



Dit document wordt u aangeboden door:

RIVIERENLAND

BUSINESS[®]

klik hier voor meer artikelen

RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 28 | NUMMER 3 | JULI 2012

BUSINESS[®]



Coverstory:

Zorgeconomie Rivierenland

Een niet te onderschatten
economische sector

Waarom meeten
buiten de regio?

Green & Fun autotestdag
Een hoge funfactor



Nationaal
Rob de Wijk
'Het is 5 over 12'

WWW.FSV.NL
FSV
FORUMS - ADVISOR

PLUG into the POSITIVE ENERGY

RENAULT
ZE

RENAULT TWIZY. Vanaf € 6.990,-
De vanafprijs is exclusief kosten rijksaankopen á € 512,25.
Available at Van Kerkhof & Viisscher.
More to enjoy on: www.twizy.renault.com

DRIVE THE CHANGE

RENAULT

WWW.UWRENAULTDEALER.NL

VKV GROEP.nl
VAN KERKHOF & VISSCHER

VAN KERKHOF & VISSCHER

TIEL, STEPHENSONSTRAAT 3, TEL. (0344) 61 96 63

Ook gevestigd in Culemborg, Gorinchem, Leerdam, Waalwijk, Wijk bij Duurstede, Zaltbommel, Rotterdam Alexander, Rotterdam Zuid en Spijkenisse.

0% BIJTELLING

De nieuwe AMPERA

**EMISSIEVRIJ. BIJTELLINGVRIJ. BELASTINGVRIJ.
(HOE VRIJ WIL JE ZIJN?)**

Volledig elektrisch aangedreven. 500 km bereik.

Vrij van zorgen, dat bent u vooral met de Opel Ampera. Schadelijke uitstoot heeft u niet, fiscale bijtelling ook niet, en een aanslag voor wegenbelasting hoeft u evenmin te verwachten. Bovendien kunt u zorgeloos de weg op. De Ampera rijdt 80 kilometer zonder op te laden. Zelfs grotere afstanden legt u met gemak af. Dankzij een speciale range extender die de actieradius vergroot naar ruim 500 kilometer. Blijft er eigenlijk maar één kleine zorg over: tijd vrijmaken voor een proefrit.

Wir leben Autos.

MULDERS
AUTOBEDELJE

Culemborg, Rolweg 45, (0345) 47 09 60
Tiel, Franklinstraat 2, (0344) 61 61 47
www.mulders-gm.nl

Brandstofverbruik en CO₂-uitstoot volgens R (EU) Nr. 715/2007 (gewogen, gecombineerde informatie): liter/100 km: 1,2; kms/liter: 83,3; CO₂ gr/km 27.

Er is een Opel Ampera vanaf € 45.500,- of lease vanaf € 679,- per maand. Prijs incl. BTW, excl. kosten rijksaankopen en verwijderingsbijdrage. Leaseprijs op basis van Full Operational Lease via Opel Leasing, 60 maanden/20.000 km per jaar excl. BTW. Het leasetarief is afgegeven met gebruikmaking van de MIA/Vamil subsidie 2012.

VOORWOORD

Het gras is aan de overkant altijd groener

Hoewel sommigen de zorg als kostenpost bestempelen, blijkt in de praktijk dat deze sector juist een belangrijke economische motor voor de regio is. Zo ook voor Rivierenland. Tijdens het forum van deze editie werd duidelijk dat alleen al Ziekenhuis Rivierenland goed is voor zo'n 100 miljoen euro omzet per jaar en 1400 betaalde medewerkers. Een groot gedeelte van dit bedrag komt dus uiteindelijk weer in de regio terecht, bovendien behoort het ziekenhuis hiermee tot één van de grootste werkgevers in Rivierenland. Dat juist de kleinere ziekenhuizen, zoals Ziekenhuis Rivierenland, bedreigd worden in hun bestaan, is dan ook bijna niet te bevatten.

Ook de ouderenzorg blijkt door de vergrijzing een heuse groeisector in ons gebied. Met name het aantal 75-plussers stijgt enorm de komende tijd. Hoewel de werkgelegenheid toeneemt, verwacht men wel een tekort aan personeel in de zorg. Hier ligt niet alleen een belangrijke taak voor opleidingen als ROC Rivor, maar voor veel meer partijen. De gemeentes zouden er voor moeten zorgen dat jonge mensen niet zo snel de neiging hebben om de Rivieren over te steken. Want eenmaal daar, blijken ze niet snel meer terug te keren. Een speciaal arbeidsmarkt-platform houdt zich momenteel dan ook in deze regio bezig hoe deze mensen te binden. Ik ben heel benieuwd naar de uitkomst, want weet iedereen wel wat voor een meerwaarde deze regio heeft? Dat deze vraag ook op een heel ander vlak speelt, blijkt uit het artikel over Rivierenland Zakelijk. Hierin vertelt Thelma



Pichel dat ondernemers uit Rivierenland voor hun meeting of event vaak uitwijken naar een heel ander gebied. 'Terwijl hun eigen regio juist zoveel te bieden heeft', aldus Pichel. Het gras lijkt aan de overkant altijd groener, maar wat zowel uit het forum als uit het artikel over Rivierenland Zakelijk blijkt is dat we in deze regio moeten koesteren wat we hebben en dat we best een beetje trots mogen zijn op ons eigen gebied!

Het team van Rivierenland Business wenst u een hele prettige vakantie!

Met vriendelijke groet,

*Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business*



Cover: Forum Zorgconomie Rivierland
Fotografie: Karim de Groot

Zakenmagazine voor
de regio Rivierland
www.rivierlandbusiness.nl

JAARGANG 28
juli 2012, editie 3

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft, Lars van Bergen,
Pien Kooome, Eelco Nauta

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Boumans en Verhagen

FOTOGRAFIE
Karim de Groot, Joost Franken

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

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

Abonee voordelen: 6 keer per jaar het
vakblad, toegang tot het volledige ar-
chief op www.rivierlandbusiness.nl,
12 x per jaar de digitale nieuwsbrief,
korting op lezersaanbiedingen Rivie-
rland Business, gratis opname be-
drijvengids en vacatureservice.

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

© 2012 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

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

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



van munster
media groep

- 6** Coverstory: Zorgconomie Rivierland: Een niet te onderschatten sector
- 10** Zorg als groeimarkt in Rivierland
- 12** Business Flitsen

Thema Financieel Management

- 14** Tips voor debiteurenbeheer
- 17** De stelling
- 19** Column FSV

- 20** Duurzaamheid als uitgangspunt
- 22** Digitale criminaliteit
- 25** De apps van Janet Kooren
- 26** Column Aspect ICT
- 27** Online training snellezen

NATIONAAL



I Nederland worstelt volgens Rob de Wijk vooral met zichzelf

'We zijn intellectueel lui geworden'



VI 19 miljard euro verlies voorzichtige schatting

Productiviteit ICT kan stukken beter



XIII Noma maakt Nordic cuisine wereldberoemd

Tijd, plaats en perfectie

- 29** Business Flitsen
- 30** Rivierland Business was erbij
- 32** Recensie LaFolie
- 34** Waarom buiten je regio meeten?

Green & Fun Autotestdag

- 40** Algemene impressie
- 43** Reacties van testrijders
- 44** Testverslagen



10
'Effectiviteit van de zorg staat centraal'



14
Een solide debiteurenbeheer is essentieel



De sterke vergrijzing heeft als onvermijdelijk gevolg een groei van de zorgbehoefte



22
Verdedig jezelf tegen High Tech Crime



20
'De wens van onze klanten is ons uitgangspunt'



'Een beleving om nooit te vergeten'



32
Frankrijk in Rivierenland, dat is La Folie

Zorgeconomie Rivierenland

Een niet te onderschatten economische sector

TEKST KARIM DE GROOT

De sterke vergrijzing heeft als onvermijdelijk gevolg een groei van de zorgbehoefte. In Rivierenland blijkt de zorg dan ook een van de sterkst groeiende werkgevers en is de zorgeconomie een niet te onderschatten economische sector. In samenwerking met de Kamer van Koophandel Midden-Nederland organiseerde Rivierenland Business onlangs een forum met specialisten uit de zorg, die elk vanuit hun eigen invalshoek dit thema belichtten.

Forum zorg**Gespreksleiders:**

- Gerard Weck - Adviseur cluster Zorg & Medisch, Kamer van Koophandel Midden-Nederland

Forumdeelnemers:

- Friso Hennings Backer - Adviseur cluster Zorg & Medisch, Kamer van Koophandel Midden-Nederland
- Frits van Es - Directeur - bestuurder Zorgcentra Rivierenland
- Binso Wymenga - Voorzitter Raad van Bestuur Ziekenhuis Rivierenland, voorzitter SAZ
- Cees Vos - Directeur Medimpex
- Paul van Bergen - Projectmanager Atriment BV (projectontwikkeling)
- Rian Verwoert - Wethouder Economische Zaken en Zorg & Welzijn gemeente Neerijnen
- Anneke Krakkers - Directeur WelzijnNederland
- Bert Molenkamp - Voorzitter College van Bestuur a.i. ROC Rivior





Dat de zorg een belangrijke economische motor is in de regio, daar zijn alle deelnemers het over eens. “Ziekenhuis Rivierenland is goed voor een omzet van 100 miljoen euro per jaar”, aldus Binso Wymenga. “Wij hebben 1400 betaalde medewerkers en verlonen ongeveer 60 miljoen euro. Zelf spenderen we 25 miljoen euro aan goederen en diensten, aan opdrachten die wij in de regio uitzetten. Ziekenhuis Rivierenland levert daarom een relevante economische bijdrage aan de regio.”

Impact

Dat niet iedereen inziet dat ziekenhuizen als Ziekenhuis Rivierenland een belangrijke bijdrage leveren aan de economie in de regio, blijkt wel uit het feit dat de grote zorgverzekeraars het aantal ziekenhuizen drastisch willen verminderen om kosten te verlagen. “De gedachte leeft dat er tussen de 26 en 40, met name kleinere ziekenhuizen, weg kunnen”, vervolgt Wymenga. “Binnen de Samenwerkende Algemene Ziekenhuizen (SAZ) zijn veertig ziekenhuizen verenigd, die zich hierdoor ernstig in hun bestaan bedreigd voelen. Ik maak me persoonlijk ontzettend boos over deze ontwikkeling. Bij de SAZ zijn ziekenhuizen aangesloten, die elk gemiddeld zo’n 70 miljoen euro bijdragen aan de economie van de verschillende regio’s. Bedenk eens wat voor een impact dit gaat hebben

op de economie, wanneer zij hun deuren moeten sluiten. Bovendien wordt er geen patiënt beter van, wanneer je een ziekenhuis sluit.” “Wanneer de institutionele zorg verdwijnt, heeft dit ook gevolgen voor bedrijven zoals Medimpex”, reageert Cees Vos. “Als ziekenhuizen geen producten meer afnemen, doordat ze verdwijnen, neemt ook de bedrijvigheid van toeleveranciers af, hetgeen gevolgen heeft voor de werkgelegenheid. Oftewel: Om de economie van een ziekenhuis of zorginstelling hangt dus een andere economie.”

Fantasierijke herordening

“In zorgland heb je te maken met een fantasierijke herordening, waardoor de zorg onder druk komt te staan”, reageert Frits van Es. “Er is bijvoorbeeld geen enkele continuïteit in de budgetten. Die wispelturigheid wordt door de politiek gestuurd. Een van de meest recente herordeningen die heeft plaatsgevonden in de zorg is de gedachte dat marktwerking in de gezondheidszorg tot minder kosten leidt. Wat je ziet is dat er telkens weer gekozen wordt voor een nieuwe ordening, omdat het oude niet deugt. Wanneer de nieuwe ordening is ingevoerd, vergeet men vaak om terug te blikken naar het oorspronkelijke doel. Deze discontinuïteit in de bedrijfsvoering leidt tot tal van onzekerheden.” Bert Molenkamp beaamt dat het verhaal van Van Es ook voor hem herkenbaar is.

“ROC Rivor is één van de kleinste ROC’s van Nederland. In ons land heerst de veronderstelling ‘als het maar groter wordt, dan wordt het beter.’ Er is echter niets wat dat onderbouwt. Het is een ordeningsvraagstuk. Veel beter is om in termen van leefbaarheid te blijven denken. Om een gebied leefbaar te houden, moet je daarin onder andere een ziekenhuis hebben, voldoende zorginstellingen en een ROC. Het is belangrijk dat dit allemaal behouden blijft in dit gebied.”

Bedreigde diersoort

“ROC Rivor is net als Ziekenhuis Rivierenland een bedreigde diersoort aan het worden”, voegt Van Es toe. “ROC Rivor is echter keihard nodig om zorg aan de zwakkeren in de samenleving te kunnen blijven bieden. Want als iemand uit de Betuwe een opleiding gaat volgen buiten de rivieren, krijgt deze persoon als het ware een paspoort om de rivieren over te steken en dan komt hij niet meer terug.” Molenkamp vult aan: “Met onderwijs geven we mensen een startpunt om een eigen weg te kiezen. Gegeven het feit dat de verwachte arbeidsvraag in de regio groeit, is het dus van groot belang dat men zich niet voortijdig settelt in andere gebieden. Ondanks de krimp groeit over de hele lijn het aantal jongeren in onze regio sterker dan gemiddeld in Nederland. En dat terwijl de daling in Vroegtijdig School- ▲



verlaten (VSV) nog onvoldoende sterk is en het aantal jongeren dat zonder startkwalificatie de school verlaat hoger is dan het Nederlandse gemiddelde. Kortom, er is nog wat in te halen in het Rivierengebied en ROC Rivor zet zich daar versterkt voor in!”

Personeelstekort

Vos stipt het probleem aan van het nijpend tekort aan hoog opgeleid personeel in de regio. “Wij hebben hier een structureel tekort aan. Mensen uit Rivierenland volgen voornamelijk hun opleiding in Utrecht, Den Bosch, Arnhem of Nijmegen. Stiekem hoop je dat deze mensen zich uiteindelijk wel weer gaan settelen in Rivierenland. In de praktijk blijkt het echter dat het niet zo makkelijk is om een Hbo’er een passende woning aan te kunnen bieden. Logisch dat zo iemand dan ook afhaakt.”

“Wat zou het dus mooi zijn als de realisatie van de geplande logistieke hotspot plaats vindt”, is de reactie van Molenkamp. “Net als de plannen met betrekking tot agribusiness en recreatie en toerisme. Goed voor werkgelegenheid, beroepsopderwijs en de koppeling naar hoger onderwijs.

“We hebben het hier over een cirkeltje dat steeds negatiever wordt”, concludeert Rian Verwoert. “Hoe krijg je dit doorbroken? Men moet er gezamenlijk de schou-

ders onder zetten. Dan heb je in ieder geval een breed politiek draagvlak, waardoor de lijnen uitgezet kunnen worden. De problematiek van Rivierenland is dat men het op gemeentelijk niveau het lastig met elkaar eens wordt, waardoor we te weinig inbreng hebben in de provincie, laat staan landelijk. De samenwerking ontbreekt teveel. Diverse pogingen die er geweest zijn, hebben tot nu toe nog onvoldoende resultaat opgeleverd. Als je het daarover met elkaar eens bent, heb je ook een breder draagvlak om samen stappen te zetten.” Samenwerking is dan ook een absolute must, verklaart hij. “Een lokale gemeente is niet relevant voor de provincie. Alle gemeenten individueel zijn te klein om wat naar de provincie toe te kunnen betekenen. Kijk naar de Achterhoek, daar zijn een aantal initiatieven ontstaan die gezamenlijk opgepakt zijn door de regio, waardoor men dingen voor elkaar heeft gekregen en er onder andere geldstromen zijn ontstaan.”

