



RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 30 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2014

BUSINESS®



Coverstory

De nieuwe Agnietenhof

Waar ontspannen en zakendoen elkaar ontmoeten

Rivierenland Innovatieprijs

Een snoepkraam voor ondernemers

Bedrijfswagentestdag

Alle vooroordelen overboord

Nationaal
Roland Kahn op weg naar 1 miljard



WWW.FSV.NL
FSV
ACQUISITIE ADVISOR

TE HUUR WINKELRUIMTE



De Schans 8 te Zaltbommel

- Keurig afgewerkte instapklare winkelruimte
- Totale opp. van ca. 97m²
- Voorzien van o.a. CV, pantry, toilet, opslag
- Gesitueerd in gelijknamig winkel-/wooncomplex 'de Schans'
- Te midden van woonwijk 'de Spellewaard'
- Goede bereikbaarheid en ruime gratis parkeergelegenheid
- Oplevering per direct, doch in overleg

TE HUUR WINKELRUIMTE



Groenling 4 t/m 10 te Brakel

- Een viertal winkelruimten in woon-/winkelcomplex
- Vanaf 128m² winkelruimte
- Mogelijkheid tot koppelen tot een max.opp. van ca. 791m²
- Gelegen aan de rand van het dorp Brakel
- Ca. 10 automin. verwijderd van Zaltbommel en de Rijksweg A2
- Casco oplevering en 1 instapklare winkel
- Ruime parkeer-voorzieningen en gesitueerd naast supermarkt

TE KOOP/TE HUUR NIEUWBOUW



Valeton ong. te Zaltbommel

- Hoogwaardige en duurzame nieuwbouw!
- Ca. 800m² bedrijfsruimte
- Totaal ca. 730m² kantoor/showroom (2 etages)
- Ca. 900m² buitenterrein (incl. parkeren)
- Wordt gerealiseerd op bedrijvenpark 'de Wildeman'
- Het eindresultaat zal volledig energiezuinig zijn
- Opleveringsniveau is mede te bepalen

TE KOOP HORECACOMPLEX



Van Heemstraweg 1 te Heerewaarden

- Café/restaurant met bedrijfswoning en terrein
- Ca. 255m² café/restaurant (incl. keuken)
- Ca. 140m² bedrijfswoning (verdeelt over 2 etages)
- Riant terrein t.b.v. parkeren en tevens met privé tuin
- Zeer goede ligging aan de drukke 'Van Heemstraweg (Zaltbommel-Nijmegen)
- Het horecagedeelte bestaat o.a. uit een zaal/restaurant, buffet/bar, vergaderzaal, terras, keuken, sanitaire ruimte en overige dienstige ruimten

TE HUUR BEDRIJFSRUIMTE



Zandstraat 20-B te Kerkdriel

- Bedrijfshal met stukje buitenterrein en evt. kantoor
- Ca. 240m² bedrijfshal (en ca. 90m² kantoor)
- Ca. 120m² buitenterrein
- Uitermate geschikt voor watersport gerelateerde activiteiten
- Direct gelegen aan recreatiegebied de Zandmeren, jachthaven en rivier de Maas
- Voorzien van o.a. toiletunit, krachtstroom, lichtstraten
- Oplevering per direct, doch in overleg

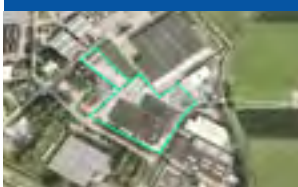
TE KOOP BOUWGROND



Bossekamp 1 te Zaltbommel

- Uw nieuwbouw op zichtlocatie?
- Perceel bedrijfsmatige bouwgrond
- Totale opp. van ca. 6.115m²
- Prachtige zichtlocatie langs de Van Heemstraweg (N322)
- Gesitueerd op bedrijvenpark 'de Wildeman'
- Goede bereikbaarheid en in direct verbinding met de Rijksweg A2
- Bodemonderzoek reeds uitgevoerd, geen verontreiniging

TE KOOP/TE HUUR BEDRIJFS-/KANTOORRUIMTE



Unieweg 1 te Zaltbommel

- Kantoor met bedrijfshallen/werkplaats
- Buitenopslag en 40 parkeerplaatsen
- Ca. 942mm² kantoorruimte
- Ca. 6.277m² loods/magazijn/werkplaats
- Buitenterrein van ca. 3.500m²
- Tevens v.v. diverse (nodige) installaties, kantine/keuken en technische ruimte
- Evt. mogelijkheden voor herontwikkeling

BEDRIJFSRUIMTE



Bent u op zoek naar bedrijfsruimte voor opslag of als werkplaats? Of een complete unit met praktijk-/kantoorruimte? Er worden op dit moment diverse bedrijfsruimten te huur en te koop aangeboden in o.a. Zaltbommel, Velddriel en Kerkdriel. Bijvoorbeeld een bedrijfsunit van ca. 78m² met verdiepingsvloer, maar ook loodsen van ca. 1.100m². Tevens worden er ook complete bedrijfsunits aangeboden (vanaf ca. 86m²) waar u uw werkplaats/showroom met kantoorruimte kunt combineren. Nieuwsgierig? Het volledige aanbod vindt u op www.waerdestate.nl

WINKELRUIMTE



De binnenstad van Zaltbommel biedt binnen zijn vestingmuren diverse winkellocaties. Zowel te koop als te huur en in alle vormen en maten vanaf ca. 50m². Tevens zijn er ook enkele combinatieobjecten met bovenwoning en/of kantoorruimte. De beschikbare winkelruimten treft u aan in de Boschstraat (de winkelstraat), Waterstraat en Gasthuisstraat. Deze zijn tevens omringd door diverse bekende winkelketens als Hema, Pour Vous, Pearl, Kruidvat en Xenos.

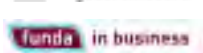
VAN ALLE TAXATIES THUIS!



Waerde State beschikt over een ervaren specialistenteam op het gebied van taxeren en/of waarde bepalen van onroerende zaken. De kwaliteitseisen zijn en worden verscherpt, zeker als uw bank of verzek.maatschappij om een (her)taxatie verzoekt. Omdat wij o.a. als (h)erkend taxateur op diverse lijsten van banken staan, worden onze taxatierapporten constant up-to-date gehouden en eventueel onderworpen aan het 4-ogen principe. Tevens zijn de taxatierapporten in overeenstemming met de richtlijnen van de IFRS, RICS Redbook Taxatie standaarden en is volgens het Platform Taxateurs en Accountants compliant.



NVM
BUSINESS



TAXATIE OF WAARDEVERKLARING?

...Bel onze "Keuringsdienst van Waerde"
op 0900 - 4 66 66 66

WWW.WAERDESTATE.NL



Maak uw
Waarde State

Waerde State

BEDRIJFSHUISVESTING BV

VOORWOORD



Zoek elkaar op!

Onlangs vond de officiële opening van Schouwburg & Filmtheater Agnietenhof in Tiel plaats, iets waar veel mensen in de regio reikhalzend naar hadden uitgekeken. De genodigden waren één en al lof over hetgeen wat ze daar zagen. Onder andere de centrale bar en het nieuwe theaterrestaurant, zullen er ongetwijfeld voor gaan zorgen dat je hier voortaan niet alleen maar even snel een voorstelling of film meepikt, maar hier graag langer vertoeft.

Bij de verbouwing van de Agnietenhof werd onder andere samengewerkt met een lokale partner, namelijk aannemersbedrijf De Vree en Sliepen. Dat samenwerking met lokale partijen van essentieel belang is in een tijd als deze, werd onlangs onderstreept tijdens de Roadshow van ING bij Mariënwaerd in Beesd. Onder andere Frans Föllings, directeur MKB Rivierenland van ING, vertelde dat door je nek uit te steken voor elkaar er mooie dingen tot stand kunnen komen.

Hij benadrukte echter dat ondernemers in deze regio wel vaak nog wat te bescheiden zijn. "Laat zien waar je goed in bent en waar je hulp bij kunt gebruiken", illustreerde hij.

Verderop in dit magazine maakt u kennis met de Rivierenland Innovatieprijs, een eerbetoon aan regionale innoverende ondernemers. Eleonora Swart, directeur van

RCT Rivierenland, spreekt in dit artikel onder andere over het feit dat veel ondernemers nog wat huiverig zijn om mee te doen aan de verkiezing, omdat ze bang zijn voor het onbekende en eventuele concurrentie, terwijl volgens haar juist de kruisbestuiving innovatie in veel gevallen mogelijk maakt. "Voor het merendeel van de ondernemers blijft het moeilijk om alle kennis zelf in huis te hebben", onderstreept ze.

Dus beste lezers, zoek elkaar op! Want kennis, inspiratie en verbinden zijn belangrijker dan ooit, zoals Föllings benadrukte tijdens zijn toespraak gedurende de ING Roadshow. Begin gewoon eens bij je buurman, waarvan u vaak geen weet heeft wat hij of zij in het dagelijkse leven doet of bezoek één van onze BOB-Borrels, waar u met collega-ondernemers kunt sparren over dingen die u bezig houden!

Met vriendelijke groet,

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

PS. Bij deze wil ik van de gelegenheid gebruik maken om mijn collega Angela Kuijpers te bedanken voor de fijne samenwerking en haar veel succes te wensen met haar nieuwe baan!



COVER:
De nieuwe Agnietenhof

Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/off-line platform voor ondernemers uit de regio www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 30
november 2014, editie 5

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

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

VORMGEVING / OPMAAK
Jasper Heijmans

DRUK
Drukkerij Kemker

FOTOGRAFIE AUTOTESTDAG
Joost Franken, Karim de Groot

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Angela Kuijpers / Danny Toonen
t: 024-3503240

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.

© 2014 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de regionale zakenmagazines
Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl

I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

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



- 6** De nieuwe Agnietenhof:
Waar ontspannen en zakendoen elkaar ontmoeten
- 8** Rivierenland Innovatieprijs: Een snoepkraam voor ondernemers

Thema Vastgoed

- 10** Nieuwe toekomst voor industrieel erfgoed
- 12** Niet bouwen of slopen maar 'revitaliseren'
- 13** 'On ice' met Holland Evenementen Groep
- 14** Hoe groen is uw FM?
- 19** ING Roadshow inspireert en verbindt
- 21** Opmerkelijk
- 22** RAAR
- 23** Column De Giessen Kantoorefficiency
- 24** Voor u gelezen
- 26** ABN AMRO staat door sectorale focus nog dichterbij de klant
- 28** BOB-borrel bij Dubotechniek in Zaltbommel

NATIONAAL



I Roland Kahn op weg naar 1 miljard

'Think global, act local'



V Tweede editie Ecobouw

Duurzaamheid biedt perspectief voor vastgoed en bouw



XIV In- of outsourcen van facilitaire diensten

'Houd je niet bezig met no-core activiteiten'

- 31** Column G&O Verstegen
- 33** Genomineerden Business Event West Betuwe bekend
- 34** Just4Safety: Zodat u weet wat u moet doen!
- 35** Column FSV
- 36** Businessflitsen
- 37** Column Robert Legendijk

Bedrijfswagentestdag

- 40** Algemene impressie
- 43** Testverslagen



'Ons gebouw moet zo toegankelijk mogelijk zijn'



10

Inmiddels heeft BOEi zo'n vijftig locaties in eigen portefeuille



'In Rivierenland steken we niet snel ons hoofd boven het maaiveld uit'

8



'Vanzelfsprekend zijn er legio mogelijkheden om een pand aan te passen'

12



'In Rivierenland zijn er tekenen van toenemende investeringen'

19



37

'Een uur doorlopen met de hond is ook al genoeg'



'Een echte alleskunner'

44

De nieuwe Agnietenhof

Waar ontspannen en zakendoen elkaar ontmoeten

Op 3 november werd de opening van Schouwburg & Filmtheater Agnietenhof groots gevierd. Zo'n 600 genodigden bewonderden het theaterrestaurant, de foyers met prachtige nieuwe bars en de compleet gerestylede grote zaal. Ook aan de zakelijke gast is gedacht. Met het creëren van twee vergaderzalen, is de Agnietenhof voortaan ook de plek voor zakelijke ontmoetingen.

De schouwburg heeft alles in huis voor een avondje uit. "Napraten, verwerken, nagenieten en ervaringen uitwisselen, zijn ook facetten die bij een theaterbezoek horen. Daar is nu alle ruimte voor", aldus Ruud van Zuilen, directeur van de

Agnietenhof. De Agnietenhof is de perfecte locatie waar ontspannen en zakendoen samenkomen. Van kleinschalige vergadering tot grootschalig corporate bedrijfsfevenement; Agnietenhof biedt een creatief en inspirerend decor voor elke

bijeenkomst. "Voor de zakelijke markt zijn er twee vergaderzalen gecreëerd", vertelt Petra van Lent, hoofd Horeca en Evenementen van de Agnietenhof. "Het oude theatercafé is omgebouwd tot een zaal met een capaciteit van 80 tot 100 mensen met horecavoorziening. Het restaurant kan omgebouwd worden tot een zaal met een capaciteit van 50 tot 80 personen."

De aanwezige theatertechnici beschikken bovendien over de meest moderne technische voorzieningen en de horeca-invulling kan helemaal op de wensen van de klant worden afgestemd.



Laagdrempelig

Het theater stamt uit 1969. In 2000 werd het gerenoveerd. Wie de Agnietenhof bezoekt, herkent bijna niets meer terug van het oude gebouw. De sombere entree heeft plaatsgemaakt voor een lichte ruimte. De gele stoelen in de grote zaal zijn vervangen door rode stoelen en rode vloerbedekking, waardoor het geheel een sfeervolle uitstraling heeft gekregen. “Ons gebouw moet juist zo toegankelijk, laagdrempelig en uitnodigend mogelijk zijn. Daaraan voldeed het sombere en donkere interieur van het gebouw gewoon niet”, licht Ruud van Zuilen toe. “Door de combinatie met stijlvolle houten

wanden oogt het geheel warm”, vult Van Lent aan. “Bovendien is het aantal stoelen uitgebreid tot 800. Hierdoor kunnen we ons goed meten met de grotere theaters in de steden.”

Cultureel ondernemerschap

Bij de verbouwing werkte Agnietenhof samen met diverse lokale partners zoals De Vree en Sliepen. De aannemer was ook meteen de eerste gebruiker van het gerenoveerde complex. Het bedrijf vierde zijn 125-jarig bestaan met een receptie en een grote show.

Volgens Van Zuilen is de verbouwing van de

Agnietenhof, die in een tijdsbestek van slechts een half jaar en binnen het budget heeft plaatsgevonden, een goed voorbeeld van cultureel ondernemerschap. “Wij zijn een ondernemende schouwburg. Kijk bijvoorbeeld ook naar ons Filmtheater, dat wij 5 jaar geleden gestart zijn zonder extra subsidie. Je moet erop vertrouwen dat je iets in de markt zet, waar belangstelling voor is. Dat is de kern van ondernemerschap.” ■

Agnietenhof
Sint Agnietenstraat 2, 4000 AN Tiel
0344-673500, info@agnietenhof.nl
www.agnietenhof.nl

Rivierenland Innovatieprijs

Een snoepkraam voor ondernemers

De Rivierenland Innovatieprijs kent dit jaar haar tweede editie. Het evenement moet opnieuw een eerbetoon zijn aan de ondernemers en hun innovaties.



De genomineerden van vorig jaar met in het midden de winnaar van 2013, René Wulterkens van Casala.

Of het belang van innoveren enigszins is geland in Rivierenland? Eleonora Swart vindt het lastig die vraag te beantwoorden. “Wisselend. De ene ondernemer heeft er meer oog voor dan de ander. Soms is het ook moeilijk. We zijn allemaal druk als ondernemers. De één omdat hij succesvol is. De ander omdat hij juist minder succesvolle tijden kent.”

Als directeur van RCT Rivierenland is Swart verantwoordelijk voor de Rivierenland Innovatieprijs, die vorig jaar de eerste editie kende. In de aanloop naar het evenement benadrukt ze het belang van innoveren. Kort gezegd: wie niet innoveert, brengt vroeg of laat het voortbestaan van zijn eigen onderneming in gevaar.

De Rivierenland Innovatieprijs moet die boodschap nogmaals benadrukken. Maar

het evenement is vooral een eerbetoon aan ondernemers en hun innovaties. En de editie van vorig jaar heeft aangetoond dat het barst van de innoverende ondernemers in deze regio. “We willen opnieuw laten zien wat voor fantastische producten ondernemers in Rivierenland ontwikkelen”, vertelt Swart. “Iedereen zit in zekere zin gevangen in zijn of haar eigen kantoor. Zónder te beseffen wat er in de omgeving en achter de schermen gebeurt. En volgens ons is er niets leuker dan een nieuw ontwikkelde machine te laten zien en vervolgens met collega-ondernemers in gesprek te gaan.”

