



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 11 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2014

BUSINESS®



Wassink Autogroep

Verwachtingen blijven overtreffen

ABN AMRO door sectorale focus dichter bij klant
'We zijn open voor business'

Special
Bedrijfswagentestdag

Nationaal
Roland Kahn
op weg naar 1 miljard



Zichtbaar in uw regio

OOST-GELDERLAND
BUSINESS

BoB Business Ontmoet Business



Uw vakinformatie altijd binnen handbereik

Vakinformatie 24 uur per dag

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

Adverteren?

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

Word nu ook lid van **BusinessontmoetBusiness**

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

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

Een lidmaatschap kost per jaar 250 euro exclusief btw

Oost-Gelderland Business: het best gelezen magazine!

VOORWOORD



Auto's, auto's en nog eens auto's...

De vijfde editie van Oost-Gelderland Business staat altijd in het teken van de Bedrijfswagentestdag, één van de vele testdagen die we met Van Munster Media door het jaar heen organiseren. Je zou denken dat er niet veel animo is voor het testen van bedrijfswagen, maar elk jaar ben ik weer aangenaam verrast door het animo. Dit jaar was dat niet minder. We mochten wederom een leuke groep ondernemers verwelkomen en ondanks dat het weer een beetje druilerig was, is het een weer een geslaagde dag geworden, mede mogelijk gemaakt Gelders Groenland in Barchem, Strandloge in Winterswijk en De Radstake in Heelweg.

Ook de coverstory van deze uitgave gaat over auto's. Aan het woord is Chiel van Zeijl, algemeen directeur van Wassink Autogroep. Wassink Autogroep heeft haar roots in de Achterhoek en naast vestigingen in Doetinchem en Winterswijk, zijn er ook bedrijven in Arnhem, Nijmegen, Boxmeer en Venlo. Maar het gaat niet alleen over auto's. Zo regelden we ook een e-forum over de huidige en toekomstige ontwikkelingen op de arbeidsmarkt, is ABN Amro aan het woord en hebben we weer diverse gastbijdragen.

Al met al weer een divers nummer! Veel leesplezier

Met vriendelijke groeten,

*Lars van Bergen
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
lars@vanmunstermedia.nl*



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

JAARGANG 11
november 2014, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Lars van Bergen

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest,
Jessica Scheffer, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Lars van Bergen,
Karim de Groot

DRUK
Printerface

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449

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

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

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

© 2014 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke 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

- 6 Verwachtingen blijven overtreffen
- 8 'Opleiden is investeren'
- 15 Column Robert Lagendijk
- 16 Boekenpagina
- 17 Column Lodder
- 18 'We zijn open voor business'
- 23 Column Heilbron

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'

- 25 Opmerkelijk
- 26 Vergaderen in een monument
- 29 Wintermaanden: hét moment voor nieuwe kitvoegen

Bedrijfswagentestdag

- 32 Algemene impressie
- 37 Testverslagen



Ooit begonnen met een vestiging in de regio Oost-Gelderland, heeft Wassink Autogroep inmiddels ook vestigingen in Nijmegen en Noord-Limburg.



Er is veel gaande binnen de huidige arbeidsmarkt.

15
Column Robert Lagendijk: 'Een nieuw begin, waarin je als ondernemer voortaan beter voor jezelf zorgt. Maar hoe staan we er nu voor?'



Danny van Brummelen, Jan Thale Haandrikman en Twan Vulik vormen samen de directie van ABN AMRO Bedrijven Zuid-oost-Gelderland met de gebieden Arnhem, Nijmegen, de Betuwe en de Achterhoek.



Om te voorkomen dat karakteristieke panden verdwijnen, is herbestemmen vaak de enige optie. In sommige gevallen worden deze panden dan ook toegankelijk voor het bedrijfsleven.



29
Januari, februari en maart zijn voor de horeca vaak rustige maanden. De ideale periode om kitvoegen te controleren en waar nodig te vervangen om aan de strenge hygiëne-eisen te blijven voldoen.



33
Testdagen worden altijd goed bezocht en dat is deze keer niet anders. Met 13 testrijders in 7 auto's werden Gelders Groenland in Barchem, De Strandlodge in Winterswijk en De Radstake in Heelweg bezocht.

Verwachtingen blijven overtreffen

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Ooit begonnen met een vestiging in de regio Oost-Gelderland, heeft Wassink Autogroep inmiddels ook vestigingen in Nijmegen en Noord-Limburg waar Kia, Mitsubishi en de personen- en bedrijfswagens van Peugeot en Ford zijn vertegenwoordigd. Bij al deze vestigingen wil Wassink de verwachtingen van elke zakelijke klant overtreffen door middel van lokale service en medewerkers én een centraal aanspreekpunt dankzij een overkoepelende back office.



Chiel van Zeijl in gesprek met een medewerker

Wassink Autogroep is in korte tijd uitgegroeid tot een speler van formaat. Het bedrijf begon met vestigingen in Doetinchem en Winterswijk, waarna in 2009 de vestigingen van Peugeot Opgenoort in Arnhem en Nijmegen werden overgenomen. In 2012 was Boxmeer aan de beurt en in 2013 werden ook de vestigingen van Peugeot Maaspoort en L. van den Hombergh in Venlo aan het portfolio toegevoegd. “Deze overnamestrategie is een bewuste keuze geweest”, geeft algemeen directeur Chiel van Zeijl aan. “Met de merken Kia en Peugeot bedienen we nu een groot aaneengesloten gebied. Bovendien hebben bedrijven zoals Peugeot Maaspoort en Opgenoort een

lange historie en een uitstekende reputatie.” Maar het bedrijf is haar roots, die sterk verankerd zijn in de Achterhoek, zeker niet uit het oog verloren. “Het blijft immers toch people’s business en dan is een klik met de klanten essentieel. Zelf zien we deze onderneming dan ook als een innovatief autobedrijf met de beleving van een dorpsgarage. Hier doe je nog altijd gewoon zaken met jouw lokale vestiging.”

Wassink Business Service

Met de overnames in de afgelopen jaren staat de teller voor Wassink Autogroep op 9 vestigingen. In de vestigingen in de regio Oost-Gelderland, te weten

Doetinchem en Winterswijk, zijn auto’s van de merken Kia en Peugeot te bewonderen, waaronder de zeer succesvolle Peugeot 308SW die nog tot eind 2014 een bijtelling van 14% heeft.

De focus ligt naast de verkoop van nieuwe modellen van deze merken en een ruim assortiment aan occasions ook op de zakelijke rijder. Om deze klant nog beter te kunnen ontzorgen, is er Wassink Business Service. “Dit is een aparte afdeling met een centrale back office binnen de dealergroep die binnen alle vestigingen de zakelijke rijder bedient”, legt marketingmanager Remco Schoenmaker uit. “Beslissers binnen het bedrijf kunnen bijvoorbeeld via dit centrale punt, waarin

ook Wassink Autolease is ondergebracht, al hun leasecontracten voor hun medewerkers afsluiten, of dit nu om shortlease, private lease of full operational lease gaat. De medewerkers die uiteindelijk in de leasewagens rijden, kunnen vervolgens gewoon bij hun vertrouwde vestiging bij hun vaste contactpersoon terecht voor alle vragen met betrekking tot hun leasecontract, bijvoorbeeld voor het monteren van de winterbanden of de jaarlijkse apk. Dankzij onze centrale back office kunnen alle gegevens heel eenvoudig worden uitgewisseld. Dat is ook ideaal voor medewerkers die veel onderweg zijn en bij elke vestiging van Wassink terecht kunnen, dus ook diegene buiten de regio Oost-Gelderland.”

Wagenparkscan

Een andere tak van sport binnen Wassink Business Service is de wagenparkscan. Van Zeijl: “Middels deze scan kunnen we bedrijven helpen om hun wagenpark te optimaliseren. Binnen de analyse wordt gekeken naar speerpunten zoals total cost of ownership en de footprint van het totale wagenpark. In overleg met de klant komen we vaak tot een goedkopere en efficiëntere inrichting die dankzij onze brede range van wagens binnen de vier merken snel te realiseren is. Overigens gaat het dan niet alleen om de maandelijkse prijs per auto, maar kan de wagenparkbeheerder ook bij ons centrale meldpunt terecht voor bijvoorbeeld schade, onderhoud en huurauto's.” Wassink kan zelfs desgewenst ook de wagens voor het bedrijf inrichten. Daarvoor werkt het bedrijf samen met de gerenommeerde merken Bolt Vario en Sortimo om in overleg de gewenste inrichting op maat te verzorgen.

Business Development Center

Wassink Autogroep heeft zichzelf als ambitie gesteld om haar service te blijven verbeteren. Een belangrijk onderdeel voor de realisering hiervan is het Business Development Center. “Het Business Development Center is ondergebracht in onze vestiging in Nijmegen”, licht Schoenmaker toe. “Hier komen alle telefoontjes binnen die binnen vijf seconden worden beantwoord. Onze medewerkers kunnen, wederom dankzij onze centrale back office, heel eenvoudig alle gegevens van de betreffende klant inzien en hem of haar doorschakelen naar de juiste vestiging.



Remco Schoenmaker kijkt mee in het Business Development Center

Op die manier profiteren onze klanten van de voordelen van een omvangrijke back office, maar hebben ze nog altijd het persoonlijke contact.” Verder is er de afgelopen tijd veel tijd geïnvesteerd in de online dienstverlening. Schoenmaker: “Op onze nieuwe website zie je in één oogopslag de gegevens per vestiging, maar ook de medewerkers die daadwerkelijk het contact met de klant hebben zijn hier zichtbaar. Verder zal er binnenkort een live chat-functie beschikbaar gesteld worden waardoor de ‘openingstijden’ van onze vestigingen nog ruimer worden. Ook zijn we actief op social media waar de laatste ontwikkelingen rondom de merken de vestigingen bekend worden gemaakt.” “In deze branche is het

ontzettend belangrijk dat je je geboden service blijft verbeteren en je de lat voor jezelf steeds hoger legt. Het verwachtingspatroon van de klant komt immers ook steeds hoger te liggen en met initiatieven zoals Wassink Business Service en ons Business Development Center willen we hun verwachtingen blijven overtreffen. Ons motto is niet voor niets ‘Bereiken wat u wilt’”, aldus Van Zeijl. ■

www.wassinkautogroep.nl



e-Forum Ontwikkelingen binnen de arbeidsmarkt

'Opleiden is investeren'

Er is veel gaande binnen de huidige arbeidsmarkt. De flexibilisering maakt dat MKB-ondernemers met personeel alert moeten zijn voor de vele veranderingen waar zij mee te maken hebben. Dat gaat verder dan het nalopen van bestaande en nieuwe contracten. Ook re-integratie en opleidingen worden met de naderende invoering van de BeZaVa en de WWZ steeds belangrijker.

