ondernemers bijgestaan bij de invoering van de personeelsgesprekken. Dat betekent inventariseren wie welke gesprekken voert, het opstellen van de benodigde documenten, het informeren van de medewerkers en zeker niet onbelangrijk het trainen van de leidinggevenden die de gesprekken gaan voeren. Gebleken is dat veel werknemers het als zeer plezierig ervaren dat er eens echt naar hen geluisterd wordt. Als ondernemer kun je de puntjes op de i zetten en kun je sturen zodat matig presterende werknemers beter gaan functioneren. Ook voor de medewerker zelf is dat plezierig en daardoor zal zijn motivatie weer toenemen.

Wie zijn wij? P&O Support is een onderdeel van FSV Accountants en Adviseurs

en is een <P&O dienstverlener> die zich richt op ondersteuning van MKB bij het opzetten en uitvoeren van hun personeelsbeleid.

Dat betekent inzet, betrokkenheid en flexibiliteit van een volwaardige personeelsafdeling. U hebt één contactpersoon voor al uw praktische en operationele personeelszaken. Dat betekent meer professi-

onaliteit, betere efficiency en <minder kosten>. Alle personeelszaken rondom instroom, doorstroom en uitstroom worden door uw personeelsafdeling optimaal voor u geregeld. Of het nu het opstellen van een arbeidscontract betreft, het functioneren van een medewerker, beoordelings-systeem, het opzetten van personeelsdossiers, advies over opleidingen of het terugdringen van ziekteverzuim. Met al deze personeelszaken bieden wij u support op maat. <Uw zorg, ons werk, uw zorg, wij de oplossing.> ■

Interesse om uw personeelszaken eens met een P&O adviseur te bespreken? Mail of bel gerust en vraag naar Hein Oosterman of Jacqueline Hamelink, ervaren P&O adviseurs op 0418-579679 of mail naar h.oosterman@fsv.nl. Kijk voor meer info op: www.focusopbloei.nl



HEIN OOSTERMAN, FSV ACCOUNTANTS

BUSINESS FLITSEN

GORINCHEM ECONOMISCHE TOPLOCATIE IN MIDDEN-NEDERLAND

In de jaarlijkse ranglijst met economische toplocaties (samengesteld door Bureau Louter in opdracht van Elsevier) staat Gorinchem opnieuw in de top 10. Met een zevende plaats scoort Gorinchem het beste in Zuid-Holland en is bovendien met twee plaatsen gestegen ten opzichte van een jaar eerder. De economische prestaties van gemeenten zijn beoordeeld aan de hand van ruim veertig indicatoren.



OPENING TOERISTISCH SEIZOEN TREKT VEEL BELANGSTELLENDE

Ruim 230 mensen van toeristisch bedrijfsleven en verschillende overheden bezochten onlangs het netwerkevenement 'Opening Toeristisch Seizoen 2012' in d'n Bogerd in Druten. Het Regionaal Bureau voor Toerisme (RBT) Rivierenland organiseerde het succesvolle evenement voor de achtste keer. Het evenement stond dit jaar in het teken van 'Ontwikkeling in Rivierenland'. Presentaties van Provincie Gelderland, Regio Rivierenland en RBT Rivierenland lieten zien dat de contouren aangescherpt zijn voor de komende jaren en dat de weg vrij is voor verdere economische groei in de vrijetijdseconomie. Hierbij zijn de uitgangspunten voor de komende vier jaar nog beter op elkaar

afgestemd om zo nog meer rendement uit de vrijetijdseconomie te behalen. De afgelopen jaren is er fors ingezet op de verdere digitalisering met als resultaat dat toeristisch-recreatieve informatie op allerlei manieren wordt ontsloten binnen, maar met name ook buiten de regio. Ook nieuw was de bekendmaking van Alex Kwakernaak, directeur Uiterwaarde, aangaande het Fruit Belevingscentrum. "De afgelopen tijd is er hard gewerkt aan het ontwikkelen van een concept voor een grootschalige dagattractie die past bij de kernwaarde van ons gebied: fruit. Tijdens de Opening Toeristisch Seizoen werden de plannen voor het eerst in het openbaar getoond. De komende tijd zal 'Fruitrijk' verder uitgewerkt worden om vervolgens de stap te kunnen maken naar het zoeken van investeerders", aldus Alex Kwakernaak.

OVERNEMER DOMINANTER EN MEER MARKTGERICHT DAN STARTER

Overnemers verschillen beduidend van starters. Dit blijkt uit onderzoek van dr. Lex van Teeffelen van Hogeschool Utrecht onder het Ondernemerspanel van de Kamer van Koophandel. Die verschillen zitten hem niet alleen in ervaring en achtergrond, maar ook in persoonlijkheid. Uit het onderzoek blijkt tevens dat bij beide typen andere factoren bepalend zijn voor de (omzet)groei van hun bedrijf.

Bij starters zijn vooral human capital factoren (leeftijd en eerdere werk- en managementervaring) van belang voor groei. Bij starters speelt leeftijd een belangrijke rol: hoe ouder starters zijn, hoe lager hun omzetgroei. Bij overnemers is eerdere ervaring met het ondernemerschap meer van belang. Overnemers zijn onverwacht jonger dan starters en beschikken over minder jaren werk- en managementervaring.

Internationaal onderzoek wijst uit dat starters de concurrentiekracht van het bedrijfsleven versterken, maar dat zij op lange termijn een negatief effect hebben op de werkgelegenheid. Het zijn vooral de bedrijven van bedrijfsovernemers die een hoge overlevingskans hebben, bijdragen aan innovaties, omzetgroei en de werkgelegenheid.

"Nederland schiet, net als in andere EU-landen, tekort op de markt bij overnameadviesing", aldus Van Teeffelen. "Nederland kent geen landelijke of regionale ondersteuningsprogramma's voor kopende ondernemers. Ook is er gebrek aan financieringsmogelijkheden bij overnames in het micro- en kleinbedrijf. Dit terwijl het aannemelijk is dat het belang van bedrijfsovernemers voor de economie groter is dan die van starters."

"Zij helpen ons de juiste keuzes te maken"

ASPECT® | ICT

Ieder detail bekijken!

Voorheen De Giessen Automatisering. www.aspect-ict.nl

Meximum Promotions

'Reclame maken hoeft niet duur te zijn'

Wie zijn bedrijf op een originele manier onder de aandacht van klanten wil brengen of relaties eens wil verrassen met een opvallend geschenk, is bij Meximum Promotions aan het goede adres. Sinds vijf jaar biedt deze jonge onderneming een breed assortiment relatiegeschenken en promotieartikelen.

Vanuit een centrale locatie op industrieterrein De Heuning in Ochten bedient Meximum Promotions niet alleen de regionale markt; het bedrijf levert inmiddels producten door heel Nederland. Kenmerkend voor de werkwijze van deze reclamespecialist is het persoonlijk contact met de klant.

De showroom van Meximum Promotions aan de Mercuriusweg 5d in Ochten is overzichtelijk ingericht: uiteenlopende promotieartikelen en relatiegeschenken liggen uitnodigend gerangschikt in glanzende vitrinekasten. Het assortiment omvat duizenden artikelen die zowel bedrukt als onbedrukt geleverd kunnen worden. Hoewel het bedrijf pas vijf jaar geleden van start ging, is Meximum Promotions inmiddels uitgegroeid tot een regionale speler van formaat; ook landelijk timmert de organisatie flink aan de weg in een sterk concurrerende markt. Eigenaar Jaap Rensen kent de branche na vijftientig jaar ervaring ook als zijn broekzak. "Naast kwaliteit, scherpe prijzen en snelle levering hechten wij grote waarde aan persoonlijk contact met de klant. Al onze producten staan in een uitgebreide catalogus, die we op aanvraag gratis versturen. Maar voor de juiste beleving nodig ik mensen graag uit in onze showroom. Klanten krijgen een ander beeld als ze producten ter plekke kunnen bekijken en vasthouden. Daarnaast bieden we deskundig advies en begeleiding. We denken met de klant mee om gezamenlijk het product te



kieszen dat de juiste uitstraling heeft en het beste bij de identiteit van de opdrachtgever past."

Eigen drukcapaciteit op locatie

Meximum Promotions is vanaf september vorig jaar gehuisvest in een nieuw pand op een zichtlocatie in Ochten. "Sinds de start zijn we gestaag gegroeid", licht Jaap Rensen toe. "Momenteel werken we met z'n drieën aan verdere optimalisatie van het assortiment. Een goed voorbeeld hiervan is onze eigen DTP studio met beletteringsafdeling die sinds januari operationeel is. Ons aanbod is hierdoor uitgebreid met autobeleettering, vervaardigen van reclameborden, banners, spandoeken, raamdecoraties, etc.; daarnaast bedrukken we ook complete textielijnen. In de promotiekleding bieden we een breed assortiment van diverse merken in alle prijsklassen."

Reclame blijft betaalbaar

Opvallende reclame hoeft niet duur te zijn, benadrukt Jaap Rensen. "We introduceren regelmatig nieuwe gadgets en gimmicks, maar de vertrouwde balpen met opdruk blijft onverminderd populair. Het is een gebruiksvoorwerp waar iedereen wat aan heeft; een prima reclamemiddel. Maar ook bedrukte USB sticks zijn gewild, evenals promotietextiel." De kleurrijke catalogus

van Meximum Promotions biedt daarnaast duizenden producten in verschillende segmenten.

Uitgebreid EK assortiment

Voor het naderende EK biedt Meximum Promotions een uitgebreid aanbod oranjeartikelen, met onder andere caps, hoeden, toeters en kleding. "Nederlanders worden tijdens de Europese Kampioenschappen altijd lekker uitbundig", weet Jaap uit ervaring. "Om aan de stijgende vraag naar Oranjeproducten te voldoen, hebben we ons assortiment aangepast. Op onze website is een overzicht te vinden van alle gadgets." Rensen wil bewust (nog) geen webshop. "Ik wil mijn klanten graag ontmoeten", stelt hij met nadruk. "In de praktijk blijkt dat persoonlijk contact erg op prijs wordt gesteld. Belangstellenden kunnen niet alleen op werkdagen bij ons terecht, ook 's avonds en op zaterdag is het mogelijk om een afspraak te maken. In het snelle digitale tijdperk waarin we leven, blijken veel mensen toch behoefte te hebben aan een gezicht achter het product. Wij spelen daar graag op in met ruime openingstijden en een gastvrije ontvangst." ■

**Meximum Promotions - Mercuriusweg 5c-5d
4051 CV Ochten - Tel: 0344-644433
Fax: 0344-642297 - info@meximum.nl
www.meximum.nl**

Netwerken en zakendoen op druk bezochte Fenexpo

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Ondanks het slechte weer en de Champions League voetbalwedstrijden die werden uitgezonden, registreerde de Fenexpo dit jaar zo'n 7800 bezoekers.

De beurs voor ondernemers, die dit jaar van 24 tot en met 26 april plaatvond in de Evenementenhal in Gorinchem, telde daarmee 800 meer bezoekers ten opzichte van vorig jaar, toen er nog 7000 bezoekers geregistreerd werden.

Zo'n 255 deelnemers gaven acte de présence op de beurs, die dit jaar het eerste lustrum vierde. Burgemeester Piet IJssels legde tijdens de opening uit dat Gorinchem het bedrijfsleven zo veel mogelijk kansen biedt en waar mogelijk steunt.

“Het bedrijfsleven doet het hier goed”, zei hij trots. “Wij zijn in Elseviërs lijst van economisch sterke gemeenten gestegen naar de zevende plaats. In tijden van economische recessie weet Gorinchem zijn economische kracht te versterken. Daar zijn we trots op. Het is goed voor de stad, onze inwoners, maar natuurlijk in de eerste plaats voor ons bedrijfsleven.”

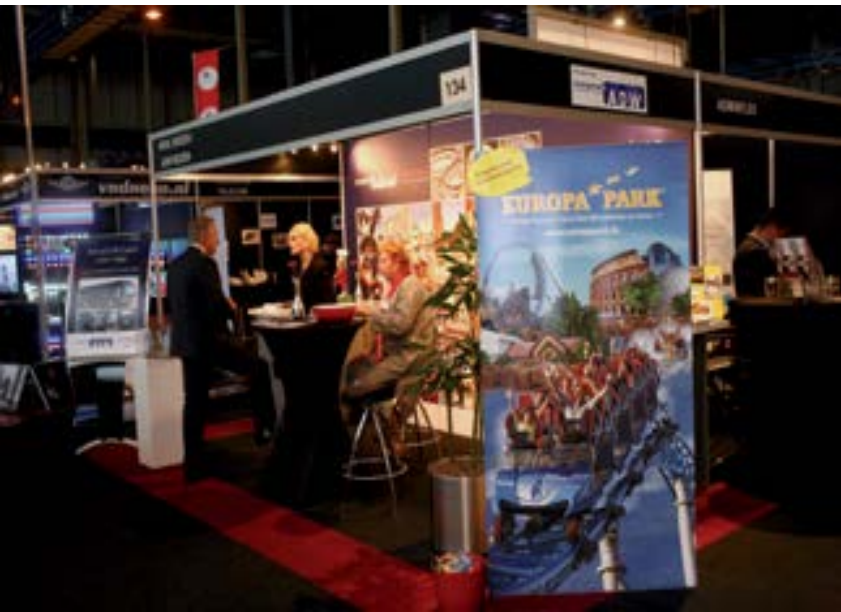
Bij standhouders, afkomstig uit de meest uiteenlopende branches, werd er flink genetwerkt, maar werden ook zakelijke

deals gesloten. Diverse standhouders hadden acties bedacht om de aandacht op hun stand te vestigen. Hoewel de traditionele pennen nog altijd gretig aftrek vonden, werden er ook Ipad's, Blackberry's en zelfs een complete auto verlost.