Aandacht

Casala uit Culemborg kroonde zich vorig jaar tot eerste winnaar van de innovatieprijs. Het bedrijf deed dat met een digitaal systeem voor stoelnummering. “De

prijs heeft ons veel exposure in binnen- én buitenland opgeleverd”, zegt René Wulterkens, managing director van Casala. Los van de hoofdprijs omschrijft Wulterkens de Rivierenland Innovatieprijs sowieso als een mooi instrument voor bedrijven. “Het meedoen gaf ook een positieve flow in het bedrijf. Verkoop is vertrouwen én enthousiasme. En dat werd versterkt door deelname aan deze innovatieprijs. Het resulteerde bij ons in extra geloof in eigen kunnen.” Swart ziet de eerste editie van het evenement ook als een groot succes. “Het barstte van de enthousiaste ondernemers uit Rivierenland, die hun ogen uitkeken. Het leuke is dat je de innovaties ook écht kunt zien. Iedereen die zich aanmeldt, mag zijn innovatie op een stand presenteren. Dat resulteerde in een soort ‘snoepkraam’ voor ondernemers.”



Maaiveld

De nieuwe editie van de Rivierenland Innovatieprijs is op veel niveau's identiek aan de eerste editie. Zo krijgt iedere ondernemer middels een statafel opnieuw de mogelijkheid zijn innovatie te tonen aan het publiek.

Daarnaast heeft iedere ondernemer uit de regio weer de mogelijkheid gehad - de inschrijving is inmiddels gesloten - mee te dingen naar de prijs. Mits ze een innovatie aandroegen natuurlijk. "Dat mocht een product zijn", zegt Swart. "Maar ook een nieuw proces of een nieuwe dienst. Ieder bedrijf uit de bouw, food, agrosector en maakindustrie kon via de website zichzelf óf een andere ondernemer aanmelden. Want in Rivierenland steken we nu eenmaal niet snel ons hoofd boven het maaiveld uit."

Toch zijn er wel degelijk enkele wijzigingen. Zo is de zojuist verbouwde Schouwburg Agnietenhof te Tiel de nieuwe locatie van het evenement. Maar belangrijker is de nieuwe wijze waarop de winnaar tot stand komt. Vorig jaar nomineerde een jury tijdens de Rivierenland

Innovatieprijs de beste vijf innovaties. De aanwezigen hadden vervolgens de beslissende stem.

Swart en haar collega's hebben de jury laten vallen. Ondernemers vonden het niet prettig, dat de vijf genomineerden al voor aanvang van het evenement vaststonden. Swart: "Daarom kunnen alle aanwezigen nu op 'innovatieve' wijze stemmen op alle aanwezige innovaties. Vervolgens blijven er vijf innovaties over. In een laatste stemronde beslist het publiek tot slot over de winnaar van de Rivierenland Innovatieprijs."

Angst

De Rivierenland Innovatieprijs trekt op deze manier letterlijk ondernemers uit de veilige omgeving van het eigen kantoor. Ondanks het succes van de eerste editie blijft dat een continu proces. "De angst blijft", verklaart Swart. "Angst voor het onbekende, angst voor de concurrentie. We kennen ondernemers die niet meedoen aan de Innovatieprijs, omdat ze eerst nog patent op hun innovatie willen aanvragen."

Toch is het juist de kruisbestuiving die innovatie in veel gevallen mogelijk maakt, stelt de directeur van RCT Rivierenland. "Natuurlijk zijn er ook grotere bedrijven met volledige research & development-afdelingen. Maar voor het merendeel van de ondernemers is en blijft het moeilijk alle kennis zelf in huis te hebben."

Swart wijst daarom op de kennisgroepen die RCT Rivierenland gedurende het jaar organiseert. "Daarin werken we in elke groep aan één thema met ondernemers uit verschillende sectoren. Hoe kun je in het productieproces bijvoorbeeld zo min mogelijk afval genereren? Ondernemers vinden het heel interessant én leerzaam daar met andere ondernemers over te sparren, zeker op het moment dat het ondernemers uit andere sectoren betreft. Het brengt ze op andere ideeën. Maar we werken in één groep bijvoorbeeld ook met twee broodbakkers. Gezamenlijk innoveren behoort óók dan tot de mogelijkheden." ■

www.rct-rivierenland.nl

BOEi maakt herbestemming mogelijk

Nieuwe toekomst voor industrieel erfgoed

FOTOGRAFIE BOEi/JAN VAN DALEN

Iedereen kent ze: fabriekspanden en andere gebouwen uit het industriële tijdperk die vroeger intensief gebruikt werden, maar nu door leegstand in hun voorbestaan worden bedreigd. Om te voorkomen dat deze karakteristieke objecten verdwijnen, is herbestemmen vaak de enige optie.



Wethouder Victor Everhardt, Arno Boon (BOEi) en gedeputeerde Mariette Pennarts bij de officiële opening van de Cereolfabriek.

In sommige gevallen worden de panden dan ook toegankelijk voor het bedrijfsleven. Zoals de evenementenbranche. “Die weet als geen ander wat een bijzonder gebouw doet met mensen,” aldus Arno Boon, directeur van BOEi. Deze non-profitorganisatie houdt zich als investeerder onder andere bezig met het behoud van industrieel erfgoed. Prominent actueel voorbeeld: de Cereolfabriek in Utrecht.

De Nationale maatschappij tot Behoud, Ontwikkeling en Exploitatie van Industrieel Erfgoed (BOEi) werd in de tweede helft van de jaren 90 opgericht. Zij moest toen aan de slag met de vele fabrieksgebouwen die in groten getale werden verlaten. “De monumentenzorg hield zich lange tijd enkel bezig met kastelen en woonhuizen. Langzaam kwam daar een nieuwe categorie van fabrieksgebouwen uit de periode 1880-1940 bij, variërend van pakhuizen tot

maaldertijen en remises,” vertelt Boon. “In Amsterdam werden al sporadisch panden zoals pakhuizen herbestemd tot woonruimte, onder andere geïnspireerd door steden zoals Parijs en Londen en door de kraakbeweging. Andere gemeenten wisten zich echter niet goed raad met dit industriële erfgoed en gaven de voorkeur aan sloop. BOEi moest dit mede voorkomen door de monumentale gebouwen te restaureren en te herbestemmen.”

Meerdere inkomstenstromen

Inmiddels heeft BOEi zo’n vijftig locaties in eigen portefeuille die met behulp van onder andere fondsen en subsidies zijn aangekocht, gerestaureerd en op meerdere manieren worden geëxploiteerd. “Welke functie een dergelijk gebouw uiteindelijk krijgt, hangt sterk af van het type gebouw, de kwaliteiten en hoe die gecombineerd kunnen worden met de

markt en de omgeving.” Vaak wordt bewust gekozen voor een combinatie van functies. Dat zorgt voor meerdere inkomstenstromen waarmee de risico’s van een wegvallende huurder worden gespreid. In een aantal van de gebouwen zijn naar gelang de behoefte van de markt ook kantoor- en vergaderruimtes ondergebracht.

Exclusieve locaties

De reeds herbestemde gebouwen zijn niet de enige locaties waar het bedrijfsleven volgens Boon terecht kan. “Veel van onze gebouwen zijn meerjarenprojecten waarbij flink wat tijd zit tussen de restauratie en de daadwerkelijke herbestemming. In de periode dat deze panden leegstaan, vormen zij een bijzondere en exclusieve locatie voor zakelijke bijeenkomsten. De Wagenmakerij bij Venlo werd bijvoorbeeld als pop-up restaurant ingezet.” Dit gebouw dateert uit 1890 werd tot 1969

gebruikt door het spoorwegnet voor de huisvesting van werkplaatsen en onderhoudsbedrijven. Bij de restauratie zijn de sporen van de geschiedenis van het pand, zoals het patina van de bakstenen en de schade die in oorlogsjaren is opgelopen, bewust behouden. Volgens Boon wordt die werkwijze bij elke locatie op alle punten waar dit mogelijk is toegepast. “Het gaat vaak om iconen waar velen een speciale band mee hebben. En een bijzonder gebouw doet wat met mensen. Als een

evenementenlocatie indruk maakt, heb je bijvoorbeeld al de helft van je bijeenkomst neergezet en praten gasten er een jaar later nog over. En een kantoorruimte in een monumentaal of juist industrieel pand draagt zeker bij aan het imago van een bedrijf.”

Beeldbepalend

Prominent actueel voorbeeld van de betrokkenheid van BOEi is de Cereolfabriek in Utrecht. De voormalige

olie- en lijnkoekenfabriek kende een roerige geschiedenis. In 1908 als coöperatie opgericht was het complex bijna een eeuw lang beeldbepalend voor de Utrechtse bedrijvigheid aan het Merwedekanaal. De coöperatie ging in 1973 failliet en de fabriek kwam in buitenlandse handen. Vanaf dat moment maakte het lijnzaad plaats voor soja. In de jaren 90 bleek de fabriek niet meer passend in een woonwijk; de overlast werd te groot. De gemeente sloot de Cereolfabriek



in 2001 en spande zich daarna met provincie, omwonenden en toekomstige huurders in om het markante complex nieuw leven in te blazen. In 2008 woedde een brand waarbij alleen de monumentale gevels gespaard bleven.

Kloppend hart

BOEi werkte vanaf 2006 aan de herbestemming en is sinds 2011 eigenaar van de Cereolfabriek. Een jaar later startte de restauratie van het gehavende gebouw. Die is nu in nauwe samenwerking met de gemeente Utrecht en de gebruikers voltooid. Op 26 september vond de opening van het vernieuwde complex plaats. Arno Boon, wethouder Victor Everhardt en gedeputeerde Mariette Pennarts onthulden een tegeltableau met daarop de originele naam van het complex. Wat ooit een stinkende fabriek was, vormt nu het kloppende hart van Utrecht-West. Dat herbergt een basisschool met BSO, een biblio-

theek, restaurant Buurten en bedrijven. Ook biedt de Cereolfabriek plaats aan een gymzaal, kunstcentrum Het Wilde Westen met een theater, een kantine en ateliers die door wijkbewoners met kunst- en sportactiviteiten gevuld worden.

Boerderijen en kerken

De ontwikkelingen rondom de leegstand van erfgoed staan niet stil. Na de aanpak van het industriële erfgoed dienen zich nu twee nieuwe categorieën aan waar BOEi zich eveneens over buigt. Boon: “Sinds dertig jaar neemt het aantal boeren in Nederland af waardoor steeds meer boerderijen leeg komen te staan. Verder zie je een scherp stijgende lijn in de leegstand van kerk- en kloostergebouwen. In 2010 startte BOEi haar eerste kerkproject met de Clemenskerk in Hilversum uit het begin van de twintigste eeuw. Maar ook voor kerken zoals die in Sint Anna ter Muiden waarvan de oudste delen uit de

veertiende eeuw stammen, moeten in de toekomst nieuwe bestemmingen worden gezocht.”

Geschiedenis herleeft

Hoewel bij het herbestemmen van monumentale gebouwen niet altijd maximaal rekening kan worden gehouden met de authenticiteit van het pand, blijven dankzij de werkwijze van BOEi wel de beleving van de ruimte en de verhalen erachter bewaard. “Het gaat erom dat mensen te weten komen waarom een bepaald gebouw daar staat en wat het belang ervan is. Dit proberen wij bij onze eigen panden te stimuleren door middel van achtergrondverhalen op de website meerhierover.nl en het aanbieden van QR-codes bij de locaties zelf,” aldus Boon. “Daarmee laat je de geschiedenis letterlijk en figuurlijk herleven.” ■

Niet bouwen of slopen maar 'revitaliseren'

Uw bedrijf zit al op een goede locatie en klanten weten u precies te vinden. Maar staat u er wel eens bij stil hoe anderen uw bedrijfspand zien? Voldoet uw pand nog aan de eisen en de 'look' van deze tijd? Het is het eerste wat klanten zien als ze bij u komen. Door uw pand te revitaliseren geeft u het een gehele nieuwe, duurzame uitstraling die past bij deze tijd. Maak kennis met het revitalisatieprogramma van Bouw- en Aannemingsbedrijf J.C. van Kessel.



Revitalisatie

Directeur Adrie van Kessel legt dit nieuwe begrip 'revitalisatie' in één zin uit. "Bestaand vastgoed aanpassen aan deze tijd op het gebied van gebruikerseisen, duurzaamheid, esthetiek en energiebesparing." Vanzelfsprekend zijn er legio mogelijkheden om een pand aan te passen. "We kijken niet alleen naar de buitenkant, maar laten de duurzaamheidseisen zwaar meewegen, bijvoorbeeld waar het gaat om nieuwe energie-installaties, isolatiewaarden of de milieubelasting van de toegepaste materialen."

Duurzaam bouwen

Het bouwbedrijf is ervaren in duurzaam (ver)bouwen waarbij aandacht voor de kwaliteit van de omgeving een vanzelfsprekende

voorwaarde is. Recent zijn Profile Tyre Center in Leerdam, Volvo Cars Nederland in Beesd en de winkel van Only For Men in Geldermalsen gerevitaliseerd. "Door jarenlange ervaring, het werken met kwaliteitsproducten en rekening houdend met uw wensen, zorgen wij ervoor dat u de komende decennia kunt genieten van de voordelen van uw duurzame bedrijfspand, waaronder een lagere energierekening."

Herbestemming

Ook herbestemming is een blijvende trend. In de voorgaande decennia is er bijzonder veel gebouwd en door de economische ontwikkelingen komen veel van die panden nu leeg te staan. "Is een pand te gedateerd, dan is sloop en nieuwbouw op zijn plaats, maar we zien steeds meer dat er gekozen wordt voor herbestemming. Zo hebben we in opdracht van Ziekenhuis Rivierenland de voormalige recreatiezaal St. Elizabeth in Beneden-Leeuwen verbouwd tot polikliniek", aldus Adrie.

Quickscan

"We hebben een quickscan ontwikkeld om bestaande én nieuwe panden te kunnen beoordelen op duurzaamheid", vervolgt hij. "We geven inzicht in wat we kunnen doen om het gebouw duurzamer te maken, om specifiek gewenste keurmerken te behalen of de juiste herbestemming te kiezen. We maken dat heel concreet. Naast een sprankelend design van vernieuwde gevels, gaat het ook om isolatie, geluidwerendheid, het plaatsen van zonnepanelen en het installeren van energiezuinige verwarmings- en koelcomponenten." ■

Kijk eens kritisch naar uw pand. Is het toe aan revitalisatie? Neem voor een gratis* quickscan van uw pand contact op met:

Bouw- en Aannemingsbedrijf J.C. van Kessel
Tielierweg 19, 4191 NE Geldermalsen
0345 571 563
www.jcvankessel.nl

*gratis voor aanvragen t/m 31-12-2014



'ON ICE' MET HOLLAND EVENEMENTEN GROEP

"Benut juist de winter voor een teamuitje! Het is intenser, doeltrefender en ... veel voordeliger!", aldus Patrick Janssen, eigenaar van de Holland Evenementen Groep te Zoelen. Gedurende de wintertijd krijgen bezoekers namelijk gratis de optionele activiteiten Zipline, Freefall & Paintball t.w.v. €20 toegevoegd aan een middaguitje naar keuze!

Het advies van Patrick is het nieuwe concept: Winter WipeOut! "Hiervoor zijn speciale WipeOut onderdelen te ondernemen in een winterse setting! Extra sfeer en fun dus met de van TV bekende onderdelen als de Dizzy Dummy, Sucker Punch, Sweeper, Ring-a-ding, Thunderball en de Motivator!"

Bijkomen kan in het verwarmde Beachpaviljoen waar een heuse schaatsbaan staat opgesteld! Alles is ook daar in wintersetting met vuurkorven, berenvellen, kerstbomen, fakkels, koek & zopie tent en gezellige muziek. "Vooral tegen de avond is het een magische beleving met al die gekleurde lampjes", vertelt Patrick.

Patrick verhaalt enthousiast: "De horeca draait op volle toeren bij ons in deze periode! In de beachclub kan na het schaatsen lekker genoten worden van hot chocolate, kruidige Glühwein en knapperige broodjes braadworst. In het exclusieve fonduerestaurant Tuk 'N Thai kunnen gasten aanschuiven voor een heerlijk drie gangen diner met als toetje

het unieke ICE-Fondue! Maar ... het best bewaarde geheim blijft echter de evenementenhal die volledig is omgetoverd tot winterparadijs met skislopes, berghut en dancing en waar verhitte all-inclusive feesten te beleven zijn! Wij hebben er zin in!" ■

www.hollandevenementengroep.nl



Efficiënter werken? Maak gratis kennis met Mamut One!