De redactie van Oost-Gelderland Business legde een aantal stellingen voor aan specialisten uit de markt. Aan de virtuele tafel zaten Sandra Luijmes van VitaMee uit Lichtenvoorde, Ton Loef van DOC Opleiding en Training uit Doetinchem, Sabine ten Holder van Seesing Personeel uit Lichtenvoorde, Anton Zwart van Kansen aan Zet uit Doetinchem en Carin Terhorst van Symbus uit Doetinchem.

Het hanteren van een leeftijdsbewust personeelsbeleid heeft weinig nut. Ervaring komt namelijk met de jaren.

Sandra Luijmes: "Leeftijdsbewust personeelsbeleid is erg belangrijk, maar dan als onderdeel van het totale strategische HR-beleid dat gericht is op de optimale en duurzame inzetbaarheid van medewerkers. Structureel en actief bezig zijn met de in-, door- en uitstroom van medewerkers wordt nog steeds te weinig gedaan. Op dit moment is 80% van de werkgevers vooral gericht op 'brandjes blussen' en de korte termijn. Strategisch HR gekoppeld aan een structurele aanpak werkt echter preventief en dat zal veel kosten en vooral frustraties gaan besparen."

Ton Loef: "Zonder een goede mix van het personeel is het voor een bedrijf lastig om optimaal te kunnen presteren.

Klantgericht werken met goed personeel, ingebed in moderne technische omgeving is een basis voor de toekomst van ieder bedrijf."

Sabine ten Holder: "Een goed leeftijdsbewust personeelsbeleid impliceert verandering. De informele, en zo mogelijk ook formele, contacten van de HR zijn nodig voor het veranderingsmanagement. Het is heel belangrijk om over de juiste argumenten te beschikken waarom een leef-

"Hierdoor wordt ook de concurrentiepositie verbeterd."

tijdsbewust personeelsbeleid en leeftijdsdiversiteit goed is voor de organisatie. Een organisatie is meer klaar voor de demografische veranderingen die voor de deur staan. Hierdoor wordt ook de concurrentiepositie verbeterd. Een goed leeftijdsbewust personeelsbeleid geeft de organisatie ook meer controle over de kennis, competenties en functies die dreigen te verdwijnen op relatief korte tijd. Er

is minder verloop bij vijftigplussers dan bij de vijftigminners, dus organisaties met een groot verloop kunnen hier antwoorden vinden. Ook arbeidsongevallen verminderen met de leeftijd."

Anton Zwart: "Het is zeker waar dat ervaring met de jaren komt. En dat is nu net ook de reden om juist wel leeftijdsbewust-personeelsbeleid (LPB) te voeren. Als we het over oudere werknemers hebben, zal een werkgever meer alert moeten zijn op het in stand houden van vitaliteit. Daarbij kun je denken aan fitheid en concentratievermogen. Investering daarin kan zich terugverdienen. Per sector kunnen er verschillen zijn, maar over het algemeen is de factor 'ervaring' ook een hele belangrijke bij kwaliteit en continuïteit van productie- of werkprocessen. En die ervaring zit vaak bij de senioren. En een andere invalshoek is de verantwoordelijkheid van werknemers voor hun eigen loopbaan. Waarom zou je niet met werknemers in gesprek gaan als de eisen die het werk stelt aan de oudere werknemers, te zwaar lijken? Oudere werknemers willen zich misschien ook wel ontwikkelen en duurzaam inzetbaar blijven."

Carin Terhorst: "Nu de pensioengerechtigde leeftijd verschoven is van 65 naar 67 jaar heeft het hanteren van een leeftijdsbewust personeelsbeleid meer dan ooit zin! Uitgangspunt van leeftijdsbewust



Sandra Luijmes



Sabine ten Holder en haar team

personeelsbeleid is duurzame en optimale inzetbaarheid. Ondanks dat de werknemer zelf verantwoordelijk is voor zijn eigen loopbaan, is ondersteuning en het aanbieden van faciliteiten door zijn werkgever belangrijk. Niet alleen voor de werknemer maar ook zeker voor de werkgever. De werknemer kan zich dankzij leeftijdsbewust personeelsbeleid continu blijven ontwikkelen waardoor hij een waardevolle kracht binnen de organisatie blijft. De werknemer kan zelf meedenken voor nieuwe taken of functies, bijvoorbeeld leerlingbegeleider of mentor. Gedurende elke levensfase zijn er afgestemde opleidingen en trainingsmogelijkheden. Het bestaande beeld van de oudere werknemers wordt in positieve zin bijgesteld waardoor de oudere werknemer zich ook blijft zien als een waardevolle kracht. Ook voor de werkgever zijn er voordelen aan verbonden: leeftijdsbewust personeelsbeleid houdt werknemers fit en geconcentreerd waardoor ze maximaal en flexibel inzetbaar blijven. Kennis, ervaring en competenties blijven behouden, omdat minder werknemers van organisatie wisselen of door ziekte of anders 'afhaken'. De grotere tevredenheid van werknemers zal een positieve invloed hebben op de arbeidsverhoudingen, het ziekteverzuim en op het resultaat.”

Werkgevers onderschatten het belang van een 'fitte' (zowel geestelijk als lichamelijk) werknemer.

Luijmes: “Goed en actief beleid ten aanzien van duurzame inzetbaarheid vanuit het strategische beleid waar ik al over sprak, heeft een positief effect ten aanzien van de gehele cultuur in een organisatie. Bewustwording en eigen verantwoorde-

“Oudere medewerkers zijn hard nodig om hun ervaring in te kunnen brengen.”

lijkheid van medewerkers moet gevoed en gestimuleerd worden. Werkgevers hebben hierin veel verwachtingen van medewerkers (hetgeen ik terecht vind), maar zij onderschatten daarin nog dat een gedragsverandering niet ineens komt, maar tijd, inspanning en focus nodig heeft. Hier is nog veel eer te behalen voor zowel werkgever als werknemer.”

Loef: “Oudere medewerkers zijn hard

nodig om hun ervaring in te kunnen brengen maar je hebt ook de jonge honden nodig met nieuwe ideeën zonder ballast uit het verleden en een heel andere kijk op de (digitale) wereld. Personeel, en dus ook personeelsbeleid, is belangrijk om de juiste producten of diensten te kunnen leveren aan je klanten.”

Ten Holder: “Fitte medewerkers zijn van groot belang voor alle werkgevers. Het is bekend dat actieve werknemers zich lekkerder voelen, minder vaak ziek zijn, productiever zijn, minder vaak van baan wisselen en minder last van stress hebben. Alle reden dus om werknemers te stimuleren fit te zijn. Dit kan door gezonde voeding, voldoende beweging en ontspanning.”

Zwart: “Ik weet niet of het onderschat wordt. Ik weet wel zeker dat een werkgever die daar géén oog voor heeft in zijn eigen voet schiet. De premiedruk en de boeteregelingen maken het belang voor de werkgever steeds groter om preventieve maatregelen in te zetten.”

Terhorst: “Ik wil niet alle werkgevers over een kam scheren, maar er zijn absoluut veel werkgevers die te weinig aandacht schenken aan de algehele fitheid van de werknemer. Een werkgever alle belang bij fitte medewerkers: fitte werknemers voelen zich lekkerder, zijn minder vaak ziek,



Anton Zwart



Carin Terhorst



Ton Loef

hebben minder last van stress en zijn productiever. Op dit gebied is er dus nog veel te verbeteren.”

Personeelsbeleid is door allerhande invloeden nog nooit zo belangrijk geweest als nu.

Luijmes: “Goed personeelsbeleid is altijd belangrijk geweest: zeker als je kijkt naar goed werkgeverschap, loyaliteit/betrokkenheid (lees: productiviteit) en het imago van een organisatie. Echter de financiële prikkel wordt steeds groter en dus het risico voor de werkgever. Nu het meer 'pijn' gaat doen in de portemonnee door hogere kosten bij ziekte en uitstroom, merk je dat de noodzaak inderdaad hoger wordt. Al overzien veel werkgevers dit geheel nog niet helemaal.”

Loef: “Met goed personeelsbeleid houd je rekening met een goede mix, is ervaring belangrijk, moeten mensen fit zijn en moet je op tijd ook weer doorstroming in je personele bezetting hebben. Het bedrijf verandert en daarmee ook de competenties van de medewerkers. Het vraagt daarmee ook een ruimere blik dan alleen je eigen bedrijf. Ruimer in de tijd en in de breedte; een heldere visie op je organisatie en de mensen die je daarbij nodig hebt.”

Ten Holder: “Door in te zetten op goed personeelsbeleid kan men risico's op ziekte en uitval beperken, ook zorgt goed personeelsbeleid voor bedrijf continuïteit.”

Zwart: “Mee eens. Als men op basis van kortetermijn-doelen de inzet of beschikbaarheid van personeel regelt, loop je met de nieuwe trends in de regelgeving snel achter de feiten aan. Kleine ondernemers zullen hier mogelijk meer last van hebben. Belangrijk is dat er strategisch en meer lange termijn visie wordt ontwikkeld.”

Terhorst: “Volledig eens met de stelling. In het verleden is het voeren van een goed en vooruitkijkend personeelsbeleid bij veel organisaties een ondergeschoven kindje geweest. Er werd naar het heden gekeken: hoeveel medewerkers hebben we nu

nodig om onze productie goed te laten draaien. Indien er in de huidige functie geen extra opleiding/cursussen noodzakelijk was, dan werd hier niet of nauwelijks in geïnvesteerd. Job rotation of ook eens bij een ander bedrijf in de keuken kijken werden niet gepromoot. In de Achterhoek is bij veel bedrijven het resultaat hiervan nu zichtbaar: medewerkers met een dienstverband van meer dan 30 jaar is geen uitzondering. Regelmatig hebben deze medewerkers zich op geen enkele wijze functioneel kunnen ontwikkelen. In de moeizame periode waarin het bedrijfsleven vanaf oktober 2008 zich bevindt, is dit een groot probleem gebleken. Bij reorganisaties komen met name deze mensen op een grote achterstand te staan. Niet alleen rouwverwerking maar ook het weer in beweging komen en de 'onbekende wereld' tegemoet treden heeft veel tijd nodig. Om nog maar niet te praten over de achterstand in opleidingen waardoor het weer aan de slag komen erg wordt bemoeilijkt.”