De actie van Rivierenland Business in samenwerking met Karim de Groot Fotografie bleek ook een groot succes. 145 Bezoekers lieten gratis een professioneel portret voor LinkedIn maken op de stand van Rivierenland Business.

Henk Fennema zegt tevreden terug te kunnen kijken op een succesvolle beurs en hoopt volgend jaar nog meer bezoekers te kunnen verwelkomen. “De komende tijd gaan we de beurs uitgebreid evalueren. Het kan altijd nog beter!” ■





Uniek exposeren met Erik Westen Totaal Trajekt

Beurspresentaties volgens de laatste trends in één hand!

Erik Westen Totaal Trajekt, gevestigd in het centrum van Gorinchem met productiewerkplaats in Raamsdonk, is gespecialiseerd in ontwerp, realisatie en opslag van originele beursstands.

Netwerken en zakendoen kan nog altijd prima op grote nationale of internationale, of kleinere, regionale themabeurzen. Om organisatorische of financiële redenen kiezen bedrijven steeds vaker voor een standaard beurspresentatie of beursdeelname volgens een full-service formule, aangeboden vanuit de beursorganisatie.

Origineel

Wie meer origineel en opvallend eruit wil springen tussen alle overige standhouders, kiest voor het originele en economische beursconcept van Erik Westen. Ook een goede presentatie van de huisstijl krijgt dan de volle aandacht.

Voor de werkwijze is uniek en efficiënt.

Bij de eerste kennismaking worden alle wensen geïnventariseerd, waarna razendsnel ontwerpen worden uitgewerkt in 2- en 3- dimensionale vorm. Zo ontstaat direct een goed beeld van de uitstraling van de stand en de mogelijkheden in de praktijk. Tijdens de vervolgbespreking worden alle details verder uitgewerkt en volgt een gedetailleerde offerte. Na overeenstemming van alle zaken volgt een nauwkeurige planning en uitvoering.

Maatwerk

Erik Westen is zelf nauw betrokken bij alle stappen van A tot Z en heeft daarmee ook alles in één hand. Beurspresentaties, groot of klein, voor één of meermalig ge-

bruik, zijn op maat gemaakt en hebben een compleet geïntegreerde huisstijl.

Ontwerp en materialen worden naar keuze ingezet en de stand wordt compleet ingericht met meubilair, beplanting, signing, audiovisuele apparatuur en licht.

Netwerken en zakendoen

Door de jarenlange ervaring met beursorganisaties blijven de lijnen kort en wordt enorm veel denk- en doewerk uit handen genomen. Op die manier blijft er voldoende energie over voor het echte werk van de standhouders tijdens de beurs: netwerken en zakendoen!

N.B.: Ook snelle standoplossingen of deelpresentaties zijn mogelijk! ■

www.ewtt.nl

ERIK WESTEN
• TOTAAL TRAJEKT •





Buro26

Interactie bijzonder online

Buro26 is niet zomaar een internetbureau, maar een bijzonder interactief bureau. “We trekken alle laden open om slimme oplossingen te vinden voor online en mobiele media”, aldus Jostein Kiezebrink, eigenaar van Buro26.

Online opvallen, vindbaarheid vergroten, gebruikerservaring optimaliseren, doelgroepen activeren, dát is wat Buro26 typeert. “Welke uitdaging ook op tafel ligt, Buro26 combineert technische kennis met een sprekend design en aandacht voor de gebruiker”, redeneert hij.

Touchscreenapplicatie

Wie de Fenexpo bezocht van 24 tot en met 26 april in Gorinchem, kon op de stand van Buro26 kennismaken met de bijzondere werkwijze van het internetbureau. Hier was bijvoorbeeld de touchscreenapplicatie ‘Mijn kraamwensen’ te zien, die Buro26 speciaal voor Kraamzorg de Waarden ontwikkelde. “Met deze applicatie konden moeders die de stand van Kraamzorg de Waarden op de Negenmaandenbeurs bezochten hun wensen voor een prettige kraamtijd op een eenvoudige manier kenbaar maken”, blikt Jostein terug. “Omdat het als website opgezet was, werden de kraamwensen direct per mail verstuurd. Bovendien konden potentiële klanten na de beurs gericht benaderd worden om hun wensen verder door te nemen in een intakegesprek. De applicatie was een groot succes, want de aanvragen stroomden binnen.”

Eigen profiel

Een ander opvallend voorbeeld is de website die Buro26 voor Bedrijven Kring Altena (BKA) ontwikkeld heeft (www.bka-altena.nl). “Een gezamenlijk pro-



ject vanuit meerdere BKA-leden, waarin wij de technische ontwikkeling verzorgd hebben”, aldus Jostein Kiezebrink. “De keuze voor Open Source en daardoor onafhankelijk van een leverancier was hierin een belangrijke keuze. Naast algemene informatie, nieuwsberichten en de agenda is er een leden gedeelte waar ieder lid zijn eigen profiel pagina heeft. Ook te vinden via de Google Maps module binnen de website.”

Websites in de breedste zin van het woord

Volgens Jostein ontwikkelt Buro26 websites in de breedste zin van het woord. “Van grafische vormgeving tot aan technische realisatie met een compleet beheersysteem. Maar ook voor het doorvoeren van een huisstijl naar een website kunnen wij ingeschakeld worden, waarbij wij fotografie en teksten kunnen verzorgen.” Buro26 werkt graag met Open Source.

“Op deze manier zijn er vaak al standaard oplossingen beschikbaar, waar we gebruik van kunnen maken.”

Binnen Buro26 wordt ook veel met SharePoint gewerkt, een product van Microsoft waarmee een complete portal kan worden ingericht voor gebruik als intranet of een website. “Wij bieden hierbij (echter) de mogelijkheid om een eigen vormgeving toe te passen, waardoor de inhoud wordt versterkt en de gebruiksvriendelijkheid wordt verbeterd.”

“Ook maken wij interactieve animaties, games en kunnen wij specifieke onderdelen op maat programmeren”, vervolgt hij. “We kijken of er een opvallend element te gebruiken is, want iets dat bijzonder is, werkt gewoon beter.” ■

**Buro26 - Wethouder Raamsstraat 3i
4286 BV Almkerk - T. 0183 – 401249
info@buro26.nl - www.buro26.nl**



De apps van...

Anneke Krakers,
eigenaresse WelzijnNederland

Kon je vroeger aan iemands boekenkast zien waar zijn of haar interesses lagen, vandaag de dag geven de apps op de smartphone behoorlijk wat informatie prijs over een persoon. Deze keer bekijken we de apps van Anneke Krakers, eigenaresse van WelzijnNederland.

9292OV: "Ik reis bij voorkeur met het openbaar vervoer (zeker ook omdat station Tiel Passewaaij bijna in mijn achtertuin ligt). Met deze app plan ik mijn reizen van deur tot deur."

OV butler: "Helaas zijn er soms vertrageningen en met deze app kan ik makkelijk mijn reisgeld terugvragen bij de NS."

Hootsuite: "Deze app is mijn steun en toeverlaat om mee te twitteren. Ik kan makkelijk mijn updates en contacten hiermee managen en zelfs plannen als ik dit zou willen."

Instagram: "Hiermee maak ik foto's. Ik vind het geweldig dat ik met mijn telefoon zulke prachtige foto's kan maken en met Instagram kan ik ze ook gelijk delen met mijn netwerk op Twitter en Facebook."

Whats app: "Dit gebruik ik om te chatten met mijn zoon en dochter. Ik hoop vurig dat mijn man ook overgaat op een smart-



phone, zodat hij ook kan meedenken over het eten via de gezinschat ;-)

Dropbox: "Gebruik ik voor mijn documenten. Staat ook op mijn MAC en iPad zodat ik er altijd bij kan."

S2M workspace: "Ik kom erg graag bij 'Seats to Meet' in Utrecht. Een heerlijke en gastvrije werkplek om anderen te ontmoeten. Met deze app kan ik mijn plekje reserveren."

Runkeeper: "Drie a vier keer per week doe ik een wandel work-out. De telefoon gaat mee zodat ik met Runkeeper mijn prestaties kan bijhouden: afstand, tijd en snelheid. Ik wil steeds sneller!"

TV gids: "Om te kijken of er 's avonds nog iets boeiends, educatiefs of ontspannends op tv is."

My mirror: "Af en toe wil je even vlak voordat je bij een klant naar binnen stapt een snelle check doen. Met deze app tover ik mijn telefoon om in een spiegelkje." ■

Uw apps ook in deze rubriek?

Ook apps op uw smartphone die u graag aan de lezers van Rivierenland Business wilt laten zien? Mail dan naar: jessica@vanmunstermedia.nl.





TOON IS EEN FULL SERVICE RECLAMEBUREAU: STRATEGIE, CONCEPT, creatie EN MEDIA GAAN BIJ ONS HAND IN HAND. WAT WE DAARBIJ BELANGRIJK VINDEN, IS EEN HOOG NIVEAU VAN DIENSTVERLENING. HET DRAAIT DUS NIET OM ONS EN ONZE IDEEËN, MAAR OM U EN UW KLANTEN.

BRANDING

ACTIE & THEMA COMMUNICATIE

LOYALITEITSCOMMUNICATIE

DE BESTE RECLAME MAAK JE SAMEN

Toon, De Elzenhof 7e, 4191 PA Geldermalsen, T 088 1979 000, www.toon.nu



Rivierenland Business was erbij



Wat: Inspiratiesessie Duurzaam & Succesvol Ondernemen Rivierenland
Datum: 12 april 2012
Locatie: Brandwijk groep, Zaltbommel

Willem Lageweg, directeur MVO Nederland, houdt een energiek betoog over nieuwe inzichten in het bedrijfsleven.



Wat: Inspiratiesessie Duurzaam & Succesvol Ondernemen Rivierenland
Datum: 12 april 2012
Locatie: Brandwijk groep, Zaltbommel

Uit de paneldiscussie met Hans Litjens, Wieneke Buurman, Dick Brandwijk en Willem Lageweg blijkt dat er veel behoefte is aan informatie, medewerking van de overheid en samenwerking onderling.



Wat: Inspiratiesessie Duurzaam & Succesvol Ondernemen Rivierenland
Datum: 12 april 2012
Locatie: Brandwijk groep, Zaltbommel

"De versnelling is ingezet, zelfs conservatieven in het bedrijfsleven beginnen te hervormen en vernieuwen", aldus Willem Lageweg, directeur MVO Nederland.



Wat: Inspiratiesessie Duurzaam & Succesvol Ondernemen Rivierenland
Datum: 12 april 2012
Locatie: Brandwijk groep, Zaltbommel

Na het officiële gedeelte wordt nog lang nagediscussieerd over duurzaam ondernemerschap.



Wat: Bijeenkomst 0344samen: E-commerce, the successtory van Klaas Stekelenburg (hotelkamerveiling.nl)
Datum: 25 april 2012
Locatie: Wapen van Balveren Echteld

De bezoekers luisteren aandachtig naar het succesverhaal van Klaas Stekelenburg, eigenaar van hotelkamerveiling.nl.



Wat: Bijeenkomst 0344samen: E-commerce, the successtory van Klaas Stekelenburg (hotelkamerveiling.nl)
Datum: 25 april 2012
Locatie: Wapen van Balveren Echteld

Klaas Stekelenburg vertelt dat ondernemersgeest, creatief denken, kennis van de markt en een grote dosis lef de sleutelwoorden van het succes van hotelkamerveiling.nl zijn.



Wat: Bijeenkomst 0344samen: E-commerce, the successtory van Klaas Stekelenburg (hotelkamerveiling.nl)
Datum: 25 april 2012
Locatie: Wapen van Balveren Echteld

Na de bijeenkomst was er tijd om te netwerken.



Wat: Bijeenkomst 0344samen: E-commerce, the successtory van Klaas Stekelenburg (hotelkamerveiling.nl),
Datum: 25 april 2012
Locatie: Wapen van Balveren Echteld

Na de bijeenkomst bleven de meeste bezoekers lang napraten bij Van Balveren in Echteld.