Met Mamut One bedrijfssoftware van Visma stroomlijnt u uw administratieve processen.

De voordelen:

- Efficiënte verwerking van uw financiële administratie
- Volledige verkoop- en facturatieoplossing
- Geïntegreerd relatiebeheer verbetert klanttevredenheid
- Grip op inkoop, voorraad en logistiek
- Controle over projecten en uren

Vrijblijvend kennismaken met Mamut One?

Meld u dan aan voor ons gratis webinar op 20 november via www.mamut.nl/workshop of 0800 – 444 6666.





Hoe groen is uw FM?

Wil een organisatie duurzaam presteren, dan is een 'groen' facility management onmisbaar, speelt daar zelfs een sleutelrol in. Dit is echter niet alleen afhankelijk van het door het management geformuleerde beleid, maar zeker ook van de bewustwording en cultuur binnen die organisatie.

De laatste jaren hebben veel, zo niet de meeste organisaties – zowel particuliere ondernemingen als publieke instanties – grote stappen voorwaarts gedaan in het verbeteren van hun prestaties op het gebied van duurzaamheid. In een groot deel van die gevallen speelde de Facility Manager (en/of de gebouwbeheerder), vaak nauw samenwerkend met een facility management service provider, een zeer belangrijke rol.

Gewoonlijk zijn de activiteiten van dergelijke initiatieven gefocust op de zogeheten 'quick wins'. Want het plukken van dat laaghangend fruit houdt in: verbeteringen die relatief snel en eenvoudig kunnen worden gerealiseerd, en vaak ook nog eens een snel rendement (return on

investment, dan wel kostenbesparing) opleveren. Echter, hoe meer van deze quick wins worden gecash't, hoe moeilijker het wordt om de continue verbetering te realiseren die de stakeholders van de meeste organisaties verwachten. Parallel daarmee: naarmate we een steeds beter begrip krijgen van het gehele concept van duurzaamheid en we er steeds verder bij betrokken raken, wordt het ook moeilijker om dit te meten en te beheersen. Om een voorbeeld te geven: als we voor een klant zijn kantoorpapier verzorgen, is het niet meer voldoende om te weten hoeveel pallets hij elk jaar verbruikt. We willen ook weten of dat papier wel afkomstig is van duurzame bronnen, hoeveel energie het gekost heeft om de grondstoffen te verkrijgen (hout of gere-

cycled papier), om die materialen te verwerken en om het te transporteren. Bovendien willen we weten hoe de leveranciers van papierartikelen hun eigen duurzaamheidsdoelstellingen realiseren – vooropgesteld dat ze die hebben. Natuurlijk is dit allemaal goed nieuws voor het milieu, maar het betekent voor de facility manager op dat kruispunt dat hij veel meer informatie te verwerken heeft. Hij kan daarbij uitstekend geholpen worden door het implementeren van een cultuur van duurzaamheid in alle aspecten en operaties van het facility management. Op die manier, en alleen op die manier, wordt duurzaam handelen de norm in alle dagelijkse activiteiten die gerelateerd zijn aan facility management, en is het geen extra klusje erbij.

Holistische aanpak

In menige organisatie wordt het thema duurzaamheid slechts op enkele gebieden doorgevoerd. Het concept heeft echter pas werkelijk effect wanneer er een allesomvattende, holistische aanpak wordt gehanteerd. Toegegeven, er zijn veel groene initiatieven geweest die ertoe hebben bijgedragen dat de impact op het milieu (de notoire ecological footprint) een stuk minder is geworden. Maar dat werd feitelijk gerealiseerd door het afvinken van een lijstje voorwaarden om compliant te zijn, om te voldoen aan bepaalde normen zodat men een of ander keurmerk mocht voeren. Op die manier wordt het duurzaamheidsbeleid een reactief schemaatje van het realiseren van doelen binnen bepaalde tijdsbestekken, in plaats van een proactieve, gestructureerde benadering. ▲

Tips voor een groen Facilitair Management

- Definieer de groene doelen duidelijk.
- Communiceer deze helder naar alle betrokkenen: het eigen personeel, dat van de leveranciers en andere externen – en de klanten.
- Geef voldoende voorlichting om de mensen te motiveren en te informeren.
- Luister naar groene suggesties van medewerkers en leveranciers.
- Moedig de mensen op alle niveaus aan om ideeën te delen.
- Neem in de SLA's van de leveranciers ook KPI's op betreffende proactief advies.
- Bied beloningen aan voor goede ideeën.
- Leg uit waarom sommige ideeën niet worden uitgevoerd, om demotivatie te voorkomen.

Een misschien onverwacht effect van een dergelijk hap-snap aanpak is dat activiteiten in andere onderdelen van de organisatie daar last van ondervinden, of op zijn minst door worden beïnvloed. Een goed voorbeeld daarvan is het treffen van voorzieningen voor fietsers, iets wat positief wordt gestimuleerd door milieucertificeringsprogramma's als BREEAM. Natuurlijk heeft het een positief effect op het milieu als werknemers op de fiets naar het werk komen, in plaats van met de auto. Maar een beetje werkgever zorgt ervoor dat die fietsers, drijfnaat door zweet of regen, zich even kunnen douchen voordat ze naar hun werkplek gaan. Daarbij wordt niet alleen veel water verbruikt, maar ook veel energie: ze gaan tenslotte niet koud douchen. Dus moet je er als werkgever (lees: facility manager) voor zorgen, dat je naast het aanmoedigen van het fietsen, ook regelt dat het waterbesparende douches zijn, en dat het hete water efficiënt wordt geproduceerd en gebruikt. Het punt waar het hier om gaat, is dat de persoon die verantwoordelijk is voor het efficiënt gebruik van (heet) water, gewoonlijk niets te maken heeft met initiatieven binnen de organisatie op het gebied van transport.

Zacht en hard

Een ander bekend voorbeeld van langs elkaar heen werken wordt gevormd door de traditionele scheiding tussen de zachte en de harde diensten, waar diensten die ondersteunend zijn aan de werkplek zoals catering en schoonmaak, als geheel losstaand worden beschouwd van de meer technische diensten zoals gebouwbeheer en onderhoud, energiebeheer.

In een keuken waar een cateringdienst werkt, bijvoorbeeld, bestaat de noodzaak om de gegenereerde warme lucht (stoom) af te voeren uit de ruimte, wat een aanzienlijke hoeveelheid energie kost: de afzuigers werken constant op hoge toeren. Daarmee wordt voldaan aan de eis dat de werknemers van de cateraar een gezonde werkomgeving hebben, maar er wordt wel heel veel energie verspild.

Als je echter iemand met technische kennis op dit probleem loslaat, kan die ervoor



zorgen dat je niet alleen kosten bespaart, maar ook het milieu spaart. Gewoon door de uitgestoten warmte van de keuken op te vangen en te gebruiken om de andere ruimtes te verwarmen en om warm water te verzorgen. Daarnaast heeft die keuken ongetwijfeld ook een of meerdere vaatwassers. Deze gebruiken veel heet water dat kan worden hergebruikt voor andere doeleinden, zoals het doorspoelen van toiletten. Maar als de systemen in de keuken worden beschouwd als aparte, losstaande entiteiten, kan die link nooit worden gelegd.

Gezamenlijke agenda

Tot een bepaalde hoogte kan groen Facilitair Management ook worden beschouwd als 'holistisch facility management', want het facilitair apparaat van de organisatie en zijn dienstenpartners werkt nauw samen aan een gezamen-

lijke agenda, waarbij alle partijen een belang hebben in elkaars activiteiten ten einde een gezamenlijk doel te bereiken. Een manier waarop dit echt kan werken, wordt duidelijk in het invoeren van recycling en andere afvalbeheerprogramma's in de werkomgeving. Waar het op neer komt, is dat wanneer de juiste afvalbakken (papier, karton, plastic, enzovoort) worden opgesteld, en de inzamelingsschema's zijn vastgesteld, het gehele proces in stand wordt gehouden door de mensen in het gebouw. In eerste instantie zal een grote groep mensen er actief aan meewerken, en velen zullen volgen, aangespoord door die eerste groep. Dat kan zelfs zo ver gaan dat bezoekers ook op hun 'milieuplicht' worden gewezen. Natuurlijk vereist het minder specialistische kennis om te weten dat je lege blikjes in container A moet gooien en papier in container B, dan om te weten of het toi-



letpapier van leverancier X milieuvriendelijker is dan dat van leverancier Y. Maar het principe dat mensen dingen anders gaan bekijken, en er vragen over te stellen in plaats van het maar te nemen zoals het is (vaak omdat het de goedkoopste oplossing is), kan een blijvend positief effect hebben.

Derde partijen

Het uiteindelijke doel is dus om een FM-brede cultuur te creëren waarbij het milieubesef geheel 'embedded' is in de organisatie. Wat dat betreft is er een belangrijk verschil tussen het recyclevoorbeeld en het grote aantal diensten die ondersteunend zijn aan de meeste gebouwen en organisaties om die draaiende te houden. Het punt is dat die diensten gewoonlijk worden geleverd door derde partijen. Wil een organisatie echt duurzaam zijn, dan moet dat ook gelden voor

die externe partijen. Dat hoeft echter geen bezwaar te zijn, het kan zelfs positief zijn. Die partijen hebben namelijk specialistische kennis in huis, en kunnen ook ervaringen meebrengen die ze hebben opgedaan bij andere afnemers. Zo kom je vanzelf tot best practices. Zaak is dan wel, het concept daadwerkelijk door te voeren, en dat is een stuk eenvoudiger wanneer het personeel van die derde partij zich voelt als deel uitmakend van de 'familie' van de klantorganisatie. Dan is het ook makkelijker om zich als 'buitenstaander' aan te passen aan de cultuur en aspiraties van die organisatie.

Zo kan een derde partij die het onderhoud in het pand verzorgt en wordt geacht een aangenaam werkklimaat in het gebouw te garanderen, ook worden gevraagd om het energieverbruik in dat pand te optimaliseren. Een partner die de visie van de klantorganisatie deelt kan echter proactief

optreden, en adviseren over het instellen van zones en het beheren van diensten, het accurater meten van het verbruik van de diverse energiebronnen, zorgen dat de efficiëntie verbetert, en dus ook kosten helpen reduceren.

Als die al eerder genoemde cateraar ook over technische kennis beschikt, zal hij zeer waarschijnlijk automatisch meedenken over de energieprestatie van zijn activiteiten. En de schoonmaker die ook maar enigszins milieubewust is, bevindt zich in een ideale positie om tijdens zijn werk te onderkennen waar energie wordt verspild, en dit door te geven aan zijn leidinggevende of direct aan de projectbegeleider. In het geval van een verbouwing of verhuizing zal een aannemer of de verhuizer (hopelijk) zorgen voor een correcte afvoer van het afval, dat wil zeggen: volgens de wettelijke voorschriften. Maar dan blijft er toch nog vaak veel materiaal over dat rechtstreeks naar de afvalstort gaat. Een 'groene' projectmanager zal verder gaan, en bijvoorbeeld zorgen dat oude plafondplaten en vloerbekleding worden vermalen en gerecycled, of dat oud meubilair wordt hergebruikt; daar zijn diverse mogelijke oplossingen voor. Steeds meer producenten van vloerafwerkingsproducten gaan ertoe over, bij levering van nieuwe materialen de oude, versleten vloerbedekking in te nemen en verantwoord te recyclen. Sommige producenten/leveranciers van kantoormeubilair doen ongeveer hetzelfde.

Het einddoel zal bereikt zijn wanneer er een situatie is ontstaan dat groen facilitair management synoniem is met facilitair management, en duurzaamheid behoort tot de algehele, alledaagse praktijk en niet hap-snap wordt toegepast om maar te voldoen aan wat certificeringseisen. Hoewel, einddoel? Die gewenste groene situatie is in feite pas het begin, en het wordt hoog tijd dat iedereen die omslag maakt. Dat wil dus zeggen: niet alleen de eigen organisatie, maar ook de klanten en de toeleveranciers en de derde, ondersteunende partijen. Er is namelijk een groot verschil tussen 'gewoon je werk doen', en 'de cultuur (pro)actief onderschrijven.' ■

Uw regionale koffieleverancier

Van Zelst Tiel is leverancier van koffieautomaten, koffie en toebehoren voor de regio Midden Nederland.



D.E. Bravo Instant

**VAN € 1227,=
VOOR € 750,=**

Schenkt koffie, espresso en cappuccino
Gebruiksvriendelijke, compacte en
moderne koffieautomaat

-45%



Als Official Dealer van D.E. bieden wij u tot 30-11-2014 meerdere automaten aan met uitzonderlijk hoge kortingen.

Daarnaast kunt u van ons verwachten

- Passie voor koffie
- Uitstekende service
- Wekelijkse bevoorrading
- Geen minimale bestelhoeveelheid
- Compleet assortiment van 5000 artikelen, één totalleverancier en één factuur



D.E. Cafitesse 51

**VAN € 1450,=
VOOR € 795,=**

Schenkt koffie en heet water
Onderhoudsvriendelijk, compact en
als optie handvulling

-40%

BEL 0344-638438
www.zelst.nl/douwe-egberts



D.E. Cafitesse Excellence Compact

**VAN € 2549,=
VOOR € 1549,=**

Schenkt 7 koffievataties en cacao
Voor de perfecte kwaliteit koffie
Inclusief D.E. onderzetmeubel basic

-1000€

U krijgt tevens een gratis plaatsingspakket ter waarde van 250 euro met:

- Bezorging in heel Nederland
- Professionele installatie door onze monteur
- Brita waterfilter voor koffieautomaten

Bezoek onze showroom:

Van Zelst Tiel
Morsestraat 1
4004 JP Tiel

Bel voor een afspraak.



TIEL | EINDHOVEN | ROOSENDAAL | SASSENHEIM | ASSEN

WWW.ZELST.NL | TIEL@ZELST.NL | 0344-638438



ING Roadshow inspireert en verbindt



Voor het eerst werd op 27 oktober De ING Roadshow in Rivierenland georganiseerd. Dit bleek een doorslaand succes. Ruim 200 ondernemers waren naar Mariënwaardt in Beesd getogen.

Zo'n tachtig gasten werden aan het begin van de middag uitgedaagd om te brainstormen tijdens Ronde Tafel bijeenkomsten over onderwerpen als transport, vermogen, innovatie en hypotheek. Een aantal van deze sessies waren georganiseerd in samenwerking met lokale partners als Oost NV en Van Herwijnen Accountants.

Het plenaire gedeelte werd later in de middag samen met VNO-NCW Rivierenland verzorgd. De gasten werden een warm welkom geheten door Sidney van den Bergh, Rayondirecteur Zuid-Gelderland van ING. "Dit is het begin van een mooie traditie", vertelde hij. "Maar ook een goed moment om verder te kijken dan morgen", vulde Frans Föllings aan, die sinds kort Directeur MKB Rivierenland bij ING is. "Ondernemers in Rivierenland zijn vaak te bescheiden, laat horen en zien waar je goed in bent en geef aan waar je hulp bij kunt gebruiken."

De eerste spreker, Senne Janssen van het ING Economisch Bureau, ging in op economische trends en ontwikkelingen. "Ook in Rivierenland zijn er tekenen van toene-

mende investeringen, kijk alleen al naar de uitbreidingen op het gebied van bedrijventerreinen in de regio."

Biobased economy

Trendwatcher Adjiedj Bakas gunde het publiek een blik in de toekomst. Zo liet hij de aanwezigen onder andere kennis maken met de mogelijkheden die kunstmatige intelligentie biedt, onderstreepte hij de voordelen van een biobased economy, maar benadrukte hij ook het belang om binnen het bedrijfsleven ruimte te maken voor jonge mensen en andersdenkenden. "We moeten meer contact zoeken met elkaar. Juist luisteren naar mensen die dingen ter discussie stellen, die wij als normaal zien."

VNO-NCW voorzitter Joris Nelissen deed het slotwoord. "Zoals vanmiddag eerder genoemd, zijn logistiek, transport en de agrosector hier sterk vertegenwoordigd. Hiermee hebben wij in deze regio goud in handen", concludeerde hij.