Ondanks de aantrekkelijke economie zijn forse investeringen nodig om het sterk gegroeide onbenutte arbeidspotentieel de komende jaren aan werk te helpen.

Luijmes: “Om het onbenutte arbeidspotentieel te benutten moet er vooral anders gekeken worden naar de markt en dat is lastig. Vraag en aanbod sluit steeds slechter bij elkaar aan. We krijgen steeds meer medewerkers die volgens het UWV nog steeds arbeidspotentieel hebben, maar waar geen aanbod voor is. Aan de andere kant worden de risico's voor de werkgevers groter bij het aannemen van medewerkers. Ik zie een grote kloof ontstaan. Dit betekent veel mensen omscholen, maar ook werken aantrekkelijker maken. Of dit met grote investeringen moet, vind ik lastig inschatten. Er zal in ieder geval anders gedacht moeten worden en geld moet anders gaan stromen.” ▲



SANDRA LUIJMES:

"In feite heb ik maar één echte tip voor ondernemers om mee te starten: maak een goede blauwdruk van je organisatie! Weet wat er speelt bij je mensen, maak al het onzichtbare zichtbaar en bepaal op basis daarvan je beleid voor de komende 3 jaar. Het maken van zo'n blauwdruk kan met een paar eenvoudige middelen en gesprekken in korte termijn uitgevoerd worden en het werkt zeer verhelderend! Wij helpen daar graag bij."

TON LOEF:

"Zorg voor goed geschoolde medewerkers die elders aan de slag kunnen als ze niet meer binnen uw bedrijf passen. Dit geldt voor alle niveaus in de organisatie. Neem uw verantwoordelijkheid voor de toekomst van uw bedrijf en uw regio en doe actief mee met regionale platforms als Achterhoek2020.

Kleinere MKB-bedrijven (en daar zijn er veel van in onze regio) komen vaak niet toe aan personeelsbeleid. Zoek andere bedrijven op om het samen vorm te kunnen geven."

SABINE TEN HOLDER:

"Vanwege bovenstaande zaken in de WWZ kan het de moeite waard zijn om gebruik te maken van uitzendkrachten of payroll-constructies om onder deze verplichtingen (tijdelijk) uit te komen. Indien men toch overweegt om werknemers zelf in dienst te nemen of om het dienstverband met vaste werknemers te beëindigen, is het verstandig om u op juridisch gebied goed te laten informeren."

ANTON ZWART:

"Wacht niet met het aanbieden van faciliteiten voor Loopbaan-oriëntatie aan de werknemer tot het moment dat er verstoorde verhoudingen of economische druk is. Werknemers denken vaak zelf al veel eerder over hun toekomstperspectief of ontwikkelmogelijkheden. Hier liggen dus werknemers én werkgevers kansen!"

Loef: "Als medewerkers niet meer passen in het bedrijf omdat ze niet mee kunnen of juist te hard gaan, is het goed om ze te ondersteunen in een volgende stap. Een goed opleidingsplan is hierbij zeker belangrijk. De wereld om het bedrijf/de organisatie heen is telkens weer in verandering. Klanten verwachten dat je daar in mee gaat en dat de mensen in de organisatie daar op toegerust zijn. Opleiden is dan investeren in de groei van ontwikkeling van de mensen en dus van de organisatie."

Ten Holder: "Vraag en aanbod sluit door verbreding in opleiding niet op elkaar aan."

Zwart: "Het valt moeilijk te becijferen hoe groot die investeringen moeten zijn maar er zal vooral een trend-breuk nodig zijn om iedereen ervan te doordringen dat we met de traditionele werkverdeling achter de feiten aanlopen. De flexibilisering is een feit. Ook werknemers die zelf nog geen ondernemer worden, zullen bij zichzelf te rade moeten gaan hoe ze aantrekkelijker op de arbeidsmarkt kunnen worden en blijven. Werkgevers zullen daar op hun eigen manier mee om moeten gaan en niet alleen oog moeten hebben voor het vinden maar ook het binden van medewerkers. En het 'onbenutte potentieel' zal niet alleen op risico maar vooral ook beter op kwaliteiten kunnen worden gescreend. Daar zou de overheid een sterkere rol in kunnen vervullen!"

Terhorst: "Helemaal mee eens. Nu de economie weer in de stijgende lijn lijkt te zitten, zullen goed opgeleide en/of ervaren

medewerkers 'zonder smetje' hun weg weer vinden in de arbeidsmarkt. Dit zal mogelijk extra investeringen vergen vanuit het bedrijfsleven, denk hierbij aan opleidingen, trainingen en langere inwerktrajecten, maar dit moet gaan lukken."

Het WWZ-systeem is veel te ingewikkeld!

Luijmes: "Iedere wetswijziging is in aanvang ingewikkeld. In basis denk ik dat de nieuwe wet redelijk overzichtelijk is en jurisprudentie zal uiteindelijk de daadwerkelijke uitwerking gaan bepalen. Ik maak

"Opleiden is dan investeren in de groei van ontwikkeling."

me wel zorgen om het feit dat deze wet wel totaal zijn doel voorbij schiet."

Loef: "Wat betreft wetgeving schept de overheid kaders die beginnen met een goed basisidee en leiden tot een complexe uitvoering. Je kunt daarom maar beter zorgen dat je de regie in eigen hand houdt."

Ten Holder: "De werkgever krijgt onder de nieuwe wetgeving veel nieuwe ver-

plichtingen en verantwoordelijkheden, met name op het gebied van de zieke werknemer. Daarnaast lijkt de wetgever het gebruik van tijdelijke arbeidscontracten te willen ontmoedigen, vanwege de extra beschermingsmaatregelen voor 'Bepaalde Tijders'. Voorts wordt het complexer om een dienstverband met vaste werknemer te beëindigen, vanwege het grondenstelsel en de mogelijkheid van beroep."

Zwart: "Mogelijk ingewikkeld, en veel onzekerheid of de wet wel optimaal aansluit bij de niet te keren trend van flexibilisering, maar de WWZ is voor nu gewoon een feit. Het vergt dat men méér doordacht arbeidsrelaties aangaat en onderhoudt.

Laten we hopen dat er binnen een a twee jaar een grondige evaluatie van de WWZ en eventueel bijstelling zal komen."

Terhorst: "Door de nieuwe Wet Werk en Zekerheid verandert niet alleen het ontslagrecht maar ook de positie van de flexwerker en de werkloosheidsregelingen. In verband met de wijzigingen t.a.v. het ontslagrecht en de positie van de flexwerker zal de ondernemer zijn personeelsbeleid moeten veranderen. Er wordt een andere denkwijze gevraagd om optimaal te kunnen profiteren van de mogelijkheden welke de wet biedt ten aanzien van flexibiliteit. Voor de werknemer zie ik absoluut voordelen, voor de werkgever wordt een gedegen personeelsbeleid steeds belangrijker. Er zal waarschijnlijk meer tijd in personeelsbeleid geïnvesteerd moeten worden maar te ingewikkeld vind ik het niet!" ■

Voor flexibele en betaalbare op- en overslag kunt u direct bij Doetax terecht!

 Natuurlijk ook voor uw verzending & transport

DOETAX 

Bel +31 (0)314 34 44 44   

Innovatieweg 20, 7007 CD Doetinchem
www.doetax.nl

166_0020



Gejo Interpack
packaging / logistics / transport

Gejo Interpack is een allround en flexibel CoPacking verpakkingsbedrijf dat in 2002 van start is gegaan in Gaanderen. Eigenaar Gerard van Kempen beschikte over jarenlange ervaring in de verpakkingsindustrie alvorens hij de sprong waagde om voor zichzelf te beginnen. Dat het geen eendagsvlieg is blijkt wel uit het feit dat het bedrijf inmiddels is uitgegroeid naar een professioneel verpakkingsbedrijf met een geoutilleerd machinepark.

Gejo Interpack werkt voor nationale en internationale opdrachtgevers, waarmee inmiddels een jarenlange relatie is opgebouwd. Niet alleen het verpakken, maar ook het verzorgen van productie ondersteunende activiteiten behoort tot de mogelijkheden. Door de vraag van diverse opdrachtgevers is het ook mogelijk om andere werkzaamheden bij Gejo Interpack onder te brengen.

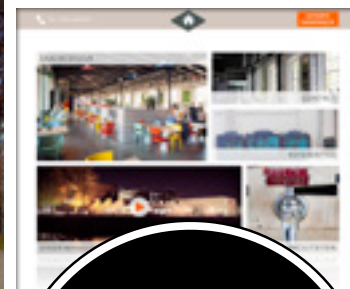
Nieuwsgierig geworden naar de mogelijkheden om uw verpakkings- en/of ompakwerkzaamheden te outsourcen? Neem dan contact op met Lotte van Antwerpen: 0315-342802.

 www.gejo-interpack.nl 

DE DRUCULTUURFABRIEK VOOR AL UW EVENEMENTEN



DRU
CULTUUR
FABRIEK



BEKIJK ONZE NIEUWE WEBSITE
DRUCULTUURFABRIEK.NL/
EVENEMENTEN
VOOR MEER INFORMATIE!

- ✓ Totaalorganisatie van evenementen
- ✓ Unieke combinatie van monumentaal en modern
- ✓ Prachtige ligging aan de Oude IJssel
- ✓ Van 5 tot 1.500 personen
- ✓ Gratis parkeerplaatsen
- ✓ Goede bereikbaarheid
- ✓ Theaterzaal, poppodium, filmhuis, grand café
- ✓ Het Schaftlokaal en zes unieke vergaderzalen
- ✓ Ruim buitenterrein voor activiteiten of festivalsetting

DRU CULTUURFABRIEK | HUTTEWEG 24 | 7071 BV ULFT | T 0315-714358 | E INFO@DRUCULTUURFABRIEK.NL | WWW.DRUCULTUURFABRIEK.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?