GIBO Groep Accountants en Adviseurs
heet per 1 januari 2012

FLYNTH

EEN NIEUWE NAAM.
EEN VERTROUWDE ORGANISATIE!

Geldermalsen | Oudenhof 4 | (0345) 57 13 19 | www.flynth.nl



“Een partner met kennis van zaken”



ASPECT® | ICT

Ieder detail bekijken!

Voorheen De Giessen Automatisering. www.aspect-ict.nl



www.vevs.nl
Herenstraat 18 - 4116 BK Buren

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

- Nieuwe naam
- Groter bereik
- Zelfde beweging

Meer informatie?
www.lightfortheworld.nl

GIRO 131
Veenendaal



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



AGENDA

Event: Arbo Event 2012

Wanneer: 24 mei 2012, 13.00-16.30 uur

Waar: Congrescentrum Landvast, Alblasserdam

Informatie: www.zakenwijzer.nl / aanmelden@zakenwijzer.nl

Event: Out of the Box Event Businessclub de Betuwe met Leo Dijkgraaf

Wanneer: 24 mei 2012 Aanvang: 17.45 uur, voorafgaand 17.00-18.00 uur Zakelijk Speeddaten.

Waar: Zalencentrum Torenzicht, Lienden

Informatie: www.businessclubdebetuwe.nl

Event: Congres Gezond in Bedrijf

Wanneer: 5 juni 2012

Waar: Domus Medica Utrecht

Informatie: www.gezondinbedrijf.com/2012

Event: Innoveren door Social Media

Wanneer: 7 juni 2012

Waar: Evoluon, Eindhoven

Informatie: www.brabantsdagblad.nl/bd/workshops

Event: Beter budgetteren is kosten besparen!

Wanneer: 18 juni 2012, 13.30-17.30 uur

Waar: KvK, Rotterdam

Informatie: www.kvk.nl

Event: Netwerkcafé KvK Midden-Nederland

Wanneer: 19 juni 2012, 19.30-22.00 uur

Waar: De Smederij, Plein 51, Tiel

Informatie: www.kvk.nl

Event: Klantgericht werken

Wanneer: 25 juni 2012, 19.00-22.00 uur

Waar: KvK Midden-Nederland,

Laan van Westroijen 6, Tiel

Informatie: www.kvk.nl



Wat maakt jou blij?



DE WEEK VAN HET KIND.NL

gratis schiedarts

“Het gemekker van mijn geit.”

Joseph Seelabira (13) uit Oeganda moet vaak lachen om die geit. Ondanks zijn grootachterstand. En het gemekker van zijn ouders. Toch geeft hij niet op. Met Joseph en andere kinderen van over de hele wereld kun je nu kennismaken tijdens De Week van Het Kind.



van een mijn besta vrienden

Al deze kinderen vragen wij waar zij vrolijk van worden. Om dat te fotograferen. Hun foto's laten zien dat er soms niet veel voor nodig is om kinderen blij te maken. Maar dat zij wel wat extra hulp kunnen gebruiken om vaker blij te kunnen zijn. Ze zelf hoe deze kinderen leven: www.deweekvanhetkind.nl



van de banaan

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

Inlenen van personeel, een hele zorg!

BTW Nederland helpt bij BTW en overdrachtsbelasting, van eenvoudige zaken tot zeer complex.

In deze rubriek behandelt Henk Jan Steller van BTW Nederland periodiek relevante BTW-actualiteiten.



Uitlenen van personeel

Ook partijen die nauw samenwerken zijn over hun onderlinge prestaties, bijvoorbeeld het uitlenen van personeel, in beginsel BTW verschuldigd. Daarbij is niet relevant of de afnemer de BTW in aftrek kan brengen. Indien de afnemer inderdaad geen aftrekrecht heeft, dan leidt de BTW tot een kostenverhoging. Deze situatie doet zich onder meer voor in de zorg, bij verzekeringen en in de non-profit.

Oplossingsrichtingen

Om de kostenverhoging vanwege de BTW te voorkomen, bestaan in beginsel drie oplossingsrichtingen:

- Kosten voor gemene rekening;
- Meervoudig dienstverband;
- Beroep op structurele uitleen.

Voor al deze oplossingsrichtingen geldt dat er bepaalde voor- en nadelen aan zijn verbonden, die moeten worden afgewogen. In de praktijk wordt veel gebruik gemaakt van “kosten voor gemene rekening”. Deze oplossing staat echter in de aandacht van de Belastingdienst, die haar visie op dit leerstuk behoorlijk heeft aangescherpt. Dit betekent opletten om onaangename verrassingen te voorkomen.

Alternatief; Fiscale eenheid

Een ander alternatief is die van de fiscale eenheid. Daarbij vormen de betrokken partijen voor de BTW één ondernemer. Daarmee wordt BTW-heffing over hun onderlinge prestaties, zoals uitleen van personeel, voorkomen. Voor het vormen van een fiscale eenheid, is verwevenheid nodig. Deze verwevenheid moet zich voordoen op organisatorisch, economisch en financieel vlak.

Financiële verwevenheid tussen BV's betekent meer dan de helft aandelenbelang in de andere BV. Bij stichtingen, die immers geen aandelen kennen, wordt aan de financiële verwevenheid voldaan, als de financiële positie van de ene stichting rechtstreeks afhankelijk is van de financiële positie van de andere stichting. Uit de rechtspraak blijkt dat aan de voorwaarde voor financiële verwevenheid is voldaan, indien een stichting zodanige zeggenschap heeft in de andere stichting, dat zij daarmee de financiële positie van die stichting en hun onderlinge relatie kan bepalen.

Wordt ook aan de andere voorwaarden voldaan, dan zou een fiscale eenheid de oplossing kunnen zijn!



Ten behoeve van het signaleren van BTW-kansen en risico's ontvangen cliënten van BTW Nederland periodiek de nieuwsbrief BTWijzer. In BTWijzer wordt zonder rompslomp kernachtig aangegeven welke actuele ontwikkelingen en nieuwsfeiten er zijn. Wilt u ook graag zonder kosten op de hoogte blijven van BTW-actualiteiten meld u dan aan voor onze BTWijzer via info@btwnederland.nl.



Mercuriusweg 5-F
4051 CV OCHTEN

M 06 22 78 71 58
E info@btwnederland.nl

T 0344 - 74 50 10
F 0344 - 74 50 19

btwnederland.nl

Kennismaken met Sietze Ketelaar, Dissel Development

Meer succes en rendement door gedrag en vaardigheden



Werken is essentieel en staat volop in de belangstelling. Veel facetten zijn dan belangrijk: kantoor inrichting, communicatie en gedrag van medewerkers. Dissel Development is een kleinschalig bureau voor advies, training en coaching. Medewerkers en organisaties worden begeleid in hun ontwikkeling. Beweging en evenwicht, ambitie en realisme, resultaat en rust, inzet en invloed zijn belangrijke kenmerken.

Sietze Ketelaar heeft ruime ervaring op deze terreinen en werkt samen met Marc Ketelaar en partners in verschillende netwerken. Dissel Development begeleidt, traint en coacht op verschillende thema's, zowel op strategie als op meer uitvoerende thema's. Denk dan aan de begeleiding van innovatie, teamsamenstellingen en ook coaching en training van bijvoorbeeld het accountmanagement of directie.

Actueel is nu de aandacht voor Het Nieuwe Werken. Dissel Development richt zich hierop met een aantal diensten en producten, speciaal gericht op het ontwikkelen van een nieuwe werkstijl. Uiteraard binnen de context van de organisatie, want samen haal je het resultaat.

Vergaderen, samenwerken?

'Vroeger had je de adelstand, nu heb je de vergaderstand' is een uitspraak van een onderzoeker op het terrein van vergaderen. Vergadervormen veranderen, nieuwe technieken komen op en veranderen de samenwerking en de vergadergewoonten grondig. Daarom is voor een gemeente een training georganiseerd waarin het niet ging om vergadertechnieken alleen, maar om samenwerken aan projecten en voortgang. Dit vraagt om andere methoden en werkwijzen. Het betekent inzicht in de persoon en het

gedrag van je collega en om andere vergadervormen. Het heeft invloed op veel zaken, van zaalinrichting tot manier van vastleggen. Daarbij speelt ook de groot-schalige introductie van ICT-platforms als Sharepoint een rol. Het samenwerken verandert en Dissel Development ondersteunt dit veranderingsproces. Daarbij is de geoefende professional en het team van groot belang.

Informatieoverload en nieuw beeldscherm snellezen

Een voorbeeld van een grote verandering is de enorme toename van informatie, veelal elektronisch beschikbaar. En maak daar maar eens wat nuttigs van. Het levert veel medewerkers stress op en leidt tot inefficiëntie. Naast slimme databases zijn ook leesvaardigheden van groot belang. Op de basisschool heb je woord voor woord leren lezen, soms ook nog met behulp van het bekende leesplankje. De meeste mensen passen deze methode nog steeds toe. En belemmeren daardoor hun leessnelheid. We zijn daar tevreden mee, omdat we denken dat het niet anders kan. Al jaren geeft Dissel Development de ProRead Snel en Effectief Lezen training in samenwerking met ProRead Nederland. De resultaten zijn verbluffend, na 2 dagen trainen een gemiddelde verbetering van 285%. Dat betekent dat je van 200 woorden per mi-

nuut lezen en begrijpen naar 570 woorden per minuut gaat. Lezen en begrijpen! Nieuw is nu dat deze training ook gedaan kan worden met beeldschermlezen. Dit gaat al 25% langzamer dan lezen vanaf papier, daarom printen veel medewerkers hun stukken. Een goede training Snel en Effectief Lezen bespaart dus niet alleen tijd, maar ook papier en geeft de medewerker veel meer rust. Het draagt bij aan de professionaliteit van je medewerkers en bespaart kosten

Resultaat

Opleiden, trainen en coachen zijn waardevaste investeringen in mensen. Maar dan wel doel- en resultaatgericht. En niet alleen in economisch barre tijden. Dat betekent dat er niet een vastomlijnd programma of training is dat antwoord geeft op alle vragen, dit zal in overleg met de organisatie worden "ontworpen". Daarbij maakt Dissel Development gebruik van de RDA-methode om te kijken naar de persoon, de functie en de omgeving waarin het werk gebeurt. En dan kun je kiezen voor concrete en goede instrumenten. Het betekent ook inzet en pro-activiteit van de deelnemers en het bedrijf. Dan leidt het tot het gewenste resultaat. Dissel Development helpt daar graag bij. Vraag eens informatie aan bij Dissel Development, Noorderkroon 85, 3902 VC Veenendaal 0318-624031 of kijk op www.dissel-development.nl ■



Kwaliteit in uitvoering



Het leveren van goede kwaliteit kan veel moois brengen. Iedereen wil immers waar voor zijn geld. En wanneer uw klant goed werk geleverd krijgt, zorgt dat voor waardering. Nog mooier is het wanneer hij of zij anderen vertelt over de prettige ervaring. Dat wil toch iedereen die een product of dienst levert?

Binnen veel organisaties wordt de zorg voor kwaliteit heel praktisch ingevuld door het maken, vastleggen en nakomen van afspraken. Al snel kan een behoorlijke verzameling van verschillende documenten ontstaan. Daarnaast wordt er in verschillende branches gewerkt met kwaliteitsnormen en veiligheidseisen (denk

aan ISO, VCA, HKZ). Daardoor kan de klant vooraf zekerheid krijgen over de wijze waarop met kwaliteit wordt omgegaan. Echter, de digitale papierwinkel die daar voor u als leverancier bij komt kijken, laat de verantwoordelijke collega helaas soms flink 'zuchten'. Vooral wanneer er weer een controle of audit gepland is.

Maar wist u dat het vaak een stuk eenvoudiger kan? Bijvoorbeeld door slim gebruik te maken van software die u zeer waarschijnlijk al in huis heeft en waarmee u en uw collega's al vertrouwd zijn. Stelt u zich eens voor hoe efficiënt het zou zijn wanneer u met handige sjablonen snel de nodige kwaliteitsbeschrijvingen kunt maken of wijzigen. Of dat u een seintje krijgt wanneer u bepaalde documenten moet updaten of controleren. Of hoe handig het zou zijn wanneer uw team

eenvoudig in de verschillende documenten kan zoeken.

Denkt u ook dat op dit gebied tijd-winst en meer overzicht behaald kan worden? Dan laten wij u graag zien dat het beter benutten van Microsoft Word, Excel en bijvoorbeeld de inzet van SharePoint effectief kan zijn. Schuif gerust eens bij ons aan en bekijk praktijkvoorbeelden. U bent van harte welkom!