Föllings zegt tevreden terug te kunnen kijken op de Roadshow. "In een wereld waarin alles in een recordtempo verandert voor de

ondernemer zijn kennis, inspiratie en verbinden belangrijker dan ooit. Als ondernemer zit je al snel in een dagelijkse sleur en dan is het prettig wanneer je prikkels krijgt om out of the box te denken. Daarnaast is het overbrengen en delen van kennis essentieel. Dit is volgens mij aardig gelukt tijdens de Roadshow, zowel tijdens de Ronde Tafel gesprekken als bij het plenaire gedeelte." Föllings hoopt dat de Roadshow ondernemers in de regio ook aangezet heeft om meer samenwerking met elkaar te zoeken. "Ondernemers in Rivierenland mogen best meer trots zijn op wat ze doen. Ze kunnen bovendien veel meer samenwerken. Zo kan het zijn dat een ondernemer graag wil exporteren naar het buitenland, terwijl zijn buurman dit al jaren doet. Hier in de regio kunnen ondernemers ontzettend veel voor elkaar betekenen."

In editie 6 van Rivierenland Business kunt u nader kennis maken met de nieuwe Directeur MKB Rivierenland van ING, Frans Föllings. ■

www.ing.nl/zakelijk

Denkend in oplossingen, voor bedrijven én particulieren. Of het nu gaat om het plaatsen van zonnepanelen of het installeren en onderhouden van geautomatiseerde besturingsprocessen. We doen het al 60 jaar met plezier.

Maak kennis met onze dienstverlenende en innovatieve medewerkers!



U vindt onze systemen en installaties aan boord van tankers en luxe jachten. Onze geavanceerde elektrotechnische installaties komt u tegen in winkelcentra, fabrieken, scholen en zorgcentra. Daarnaast zorgen onze inbraak-, toegangscontrole- en branddetectie-systemen op vele plekken voor de veiligheid van mens en goederen.

Dat bovendien onze servicespecialisten 24 uur per dag nationaal én internationaal inzetbaar zijn, is voor ons vanzelfsprekend en voor u wellicht een extra aanleiding om nader met ons kennis te maken. Neem gerust de proef op de som!



● ● ● Huisman Groep

Koningstraat 101, Druten T (0487) 518 555 E druten@huisman-elektro.nl W huisman-elektro.nl



... de veelzijdige kleuren ...

Drukken | Printen
Beletteren | Beurs en Presentatie

... natuurlijk ... anders!



Parkweg 21a | 4153 XK Beesd | 0345 - 682634
info@drukkerijkemker.nl | www.drukkerijkemker.nl

Drukkerij Kemker BV maakt onderdeel uit van Pica Media Partners, het netwerk van zelfstandige grafimedia bedrijven



Aspect | ICT

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

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

Ieder detail bekijken!



GEKANTELTE VRACHTWAGEN VOL BIER VEROORZAAKT FEEST

In de Indiase stad Bareilly heeft een gekantelde vrachtwagen begin deze maand een groot feest veroorzaakt. De vrachtwagen was volgeladen met bier. Het nieuws over de gekantelde vrachtwagen verspreidde zich als een lopend vuurtje onder de inwoners van Bareilly. Met jerrycans en plastic zakken snelden ze naar de plek waar de vrachtwagen lag, om deze met drank te vullen. De Indiase politie arriveerde vrij laat waardoor meerdere bewoners binnen de kortste tijd dronken over straat liepen.

(*Bron: Nieuws.nl)

LEERDAMMERS REDEN VAN SJANGHAI NAAR ROTTERDAM IN EEN CHINESE AUTO

Rogier Bikker en Maren Striker werkten enkele jaren in Sjanghai. Toen zij besloten naar huis te gaan, paktten zij niet het vliegtuig. De twee vrienden kwamen op het idee om met de auto naar Rotterdam te rijden: 20.000 kilometer. Dat meldt RTV Rijnmond. Het is inmiddels drie maanden geleden dat de twee Leerdammers uit Sjanghai vertrokken. Maar de twee vrienden wilden niet zomaar naar huis rijden. Bikker en Striker kwamen op het idee om een groot deel van de eeuwenoude zijderoute te volgen. Deze eeuwenoude zijderoute passeert ook grenzen die normaal gesproken gesloten zijn. Maar de avonturiers kregen hulp van de Chinese autofabrikant BYD en andere sponsors, zodat zij de geplande route konden volgen. De rit van 20.000 kilometer verliep niet zonder slag of stoot. Onderweg was er bijvoorbeeld een aanrijding met een taxi. En er volgde een zoektocht naar een kundig en betrouwbare arts omdat één van de twee van een paard viel.



KORTING OP SNACKS BIJ BOETE

Automobilisten die een boete hebben ontvangen op de N57 kregen onlangs korting op snacks bij een cafetaria in Ouddorp. De flitspalen die opgesteld stonden ter hoogte van Goedereede waren namelijk lange tijd kapot, maar zijn afgelopen zomer vervangen en vorige maand in werking gesteld. Dit hebben veel bestuurders niet opgemerkt, meldt De Telegraaf. Daardoor regent het de afgelopen dagen boetes bij de inwoners van Goeree-Overflakkee. Er zijn zelfs mensen die de maximumsnelheid van vijftig kilometer per uur zo vaak hebben overtreden, dat ze negen bekeuringen hebben gekregen. Cafetaria Plaza 't Hoekje geeft de gefrustreerde hardrijders tien procent korting op hun bestelling, om het financiële leed te verzachten.



DEELNEMER SCHATZOEKSPEL VINDT ECHTE SCHAT

In het Gelderse Wilp was een schatzoekwedstrijd georganiseerd. De organisatie verstopte munten in de grond die de deelnemers moesten zoeken met metaaldetectoren. Maar blijkbaar zat er meer onder de grond. Op een akker werden vele munten gevonden. Eén van de deelnemers was lekker op dreef en vond munten die er ietsje ouder uitzagen dan de verstopte munten. Het bleek om een schat te gaan van 58 munten van ongeveer 200 jaar oud. De waarde van de munten is nog niet bekend. (Bron: ANP)

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

Meer informatie: www.altijdssoftwareparaat.nl

ASPECT® ICT

Ieder detail bekijken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl

RAAR!

Danny Toonen, media-adviseur Rivierenland Business,
organisator BOB-Borrels Van Munster Media B.V.



Dat ik graag voetbal kijk, maar er toch vaak niet aan toekom. **Als je voor Rivierenland Business gaat werken, je ineens accountmanager heet. Ik ben toch media-adviseur?** Een dag niet gelachen, is een dag niet geleefd... maar veel mensen vinden geen enkele reden om te lachen. **Mensen op mij reageren met 'Je was zeker al vroeg wakker, want je bent vrolijk', waarom zijn ze dat zelf dan niet?** Dat ik nog steeds heel hard moet werken, maar daar eigenlijk ook wel heel veel plezier in heb. Mensen soms niet kunnen genieten van de simpele zaken in het leven, terwijl deze dingen juist zoveel mooier zijn dan een duur huis en een grote auto. **Mijn kapster vind het raar dat ik na mijn vijfstigste nog zoveel haar heb en dus zoveel werk aan mij heeft.**

Uit vele onderzoeken is al naar voren gekomen dat een opgeruimd en fris kantoor en een prettige werkplek met een stoel zorgen voor meer inspiratie en concentratie. De aandacht wordt niet afgeleid en het feit dat medewerkers zich lekker voelen, stralen ze uit naar uw klanten.

Door het toepassen van wat meer kleur, wat groen op kantoor of door te zorgen voor een fris verje kunnen al flinke stappen worden genomen. Wanneer daarnaast ook nog eens kritisch wordt gekeken naar de juiste werkplek, een goede stoel of de mogelijkheid om actiever te overleggen of presenteren, gebeurt er ook iets met de medewerkers. De eerder genoemde onderzoeken voorspellen dat ook de motivatie van medewerkers toeneemt.

In de praktijk zien we dat deze stappen helemaal niet direct gepaard hoeven te gaan met enorme investeringen. Wilt u eens een idee krijgen wat de mogelijkheden zijn met uw kantoor of werkplek? Kijk dan op www.hetkantoorvan.nu. Daar kunt u allerlei ideeën opdoen. Natuurlijk komen we ook graag even op visite om te horen wat u zou willen

veranderen en te kijken wat er mogelijk is. En uiteraard houden we daarbij rekening met uw budget.

Jan Mudde
Teamleider/partner De Giessen
Kantooefficiency

De Giessen Kantooefficiency
Industriestraat 28, 3371 XD
Hardinxveld-Giessendam
0184 - 675 400
www.giessen.nl



NIEUW GEZICHT RIVIERENLAND BUSINESS

U heeft het wellicht al in onze mailing voorbij zien komen, maar nu ziet u eindelijk het gezicht achter de media-adviseur van Rivierenland Business.

Na vijfenhalf jaar is Angela Kuijpers een nieuwe uitdaging aangegaan. Media-adviseur Danny Toonen neemt het stokje van haar over. Danny kent u waarschijnlijk al van de BOB-Borrels, die hij inmiddels in vijf regio's organiseert, waaronder Rivierenland. Om nader kennis te maken met de bedrijven in Rivierenland, zal hij de komende tijd kennismakingsbezoeken brengen aan diverse ondernemers in de regio, waarin de wensen en verwachtingen voor 2015 besproken kunnen worden.

Heeft u liever op zeer korte termijn contact met hem of wilt u een afspraak maken, neem dan contact op met Danny via: 024-3503240 of stuur een mail naar: danny@vanmunstermedia.nl ■





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

Meer informatie: www.altijdssoftwareparaat.nl



Ieder detail bekijken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl

DYNAMISCH COMPETENTIEMANAGEMENT

Willem de Lange komt in dit boek met een nieuw HRM concept: Dynamisch Competentiemanagement. In dit concept staan begrippen als interactie tussen management en medewerkers, continue vernieuwing, recht doen aan verschillen in talenten, duurzame inzetbaarheid en resultaatgerichtheid centraal. Competentiemanagement wordt verbonden met talent- en performancemanagement, waarmee de belangen van de organisatie en van de medewerkers in balans worden gebracht. Vanuit principes van lerend vernieuwen, de duurzame arbeidsorganisatie en employability rekent hij af met het traditionele competentiemanagement. In DCM wordt dynamiek in het systeem zelf, in de implementatie, in het onderhoud én in de toepassing gerealiseerd. Daardoor kan snel worden ingespeeld op de turbulente omgeving waar de meeste organisaties tegenwoordig mee te maken hebben. En dat is ook in het belang van de medewerker die daarmee zijn waarde op de arbeidsmarkt vergroot.

Dit boek is bedoeld voor de HR professional, maar ook de lijnmanager die met competentiemanagement aan de slag gaat vindt er goede handvatten om dit op een dynamische en passende wijze te doen.

Willem de Lange (www.willemdelange.nl) is lector HRM bij Avans hogeschool in Breda en 's-Hertogenbosch en zelfstandig onderzoeker en publicist op het terrein van personeelsmanagement. Daarnaast is hij hoofdredacteur van het Tijdschrift voor HRM.

Titel: Dynamisch competentiemanagement
 Auteur: Willem de Lange
 Aantal pagina's: 224
 Prijs: €19,95
 ISBN: 978 90 232 5168 2



LUISTER EN LACH!

ICM Opleidingen & Trainingen bestaat 10 jaar, en dat viert de opleider met de uitgave van een even handzaam als nuttig boekje. In 100 bladzijden worden de 10 tips uit de titel behandeld. Natuurlijk moet iedere lezer die tips op zijn of haar eigen persoonlijkheid toepassen, maar het zijn wel heel nuttige aanraders. Hopelijk gaan sommige mensen zich eens achter de oren krabben als ze beseffen dat minimaal één van die tips misschien wel een heel effectieve manier is om met mensen (collega's, leidinggevenden, ondergeschikten, maar ook privé-partners) om te gaan. Zeker de laatste tip kan daarbij helpen: vergeet nooit te lachen! Bij het boekje zit ook een boekenlegger, met daarop de 10 tips. Tip van de redacteur: plak die boekenlegger op de rand van je beeldscherm!

Titel: De 10 tips voor succesvol communiceren
 Ondertitel: Wat je geeft, ontvang je terug
 Auteurs: Laura van den Ouden en Erik Smithuis
 Aantal pagina's: 100
 Uitgeverij: ICM Publishing, www.icm.nl
 ISBN: 978 90 82050202



GEDEGEN LEES/STUDIEBOEK

In de inleiding van het stevige boekwerk staat dat het is geschreven voor studenten in de tweede fase van hun facility management opleiding. Er staat ook even verderop dat het minder geschikt is voor beginners op het gebied van facility management. Wij vinden het echter een must-read voor iedereen die in zijn dagelijkse praktijk te maken heeft met facilitaire zaken. Want zoals ook in het boek wordt opgemerkt: 'Facility Management heeft zich in de afgelopen decennia in Nederland sterk ontwikkeld.' Het is echt een professioneel vakgebied ontwikkeld waar – zo lijkt het – steeds meer onder wordt begrepen. Het is allang niet meer schoonmaak en een beetje schuiven met meubilair, eigenlijk valt tegenwoordig alles onder facilitair wat het werken mogelijk maakt, inclusief ICT, catering, gebouwbeheer, beveiliging, hospitality enzovoort. Om een (nog) beter begrip te krijgen over de praktijk, is theoretische achtergrond onmisbaar. Lees het boek en er gaat wellicht een (facilitaire) wereld voor u open.

Titel: Facility Management
 Ondertitel: Over organiseren en maatwerk binnen een veranderende context
 Auteur: George W. Maas (redactie & regie)
 Aantal pagina's: 378
 Prijs: € 49,82
 Uitgeverij: B + B Vakmedianet BV,
www.vakmedianetshop.nl
 ISBN: 978 9462151130



WERKNEMER VOELT ZICH NIET GEWAARDEERD

De Nederlandse werknemer gaat met plezier naar zijn werk. Hij heeft fijne collega's en weet wat de bedoeling is. Maar hij voelt zich onvoldoende gewaardeerd en niet gesteund door het management. Dit blijkt uit de eerste resultaten van de PRET-test, een enquête die is ontwikkeld door schrijver en ontregelaar Ben Kuiken naar aanleiding van zijn nieuwste boek De PRET-factor. Een derde van de respondenten (35 procent) voelt zich niet gewaardeerd. Die waardering ontbreekt vooral van de kant van het management: maar liefst 70 procent van de respondenten voelt zich niet of onvoldoende gesteund en ondersteund door het management.

PRET staat overigens voor Positieve werksfeer, Respect, Enthousiasme en Team. Kuiken gunt iedereen een 'PRETtige' werkomgeving, maar uit zijn boek en onderzoek blijkt dat er nog een wereld te winnen is in het Nederlandse bedrijfsleven. Targets, bonussen en protocollen zijn zaken van het verleden. Vergaderen is helemaal uit de tijd. Volgens Kuiken vindt de medewerker van de toekomst PRET zijn werkomgeving veel belangrijker.

Titel: De PRET factor

Auteur: Ben Kuiken

Aantal pagina's: 168

Uitgeverij: Haystack,
www.haystack.nl

Prijs: €16,95,-

ISBN: 9789461261052



ZO SIMPEL KAN HET ZIJN

Auteur Richard Engelfriet, naar eigen zeggen 'Nederlands meest eenvoudige ondernemer', legt in dit bijzonder leuke boek uit waarom het veel beter is om zaken simpel te houden dan, zoals gewoonlijk, moeilijk te doen. Volgens Engelfriet hebben veel mensen de natuurlijke neiging om zaken moeilijker te maken dan ze feitelijk zijn. Aan de hand van maar liefst 30 hoofdstukjes met veel zeer aansprekende voorbeelden geeft hij aan dat simpel veel effectiever kan werken dan moeilijk. Vooral 'De Wet van Wibi' (inderdaad, de chocomel drinkende Disney-fan) is bijzonder nuttig voor elke ondernemer. Lees ook zeker de laatste pagina, zo simpel kan het inderdaad zijn! Toegegeven, niet iedereen is even creatief, zeker niet als het gaat om het bedenken van eenvoudige oplossingen, maar met de tips en voorbeelden van Engelfriet kom je een heel eind op weg. Het boek is – hoe kan het ook anders – vlot geschreven en leest daarom gemakkelijk weg.

Titel: Zo simpel kan het zijn

Auteur: Richard Engelfriet

Aantal pagina's: 148

Uitgeverij: Haystack,
www.haystack.nl

Prijs: €15,-

ISBN: 9789461260000



ZET JE ZAAK OP DE KAART

In de serie 'Digitale trends en tools in 60 minuten' brengt Haystack in samenwerking met Frankwatching het boekje 'Zet je zaak op de kaart'. Het is met name gericht op lokale ondernemers en geeft tips over hoe je als bedrijfje social media in kunt zetten om je toko te promoten en klanten te werven. Wellicht zal niet iedere ondernemer alle items van de checklist achterin het boekje opvolgen, maar niets doen levert niets op. Je leest het boekje niet in die genoemde 60 minuten uit (al leest het wel lekker weg, met aansprekende voorbeelden), maar de tijd die je er wel in steekt is zeker een investering die zij vruchten afwerpt voor mensen die (nog) niet optimaal gebruik maken van de mogelijkheden van het internet en de sociale media.