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.

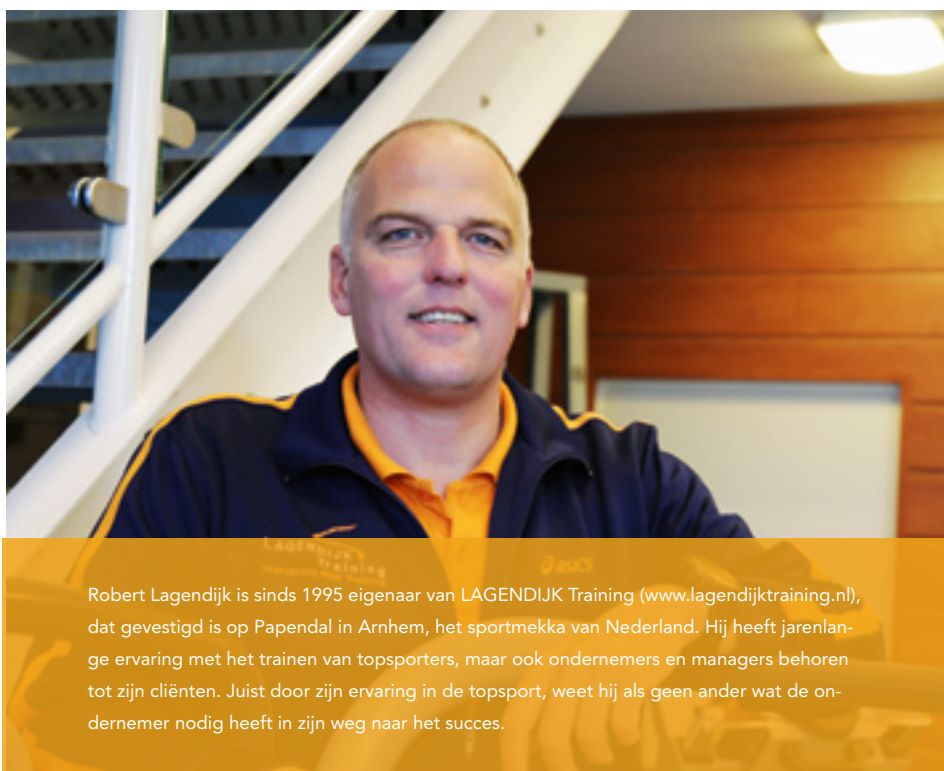
Elementen die herkenbaar moeten zijn:

- 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. ■



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.

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 rekt hij af met het traditionele competentie management. 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 competentie management 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 competentie management
 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!

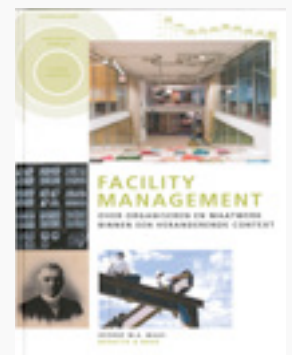
Titel: De 10 tips voor succesvol communiceren
 Ondertitel: Wat je geeft, ontvang je terug
 Auteurs: Laura van den Ouden en Erik Smithuis
 Aantal pagina's: 100
 Uitgeverij: ICM Publishing, www.icm.nl
 ISBN: 978 90 82050202



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



Werkkostenregeling gaat definitief door!

Per 1 januari 2015 zullen werkgevers (en werknemers) eraan moeten geloven. Het 'oude systeem' van vergoedingen en verstrekkingen is dan echt passé.

Hoe zit het ook al weer? Er geldt een vrijstelling van 1,2% (cijfer 2015) van de jaarlijkse fiscale loonsom. Bij overschrijding van deze vrije ruimte betaalt de werkgever daarover een eindheffing van 80%. Kosten die de werkgever in redelijkheid aan de vrije ruimte toewijst, zijn voor de werknemer onbelast. Al te creatief gebruik van de regeling wordt door de geldende gebruikelijkheidstoets ontmoedigd.

Buiten de vrije ruimte zijn bepaalde kostensoorten sowieso vrijgesteld. Bijvoorbeeld de zakelijke reis- en scholingskosten. Recent werden hieraan nog de voorzieningen op de werkplek en de branche-eigen producten toegevoegd. Denk daarbij aan ARBO-voorzieningen en werkkleding. Op branche-eigenproducten mag een belastingvrije korting worden verleend van maximaal 20% van de verkoopprijs, echter niet meer dan €500 per werknemer per jaar.

Nieuw element is het 'noodzakelijkheids criterium'. Het uitgangspunt hiervan is dat voorzieningen die de werkgever in redelijkheid voor de bedrijfsvoering noodzakelijk acht, onbelast kunnen worden vergoed of verstrekt. Tot nu toe geldt dit voor gereedschap, computer en mobiele communicatie-apparatuur zoals laptop, iPad en mobiele telefoon. De regel dat deze apparaten voor een bepaald percentage zakelijk moeten worden gebruikt is hiermee vervallen. Het oordeel over de noodzakelijkheid van de vergoeding of verstrekking is nu aan de werkgever voorbehouden.

Buiten het bestek van de werkkostenregeling vallen de fruitmand voor de zieke werknemer en de zogenaamde intermediaire kosten. Dat zijn kosten voor rekening van de werkgever die de werknemer heeft voorgeschoten, zoals het parkeergeld voor de leaseauto.

Dit artikel beschrijft de regeling in een notendop. Om de verplicht toe te passen werkkostenregeling 'systeemklaar' te krijgen, zal een uitgebreid stappenplan moeten worden doorlopen. Voor wie dit nog niet heeft gedaan: het wordt nu echt tijd om actie te ondernemen.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs
www.lodder.com



DLA ICT KYOCERA 2-STERREN BUSINESS PARTNER

Sinds 1 oktober 2014 mag DLA ICT zich officieel KYOCERA 2-sterren Business Partner noemen. Iets waar we zeer trots op zijn.

"DLA ICT was al een ruim aantal jaren KYOCERA Business Partner. De uitgebreide ervaring, de certificeringen van de medewerkers, de eigen servicedienst, evenals de vele succesvolle implementaties hebben ertoe geleid dat KYOCERA Document Solutions Nederland B.V. heeft besloten DLA ICT deze nieuwe partnerstatus toe te kennen", vertelt Tim Graat, ICT Adviseur Document Solutions bij DLA ICT.

Als fabrikant en totaalleverancier van printers, multifunctionals en documenten oplossingen selecteert KYOCERA Document Solutions Nederland B.V. voor deze status alleen organisaties die hun volste vertrouwen verdienen. Bij KYOCERA Partners werken door KYOCERA gecertificeerde specialisten, die u kunnen helpen het maximale uit uw print- en documentenomgeving te halen.

DLA ICT is uw KYOCERA 2-sterren Business Partner voor de regio de Achterhoek en de Liemers. Deze status houdt concreet in dat wij met onze eigen gecertificeerde verkoop- en serviceorganisatie complete documenten oplossingen aan kunnen bieden en service en onderhoud kunnen uitvoeren. Wij adviseren en ondersteunen u aan de hand van een uitgebreid stappenplan, met als resultaat een efficiënte en kostenbesparende documentenstroom binnen uw organisatie. De ervaring en praktijk leert dat dit leidt tot meer gebruiksgemak, kwaliteitsverbetering, procesoptimalisatie en uiteindelijk kostenbesparing. ■



DLA ICT
dienstverlening op maat

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 groeien 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



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

Reserveren kan via 0314 65 14 24

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



Accommodatie voor training, vergader, en recreatiegroepen in Gaanderen.



Informatie:
 06-44115569 - www.bongerd.eu

Toplocaties in Oost Gelderland



't Boshuis
Fam. Rietman

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

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



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



Buiten Inzicht

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

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

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



't heuveltje

VAN ZAKENLUNCH TOT
BEDRIJFSPRESENTATIE
EN THEMAFEEST;
ALLES ONDER EEN DAK

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



Landhuis de Bevermeer

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

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



Rezonans

Geschiedt voor:

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

Adresgegevens

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



groensaccommodaties en meer...

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

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

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



Een betaalbare eigen app?

Apps worden steeds belangrijker in onze maatschappij. De mobiele telefoon wordt tegenwoordig ook wel de "afstandsbediening voor het leven" genoemd. Wilt u bij uw klanten hierop zichtbaar zijn?

Bij Qtopia maken we eenvoudige betaalbare standaard-apps voor het informeren van uw klanten, maar ook maatwerk-apps die we zelfs kunnen koppelen met uw bedrijfssysteem, waarmee we uw klanten voorzien van "live informatie" uit uw proces. Wij gaan graag met u in gesprek om te kijken of een app iets is voor uw organisatie.

Qtopia heeft uitgebreide ervaring met het ontwikkelen voor Windows (desktop en server), iOS, Android, Windows Phone en websites.

Om de continuïteit bij nieuwe ontwikkelingen te garanderen is het belangrijk om goede keuzes te maken. Qtopia begeleidt u in het gehele traject van A tot Z en legt u telkens duidelijk de keuzes voor die u kunt maken en wat hiervan de consequenties zijn.

Qtopia ontwikkelt:

- Koppelingen met bestaande systemen
- Native apps op iPhone, iPad, Windows (Phone) 8.1
- HTML-apps op Android, Tizen, iPhone, iPad, Windows (Phone) 8.1
- Windows (Vista/7/8/8.1) Applicaties
- Windows Server (2008, 2008R2, 2012, 2012R2) Applicaties, zoals webapplicaties, webservices en windowsservices



Qtopia
www.qtopia.nl
info@qtopia.nl
088-7110500



Wat is uw risico top 3?

Een goede ICT-infrastructuur is tegenwoordig essentieel voor een goede bedrijfsvoering, maar hoe goed is uw ICT-infrastructuur? Is het nog wel veilig met de mobiele telefoons, draadloze netwerken en cloud-werkplekken? Heeft u goede backups? Weleens getest? Denkt uw ICT'er daadwerkelijk mee met uw doelstellingen, of kan het beter?