Jan Mudde
Aspect | ICT
T: (0184) 67 54 00
www.aspect-ict.nl

Uw ICT-partner en SharePoint specialist

Is het op orde houden van uw certificering een uitdaging? Loopt u aan tegen het delen van informatie rondom projecten? Heeft u een start gemaakt met SharePoint of overweegt u dat en kunt u extra kennis gebruiken? Of zoekt u een oplossing voor een intranet, waarbij u ook eenvoudig documenten kunt delen?

Graag maken wij kennis met u!

Aspect | ICT

- Sinds 1983 ICT-partner, professionele en nuchtere aanpak
- 75 goed opgeleide collega's en een eigen SharePoint-team
- Microsoft partner en Microsoft-gecertificeerde medewerkers

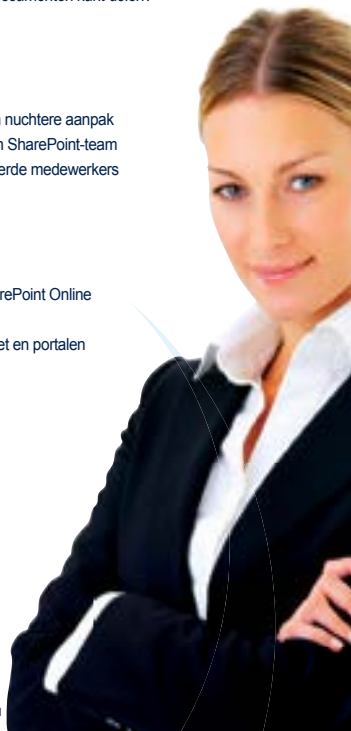
SharePoint

- Veel ervaring met SharePoint projecten
- Eigen portfolio van ruim 25 toepassingen
- Op basis van standaard SharePoint, SharePoint Online (Office 365) en SharePoint maatwerk
- Referenties voor projectinformatie, intranet en portalen



Ieder detail bekijken!

Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam
Tel. (0184) 67 54 00, www.aspect-ict.nl, info@aspect-ict.nl



Al deze aandoeningen zijn hersenaandoeningen die het leven ingrijpend beïnvloeden en vaak verkeerd worden begrepen.

Steun daarom hersenonderzoek: gaaf op giro 360, of word donateur via www.hersenstichting.nl.



Hersenstichting Nederland
Hersenstichting: alleen wat we begrijpen, kunnen we goed behandelen.

Out of the Box event Businessclub de Betuwe

Leer creatief denken en pak nieuwe kansen



TEKST TEKSTBUREAU VANDERMAASTEKST

Het enige wat vaststaat, is dat alles verandert. Vooral ondernemers ervaren dit elke dag. Op tijd creatief kunnen schakelen om nieuwe kansen te pakken, blijkt echter niet altijd even makkelijk. Gelukkig is het volgens de bekende acteur, programmamaker en ondernemer Leo Dijkgraaf te leren. Donderdag 24 mei is hij de inspirerende gastspreker op het Out of the Box event van Businessclub de Betuwe. Het event is voor iedereen toegankelijk.

Leo Dijkgraaf (1952) is een creatief denker pur sang. Zijn leven staat in het teken van het bedenken van nieuwe en vernieuwende concepten om ze vervolgens met succes op de markt te zetten. Na een opleiding aan de Hogeschool voor de Kunsten in Utrecht speelde hij van 1982 tot 1989 Pino in Sesamstraat. Van 1988 tot 2000 werkte hij bij de televisie. Hij produceerde en bedacht onder meer concepten van programma's voor Henny Huisman, André van Duin, Ron Brandsteder en Carlo Boszhard.

Sinds 2000 is hij directeur van Dijkproducties BV, een holding dat eigen nieuwe en vernieuwende concepten bedenkt en op de markt zet. Het bekende callcenter 'Annie Connect', dat veel mensen met

een achterstand op de arbeidsmarkt opleidt en in dienst heeft, is één van deze concepten. In 2008 publiceerde Dijkgraaf het boek 'Out of the Box', waarin tal van creatieve denktechnieken met aansprekende voorbeelden aan de orde komen.

Direct in de praktijk

Op het Out of the Box event van Businessclub de Betuwe neemt Dijkgraaf zijn publiek mee in de wereld van het creatieve denken. Na zijn verhaal worden de besproken denktechnieken in kleine groepen direct in de praktijk gebracht in de vorm van een korte brainstormsessie. Tijdens een heerlijk buffet kunnen de brainstormuitkomsten even bezinken om vervolgens geëvalueerd te worden. Wie weet zit er een idee bij waar we in de toekomst nog veel over gaan horen. Grote merken als Volkswagen, Google, Apple en Philips zijn tenslotte ook ooit begonnen enkel vanuit een idee.

Borrel in ongedwongen sfeer

Het Out of The Box event met Leo Dijkgraaf wordt gehouden op donderdag 24 mei en begint om 17.45 uur in Zalencentrum Torenzicht, Waterstraat 11 te Lienden. Om 21.00 uur wordt het event afgesloten met een borrel in ongedwongen sfeer. Vooraf van 17.00 -18.00 uur is er Zakelijk Speeddaten. Ontvangst: 16.45 uur.

Toegang voor businessclubleden is gratis. De entree voor niet-leden is €19,95 (contant) aan de zaal.

Kijk voor meer informatie op www.businessclubdebetuwe.nl ■

Volg ons via twitter @BCdeBetuwe

INTROBOUW
Arbeid op maat

Pors | de Ridder
communicatie & public relations





ICyourtalent

Maas & Waal



- uitzenden in Rivierenland
- administratief en technisch geschoold personeel
- optimaal gebruik van social media
- verrassend lage tarieven

IC your talent, uw partner in de regio voor (tijdelijk) personeel.

T (024) 352 9656 | www.icyourtalent.eu

Een uitzendbureau met oog voor talent!



Aggregaten & Noodstroom voorzieningen

Parkweg 67a, 4153 XL Beesd
T 0345 684000 - F 0345 680907
info@voetverhuur.nl - www.voetverhuur.nl



“De problemen voor zijn, dat maakt het verschil”

ASPECT® | ICT

Ieder detail bekijken!

Voorheen De Giessen Automatisering. www.aspect-ict.nl

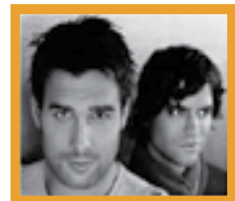
HELPT U AZIZA NAAR SCHOOL?



— +
€ 15,-

“Op school speelden wij ons eerste nummer. Daar is het allemaal begonnen. Onvergetelijk! Het is toch ondenkbaar dat een kind als Aziza niet eens naar school kan! Zonder onderwijs ziet haar toekomst er slecht uit. Tenzij we haar nu helpen! Deel daarom ook schoolspullen uit op www.heelnederlanddeeltuit.nl!”

Nick & Simon



HEEL NEDERLAND DEELT UIT.NL



giro 515

gratis advertentie

D'N BOGERD



het culturele centrum
van Maas en Waal



Zoekt u een plek voor uw symposia, vergaderingen en conferenties?... Wilt u een vergadering organiseren, een training of een productpresentatie dan moet u absoluut hier zijn. Centraal gelegen in het door Boudewijn de Groot zo fraai bezongen "Land van Maas en Waal". Alle faciliteiten zijn hier aanwezig en ook de mensen die begrijpen hoe belangrijk het is dat uw bijeenkomst, vlekkeloos verloopt. Een intieme theaterzaal en verschillende multifunctionele zalen, allen vooruitstrevend ingericht met moderne audiovisuele middelen en Wifi, maken dat onze locatie voor iedere bijeenkomst geschikt is. d'n Bogerd is uitstekend bereikbaar door de uitvalswegen van de A15, A73 en de A50 of door gebruik van een speciaal voor uw gasten beschikbare shuttle voor vervoer van en naar de NS stations Nijmegen en Tiel.

De plek voor een overheerlijke lunch

Culinair beleven doet u het hele jaar door bij het lunchcafé in de foyer van d'n Bogerd. Wij nodigen u van harte uit om te komen genieten van onze smaakvolle gerechten in onze sfeervolle en gezellige foyer. Er heerst een prettige en aangename sfeer, waarin iedereen zich thuis voelt.

De plek voor feesten, partijen en recepties

d'n Bogerd is een ideale plek voor al uw feesten, partijen en recepties. Het perfecte decor voor een onvergetelijk personeelsfeest of een familiegebeuren. Wij verzorgen dit tot in de finesses en alles is mogelijk: brunch, lunch, high tea, receptie, diner-buffet. Uw wensen staan centraal bij ons.

De plek van het Agora Theater "uw eigen theater"

Begin mei heeft het Agora Theater met trots magazine 2012-2013 aan u mogen presenteren. Gelijktijdig is ook de vernieuwde website in de lucht gegaan. Meer dan 60 voorstellingen met o.a. toppers uit de Nederlandse cabaret-, muziek- en toneelwereld zullen in het nieuwe seizoen garant staan voor mooie, ontroerende en indrukwekkende voorstellingen. Ook voor de jongsten onder ons zal in het aankomende seizoen een gevarieerd aanbod worden gepresenteerd.

De plek voor kunst en cultuur

d'n Bogerd heeft onder andere een schitterende galerij, gesitueerd op de vide. Doorlopend is er een maandelijks wisselende expositie te bewonderen van een kunstenaar uit de regio.

De plek voor de toeristische informatie uit de regio

d'n Bogerd is een infopost voor het Regionaal Bureau Toerisme in Rivierenland. Hier kunt u terecht voor fiets- en wandelroutes, toeristische brochures en TouristCards (compacte kaartjes met tips voor een dagje uit, overnachtingsmogelijkheden, gezellige café's en restaurants).

d'n Bogerd
Van Heemstraweg 53, 6651 KH Druten
telefoon 0487-517127
e-mail info@bogerd-druten.nl



voor meer informatie: www.bogerd-druten.nl

De Fuik, Aalst

Topgastronomie met panorama van 180°

Idyllisch gelegen aan de dijk met spectaculair uitzicht over De Maas heeft De Fuik één van de mooiste terrassen van Nederland. De nieuwe eigenaren Marco en Inez Poldervaart, afkomstig van onder andere De Gastronom, leggen de lat op culinair gebied hoog samen met Martin Ruisaard, chef de cuisine, die zich onlangs kwalificeerde voor de wereldfinale van de Bocuse d'Or. Ons zou het niets verbazen wanneer De Fuik binnenkort weer de felbegeerde Michelin-ster terugverovert.

Nog net op tijd om een blik te werpen op de adembenemende zonsondergang, schuiven we aan tafel in het strak ingerichte restaurant. Wat direct bij binnenkomst opvalt is dat de tafels royaal staan opgesteld. Dit maakt de locatie geschikt voor een romantisch diner, maar ook voor het beklinken van zakelijke transacties.

Na met Inez Poldervaart besproken te hebben dat we ons graag mee willen laten nemen op een culinaire reis langs de gerechten van De Fuik, dient de eerste amuse zich al aan in de vorm van een macaron van appel gevuld met kippenlevermousse. Een magnifieke combinatie tussen zoet en hartig. Daarna volgt onder andere nog een

Smaak

De regio Rivierenland herbergt diverse culinaire parels. In de rubriek Smaak wordt iedere editie één van deze restaurants door een recensent van Rivierenland Business belicht.

amuse van een cornetto van makreel met krokante wasabi en een meringue met mangochutney met krokante gekruide kippenhuid, maar de meest bijzondere amuse van de avond is toch wel de opkomende asperge in een aarde van couscous. Compleet met minibloempotje is dit een waar kunstwerkje.

Vakmanschap

Dat kwaliteit centraal staat in de vorm van bijzondere combinaties en creaties blijkt ook uit de volgende gerechten die de re-

Marco en Inez Poldervaart van restaurant De Fuik in Aalst





Recept chefkok Marco Poldervaart

Mosselhachee

Benodigheden 4 personen:

1 kilo verse mosselen, 50 gram winterwortel, 75 gram prei, 1 kleine ui, 50 gram knolselderij, 1 kruidnagel, 1 rokje foelie, 4 gekneusde peperkorrels, 1 teentje knoflook, 1 eetl. Olijfolie, 2 dl droge witte wijn, 2 grote uien, 1 teentje knoflook, Verse gember, Citroengras, 100 gram roomboter, 100 gram spek, 1 eetl. Tomatenpuree, peper uit de molen

Werkwijze:

Snij de wortel, het wit van de prei en de ui fijn. Doe dit samen met de kruiden in een grote pan. Fruit dit samen met de olijfolie licht aan zodat alle smaken loskomen. Controleer de mosselen en voeg deze toe samen met de witte wijn. Doe een deksel op de pan en kook de mosselen open. Niet te lang anders droogt de mossel uit. Laat de mosselen iets afkoelen en snijd ondertussen de grote uien in blokjes. Stook de uien samen met de gember en de geraspte citroengras gaar in de roomboter, de roomboter en de ui moet mooi blank blijven en niet bruin worden. Ontzuur de tomatenpuree door deze even te verwarmen in een kleine steelpan. Snijd de spekjes in kleine reepjes en bak het in z'n eigen vet mooi krokant. Haal ondertussen de mosselen uit de schelp en bewaar het kookvocht. Meng nu de mosselen samen met de ui, spek, tomatenpuree en 2 dl mosselkookvocht. Breng op smaak met peper uit de molen.