Titel: Zo simpel kan het zijn

Auteur: Elja Daae

Aantal pagina's: 144

Uitvoering: paperback en e-book

Uitgeverij: Haystack,
www.haystack.nl.com

Prijs: €12,50

ISBN: 9789461261069



ABN AMRO staat door sectorale focus nog dichterbij de klant 'We zijn open voor business'

Fotografie: Jan Adelaar



Danny van Brummelen, Jan Thale Haandrikman en Twan Vulik vormen samen de directie van ABN AMRO Bedrijven Zuidoost-Gelderland met de gebieden Arnhem, Nijmegen, de Betuwe en de Achterhoek. Bij de activiteiten van de bank staat een sectorale benadering centraal. 'We luisteren naar de wensen van de klant, want we hebben uiteindelijk maar één doel: optimaal aansluiting vinden bij hun behoefte.'

De leiding van Bedrijven Zuidoost-Gelderland is in handen van het driemanschap. Deze drie hebben een uitgebreide zakelijke achtergrond. "In onze nieuwe rol zijn we complementair", vertelt Jan Thale Haandrikman. "We kennen elkaar goed, we maken gebruik van elkaars kennis en ervaring. Daardoor is de som meer dan het geheel der delen. Deze setting maakt het ook mogelijk om snel te schakelen, vaak hebben we al aan een half woord genoeg."

Wens van klanten

De nieuwe werkwijze van ABN AMRO Bedrijven kenmerkt zich door een sectorale benadering. Twan Vulik: "Die komt voort uit de wens van onze klanten. Voor agrarische bedrijven en de binnenvaart werken we al langer met een sectorale focus en klanttevredenheidsonderzoek toont aan dat dit zeer gewaardeerd wordt." Jan Thale Haandrikman is o.a. verantwoordelijk voor Industrie, Zakelijke dienstverlening, TMT, Utilities

en Leisure, het team van Twan Vulik houdt zich bezig met Retail, Bouw, Transport en Logistiek, Food en Real Estate. "Dat is een mooie mix van branches. Sommige ervan staan nog altijd onder druk, andere sectoren zoals de industrie laten gelukkig alweer groei zien." Voor Danny van Brummelen en zijn mensen ligt de nadruk op MKB-bedrijven die vooral regionaal opereren en waarvoor lokale netwerken van belang zijn.



Concrete verbindingen

Om branchekennis te laten groeien en renderen, is schaalgrootte een vereiste. “Daarom is de zakelijke bezetting nu in Arnhem geconcentreerd en sectoraal verdeeld”, vertelt Twan Vulik. “In het verleden was een fijnmazig distributienetwerk nodig, maar in de huidige tijd is dit steeds minder belangrijk. Communicatie en dienstverlening verlopen grotendeels digitaal en bovendien bezoeken wij in 95% van de gevallen onze klanten.” Ook op nationaal niveau is binnen ABN AMRO veel aandacht voor kennisuitwisseling. “We werken met virtuele sectorteamen en landelijke sectorspecialisten. Zij voeden ons met informatie”, zegt Jan Thale Haandrikman. Hij benadrukt ook de netwerkfunctie van de bank. “Wij organiseren bijvoorbeeld workshops voor bijvoorbeeld accountants of bedrijven uit technologie, media en telecom. Tijdens deze bijeenkomsten ontmoeten branchegenoten elkaar. Dit leidt tot interessante contacten en levert concrete zakelijke verbindingen op.”

Geografisch maatwerk

Bedrijven Zuidoost-Gelderland is actief in vier gebieden: Arnhem, Nijmegen, de Betuwe en de Achterhoek. “Duidelijk gebieden met elk een eigen cultuur. Ook de netwerken hebben er specifieke kenmerken. Wij hebben dit zoveel mogelijk gematcht met de eigenschappen en ervaring van onze medewerkers. Net als bij de sectorbenadering is ook hier sprake van maatwerk. Dat alles met maar één doel: zorgen voor optimale aansluiting bij de behoefte van onze cliënten.”

Weg omhoog

Over kredietverlening door banken is veel gezegd en geschreven. Twan Vulik: “Sommige branches verkeren nog steeds in zwaar weer en ook de witte raven in een sector hebben daar last van. De cijfers zijn de afgelopen jaren veelal minder rooskleurig en dat speelt uiteraard een rol bij de beoordeling van kredieten, maar we sluiten zeker geen sectoren of bedrijven uit.” Jan Thale Haandrikman wijst ook op de terughoudendheid van klanten. ‘Bij veel bedrijven stonden de investeringen de afgelopen jaren on hold. De bereidheid van onze kant was er wel degelijk, maar er kwamen simpelweg geen aanvragen binnen. Dat verandert, tijdens het laatste teamoverleg kwam een aantal mooie financieringsaanvragen ter sprake. Dat geeft vertrouwen voor de toekomst.” Ook Danny van Brummelen ziet de nieuwe kredietaanvragen toenemen. “Dat is een teken dat we de economische weg omhoog hebben gevonden. Vandaar een nadrukkelijke oproep aan bedrijven in deze regio: ABN AMRO is open voor business en interessante aanvragen uit alle sectoren zijn welkom. We gaan het gesprek graag aan.”

Onderscheidend instrument

De nieuwe marktbenadering van ABN AMRO slaat aan. “Dat merken we. Na een periode waarin veel energie is besteed aan interne processen horen we nu steeds vaker dat we weer duidelijk aanwezig zijn, dat we met goede mensen actief zijn in de markt. Dat is een belangrijk signaal, want hoe goed onze producten en diensten ook zijn, uiteindelijk maken de medewerkers het verschil. Daarom is veel geïnvesteerd in de kennis en vaardigheden van de men-

sen. Onze relatiemanagers zijn stuk voor stuk betrokken professionals die vol voor de klanten gaan en een bijdrage leveren aan hun succes. De sectorbenadering is daarbij een onderscheidend instrument. Relatiemanagers hebben niet alleen kennis van de klant, maar weten ook goed wat er speelt in de branche. Dit vormt de basis voor een goed advies.”

Impact vergroten

De ambitie van Twan Vulik, Jan Thale Haandrikman en Danny van Brummelen is om de impact van de bank in hun werkgebied verder te vergroten. “We willen zoveel mogelijk partijen duidelijk maken dat ABN AMRO een stabiele partner is voor de toekomst. Een bank ook die bedrijven verder brengt. Het uiteindelijke oordeel daarover is aan de klanten. Zij moeten ons waarderen op basis van onze prestaties en bij tevredenheid ons verder promoten in hun netwerk. Gebeurt dat, dan zijn groei en resultaat een vanzelfsprekend gevolg. Dat hebben we dus in eigen hand.” ■

Neem voor meer info contact op met:

Twan Vulik
Mobiel: +31 6 51 47 84 70
twan.vulik@nl.abnamro.com

Jan Thale Haandrikman
Mobiel: +31 6 83 64 84 92
jan.thale.haandrikman@nl.abnamro.com

Danny van Brummelen
Mobiel: +31 6 20 11 15 84
danny.van.brummelen@nl.abnamro.com



BOB-borrel bij Dubotechniek in Zaltbommel

Let op uw mail!
Binnenkort speciale
BOBlid-maatschap actie!



Eind deze maand vindt de volgende BOB-Borrel van Rivierenland Business plaats die deze keer gehouden wordt in samenwerking met Dubotechniek in Zaltbommel. Deze BOB-Borrel zal onder andere in het teken staan van MVO. De exacte datum en nadere gegevens worden bekend gemaakt via www.rivierenlandbusiness.nl en bob.rivierenlandbusiness.nl. Interesse? Meld u aan bij Danny Toonen, danny@vanmunstermedia.nl

Ook lid worden?
Stuur een mail naar:
danny@vanmunstermedia.nl/
kathy@vanmunstermedia.nl
of surf naar
www.rivierenlandbusiness.nl





Benieuwd naar BOB?

Wilt u ook een BOB meemaken? Schrijf u gratis in via de website bob.rivierenlandbusiness.nl en kies de BOB uit waar u zich voor wilt aanmelden. Zodra u zich heeft aangemeld, is dit bij het desbetreffende BOB-event te zien. Ook kunt u dan meteen uw eigen bedrijfsprofiel aanmaken en de naam en NAW-gegevens van uw bedrijf invullen. Als u al eens aan een BOB-Borrel heeft deelgenomen, hoeft u enkel de bij ons bekende gegevens te controleren en desgewenst aan te passen. BOB-leden kunnen hun gegevens op hun uitgebreide bedrijfsprofiel aanpassen, dat bovendien ook nog eens geheel naar eigen wens van extra informatie en afbeeldingen kan worden voorzien. Meer weten over BOB? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen (024-3503240/danny@vanmunstermedia.nl).

BOB breidt team uit

Het team van BOB Rivierenland is versterkt. Om een verdere groei in goede banden te leiden is het eenkoppige BOB-team bestaande uit BOB-organisator Danny Toonen uitgebreid met assistent BOB-organisator Kathy van der Horst. Kathy zal Danny gaan ondersteunen op verschillende vlakken, waaronder bij de marketing en de planning.

Kathy van der Horst: "Ik ben al een paar keer bij een BOB-borrel van magazine Noord-Limburg Business, dat tevens onder Van Munster Media valt, aanwezig geweest en ben erg enthousiast over dit concept. Je ziet gewoon dat ondernemers heel makkelijk met elkaar in contact treden als de setting ontspannen en ongedwongen is. Bovendien is de bevologenheid van Danny erg aanstekelijk. Ik kijk dan ook erg naar uit naar deze nieuwe samenwerking."

Over BOB Rivierenland

Bij BOB Rivierenland staat de connectie Business to Business (BOB) centraal. BOB-Borrels zijn bedoeld voor ondernemers, directeuren en professionals van bedrijven, overheden en non-profit organisaties in de regio. Tijdens de BOB-Borrel kunnen deelnemers op informele wijze in contact te treden met collega-ondernemers. BOB Rivierenland maakt onderdeel uit van het regionale platform Rivierenland Business. Dit platform omvat een tweemaandelijks magazine, een website waar ondernemers ook zelf een actieve bijdrage aan kunnen leveren en diverse (netwerk)evenementen zoals autotestdagen en fora.

Bijdragen aan BOB

Heeft u als ondernemer een sfeervolle locatie die als decor voor een BOB-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Rivierenland beslist van zouden moeten weten? BOB-organisator Danny Toonen is voor de BOB-borrels altijd nog op zoek naar enkele locaties en sprekers. Vraag BOB-organisator Danny Toonen of Kathy van der Horst naar de mogelijkheden.





VAN ECK & VAN STERKENBURG
ACCOUNTANTS BELASTINGADVISEURS

HERENSTRAAT 18
4130 DE SURFW T 0344 66 17 38
INFO@VEVS.NL

WWW.VEVS.NL

Duivendael 4, 4191 MB Geldermalsen
T (0345) 67 13 18
geldermalsen@flynth.nl
www.flynth.nl

FLYNTH
Ondernemen inspireert.

Voet Verhuur voor al uw tijdelijke
stroom en lichtvoorzieningen



Postweg 67a, 4153 XL Beesd
T 0345 684000 - Info@voetverhuur.nl
www.voetverhuur.nl

VOET
VERHUUR.NL



ACCOUNTANTS **jb** ADVISEURS



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

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

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

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

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

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

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail info@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535788.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 58c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 88
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl

Minder snel hypotheekrenteaftrek bij een woning in aanbouw

Bent u bezig met de bouw van een nieuwe woning? In oktober heeft de Hoge Raad een uitspraak gedaan over de vraag vanaf welk moment u dan recht heeft op hypotheekrenteaftrek. In deze column zal ik verder ingaan op de gevolgen van deze uitspraak.

U heeft alleen recht op aftrek van hypotheekrente wanneer u een eigen woning heeft. In de wet staat dat ook een 'woning in aanbouw' kan kwalificeren als eigen woning. Daarvoor is allereerst vereist dat u aannemelijk kunt maken dat u de nieuwe woning binnen een bepaalde termijn zal betrekken. De daarvoor gestelde termijn is het lopende jaar plus de drie daaropvolgende kalenderjaren. Wanneer u dus dit jaar een woning in aanbouw heeft, moet u aannemelijk kunnen maken dat de woning vóór 1 januari 2018 bewoond zal gaan worden. Op basis van de huidige belastingplannen zal overigens structureel aan deze verlengde termijn worden vastgehouden.

De Hoge Raad heeft bepaald dat het begrip 'woning in aanbouw' naar het spraakgebruik moet worden uitgelegd. Dit betekent dat pas sprake is van een 'woning in aanbouw' vanaf het moment van aanvang van de (feitelijke) bouwkundige werkzaamheden die tot stichting van die woning leiden. Kort gezegd: bij aanvang van de bouw.

Onbebouwde grond kwalificeert volgens de Hoge Raad dus niet als 'woning in aanbouw'. Hetzelfde geldt voor grond waarop een bouw-

werk aanwezig is dat nog gesloopt gaat worden. Koopt u dus een oud pand met de bedoeling dit te laten slopen, dan heeft u geen recht op hypotheekrenteaftrek totdat met de daadwerkelijke nieuwbouw is aangevangen. Dit is voor de praktijk alles behalve goed nieuws. Uit de parlementaire geschiedenis blijkt dat de wet bedoeld is om de aankoop van een nieuwe woning niet te bemoeilijken. De Hoge Raad erkent dit zelf ook, maar ziet geen ruimte voor een doelgerichte uitleg van de wet. Een taalkundige uitleg is volgens de Hoge Raad de enige mogelijkheid. Blijkbaar is de Hoge Raad bang om op de stoel van de wetgever te gaan zitten.

De Hoge Raad geeft aan dat het wel denkbaar is om aan te sluiten bij een ander tijdstip dan bij de aanvang van de bouw. Bijvoorbeeld het tijdstip van aankoop of het tijdstip van de sloop. Hiermee geeft de Hoge Raad eigenlijk al een voorzet aan de wetgever om in actie te komen. Het is dan ook de hoop dat ze in Den Haag niet te lang blijven stilzitten en op korte termijn met een echte oplossing komen. Tot die tijd kunt u maar het beste zo snel mogelijk de eerste hepaal laten slaan. ■



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





PORSCHE SCENE LIVE

Porsche Scene Live is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Vol met bijzondere Porsches en hun eigenaren, verslagen van Porsche evenementen van Nederlandse en Belgische bodem.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

Sport&Fitness Magazine is al 30 jaar het enige echte Nederlandse fitness magazine. Met recht een blad voor iedereen die gezonder, sterker en vitaler wil worden en blijven.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



SPANJE MAGAZINE

Voor iedereen die van Spanje houdt, met als uitgangspunt: 'la vida buena en España' – het goede leven in Spanje. Spanje Magazine staat vol met reportages, stedentrips, natuurreizen en Spaans nieuws.

Prijs: € 3,59 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

magazine.nu

DE DIGITALE KIOSK



Doodmoe geboren *en geen medicijn*



Energy4All steunt het onderzoek naar een medicijn voor kinderen met een energiestofwisselingsziekte. Deze kinderen hebben nu helaas nog een beperkte levensverwachting. Uw steun is dringend nodig. Word donateur!

Stop energiestofwisselingsziekten



Genomineerden Business Event West Betuwe bekend

Op maandagavond 17 november wordt de zevende editie van het Business Event West Betuwe georganiseerd. Inmiddels zijn de genomineerden bekend gemaakt.



Het Business Event wordt gepresenteerd door Ruben Nicolai.

De gemeentes Tiel, Buren, Culemborg, Geldermalsen en Neder-Betuwe verlenen wederom hun medewerking aan dit event. Tijdens het officiële programma wordt de 'Onderneming van het Jaar' bekend gemaakt in twee categorieën. Hieronder de genomineerden:

MKB en Detailhandel

- Kinderdagverblijf Buitenpret - Joke Borgstein (Buren)
- Bouman Online Juwelier - Robbert Treffers, Herman en Hanny Treffers (Culemborg)
- Bottesteyn Interieurs - Walter Claesen en Marion Murman en Rik Claesen (Geldermalsen)
- Prima Voor Elkaar BV - Hans en Kees van Klaarbergen (Neder-Betuwe)
- Restaurant Bij Casper - Casper van Hesteren (Tiel)

Industrie en Dienstverlening

- Mivar Group BV - Leon Kimman (Buren)
- IMT - Raynaud Mignot (Culemborg)

- RadioAccess BV - Maurits Zandbergen (Geldermalsen)
- Ojah BV - Jeroen Willemsen, Wouter Jansen, Frank Giezen, Henri van de Bilt (Neder-Betuwe)
- De Vree en Sliepen - Peter Dikker en Ted van der Netten van Stigt (Tiel)

Ruben Nicolai

Het Business Event zal worden gepresenteerd door Ruben Nicolai. Deze televisiepersoonlijkheid en cabaretier zal de genomineerde ondernemers in een persoonlijk, onderhoudende en professionele setting begeleiden en interviewen. Naar verwachting zullen er veel ondernemers aanwezig zijn in de Agnietenhof om deze feestelijke avond bij te wonen.