Bij Qtopia begrijpen we dat automatisering veelal een samenspel is tussen meerdere producten en/of diensten, kennis van de business en ruime kennis van ICT. We zijn daarom geen dozenschuiver, maar we voorzien u graag van advies. Wij nemen de tijd om u en uw business te leren kennen. We kijken naar uw ICT-infrastructuur, zodat we op basis hiervan u kunnen adviseren over welke risico's u nu loopt, wat u er aan zou kunnen doen en welke investeringen, besparingen en verbeteringen wij zien voor de toekomst.

Wilt u de proef op de som nemen? Maak dan gebruik van ons kennismakingsaanbod.

Kennismakingsaanbod!

Quick Scan van uw ICT*

Risico's zichtbaar op het gebied van continuïteit, veiligheid en ICT beleid.

€149,-

- Onafhankelijk advies.
- Een bezoek op uw kantoor, dat bestaat uit een gesprek en een inspectie van uw infrastructuur.
- Een bondig rapport met daarin:
 - Uw risico top 3, uitgebreid beschreven met concrete aanwijzingen voor verbetering.
 - Een uitgebreide risico- en impactanalyse.

* geldig tot juni 2015 voor één vestiging met max. 25 computers.

PENSIOENWETGEVING, NET ZO VERANDERLIJK ALS HET WEER...

Deze conclusie is wellicht iets te kort door de bocht, maar er is veel veranderd en er gaat wederom veel veranderen binnen de pensioenwetgeving.

De meeste wettelijke wijzigingen zijn al diverse keren gepubliceerd. Daaruit blijkt dat de pensioenopbouw voor uw medewerkers verder versoberd wordt. Indien u bij een pensioenfonds aangesloten bent, hoeft u geen actie te ondernemen; men wijzigt en communiceert de regeling vanzelf. Mocht u echter een verzekerde regeling hebben, dan is het raadzaam om alert te zijn.

U zult van uw pensioenverzekeraar een voorstel krijgen om de regeling te wijzigen. Deze wordt dan standaard aangepast naar het nieuwe fiscale maximum. Uw pensioenverzekeraar zorgt er zo voor dat uw regeling aan de fiscale wetgeving voldoet: hij heeft zijn dossier op orde.

In het voorstel van de pensioenverzekeraar zal expliciet genoemd staan dat hij u geen advies geeft. Hij past de regeling puur op basis van fiscale maxima aan. Ook zal hij aangeven dat er niet beoordeeld is of de aangepaste regeling wel passend is voor uw organisatie. Tevens zal hij terloops melden dat u wel verplicht bent uw personeel over de consequenties te informeren. Uw informatieplicht wordt namelijk aangescherpt. U voelt hem al aankomen... fiscaal is de regeling in orde, de uitvoerder heeft zijn dossier ook voor elkaar, het aapje zit echter nu op úw schouder.

Zeker gezien de *kosten* die met pensioenregelingen gepaard gaan, de *impact* van de komende wetswijziging op de pensioenopbouw voor uw medewerkers, de *verplichting* om passendheid van de regeling te beoordelen en de *verplichting* voor een goede heldere communicatie naar uw medewerkers, is het slim een pensioenadviseur in de arm te nemen. Dan weet u zeker dat u aan alle wetgeving voldoet en niet alleen aan de fiscale wetgeving.

De pensioenspecialisten van Heilbron weten waarover zij praten en kunnen deze werkzaamheden volledig verzorgen. Onze slogan is dan ook niet voor niets; zéker weten, zéker leven. Bel vrijblijvend (0314) 37 32 60.

Henk Weenk



Heilbron VOF
Edisonstraat 92
7006 RE Doetinchem
Postbus 99
7000 AB Doetinchem
t (0314) 37 32 60
f (0314) 37 32 70
e info@heilbron.nl
www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.

DE NIEUWE PEUGEOT 308 SW BLUE LEASE LIMITED. PROFITEER NÚ NOG VAN 14% BIJTELLING IN 2014!

Voorzien van onder andere:

- Elektrisch inklapbare buitenspiegels
- Touchscreen met navigatie
- Glazen panoramadak
- Mistlampen vóór
- Parkeerhulp vóór
- En nog veel meer...



v.a. 494,-/mnd*

Slechts 63 stuks, OP=OP!

NU NOG V.A. 14% BIJTELLING



www.wassinkautogroep.nl

Innovatieweg 22
Microweg 49
Sodaweg 1
Celsiusweg 4
Graafschap Hornelaan 169
Technopark 8

7007 CD
6545 CL
6049 CM
5928 PR
6001 AC
7102 JM

Doetinchem
Nijmegen
Roermond-Herten
Venlo
Weert
Winterswijk

(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65



PEUGEOT

Gem. verbr. (afh. van type motor) U/100 km: 3,2-5,6; km/l: 31,3-17,5; CO₂: 85-129 gr/km.

*Leasetarief o.b.v. 60 maanden en 20.000 km/j. Full Operational Lease via Wassink Autolease. Tarief is excl. BTW en brandstof en incl. rente, afschrijving, reparatie, onderhoud en banden, houderschapsbelasting en all-risk verzekering. 14% bijtelling is € 122,- netto p/mnd o.b.v. vanafprijzen, 42% loonbelasting. Afbeelding kan afwijken van standaardspecificaties. Genoemde prijs is inclusief BPM. Drukfouten voorbehouden.



ARBO-ABC

*Komt u uit de wirwar van alle
regels en eisen?*

U hoeft er niet alléén voor te staan!

ARBO-ABC → Dé partner voor het technische MKB !

- * ARBO zaken en veiligheidsadviesing
- * Uitvoering van de Risico Inventarisatie en Evaluatie (RIE)
- * Organisatieadvies en klankborden met de leiding
- * VCA veiligheidsopleidingen (VCA basis & VCA VOL)
- * Bedrijfs certificering VCA */**, VCO en VCU
- * Bedrijfs certificering ISO9001-2008, FSC / PEFC of BRL



ARBO-ABC Oost Nederland - Netwerkweg 5A - 7251 KV Vorden

☎ 0575-553495

🌐 arboabc.nl

✉ oost@arboabc.nl



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)



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.



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.



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)

Vergaderen in een monument

Iedereen kent ze wel, fabriekspanden en andere gebouwen uit het industriële tijdperk die vroeger drukbezocht werden, maar nu door leegstand in hun voorbestaan worden bedreigd. Om te voorkomen dat deze karakteristieke panden verdwijnen, is herbestemmen vaak de enige optie. In sommige gevallen worden deze panden dan ook toegankelijk voor het bedrijfsleven. “De evenementenbranche weet als geen ander wat een bijzonder gebouw doet met mensen”, aldus Arno Boon, directeur van BOEi. Deze non-profit organisatie houdt zich als investeerder onder andere bezig met het behoud van industrieel erfgoed.



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, maar langzaam kwam daar een nieuwe categorie van fabrieksgebouwen uit de periode 1880-1940 bij, variërend van pakhuizen tot maalderijen en remises”, vertelt Boon. “In Amsterdam werden al sporadisch panden zoals pakhuizen herbestemd tot woonruimte, onder andere geïnspireerd

door wereldsteden 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 50 locaties in eigen portefeuille die stuk voor stuk met behulp van onder andere fondsen en subsidies zijn aangekocht, gerestaureerd en op meerdere manieren worden geëxploi-

teerd. Boon: “Welke functie een dergelijk gebouw uiteindelijk gaat krijgen, hangt sterk af van het type gebouw, de kwaliteiten en hoe die gecombineerd kunnen worden met de markt en de omgeving.” Wel wordt er vaak bewust gekozen voor een combinatie van functies zodat er meerdere inkomstenstromen zijn waarmee ook de risico's van een wegvallende huurder worden gespreid. “In een aantal van de gebouwen zijn naar gelang van de behoefte van de markt kantoor- en vergaderruimtes ondergebracht. De ECI Cultuurfabriek in Roermond combineert deze functies weer met diverse vormen van kunst- en cultuuronderwijs, een pop-

podium, een theaterzaal, twee filmzalen, een grand café en een restaurant.”

Exclusieve locaties

Deze reeds herbestemde gebouwen zijn niet de enige locaties waar het bedrijfsleven volgens Boon terecht kan. “Veel van onze gebouwen zijn meerjarenprojecten waarbij er flink wat tijd zit tussen de restauratie en de daadwerkelijke herbestemming. In de periode dat deze panden leegstaan, vormen deze een zeer bijzondere en

exclusieve locatie voor zakelijke bijeenkomsten. De Wagenmakerij bij Venlo werd bijvoorbeeld in september als pop-up restaurant ingezet.” Dit gebouw uit 1890 werd tot 1969 gebruikt door het spoorwagennet in de regio Nijmegen-Limburg voor de huisvesting van de werkplaatsen en de onderhoudsbedrijven. Het gebouw is sinds 2002 een rijksmonument en heeft een oppervlakte van meer dan 7.000 m². BOEi kocht de locatie in 2009 en na een grondige renovatie nam onder andere Het

Spoorwegmuseum de Wagenmakerij en de Loods in gebruik. De voormalige kantoren zijn te huur. Bij de restauratie van De Wagenmakerij 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 gedaan. “Het gaat vaak om iconen waar veel mensen een speciale band mee hebben. Steeds meer mensen zien het belang



ervan in om die monumenten te behouden en bovendien doet een bijzonder gebouw wat met mensen. Als een evenementenlocatie indruk maakt, heb je bijvoorbeeld al de helft van je bijeenkomst neergezet en praten mensen er een jaar later nog over. En een kantoorruimte in een monumentaal of juist een industrieel pand draagt ook zeker bij aan het imago van een bedrijf.”

Boerderijen en kerken

De ontwikkelingen rondom de leegstand van erfgoed staan niet stil. Na de aanpak van het Industriële Erfgoed sinds de jaren 90 dienen zich nu twee nieuwe categorieën aan waar BOEi zich eveneens over buigt.

“Sinds dertig jaar neemt het aantal boeren in Nederland af waardoor ook steeds meer boerderijen leeg komen te staan. Verder zie je een scherp stijgende lijn in de leegstand van kerk- en kloostergebouwen. In 2010 had BOEi al haar eerste kerkproject in de vorm van de Clemenskerk in Hilversum die uit het begin van de twintigste eeuw stamt. Maar ook voor oudere 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.”