Deze mosselhachee is lekker bij een kruimige aardappel.

vue passeren: een rouleaux van eendenlever en ambachtelijk rookvlees uit Brakel met sherry snoepjes, wortelgembermarmalade, vleespastei en dadelcrème ver-raadt veel vakmanschap, evenals de ge-roosterde grietfilet met Hollandse pelgarnalen, bisque van Hollandse garnalen en een crème van pompoen, waarbij zachte verfijnde smaken de toon zetten. De gebakken coquilles met drie bereidingen van bloemkool, hollandaisesaus, hazelnoot en een schuim van appel en hazelnoot behoren wat ons betreft tot de toppers van de avond, door de prachtige combinatie van smaken. Marco Poldervaart komt later op de avond aan tafel vertellen dat er zelfs vijf smaken bestaan, namelijk: zoet, zout, zuur, bitter en umami. Umami versterkt als het ware hartige zoute en zoete smaken. Veel fastfoodres-

taurants blijken hier gretig gebruik van te maken. Zijn uitleg zet ons direct aan het denken over onze eigen smaakbeleving.

Streekproducten

Niet alleen Poldervaart, maar ook de bediening, de sommelier en Inez Poldervaart geven gepassioneerd uitleg over de gerechten en de wijnen, die goed samengaan. Duidelijk is dat bij De Fuik een enthousiast en ervaren team aan het roer staat. Tot slot wordt gebraden lamsentrecote, lamsrib, gebraseerde lamsschenkel met jonge groenten en een jus van rode wijn, tijm en honing uit de Bommelerwaard geserveerd. Ook met dit gerecht wordt benadrukt dat men graag met streekproducten werkt. Een betere afsluiter dan het dessert, dat bestaat uit een taartje van ananas en passievrucht met ka-

viaar van limoen, sorbetijs en yoghurt, vanillemacaron en kletsopjes hadden wij ons niet kunnen bedenken. Niet alleen een streling voor het oog, maar ook van de smaakpapillen. Terwijl we genieten van een heerlijke cappuccino, verschijnt er een kar met friandises. De enorme keuze in zelfgemaakte pepermunt, chocoladelolies, tumtums, bonbons en gedroogde gesuikerde aardbeien, zorgen ervoor dat we ons voelen als een kind in een grote snoepwinkel. Onze conclusie is dan ook dat De Fuik staat voor een beleving van alle zinnen. De Michelinster die na de overname ingeleverd moest worden, kan wat ons betreft dan ook nooit lang op zich laten wachten. ■

De Fuik - Maasdijk 1 - 5308 JA Aalst
0418 55 22 47 – www.defuik.nl

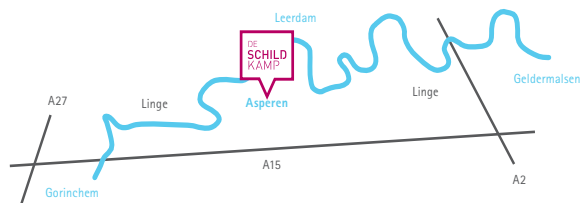
DE SCHILD KAMP

Veelzijdig in gastvrijheid

De Schildkamp: veelzijdig in gastvrijheid

De Schildkamp is voor vele bedrijven en instellingen sinds jaar en dag een vaste locatie voor vergaderingen, presentaties, seminars, teambuildingssessies, bedrijfssporttoernooien en bedrijfsfeesten. De Schildkamp biedt u naast een groene en waterrijke omgeving alles om uw zakelijke bijeenkomsten tot een succes te maken:

- 64 ruime hotelkamers, waaronder enkele suites en een familiekamer
- 6 volledig geoutilleerde vergaderzalen in diverse groottes
- vergaderarrangementen vanaf 6 personen (indeling naar wens)
- 2 zalen voor groeps-bijeenkomsten tot 250 personen
- catering in de zalen en vergaderruimtes
- 275 gratis parkeerplaatsen
- à la carte restaurant
- zwemmen, sauna, fitness (gratis bij meerdaagse zakelijke arrangementen)
- gratis Wifi in het hele gebouw
- voortreffelijke gastheren en -dames die uw bijeenkomsten altijd met oog voor detail zullen begeleiden



Leerdamseweg 44 • 4147 BM Asperen • T. 0345-618814 • E. info@schildkamp.nl • W. www.schildkamp.nl

[facebook.com/deschildkamp](https://www.facebook.com/deschildkamp) twitter.com/deschildkamp



DE TUINEN VAN APPELTERN



Een buitengewoon vergaderlocatie in het heerlijke Land van Maas & Waal. Voor bedrijfpresentaties, seminars, recepties en vergaderingen in een unieke omgeving.

Natuurlijk, puur en smaakvol.

Informeer naar de vele mogelijkheden op telefoonnummer 0487-579240

WWW.APPELTERN.NL

Gratis advertentie

EXPERT SAMENWERKING CONCREET ARMOEDEBESTRIJDING SAMEN SUCCESVOL CONCRETE PROJECTEN BETROKKEN ONTWIKKELINGSLANDEN PROJECTEN



WILDE GANZEN
ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

HELPT U
OOK MEE?
WILDEGANZEN.NL



VAN HERWAARDEN

Accountants
Belastingadviseurs
Administratieve services

Actief in de Bommelerwaard en Vijfheerenlanden.
Kerkdriel T: 0418-631992, Hei- en Boeicop T: 06-23344255
www.herwacc.nl / www.herwaarden-accountants.nl

Gratis advertentie



Je huis wordt een jungle!

MET DE KIDS- EN JONGERENCLUBS VAN
HET WERELD NATUUR FONDS

Speciaal voor kinderen: de speelse **WNF-Bamboeclub** (3-6 jaar), de avontuurlijke **WNF-Rangerclub** (6-12 jaar) en **WNF-LifeGuard** (12-18 jaar) met als thema 'Watch the World'.

Meer weten? WWW.WNF.NL/KINDEREN

De Stelling

Als een zakelijke meeting goed is, is de locatiekeuze van ondergeschikt belang

Wim van Baal,
All Sports Resort, Maurik

"Ik ben het niet met deze stelling eens. Een meeting kan meerdere doelen heb-

ben, waaronder het afsluiten van een deal of voor het opdoen van inspiratie. Ook kan er voor een locatie gekozen worden om een meeting af te sluiten met een activiteit of voor een betere beleving. Voor mij

hangt de beleving van een meeting sterk samen met externe factoren en is de locatiekeuze dan ook wel degelijk van belang."

Petra van der Perk,
Het Nut, Beesd

"Oneens. Een locatie kan een zakelijke locatie maken of breken. De juiste omgeving en sfeer zorgen ervoor dat doelstelling, doelgroep en het effect van de meeting een kloppend geheel worden. Ik organiseer events en merk dat de locatie-

keuze zeker verschil maakt. Een fantasieloze ruimte met systeemplafonds drukt iedere vorm van creativiteit de kop in. Ik kies daarom bijna nooit voor een standaard vergaderoord, maar een plek waar oog voor detail is. Waar deelnemers geprikkeld worden om nét even anders te denken. Juist omdat ik geloof in de kracht van een geschikte locatie, ben ik vorig jaar de

locatie Het Nut begonnen. Een historisch pand waar sfeer en moderne luxe hand in hand gaan. De reacties op de persoonlijke touch en informele sfeer zijn unaniem enthousiast."

Michel van Heesch,
Restaurant De Betuwe Tiel BV, Tiel

"Een mooie en inspirerende omgeving dragen absoluut bij, maar zijn géén voorwaarde voor een succesvolle meeting. Een

saaie spreker wordt écht niet leuker om naar te luisteren! Goede faciliteiten, een goede bereikbaarheid en parkeervoorzieningen, schoon en fris ex- en interieur, vriendelijke en behulpzame medewerkers maken de saaie spreker niet nóg saaier.

Ook bij een zakelijke meeting spelen mensen de hoofdrol! Iedereen die indruk wil maken zal moeten zorgen dat alles klopt. Maak de spelers belangrijk, dan is het spel makkelijker."

Maarten Neeskens, The Branding House, Zaltbommel

"Bij een goede meeting staan de mensen en de beoogde resultaten centraal. De locatie faciliteert. Er moet een match zijn tussen de gewenste beleving en hetgeen de locatie kan waarmaken. Het suc-

ces van de meeting is een totaal beleving. De keuze voor een locatie is daarom niet van onderschikt belang. Het is een onderdeel van het succes. In veel gevallen kan de locatie zoveel waarde toevoegen aan een meeting, dat het waargenomen resultaat door deelnemers daardoor positief wordt beïnvloed. Een locatie ver-

huurt geen zaal en levert geen eten en drinken, zij faciliteert de gewenste beleving. Daarover zou ook de dialoog met de klant moeten gaan. Met welk gevoel moet de bezoeker straks de locatie uitlopen en wat vertelt hij over de meeting aan zijn relaties en vrienden. Wat plaatst hij op Facebook en Twitter?"

Sanne Werring, Restaurant de Rotonde, Enspijk

"Het gaat om de inhoud, zou je zeggen. Maar wie verder kijkt, weet dat de locatie een belangrijke bijdrage levert aan een geslaagde bijeenkomst. Dat begint al bij de bereikbaarheid: is de locatie centraal

gelegen en voor iedereen gemakkelijk, snel en zonder stress te bereiken? Vervolgens: is er voldoende en gratis parkeer-ruimte? Dan stap je naar binnen en voel je of je welkom bent. Zijn de medewerkers vriendelijk en gastvrij, spreekt de sfeer en het interieur van de accommodatie aan? Verse koffie en thee, een goed verzorgde

lunch, aangeklede borrel of een smakelijk diner maken het plaatje compleet. Bij restaurant de Rotonde aan de A2 in Enspijk besteden we aan al deze onderdelen veel aandacht. We doen wat we beloven bij de reservering. Resultaat: tevreden gasten die graag nog eens terugkomen."

Gijs van den Hoofdakker, Uitbaaterij De Viersprong, Batenburg

"Wanneer een zakelijke bijeenkomst een succes genoemd wordt, zegt dat veel over de organisatie hiervan. Men is erin geslaagd de meeting op een goede manier vorm te geven. Een boeiende inhoud die op een pakkende wijze en met een duidelijke

structuur gepresenteerd wordt, zal zorgen voor tevreden deelnemers. Toch zijn wij van mening dat locatie en accommodatie een belangrijke rol kunnen spelen. Persoonlijke aandacht achten wij van groot belang; zakelijk en gezellig hoeft geen tegenstelling te zijn. Het lijkt ons ook wezenlijk dat de ruimte tussen 'de bedrijven' door, aangenaam en ontspannen ge-

vuld kan worden. Batenburg, een historisch stadje aan de Maas, biedt daartoe alle gelegenheid. Een wandeling door het centrum met indrukwekkende monumenten of een mini-zwerftocht door het nieuwe natuurgebied 'de Liendense waard' kunnen we zeer aanbevelen. Naar ons idee kan een goede zakelijke meeting hierdoor alleen maar beter worden."

Afspreken? Vergaderen? Lunch of diner?

RESTAURANT
DE ROTONDE



Afspreken?



Vergaderen?



Lunch of diner?

- Sfeervol restaurant
- Uitstekende keuken
- Business Corners voor zakelijke besprekingen tot 6 personen
- Vergaderzalen van 15 tot 150 personen
- Gratis parkeren
- Ideale ligging aan A2, nabij A15

Restaurant de Rotonde, Panweg 1, 4157 PB Enspijk, www.derotonde.nl, info@derotonde.nl, 0345 651316

All Sports Resort Maurik: ook de locatie voor uw zakelijke evenementen!

Met de unieke ligging in de uiterwaarden van de Rijn, exclusief op het uiteinde van het Eiland van Maurik ligt het all Sports Resort. Echter, "Sports" dekt al lang niet meer de volledige lading. Want ook voor uw zakelijke evenementen in elk concept is de locatie van all Sports Resort Maurik van grote waarde!

Zakelijke evenementen kennen inmiddels een zeer breed scala aan concepten. Actieve vergaderingen, productpresentaties, beurzen, conferenties, trainingen en natuurlijk de relatie- en personeelsdagen. Allemaal met kernwaarden als marketing, binding en beleving. All Sports Resort Maurik kan het u en uw relaties bieden op een ongekennde locatie. En een uitstekende culinaire invulling completeert ons aanbod voor uw evenement.