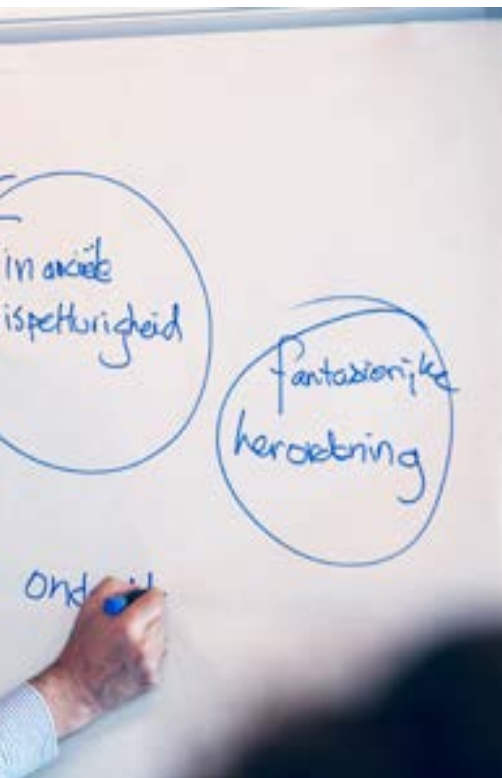
Gunfactor

“Ik ben ervan overtuigd dat het slagen van veel initiatieven ook te maken heeft met gunnen”, aldus Anneke Krakers. “Die gunfactor is inderdaad ontzettend belangrijk”, vult Molenkamp aan. “Kijk bijvoorbeeld naar bedrijventerrein Medel. ROC Midden-Nederland wil daar een eigen opleiding transport en logistiek starten.

Maar hoe kan ik dat voorkomen? Dit is midden in ons voedingsgebied. Wij bieden die opleiding ook aan. Hierbij krijg je dus te maken met de gunfactor. Wij zullen leerlingen die specifieke opleidingen willen volgen ook doorsturen naar Nieuwegein. Gelukkig komt voor dit soort situaties ook meer begrip vanuit het ministerie, waar is gekozen voor een meer macrodoelmatige invalshoek. Concurrentie is uit en samenwerking is de opdracht.”

Krakers maakt daarbij de volgende kanttekening: “Dat iets vaak moeilijk van de grond komt in Rivierenland heeft ongetwijfeld ook met de cultuur van de mensen hier te maken. Ik verbaas er me er vaak over dat dingen die ergens anders succesvol zijn hier totaal mislukken. In mijn functie als directeur van Welzijn Buren probeerde ik een bundeling van welzijnsorganisaties van de grond te krijgen in samenwerking met de gemeenten. Helaas ging dit als een nachtkars uit.”

“Het gaat erom of mensen in de politiek bereid zijn om hun nek uit te steken”, redeneert Verwoert. “Dit gebeurt te weinig en heeft min of meer te maken met de instelling van Nederlanders. Als er iets mis gaat, willen wij iemand aan kunnen wijzen, dat betekent dat de politiek steeds minder bereid is om de nek uit te steken. Die cultuur, daar zitten wij middenin. Dus initiatieven om dingen te bereiken, daar zijn we heel terughoudend in. Zijn we het



In het nieuws

Onlangs haalden de Samenwerkende Algemene Ziekenhuizen landelijk het nieuws door bekend te maken dat er druk gewerkt wordt aan een eigen zorgpolis, de Beter Dichtbijpolis. Hiermee verzetten zij zich gezamenlijk tegen plannen van de verzekeringswereld om de gezondheidszorg sterk te concentreren. Doel van de polis is het doorvoeren van een aantal kwaliteitsverbeteringen in de zorg die uiteindelijk ook kostenverlagingen met zich meebrengen. Zo wil de SAZ inzetten op intensievere samenwerkingen tussen zorgaanbieders in de regio, bijvoorbeeld huisartsen, ziekenhuizen en verzorgings- en verpleeghuizen. Tegelijkertijd wil de SAZ het gesprek aangaan met gemeentes, zorgverzekeraars, woningcorporaties en de politiek over herbezinning van de bekostiging.

er bijvoorbeeld over eens dat in regio Rivierenland Ziekenhuis Rivierenland het ziekenhuis is? Nee. Zijn we het er over eens dat ROC Rivor het opleidingsinstituut voor Rivierenland is? Nee. En dus gaan we met z'n allen individueel verder.”

Weerstand

Paul van Bergen zegt ook regelmatig te merken dat er enige terughoudendheid heerst bij de initiatieven die Atriment onderneemt. “Met Landgoed Assche Veld, een wat meer luxe zorginstelling in het buitengebied van Buren, wijken wij behoorlijk af van wat er al geboden wordt. Dit stuitte in eerste instantie op nogal wat weerstand. Wij geloven dat er een groep ouderen is die de financiële middelen heeft om te zorgen voor een riante ouderdagsvoorziening. Bij Assche Veld staan persoonlijke aandacht en keuzemogelijkheden van de bewoner voorop. Wij steken hier onze nek voor uit.”

“Tegelijkertijd zie je ook de ontwikkeling dat mensen langer thuis blijven wonen”, voegt Friso Hennings Backer toe. “Zo sprak ik tijdens een bijeenkomst een industrial designer die vertelde dat iedereen over een aantal jaar alleen nog maar zorg thuis krijgt. De zorgconsument verandert en gaat steeds verder met het aanpassen van zijn huis om daar te kunnen blijven wonen. Domotica biedt daarbij ook een uitkomst.”

“Ik denk absoluut dat dit het toekomstbeeld gaat worden”, onderstreept Van Bergen. “Als je alleen al kijkt naar de grijze groep die op ons afkomt, dan wordt het lastig om deze mensen allemaal op een goede manier te huisvesten. Dit zorgt ervoor dat we moeten gaan nadenken over hoe we mensen zolang mogelijk in de thuish situatie kunnen laten functioneren. Hiervoor zullen voorzieningen moeten worden getroffen. Domotica biedt hier inderdaad een goede oplossing voor.”

Van Es zegt het hiermee oneens te zijn. “Ik zou dit toch willen scharen onder de fantasierijke herordeningen. Leuk dat je door bijvoorbeeld beeldverbinding met iemand contact kunt houden, waardoor iemand langer thuis zou kunnen blijven wonen. Maar de grootste groep heeft nog altijd veiligheid en menselijke hulp nodig en dat zal in de toekomst ook zo blijven.” “De residentiële vorm zal waarschijnlijk niet zoveel veranderen”, vindt ook Wymenga. “In de cure zie je wel degelijk grote veranderingen plaatsvinden. Toen ik 19 jaar geleden begon, hadden we een ge-

middelde ligduur van 11 dagen. Momenteel is dat teruggebracht naar vier.”

Mantelzorg

“De ontwikkelingen in zorgland vereisen een ordening waarbij mensen meer aan mantelzorg gaan doen”, gaat Van Es verder. “De echte druk los je er niet mee op. Je hebt te maken met een geïndividualiseerde samenleving.”

“Toch zie ik hier ook allerlei mooie initiatieven ontstaan”, zegt Krakkers optimistisch. “Denk alleen al aan de opkomst van community’s op social media, die inspelen op de hulpvaardigheid van mensen.”

Ook Van Es blijft geloven in het positieve van de mens. “Je moet uitgaan van de idealen die er in de Nederlandse samenleving geworteld zijn en dat is nog altijd opkomen voor de zwakkeren, zowel financieel als op het gebied van gezondheid en in het onderwijs. Dat overwint alles.”

“Het is dus een noodzaak om de regionale samenwerking in de zorg op een nog hoger plan te trekken”, concludeert gespreksleider Gerard Weck. ■

Zorg als groeimarkt in Rivierenland

TEKST LARS VAN BERGEN

De sterke vergrijzing in Nederland heeft als onvermijdelijk gevolg een groei van de zorgbehoefte. Naast een kostenpost is de zorg vooral ook een van de sterkst groeiende en grootste werkgevers in Nederland en dus ook in Rivierenland, zo blijkt uit de Vitaliteitsagenda Midden-Nederland (2012) van de KvK.

In toenemende mate wordt erkend dat de zorg economie een niet te onderschatten economische sector is. Zelfs in tijden van economische neergang vertoont de zorg

alle kenmerken van een groeisector. Daarnaast is de zorg economie ook in innovatief opzicht een dynamische sector. De zorg is een bron voor nieuwe, techno-

logische vindingen, innovatieve behandelmethoden en concepten en nieuw ondernemerschap. Er zijn verschillende ontwikkelingen gaande die ruimte bieden



Trends en ontwikkelingen

- Werkgelegenheid in de zorg neemt toe tussen 2008 en 2020.
- Onderzoeksbureau EIM verwacht dat er in 2020 een tekort aan verzorgend personeel is van ongeveer 8300 arbeidsplaatsen. Tevens is er een tekort op alle opleidingsniveaus.
- Over de periode 2008-2025 stijgen de kosten van 70 miljard naar 140 miljard euro.
- Domotica (ook wel huisautomatisering genoemd) nemen in belang toe.
- Verschuiving van zorg naar gezondheid en wellness.
- Inzet van arbeidsmigranten blijft beperkt door de taalbarrière.
- Belang van de mantelzorg neemt toe.

aan nieuwe spelers op de zorgmarkt. Zo zal door de vergrijzing de vraag naar ouderenzorg toenemen. Ook is er een trend waarbij er steeds meer nieuwe zorgvragen bijkomen, zoals plastische chirurgie of behandelingen tegen overgewicht. Daarnaast is er een verandering in de vraag wat betreft het type zorg (meer vraag naar service, belevingsgerichte

zorg). Tot slot kan nog gewezen worden op de toenemende marktwerking in de zorg. Het verzilveren van de kansen die deze ontwikkelingen met zich meebrengen vraagt om ondernemerschap.

Vraag groeit, aanbod krimpt

Terwijl de vraag naar zorg toeneemt, valt een afname te verwachten van het arbeidsaanbod. De potentiële beroepsbevolking krimpt gemiddeld met zo'n vijf procent. Naast de afname is er ook sprake van een veranderende samenstelling van de potentiële beroepsbevolking.

Het aantal 35 tot 55 jarigen daalt gemiddeld met 15 procent. Het aantal 55-65 jarigen neemt juist met vijf procent toe. De regionale verschillen in de potentiële krapte op de arbeidsmarkt worden versterkt doordat in die regio's waar de vraag naar zorg het sterkste toeneemt, de afname van de potentiële beroepsbevolking juist het grootst is. Voorbeeld: in Rivierland groeit het aantal 75-plussers met ruim zeventig procent, terwijl de potentiële beroepsbevolking een daling van bijna tien procent heeft.

Buurtzorgteams

Nico Peelen, oud bestuursvoorzitter van Abrona (een christelijke organisatie gespecialiseerd in dienstverlening aan mensen met een verstandelijke beperking) gaf onlangs zijn mening over de noodzakelijke flexibilisering in de zorg. "De sterke vergrijzing en krimp van de beroepsbevolking stelt ons voor de uitdaging om met minder mensen meer zorg te leveren. Om dat te realiseren moeten zorgactiviteiten flexibeler georganiseerd worden. Grote statische instellingen waar de werknemer weinig ruimte krijgt voor eigen

initiatief en verantwoordelijkheid zijn niet het antwoord op de uitdaging die ons staat te wachten. Een mooi inspirerend voorbeeld van een flexibel zorgconcept is Buurtzorg. Buurtzorg is een vernieuwend concept voor verpleging en verzorging aan huis en staat voor betere zorg tegen lagere kosten. Kleine autonome buurtzorgteams geven de wijkverpleegkundigen en wijkziekenverzorgenden de nodige eigen verantwoordelijkheid en flexibiliteit in de uitvoering van hun werk. Zo kan beter worden ingespeeld op de specifieke behoefte van de patiënten. Effectiviteit van de zorg staat centraal en overheadkosten worden geminimaliseerd."

Oplossingsrichtingen

In een rapport wat onlangs is uitgebracht door adviesbureau DHV in opdracht van de Kamer van Koophandel worden een aantal interessante oplossingen aan het licht gebracht. Door flexibilisering en schaalverkleining van de ouderenzorg is meer efficiency mogelijk, oftewel meer doen met minder mensen. Er moet meer verantwoordelijkheid naar medewerker. Zo kunnen thuiszorginstellingen per full-time wijkverpleegkundige ongeveer vijftigduizend euro per jaar besparen door de verpleegkundige zelf te laten bepalen hoe deze zijn of haar tijd met patiënten in-deelt. Niet alleen worden kosten bespaard, op deze manier wordt ook de kwaliteit van de zorg verbeterd. Ook het vergroten van het arbeidsaanbod is een belangrijk punt. Verhoog de participatie van de werknemers. Geef vooral oudere werknemers een coachings- of mentorrol om zo de jongere generatie meer te leren. En het imago van de zorgsector moet versterkt worden in samenwerking met onderwijsinstellingen om de instroom te vergroten. ■



BUSINESS FLITSEN



LEERLINGEN BUIGEN ZICH OVER TECHNISCH PROBLEEM METAGLAS

Acht weken lang hebben leerlingen van het RSG Lingecollege uit Tiel meegedaan aan een Technasium- pilotopdracht. De leerlingen uit het tweede jaar Technasium hebben Metaglas geholpen een oplossing te vinden voor een technisch probleem in het bedrijf. Op 13 juni presenteerden alle groepen hun idee aan Heske Groenendaal en haar vader Piet Groenendaal. De leerlingen kregen in groepsverband de opdracht een oplossing te vinden voor het makkelijker bevestigen van 'koudebrugblokjes' in raamprofielen. Deze kunststof blokjes zitten in de aluminium ramen van Metaglas en zorgen ervoor dat er geen geleiding is van kou van buiten naar de binnenkant van het aluminium raam. De leerlingen hebben de huidige werkwijze van Metaglas bestudeerd en naar verschillende mogelijkheden gekeken die het probleem zouden kunnen oplossen. Vervolgens heeft elke groep een oplossing uitgetekend en daar een model voor ontwikkeld. Heske en Piet kozen de winnaars en beloonden hen met een leuke attentie.

KASTEEL WIJENBURG WINNAAR DUTCH WEDDING AWARD 2012

Onlangs werden in 7Street, Aalsmeer de winnaars van de Dutch Wedding Awards bekend gemaakt. In de prestigieuze categorie Trouwlocatie van het Jaar streek Kasteel Wijenburg uit Echteld met de eer. Het Betuwse kasteel versloeg haar mede genomineerden Librije's Hotel en Kasteel de Haar. Onder meer de trouwlocatie, weddingplanner, trouwfotograaf en bruidsmodezaak van het jaar ontvingen een award te midden van ruim 450 ondernemers uit de trouwbranche. De organisatie van deze award uitreiking was in handen van de Nederlandse TrouwBranche Organisatie (NTBO). De jury met onder meer Meneer Reimers (bekend van de tv programma's met Herman den Blijker) en Franck Hakkert prees het unieke karakter van het kasteel waar gastvrijheid, professionaliteit en kwaliteit hand in hand gaan. De Dutch Wedding Awards werden dit jaar voor het eerst georganiseerd door de NTBO (Nederlandse Trouwbranche Organisatie).



DE GIESSEN KANTOOREFFICIENCY GAAT IN ZEE MET GISPEN

Dit voorjaar heeft De Giessen Kantoorefficiency, gevestigd te Hardinxveld-Giessendam, de status aangenomen van Gispens dealer, als onderdeel van het plan van Gispens een sterkere regionale positie te verkrijgen binnen de MKB-markt van werkplekinrichting. Om de marktpositie te versterken heeft Gispens de samenwerking gezocht met een gevestigde kantoorinrichter als De Giessen Kantoorefficiency met een regionale bekendheid. Op die manier wordt de kracht van het merk Gispens en de kwalitatief hoogwaardige producten en diensten gecombineerd met de

kracht van een regionaal goed ingevoerde ondernemer. De visie van de Giessen Kantoorefficiency sluit hierin goed aan. Door te kiezen voor A-merken met een langere levensduur, kiezen klanten met de Giessen Kantoorefficiency tegelijkertijd ook voor duurzaamheid. Kwaliteit en duurzaamheid gaan voor hen samen. Algemeen Directeur Gispens, Peter Veer: "Gispens is blij de marktwerking verder uit te breiden door de samenwerking met De Giessen Kantoorefficiency als dealer. Door te kiezen voor deze samenwerkingsvorm is het voor onze klanten volstrekt duidelijk dat er een echte samenwerking is. Het is volgens ons de enige manier om gezamenlijk succesvol in de markt te staan."