Hoewel er 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. Daarmee laat je de geschiedenis letterlijk en figuurlijk herleven”, aldus Boon. ■

www.boei.nl
www.meerhierover.nl

18X

Porsche Scene Live voor maar
€60,-

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

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

www.porsche-scene.nl



12X

Great British Cars voor maar
€45,-

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

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

www.greatbritishcars.nl



12X

Volvodrive Magazine voor maar
€45,-

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

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

www.volvodrivemagazine.nl



Schimmelwerend epoxyvoeg- en kitwerk: hygiënisch en langer mooi

Wintermaanden: hét moment voor nieuwe kitvoegen



Januari, februari en maart zijn voor de horeca vaak rustige maanden. De ideale periode om kitvoegen te controleren en waar nodig te vervangen om aan de strenge hygiëne-eisen te blijven voldoen. Maar wat is nou de beste kit voor welke vloer of wand? Welke kit gaat lang mee en houdt schimmel tegen? En welke is bestand tegen agressieve schoonmaakmiddelen en hogedruk reiniging? Marcel Koenders, kitspecialist van Eurokit, geeft tips.

“Kitwerk is in de horeca vaak een ondergeschoven kindje”, vertelt Marcel Koenders. “Met als resultaat: poreuze en onhygiënische kitranden, schimmelvorming (zwarte puntjes in de kit) of zelfs lekkages. Door het gebruik van de juiste kit en goed onderhoud kun je tot wel vijftien jaar plezier hebben van één kitlaag. Bovendien kun je dankzij een goede kitvoeg veel hygiënischer werken, omdat vuil en etensresten zich er niet aan hechten.”

Epoxyvoegwerk: duurzaam, zuur- en hittebestendig en waterdicht

In de horeca worden bijzonder hoge eisen gesteld aan hygiëne. Tegelvlakken worden frequent ontsmet met agressieve producten

en schoongemaakt met hogedrukreinigers, warm water en reinigingsmiddelen. Naast de juiste tegel moet ook het juiste epoxy voegmateriaal gekozen worden. Uiteindelijk wordt de levensduur van het vloer- en wandtegelwerk bepaald door de

bestendigheid van de tegels en het voegmateriaal. Eurokit is gespecialiseerd in het aanbrengen van de juiste kit- en epoxyvoegen in de horeca en onder meer ziekenhuizen, grootkeukens, laboratoria, sanitaire ruimtes, zwembaden en sportcomplexen.

Meer weten of advies nodig?

Wilt u meer weten over kit- en epoxyvoegen, kitproducten aanschaffen of een specialist inschakelen voor het aanbrengen van kit? Neem gerust contact op met Marcel Koenders van Eurokit. E: m-koenders@eurokit.nl T: 0315-6513 58 M: 06- 2227 11 98. ■

Kijk ook eens op www.eurokit.nl voor meer info.

Over Eurokit

Eurokit is al dertig jaar specialist in afdichtingen. Het bedrijf werkt onder meer voor bouwbedrijven, de horeca, overheden, woningbouwverenigingen, scheepswerven en particulieren in heel Nederland en een groot deel van Duitsland. De 20 kitspecialisten, zogeheten applicateurs, zijn flexibel inzetbaar, zowel voor haastklussen als langdurige projecten. De (web)winkel van Eurokit heeft alle kit op voorraad – met uitzondering van de minder gebruikte RAL-kleuren, die gaan op bestelling. Eurokit biedt ook een ruim assortiment foodsafe kitproducten, speciaal voor grootkeukens.



Overal
bereikbaar met
**Telfort Zakelijk
OpMaat**

De voordelen van Zakelijk OpMaat

- ✓ Belminuten delen met collega's
- ✓ Korting voor het hele bedrijf
- ✓ Abonnementen aanpassen aan persoonlijke wensen

bp businesspoint
telecom

Arendsenweg 1A
7021 PC Zelhem
T 0314 - 364300
F 0314 - 390254

info@businesspointtelecom.nl

www.businesspointtelecom.nl

Telfort • zakelijk



**vertrouwd &
verzekerd**

De H. Jansen Assurantie Groep! Al sinds 1913
een sterk familiebedrijf in verzekeringen.
Vertrouwd en verzekerd in Oost-Nederland.

SINDS 1913



H. JANSEN ASSURANTIE GROEP

Postbus 84 7100 AB Winterswijk Groenloseweg 36 Winterswijk
T +31 (0) 543 551500 bedrijven@hjansen.nl www.hjansen.nl



Mooi voorbeeld
van ons werk:
qlant.nl/aelbers

Wij houden van uitdagende klanten

Dagelijks adviseren en begeleiden wij uitdagende klanten. Door goed te luisteren, komen we samen tot effectieve oplossingen. Onze expertise op het gebied van imago, communicatie en ontwerp komt hierbij goed van pas.

Kies je koffie en kom ook sparren over jouw imago-vraagstuk! qlant.nl/koffiecorner

MAKE A WISH
Die Een Wens Nederland

qlant



OOST-GELDERLAND

GREEN & FUNTESTDAG



Een blokje om door de Achterhoek

In deze uitgave van Oost-Gelderland Business staat de Bedrijfswagentestdag altijd centraal. De testdagen worden altijd goed bezocht en dat is deze keer niet anders. Met 13 testrijders in 7 auto's werden Gelders Groenland in Barchem, De Strandlodge in Winterswijk en De Radstake in Heelweg bezocht.

Bij het ontvangst bij Gelders Groenland in Barchem staat er een lekkere kop koffie voor ons klaar en dealers en testrijders gaan met elkaar in gesprek. De deelnemende testauto's worden onder-tussen door fotograaf Karim de Groot op de gevoelige plaat gezet.



De Zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:

Locaties:

*Gelders Groenland, Barchem
De Strandlodge, Winterswijk
De Radstake, Heelweg*

Dealers:

*Herwers Nissan
Wensink Mercedes
Herwers Renault
Broekhuis Doetinchem*





Testrijders:

Jordy van Riet, Carwash & Co
 Richard Huls, Ays Uitzenders
 Martine Broer, Ays Uitzenders
 Patrick Lehman, De Luifel
 Richard Seijger, Doetax
 Henk Rensing, Installatiebedrijf Henk Rensing
 John Mekers, Mekers Tours
 Gerard Rensing, Rensing
 Han Kok, Taxi Mekers
 Jan Buiting, Taxibedrijf Buiting
 René Klein Gunnewiek, Wormgoor Makelaars
 Jan Geert Hek, Qtopia
 Dennis van Elk, Qtopia

Nadat uitgever Michael van Munster zijn briefing heeft gegeven en de indeling is gemaakt, stapten de testrijders in de auto's en is het karren geblazen. De mooie herfstkleuren waren vandaag volop aanwezig. Helaas gold dat ook voor het bijbehorende weer; het is de hele dag een beetje druilerig geweest.

Gelukkig lieten de testrijders zich daardoor niet uit het veld slaan. Vol enthousiasme werd de eerste rit gestart en dat was meteen een flinke: van Barchem ging de tocht naar De Strandlodge in Winterswijk. Tijdens een lekker kopje koffie of en glas fris vulden de deelnemers hun testverslagen in. Het gastvrije personeel van De Strandlodge kwam ook nog met overheerlijke hapjes langs.

Na de fijne rustpauze in een mooie ambiance is het tijd om verder rijden. Wederom worden er flink wat kilometers gemaakt, want de volgende halte is De Radstake in Heelweg. De organisatie heeft ervoor gezorgd dat de voor de hand liggende routes vermeden worden. Al is er een enkeling die daar geen boodschap aan heeft en de navigatie gebruikt. "Die moet toch ook getest worden", licht hij glimlachend toe.

Tegen de tijd dat we bij De Radstake aankwamen, was het inmiddels droog. Toch was het helaas nog te koud om buiten te zitten. Binnen zocht iedereen de knusse warmte op en wederom werden de formulieren ingevuld en werden de diverse auto's besproken. Naast een lekker kopje koffie, werden we ook getraakteerd op een heerlijk stuk frambozentaart.

Toen iedereen weer op temperatuur was gekomen, trok de gehele stoet weer verder. De volgende stop was een ouderwetse parkeerplaatswissel aan de rand van Zelhem. Voor de rokers een mooie gelegenheid om even bij te tanken, maar voor de meesten toch even een moment van bijpraten. Vanaf de parkeerplaats in Zelhem ging de rit weer terug naar Barchem. Bij Gelders Groenland aangekomen, werden de formulieren voor de laatste keer ingevuld. Een aantal deelnemers was nog geïnteresseerd in een rit in een auto waar ze nog niet in hadden gereden. Ondertussen werden iedereen van een drankje voorzien, kwamen er nog heerlijke hapjes voorbij en konden we terugkijken op een geslaagde dag!







Innovation
that excites

Zero Emission

BENT U DUURZAAM AAN HET ONDERNEMEN?



NISSAN e-NV200

Profiteer nu nog van de vele subsidieregelingen.
Wij, van Herwers Nissan, adviseren u hier graag in!