Betrokkenheid

Het Business Event West Betuwe wordt ondersteund door hoofdsponsor Rabobank West Betuwe, official partner AT&C Accountants Belastingadviseurs en gemeenten Culemborg, Geldermalsen, Tiel, Buren en Neder-Betuwe. Hoofdsponsor

Rabobank West Betuwe reikt, net als voorgaande jaren, een extra award uit met een nog te bepalen thema. Ook de verschillende ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen uit de eerder genoemde gemeenten, VNO-NCW midden en diverse Businesspartners steunen dit Event omdat het een platform en een positieve stimulans is voor ondernemend West-Betuwe.

Kaarten bestellen

Wilt u deze geheel verzorgde, onderhoudende en inspirerende netwerkvond niet missen? Voor meer informatie en het bestellen van de kaarten kunt u terecht op de website van de organisatie: www.businesseventwestbetuwe.nl. Blijf op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in de voorbereidingen via het twitteraccount @NBenu (praat mee via de hashtag #BEWB14) en zoek ons op Facebook (Business Event West Betuwe) en like de pagina. ■

Just4Safety

Zodat u weet wat u moet doen!

Rust en overzicht zijn van groot belang bij een ongeval. Maar hoe doet u dat? Een collega valt ineens neer of loopt een brandwond op of uw kind verslikt zich. Wat is er fijner dan wanneer u niet in paniek raakt en weet wat u moet doen? De medewerkers van Just4Safety schrikken nergens meer van. De trainers zijn allemaal mensen die dagelijks in crisissituaties terechtkomen. Brandweermensen, ambulancepersoneel en verpleegkundigen die om de haverklap te maken krijgen met wat voor u een indrukwekkende gebeurtenis kan zijn. Op het werk of thuis.

Een BHV, (kinder) EHBO, reanimatie en AED opleiding bestaat bij Just4Safety voor het grootste deel uit praktisch- en scenario trainen. Uit onderzoek blijkt dat het leerrendement bij praktische opleidingen 80 procent is!

Breed aanbod

Just4Safety is een erkend opleidingsinstituut in Tiel en heeft een realistische praktijkruimte met een nagebootste woning, instructieruimtes en de nieuwste materialen. Er is een breed aanbod aan trainingen, voor particulieren en bedrijven. Klanten zijn MKB, grote bedrijven en overheidsinstanties, kinderdagverblijven, (gast)ouders en scholen. Opleidingen op locatie zijn ook mogelijk. Ook voor uw BHV, EHBO en reanimatie materialen en onderhoud bent u bij Just4safety aan het juiste adres!

Kijk op www.just4safety.nl voor meer informatie en het volledige cursus aanbod. ■

T 06-47580576
E info@just4safety.nl



WE HELPEN KINDEREN GROEIEN

Kinderen kunnen pas groeien en zich ontwikkelen als ze zich veilig voelen en naar school kunnen. Save the Children geeft kinderen de kans om te groeien en we stoppen pas als de situatie voor kinderen structureel is verbeterd.

Kinderen hebben uw steun hard nodig.

Doneer nu!

Ga naar savethechildren.nl of bel 0800-1747.

Red hun leven. Red hun dromen. Red hun toekomst. savethechildren.nl

Save the Children

CBF VOOR GOEDE DOELLEN

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

'Ik kan lezen in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

bartimeus sonneheerdt VERENIGING

Gratis advertentie

CBF VOOR GOEDE DOELLEN

"Office 365, altijd up-to-date ICT-gereedschap zonder grote investeringen."

Meer informatie: www.altijdsoftwareparaat.nl

ASPECT ICT

Ieder detail bekeken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl

Interview met Hans van Everdingen en Robert Bogtstra van FSV Risk Advisory

Is jouw informatie veilig?

Het hacken van websites en computers is niet het enige informatiebeveiligingsrisico dat bedrijven lopen. Het verlies van een USB-stick of een mobiele telefoon, of het stelen van gevoelige bedrijfsinformatie door (ex-) werknemers zijn andere gevaren die op de loer liggen. FSV Risk Advisory, gespecialiseerd in Informatiebeveiliging en Risicomanagement, wil meer bewustzijn bij ondernemers voor deze problemen creëren.

“Mijn gegevens zijn niet aantrekkelijk voor anderen”, dat is wat Robert Bogtstra en Hans van Everdingen van FSV Risk Advisory, dikwijls te horen krijgen. “Dit misverstand willen wij graag de wereld uit helpen.” Het gaat hackers veelal om de kick om ergens binnen te komen. Voor je het weet, ligt er gevoelige informatie op straat. Van adressen en telefoonnummers tot creditcard- en bankgegevens. Je moet anticiperen op het kwade, want dat is er nu eenmaal. Zeker in crisistijd, want dieven worden dan nog creatiever.

Lek van binnen

Verreweg de meeste informatie wordt van binnenuit gelekt. In ongeveer 90 procent van de gevallen gebeurt dit door (ex-) werknemers. Soms doelbewust, bijvoorbeeld iemand die zijn ontslag ziet aankomen en snel wat informatie wil doorver-

kopen, of zijn werkgever een hak wil zetten door gegevens te wijzigen. Maar het kan ook per ongeluk gebeuren, of doordat iemand zijn computer zowel privé als zakelijk gebruikt, waardoor de bedrijfsinformatie niet goed is beveiligd.”

Mobile Device Management

Met de komst van smartphones en tablets wordt beveiliging nog belangrijker. FSV Risk Advisory voorziet bedrijven en organisaties van een onafhankelijk en strategisch advies op maat door middel van een assessment.

Onderdeel van onze Risico Assessment is bijvoorbeeld het bepalen wie de devices gaan gebruiken. Iedereen of alleen medewerkers met een specifieke rol? En geef je hen volledig of beperkte toegang tot deze gevoelige data bij het gebruik van een Mobile Device? Daar moet een bedrijf van tevoren een goede afweging in maken. Door vooraf een goede strategie te bepalen kun je veel ellende voorkomen. Achteraf een lek repareren kost veel meer tijd en geld. Ook de schade zelf kan flink in de papieren lopen.

Tips

Zorg dat je inzichtelijk hebt wat er met je gegevens gebeurt, dat is de belangrijkste tip die FSV Risk Advisory aan ondernemers mee wil geven. Het uitbesteden van je server aan bijvoorbeeld een Cloud provider geeft een gevoel van schijnveiligheid. Als bedrijf blijf je eindverantwoordelijk voor wat er met de bedrijfsgegevens en de klantinformatie gebeurt. Ga in zee met partijen die gecertificeerd zijn en waarbij je het recht hebt

op audit, zodat je altijd zelf in controle blijft. Neem contact op met FSV Risk Advisory om te kijken hoe veilig jouw informatie is. ■

FSV Risk Advisory
info@fsvriskadvisory.nl, telefoon: 0418 579689 of kijk op de website: www.fsvriskadvisory.nl



BUSINESS FLITSEN



PERENBOOM IN DRUTEN ALS SYMBOOL VOOR AFVAL ALS GRONDSTOF

In het kader van de regionale campagne Kijk! afval=grondstof, hebben wethouder Sjef van Elk, gemeente Druten en Peter van Heeswijk, directeur van Dar een perenboom geplant in Druten. De perenboom staat symbool voor afval als grondstof. Dit is tevens de kernboodschap van de campagne.

Tijdens de kick-off van de regionale campagne ontving wethouder Sjef van Elk namens Dar en ARN een waardebon voor een perenboom. "De oogst van de peren is voor de inwoners", aldus Sjef van Elk en Peter van Heeswijk. Met het plaatsen van de boom bedanken de partijen inwoners ook voor het scheiden van gft-afval. Als zij gft-afval (zoals perenschillen) namelijk goed scheiden kan er compost van worden gemaakt. De regionale campagne ging afgelopen september van start. Dar streeft samen met de gemeenten Beuningen, Druten, Groesbeek, Heumen, Millingen aan de Rijn, Nijmegen, Ubbergen en Wijchen naar 'zero waste', oftewel geen restafval. De campagne helpt daarbij.

Meer informatie over campagne is te vinden op www.dar.nl. Voor vragen nemen inwoners contact op met het klantencontactcentrum van Dar. Maandag t/m vrijdag van 08.00 tot 17.00 uur, via 024-371 6000 of via info@dar.nl.

Fotografie: Geert Timmer

EEN 'PRETTIG GESPREK' IN HET GASTVRIJE HART VAN NEDERLAND!

Dinsdag 21 oktober stond er wat anders op de menukaart van Restaurant de Betuwe in Tiel. Deze keer geen lopend buffet maar een 'prettig gesprek' met 6 ondernemers en 35 kandidaten.

Het 'prettig gesprek' is het hart van de innovatieve werkgeversbenadering 'WERKTOP' in de gemeenten Tiel, Neerijnen en West Maas en Waal. Wat zijn de talenten van de kandidaten, en hoe sluit dat aan bij de vraag van ondernemers? Niet de cv, maar de persoonlijkheid is belangrijk, daar staat WERKTOP voor. Ondernemers en kandidaten vertellen elkaar tijdens het 'prettig gesprek' over hun kwaliteiten, talenten en wensen. De focus ligt op wat er wel kan en er wordt niet gekeken naar problemen of onmogelijkheden.

Het werd ook deze keer een zeer 'prettig gesprek'. Zowel de aanwezige werkgevers als de kandidaten waren erg te spreken over deze persoonlijke aanpak waarbij de menselijke maat centraal staat. Met afspraken en matches gingen werkgevers en kandidaten de deur uit.

Werktop is sinds 1 september van start gegaan binnen de Gemeente Tiel. Inmiddels zijn er 35 kandidaten aan het werk door deze aanpak.

ZIEKENHUIS RIVIERENLAND ONTVANGT OPNIEUW VAATKEURMERK

Onlangs ontving Ziekenhuis Rivierenland opnieuw het Vaatkeurmerk uit handen van de Hart & Vaatgroep. Het doel van het Vaatkeurmerk is ziekenhuizen te stimuleren tot verdere kwaliteitsverbetering.

De toekenning van het Vaatkeurmerk 2014 betekent dat Ziekenhuis Rivierenland zich positief onderscheidt op het gebied van aandoeningen en behandelingen aan de slagaders in benen, bekken, buik, aorta en hals. In Nederland overlijden elke dag 60 vrouwen en 52 mannen aan hart- en vaatziekten.

Om het Vaatkeurmerk te krijgen, moeten ziekenhuizen voldoen aan specifieke kwaliteitscriteria. Deze criteria zijn tot stand gekomen in nauwe samenwerking met beroepsgroepen van vaatchirurgen, interventieradiologen, vasculair internisten en vaatverpleegkundigen.

"Office 365, vanaf € 4,10 per persoon per maand met uw bedrijf in de Cloud."

Meer informatie: www.altijdssoftwareparaat.nl

ASPECT ICT

Ieder detail bekijken!

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl

Kijk eens kritisch naar jouw week

In de periode dat mijn vorige column gepubliceerd werd, was de zomervakantie net achter de rug en gaf ik aan dat dit een goed moment was om een nieuwe start te maken. Een nieuw begin, waarin je als ondernemer voortaan beter voor jezelf zorgt. Maar hoe staan we er nu voor?



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

Heb je al een begin gemaakt of heb je inmiddels de juiste balans tussen werk en privé gevonden? Voor iedereen zal het de komende tijd allemaal wat moeizamer worden, we moeten een tandje bijzetten...

En ja hoor we worden ziek of we nemen een baaldagje vrij of we werken gewoon een stuk minder hard.

Allemaal mogelijkheden om niet optimaal te hoeven presteren. Bij de een kan het makkelijker als de ander, maar toch gebeurt het regelmatig.

En toch is dit niet nodig! Want waarom zorgen we niet beter voor onszelf? Dit betekent: een juiste balans tussen werk en privé. En de balans tussen inspanning en ontspanning. Over timemanagement

gesproken... Alles zodanig indelen dat het leuk blijft en dat je een gezond maar vooral leuk leven hebt. Daar ben je zelf dus verantwoordelijk voor.

Elementen die herkenbaar moeten zijn:

- Hard en succesvol werken
- Lichamelijk inspanning
- Geestelijke ontspanning
- Gezond eten/drinken

Deze bovenstaande zaken maken ons leven tot een succes. En dat is altijd leuk. Maar daar moet je wel wat voor doen.

Vaak zit dat doen in regelmatig bewegen/sporten. Een uur doorlopen met de hond is ook al genoeg. Bewegen zorgt er namelijk voor dat je geestelijk kan ontspannen en zaken ruimer en beter in perspectief kan

zien. Misschien zouden bedrijven en instellingen voorafgaand aan pittige vergaderingen eerst een uur met of zonder elkaar moeten gaan sporten. Dan zal de vergadering veel effectiever verlopen en daarnaast werk je ook weer aan je momenten van geestelijke ontspanning. Per week zul je toch 3-5 momenten van geestelijk ontspanning moeten creëren. Dus kijk eens kritisch naar jouw week...

Voldoet die aan deze voorwaarde dan lekker door blijven gaan. Zo niet, dan heb je nog wat te doen. Vooral voor jezelf! En iedereen in jouw omgeving profiteert hier van mee, zowel privé als op je werk. ■



Kom genieten van onze "Optie Special": Drie gangen voor
€29.99,- met keuze uit de gehele kaart.

Verras uw vrienden of zakenrelaties, geef een etentje weg!
U bepaald zelf de waarde van onze Optie cheque.

Openingstijden:

Dinsdag tot en met vrijdag vanaf 11.00 uur
Zaterdag en Zondag vanaf 12.00 uur
Keuken open van 12.00 - 21.00 uur

Hogestraat 5 6651 BD Druten
Telefoon 0487 - 52 39 31
www.dn-optie.nl
e-mail: info@dn-optie.nl



Karim

Karim de Groot Fotografie

0649115741

uw bedrijf in beeld

www.karim.eu



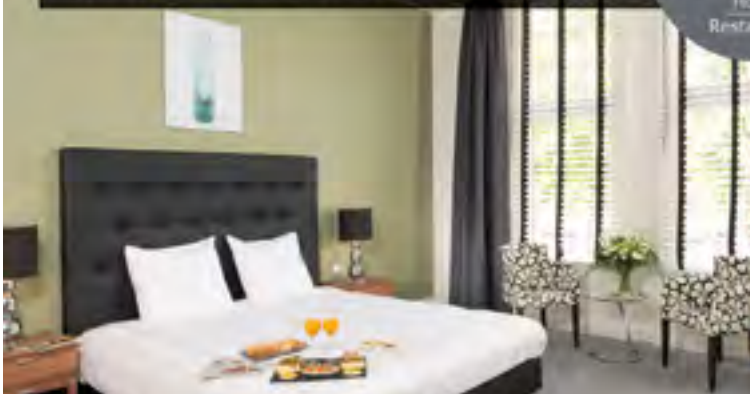
LUXE OVERNACHTEN IN EEN UNIEKE AMBIANCE

KOM TOT RUST IN DE STIJLVOLLE EN RUIME KAMERS



HEERLIJK GENIETEN VAN CULINAIRE GERECHTEN

FEESTEN EN PARTIJEN VAN 25 TOT 250 PERSONEN



Meenl 57 • 4141 AB Leerdam • Tel: 0345 618393
www.heloudcposthuys.nl • info@heloudcposthuys.nl



RIVIERENLAND

BEDRIJFSWAGENTESTDAG



Alle vooroorde

Te groot, te onhandig, niet financieel aantrekkelijk genoeg; alle vooroordelen over bedrijfs-wagens werden tijdens de Bedrijfswagentestdag van Rivierenland Business op 16 oktober overboord gegooid. De deelnemende auto's scoorden juist goed op compacte afmetingen, wendbaarheid en voordeligheid.

De parkeerplaats van Gasterij De Os en het Paard in Deil vult zich al snel met de verschillende bedrijfsauto's die eerst door de fotograaf uitgebreid op de foto worden gezet. De medewerkers van het restaurant ontvangen de deelnemers en dealers met open armen en schotelen een heerlijke lunch voor. Na een korte briefing over het verloop van de dag vertrekt de stoet naar de eerste stoplocatie, De Heeren van Suylighem in Zuilichem.