BCB voetgolft naar geslaagde seizoensafsluiting



TEKST TEKSTBUREAU VANDERMAASTEKST
FOTOGRAFIE OP12 FOTOGRAFIE & GRAFIEK

Het leek op donderdag 14 juni wel vakantie voor de zeventig bezoekers van de BCB netwerkavond. Als seizoensafsluiting van Businessclub de Betuwe onthaalde gastheer Peter Sniijders van Pitch&Putt Golf Maurik de leden op een ontspannen potje voetgolf en een heerlijk buffet op het prachtige Eiland van Maurik. Het onverwachte zomerse weer was de slagroom op de taart.

Op de voetgolfbaan, waar menig bekende Nederlandse profvoetballer een balletje heeft getrapt én geput, ging het er vrolijk aan toe. Alhoewel, een wedstrijd blijft natuurlijk een wedstrijd. Tussen het dollen door wisselden de spelers tactieken uit hoe de bal gespeeld moest worden, en werd hier en daar een beurt 'per ongeluk' gemist om de score wat op te poetsen. Ondertussen was het tijdens de wandelingen van de ene hole naar de andere natuurlijk genieten van een warm zonnetje in de rug en het prachtige rivierenlandschappanorama.

Ongedwongen netwerken

Een uurtje bewegen in de buitenlucht deed de inwendige mens uiteraard ontwaken. Die werd op zijn wenken bediend met een gevarieerd en smakelijk warm- en koud buffet geheel verzorgd door Slagerij Knobbout uit Buren/Tiel en gesponsord door Pitch&Putt Golf Maurik. Zowel in de unieke Umbrella bar als buiten aan de picknicktafels ontstond de perfecte entourage om in een ontspannen en ongedwongen sfeer te netwerken. Naarmate de zon onder het natafelen steeds verder naar het westen afboog, en de businessclubleden één voor één huiswaarts gingen, bleek er tot slot maar één conclusie mogelijk: dit was weer een geslaagde netwerkbijeenkomst van Businessclub de Betuwe. ■

Voor meer informatie voetgolf zie website www.voet-golf.nl

Maak vrijblijvend kennis met Businessclub de Betuwe

De eerstvolgende BCB netwerkavond is donderdag 13 september. Kom langs en maak vrijblijvend kennis met de mooiste en actiefste businessclub van Nederland. Kijk op: www.businessclubdebetuwe.nl voor meer informatie.



Tips voor debiteurenbeheer

Als gevolg van de economisch roerige tijden hebben veel MKB-ondernemers te maken met debiteuren die niet aan hun betalingsverplichting voldoen. Een solide debiteurenbeheer is dan essentieel.

Uit online onderzoek van De Zaak in opdracht van Intrum Justitia is gebleken dat veel ondernemers hun debiteurenbeheer niet goed georganiseerd hebben. Daar valt echter nog flink wat winst te behalen. Een manier om wanbetaling te voorkomen is het inzetten van Business Intelligence. Bij Business Intelligence worden gegevens slim omgezet in kennis. Het verzamelen van de benodigde informatie kan door de ondernemer zelf worden gedaan, maar kan ook worden ingekocht via derden. Ondernemers kunnen door middel van business intelligence het betaalgedrag en betaalrisico's van klanten goed in kaart brengen. Verder is het mogelijk de verhaalbaarheid van vorderingen in te schatten, om zo het kostenrisico van gerechtelijke incasso te verkleinen.

Goed debiteurenbeheer met behulp van business intelligence levert ondernemers door de betere inzichten minder financiële risico op. De kennis die ondernemers opdoen dankzij gestructureerd debiteurenbeheer, kunnen zij bovendien gebruiken om intelligenter zaken te doen. Bijvoorbeeld door de salesfocus te leggen op goed betalende sectoren, of door al in contractonderhandelingen goede afspraken te maken over betalingen. Ook het aanscherpen van de algemene voorwaarden, met bijvoorbeeld het toevoegen van een boeteclausule in geval van te laat betalen.



Incasso

Niet elke ondernemer zal echter de tijd hebben om een potentiële klant van tevoren financieel door te lichten. Sterker nog, in deze tijden is elke klant meer welkom dan ooit. Uiteindelijk kan het dan dus voorkomen dat een klant vanwege een niet op orde zijnde administratie, financiële problemen of zelfs opzettelijk te laat of helemaal niet betaalt. Wanneer het nabellen van openstaande facturen en het versturen van schriftelijke betalingsherin-

neringen niet werkt, kan worden gekozen voor incasso.

Per 1 juli 2012 worden er strengere eisen aan het incassobeleid gesteld. De wettelijke regeling buitengerechtelijke incassokosten heeft substantiële gevolgen voor het incassobeleid van business to consumer-ondernemers. Er worden namelijk nieuwe eisen gesteld aan de aanmaningsbrief. Als deze niet aan de nieuwe eisen voldoet, mogen er geen incassokosten worden berekend. Ondernemers doen er



dus verstandig aan om de inhoud van hun standaard aanmaningsbrieven tijdig aan te passen. In de aanmaningsbrieven moeten particuliere debiteuren voortaan gewaarschuwd moeten worden welke incassokosten exact in rekening zullen worden gebracht als de schuld onbetaald blijft. Daarnaast dient een wettelijke betalingstermijn van 14 dagen na aanmaning in acht te worden genomen. Betaalt de klant binnen deze 14 dagen, dan mogen geen incassokosten gevraagd worden. Daarnaast worden ook de te incasseren bedragen aan banden gelegd. Door de nieuwe wettelijke regels is de hoogte van de in rekening te brengen incassokosten gemaximeerd. De kosten zijn dankzij de vastgestelde staffel ook makkelijker te berekenen en te toetsen aan duidelijke criteria. De vergoeding voor buitengerechtelijke incassokosten wordt berekend als percentage van het bedrag dat de schuldenaar aan de schuldeiser verschuldigd is. Hoe hoger de vordering, hoe lager het percentage. Er geldt een minimumbedrag van € 40,- en een maximumbedrag van € 6.775,-. Dit maximumbedrag geldt ook voor vordering boven de 1 miljoen euro (zie kader voor staffel).

Staffel vordering incassokosten

Vordering (bedrag in euro's, excl BTW)	Incassotarief
0 – 2.500	15%
2.500 – 5.000	10%
5.000 – 10.000	5%
10.000 – 200.000	1%
200.000 – 1.000.000	0,5%

Onredelijke kosten

Met dit voorstel worden vooral consumenten en éénmanszaken, beter beschermd tegen onredelijke incassokosten. De nieuwe wet brengt een beperking van de wegingvrijheid voor de rechter mee. Omdat de huidige wetgeving op dit onderwerp summier is gaan verschillende rechters, soms zelfs binnen dezelfde rechtbank, verschillend om met het al dan niet toewijzen van incassokosten. Met de nieuwe regeling komt er meer duidelijkheid voor de schuldeiser en schuldenaar. Ook maakt de nieuwe wet een einde aan de bestaande ongelijkheid bij het in rekening brengen van incassokosten door een deel van de incassobureaus (waaronder ook leden van de Nederlandse Vereniging van Incassobureaus NVI). Deze rekenen nu 25 euro 'administratiekosten' bovenop de officiële staffel. Vanaf de zomer kan dit dus niet langer. De nieuwe regeling geldt voor iedereen die incassowerkzaamheden verricht, ook voor de deurwaarderskantoren zelf.

Voor business to business-bedrijven heeft deze nieuwe wetgeving minder impact. Is uw klant een bedrijf, dan bent u niet verplicht om zich aan deze regels te houden. Bedrijven onderling mogen namelijk samen (andere) afspraken maken over de hoogte van de incassokosten. Als er echter helemaal geen afspraken worden gemaakt, gelden de nieuwe tarieven voor vorderingen op consumenten. Indien er wel afspraken worden gemaakt, kent de hoogte van de incassokosten echter wel beperkingen. Bij een eventuele dagvaarding zal een rechter namelijk toetsen of de gevorderde kosten qua omvang en hoogte redelijk zijn (de zogenaamde dubbele redelijkheidstoets). Ook voor business to business-ondernemers is het dus aan te raden om de algemene voorwaarden er eens op na te slaan en indien nodig deze aan te passen aan de nieuwe situatie. ■

bron: Brisk Magazine

Verzekeringen, provisieverbod en BTW!

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

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



Verzekeringen en BTW

Het afsluiten van en bemiddelen bij verzekeringen is vrijgesteld van BTW. Dit betekent dat de opbrengst van dergelijke transacties voor verzekeringstussenpersonen is vrijgesteld van BTW voor zover er sprake is van bemiddeling voor een verzekering. Uit de rechtspraak blijkt dat hiervoor nodig is dat het gaat om "kenmerkende en essentiële werkzaamheden van een tussenpersoon bij verzekeringen".

Provisieverbod vanaf 2013

Met ingang van 1 januari 2013 is provisie verboden voor hypotheek en verzekeringen, behalve voor schadeverzekeringen. De tussenpersoon mag voor de bemiddeling bij dergelijke producten geen provisie meer ontvangen. De klant betaalt voor de bemiddeling aan de tussenpersoon een vast bedrag of uren maal tarief. Omdat de klant de tussenpersoon afzonderlijk betaalt, zou dit de kwaliteit verbeteren en leiden tot een betere marktwerking en een kritischer consument.

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



Mercuriusweg 5-F
4051 CV OCHTEN

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

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

btwnederland.nl

Abonnementen

Vanwege de voormelde ontwikkelingen ontstaan er op de markt nieuwe producten zoals allerlei abonnementsvormen. Deze worden afgesloten op het moment dat men met de verzekeringstussenpersoon zoekt naar het juiste product. Het abonnement geeft een klant gedurende een bepaalde periode recht op afname van bepaalde diensten, in nauw of ruimer verband ten opzichte van het af te sluiten of afgesloten product.

BTW en assurantiebelasting

In een abonnement zijn meerdere diensten samengevoegd. Daarbij doet zich de vraag voor of dat het totaal nog wel kwalificeert voor de vrijstelling voor de BTW. Voor de praktijk is het daarbij van groot belang dat zij niet ten onrechte een vrijstelling toepast, omdat zij dan achteraf kan worden geconfronteerd met naheffingen voor de BTW. Tevens zal vanwege de abonnementen moeten worden bezien over welke onderdelen hiervan nog assurantiebelasting is verschuldigd.

Ingeval van abonnementen of andere dienstverlening waarbij meerdere diensten worden samengevoegd, kan vooraf met de Belastingdienst afstemming plaats hebben. Daarbij verkrijgt u zekerheid voor welke onderdelen van uw dienstverlening de vrijstelling voor BTW en assurantiebelasting geldt en voorkomt u ongewenste verrassingen achteraf!



De Stelling

Deurwaarders en incassobureaus richten zich alleen op incasseren, menselijkheid speelt hierbij nauwelijks een rol

Gert-Jan Masselink,
Centraal Nederlands Incasso Bureau
(CNIB)

"Het belang van onze klanten staat bij het CNIB op de eerste plaats! Wij van het Centraal Nederlands Incasso Bureau (CNIB) te Tiel realiseren ons, dat openstaande facturen een grote bedreiging vormen voor de huidige economie. Vele ondernemingen gaan momenteel gebukt onder het slechte betalingsgedrag van hun debiteuren/schuldenaren. Wij hebben ervoor gekozen om deze organisaties actief te ondersteunen, door het aanbieden van effectieve incasso-oplossingen. Verliezen wij daarbij de menselijkheid uit het oog? Nee in tegendeel zelfs, omdat wij begrijpen dat er achter iedere debiteur een uniek verhaal schuilgaat. Wij maken dan ook een groot verschil tussen 'niet willen' en 'niet kunnen'. Daarom overleggen wij vooraf met onze klanten over de te kiezen werkwijzen en oplossin-

gen. Door deze persoonlijke aanpak bereiken wij een uitzonderlijk hoger slagingspercentage dan de traditionele incasso-dienstverleners. Zo biedt het CNIB een minnelijk traject aan, waarbij de debiteur bij de eerste aanmaning de kans krijgt om binnen 10 werkdagen de openstaande schuld te voldoen, aangevuld met slechts 50% van de wettelijk toegestane incassokosten. Via dit traject kunnen wij de financiële schade voor de debiteur beperken en geven wij onze klanten de kans om de relatie met de debiteur in stand te houden. Indien betaling uitblijft, bieden wij de mogelijkheid om aanmaningen persoonlijk te overhandigen bij particulieren of bedrijven thuis. Hiervoor wordt de pakketdienst van het CNIB ingezet, die met een pakketbus (ook wel 'Incassobus' genoemd) komt voorrijden. Wat wij hierbij realiseren, is het inbouwen van een extra contactmoment, waarbij wij samen met de debiteur naar concrete oplossingen (zoals beta-



lingsregelingen) kunnen kijken. Bij onze oplossingen is een correcte omgangswijze met de debiteur van cruciaal belang, en zien wij onszelf als het visitekaartje van onze klanten. Wilt u een oplossing voor uw openstaande facturen? Maak dan samen met ons het plan van aanpak!"

www.cnibt.nl / post@cnibt.nl
tel. 0344-615085

Chantal Dijkstra,
Incasso NU!

"Incasso NU! is het niet eens met de stelling. Te gechargeerd. Natuurlijk zijn er kantoren, die uitsluitend voor incasseren gaan. Maar niet elk kantoor denkt kortzichtig. Wij streven naar een tevreden klant. Die is er bij gebaat dat rekening

wordt gehouden met afweging van de kosten ten opzichte van de baten. Niet tegen alle kosten maar (door) procederen of tot het uiterste gaan, maar zoeken naar een pragmatische oplossing, waarbij-mits dit mogelijk is- de relatie met debiteur (lees: klant), behouden blijft. Om die reden richten wij ons er op ook in een voorstadium onze klanten een goed en be-

trouwbaar advies te geven, juist met betrekking tot debiteurenbeheer (vóór de zaak uit handen wordt gegeven). Mocht een kwestie toch uitlopen op een incassozaak dan benaderen wij debiteur correct maar duidelijk en trachten wij de relatie tussen klant en debiteur niet te schaden. Regelmatig blijven debiteuren producten/diensten bij onze klanten afnemen."

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

Wij zijn gevestigd in een goed bereikbaar kantoorpand, gelegen in het centrum van Geldermalsen.

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS



Onze diensten

In onze dienstverlening streven wij een "full-service" concept na. Wij verlichten uw administratieve lastendruk, adviseren gevraagd en ongevraagd en staan u bij met accountantswerkzaamheden. Dit alles om uw situatie in kaart te brengen voor nu en voor in de toekomst.

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

- Accountancy
- Administratieve dienstverlening
- Bedrijfseconomische advisering
- Fiscale dienstverlening

Herman Kuykstraat 56c - 4191 AL Geldermalsen - +31 (0)345 - 53 57 86 - info@jbaccountants.nl - www.jbaccountants.nl

GIBO Groep Accountants en Adviseurs
heet per 1 januari 2012

FLYNTH

EEN NIEUWE NAAM.
EEN VERTROUWDE ORGANISATIE!