- Gunstige leasetarieven
- Vanaf € 20.490,-*
- 4,2m3 laadruimte
- incl. snellaadfunctie

GEEN BPM

4% bijtelling

GEEN wegenbelasting

100% elektrisch

+ GRATIS EV ONTZORG PAKKET

- GRATIS OPLAADPUNT**
- SUBSIDIE-AANVRAAG** GEREGLD DOOR FISCALE EXPERTS
- 0% RENTE** OP BEVOORSCHOTTING VAN SUBSIDIES
- VAKANTIE-AUTO** VIA HERTZ AUTOVERHUUR
- GRATIS 3-JARIG** ONDERHOUDSCONTRACT

Let op! Geld lenen kost geld



Kruisbergseweg 8
7255 AE **Hengelo GLD**
Tel. (0575) 46 22 44

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

Laan v.d. Dierenriem 29
7324 AB **Apeldoorn**
Tel. (055) 369 62 12

Solingenstraat 3
7421 ZN **Deventer**
Tel. (0570) 519 360

www.herwers.nl/nissan

Totaal kredietbedrag	Looptijd in maanden	Vaste debet rentevoet	Jaarlijks kostenpercentage	Totaal te betalen bedrag	Maandtermijn
€ 7.500	6	0,0%	0,0%	€ 7.500	€ 1.250
€ 15.000	6	0,0%	0,0%	€ 15.000	€ 2.500

Aflop krediet (uitgestelde betaling) wordt verstrekt door Nissan Financial Services, handelsnaam van RCI Financial Services B.V. te Schiphol-Rijk (KvK nummer 30055070, AFM vergunningsnummer 12009781). Jaarlijks kostenpercentage 0% tot 6 maanden. Maximaal te financieren bedrag € 15.000,-; indien de subsidie in de betreffende gemeente minder is dan € 15.000,-; is dat lagere bedrag maximaal te financieren. Alleen geldig op Leaf en e-NV200 orders. Financiering is ter bevoorschotting van de te ontvangen subsidie. U betaalt het bedrag uiterlijk 6 maanden na de auto orderdatum. Toetsing en registratie bij het BKR te Tiel. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rente- en drukwijzigingen voorbehouden. Het EV Ontzorg Pakket is gratis bij aanschaf van een nieuwe Nissan LEAF of e-NV200 in de periode 1 oktober tot en met 31 december 2014. De kosten voor het plaatsen van een oplaadpunt worden gedekt tot een maximum van € 1.000,- (ex. BTW) per order. De kosten voor de subsidieaanvraag worden tot een maximum van € 570,- (ex. BTW) gedekt. Het EV Ontzorg Pakket kan niet gecombineerd worden met andere acties. Vraag uw Nissan verkoopadviseur naar de exacte voorwaarden.* Vanafprijs Nissan e-NV200 Flex Visia is excl. BTW, kosten voor de huur van het accupakket (v.a. € 79,-/mnd, looptijd 36 maanden, 12.500 km/jr.), kosten rijklaar maken. Gecommunicerd voordeel is een indicatie inclusief Nissan subsidie, MIA en KIA investeringsaftrek, beschikbare aankoopsubsidies voor elektrische voertuigen en eventuele slooppremies. Toekomstige wijzigingen in fiscale regelgeving zijn in deze berekeningen niet opgenomen. Dit voordeelbedrag is slechts een indicatie van de mogelijk te behalen voordelen. Aan deze berekeningen kunnen geen rechten worden ontleend. Extra Nissan EV-ondersteuning alleen van toepassing op de e-NV200.

Overeenkomstig 715/2007.EG. Verbruik Nissan e-NV200: 15 KWh/100km, CO₂-uitstoot: 0 gr/km.

NISSAN E-NV200



DEALER: HERWERS NISSAN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FABIO GERRITSEN

Jordi van Riet: "Ik ben onder de indruk van deze elektrische Nissan. Hij zit en rijdt erg comfortabel. Hij is uiteraard stil. Het allergrootste voordeel van deze auto is natuurlijk de bijtelling. Daarnaast heeft de e-NV200 een chique uitstraling."

René Klein Gunnewiek: "Het rijgedrag van deze elektrische Nissan e-NV200 valt me niet tegen. Uiteraard is het laadvermogen gering, maar de auto is wel ontzettend zuinig. Hij ziet er ook nog eens erg goed uit! Het actieradius is beperkt, dus daar zul je zijn gebruik op aan moeten passen."

Henk Rensing: "De Nissan e-NV200 heeft een hele goede indruk op me achter gelaten. Hij rijdt ontzettend lekker en is daarna geruisloos. Groot voordeel is natuurlijk ook de Nissan milieuvriendelijk is. De aanschafprijs ligt wat hoger dan bij andere bedrijfswagens, maar als je dat afzet tegen de prijs per kilometer, is elektrisch rijden natuurlijk een stuk goedkoper. Een ideale auto voor korte vervoerswerk in een stad!"

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	e-NV200
Type:	Optima
Transmissie:	Automatisch
Cilinderinhoud:	N.v.t.
Vermogen:	109 PK
Koppel:	254 Nm
Verbruik:	N.v.t.
Acceleratie:	(0 tot 100 km/u) 14 seconden
Topsnelheid:	123 km/u
Uitrusting:	???
Laadruimte:	(in m ³) 4,2
Verkoopprijs: €	€21.740,- excl. BTW
Leaseprijs: €	€705,-
Vanaf prijs: €	€21.140,-
Informatie:	www.herwers.nl



DE NIEUWE RENAULT BEDRIJFSWAGENS NÚ BIJ HERWERS RENAULT



**DE BESTE
DEALER,
DE BESTE
DEAL**

CHALLENGE YOUR PERFORMANCE
**DEALER
VAN HET JAAR**
2010
2011
2012 **2013**



HERWERS RENAULT DE BESTE DEALER, DE BESTE DEAL

DOETINCHEM	EDISONSTRAAT 79	TEL. (0314) 32 72 02
NEEDE	HAAKSBERGSEWEG 102	TEL. (0545) 28 00 00
ZEVENAAR	KELVINSTRAAT 2	TEL. (0316) 52 35 23



DEALER: OPEL BROEKHUIS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ARJAN PIJFFERS

Richard Huls: "Ik vind dat de nieuwe Opel Vivaro een robuuste en stoere uitstraling heeft. Het is zowel van binnen als buiten een nette en complete auto. Daarnaast is de Vivaro ook erg comfortabel. Ik ben ook zeer te spreken over de verhouding tussen prijs en kwaliteit."

Martine Broer: "Ik ben aangenaam verrast door de Opel Vivaro. De auto is heel erg comfortabel en is daardoor ideaal voor lange(re) afstanden. Hij voelt verder veilig aan, heeft een goede wegligging en heeft door de dubbele turbo flink wat pit."

René Klein Gunnewiek: "De Vivaro is opvallend stil. De afwerking is eenvoudig maar wel goed. De neus is stoer, jammer dat Opel de achterkant niet heeft aangepast. De laadruimte is erg ruim en de aftimmering is goed. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed naar mijn idee."

Henk Rensing: "Ik vind de Opel Vivaro een geweldig mooie auto! Hij is keurig afgewerkt en rijdt naar mijn idee perfect. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is erg goed, het is net een luxe personenauto. Al met al de ideale auto voor elk bedrijf."

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Vivaro
Type:	Sport BiTurbo
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	120 PK
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 17,5
Laadvermogen:	1335 kg
Trekgewicht:	2000 kg
Uitrusting:	Inrichting via Carplus.
Verkoopprijs:	€ €26.789,- excl. BTW
Leaseprijs:	€ €359,-
Vanaf prijs:	€ €17.995,-
Informatie:	www.broekhuisgroep.nl

OPEL VIVARO





DEALER: HERWERS NISSAN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FABIO GERRITSEN

Han Kok: "Ik vind de Nissan NV200 een leuke en compacte auto. Het dashboard is fraai vormgegeven en daarnaast ook erg overzichtelijk. Voor zijn categorie heeft de NV200 voldoende laadruimte. Met dat in het achterhoofd ben ik ervan overtuigd dat de verhouding tussen prijs en kwaliteit dik in orde is."

John Mekers: "Ik vind dat de Nissan NV200 een plezierig rijgedrag heeft. De afwerking is goed en degelijk. Ik vind de motor opvallend stil, maar hij heeft wel voldoende power. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed."

Richard Huls: "De Nissan NV200 is een zeer complete auto. Er zit veel op en aan, zelfs een achteruitrijcamera. Deze Nissan is niet duur en als je dan ziet wat voor een complete en compacte bedrijfsauto je krijgt, is het bijna een koopje."

Richard Seijger: "Ik ben aangenaam verrast door de Nissan NV200! Hij is verrassend compleet en rijdt plezierig. Ik vind het eigenzinnige model ook wel leuk. Het geluidsniveau is ook goed. Ook de verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed. Al met al is de eerste indruk dus goed."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	NV200
Type:	Optima
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1500 cc
Vermogen:	90 PK
Koppel:	200 Nm
Verbruik:	1 op 20
Topsnelheid:	158 km/u
Laadruimte:	(in m ³) 4,2
Verkoopprijs:	€ 15.635,- excl. BTW
Leaseprijs:	€ 435,-
Vanaf prijs:	€ 14.385,-
Informatie:	www.herwers.nl

NISSAN NV200



RENAULT TRAFIC



DEALER: HERWERS RENAULT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JURGEN HELMINK

Richard Seijger: "De Renault Trafic heeft een prima zit en goede rijeigenschappen. In zijn geheel is het een mooie en complete werkplek voor een chauffeur. Al met al een prima auto."

Dennis van Elk: "Ik vind de Renault Trafic een representatieve bus. Hij is erg compleet van binnen en er zijn mogelijkheden voor een laptop, iPad of schrijfblok. Daarnaast is het een compacte bus, bijvoorbeeld het inparkeren gaat erg soepel."

Jan Geert Hek: "De Renault Trafic rijdt prettig en heeft direct stuurgedrag. Het is ook een prettig gevoel dat je hoger op de weg zit dan normaal. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is oké."

John Mekers: "Ik werd aangenaam verrast door de Renault Trafic. Hij rijdt erg comfortabel, echt boven mijn verwachting. Daarnaast ben ik erg te spreken over de afwerking. De ruimte is ook meer dan voldoende. Al met al dus een prima bedrijfswagen."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Trafic
Type:	L1H1 T29 GB ENERGY dCi 120 TT Stop & Start Comfort
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	120 PK
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 17,5
Acceleratie:	(van 0 tot 100 km/u) 12 seconden
Topsnelheid:	171 km
Uitrusting:	Airconditioning, cruisecontrol, parkeersensoren achter, navigatiesysteem, radio met Bluetooth, bedieningssatelliet aan stuurkolom.
Verkoopprijs:	€ 21.204,- excl. BTW
Leaseprijs:	€ 369,-
Vanaf prijs:	€ 16.990,-
Informatie:	www.herwers.nl





DEALER: HERWERS RENAULT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JURGEN HELMINK

Jordi van Riet: "Ik ben erg te spreken over de Renault Master. De auto is keurig afgewerkt en compleet uitgerust. Hij rijdt lekker en heeft een krachtige, soepele motor. Daarnaast is de laadruimte enorm. Alles bij elkaar opgeteld is de verhouding tussen prijs en kwaliteit echt goed."