Hier kunnen de gasten onder het genot van een hapje en een drankje de testformulieren invullen. Daarna wordt de route vervolgd naar Grieks – Mediterraans restaurant Grand Athina in Leerdam. Hier krijgt iedereen wederom een heerlijke versnapering en wat te drinken en wisselen de testrijders uitgebreid met elkaar ervaringen uit. Na de testritten wordt de dag afgesloten bij Gasterij De Os en het Paard. Hier kunnen de testrijders nog een ritje extra rijden in auto's die hun voorkeur genieten. Tijdens het diner passeren diverse culinaire hoogstandjes de revue. Het sfeervolle voormalig gemeentehuis van Deil, waar De Os en het Paard in gevestigd is, biedt het perfecte decor om te netwerken en na te praten over de prestaties van de auto's. Hoe de auto's zijn bevallen leest u in de testverslagen.

len overboord

Deelnemers:

Richard Balk – Balk Hechttechniek
Rob van den Beuken – Lander Werk en Participatie
Gerard van Duren – Lander Werk en Participatie
Pieter Hol – Topslagerij Hol
Arnold van Ooijen – Greentech Energy
Danny Toonen – Van Munster Media
Roel Verhagen – Verhagen Dakbedekking
Maikel Verhoeks – Aad's Flowers BV
Tim van Wijngaarden – Bal Media
Ted Lagarde, De Schansehoeve

De Zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:

Locaties:

- De Heeren van Suylighem
- Grand Athina
- Gasterij De Os en het Paard

Dealers:

- Autobedrijf Jos van Boxtel
- Autobedrijf van Tilborg
- Gerritse/ Hendriks Forddealer Tiel, Oss, Zaltbommel
- Mulders Autobedrijf
- Schouten Tiel
- VKV Groep



“Wij zetten de voordelen voor u op een rijtje”

Financial
Lease
4,9%
rente

De Ford Transit Range • Zuinig • Veilig • Ruim • Comfortabel • Voordelig

Bedrijfswagens zijn er in alle soorten en maten. En welke u ook nodig heeft voor uw zaak: met een Ford Transit maakt u altijd een juiste keuze. Kies dus nu voor de Transit Custom (Bestelauto van het Jaar 2014), Transit Connect (International Van of the Year 2014), Transit Courier of de compleet nieuwe Transit.



20% bijtelling



20% bijtelling



Bestelauto
van het jaar 2015

Ford Transit Courier vanaf 9.990,-
Ford Lease vanaf 269,- p.mnd./61,- p.w.

Ford Transit Connect vanaf 11.590,-
Ford Lease vanaf 295,- p.mnd./68,- p.w.

Ford Transit Custom vanaf 17.925,-
Ford Lease vanaf 369,- p.mnd./85,- p.w.

Ford Transit vanaf 20.475,-
Ford Lease vanaf 399,- p.mnd./92,- p.w.

Alle prijzen in euro's. Prijzen zijn excl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage, tenzij anders aangegeven. Wijzigingen voorbehouden. Zie voor kosten en voorwaarden ford.nl. Afgebeelde auto's kunnen afwijken van standaardspecificaties. Ford Lease prijzen gebaseerd op 20.000 km/72 mnd. en op full operational lease, excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. Ga voor meer informatie naar: ford.nl/bedrijfswagens.



Hendriks
Oss

0412 - 69 90 99

www.autobedrijf-hendriks.nl

M.C.Gerritse
Tiel

0344 - 62 08 02

www.ford-gerritse.nl

Hendriks
Zaltbommel

0418 - 57 50 00

www.autobedrijf-hendriks.nl

FORD CONNECT



DEALER: GERRITSE/HENDRIKS FORDDEALER TIEL, OSS, ZALTBOMMEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BRUNO BRONS

Roel Verhagen: "Een bekend merk onder de bedrijfswagens. Niet zo gek wanneer je bedenkt dat je ontzettend veel ruimte krijgt in deze auto en het verbruik prima is. Bovendien heeft dit model een mooie uitstraling en zijn de onderhoudskosten acceptabel. Hij heeft een goed vermogen en rijdt ook nog eens uitstekend!"

Danny Toonen: "Deze auto geeft je meer het gevoel van een personenwagen, waardoor hij prima rijdt. Er hangt natuurlijk een prijskaartje aan deze wagen, maar voor dit bedrag krijg je wel een zeer complete auto voorzien van allerlei opties."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Connect
Type:	Trend L1
Transmissie:	5 versnellingen, handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600
Vermogen:	95pk/70kw
Koppel:	230 Nm
Verbruik:	1 op 22.7
Acceleratie:	n.v.t.
Topsnelheid:	n.v.t.
Uitrusting:	Metaallak, Cruise control, 16" Licht metalen velgen, mistlampen voor, LED laadruimteverlichting, achteruitrijcamera,
Verkoopprijs:	€ 18.540 excl. BTW (excl. kosten rijklaarmaken)
Leaseprijs:	vanaf €68,- per week via Ford Lease (full operational, obv. 20.000 p/jr, 6 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 11.590,- excl. BTW
Informatie:	evdp@autobedrijf-hendriks.nl





DEALER: GERRITSE/HENDRIKS FORDDEALER TIEL, OSS, ZALTBOMMEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PIET VISSERS

Ted Lagarde: "Het rijgedrag, comfort, de veiligheid en de afwerking; deze auto scoort op alle fronten meer dan voldoende. Er is helemaal niets aan te merken op de prijs. Ik zou deze wagen zeker aan iedereen aan willen bevelen!"

Rob van den Beuken: "Een lekkere handige wagen. Hij is niet de grootste, maar wel superwendbaar. Hiermee krijg je een prima auto voor een schappelijke prijs."

Pieter Hol: "De Ford Courier is zeer luxe uitgevoerd en voorzien van allerlei toeters en bellen. Hij rijdt comfortabel en is voorzien van een geweldige uitstraling. De prijs vind ik zeer interessant. Een echte alleskunner die geschikt is voor allerlei ritten."

SPECIFICATIES

- Merk: Ford
- Model: Courier
- Type: Trend
- Transmissie: 5 versnellingen, handgeschakeld
- Cilinderinhoud: 1500
- Vermogen: 75pk/55kw
- Koppel: 190 Nm
- Verbruik: 1 op 24.4
- Acceleratie: (0 tot 100km/u) n.v.t.
- Topsnelheid: n.v.t.
- Uitrusting: Metaallak, Roof Rails, Cruise Control, Tyre pressure monitoring, parkeersensoren achter, LED laadruimteverlichting, 15 inch
- Verkoopprijs: € 15.265,- excl. BTW (excl. kosten rijklaarmaken)
- Leaseprijs: vanaf €63,- per week via Ford Lease (full operational, obv. 20.000 p/jr, 6 jaar, excl. btw)
- Vanafprijs: € 9.990,- excl. BTW
- Informatie: evdp@autobedrijf-hendriks.nl

FORD COURIER



FORD TRANSIT



DEALER: GERRITSE/HENDRIKS FORDDEALER TIEL, OSS, ZALTBOMMEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: EDWIN VAN DER POEL

Richard Balk: "Een fijne comfortabele auto. Hij rijdt erg stil en is van binnen keurig afgewerkt. Je krijgt het gevoel dat je in een personenwagen rijdt. Het brandstofverbruik vind ik reuze meevallen. De prijs-kwaliteitverhouding is ruim voldoende."

Tim van Wijngaarden: "Rechttop staan is mogelijk in deze auto. Hij heeft dan ook een flink volume. Ik vind de Ford Transit een nette, representatieve en degelijke bedrijfs-wagen die op alle mogelijke manieren kan worden aangepast op de wensen van de klant. De prijs is zeker niet ongunstig, maar uiteraard wel afhankelijk van de opties en de uitvoering die je kiest."

Gerard van Duren: "De Ford Transit maakt op mij een mooie en verzorgde indruk. Hij vertoont positief stuurgedrag. Hij is goed geprijsd en er is een breed assortiment in modellen. Kortom een nette verschijning voor een breed publiek!"

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Transit
Type:	310 L2H2 Bestelwagen Trend FWD
Transmissie:	6 versnellingen Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2200
Vermogen:	125pk/92kw
Koppel:	275 Nm
Verbruik:	1 op 13.7
Acceleratie:	0 tot 100km/u
Topsnelheid:	n.v.t.
Uitrusting:	Metaallak, start/stop, LED laadruimteverlichting, Tyre Pressure Monitoring, 13-polige trekhaak met trailer sway control
Verkoopprijs:	€ 27.125,- excl. BTW (excl. kosten rijklaarmaken)
Leaseprijs:	vanaf €91,- per week via Ford Lease (full operational, obv. 20.000 p/jr, 6 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 20.475,- excl. BTW
Informatie:	evdp@autobedrijf-hendriks.nl





TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY

Toyota Auris



NU AL VANAF
€ 16.495,-

Inclusief € 1.000,- inruilpremie

v.a. **14%**

Standaard rijk uitgerust voor jarenlang zorgeloos rijden!

De Toyota Auris is heel betrouwbaar, ruim en rijk uitgerust. Zo is hij standaard o.a. voorzien van elektrisch bedienbare ramen, centrale vergrendeling met afstandsbediening en LED dagrijverlichting. En dankzij z'n betrouwbaarheid kunt u er jarenlang zorgeloos mee rijden! De Auris is er nu inclusief € 1.000,- extra inruilpremie al vanaf € 16.495,-. De Auris is ook verkrijgbaar als wagon. Deze Auris TS Hybrid is zakelijk zeer interessant dankzij 14% bijtelling. Hierdoor heeft u al een Auris TS Hybrid vanaf € 125,- netto p/mnd. Kijk voor meer informatie over de Toyota Auris op toyota.nl of kom naar onze showroom. U bent van harte welkom.

Brandstofverbruik (EC/136/2014J) varieert van 3,8 L/km (26,3 km/L) t/m 4,2 L/km (23,8 km/L), CO₂: 88-97 gr/km.

*Prijs incl. BTW en € 1.000,- inruilpremie, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Afgebeeld de Auris Trend vanaf € 18.995,-. Actieperiode loopt van 15-08-2014 t/m 31-10-2014 (mits geregistreerd voor 31-12-2014). Wijzigingen voorbehouden.

Jos van Boxtel

's-Hertogenbosch, Hervensebaan 11, 073-6496633
www.josvanboxtel.nl

Toyota PROACE

De flexibele zakenpartner



Toyota heeft in september van dit jaar de PROACE geïntroduceerd. Er is keuze uit twee lengtes, twee dakhoogtes en drie krachtige motoren. De middelgrote bedrijfswagen heeft een laadvermogen van 5m³, 6m³ of 7m³.

De PROACE is ontwikkeld als opvolger van de succesvolle HiAce, maar is om aan de Europese vraag te voldoen leverbaar in meerdere varianten. De bedrijfswagen heeft een laadcapaciteit van 5m³, 6m³ of 7m³ en een laadgewicht van maximaal 1.200 kilo. Bovendien is de nieuwe PROACE leverbaar met één of twee schuifdeuren en met twee achterdeuren of een achterklep.

Drie krachtige dieselmotoren

Toyota biedt de nieuwe bedrijfsauto aan met drie krachtige dieselmotoren, die tot 2.000 kilo mogen trekken. De basis wordt gevormd door een soepele 90 pk aandrijflijn met een 1.6 motor die al 180 Nm bij 1500 tpm vrijgeeft. De tweede motor heeft een slagvolume van 2 liter en biedt 128 pk en is goed voor een koppel van 320 Nm bij 2.000 tpm. De krachtigste motor is 163 pk sterk, ook leverbaar met automaat en heeft een koppel van 340 Nm bij 2.000 tpm.

Leefcomfort

Juist omdat de PROACE een bedrijfswagen is en de bestuurder en zijn passagiers lange dagen maken, heeft Toyota extra aandacht besteed aan het leefcomfort in de cabine. Denk onder meer aan een in hoogte verstel-

bare bestuurdersstoel, een royaal te verstellen stuurwiel, tot een tafel om te klappen passagiersplaats. Ook de standaarduitrusting is goed voor elkaar met bijvoorbeeld mistlampen, dagrijverlichting (DRL), elektrisch bedienbare ramen, afstandsbediening voor de centrale deurvergrendeling en VSC, EBD en ABS. De laadruimte is naar eigen behoefte in te richten. Er is een breed palet ombouwaccessoires beschikbaar als een dakdrager met stalen trap, dakdragers, kokers voor pijpen, montage- en opslagwanden voor in de auto, drie verschillende trekhaaken en houten vloeren, al dan niet met anti-slip coating.

PROACE resultaat van samenwerking met PSA

De PROACE is het resultaat van de samenwerking tussen PSA en Toyota, die al leidde tot de introductie van de (door Toyota gebouwde) succesvolle Aygo. De productie van de PROACE vindt plaats in de Sevelnord fabriek in Noord Frankrijk. De PROACE mag worden gezien als opmaat naar de ontwikkeling van een nieuw gezamenlijk model.

Drie carrosserievarianten

De PROACE kan worden besteld met wielbasis van 3 meter (L1) of van 3,12 meter (L2) en met een dak van 1,94 meter (H1) of 2,28 meter hoog (H2). ■

Informatie: www.josvanboxtelgroep.nl



Lucien Peskens, accountmanager Zakelijke Markt Autobedrijf Jos van Boxtel en afgevaardigde tijdens de Bedrijfswagentestdag.

SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Type:	Gesloten bestel L1H1 128 Aspiration
Model:	PROACE
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.0l
Vermogen:	94KW / 128 PK
Koppel:	320Nm bij 2000 toeren
Verbruik:	1 op 15
Acceleratie:	N.N.B.
Topsnelheid:	170km/u
Uitrusting:	n.v.t.
Verkoopprijs:	€ 20.440,- ex.btw.
Leaseprijs:	€ 449,92,-
Vanafprijs:	€ 17.650,-
Informatie:	www.josvanboxtelgroep.nl



DEALER: AUTOBEDRIJF JOS VAN BOXTEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LUCIEN PESKENS

Richard Balk: "Met zes versnellingen rijdt deze wagen uitstekend, bovendien is hij netjes afgewerkt. Hiermee krijg je een goede auto voor een prima prijs. Wel mis ik de navigatie."

Danny Toonen: "De Nissan NV200 heeft compacte afmetingen en een kleine draaicirkel, waardoor alle vooroordelen die er heersen over bedrijfswagens direct overboord worden gegooid. Hij rijdt lekker soepel en heeft een laag geluidsniveau, dankzij de zes versnellingen. Ik zou deze auto zeer zeker aanbevelen!"

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	NV200
Type:	Professional Edition
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.5 l
Vermogen:	110PK
Koppel:	240Nm
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	n.v.t.
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Airco, Cruise Control, Centrale vergrendeling
Verkoopprijs:	€13.500,- rijklaar, excl. BTW
Leaseprijs :	€ 315,-
Vanafprijs: €	€15.375,-
Informatie:	www.josvanboxtelgroep.nl

NISSAN NV200



NISSAN PRIMASTAR



DEALER: AUTOBEDRIJF JOS VAN BOXTEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TIM VAN OERS

Rob van den Beuken: "Een prima bus die rijdt als een personenwagen. De Nissan Primastar is bovendien voor vele doeleinden inzetbaar en heeft een prima prijs. Een echte alleskunner dus!"

Pieter Hol: "De Nissan Primastar is zeer geschikt voor de ondernemer die veel kilometers rijdt en veel volume nodig heeft. Hij is comfortabel en heeft een fijne stille motor. Voor deze prijs krijg je waar voor je geld."

Danny Toonen: "Een efficiënte, veelzijdige en comfortabele wagen. Hij is praktisch en innovatief en vergemakkelijkt je dagelijkse werkzaamheden. Een echt werkpaard met veel trekkracht. Deze auto kun je overal voor inzetten."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Primastar
Type:	Professional Edition
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.0 l
Vermogen:	115PK
Koppel:	300 Nm
Verbruik:	1 op 14,7
Acceleratie:	n.v.t.
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Airco, Centrale Vergrendeling, Elektrische ramen
Verkoopprijs:	€18.250,- rijklaar, excl. BTW
Leaseprijs :	€385,-
Vanafprijs: €	€20.880,-
Informatie:	www.josvanboxtelgroep.nl



IVECO SCHOUTEN

Test de nieuwe IVECO Daily en FIAT Ducato zelf!