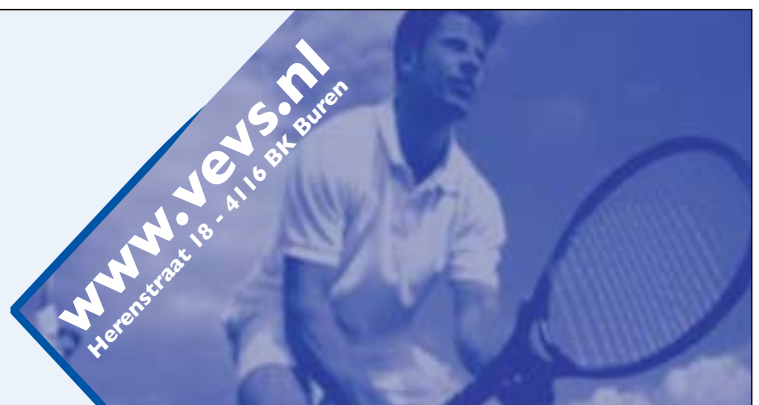
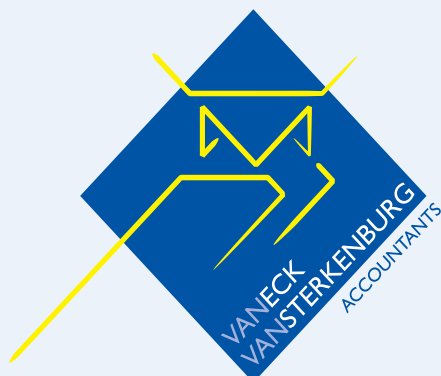
Geldermalsen | Oudenhof 4 | (0345) 57 13 19 | www.flynth.nl

"Een partner met kennis van zaken"

ASPECT[®] | ICT

Ieder detail bekijken!

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



De Flex-Wet komt er aan! Ook wat voor u?



Mr. C. (Kees) de Kramer
Bedrijfsjuridisch adviseur bij FSV Accountants + Adviseurs

Eindelijk is de kogel door de kerk: de Flex-Wet komt er na vele jaren van voorbereiding en discussie aan. En wel met ingang van 1 oktober 2012. De Flex Wet biedt ondernemers met een besloten vennootschap ("B.V.") een grotere vrijheid om de statuten zo op te stellen dat deze beter aansluit bij hun eigen concrete situatie en bedrijfsvoering.

Om dit te bereiken verdwijnen er een groot aantal financiële en juridische verplichtingen uit de wet en komt er een meer evenwichtig systeem van crediteurenbescherming. Doel is een eenvoudiger en flexibeler vennootschapsrecht met minder starre en belemmerende bepalingen. Het keurslijf is verleden tijd.

Wat betekent deze wet nu in de praktijk voor u als ondernemer met een B.V.?

De Flex-Wet zal grote invloed gaan krijgen. Er is namelijk meer maatwerk mogelijk, zeker in een situatie met meerdere aandeelhouders, een joint ventures en (aankomende) bedrijfsopvolgingen. Maar ook starters en de zogenaamde eenmans-B.V. kunnen de (financiële) vruchten van de nieuwe wet plukken. U en uw adviseur zullen daarover aan tafel moeten, want zoals overal in het leven betekent hoe ruimer de mogelijkheden zijn, hoe moeilijker het vaak is om de juiste keuze te maken. De Flex-B.V. ziet niet alleen op nieuwe, nog op te richten vennootschappen, maar ook op bestaande. Dus als u op dit moment één of meerdere vennootschappen heeft, kunt u genieten van de nieuwe, soepelere regelingen. Voorwaarde is dan wel dat de statuten eerst door de notaris moeten worden aangepast. Vaak zijn dat echter kleine kosten om een groot of groter voordeel te kunnen behalen. Het is dus niet zo dat de nieuwe wetgeving "automatisch" voor alle bestaande vennootschappen op 1 oktober 2012 in werking treedt. Doet u niks, dan blijven de oude statuten

met al hun beperkingen volledig van kracht. Dit is dus zo'n keuze die u moet maken: na 1 oktober 2012 wel of niet naar de notaris? In samenspraak met uw adviseur moet u kritisch nagaan wat er op dit moment in de statuten van uw vennootschap(en) staat. En in hoeverre deze regelingen voor u als ondernemer belemmerend zijn. Deze bepalingen mogen er dus uit. Waarom zou u als ondernemer zichzelf allerlei onnodige verplichtingen opleggen? Met deze kritische toets kunt u vandaag al beginnen.

Bent u nu bezig om een nieuwe B.V. op te richten, dan kunt u alvast vooruit lopen op de nieuwe wet. De notaris moet de belemmerende bepalingen uit de "oude wet" niet meer in de statuten opnemen. Uiteraard gelden deze bepalingen wel tot 1 oktober 2012, maar het is geen verplichting om de wetstekst letterlijk in de statuten over te schrijven. En dan bent u al klaar op 1 oktober 2012.

Wat zijn nu de belangrijkste wijzigingen? Zonder volledig te willen zijn, zijn dat de volgende regelingen.

De stortingsverplichting van € 18.000,= komt te vervallen, waardoor het makkelijker wordt om een B.V. op te richten. Ook wanneer u geen of weinig geld heeft. Daardoor wordt ook de bankverklaring, bij inbreng van geld, alsmede de accountantsverklaring, bij inbreng in natura (niet in geld dus), afgeschaft. Tevens kunnen stemrechtloze en winstrechtloze aandelen (of aandelen met een beperkt stemrecht of beperkt

winstrecht) worden uitgegeven. Handig voor bijvoorbeeld situaties waarbij een aantal kinderen wel en een aantal kinderen niet in het bedrijf werkzaam zijn.

Ook voor het betreft de dividenduitkering gaat er het nodige veranderen. Bestuurders dienen winstuitkeringen (dividenduitkeringen, inkoop van aandelen, terugbetaling van kapitaal (ook van de € 18.000,=)) goed te keuren voordat zij worden gedaan.

Er dient te worden getoetst of de B.V. na de winstuitkering kan doorgaan met het betalen van haar opeisbare schulden. Als het bestuur denkt dat de B.V. daardoor in de financiële problemen zal komen, dan mag zij de winstuitkering afkeuren. Het is dus niet zo dat het bestuur geheel vrij is om te bepalen of een winstuitkering zal geschieden. Wordt een winstuitkering gedaan en blijkt achteraf dat de B.V. als gevolg hiervan in de financiële problemen is gekomen, dan kan het bestuur aansprakelijk worden gesteld voor het tekort dat hierdoor is ontstaan. Uiteraard is het bij aansprakelijkstelling wel vereist dat het bestuur dit wist of had kunnen weten. Maar deze aansprakelijkheid kan verstrekkende gevolgen hebben. Daarnaast wordt het mogelijk om ook de aandeelhouders aansprakelijk te stellen als onderdeel van de schuldeisersbescherming. De aandeelhouders zijn verplicht de winstuitkeringen geheel of gedeeltelijk terug te betalen indien de vennootschap als gevolg van deze uitkeringen in de problemen komt. Ook hier is het wel vereist dat de aandeelhouders dit wisten of hadden kunnen weten. ■

De Flex-Wet is geen keurslijf meer, maar ook geen vrijbrief. Heeft u behoefte aan meer flexibiliteit of over meer advies over de Flex-Wet, neem dan eens gerust contact op. Wij helpen u graag en beantwoorden uw vragen op korte termijn.

Duurzaamheid als uitgangspunt

Waar in het verleden binnen SW-bedrijven de nadruk werd gelegd op arbeidsontwikkeling, vindt deze tegenwoordig gedurende uitplaatsing (detachering/begeleid werken) plaats. Een toegespits-te opleiding is dus een essentieel onderdeel van een succesvolle en duurzame uitplaatsing. Helicon Bedrijfsopleidingen ontwikkelde samen met SW-bedrijf de Risse Groep uit Weert een opleiding conciërge/beheerder op maat.

“Net als elk ander bedrijf hebben we de taak om omzet te draaien”, vertelt Toine Witters, manager van de Risse Horizon, dat onderdeel uitmaakt van de Risse Groep. “Anderzijds hebben we als doel om een aantal sociale doelstellingen te realiseren. De Risse Horizon draagt zorg voor de detachering en re-integratie van onze mensen. Zij werken vanuit de sociale werkvoorziening en worden zoveel mogelijk gedetacheerd bij reguliere bedrijven op de meest uiteenlopende functies; van administratie tot chauffeur. Daarnaast voeren we op jaarbasis 250 re-integratietrajecten voor een aantal gemeenten uit. In beide gevallen geldt dat we zorg dragen voor de ontwikkeling van de mensen en passend werk voor hen vinden.”

Programma op maat

Personeelsconsulent Leon Haagmans is binnen de Risse Groep verantwoordelijk voor de coördinatie van de centrale opleidingen. Vorig jaar bezocht hij samen met een aantal medewerkers de voorlichtingsbijeenkomst bij SW-bedrijf IBN in Uden. IBN had samen met Helicon Bedrijfsopleidingen een opleiding conciërge/beheerder opgezet. Een samenwerking tussen Helicon Bedrijfsopleidingen en de Risse Horizon was al snel geboren. Haagmans: “Er zijn vanuit de Risse Horizon al 13 conciërges werkzaam bij diverse overheidsinstellingen. Om onze eigen mensen zich verder te laten ontwikkelen en te helpen hun werkplek te behouden, zijn we in juni vorig jaar met Ivo van Opbergen om de tafel

gaan zitten om te kijken of er ook voor deze conciërges een opleiding kon worden opgezet.”

Programmamanager Ivo van Opbergen heeft ruime ervaring met SW-bedrijven en bedacht samen met Haagmans en Witters een oplossing voor hun ontwikkelingsvraagstuk. “De wens van onze klanten is hierbij ons uitgangspunt.” Witters knikt: “We hebben een grote inbreng gehad in de inhoud van het programma. Daardoor hebben we zowel de wensen van inleners als onze eigen wensen kunnen vertalen in het programma en dit ook zoveel mogelijk aan kunnen passen aan de directe werkomgeving van onze mensen.” Het resultaat is een lesprogramma op maat dat, eenmaal succesvol afgerond, de deelnemers een officieel erkend diploma van arbeidsmarkt gekwalificeerd assistent op mbo-niveau 1 oplevert.

Algemene ontwikkeling

In het najaar van 2011 ging de groep van 13 personen van de Risse Horizon met de opleiding conciërge/beheerder van start. Naast de theorie- en praktijklessen bij de Risse gaan de deelnemers in hun beroepspraktijk aan de slag met het toepassen van hetgeen tijdens de bijeenkomsten aangeboden wordt. Projectleider en technisch docent Marcel Gielissen draait vanuit Helicon mee op de werkvloer van de inleners. “Ik ben verantwoordelijk voor het gehele traject, van de intakegesprekken tot voortgangsgesprekken en de diplomering. Ook ben ik het eerste aanspreekpunt.” Docent

Ad de Bont van Helicon neemt naast vaktechnische thema's, ook algemene thema's voor zijn rekening waarin sociale vaardigheden centraal staan. Aan het communicatieve, coachende aspect wordt bewust aandacht geschonken. Van Opbergen: “Het uitgangspunt is een gezonde balans tussen werknemersvaardigheden en de vaktechnische thema's. Met name die werknemersvaardigheden zijn steeds belangrijker. Als je heel goed kan schoffelen maar niet let op veiligheid er omheen, mis je veel.” Haagmans: “In het geval van conciërge/beheerder is de communicatie met de leerlingen, ouders en leerkrachten net zo belangrijk als de vaktechnische inhoud. Onze mensen zijn het eerste aanspreekpunt. Bovendien wordt men steeds mondiger, dus moeten onze mensen ook op het communicatievlak sterker optreden.” “Daarnaast houden oudgedienden nog wel eens vast aan bekende patronen”, vult Witters aan. “We willen hen stimuleren de zaken ook eens vanuit andere invalshoeken te bekijken om tot andere oplossingen te komen.”

Succesvolle samenwerking

Tot nu toe heeft de opleiding mooie resultaten opgeleverd. Haagmans: “Onze mensen zijn gemotiveerd. Die motivatie laten ze ook zien op de werkvloer waar ze gedetacheerd zijn. De opleiding biedt hen een kans op een diploma en ze kunnen hun werk behouden, terwijl ze verder kunnen groeien en bloeien in de functie van conciërge/beheerder.” De Bont vindt het een



Toine Witters, Leon Haagmans en Ivo van Opbergen in overleg over het vervoltraject.

voorrecht om aan deze groep les te mogen geven: “De mensen zijn erg betrokken. Zij putten natuurlijk uit hun eigen levenservaring, maar stellen zich daarnaast open voor het aanleren van nieuwe vaardigheden. Ze zijn nieuwsgierig, waardoor het erg plezierig is om met deze groep te werken.”

Ook de samenwerking tussen de verschillende partijen pakt goed uit. Volgens Van Opbergen staat of valt een traject met de voorbereiding. “Het voortraject en de voorlichting vergt het meeste werk. De Risse Horizon heeft daar uitgebreid de tijd voor genomen en dat komt de opleiding en de samenwerking ten goede.” Witterservaart de ontzorging als bijzonder prettig: “Dankzij deze goede voorbereiding hebben we weinig omkijken naar het opleidingstraject. Bovendien worden we goed op de hoogte gehouden en vindt er regelmatig een werkoverleg plaats tussen Marcel en Leon.” Gielissen knikt: “De deuren van de medewerkers bij de Risse Groep staan altijd open. Ze denken altijd mee over hoe eventuele problemen op te lossen zijn of zaken te verbeteren zijn.” Ook Haagmans is vanaf het begin al erg tevreden. “Er wordt goed overlegd en gecommuniceerd en bijgestuurd waar nodig. Dat heeft er tot

Helicon Bedrijfsopleidingen in het kort

Onderwijs wordt steeds meer maatwerk: voortdurend worden door specialisten trainingen en opleidingen ontwikkeld voor mensen die vanuit een werkende positie verder willen doorgroeien of zich bij willen laten scholen. Helicon Bedrijfsopleidingen biedt werkenden de gelegenheid om maatgericht onderwijs te volgen.

Door heel Nederland worden bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen verzorgd. Helicon Bedrijfsopleidingen helpt bedrijven en hun medewerkers zich zo te ontwikkelen dat ze in hun loopbaan altijd over de juiste vakkennis en competenties beschikken en het vermogen hebben deze optimaal te benutten voor het bedrijf en de medewerker zelf.

nu toe in geresulteerd dat we geen uitval van deelnemers hebben.”

Duurzame detachering

Het resultaat dat wordt nagestreefd met dit project is duurzame detachering. “Onze mensen kiezen er ook bewust voor om een bepaalde opleiding te volgen en daar naast hun werktijd de nodige tijd en energie in te investeren. En als bedrijf moet je hier ook veel in investeren”, aldus Witters. “Mensen komen soms terug vanwege een tekortkoming in de sociale of werknemersvaardigheden”, vertelt Van Opbergen. “Dat voorkom je door een leertraject duurzaam op te zetten. Het materiaal dat voor de Risse Horizon is ontwikkeld, blijft op het be-

drijf. Hierdoor kunnen modules, buiten de trajecten om, blijvend worden herhaald.” Inmiddels zijn Helicon Bedrijfsopleidingen en de Risse Horizon met een aantal partijen in overleg over een eventuele vervolgopleiding. “Een aantal deelnemers heeft aangegeven interesse te hebben om door te groeien tot mbo-niveau 2. Samen met Helicon en andere SW-bedrijven gaan we om de tafel om te kijken naar de mogelijkheden. Als het doorgaat, wordt dit vervoltraject ongetwijfeld net zo’n succes”, aldus Witters. ■

www.helicon.nl/bedrijfsopleidingen
www.risse.nl

Digitale criminaliteit

ICT en andere digitale processen zijn tegenwoordig onlosmakelijk verbonden met bedrijven. Het toenemende gebruik van netwerken met een open verbinding met het internet, maar ook de anonimiteit en brede bereik van het internet, biedt echter ook uitgelezen kansen voor High Tech Crime; criminaliteit waarbij ICT als middel wordt ingezet. Reden des te meer om uzelf als ondernemer maar ook uw medewerkers op de hoogte te houden van de ontwikkelingen.