Martine Broer: "De Renault Master is een degelijke bus zonder poespas. De laadruimte is erg ruim! Ik vind het een goede zaak dat de Master 'groen' is. Al met al een degelijke en goede bedrijfswagen."

Richard Seijger: "De Renault Master is qua exterieur een mooie en verzorgde bus. Je zit lekker achter het stuur. De Master is qua prijs een stuk voordeliger dan bijvoorbeeld Mercedes of Volkswagen en in dat licht dus absoluut geen slechte keuze. Al met al een prima bus."

René Klein Gunnewiek: "De Renault Master is een ruime bus. Hij loopt erg goed en je hebt een goed overzicht als je achter het stuur zit. Het laadvermogen van de Master is erg ruim en de bus is mooi afgewerkt. De prijs/kwaliteit verhouding is goed, want je krijg veel bus voor het geld."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Master
Type:	T35 L2H2 FWD ENERGY dCi 135 TT STOP & START
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2300 cc
Vermogen:	135 PK
Koppel:	340 Nm
Verbruik:	1 op 14,5
Uitrusting:	Airconditioning, cruisecontrol, navigatiesysteem, radio met Bluetooth, bedieningssatelliet aan stuurkolom, volledig tussenschot met ruit.
Laadruimte:	(in m ³) 10,8
Verkoopprijs:	€ 23.712,- excl. BTW
Leaseprijs:	€ 432,21,-
Vanaf prijs:	€ 19.990,-
Informatie:	www.herwers.nl

RENAULT MASTER



MERCEDES BENZ CITAN



DEALER: WENSINK AANGENAAM

René Klein Gunnewiek: "De Mercedes Citan rijdt prima en je merkt aan alles dat de auto van Duitse makelij is: degelijk en goed. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is meer dan voldoende. Het is een goede auto met gegarandeerd een goede inruilwaarde."

Henk Rensing: "De Mercedes Citan loopt goed en rijdt lekker. Het zicht naar voren is verbazingwekkend goed. De afwerking van auto is typisch Duits: gewoon goed. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is bij Mercedes altijd goed!"

Gerard Rensing: "Ik vind de Mercedes Citan lekker rijden en goed schakelen. Het is de meest compacte bedrijfswagen die vandaag aanwezig is, maar ondanks dat is het laadvermogen voldoende. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed."

Jan Buiting: "Deze Citan komt vlot van zijn plek, ondanks dat de uitvoering redelijk standaard is. Hij schakelt ook soepel, daar is niets van te zeggen. Ik ben ook blij met de directe besturing. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is voldoende voor deze uitvoering."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	Citan
Type:	111 CDI
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1500 cc
Vermogen:	110 PK
Koppel:	240 Nm
Verbruik:	1 op 21
Topsnelheid:	158 km/u
Laadruimte:	(in m3) 2,4
Verkoopprijs:	€ 15.905,- excl. BTW
Leaseprijs:	€ 322,-
Vanaf prijs:	€ 11.990,-
Informatie:	www.wensink.nl





Al voor €16.990,-

De nieuwe Vito. Meer Mercedes-Benz dan ooit.

Als iets goed is, wilt u altijd meer. Daarom is er nu de nieuwe Vito. Meer Mercedes-Benz dan ooit. De nieuwe Vito is zuiniger, met een verbruik vanaf slechts 5,7 liter per 100 kilometer, en heeft onge-kend lange onderhoudsintervallen. U bent dus zo min mogelijk uit de running. Hij is verkrijgbaar met voor-, achter- of vier-wielaandrijving. En met unieke systemen als Zijwindassistent, ATTENTION ASSIST en banden

spanningscontrole is hij veiliger dan ooit. U rijdt al een nieuwe Vito voor € 16.990,- of € 89,- per week.* Met het nieuwe SterOnderhoud regelt u uw onderhoudsbeurten eenvoudig én vooraf al vanaf € 1,- per dag.

Ontdek alles over de nieuwe Vito en vraag nu een proefrit aan op mercedes-benz.nl/nieuwevito of kom naar uw dichtstbijzijnde Wensink vestiging.

*Vraag uw dealer naar de exacte voorwaarden.



Mercedes-Benz

Vans. Born to run.

Wensink
aangenaam

Kijk voor onze vestigingen op wensink.nl



DEALER: WENSINK AANGENAAM

Richard Huls: "Mercedes heeft een naam en dat merk je aan alles. Hij is compleet, degelijk, ruim en ontzettend comfortabel. De automaat schakelt fantastisch. Ik vind de Sprinter een visitekaartje voor het wagenpark van een bedrijf. Al met al is de Sprinter een degelijk en praktische alleskunner met een hoog comfortniveau."

John Mekers: "De afwerking van de Mercedes Sprinter is perfect! Daarnaast is het rijcomfort erg plezierig, het is geen ramp om in deze auto te rijden. De prijs is weliswaar hoger dan bij andere bedrijfswagens, maar als je ziet wat je er allemaal voor terugkrijgt, is het elke euro waard."

Patrick Lehman: "De nieuwe Sprinter is een nette en complete auto. Ik vind het erg prettig dat de automaat ervoor zorgt dat je ontspannen gaat rijden. Deze auto is alles wat je van een Mercedes mag verwachten: Deutsche Gründlichkeit in combinatie met luxe. Het kost wat, maar dan heb je ook wat!"

Richard Seijger: "Laat beginnen door te zeggen dat de Sprinter mijn favoriete bedrijfswagen is. Alles klopt aan deze wagen: hij is compleet, is super afgewerkt en heeft een heerlijke motor. Iedereen weet dat Mercedes pittig geprijsd is, maar je krijg ontzettend veel terug voor dat geld."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	Sprinter
Type:	316 CDI
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2200 cc
Vermogen:	163 PK
Koppel:	360 Nm
Verbruik:	1 op 15
Uitrusting:	Line Ambition, Navigatie- Exterieur- Licht & Zicht Ambition Plus pakketten.
Laadruimte:	(in m3) 10,5
Verkoopprijs: €	€41.300 excl. BTW
Leaseprijs: €	Op aanvraag
Vanaf prijs: €	€19.700,-
Informatie:	www.wensink.nl

MERCEDES BENZ SPRINTER





WE HELPEN KINDEREN GROEIEN

Kinderen hebben uw steun hard nodig.

Doneer nu!

Ga naar savethechildren.nl of bel 0800-1747.



Save the Children



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



Oost-Gelderland Business trakteert!

Adverteer nu en ontvang een gratis iPad of iPhone

Altijd al een iPad of iPhone willen bemachtigen? De Business-titels bestaan 30 jaar en daarom trakteert Oost-Gelderland Business! Wanneer u nu bij ons een advertentie afneemt in Oost-Gelderland Business, krijgt u afhankelijk van het pakket waar u voor kiest, een iPad mini, iPad Air2 of iPhone 5S. Wacht niet te lang met reageren, want op=op!

Pakket 1:

1/2 pagina profiel of advertentie
€ 699,- + gratis iPad mini (t.w.v. € 249,-)
Inclusief opmaak

Pakket 2:

1/1 pagina profiel of advertentie
€ 1.250,- + gratis iPad Air 2 (t.w.v. € 499,-)
Inclusief telefonisch interview + opmaak

Pakket 3:

2/1 pagina profiel of advertentie
€ 1.750,- + gratis iPhone 5s (t.w.v. € 599,-)
Inclusief telefonisch interview + opmaak

Meerprijs interview op locatie +
fotografie € 195,- excl. BTW.

Heeft u interesse in één van onze pakketten?

Neem dan contact op met:
Ton Niesink - 06-33307044
tonniesink@online.nl



Team.
Ik zocht inspiratie en kreeg duizenden collega's.
Spirit.

Metos is een wereldwijd merk voor een breed scala aan producten, waaronder de beroemde TCO. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Metos is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd.

Sogeti gaat voor jou.

Grenzeloos.
Ik zocht een mooie start en kreeg 3 weken Ohio.
Vertrouwen.

Metos is een wereldwijd merk voor een breed scala aan producten, waaronder de beroemde TCO. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Metos is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd.

Sogeti gaat voor jou.

Ze rent
Ze ríngt
Ze hield
Ze brengt
Ze schijnt
Ze bloeit

Psychologen m/v

Metos is een wereldwijd merk voor een breed scala aan producten, waaronder de beroemde TCO. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Metos is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd.

Hij onderneemt
Hij regelt
Hij stuurt
Hij bouwt
Hij leidt

Hij drinkt

Psychologen m/v

Metos is een wereldwijd merk voor een breed scala aan producten, waaronder de beroemde TCO. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Metos is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd.

■ Sogeti. Werving Young Professionals.

■ Dagelijkse gewoonten zorgen soms voor niet-alledaagse uitdagingen.

de beste
van ons land.

Sogeti

■ Actiesite behorend bij de guerilla-actie gericht op studenten in Nederland.



■ Guerilla-actie: deurmatten in de grootste studentensteden van Nederland.

Drank kun je opgeven.

Mensen niet.

Kijk voor vacatures op de site

IRISZORG
Metos is een wereldwijd merk voor een breed scala aan producten, waaronder de beroemde TCO. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Metos is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd.

Gamen kun je opgeven.

Mensen niet.

Kijk voor vacatures op de site

IRISZORG
Metos is een wereldwijd merk voor een breed scala aan producten, waaronder de beroemde TCO. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Metos is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd. Het is een van de grootste bedrijven ter wereld met meer dan 100.000 medewerkers wereldwijd.

■ IrisZorg. Een verslaving kun je opgeven. Mensen niet.

EEN HOOFD INKOOP DIE WEET HOE HET WERKT.

Onderhandelen op het scherpst van de snede. De beste TCO prijs op tafel krijgen. Ondebare leverijden binnenshalen. Dat is jouw drive. En dat maakt jou tot de topper waar wij bij Metos, de toonaangevende speler in de grootkeukenbranche, naar op zoek zijn. Niet moegen, maar nu. Want zo werkt het bij Metos. Ben jij toe aan een nieuwe uitdaging? Kijk dan voor meer informatie op www.metos.nl/hoofdkoop. Zo werkt het bij Metos.

metos

■ Werving op 't scherpst van de snede.

■ Je haalt er meer uit bij Aviko. Van video tot recruitmentsite.

Aviko

Bezoek ons op www.aviko.nl

Bezoek ons op www.aviko.nl