Met vier verschillende locaties op ons eigen eiland, bieden wij u totaalconcepten volledig naar uw wens. Verschillende zalen, van klein tot groot, buiten locaties van zakelijk via nautisch informeel tot aan ons Caribbean Style River Beach, alles is gelegen op een voor uw bedrijf exclusieve locatie voor een inspirerend evenement, voor u en uw relaties!

Voor meer informatie of een uitgebreide rondleiding kunt u ten allen tijden contact met ons opnemen via Irina@asrm.nl of telefonisch via 0344-621191. En wilt u gewoon een keertje langskomen, dan heten wij u van harte welkom op onze Highdays.nl, onze open dagen waarop u heerlijk kunt genieten van een drankje op ons unieke terras aan het water.



ZAKEN

RIVIERENLAND

AUTOTESTDAG



Bloesemtocht met bolides

FOTOGRAFIE: JOOST FRANKEN / ANGELA KUIJPERS

Rivierenland Business organiseerde op 18 april de eerste autotestdag van het jaar en nodigde een aantal toonaangevende autodealers uit om hun nieuwste modellen zakenauto's te presenteren. Of deze auto's met hun indrukwekkende uiterlijk konden meten met hun capaciteiten, werd uitgebreid getest door een aantal vertegenwoordigers van bedrijven uit Rivierenland.

Voor deze editie werd wederom gekozen voor een toertocht waarbij een drietal fraaie locaties werd aangedaan. Als thuisbasis voor het evenement fungeerde All Sports Resort, een locatie ver afgelegen van de bewoonde wereld en geheel omgeven door water.

Na een kop koffie, een broodje en een korte briefing kon meteen worden gestart met testen. Alle testrijders kregen een formulier mee zodat ze hun mening over de geteste auto's konden noteren. Nadat de fotograaf iedereen op de gevoelige plaat had vastgelegd, was het tijd voor de eerste rit naar The Branding House in Zaltbommel. De route die over slingerende weggetjes en dijken voer, liet zien waar De Betuwe bekend om staat. Ook al was het weer minder fraai, de bloesems die volop in bloei stonden zorgden voor een echt lentegevoel.

Eenmaal bij The Branding House aangekomen werden onder het genot van diverse hapjes en een kop koffie of een glas frisdrank de eerste testformulieren ingevuld, waarna het voor de testrijders alweer tijd was om in de volgende auto te stappen.

Dealers:

Ford Crum
Autobedrijf Van Hunnik
Van Kerkhof & Visscher B.V.
Mulders Autobedrijf B.V.
De Waal Autogroep

Deelnemers:

Fred Foeken – Ziekenhuis Rivierenland
Binso Wymenga – Ziekenhuis Rivierenland
Marc Tempel – MediCover
Marleen van Harn – MediCover
Thijs Truijten – Fleximo
Jolice van de Peppel – Werkwijzer
Eddy Korevaar – MKB-bedrijfsovernames
Ton Friesen – Helicon
Pablo de Loor – De Loor Bedrijfshuisvesting
Haico Klerks – AMC Schoonmaak & Gebouwbeheer
Albrecht IJff – Becad Agenturen
Diderik van Westreenen – Autoglaz Tiel
Frank van den Assem – Poelmann en van den Broek Advocaten
Erik Visser – Van Kooy Reclame
Erik Westen – Erik Westen Totaaltraject
Rob Witteveen – Bampro
Joni Simon Peña – JSP Reclame
Jeroen Buijs – JB Accountants & Adviseurs BV
Maarten Rövekamp – De Loor Bedrijfshuisvesting B.V.

De tweede rit werd vervolgd naar Restaurant de Ronde in Enspijk, waar de gasten zich tegoed deden aan een versnapering en een kop koffie, thee of wat fris. Ondertussen werden de bevindingen uitgebreid uitgewisseld.

Daarna volgde de route naar Het Heerenlogement in Beusichem. Een verrassende locatie volgens veel bezoekers, mede door het theater, dat plaats biedt aan zo'n 150 bezoekers. Het restaurant wist de bezoekers echter ook te bekoren met de sfeervolle inrichting. Terwijl er hapjes en drankjes werden geserveerd, vulden de testrijders de formulieren in.

De laatste rit leidde de deelnemers weer naar All Sports Resort, waar zij de kans kregen om nog een extra testrit te maken in de auto van hun voorkeur. Hier werd dan ook gretig gebruik van gemaakt. Daarna konden de deelnemers genieten van een uitgebreid buffet en was er gelegenheid tot netwerken. Iedereen was het er roerend over eens dat het weer een geslaagde autotestdag was. Benieuwd naar de prestaties van de testauto's? U leest er alles over in de testverslagen. ■





IEDERE MAAND 84 PAGINA'S MET ECHT ALLES OVER PORSCHE: TESTS, BIJZONDERE PORSCHES, 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**



Robert van Kins

CITROËN DS5

DEALER: AUTOBEDRIJF VAN HUNNIK

Marleen van der Harn: "Zeer mooie nette degelijke, zeer comfortabele en veilige auto voorzien van vele snufjes. Hij oogt ook behoorlijk stoer. De Citroën DS5 is voorzien van een goede prijs voor hetgeen wat je krijgt."

Albert IJff: "Het rijgedrag en comfort zijn geweldig. De auto geeft een veilig en goed gevoel. De afwerking is prima en de auto heeft een exclusieve en representatieve uitstraling."

Diderik van Westreenen: "De Citroën DS5 heeft een superdesign en een sportieve uitstraling. Een complete auto met goede rijeigenschappen. Voorzien van vorstelijke stoelen, waardoor het

comfort maximaal is. De neus vind ik wat aan de grote kant, maar hij rijdt heel goed en schakelt snel."

Fred Foeken: "Een auto met een mooi design, maar wel erg veel zwart van binnen. De acceleratie is niet verkeerd. Een plezierige reisauto, maar de kofferbakruimte kan absoluut groter. Bovendien vind ik de stoelen wat minder comfortabel en ben ik persoonlijk geen voorstander van een start-stopsysteem. De prijs-kwaliteitverhouding is uitstekend."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	DS5
Type:	E-HDI 110 airdream *EGS* Chic
Transmissie:	EGS
Cilinderinhoud:	1560
Vermogen:	112 pk
Koppel:	270/1750 rpm
Verbruik:	(1 op) 22,7 km
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12,4 sec.
Topsnelheid:	191 km/u
Uitrusting:	Leer/navigatie
Verkoopprijs:	€ 34.690,00
Leaseprijs:	€ 713,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 34.550,00
Informatie:	Robert van Kins



Robert van Kins

PEUGEOT 208

DEALER: AUTOBEDRIJF VAN HUNNIK

Jeroen Buys: "Leuke sportieve auto. Bovendien voorzien van een mooi dashboard met touchscreen etc. Toch vind ik deze auto redelijk aan de prijs, gezien het formaat."

Ton Friesen: "Klein, snel en actief; is een goede omschrijving voor de Peugeot 208. Een sportieve auto, maar voor mij te klein."

Joni Simon Peña: "Eindelijk een auto met pit en comfort. Eén die gelijk goed aanvoelt in rijgedrag. Beetje last van ondersturing in de bochten, maar trekt zich er weer prima uit bij het loslaten van het gaspedaal. Goed zit- en veercomfort. Wat rumoerig, maar dit past

bij het sportievere rijgedrag. Een auto voor avontuurlijke rijders."

Eddy Korrevaar: "Een mooie auto met een pittig weggedrag. De ruimte achterin is prima en de bestuurdersstoel zit uitstekend. Wel stevig geprijsd, waardoor mijn vrouw nog maar even moet sparen."

Rob Witteveen: "Het rijgedrag is prettig, hij reageert goed. Het comfort is uitstekend door de prettige stoelen. Een luxe auto met handig en makkelijk te bedienen instrumentenpaneel. Toch vind ik 'm persoonlijk wat aan de kleine kant en heeft hij te weinig vermogen."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	208
Type:	Allure 1.6 120 VTI
Transmissie:	handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1589
Vermogen:	120 pk
Koppel:	160/4250 rpm
Verbruik:	(1 op) 17.2 km
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 9.9 sec.
Topsnelheid:	190 km/u
Uitrusting:	Leer/navigatie
Verkoopprijs:	€ 17.800,00
Leaseprijs :	€ 386,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 12.990,00
Informatie:	Robert van Kins



Robert van Kins

PEUGEOT 3008

DEALER: AUTOBEDRIJF VAN HUNNIK

Erik Westen: "Het uiterlijk van deze auto geniet niet mijn persoonlijke voorkeur, maar hij rijdt echter prima. Een goede auto voor lange afstanden met een probleemloos hybridesysteem. Hij kost wat, maar is bij veel kilometers ongetwijfeld rendabel."

Frank van den Assem: "Een innovatieve en vooruitstrevende auto. Hij mag wat sportiever. Als gezinsauto is hij absoluut geschikt."

Eddy Korrevaar: "Comfortabele, mooie en zuinige auto die van alle opties voorzien is. De prijs van de Peugeot 3008 vind ik wel aan de hoge kant, maar het verbruik en de bijtelling compenseren

dit. De ruimte is te beperkt om met een gezin alle bagage mee te nemen."

Erik Visser: "Deze auto rijdt soepel en comfortabel, ondanks de hybridetechniek. De auto is ruim en de afwerking boven verwachting. De twintig procent bijtelling vind ik minder positief."

Jeroen Buys: "Grote leuk ogende auto die van binnen mooi afgewerkt is. Veel auto en comfort voor deze prijs. Mooie auto die ik best zou kunnen kopen."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	3008
Type:	Bleu Lease executive HYBRID
Transmissie:	EGS
Cilinderinhoud:	1998
Vermogen:	163 pk op voorwielen
Koppel:	dieselmotor 300/1750 rpm
Vermogen:	37 pk op achterwielen
Koppel:	electromotor 200 NM
Totaal vermogen:	200 pk
Totaal Koppel:	500 nm
Verbruik:	(1 op) 26,3 km
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 8.5 sec.
Topsnelheid:	191 km/u
Uitrusting:	17" wielen
Verkoopprijs:	€ 38.690,00
Leaseprijs :	€ 894,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 38.690,00
Informatie:	Robert van Kins

LET YOUR BODY DRIVE



**NIEUW. DE PEUGEOT 208
VANAF € 13.340**

14% BIJTELLING **GEEN WEGENBELASTING** **GEEN BPM**

Gem. verbr. 208 (afh. van type motor) l/100 km: 3,4-5,8; km/l: 29,4-17,2; CO₂: 87-135 gr/km.

AUTOMOBIELBEDRIJF VAN HUNNIK B.V.

Arnhem-Zuid	De Overmaat 31	Tel.: (026) 327 27 77
Dodewaard	Dalwagen 98	Tel.: (0488) 41 13 37
Oss	Griekenweg 26	Tel.: (0412) 63 29 33
Tiel	Simon Stevinstraat 15	Tel.: (0344) 61 22 91
Veenendaal	Newtonstraat 12	Tel.: (0318) 51 90 63

www.vanhunnikautogroep.nl



PEUGEOT

De genoemde consumentenadviesprijs is op basis van 3-deurs, incl. btw, bpm en bpm-toeslag, excl. kosten rijklaarmaken, verwijderingsbijdrage en leges. Wijzigingen en fouten voorbehouden.



De OPEL LAST MINUTES

DIRECT RIJDEN MET € 2.500,- LAST MINUTE KORTING.

Onze showroom is gevuld met allerlei nieuwe Opel modellen vol luxe extra's. Als u nú wegrijdt in een gloednieuwe Opel, dan bent u verzekerd van een extra scherpe prijs onderaan de streep. Want kiest u deze maand voor een Opel uit het actuele voorraadaanbod, dan ontvangt u tot € 2.500,- last minute korting. Kom nu langs in onze showroom voor het aanbod.



Wir leben Autos.

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

Last minute korting is van toepassing op diverse modellen en uitvoeringen die vermeld staan op www.opel.nl/lastminutes en geldt voor nieuwe orders met een uiterlijke kentekenregistratie van 30 juni 2012. Deze actie is niet combineerbaar met andere aanbiedingen. Vraag naar de voorwaarden in onze showroom. Wijzigingen voorbehouden.



Wouter Kerkhof

OPEL AMPERA

DEALER: MULDER AUTOBEDRIJF B.V.

Marc Tempel: "Comfortabele, degelijke, goed afgewerkte, representatieve en veilige auto. Als je houdt van moderne techniek in een degelijke verpakking is het een goede investering. Als de overheid deze auto blijft stimuleren (geen bpm, wegenbelasting, bijtelling) kan hij zeer interessant zijn, ondanks de forse prijs."

Jolice van de Peppel: "Hele sportieve auto, die zonder veel geluid rijdt. Maak een proefrit en de auto verkoopt zichzelf!"