Cybercriminaliteit

Onder High Tech Crime vallen verschillende soorten van criminaliteit. Deze activiteiten zijn ruwweg in twee verschillende categorieën te verdelen:

cybercriminaliteit en computercriminaliteit. Criminele activiteiten die gericht zijn tegen personen, eigendommen en organisaties (waarbij ICT dus als middel wordt ingezet) zijn bekend onder de noemer cybercriminaliteit. Deze traditionele delicten kunnen ook zonder tussenkomst van ICT gepleegd worden, maar hebben door het gebruik van ICT een nieuwe (efficiëntere) uitvoering gekregen. Door het gebruik van innovatieve technieken kan ICT bijvoorbeeld als communicatiemiddel worden ingezet waarbij de communicatie zelf kan worden afgeschermd voor onbevoegden (waaronder de opsporing). Deze technieken variëren van slimme vindingen (zoals het voortdurend wissen van niet-geregistreerde mobiele telefoons of het gebruik van 'dead letter boxes' waarbij concept- e-mailberichten door meerdere gebruikers kunnen worden ingezien en aangepast zonder dat berichten daadwerkelijk worden verzonden) tot geavanceerde technieken als encryptie (waarbij de inhoud van berichten wordt versleuteld met codes) en steganografie (waarbij het hele bestaan van een bericht wordt verhuuld door deze bijvoorbeeld in een afbeelding of digitale clip te verwerken). Naast communicatie wordt ICT ook als handelskanaal ingezet voor illegale goederen en diensten. Bekend zijn de spam-berichten met geneesmiddelen en merkvervalste producten,

maar ook wapens, drugs, kinderporno en mensenhandel worden via internet aangeboden.

Internetfraude

Naast communicatie en handel richt cybercriminaliteit zich ook op financieel-economische criminaliteit, waaronder fraude, oplichting en bedrog. Ook het op een slinkse wijze vertrouwelijke informatie verkrijgen (identiteitsfraude) waarmee vervolgens bank- en creditcardfraude kan worden gepleegd komt veel voor. Internetfraude kent een diversiteit aan werkwijzen en technieken zoals phishing (verkrijgen van informatie via een vervalste website), spamming, malware en pharming (verkrijgen van informatie via een doorlink naar een andere server).

'Naast fraude kan ICT ook worden gebruikt om boodschappen van illegale inhoud te verspreiden'

Afpersing en chantage is vaak gerelateerd aan het hacken van systemen en het dreigen met (distributed) Denial of Service of (d)DoS-aanval (het bewust verzenden van massale hoeveelheden gegevens naar systemen waardoor deze overbelast raken en onbereikbaar worden).

Naast fraude kan ICT ook worden ge-

bruikt om boodschappen van illegale inhoud te verspreiden. De publieke moraal of de persoonlijke levenssfeer van slachtoffers daadwerkelijk worden met deze activiteiten aangetast. Voorbeelden hiervan zijn haat zaaien via discussiefora en chatboxen. Van illegale communicatie is ook sprake wanneer zonder toestemming computer- en telefoongegevens van derden ongemerkt worden onderschept (spionage). Daarvoor worden methoden en middelen ingezet als hacking, spyware (ongemerkt op de computer geïnstalleerde software die gegevens verzamelt en doorstuurt naar een derde partij) en malware. Ook keyloggers (waarbij toetsaanslagen en muisklikken worden doorgestuurd naar een derde partij) kunnen voor deze illegale doeleinden worden ingezet.

Computercriminaliteit

Activiteiten gericht op elektronische communicatienetwerken en informatiesystemen (waarbij ICT zowel middel als doelwit is) behoren tot de groep computercriminaliteit. Deze vorm van criminaliteit kan dus niet bestaan zonder ICT. In de meeste gevallen gaat het om het inbreken, verstoren, manipuleren of wijzigen van systemen dan wel om het ontwikkelen en voorzien van instrumentele middelen die hierbij helpen. Een van de meest bekende voorbeelden is het ongeautoriseerd toegang verschaffen tot ICT, wat door de zogenaamde hackers wordt gedaan. Zij beschikken over een grote mate van expertise en technische kennis en kunnen hiermee inbreken op (beveiligde) systemen, instrumenten ontwikke-



len om ICT-storingen mee te veroorzaken. Eén van de belangrijkste criminele instrumenten die door hackers kunnen worden opgezet zijn botnets. Dit zijn verzamelingen van op afstand bestuurbare computers die instrumenteel zijn voor het plegen van diverse varianten van high-tech crime, vooral spamming, phishing en (afpersing met behulp van) (d)DoS-aanvallen.

Naast in inbreken op systemen kan ook de werking van de systemen (bijvoorbeeld websites, e-maildiensten of computernetwerken) op verschillende manieren worden verstoord. Twee belangrijke varianten die wereldwijd enorm zijn toegenomen zijn (d)DoS-aanvallen en spamming. Bij spamming kunnen ook

storingen worden veroorzaakt door het versturen van massale e-mails, maar dit is eerder een neveneffect van digitale marketing en reclame dan een concreet doel.

Storingen kunnen ook direct worden veroorzaakt door het daadwerkelijk manipuleren (beschadigen, verwijderen, wijzigen of vernietigen) van gegevens en systemen. Malware is het bulkbegrip voor dubieuze computerprogramma's die zonder toestemming van de eigenaar of beheerder draaien op een computer en het systeem iets laten doen naar de wens van een buitenstaander. Dergelijke programma's worden door specialisten op maat gemaakt en kunnen ongemerkt ver-

trouwelijke informatie van gebruikers verzamelen, data en systemen beschadigen (de bekende virussen), of externe toegang verlenen op computers (via de moderne virussen, zogenoemde Trojaanse paarden). Ook complete websites kunnen worden geblokkeerd of gewijzigd (defacing), onder meer als instrument om mensen mee op te lichten (bijvoorbeeld internetfraude door middel van nepwebsites), af te persen, of om uiting te geven aan protest (hacktivisme).

Zoek de zwakke plekken

High Tech Crime is enkel en alleen mogelijk wanneer derden met criminele intenties toegang krijgen tot uw computernetwerk. Door zwakke plekken binnen



de ICT-infrastructuur te analyseren en aan te pakken kunt u het de daders in ieder geval moeilijker maken.

Een eerste zwakke plek is de internetverbinding. In Nederland is een hoge ADSL-dichtheid aanwezig, waarbij computers vrijwel permanent in verbinding staan met het internet. Dit maakt ons land een zeer aantrekkelijk werkterrein voor onder andere phishers. Toegang tot computers via uw netwerk kan worden bemoeilijkt door goede anti-virus software zoals een virusscanner en firewalls te installeren en deze regelmatig te controleren op werking, updates en eventuele lekken. Het instellen en regelmatig veranderen van wachtwoorden maakt de toegang voor partijen en slechte bedoelingen eveneens moeilijker. Denk daarbij ook aan het gebruik van laptops, iPads en smartphones. En natuurlijk moeten de medewerkers die regelmatig thuis werken ook voorzien zijn van goed beveiligde apparatuur.

Een tweede risicofactor zijn de medewerkers van een bedrijf. Wanneer zij onzorgvuldig met veiligheidsmaatregelen omgaan, loopt het ICT-netwerk een groter risico. Het onzorgvuldig omgaan met veiligheidsmaatregelen en bedrijfsgeheimen kan door middel van voorlichting en beveiliging van bedrijfssystemen worden tegengegaan.

Een medewerker kan het netwerk ook doelbewust blokkeren of ontregelen. Het doelbewust saboteren van de digitale infrastructuur kan vanwege corruptie, maar ook uit wraak (bijvoorbeeld van een ex-werknemer) worden gedaan. Daarnaast huren bedrijven ook steeds vaker IT-consultants extern in om systemen of software te bouwen. Wanneer dit mensen zijn met criminele bedoelingen of wanneer criminelen als zelfstandige ondernemers ICT-diensten op de markt aanbieden, kan er sprake van een aanmerkelijk veiligheidsrisico. Een goede screening van personeel en derden, oplettendheid

bij afwijkend gedrag van medewerkers en het opleiden en behouden van eigen IT-personeel kan interne oorzaken van ICT-leed voorkomen.

Deel kennis

High Tech Crime is een fenomeen waar uw onderneming lastig tegen te wapenen is. Preventie en een pro-actief beleid kan echter veel schade voorkomen. Een belangrijke stap daarin is dat uw ICT-beheerder op de hoogte blijft van de ontwikkelingen op het gebied van ICT en de daarmee gepaard gaande mogelijkheden voor criminelen. Door deze ontwikkelingen om te zetten in een preventiebeleid met duidelijke voorzorgsmaatregelen voor de rest van uw medewerkers betreft u hen actief bij het proces en houdt u hen ook op de hoogte. ■

Bron: High Tech Crime, soorten criminaliteit en hun daders. Literatuurinventarisatie van het WODC



De apps van...

Janet Kooren,
PuntNet Tekst, Advies en ondersteuning

Kon je vroeger aan iemands boekenkast zien waar zijn of haar interesses lagen, vandaag de dag geven de apps op de smartphone behoorlijk wat informatie prijs over een persoon. Deze keer bekijken we de apps van Janet Kooren, eigenaresse van PuntNetTekst, Advies en ondersteuning.

Appie: "Even de gegevens van de bonuskaart invoeren en mijn man en ik beschikken over dezelfde boodschappenlijst. Als één van ons onderweg een idee voor het avondeten heeft, voert die de benodigheden in en ze verschijnen in de lijst van degene die de boodschappen doet. Scheelt bellen en papieren lijstjes maken die toch altijd op de keukentafel blijven liggen."

Bankieren: "Erg handig. Ik heb altijd up-to-date informatie over saldo en transacties en kan makkelijk boekingen doen naar mijn eigen rekeningen."

Bubble pop: "Ik sta mezelf één spelletje toe! Ik wil niet meedoen aan de spellenraces want daar gun ik me de tijd niet voor. Ik heb gekozen voor Bubble pop, de klassieke! En als ik mijn high-score verbreek... Yieeah!"

Time2makeup: "Een leuke app over dierproefvrije producten die ik heb geïnstalleerd omdat ik het doel een warm

hart toedraag, maar nog niet veel heb gebruikt. Ik ben verkocht aan de spullen die ik al gebruik en weet al of ze getest zijn of niet."

Shazam: "Als nieuwsgierige muzikliefhebber kun je eigenlijk niet zonder Shazam. Al is het maar omdat je ondertussen ook je gelijk wilt halen, maar ook als je wilt weten van wie dat leuke nummer is. Een paar seconden van een track en Shazam geeft titel en uitvoerende!"

Whatsapp: "Makkelijk, snel en gratis berichten versturen... Ik ben om."

Buienradar: "Als onvervalste Nederlandse wil ik zo nu en dan weten wat het weer in petto heeft. Buienradar vertelt me of we het droog houden."

Google Sky Map: "Tja, ik ben nieuwsgierig, een betweter en sterrenkijker, dan is Google Sky Map een aanwinst! Op elk moment van de dag richt je je telefoon op een deel van de hemel, of de grond, en de app vertelt je welke sterrenbeelden je (niet) ziet."

NOS teletekst: "Zoals met veel apps, deze is gewoon voor de nieuwsgierigen om de headlines bij te houden. Teletekst is voor mij nog steeds niet overtroffen door de compactheid van het nieuws, de snelheid waarmee het gebracht wordt en de snelle app."

Twitter: "Ik ben ondernemer en probeer de social media vooral in te zetten om mezelf in de kijker te spelen. Dus plaats



ik zo nu en dan een bericht over met welk project ik bezig ben en voor welke markten ik dus meerwaarde kan bieden. Als ik tenminste tijd over heb tussen die projecten!"

Facebook: "Hoe we het ooit zonder deden? Er wordt gezegd dat we door onze virtuele vrienden geen tijd meer hebben voor onze 'echte' vrienden, maar ik vind het prettig om op deze manier makkelijk op de hoogte te blijven van het wel en wee van mijn 'echte' vrienden. En ik heb ook al een flink aantal nieuwe mensen leren kennen waar ik zonder Facebook nooit mee in gesprek zou zijn gekomen. Leuk!" ■

Uw apps ook in deze rubriek?

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

Anders betalen



Betalen, we doen het contant, via de pin, met behulp van acceptgiro's of via internetbankieren. Slechts zelden denken we na over wat hier allemaal achter zit. We hebben immers al jarenlang hetzelfde rekeningnummer en wees eerlijk, aan het nieuwe pinnen zijn de meeste mensen ook weer snel gewend.

Toch gaat er binnenkort het een en ander veranderen. Als onderdeel van verdere integratie van het Europese betalingsverkeer, krijgt u naast cijfers nu ook letters in uw bankrekeningnummer. Voor particulieren nog te overzien, maar zakelijk komt er wel wat bij kijken. Uw administratieve software dient om te kunnen gaan met de nieuwe internationale, 18 karakters lange, bankrekeningnummers.

Het nieuwe betalingssysteem zal op meerdere plekken binnen uw organisatie gevolgen hebben. Niet alleen in uw administratie (bijvoorbeeld software, loonstroken en facturen), maar denk bijvoorbeeld ook aan uw briefpapier, website en email-handtekening. Ook de communicatiemiddelen als briefpapier, websites en nieuwsbrieven zullen moeten worden aangepast.

En incasseert u bedragen bij uw klanten, dan zijn er ook forse wijzigingen als het gaat om akkoord op uw incasso-opdracht. Al met al niet alleen maar veranderingen die uw bank wel doorvoert, maar er is ook voor u als ondernemer werk aan de winkel.

De overgangsdatum is pas 1 februari 2014. Er lijkt dus nog meer dan voldoende tijd. Echter nu geen actie ondernemen, al is het alleen maar oriënterend, kan betekenen dat u voor

verrassingen komt te staan. Dus wilt u met een gerust hart uw betalingen blijven doen en ontvangen, dan is het zeker de moeite waard om daarvoor eens bij elkaar te komen. Al is het maar om een beter beeld te krijgen van wat er voor u moet gebeuren. Neem contact op met mijn collega Jan Klop om te kijken wat de komende veranderingen voor u betekenen en welke actie nodig is. Zo blijft u met een gerust hart zaken doen en betalen.



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

Telefooncentrale vervangen? Maak kennis met ASPECT Foon!

www.belzondercentrale.nu

ASPECT Foon hosted telefonie. Een volgende stap in spraakcommunicatie, zonder investering in een nieuwe telefooncentrale. Op maat voor u en bovendien heel flexibel.

Hoe dat werkt?

Met ASPECT Foon bevindt de telefooncentrale waar u mee gaat bellen zich niet meer fysiek bij u op locatie, maar in minimaal twee beveiligde datacenters. Dat biedt u: bedrijfszekerheid, heldere tarieven en extra functionaliteit die u naar wens af kunt nemen. Handig wanneer u op een later tijdstip bijvoorbeeld voicemail of een automatisch keuzemenu in wilt schakelen. Uw ASPECT Foon abonnement kan dan eenvoudig worden uitgebreid.

Interactieve sessie

Tijdens een interactieve sessie willen wij u bekend maken met de mogelijkheden van ASPECT Foon binnen een bedrijfsomgeving, op de thuiswerkplek en onderweg. Aan de hand van voorbeelden bekijken we samen hoe ASPECT Foon voor uw bedrijf ingezet kan worden. Daarnaast geven we antwoord op alle vragen. U bent van harte welkom!

Locatie: Aspect | ICT
Datum: 9 augustus 2012
Tijd: 16:00u - 17:00u

Interactieve sessie 9 augustus:
Meld u nu aan! Toegang is gratis.
www.belzondercentrale.nu



Ieder detail bekijken!

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



Asperger
Dementie
Beroerte
Migraine
Parkinson
dyslexie
ADHD
ALS
Depressie
hersenstroom
hersenstroom
angststoornissen
hersenstroom

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

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



Hersenstichting
Nederland

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

Online training snellezen nu beschikbaar

Twee keer zo snel leren, drie keer zo snel lezen



Angelique Greiner

Als je jezelf oefent in snellezen, geef je jezelf twee tot drie keer zoveel tijd. Goed nieuws voor iedereen die informatiestromen te verwerken heeft. En wie is dat niet tegenwoordig.