IVECO



PROFESSIONAL



Schouten vestigingen

- Alblasterdam
- Almkerk
- Amsterdam
- Doetinchem
- Nijmegen
- Spijkenisse
- Tiel
- Tilburg
- Utrecht
- Veghel

Schouten Tiel - Marconistraat 20 - 4004 JM Tiel - Tel: 0344 633 644
www.iveco-schouten.nl - info@iveco-schouten.nl

IVECO DAILY



DEALER: SCHOUTEN TIEL

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: EVERT VAN VLIET

Roel Verhagen: "Een prima auto voor wie veel volume nodig heeft. Ook het trekgewicht is fantastisch. De stoel mag van mij nog wel verder naar achteren kunnen. Het is een stille wagen, die beresterk is."

Richard Balk: "De stoelen zijn supercomfortabel door de luchtvering. Hij stuurt kort, waardoor dit model ook makkelijk in de stad rijdt. Fijn zijn de camera en de navigatie. Een prima wagen voor mensen die veel volume moeten vervoeren."

Tim van Wijngaarden: "Een solide en stevige wagen die veilig overkomt. Hij heeft een fatsoenlijke acceleratie, ondanks dat dit een

van de versies is met wat minder vermogen. In deze wagen vind je geen onnodige poespas, maar wel veel degelijkheid."

Gerard van Duren: "De Iveco Daily ziet er verzorgd uit door de mooie afwerking. Een uitstekende wagen voor het zwaardere werk en daardoor geschikt voor beroepen als hoveniers en aannemers."

Ted Lagarde: "De Iveco Daily heeft een goede laadmogelijkheid en is voorzien van een prima afwerking. Een perfecte wagen voor het MKB!"

SPECIFICATIES

Merk:	Iveco
Model:	Daily
Type:	35S13V
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.3l
Vermogen:	130 PK
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 8, afhankelijk van inzet en belading
Acceleratie:	Afhankelijk van inzet en belading
Topsnelheid:	begrenst op 160km/h
Uitrusting:	multimediasysteem "FULL VISION" met achteruitrijcamera, sidebars
Verkoopprijs:	€ €24.500,-
Leaseprijs:	op aanvraag
Vanafprijs:	€ €20.000,-
Informatie:	www.iveco-schouten.nl





DEALER: SCHOUTEN TIEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JAN BOELE

Tim van Wijngaarden: "Een ruime comfortabele bus met een aantrekkelijke uitstraling. De afwerking is mooi en de stoelen zitten fijn. Hij rijdt en stuurt soepel en makkelijk. De instapprijs lijkt mij redelijk gunstig."

Pieter Hol: "Een echte alleskunner voor het grote werk! Hij heeft veel ruimte. Een geweldige auto voor lange ritten. Wat stugger in de vering, maar dat kun je ook verwachten met zo'n groot exemplaar. Ik vind de aanschafprijs niet duur, gezien de aankleding en het volume. Bovendien is bij dit model veel standaard wat bij andere auto's als extra wordt gezien."

Ted Lagarde: "Dit is een wagen die voor diverse bedrijven inzetbaar is. De prijs-kwaliteitverhouding is goed en het weggedrag is prima!"

Maikel Verhoeks: "Door de stoere velgen en de mooie kleur heeft de auto een stoere uitstraling. Bovendien is de Fiat Ducato makkelijk handelbaar en hij rijdt heerlijk. Hij is wellicht wat duurder in aanschaf, maar door alle opties is hij het dubbel en dwars waard!"

SPECIFICATIES

- Merk: Fiat
- Model: Ducato
- Type: 290.5GC.4
- Transmissie: Semi-automaat
- Cilinderinhoud: 2.3 l
- Vermogen: 150 PK
- Koppel: 350 Nm
- Verbruik: 1 op 9
- Acceleratie: 0 tot 100km/u
- Topsnelheid: 170 km/h
- Uitrusting: lichtmetalen wielen, rijstrook assistent, parkeersensoren, achteruitrijcamera

- Verkoopprijs: € €26.750,-
- Leaseprijs : op aanvraag (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
- Vanafprijs: € €18.500,-
- Informatie: www.iveco-schouten.nl

FIAT DUCATO



ISUZU D-MAX



DEALER: AUTOBEDRIJF VAN TILBORG
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARTIN GROENEVELD

Roel Verhagen: "Dit model heeft een degelijke uitstraling, maar ziet er ook heel stoer uit. De instelling van de stoelen is perfect. Veel luxe opties zijn hier standaard. De uitrusting is dan ook zeer compleet te noemen. Het is een werkpaard met een goed uithoudingsvermogen!"

Rob van den Beuken: "Opvallend is dat deze wagen ook op onverharde wegen perfect rijdt. De auto heeft bovendien ontzettend veel trekkracht en biedt veel ruimte voor de lading."

Danny Toonen: "Een stoere pick-up, met een mooi hoog silhouet. Hierin krijg je echt een beetje het vrachtwagengevoel doordat je lekker hoog zit. Hij rijdt heerlijk krachtig."

SPECIFICATIES

Merk:	Isuzu
Model:	D-max
Type:	Double Cab LSX Automaat
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.5 liter / 2499 cc
Vermogen:	120 KW / 163 pk
Koppel:	400 Nm tussen 1400 en 2000 toeren p/m
Verbruik:	1 op 11,9 (fabrieksopgave gecombineerd verbruik)
Laadvermogen:	1.000 kg
aanhangergewicht geremd:	3.500 kg
Laadruimte:	L 1485 H 465 B 1530
Topsnelheid:	175 km/h
Uitrusting:	4X4, Lederen bekleding inclusief stoelverwarming, Climate Control, Cruise control, Radio/cd-speler
Verkoopprijs:	€35.575,- inclusief fabrieksopties
Leaseprijs :	€ €899,00,- (full operational, o.b.v. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€16.999,- excl. BTW/BPM
Informatie:	www.van-tilborg.nl



Van Tilborg

Zaltbommel

VAN TILBORG HEEFT AL
RUIM 50 JAAR ERVARING
MET ALLE AUTOMERKEN

BEDRIJFSAUTO TESTDAG

Bekijk elders in dit magazine de resultaten van de bedrijfsauto testdag!

Natuurlijk is het mogelijk ook zelf onze modellen te testen. U bent van harte welkom!

VAN TILBORG ZALTBOMMEL BEDRIJFSAUTO'S | LEASING

Er zijn oneindig veel mogelijkheden qua bedrijfsauto's, uitvoeringen en op- en ombouw mogelijkheden. Ook op het gebied van leasing en wagenparkbeheer leveren wij graag maatwerk. Voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek bent u van harte welkom! Uiteraard komen wij ook graag naar u toe.



VOOR ÁL UW MOBILITEITSVRAAGSTUKKEN
HEEFT VAN TILBORG DÉ OPLOSSING!



VAN TILBORG

NIEUWE TIJNINGEN 2 | 5301 DA ZALTBOMMEL

☎ 0418 - 512218

✉ INFO@VAN-TILBORG.NL

WWW.VAN-TILBORG.NL



PEUGEOT

ISUZU

Powered for life



CITROËN
SPECIALIST



PEUGEOT EXPERT



DEALER: AUTOBEDRIJF VAN TILBORG
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARTIN GROENEVELD

Maikel Verhoeks: "Het schakelen vond ik even wennen, maar eenmaal op de snelweg reed hij heerlijk. De auto ziet er representatief uit en de parkeersensoren zijn superhandig. Een ideale auto voor klusbedrijven. Door de optionele stellingen kun je er veel gereedschap mee vervoeren."

Richard Balk: "Een fijne compacte wagen met veel opbergruimte. Even wennen was de handrem die links zit. De stoelen vind ik erg comfortabel. Alles bij elkaar opgeteld vind ik het een mooie auto die met een dubbele cabine zowel zakelijk als privé goed te rijden is."

Tim van Wijngaarden: "De Peugeot Expert is een comfortabele representatieve bedrijfs-wagen met een mooie uitstraling en gunstige opties. Rijd ongeveer hetzelfde als een personenwagen, wat ik erg fijn vind. Bovendien heeft hij voldoende laadvermogen."

Gerard van Duren: "Een ideale wagen voor middenstanders met een vervoersbehoefte. Wat opvalt is dat de passagierszijde is ingericht als een luxe auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Expert
Type:	Navteq 2.0 HDi 125pk Dubbele cabine
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.0 liter / 1997 cc
Vermogen:	94 KW / 125 pk
Koppel:	320 Nm bij 2000 toeren p/m
Verbruik:	1 op 14,1 (fabrieksopgave gecombineerd verbruik)
Laadvermogen:	1.128 kg
Aanhangergewicht geremd:	2.000 kg
Laadruimte:	L 1500 H 1449 B 1600
Topsnelheid:	170 km/h
Uitrusting:	Metaallak, Navigatie, Kleurenscherm, Bluetooth, Cruise Control, Parkeerhulp
Verkoopprijs:	€24.240,- inclusief fabrieksopties
Leaseprijs:	€603,74 (full operational, o.b.v. 30.000 p/jr., 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€16.730,- excl. Btw/BPM
Informatie:	www.van-tilborg.nl



Profiteer tijdelijk van
€ 2.500,- extra inruilbonus.



DE NIEUWE VIVARO

GEMAAKT OM ELKE KLUS TE KLAREN.

Ervaar het zelf en ontdek hoe hij rijdt én werkt!

De nieuwe Vivaro staat nu in onze showroom. Een geweldige bestelwagen. Gemaakt om elke klus te klaren. Zo rijdt u met een gloednieuwe Biturbo dieselmotor die zorgt voor het laagste brandstofverbruik in zijn klasse. Ook met zware belading! Ervaar het zelf. Voor deze keer niet met een proefrit, maar met een proefklus. Hierdoor weet u hoe hij rijdt én werkt. Kom langs in onze showroom of bel voor een afspraak bij u op de zaak.



Wir leben Autos.



Tiel, Franklinstraat 2, (0344) 61 61 47.
www.mulders-gm.nl

Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: liter/100 km 8,1 - 5,3; kms/liter 12,3 - 18,9; CO₂ g/km 149 - 185.
Prijs incl. btw en kosten rijbewijs. Kijk voor de actuele en verlooprijke waarden op www.vrijrijden.nl.

www.uwrenaultdealer.nl

WAT ALS UW BEDRIJFSWAGEN ALLES KAN VERVOEREN? LAADLENGTE TOT WEL 4,15 METER NÚ BIJ VKV RENAULT



VANAF € 16.990 -
ALL-IN-ONE VANAF € 72,- PER WEEK
INCL. 5 JAAR ONDERHOUD EN GARANTIE

VKV GROEP.nl
RENAULT | DACIA | RENAULT SPORT

**CULEMBORG
GORINCHEM
TIEL
WAALWIJK
WIJK BIJ DUURSTEDE
ZALTBOMMEL**

ANT. VAN DIEMENSTRAAT 40
EDISONWEG 7
STEPHENSONSTRAAT 3
VAN ANDELSTRAAT 3
ZANDWEG 14
VAN VOORDENPARK 18

TEL. (0345) 54 57 57
TEL. (0183) 64 33 00
TEL. (0344) 61 96 63
TEL. (0416) 65 00 30
TEL. (0343) 57 12 8
TEL. (0418) 57 60 10



Vanaf prijzen zijn exclusief BTW, BPM en kosten rijklaar maken. De vanafprijs is gebaseerd op de uitvoering Renault Trafic Générique dCi 90. Vanafprijs geldig vanaf 1 juni 2014. Op elke nieuwe Renault Trafic geldt een fabrieksgarantie van 2 jr. zonder kilometerbeperking en 12 jr. plaatwerkgarantie. Getoonde modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Voor meer informatie en/of de voorwaarden bel gratis 0800-0303 of kijk op renault.nl. Min./max. verbruik: 5,9 - 6,5 l/100 km. Resp. 16,9 - 15,4 km/l. CO₂ 155 - 170 g/km.

Renault adviseert **elfo**

OPEL VIVARO



DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJF
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JAN DIRK TIMMER

Pieter Hol: "De Opel Vivaro heeft veel trekkracht bij lage toeren. Hij is keurig afgewerkt, kan alles en is daardoor veelzijdig inzetbaar. Bovendien is dit model eenvoudig te rijden en van alle gemakken voorzien."

Ted Lagarde: "Hoewel een automaat mijn voorkeur heeft, vind ik de Opel Vivaro een keurige makkelijke auto met een goede afwerking. Ook de prijs is heel redelijk."

Roel Verhagen: "Deze auto rijdt en stuurt goed en heeft voldoende ruimte in de cabine. Prettig vind ik de grote laadruimte. Voor ons werk helaas te klein, maar wat een comfortabele auto!"

Maikel Verhoeks: "Voor de prijs krijg je een kwalitatief goede auto waar alle opties op zitten. Hij rijdt heel fijn. Je moet houden van het uiterlijk van de neus van deze auto, maar ik vind het mooi!"

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Vivaro 1.6 CDTi Bi Turbo
Type:	L1H1 GB Sport 120PK
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598
Vermogen:	88KW
Koppel:	320Nm
Verbruik:	17
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 13 seconden
Topsnelheid:	171 kilometer per uur
Uitrusting:	Navigatie, Bluetooth, Lichtmetalen Velgen, Airco, Park-Pilot/Bumpers in Kleur
Verkoopprijs:	€23.595,-
Leaseprijs:	€515,- per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€17.995,-
Informatie:	www.mulders-gm.nl





DEALER: VKV GROEP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BAS BIJL

Rob van Beuken: "De Renault Trafic rijdt niet als een bedrijfswagen, maar meer als een personenwagen. Dit vind ik absoluut een pluspunt. De prijs-kwaliteitverhouding is dik in orde, bovendien is dit model makkelijk in gebruik."

Danny Toonen: "Deze nieuwe Renault Trafic is compleet anders dan zijn voorganger. Hij ziet er optisch niet alleen anders uit maar rijdt een stuk comfortabeler. Ik vind deze wagen een prima wegligging hebben. Hij zit comfortabel, doordat de stoelen van hoge kwaliteit zijn. Je hebt in deze auto meer dan voldoende opbergruimte. Ik zou de Renault Trafic aanbevelen als een ruime en comfortabele auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Nieuwe Trafic (in september 2014 gelanceerd)
Type:	Gesloten Bestel L1H1 T27 dCi 120 TT Stop & Start
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598
Vermogen:	120 PK
Koppel:	320/1500Nm
Verbruik:	1 op 16,4
Acceleratie:	0 tot 100km/u in 12 sec
Topsnelheid:	171 KM/H
Uitrusting:	Airco, navigatie met touchscreen, bijrijdersbank, lichtmetalen velgen, enz.
Verkoopprijs: €	€24.565,- ex BTW/BPM
Leaseprijs: €	€497,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€16.990,-
Informatie:	www.vkvgroep.nl

RENAULT TRAFIC



Volg, check en maak kennis met Rivierenland Business



www.facebook.com/rivierenlandbusiness

Voor de dagelijkse nieuwsupdates, winacties en andere interessante informatie voor en door regionale ondernemers. Praat mee en geef je mening!



twitter.com/RvrnlndBusiness

Volg ons voor het laatste regionale nieuws en updates rondom onze evenementen. Of geef feedback op het magazine.



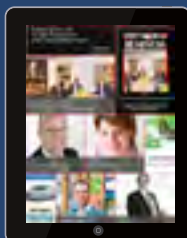
www.linkedin.com/groups/Rivierenland-Business-7487303

Voor de laatste updates rondom onze evenementen en korte terugblikken. Leden van de Rivierenland Business-groep zijn zelf ook meer dan welkom om items te posten!



www.rivierenlandbusiness.nl

Check op onze vernieuwde website het laatste nieuws uit de regio, zoek naar bedrijven in ons uitgebreide bedrijvenregister en lees de columns van onze vaste columnisten. Heeft u interessante informatie voor onze website of wilt u columnist worden? Stuur een email naar jessica@vanmunstermedia.nl



Blader alle printedities van Rivierenland Business ook online door met onze handige blockspagina's. Ook zeer geschikt voor tablet en smartphone!



BOB Rivierenland

Bezoek onze BOB-borrels en maak kennis met ondernemers uit de regio. Meer informatie vindt u op bob.rivierenlandbusiness.nl



Gewoon *opentrekken*

Wat zijn we toch bescheiden, ondernemers. Een hekel aan opscheppen zeker? Maar als u geen hekel aan succes hebt, moet u durven kwetteren. Herrie maken in de markt. Van de takken schreeuwen wat u te bieden hebt. Als reclamebureau helpen we u de juiste toon te vinden. Of dat nu met een online campagne, social media, een sterke mailing, een relatiemagazine of honderd-en-een andere middelen is. Maak een afspraak met Gijs en sla uw vleugels uit.

*Wilt u onze In Beeld ontvangen?
Vraag 'm aan op www.g20.nl*



G₂O