Frank van den Assem: "De Opel Ampera is vooruitstrevend en innovatief. Wel vind ik dat de accu behoorlijk snel leeg

is en dat de prijs zich wat aan de hoge kant bevindt. De afwerking is mooi en de auto is absoluut representatief."

Thijs Truijen: "Deze auto is erg stil op de weg. Elektrisch rijden is niet helemaal mijn ding, maar de auto heeft een leuke frisse uitstraling. Hij is wat aan de dure kant, maar bijtellingstechnisch zeker een optie."

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Ampèra
Vermogen:	111 KW / 150 PK
Koppel:	Max koppel 126 nm bij generator Max. 370 nm
Topsnelheid:	161 km/h
Uitstoot:	27 gr. per kilometer CO ₂
Prijs:	Vanaf € 45.500,-
Bijtelling:	0%



Wouter Kerkhof

OPEL ZAFIRA

DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJF B.V.

Fred Foeken: "Indrukwekkend qua ruimtelijke vormgeving, met name door de gigantische voorruit. Een prettige automaat met een pittige dieselmotor. Wel ben ik enigszins geschrokken van de prijs. Bovendien vind ik persoonlijk de uitstraling niet sportief genoeg."

Ton Friesen: "Grote, representatieve auto. Wel stug in de vering, maar met prima afwerking. De prijs-kwaliteitverhouding is goed."

Albrecht IJff: "Een fijne automaat met een strakke afwerking. Hij stuurt vrij direct en heeft een behoorlijk harde vering. Persoonlijk vind ik de uitstraling van de auto niet in verhouding met de prijs."

Haico Klerks: "Een ruime auto met veel opties. De panoramische voorruit geeft een zeer ruimtelijk gevoel. Hoewel het model mij persoonlijk minder aanspreekt, vind ik 'm zowel geschikt als zakelijke- maar ook als gezinsauto."

Pablo de Loor: "Een goede en zeer complete zakenauto die pittig rijdt. De prijs vind ik persoonlijk wat aan de hoge kant, hoewel dit model flink verbeterd is ten opzichte van het oude model."

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Zafira 2.0 CDTi
Vermogen:	121 KW / 165 PK
Verbruik:	6.0 liter / 100 km.
Topsnelheid:	205 km/h
Uitrusting:	Ook als 7-zits leverbaar
Prijs:	6-traps automaat vanaf € 39.395,- Er is echter al een Zafira vanaf € 28.495,-
Bijtelling:	25 %



Huub van Eck

AUDI A4

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP

Marleen van Harn: "Super, een Audi! Mooie degelijke auto die van alle gemakken is voorzien. Het kostenplaatje is voor mij helaas te hoog, maar wat is het een fijne auto."

Erik Westen: "Ik vind 'm wel wat prijzig voor de sobere uitvoering en benzine vind ik niet handig omdat het verbruik daardoor hoog is. Het is echter wel een degelijke betrouwbare zakenauto met prima rijeigenschappen."

Frank van den Assem: "Een degelijke representatieve no-nonsense auto, die wel een bepaalde spanning in het design aan de buitenzijde mist. De binnenkant is wel mooi vormgegeven."

Erik Visser: "Representatief, degelijk en comfortabel. Wel wat stevig aan de prijs, maar dan heb je ook wat. Hij rijdt lekker en is kwalitatief goed. Een auto die ik zo zou kopen."

SPECIFICATIES

Merk:	AUDI
Model:	A4 Limousine 1.8 TFSi
Type:	Pro Line Business
Transmissie:	Multitronic Automaat
Cilinderinhoud:	1.798 cm ³
Vermogen:	170 pk
Koppel:	320Nm vanaf 1.400 t/min-1
Verbruik:	1 op 17,2 gemiddeld Label A
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 8,2 sec.
Topsnelheid:	230 km/h
Uitrusting:	CD Wisselaar, Verwarmde voorstoelen, neerklapbare achterbank, blanke sierlijsten, parkeersensoren achterbumper, stoffen bekleding Silhouette
Verkoopprijs:	€ 41.201,-- exclusief kosten rijklaar maken
Leaseprijs :	Op aanvraag (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 32.810,--
Informatie:	www.audi.nl

DE RENAULT MÉGANE HEEFT HET HELEMAAL!

NÚ BIJ VAN KERKHOFF & VISSCHER

MÉGANE ESTATE
ECO² DIESEL

VANAF **€ 23.790,-**

BIJTELING VANAF € 116,- PER MAAND

14%
BIJTELING



**BEKIJK EN
VERGELIJK!**

RENAULT MÉGANE ESTATE ENERGY dCi 110 S&S ECO ² BOSE	FORD FOCUS WAGON 1.6 TDCi 115PK ECONETIC LEASE TITANIUM	OPEL ASTRA SPORTS TOURER 1.7 CDTI ECOFLEX 110 COSMO	VOLKSWAGEN GOLF VARIANT 1.6 TDI HIGHLINE BLUEMOTION 105	PEUGEOT 308 SW 1.6 E-HDi 112 BLUE LEASE EXECUTIVE
--	---	---	---	---

Versieprijs	€ 25.990,-	€ 26.795,-	€ 28.395,-	€ 30.450,-	€ 26.920,-
Bijtelling	14%	20%	20%	20%	20%
Netto bijtelling p.m. vanaf	€ 127,-	€ 188,-	€ 199,-	€ 213,-	€ 188,-
Lichtmetalen wielen	17" ✓	16" ✗	17" ✓	16" ✗	16" ✗
Navigatiesysteem	✓	✓	✗	✗	✓
Premium audiosysteem	✓	✗	✗	✗	✓
Bluetooth	✓	✓	✗	✗	✓
Parkeersensoren vóór	✓	✓	✗	✗	✗
Achterraijcamera	✓	✗	✗	✗	✗
LED-dagrijverlichting	✓	✗	✓	✗	✓
Keyless Entry	✓	✗	✗	✗	✗
Automatische parkeerrem	✓	✗	✓	✗	✗

Nú met extra voordeel:

■ INRUILPREMIE € 1.500,-*

Pack Introduction slechts €275,-:

■ LANE DEPARTURE WARNING EN GROOTLICHT ASSISTENT

WWW.UWRENAULTDEALER.NL

VAN KERKHOFF & VISSCHER

CULEMBORG

GORINCHEM

LEERDAM (Servicecenter)

TIEL

WAALWIJK

WIJK BIJ DUURSTEDE

ZALTBOMMEL

ANT. VAN DIEMENSTRAAT 40

EDISONWEG 7

ENERGIEWEG 21

STEPHENSONSTRAAT 3

VAN ANDELSTRAAT 3

ZANDWEG 14

VAN VOORDENPARK 18

TEL. (0345) 54 57 57

TEL. (0183) 64 33 00

TEL. (0345) 61 01 84

TEL. (0344) 61 96 63

TEL. (0416) 65 00 30

TEL. (0343) 57 12 86

TEL. (0418) 57 60 10

**RENAULT MÉGANE
ECO² ENERGY dCi 110
STOP & START

GÉÉN
BPM

GÉÉN
WEGEN
BELASTING



*Alleen geldig voor particulieren. Actieperiode loopt van 10-01-2012 t/m 23-04-2012. De Mégane Estate Eco2 diesel vanaf € 22.790,-. De Mégane Estate Eco2 diesel valt in de 14% bijtellingcategorie, de aangegeven netto bijtelling is berekend op basis van de 42% schaal. Genoemde prijs is incl. btw, bpm, excl. verwijderingsbijdrage, leasen en kosten rijklaar maken. Zonder inruil ontvang t u € 1.500,- orderpremie. Op de Renault Mégane geldt een fabrieksgarantie van minimaal 2 jr. 12 jr. plaatwerkgarantie. Getoonde model kan afwijken van het actiemodel. Drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303, kijk op renault.nl of raadpleeg uw plaatselijke Renault-dealer. Renault is op geen enkele wijze aansprakelijk voor mogelijke gevolgen van onjuistheden of onvolkomenheden van de inhoud van deze advertentie.

Min./max. verbruik getoonde modellen: 3,5 - 7,7 l/100 km. Resp. 28,5 - 13,0 km/l. CO2: 90 - 178 g/km.

Renault adviseert



NISSAN QASHQAI

VANAF € 449,- PER MAAND*

20% BIJTELING BIJ REGISTRATIE VOOR 1 JULI 2012**

+ GRATIS ACCESSOIRES T.W.V. € 500,-***

SHIFT_the way you move



- 1.6L benzine 117pk /86kW
- Stop/start System

B-LABEL

20% BIJTELING

www.uwnissandealer.nl

Visscher Gorinchem
Visscher Tiel

Edisonweg 7a, 4207 HE Gorinchem
Stephensonstraat 1, 4004 JA Tiel

Tel.: (0183) 64 33 10
Tel.: (0344) 62 18 18

www.uwnissandealer.nl

*Vanaf leaseprijs is gebaseerd op Nissan QASHQAI 1.6L 117pk Stop/Start System Visia met 48 maanden/20.000km per jaar full operational lease via Nissan Business Finance. Incl. verzekering, excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. Actietarief is geldig voor leaseorders in de periode van 01-04-2012 t/m 30-06-2012. Vraag ons naar een offerte op maat. Prijs- en drukfouten onder voorbehoud. **20% bijtelling geldt voor alle nieuwe registraties voor de QASHQAI t/m 30 juni 2012. Per 1 juli 2012 zal de bijtelling wettelijk worden aangepast op basis van CO2 uitstoot waardoor de QASHQAI in de bijtellingscategorie van 25% zal vallen. ***Het aanbod van €500,- gratis accessoires is uitsluitend geldig voor alle nieuwe orders voor de Nissan QASHQAI in de periode van 01-04-2012 t/m 30-06-2012. De inhoud van het aanbod kan niet gewijzigd worden, is niet inwisselbaar tegen contanten en is niet overdraagbaar. Kijk voor meer informatie op www.nissan.nl. Alle wijzigingen voorbehouden.

Overeenkomstig 1999/100.EC. Brandstofverbruik gecombineerd QASHQAI en QASHQAI+2 gamma : 5,2-8,4l/100km, resp. 19,2 - 11,9 km/ltr. CO2-uitstoot 137 - 199 gr/km. Wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

VISSCHER





Arne Bergsma

NISSAN QASHQAI

DEALER: VISSCHER NISSAN

Marleen van Harn: "Leuke grote auto. Het dak is erg mooi en je hebt bovendien veel opties. Wat mij betreft mag er wel nog meer power inzitten."

Thijs Truijens: "De stoelen zitten heel goed en de auto biedt veel ruimte. De afwerking kan nog wel iets verbeterd worden."

Binso Wymenga: "Het glazen dak van deze auto is plezierig. Jammer dat hij geen 4-wiel aandrijving heeft. De prijs-kwaliteitverhouding is goed."

Marc Tempel: "De auto ziet er trendy uit en heeft een hoge zit. Deze auto heeft

een fijne versnellingsbak, maar er mag wel meer pit inzitten."

Fred Foeken: "Het model vind ik niet verkeerd, maar binnenin kan er nog wel wat verbeterd worden. De stoelen zijn te smal, het motorvermogen is te beperkt. Ook mag er wel wat meer luxe in deze auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Qashqai
Type:	1.6 Stop & Start 5MT Tech View
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.598
Vermogen:	117 PK
Koppel:	158 NM
Verbruik:	1 op 17
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11,9 seconden
Topsnelheid:	181 km/u
Uitrusting:	Achteruitrijcamera, climate control, panoramisch dak, navigatiesysteem, getint glas, 18" lichtmetalen velgen
Verkoopprijs:	€ 28.290
Leaseprijs:	Vanaf € 449 p.m.
Vanaf Prijs:	€ 22.490
Informatie:	www.uwnissandealer.nl



Arne Bergsma

RENAULT GRAND SCÉNIC

DEALER: VAN KERKHOF & VISSCHER

Joni Simon Peña: "Deze auto voelt groter aan dan dat hij werkelijk is; uitstekend geschikt voor de langere ritten dus. Handig en veilig is de achteruitkijkcamera. Bovendien zit je achterin ook prima."

Rob Witteveen: "Hij rijdt lekker en is ruim en luxe. Minpuntjes vind ik persoonlijk de afwerking, het comfort en het vermogen."

Ton Friesen: "Een betaalbare en representatieve auto. Hij rijdt soepel en de stoelen geven een goede steun in de

rug. Bovendien is de prijs-kwaliteitverhouding goed."

Maarten Rövekamp: "Hoewel ik het rijgedrag als enigszins traag ervaar, heb ik toch een goede eerste indruk van deze auto. Hij rijdt namelijk wel lekker."