Snellees-expert Angelique Greiner (Afazen): “Mijn training is populair bij mensen die zich vaak snel en goed op complexe zaken moeten voorbereiden. Ze leren de te lezen stukken sneller te begrijpen, waardoor ze ruimer in de tijd komen te zitten. Dat ik ze dit nu ook online kan leren, brengt dubbel effect. Het is een uitkomst voor iedereen met verantwoordelijkheden en haast.”

Iedereen wil sneller

De training bestaat uit praktische oefeningen, leestesten en interessante wetenswaardigheden over de werking van de hersenen. “We zien dat zowel individuen als bedrijven oer hebben naar de training. Een student die vlak

voor een tentamen zit klopte aan. De dag erna gaf een compleet managementteam aan dat de papieren stukken zo waren toegenomen. Na mijn training zagen hun agenda’s er al een stuk rustiger uit”, aldus Greiner.

Effectief is leuk

De lesstof richt zich grofweg op drie onderwerpen. De begeleiding van de ogen met pen of potlood, de lees strategieën voor het door-nemen van verschillende type teksten en een ware training voor de oogspieren. Greiner: “Het zijn manieren om lezen voor altijd leuker te maken. Want wie direct begrijpt wat er staat, maakt betere keuzes en is sneller klaar.”

E-learning specialist Spruitt is trots op de nieuwe productie. Directeur Natasja Jager: “De lessen van Afazen zijn interessant, toegankelijk en direct bruikbaar. In die aanpak herkennen wij onszelf. Dit snellezen is net als onze leerfilosofie, moeiteloos inpasbaar bij Het Nieuwe Werken.” ■

Voor de prijs van 150 euro, krijgt de deelnemer zes uur online lesstof. Hiermee kan hij zijn leessnelheid zelfstandig van 250 woorden per minuut naar 750 per minuut verhogen. De training is vanaf vandaag aan te vragen via www.afazen.nl



Over Afazen

Afazen is het bedrijf van Angelique Greiner, specialist in ‘slimmer werken en leren’. Haar achtergrond als organisatieadviseur en trainer stelt haar in staat om mensen aan een effectievere werkwijze te helpen. Ze leert mensen om bewuster met informatiestromen om te gaan en dat leidt altijd tot zichtbaar resultaat.

Rivierenland. Zakelijk

VERGADERINGEN & EVENEMENTEN

“ www.rivierenlandzakelijk.nl ”

Rivierenland is een prachtig gebied, centraal gelegen in Nederland. Kronkelige dijken slingeren langs schitterende uiterwaarden en aan de oevers van de rivieren is prachtige flora en fauna te vinden.

Doordat belangrijke snelwegen als de A2, A15, A27 en A50 door en langs het gebied lopen, is **Rivierenland** zeer goed bereikbaar vanuit alle kanten van het land.

Vergaderingen en evenementen

Een congres, een seminar, een event of een vergadering... het kan allemaal in **Rivierenland**! Van kleinschalige tot grootse bijeenkomsten.

Bijzondere mogelijkheden voor het combineren van zakelijke meetings met ontspanningsactiviteiten.

Overtuig uzelf en laat u inspireren. **Rivierenland. Zakelijk** is u daarbij graag van dienst!

Stilte, brainstormsessie



VAN DER
VALK

HEERLIJKHEID
MARIENWAERDT

RESTAURANT
DEROTONDE

De Schildkamp
hotel & parterre

De Gouden Molen

Van Balveren

dit boord
3 personen

KASTEEL WIJENBURG

MOEKE MOEREN
oppleiden

ECO BOOT

Small Sports
Spa

de Dijkgraaf

Aan de Linge
Recreatie

Rivierenland. **Steeltje hart**

BUSINESS FLITSEN

DIRECT EN VOORDELIG HET LENTEGEVOEL MET DE GOLF CABRIOLET BIJ DE WAAL AUTOGROEP

Volkswagen-dealer De Waal Autogroep, met vestigingen in Tiel, Culemborg, Geldermalsen, Vianen, Druten en Zaltbommel, trapt het 'open air-seizoen' af met een extra aantrekkelijke prijsstelling voor de Golf Cabriolet. De open Golf is in diverse motoriseringen en uitrustingsniveaus per direct vanuit voorraad leverbaar met een prijsverlaging tot maximaal 5.800 euro. Daardoor staat de Golf Cabriolet bij De Waal klaar vanaf 26.995 rijklar euro inclusief BTW en BPM. De lenteaanbieding voor de Golf Cabriolet geldt voor geselecteerde voor-



raadauto's, ongeacht motorisering of uitrustingsniveau. Ook de Golf Cabrio 1.2 TSI BlueMotion Technology met slechts 20% bijtelling komt in aanmerking. Deze uitvoering is er nu vanaf 26.995 euro rijklar. De medewerkers

van De Waal Autogroep vertellen graag welke Golf Cabrio-modellen op voorraad zijn. Kijk voor deze en andere aanbiedingen van De Waal Autogroep ook op www.dewaalacties.nl

VEEL BELANGSTELLING VOOR COLLECTIEVE KORTING OP ZONNEPANELEN IN TIEL

Stichting Duurzaam Rivierenland gaf onlangs de aftrap voor een collectieve inkoopactie voor zonnepanelen in de regio Tiel in samenwerking met zonnepanelenproducent en leverancier Centrosolar Benelux. Ruim 100 belangstellenden waren hierbij aanwezig. Vanaf september vinden de volgende informatiebijeenkomsten in Tiel plaats. Michiel van Schalkwijk, managing director van Centrosolar Benelux: "Aanvankelijk zouden we in september met de actie starten, maar we wilden geïnteresseerden graag in de gelegenheid stellen om direct voor de subsidieregeling van de rijksoverheid in aanmerking te komen."

Inwoners van Tiel en omgeving kunnen zich aanmelden voor de collectieve inkoopkorting op zonnepanelen bij Centrosolar Benelux te Tiel. De actie is een initiatief van de Stichting Duurzaam Rivierenland (SDR) om duurzame energie aantrekkelijker te maken voor inwoners van Tiel en omgeving. Tijdens de informatiebijeenkomst in Restaurant de Betuwe in Tiel werden aanwezigen geïnformeerd over de werking van zonne-energie, de doelstellingen en voorwaarden van het collectief en de manier waarop zij kunnen profiteren van de subsidieregeling. Voordat de volgende bijeenkomst plaatsvindt in september kunnen Tielenaars zich ook aanmelden om mee te doen aan de actie via info.benelux@centrosolar.com.

PIETER LIT TOEGETREDEN TOT CLAASSEN, MOOLENBEEK & PARTNERS

Claassen, Moolenbeek & Partners Gorinchem is per 1 mei uitgebreid met Pieter Lit. Hij woont in Dordrecht, is getrouwd en heeft twee kinderen. Pieter heeft voor zijn post-HBO studie Bedrijfskunde diverse financiële en controlling functies bekleed, o.a. bij de Broekman Groep en PriceWaterhouse. In 1998 kwam hij bij Arbo Management Groep terecht, waar hij financieel manager en later concern controller werd. Hij was zeer nauw betrokken bij diverse overnames en Management Buy Outs en in 2000 werd het bedrijf onderdeel van Achmea. In zijn Achmea tijd haalde hij zijn post HBO diploma, waarna hij in 2004 financieel eindverantwoordelijk werd bij een vastgoed-ontwikkelaar in Rotterdam. Daar was hij onder andere verantwoordelijk voor de financiële planning en control, en de bedrijfs- en vastgoedfinanciering. In 2007 startte hij zijn eigen advieskantoor waar hij voor zijn klanten succesvol ondernemingsplannen schreef en bedrijfsovernames en financieringstrajecten begeleidde, waarna hij dus in

2012 partner is geworden bij Claassen, Moolenbeek & Partners. Tot zijn veertigste was Pieter lid van Junior Kamer Drechtsteden (JCI), waar hij in 2011 benoemd werd tot Senator. Thans is hij lid van Lions Thuredriht.

An advertisement for ASPECT ICT. On the left, a woman with blonde hair, wearing a dark blazer over a white shirt, is smiling. To her right is the ASPECT logo, which consists of a blue circular graphic with a white swirl and the word "ASPECT" in orange capital letters. Further right, the letters "ICT" are displayed in white on a dark blue background. Below the logo, the text "Efficiency is enorm toegenomen" is written in a blue, italicized font. At the bottom right, the slogan "Ieder detail bekijken!" is written in orange. At the very bottom, in small black text, it says "Voorheen De Giessen Automatisering. www.aspect-ict.nl".

Rivierenland Business was erbij



Wat: Dotts Beauty & Wellness Experience
Datum: 3 juni 2012
Locatie: Landhuis Groenhoven, Bruchem

Landgoed Groenhoven in Bruchem stond 3 juni geheel in het teken van lifestyle & beauty.



Wat: Dotts Beauty & Wellness Experience
Datum: 3 juni 2012
Locatie: Landhuis Groenhoven, Bruchem

Dat het evenement druk bezocht werd, was al van een afstand te zien door de geparkeerde auto's langs de weg.



Wat: Dotts Beauty & Wellness Experience
Datum: 3 juni 2012
Locatie: Landhuis Groenhoven, Bruchem

Bezoekers konden allerlei innovaties uitproberen op het gebied van beauty.



Wat: Dotts Beauty & Wellness Experience
Datum: 3 juni 2012
Locatie: Landhuis Groenhoven, Bruchem

De demonstraties waren enorm populair.



Wat: Open Coffee Gorinchem
Datum: 21 juni 2012
Locatie: Dukes.Nu, Gorinchem

De Open Coffee vond plaats bij Dukes.Nu.



Wat: Open Coffee Gorinchem
Datum: 21 juni 2012
Locatie: Dukes.Nu, Gorinchem

Er werd flink genetwerkt.



Wat: Open Coffee Gorinchem
Datum: 21 juni 2012
Locatie: Dukes.Nu, Gorinchem

Zo'n zeventig deelnemers waren aanwezig.



Wat: Open Coffee Gorinchem
Datum: 21 juni 2012
Locatie: Dukes.Nu, Gorinchem

Er was veel belangstelling voor de cartoonist.

La Folie

Een stukje Frankrijk in de Bommelerwaard

Verscholen in de historische binnenstad van Zaltbommel ligt restaurant La Folie dat gerund wordt door Lieke Dappers (25) en Joris Kerkhofs (35). Dat de jonge ondernemers ambitieus zijn blijkt wel uit het feit dat zij sinds begin dit jaar toegetreden zijn tot de Jeunes Restaurateurs d'Europe.

Lid van Jeunes Restaurateurs word je niet zomaar. Om toe te kunnen treden is de maximum leeftijd 37 jaar, maar het belangrijkste is dat deze 'club' erom bekend staat de lat op culinair niveau heel hoog te leggen. We besloten zelf de proef op de som te nemen.

Frankrijk in Rivierenland, dat is La Folie ten voeten uit. Een grote kamer in een oud herenhuis, chique hoge plafonds met ornamenten en crème gelakte lambrise-

ringen geven je direct dat Franse gevoel. In de opkamer kunnen besloten diners worden gehouden, zowel privé als zakelijk. Ook door de ruime tafelopstelling is het restaurant geschikt voor zakelijke bijeenkomsten.

Wie verwacht dat in deze chique omgeving een afstandelijke brigade paraat staat, heeft het mis. Gastvrouw Lieke Dappers vertelt vol passie over haar vak, wanneer je haar er naar vraagt en ook sommelier Bouke van Berkom is één en

Smaak

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

al enthousiasme wanneer hij over de mooiste wijnen die het restaurant te bieden heeft vertelt. Hierdoor voel je je als gast direct thuis.

De kaart van La Folie bestaat uit gerechten uit de Franse keuken met internationale (met name Aziatische) invloeden. Bovendien wordt er gewerkt met moderne kooktechnieken. Onze keuze valt op het 4-gangen verrassingsmenu. De amuses die we voorgeschoteld krijgen zijn een lust voor het oog. Wat te denken van een pompoencakeje met een mayonaise

Joris Kerkhofs en Lieke Dappers van restaurant La Folie in Zaltbommel.





Recept chefkok Joris Kerkhofs

Cataplana (Portugees)

Benodigheden:

400 gram stevige witvis (bijvoorbeeld zeeduivel) in grote stukken, 20 stuks mosselen, 12 stuks grote garnalen met kop en schaal, 20 stuks kokkels
 1 ui in ringen, 1 groene paprika in dunne linten, 2 tenen knoflook fijn gesneden
 1 aardappel geschild en in zes stukjes, 1/2 Spaanse peper zonder zaad en fijn gesneden, 2 ontvelde tomaten in blokjes, 1/2 liter visbouillon, 3 deciliter witte wijn, 1 eetlepel tomatenpuree, 1/2 bosje bladselderij fijn gehakt, 1/2 bosje peterselie fijn gehakt, 1 bosje koriander fijn gehakt, 1/2 citroen, zout, peper
 1 theelepel paprikapoeder, 1 laurierblad, dlijfolie

Werkwijze:

Zet in een wok (Cataplana pan) de ui, knoflook en Spaanse peper aan met een beetje dlijfolie. Voeg de groene paprika toe en bak deze even mee. Voeg daarna de tomatenpuree toe en ontzuur deze door mee te bakken. Voeg de paprikapoeder toe. Voeg de witte wijn toe en laat dit even doorkoken. Voeg de visbouillon, tomaten, aardappel en laurierblad toe en laat dit op laag vuur ongeveer 20 minuten trekken. Breng de saus op smaak met peper en zout en de peterselie en bladselderij. Voeg vervolgens de witvis en garnalen toe. Voeg 2 minuten na de witvis en garnalen de mosselen en kokkels toe en doe de deksel op de pan. Stoom de witvis, schaal- en schelpdieren in ongeveer 8 minuten gaar. Wanneer de vis, schaal- en schelpdieren gaar zijn, de koriander toevoegen en deze 2 minuten laten meetrokken. Voeg als laatste wat sap van de citroen toe.

Serveertip: Warm knoflookbrood

van kerrie of savarin van bloemkool met passievrucht en hazelnoot? Stuk voor stuk zijn het ware kunstwerkjes.

Ons voorgerecht, de tartaar van Noordzeekrab met gegrilde langoustine, gelei van schaaldieren, asperge, groene appel, avocado, schuimpje en mayonaise van limoen en een schuimsaus van tom ka kai zorgt voor een overweldigende smaakbeleving door de combinatie van zure van de groene appel en het boterige van de Noordzeekrab anderszijds.

Het hoofdgerecht dient zich aan in de vorm van lamsvlees dat op diverse manieren bereid is en bestaat uit gebakken lamscarré met lamswazerik, stoof en bitterbal van de schouder, zoete aardappel, asperge, lentegroenten, gremolata en een saus van zatar. Joris Kerkhofs weet met zijn witte brigade te verrassen met

zijn creatieve gerechten, alhoewel Lieke Dappers daar soms ook een flinke vinger bij in de pap blijkt te hebben. De dessertamuse die bestaat uit een sushi van dessertrijst met mango, crème van munt, suikermeloen gemarineerd in campari en aceto balsamico met bruine suiker blijkt rechtstreeks uit haar koker te komen. Na op vakantie in Zuid-Afrika te zijn geweest, waar ze in Kaapstad vaak Sushi op de menukaart zag staan, bedacht ze dat er een frisse zoete variant in La Folie moest komen. Aan Joris Kerkhofs de uitdaging om hier iets van te maken en dat dit goed gelukt is kunnen wij persoonlijk onderstrepen. De sushi zorgt ervoor dat je je smaakpapillen even moet resetten, aangezien je bij sushi aan iets hartigs denkt. Maar een zoete variant blijkt ook meer dan verrukkelijk te zijn!

Na het dessert van Citrus frangipane met een bavaois en gel van mandarijn, amandelspijs en vanille ijs gepaneerd in noten en karamel evalueren we onze ervaringen bij La Folie. Wat een onvergetelijke ervaring in dit kleine restaurant.

Niet alleen vanwege de sublieme gastronomie en de uitgelezen wijnen, maar mede ook door de bevoegenheid en het enthousiasme van het team van La Folie.

Wij keren zeker nog een keer terug naar dit sympathieke adres in de Bommelerwaard! ■

La Folie – Gamerschestrstraat 45
5301 AR Zaltbommel – 0418 684626
www.restaurantlafolie.nl

Rivierenland. Zakelijk verenigt accommodaties voor de zakelijke markt

Waarom buiten je regio meeten?

De perfecte uitvalsbasis voor een bijeenkomst of vergadering blijkt dichterbij dan menig ondernemer denkt. "Water, dijken, vlaktes, goed uitgeruste locaties en een uitstekende bereikbaarheid; Rivierenland heeft het!", aldus Thelma Pichel, projectmanager van Rivierenland. Zakelijk.

Rivierenland. Zakelijk, dat in 2011 werd opgericht, verenigt 13 ondernemers uit Rivierland op het gebied van toerisme, recreatie en leisure in hun streven meer zakelijke bezoekers naar Rivierenland te trekken voor bijeenkomsten, vergaderingen, events en bedrijfsuitjes. "In de praktijk blijkt dat veel ondernemers uit Rivierenland voor hun meeting of event regelmatig toch kiezen voor een ander gebied", vertelt Pichel. "Terwijl hun eigen regio juist zoveel te bieden heeft. Het is niet alleen makkelijk bereikbaar, maar je hebt hier ook alles qua natuur zoals water, dijken en vlaktes wat weer goede mogelijkheden biedt om zakelijke meetings te combineren met ontspanningsactiviteiten. Ook wat grootte betreft kan hier alles, van kleinschalig tot middelgroot. Bovendien is het voor de ondernemer juist leuk om op die manier het gebied te kunnen laten zien waar zijn bedrijf gevestigd is en werkt het als een soort PR voor zijn bedrijf."

Website

Centraal binnen Rivierenland. Zakelijk staat de website www.rivierenlandzakelijk.nl. "Deze overzichtelijke website maakt het mogelijk om alle opties op het gebied van accommodaties voor zakelijke bijeenkomsten en evenementen in één oogopslag te kunnen zien", licht ze toe. "Bovendien kun je met één druk op de knop offertes aanvragen bij de aangesloten locaties. Dit scheelt de organisator of secretaresse enorm veel tijd met uitzoeken. En niet onbelangrijk: er wordt niets extra's voor gerekend."

Green Key

De komende tijd zullen de activiteiten van Rivierenland. Zakelijk nog verder uitgebreid worden. "Nu al kun je allerlei activiteiten van de aangesloten accommodaties onderling combine-



ren. Zo kun je bijvoorbeeld eerst vergaderen, daarna sportief kanoën en 's avonds weer op een andere locatie overnachten. In de toekomst zullen we nog meer een totaalpakket gaan aanbieden. Bovendien blijven wij ons inzetten om landelijk meer bekendheid te geven aan Rivierenland, waar je zowel binnen als buiten heel goed meetings en events kunt organiseren. Ook het feit dat er veel met duurzame catering gewerkt wordt en veel locaties een Green Key hebben is niet iets om onder stoelen of banken te steken. Kortom, Rivierenland is een gebied om trots op te zijn!"

www.rivierenlandzakelijk.nl



Van der Valk Hotel Tiel

Voor wie van een zakelijke vergadering, bijeenkomst, training of een andere gebeurtenis iets onvergetelijks wil maken; biedt Van der Valk in Tiel diverse zalen. Van der Valk Hotel Tiel bevindt zich direct aan de A15. Naast hotelkamers beschikt het hotel ook over vergaderzalen, een lounge en een restaurant met bar. Kortom, een centraal gelegen hotel met uitgebreide zakelijke mogelijkheden. Capaciteit: tot en met 120 personen.



Kasteel Wijenburg

Kasteel Wijenburg is een unieke locatie voor evenementen van de meest uiteenlopende aard. Van seminar tot personeelsfeest, van relatie-dag tot congres en van receptie tot sfeervol diner. De stijlvolle ambiance van Kasteel Wijenburg zal aan al deze evenementen zeker extra cachet verlenen. Bij reservering is er altijd de beschikking over het volledige, exclusieve gebruik van het kasteel, er is dus nooit een ander gezelschap gelijktijdig aanwezig. Capaciteit: tot en met 200 personen.

Hotel Restaurant van Balveren

In Hotel Restaurant van Balveren, gelegen in het pittoreske dorpje Echteld middenin de Betuwe, wacht bezoekers een warm onthaal. Al in 1750 was in dit eeuwenoude etablissement, gelegen naast Kasteel Wijenburg, een herberg gevestigd. Nu bevindt zich op deze plek een prachtig gerenoveerd driesterren hotel met 21 hotelkamers en diverse zalen, waar de gastvrijheid van vroeger gecombineerd wordt met hedendaagse service en faciliteiten. Capaciteit: tot en met 250 personen.



De Rotonde

Restaurant de Rotonde ligt aan het water, middenin het Betuwse landschap. In de sfeervolle vergaderzalen zijn er dan ook landelijke en nautische elementen terug te vinden. De uitstekende keukenbrigade en het enthousiaste team bedieningsmedewerkers staan ervoor garant dat het niemand aan iets ontbreekt. Capaciteit: tot en met 225 personen.



De Schildkamp

De Schildkamp beschikt over vijf zalen van verschillende afmetingen, geschikt voor diverse doeleinden. Voor kleine vergaderingen, cursussen, uitgebreide bedrijfspresentaties, personeelsfeesten en partijen, is De Schildkamp het aangewezen adres. Er is ook ruimte voor ontspanning door de aanwezigheid van het Healthcenter met een zwembad, fitnessfaciliteiten, sauna en stoombad, bowlingbanen, lounge, bar en diverse restaurantzalen. Capaciteit: tot en met 300 personen.

d'n Bogerd

d'n Bogerd beschikt naast een negen afzonderlijke multifunctionele zalen, alle voorzien van audiovisuele apparatuur, over een moderne theaterzaal met uitgebreide faciliteiten en levensgrote projectieschermen. Plenaire sessies zijn uitstekend te combineren met workshops, theater, show, buffet, lunch of borrel in de sfeervolle foyer. De persoonlijke aandacht, professionele service en de combinatie horeca/vergaderen dragen bij aan het succes van iedere bijeenkomst. Capaciteit: tot en met 550 personen.



Landgoed Heerlijkheid Mariënwaerd

Op zoek naar een locatie met sfeer, een sprookjesachtige uitstraling, maar toch goed bereikbaar? Dan is Landgoed Heerlijkheid Mariënwaerd het juiste adres. Een kleine vergadering of evenement, alles is mogelijk op dit landgoed van 900 hectare.

Capaciteit: tot en met 500 personen.



Moeke Mooren

Gelegen in het pittoreske Appeltern, met een prachtig uitzicht over het recreatiegebied de Gouden Ham ligt Moeke Mooren. Een ideale locatie voor bijeenkomsten, conferenties en trainingen. Een meerdaagse bijeenkomst? Geen probleem, Moeke Mooren heeft zestien hotelkamers waar gasten comfortabel kunnen verblijven. Capaciteit: tot en met 200 personen.

All Sports Resort Maurik

Naast het aanbod van sportactiviteiten, is All Sports Resort Maurik ook voor zakelijke evenementen de aangevraagde partner. Dit loopt uiteen van een actieve vergadering, productlancerings, beurzen, conferenties, trainingen, teambuildings tot personeelsfeesten.

Wanneer overwogen wordt voor klanten of personeel een evenement te organiseren, dan denkt All Sports Resort Maurik mee om voor de juiste aansluiting op de doelstelling(en) te zorgen. Met vier verschillende locaties op één eigen eiland kan aan alle wensen voldaan worden. Elke zaal kent zijn eigen sfeer en mogelijkheden. Daarnaast beschikt All Sports Resort Maurik over een hoogwaardige catering- en horecafaciliteiten. Van een eenvoudige lunch, een uitgebreide BBQ tot een chic á la carte Diner. Capaciteit: tot en met 250 personen.



ZAKELIJKE LOCATIES



Gasterij de Dijkgraaf

De Dijkgraaf is een buitengewoon fraai conferentiehuis met 22 slaapkamers. Voor vergaderingen, trainingen of een meerdaagse bijeenkomst, biedt de Dijkgraaf alle faciliteiten. En exclusiviteit! Wie deze locatie reserveert, verblijft altijd alleen met de eigen besloten groep (ongeacht de groepsgrootte). Er kan gekozen worden voor gehele of gedeeltelijke verzorging, maar ook voor zelfverzorging. De Dijkgraaf is een locatie die je moet ervaren. De Dijkgraaf is niet zozeer beter, maar anders, verrassend anders! Capaciteit: tot en met 150 personen.

Aan de Linge Recreatie

Op zoek naar een actief bedrijfsuitje? Dan bent u bij Aan de Linge Recreatie aan het juiste adres. Er is van alles mogelijk, zoals bijvoorbeeld kanovaren, kickbiken, kruis- en handboogschieten, klootschieten of rijden met een Solex. Voor een goed begin of eind van de dag is nauwe samenwerking met een externe cateraar aanwezig om iedereen van alle gemakken te voorzien. Capaciteit: tot en met 80 personen.



Hotel Restaurant De Gouden Molen

Aan de rand van de Bommelerwaard, met uitzicht over het water ligt Hotel Restaurant De Gouden Molen. Het monumentale pand biedt alle ruimte voor een geslaagde zakelijke bijeenkomst. Onlangs heeft het restaurant een volledige renovatie ondergaan waardoor gasten stijlvol kunnen tafelen, vergaderen of bijeenkomen in een fris en stijlvol, maar toch vertrouwd interieur. Persoonlijke aandacht, kwaliteit en een vriendelijke behandeling staan bij Hotel Restaurant De Gouden Molen voorop. Capaciteit: tot en met 120 personen.

Eco Boot

Genieten van de prachtige omgeving van de Linge. Ontspannen elektrisch varen in een fluisterboot of sloep langs de nostalgische oevers van deze mooie rivier. Eco Boot biedt deze beleving in optima forma. Met de fluisterzacht varende elektrische boten en luxe elektrische sloepen komt men langs pittoreske Betuwse dorpen en meert men aan bij idyllische plekje. De ideale omstandigheden voor een ontspannen vergadering of (personeels)bijeenkomst. Capaciteit: de vloot van Eco Boot bestaat uit 8 elektrische sloepen en 2 fluisterboten. De sloepen zijn geschikt voor maximaal 9 personen. De fluisterboten zijn geschikt voor maximaal 7 personen.





GREEN & FUN

RIVIERENLAND

AUTOTESTDAG



Een hoge funfactor

FOTOGRAFIE: JAN DOORNBOS

Traditiegetrouw staat elk jaar editie 3 van Rivierenland Business onder andere in het teken van de cabriotestdag. Dit jaar besloot de organisatie de funfactor die met het rijden in een cabrio gepaard gaat, verder uit te breiden met groene wagens en funauto's.

Deelnemers:

Elco Verwoert	De Vree & Sliepen
Fred Baars	Capaciteit BV
Gerrit van Dijk	CBB Nederland
Ted Lagarde	De Schansehoeve
Roemer Daalderop	Film in Bedrijf
Wim Loffeld	Hutten Catering
Jeroen Buijs	JB Accountants
Alexander Buijs	JB Accountants
Joep van Gruijthuijsen	Moeke Mooren
Janet Kooren	PuntNet
Wilma van Unen	Tempelman de Niet
Stan Cornelissen	TipTopDesigners.nl
Cine van Heijnsbergen	Seuren van der Vlies & van Heijnsbergen
Ad van de Weijenberg	Gerechtsdeurwaarders
Emile Thewissen	Voet Personenverhuur
	Flexaforte Automotive

Dit jaar arriveren op 21 juni bij Landgoed Groenhoven in Bruchem niet alleen cabrio's. Het assortiment is verder uitgebreid met groene, zuinige auto's en wagens met een hoge funfactor. Zo staan de Renault Twizy en de Nissan Leaf gebroederlijk naast de BMW 6-serie en de Porsche Boxter.

Iedereen staat te popelen om in een bolide te springen, maar eerst worden de deelnemers door de medewerkers van Landgoed Groenhoven verrast met diverse soorten sandwiches en een drankje. De route en de instructies worden ondertussen uitgelegd. De eerste rit gaat naar Eeterij de Pont in Maasbommel, dat middenin het recreatiegebied De Gouden



Ham gelegen is. Hier kunnen de gasten onder het genot van een hapje en een drankje de testformulieren invullen. Daarna wordt de route vervolgd naar Brasserie NU in Kerk-Avezaath. Hier krijgt iedereen wederom een heerlijke versnapering en wat te drinken en wisselen de testrijders uitgebreid met elkaar ervaringen uit. De laatste tussenstop leidt naar Theater de Poorteriej in Zaltbommel, waar de deelnemers ook van de nodige spijs en drank worden voorzien. Na de testritten wordt de dag afgesloten op Landgoed Groenhoven met een walking dinner. Diverse culinaire hoogstandjes passeren hierbij de revue. Veel deelnemers vertoeven na het diner in de prachtig aangelegde tuin van het landgoed voor het informele gedeelte. Ook de tweehonderd jaar oude villa van het landgoed biedt het perfecte decor om te netwerken en na te praten over de prestaties van de auto's. Hoe de auto's zijn bevallen leest u in de testverslagen. ■



De autotestdag kwam mede tot stand dankzij:

Dealers

Van Kerkhof & Visscher B.V.
 Autobedrijf Van Hunnik
 De Waal Autogroep
 Mulders
 Bert Story
 Porsche Centrum Gelderland

Locaties:

Landgoed Groenhoven, Bruchem
 Eeterij De Pont, Maasbommel
 Brasserie NU, Kerk-Avezaath
 Theater de Poorteriej, Zaltbommel

FILM



in bedrijf

legt vast wat loskomt

**BEDRIJFSFILM - INTERNETFILM
QR FILM - EVENTS**

Lingedijk 10 - 4001 XJ Tiel - 06 26 078 399
info@filminbedrijf.nl - www.filminbedrijf.nl

Eeterij "De Pont"



*7 dagen per week geopend van 10.00 tot 22.00 uur
(in het voor en naseizoen hebben wij op donderdag onze rustdag)*

Voor reserveringen Tel 0487 56 0601



*Raadhuisdijk 1 Maasbommel
info@eeterijdepont.nl*

*Tel 0487 56 06 01
www.eeterijdepont.nl*

**ALTIJD
EN OVERAL**

DigiDeur

Tempelman - de Niet

Gerechtsdeurwaarders *Pur Sang*

Gerechtigd Logistiek Centrum
Incasso Centrale

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

www.tempelman-deniet.nl
info.tempelman-deniet.nl
www.digideur.nl

Enthousiaste reacties deelnemers autotestdag

'Een beleving om nooit te vergeten'

Rivierenland Business was benieuwd naar de ervaringen van de testrijders. Een greep uit de reacties:

Gerrit van Dijk, CBB Nederland: "Op Landgoed Groenhoven werden we hartelijk ontvangen en goed geïnformeerd over het verloop van de autotestdag. Eenmaal op de weg, merk je het verschil tussen de funauto en de toekomst van 100% elektrisch. We hebben deze dag dan ook veel innovatie gezien, hoewel ik persoonlijk de actieradius van 100% elektrisch nog wat aan de korte kant vond. Het was een geslaagde dag. Mijn complimenten ook aan de locaties waar gestopt werd!"

Roemer Daalderop, Film in Bedrijf: "Alle elementen vielen samen op deze prachtige dag: De cabrio's en de elektrische auto's, gemêleerd gezelschap, allen ondernemers, tijd om te netwerken en serieus de voertuigen te beoordelen. En dit alles in de prachtige Betuwe omgeving, waarbij en route ook de herca zich van haar beste kant liet zien. Wanneer is de volgende testdag?!"