Jolice van de Peppel: "Een auto die stabiel op de weg ligt en voorzien is van een mooi interieur. Prettig vind ik dat je een goed overzicht op de weg hebt vanuit deze auto. Je krijgt veel luxe voor deze prijs."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Grand Scénic
Type:	Energy dCi 110 Stop en Start BOSE 7p
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1.461
Vermogen:	110 PK
Koppel:	260 NM
Verbruik:	(1 op 24 km)
Acceleratie:	(0 tot 100km/u): 12,8 sec
Topsnelheid:	180 km/u
Uitrusting:	Keyless entry, climate control, cruise control, navigatiesysteem, BOSE audio systeem, bluetooth handsfree systeem, lichtmetalen velgen, getint glas
Verkoopprijs:	€ 33.490
Leaseprijs :	vanaf € 489
Vanaf Prijs:	€ 25.890
Informatie:	www.uwrenaultdealer.nl



Arne Bergsma

RENAULT MÉGANE ESTATE

DEALER: VAN KERKHOF & VISSCHER

Diderik van Westrenen: "Een leuke verschijning door de frisse look. De auto binnenin een hoog digitaal gehalte en is in het bezit van een goed geluid-systeem. Heeft wel wat bijgeluiden tijdens het rijden. Bovendien bezit hij voor mij persoonlijk iets te weinig vermogen."

Binso Wymenga: "Lekker compact en toch ruim. Heeft een lage instap, rijdt lekker strak en vlot en maakt weinig geluid tijdens het rijden. Misschien wat aan de kleine kant voor mij, maar absoluut een 'winnaartje'."

Pablo de Loor: "Hoewel hij spannender kan aan de binnenkant, is het absoluut een fijne gezins- en zakenauto. Er is bovendien niets mis met de prijs."

Albrecht IJff: "Een representatieve comfortabele auto met een strakke afwerking. Deze auto zou ik zeker aanbevelen."

Haico Klerks: "Een compacte auto met veel opties. Hij is bovendien luxe uitgevoerd. Wel vind ik de auto wat aan de kleine kant en heb ik graag een hogere zit."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Mégane
Type:	Estate dCi 110 pk BOSE
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1.461
Vermogen:	110 PK
Koppel:	260 NM
Verbruik:	1 op 27 km
Acceleratie:	(0 tot 100km/u): 12,4 sec
Topsnelheid:	190 km/u
Uitrusting:	Keyless entry, climate control, cruise control, navigatiesysteem, BOSE audio systeem, bluetooth handsfree systeem, lichtmetalen velgen, getint glas, parkeersensoren
Verkoopprijs:	€ 27.990
Leaseprijs :	vanaf € 399
Vanaf Prijs:	€ 19.990
Informatie:	www.uwrenaultdealer.nl



Crum biedt u ook na 1 juli veel fiscaal voordeel.

14%
bijtelling



Ford Fiesta EONetic Lease
14% bijtelling, ook na 1 juli a.s.
Lease vanaf € 299,-p.mnd*
Fiscale bijtelling vanaf € 69,- per mnd**

14%
bijtelling



Ford Focus EONetic Lease
14% bijtelling, ook na 1 juli a.s.
Lease vanaf € 349,- per mnd*
Fiscale bijtelling vanaf € 96,- per mnd**

20%
bijtelling



Ford C-Max EONetic Lease
20% bijtelling, ook na 1 juli a.s.
Lease vanaf € 469,-p.mnd*
Fiscale bijtelling vanaf € 175,- per mnd**

20%
bijtelling



Ford Mondeo EONetic Lease
20% bijtelling, ook na 1 juli a.s.
Lease vanaf € 649,-p.mnd*
Fiscale bijtelling vanaf € 233,- per mnd**

De dealer waar ALLES kan !



Crum



Culemborg - Weth. Schoutenweg 1 - tel. 0345-51 57 57

Houten - Waterveste 12 - tel. 030-63 44 100

Vianen - Korte Dreef 1 - tel 0347-37 36 36

www.crum.nl

* De genoemde leaseprijzen bij Ford Business Partner zijn gebaseerd op een looptijd van 48 maanden, een jaarkilometrage van 20.000 en zijn exclusief BTW.
** De genoemde netto fiscale bijtelling geldt bij een inkomensbelastingpercentage van 42%.



Veri Agterberg

FORD FOCUS

DEALER: FORD CRUM

Joni Simon Peña, "Verrassend in kracht en felheid met z'n 1.0 liter en 3 cilinders. Ligt lekker in de bocht. Zeker een aanrader voor pittig en toch zuinig rijden. Veel luxe voor zo'n kleine auto. Nadeel is dat de deurdrempel te breed is waardoor je bij het uitstappen, zeker bij kleinere personen, er met je onderkuit tegenaan stoot."

Maarten Rövekamp: "Redelijk representatieve kleine en zuinige, maar goed afgewerkte en betaalbare auto."

Pablo de Loor: "Deze wat kleine auto heeft een prima rijgedrag. De stootranden, die in de deur geïntegreerd zijn, vind ik persoonlijk een superuit-

vinding Het binnenwerk vind ik wat minder elegant."

Haico Klerks: "Een comfortabele auto met veel luxe. Mooi gemodelleerd. Ligt lekker op de weg, mist wat vermogen. Voor mij is hij aan de kleine kant, aangezien ik nu meer body gewend ben."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Focus
Type:	1.0 EcoBoost Econetic Lease Titanium
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	999 CC
Vermogen:	100Pk 74kW
Koppel:	170Nm
Verbruik:	(1 op) 1:21
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12.5
Topsnelheid:	185km/h
Uitrusting:	14% Bijtelling, Bluetooth®, Voice Control, een audio- en navigatiesysteem met 5-inch kleurenscherm (West-Europa), cruise control inclusief Adjustable Speed Limiting Device
Verkoopprijs:	Vanaf € 21.795,-
Leaseprijs :	€ 410,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 19.595,-
Informatie:	



Veri Agterberg

FORD FIËSTA

DEALER: FORD CRUM

Jeroen Buys: "Een rechtoe-rechtaan auto, met weinig toeters en bellen. De rijkwaliteit is goed, maar hij is wel wat sober."

Erik Westen: "Deze auto heeft een goed verzorgd interieur, maar is te klein voor mijn postuur. Hij is bovendien niet geschikt om een aanhanger mee te trekken. Toch vind ik het wel een leuke tweede auto."

Eddy Korrevaar: "Een leuke, kleine en pittige wagen met een prima vermogen. Prettige bijkomstigheid is dat de bijtelling slechts 14 procent is. Een prima auto voor een junior accountmanager."

Jolice van de Peppel: "Een wat simpele auto, maar alles wat je nodig hebt, zit erop. Hij heeft een hele fijne wegligging en een goede uitstraling."

Frank van den Assem: "Het design aan de buitenzijde is modern. De binnenzijde vind ik persoonlijk echter gedateerd. Bovendien mis ik de navigatie."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Fiesta
Type:	1.6 TDCi Econetic Lease Trend
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1.600 CC
Vermogen:	95Pk 70kW
Koppel:	205Nm
Verbruik:	(1 op) 1:28
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12.9
Topsnelheid:	178km/h
Uitrusting:	14% bijtelling, 14 inch stalen velgen met sierdek-sels, 175/65 R14 banden met extra lage rolweerstand, 5 airbags (bestuurder, voorpassagier, 2 zij airbags en knieairbag bestuurder)
Verkoopprijs:	Vanaf € 14.695,-
Leaseprijs :	€ 352,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 14.095,-
Informatie:	



Veri Agterberg

FORD C-MAX

DEALER: FORD CRUM

Albrecht IJff: "Alles is geweldig aan deze auto. De prijs-kwaliteitverhouding is zeer goed in balans. Ik zou geen reden kunnen benoemen waarom ik deze auto niet aan zou schaffen."

Marc Tempel: "Een zeer complete, veilige, comfortabele auto met een keurige wegligging. De afwerking vind ik aan de drukke kant, waardoor hij er naar mijn idee iets minder smaakvol uitziet."

Thijs Truijen: "Een fijne auto voor een gezin. Door de aparte stoelen achterin is daar ook voldoende comfort. De afwerking is mooi. Als je een hoge zit zoekt met veel ruimte, dan is dit de

perfecte auto. Het uiterlijk mag van mij echter wel wat spannender."

Binso Wymenga: "Een sterke ruime, betrouwbare diesel met een vlotte acceleratie. Het dashboard vind ik wat pompeus."

Diderik van Westreenen: "Een auto die goed stuurt en lekker zit. De auto is ruim, voorzien van veel accessoires en is mooi afgewerkt. Perfect voor een gezin."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	C-Max
Type:	1.6 TDCi ECONetic Lease Titanium
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1.600 CC
Vermogen:	115Pk 85kW
Koppel:	270Nm
Verbruik:	(1 op) 1:21
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12.3
Topsnelheid:	180km/h
Uitrusting:	20% bijtelling, Bluetooth® en Voice Control, een audio- en navigatiesysteem met 5-inch kleurenscherm (West-Europa), achteruitrijcamera, cruise control inclusief Adjustable Speed Limiting Device, parkeersensoren voor
Verkoopprijs:	Vanaf € 28.795,-
Leaseprijs :	€ 638,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 22.495,-
Informatie:	

Mei-maand MINI maand!

"Niet alleen de Betuwe staat vol-op in bloei, ook in onze MINI-showroom is het voorjaar bloeiend van start gegaan." Aan het woord is Job Terken, MINI-manager bij Bert Story in Waardenburg, de MINI-dealer voor Waardenburg e.o.

Bert Story introduceerde onlangs een indrukwekkend aantal nieuwe (actie)modellen. Zo is de MINI Roadster nu leverbaar, naast de al bestaande MINI Cabrio. Met deze laatste toevoeging aan het modellengamma, is de serie helemaal compleet. Er bestaat nu de keuze uit de legendarische driedeurs Hatchback, de ruime MINI Clubman en Countryman, de MINI Coupé en de al genoemde Cabrio en Roadster.

Alsof dat nog niet genoeg is, heeft Bert Story op basis van de diverse MINI-uitvoeringen

ook een nieuwe serie met actiemodellen. Van de extreem luxe MINI Goodwood (ontwikkeld in samenwerking met Rolls Royce!) tot de sportieve MINI Bayswater, alle nieuwe actiemodellen onderscheiden zich door een extreem complete uitrusting voor een extra aantrekkelijke prijs. Twee modellen worden graag wat uitgebreider aan u voorgesteld: de MINI Jet Black en de MINI Countryman Edition.

De MINI Jetblack, die leverbaar is vanaf € 19.995,- (of in de lease vanaf € 399,-) is uitgerust met een pakket extra's waarvoor de klant nauwelijks extra betaalt. De MINI Jet Black is standaard uitgerust met o.a. 17 inch lichtmetalen velgen en lederen sportstuur. Deze MINI (20% bijtelling) is direct leverbaar, dus snel genieten.

Ook de MINI Countryman Edition (zie foto) kent veel extra's zoals o.a. het Chrome Line interieur, lederen sportstuur, achterspoiler, 17 inch lichtmetalen velgen en een MINI

MINI Countryman Edition: aantrekkelijk actiemodel bij Bert Story Waardenburg.



navigatiesysteem voor een aantrekkelijke prijs: vanaf € 26.795,-.

"U bent van harte welkom voor een nadere kennismaking met alle nieuwe MINI-actiemodellen. Wij vertellen u graag alle ins and outs!", zo besluit Job Terken. ■

WE`VE GOT THE LOOKS!

Nu waanzinnig scherp geprijsd!



MINI Countryman Edition Vanaf € 26.795,-
Lease vanaf € 545,- per maand

MINI Jetblack Vanaf € 19.995,-
Lease vanaf € 399,- per maand

BERT STORY MINI

Filipweistraat 8, Waardenburg
Tel: 0418- 657 100

Mail@bertstory.nl
www.bertstoryMINI.nl



Focus op de bloei van uw bedrijf...



Ontwerp: Top Two Boxes Reclamebureau, Kaatsheuvel

...laat de rest aan ons over!

P&O Support - maatwerk in Personeel & Organisatie voor het MKB



TECHNOLOGIE & VAKMANSCHAP

VERANDER DE DEFINITIE

CITROËN DS5 NU BIJ ONS IN DE SHOWROOM

Een unieke combinatie van de modernste technologie en ouderwets vakmanschap. Waarbij de 4-wiel aangedreven Full Hybrid Diesel-technologie zorgt voor maar liefst 200 pk (147 kW) en een CO₂-uitstoot van slechts 99 g/km. Kom nu langs en kijk naar de Citroën DS5 zoals je nooit eerder naar een auto keek.

V.A. 20% BIJTELLING

Gem. verbr.: 3,8 - 7,3 l/100 km; 13,7 - 26,3 km/l; CO₂: 99 - 169 g/km. Leaseprijs vanaf € 649 excl. BTW, Full Service Operational Lease excl. brandstof, incl. metallic lak via Citroën Business Finance op basis van 48 maanden, 20.000 km per jaar. Afgebeeld model kan afwijken van het standaardmodel. Wijzigen voorbehouden.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