Joep van Gruijthuijsen, Moeke Mooren: "De autotestdag is een leuke manier van netwerken. Naast serieus kijken naar de eigenschappen van auto's is het superleuk met 'onbekenden' tijdens de tussenstops te praten over je bedrijf, wie je bent en wat je doet. De eerste connecties via LinkedIn zijn al gelegd na afloop van deze fantastische dag."

Wilma van Unen, Tempelman - de Niet: "Ik vond het erg leuk mee te doen aan de autotestdag. Een mooi moment om andere ondernemers uit de regio te ontmoeten. Bovendien ben ik stapel op auto's en rijd ik graag door ons prachtige gebied rond!"

Janet Kooren, PuntNet: "Ik heb genoten van deze top georganiseerde cabriotestdag.



Behalve het uitproberen van de zeer verschillende soorten auto's (van een Renault Twizy tot een BMW 6-serie) was het netwerken met collega-ondernemers en genieten van de ritten door de prachtige omgeving allemaal zeer de moeite waard!

Emile Thewissen, Flexaforte Automotive: "Een unieke ervaring en dat zat hem in de combinatie van Green & Fun. Prettig te ervaren dat elektrische auto's geen trage batterijen op wielen zijn, maar volwassen auto's waar je prettig in kunt rijden. Daarnaast was er ook ruimte voor 'fun' in de bijna ontembare BMW's en Porsche. Twee verschillende werelden bij elkaar gebracht. Kortom een beleving om nooit te vergeten."

Cine van Heijnsbergen, Seuren Van der Vlies & Van Heijnsbergen: "Business meets pleasure, dat is mijn eerste gedachte terugdenkend aan de autotestdag. Een ontspannen manier van netwerken, samen met mijn collega uit Tiel, Wilma van Unen. De cabrio's

waren uiteraard geweldig. De elektrische auto's hebben mij aangenaam verrast, vooral de Nissan Leaf. Kortom: een geweldig leuke dag."

Ted Lagarde, de Schansehoeve: "Variatie volop met de pk's en de volts of KW's. De tests waren goed verzorgd. De elektrische auto heeft de toekomst met deze nieuwe modellen. Ik vond alles één grote verrassing en heb er bijzonder van genoten. De Nissan en de BMW plus alle andere modellen waren uitmuntend goed."

Elco Verwoert, De Vree en Sliepen: "Interessant om eens met een volledig elektrische auto te rijden, maar ik ben wel tot de ontdekking gekomen dat de techniek nog ver achterloopt bij onze gebruiksbehoefte. Verder een goede mix met auto's uit het topsegment zoals de Porsche en de M3. Kortom een goede verzorgde dag met voldoende eten en drinken." ■



BMW M3

DEALER: BERT STORY

Elco Verwoert: "Fantastisch! Snel en met een zeer hoog afwerkingsniveau. Niet echt representatief voor een duurzame ondernemer, maar absoluut de beste in zijn klasse. Als je het kunt betalen, doen!"

Ted Lagarde: "In één woord geweldig. Hij is veilig en vertoont een rijgedrag dat honderd procent in orde is. Bijzonder representatief. Een prima auto voor mijn vrouw."

Gerrit van Dijk: "Deze BMW is compleet uitgerust en straalt klasse uit. Toch vind ik de auto stevig aan de prijs, ondanks de uitstekende kwaliteit."

Roemer Daalderop: "Zeer sportieve auto met een mooie afwerking op alle punten, Duitse degelijkheid met Italiaans temperament. Een echt racemonster met klasse. Persoonlijk is het echter geen auto voor mij omdat ik eerder voor comfort kies."

Cine van Heijnsbergen: "Geweldige auto. Het kost wat, maar dan heb je ook wat! Zeer sportief met alles erop en eraan."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Type:	M3 Cabrio
Transmissie:	Automatische 'M Dual Clutch Transmission'
Cilinderinhoud:	3999 cc
Vermogen:	420 pk / 309 kW
Koppel:	400 Nm
Verbruik:	11.5 liter : 100 km
Acceleratie:	5,1 sec (0 tot 100 km/h)
Topsnelheid:	250 km/h (Elektronisch begrensd)
Uitrusting:	Dynamic Damper Control, M Drive, Lichtmetalen wielen Dubbelspaak 19", Windscherm en Harman/Kardon Surround Sound.
Verkoopprijs:	€ 142.657,- incl. kosten rijklaar maken (getoonde uitvoering)
Vanaf prijs:	€ 50.650,- (BMW 3 Serie Cabrio)
Informatie:	Bert Story Waardenburg www.BertStory.nl



BMW 6 SERIE

DEALER: BERT STORY

Gerrit van Dijk: "Superauto. Stil en toch comfortabel, wat natuurlijk BMW eigen is. Representatieve auto voor bijvoorbeeld een directeur. Er is te weinig hoofd- en beenruimte achterin en hij is niet geschikt als gezinsauto."

Roemer Daalderop: "Wow! Scoort op alle punten goed. Hier kun je mee aankomen. Vormgeving exterieur en afwerking interieur is super. Een sportieve auto met stijl en comfort."

Alexander Buis: "Geweldige auto, maar BMW zegt eigenlijk al genoeg. Achterin wel wat krap, het is een echte tweezitter. Toch voldeed de auto helemaal aan mijn verwachtingen."

Wim Loffeld: "Waanzinnige auto met uitstekend rijgedrag en comfort. Een fantastische directie auto die de prijs meer dan waard is."

Janet Kooren: "Comfortabel en snel! Mooie auto met een fantastisch pakket aan extra's. Hij kost aardig wat centjes, maar je krijgt veel waar voor je geld."

Jeroen Buijs: "Mooie representatieve auto, die geschikt is voor de zakelijke markt. Je hebt veel rijcomfort en luxe. Iemand moet er zelf in rijden om het gevoel te ervaren. Het is alleen geen gezinsauto."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Type:	640i Coupé
Transmissie:	Automatische Sporttransmissie met stuurschakeling
Cilinderinhoud:	2797cc
Vermogen:	320 pk / 235 kW
Koppel:	450 Nm
Verbruik:	7.7 liter : 100 km
Acceleratie:	5,4 sec (0 tot 100 km/h)
Topsnelheid:	250 km/h (Elektronisch begrensd)
Uitrusting:	Leder Nappa, Comfort Access, Elektrisch glazen kanteldak, Dashboard met leder bekleed, Adaptieve LED-koplampen, hemelbekleding Alcantara, Lichtmetalen wielen M Dubbelspaak 20".
Verkoopprijs:	€ 129.108,- incl. kosten rijklaar maken (getoonde uitvoering)
Vanaf prijs:	€ 91.867,-
Informatie:	Bert Story Waardenburg www.BertStory.nl



CITROËN C-ZERO

DEALER: VAN HUNNIK

Janet Kooren: "Bijzonder stille auto, met fijn en rustig rijgedrag. Doet ruim aan van binnen en is erg compact bij het parkeren. Fijn vind ik dat je geen tankkosten hebt en de oplaadkosten laag zijn. Tevens is de auto zuinig in gebruik."

Gerrit van Dijk: "Een auto voor korte afstanden, bijvoorbeeld om boodschappen te doen of om mee in de stad te rijden."

Jeroen Buijs: "De auto oogt snel door de schuine kant van voren. Fiscaal is hij aantrekkelijk. Ik vind het wel wat omslachtig dat je er maar 100 kilometer mee kunt rijden totdat hij weer moet worden opgeladen."

Ad van de Weijenberg: "Deze auto ziet er goed en netjes uit."

Elco Verwoert: "De auto rijdt comfortabel. Een auto voor iemand die met zijn bedrijf een statement wilt maken in verband met duurzaam ondernemen."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroen
Model:	C-zero
Type:	Full Electric
Transmissie:	Automaat
Vermogen:	66 pk/49kw
Koppel:	180nm
Verbruik:	(1 op) geen benzine (€ 1,50 per volle lading stroom)
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 15 sec
Topsnelheid:	130 km/u
Uitrusting:	metalliek lak
Verkoopprijs:	€ 29.393,00
Leaseprijs :	€ 681,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 29.393,00
Informatie:	www.vanhunnikautogroep.nl



CITROËN C3

DEALER: VAN HUNNIK

Fred Baars: "Een heerlijke auto die erg direct in het rijgedrag is. De afwerking vind ik mooi. Het is een volledige ruime en prima auto."

Emile Thewissen: "Deze auto heeft een goede sturing en een prima acceleratie. Helaas is er geen handgreep aan de passagierskant. Toch vind ik het een prima auto."

Ted Lagarde: "Ik heb een perfecte eerste indruk van deze auto gekregen. Het rijgedrag, comfort en de afwerking is goed. Bovendien heeft hij een groen imago."

Joep van Gruijthuisen: "Een kleine, compacte auto met een gevoelige koppeling. Het zitcomfort is zeer goed. Voor particulieren en kleinere afstanden is het een prima auto. Je kunt er makkelijk mee parkeren in de stad."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroen
Model:	C-3
Type:	Collection e-HDI 90 pk
Transmissie:	handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	230nm bij 1450 rpm
Verbruik:	(1 op) 1:27
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11 sec
Topsnelheid:	157 km/h
Uitrusting:	metallic lak pack City
Verkoopprijs:	€ 15.995,- (superdeal rijklaar)
Leaseprijs :	€ 449,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 16.440,-
Informatie:	www.vanhunnikautogroep.nl



RENAULT TWIZY

DEALER: VAN KERKHOF & VISSCHER

Stan Cornelissen: "De Renault Twizy heeft een leuk uiterlijk en is met name geschikt voor mensen die niet veel hoeven te rijden voor hun werk. Voor een gezin is het geen handige auto."

Wim Loffeld: "Het rijgedrag op de snelweg en in de bochten vind ik niet zo prettig. Achterin is het klein. Niet voor lange snelwegkilometers, maar als kleine stadsauto ideaal."

Janet Kooren: "Dit is een auto voor een hele specifieke doelgroep. Handig in de stad bij droog weer. Ik vind de auto best prijzig voor wat je krijgt, aangezien hij iets wegheeft van een opgevoerde brommer met een dak. Bovendien kun je weinig meenemen en blijf je bij regen niet droog. Voor kleine ritjes in de stad is hij echter wel geschikt."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Twizy
Type:	Urban
Transmissie:	Automaat
Vermogen:	18 pk
Koppel:	57 nm
Verbruik:	Elektriciteit
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 10,3 seconden
Topsnelheid:	80 km/uur
Uitrusting:	Switchblade deuren
Verkoopprijs:	€ 7.990,-
Leaseprijs :	€ 225,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	Er is al een Twizy vanaf € 7.290,-
Informatie:	www.kkv-groep.nl



NISSAN LEAF

DEALER: VAN KERKHOF & VISSCHER

Roemer Daalderop: "Mijn eerste indruk is heel goed. Hoewel ik de prijs pittig vind. Daar tegenover staat dat het brandstofverbruik een winstpakker is. Ook is hij ruim van binnen. Bovendien is hij stil, luxe, en comfortabel. Fijn is ook dat hij je een 'schoon' gevoel geeft. Hier kun je goed mee voor de dag komen."

Wilma van Unen: "Rijdt erg lekker en comfortabel. Je krijgt een veilig gevoel in deze auto. Prettig is ook dat hij geruisloos rijdt. Wetende dat er weinig onderhoud voor nodig is aan elektra etc. is de prijs goedkoop. Prima luxe auto dus voor deze prijs. De auto is echter wel geschikt voor iemand die veel korte afstanden rijdt. Het is nogal wat omslachtig dat je na 100 kilometer moet opladen."

Cine van Heijnsbergen: "Mooie auto met fijn rijgedrag en een goed comfort. Bovendien is hij van alle gemakken voorzien. Doordat hij op elektriciteit rijdt en geen onderhoud nodig heeft is hij zeer aantrekkelijk. Jammer is alleen dat je om de honderd op moet laden."

Fred Baars: "Ik heb een positieve indruk van deze auto. De afwerking is netjes, wel lijken de knopjes makkelijk af te breken. Kortom: een ruime, nette auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Leaf
Transmissie:	Automaat/ geen transmissie
Vermogen:	24 Kwh
Koppel:	280 nm
Verbruik:	Elektriciteit
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11,9 seconden
Topsnelheid:	145 km/uur
Uitrusting:	incl. pack comfort & zonnepaneel
Verkoopprijs:	€ 35.620,-
Leaseprijs :	op aanvraag (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Informatie:	www.vkv-groep.nl



Welkom bij Brasserie NU!

Zin in een hapje en een drankje? Toe aan een overheerlijk diner? Tijd voor een onvergetelijke bruiloftsparty? In voor een dansavond in stijl? Genieten aan de bar? Bijkomen in de lounge? Kom naar Brasserie NU in Kerk-Avezaath, net buiten Tiel. Geniet in een bijzondere ambiance van onze gastvrijheid. Wij willen maar één ding: u (en uw gasten) verrassen met fantastische culinaire creaties. Van gevarieerd 3-gangendiner tot pittige drinks & bites. U bent hartelijk welkom!

Wilt u meer weten of reserveren:
0344 - 68 25 14 / www.brasserie.nu

Daver 2 - 4017 BB Kerk-Avezaath (Tiel)
(t) +(31) 344 - 68 25 14 - (f) +(31) 344 - 68 13 92
(i) www.brasserie.nu - (e) info@brasserie.nu

Telefooncentrale vervangen? Maak kennis met ASpect Foon!

www.belzondercentrale.nu

ASpect Foon hosted telefonie. Een volgende stap in spraakcommunicatie, zonder investering in een nieuwe telefooncentrale. Op maat voor u en bovendien heel flexibel.

Hoe dat werkt?

Met ASpect Foon bevindt de telefooncentrale waar u mee gaat bellen zich niet meer fysiek bij u op locatie, maar in minimaal twee beveiligde datacenters. Dat biedt u: bedrijfszekerheid, heldere tarieven en extra functionaliteit die u naar wens af kunt nemen. Handig wanneer u op een later tijdstip bijvoorbeeld voicemail of een automatisch keuzemenu in wilt schakelen. Uw ASpect Foon abonnement kan dan eenvoudig worden uitgebreid.

Interactieve sessie

Tijdens een interactieve sessie willen wij u bekend maken met de mogelijkheden van ASpect Foon binnen een bedrijfsomgeving, op de thuiswerkplek en onderweg. Aan de hand van voorbeelden bekijken we samen hoe ASpect Foon voor uw bedrijf ingezet kan worden. Daarnaast geven we antwoord op alle vragen. U bent van harte welkom!

Locatie: Aspect | ICT

Datum: 9 augustus 2012

Tijd: 16:00u - 17:00u

Interactieve sessie 9 augustus:
Meld u nu aan! Toegang is gratis.
www.belzondercentrale.nu



Ieder detail bekeken!

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



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

- Nieuwe naam
- Groter bereik
- Zelfde beweging

Meer informatie?
www.lightfortheworld.nl

GIRO 131
Veenendaal



gratis advertentie

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



Voorheen Stichting Dark & Light



PORSCHE BOXSTER

DEALER: PORSCHE CENTRUM GELDERLAND

Wim Loffeld: "Een fantastische wagen met waanzinnig rijgedrag. Deze auto is het geld meer dan waard!"

Jeroen Buijs: "Een luxe sportieve auto met goed weggedrag. Jammer dat er weinig ruimte achterin is, waardoor het een echte tweepersoonsauto is. Deze auto zou je eigenlijk in het buitenland moeten rijden, zodat je de snelheid kan uitproberen."

Janet Kooren: "Sportief en luxe gecombineerd met een comfortabele zit. Bovendien is hij erg veilig. Een mooie auto met veel extra's, voor mensen met een goed gevulde portemonnee. Hij stuurt heel direct en ligt strak op de weg. Jammer is alleen dat de kinderen niet mee kunnen."

Ted Lagarde: "Deze auto heeft een perfecte sportieve uitstraling. Ik heb meer zitplaatsen nodig, maar voor het plezier zou ik de aankoop nog overwegen."

SPECIFICATIES

Merk:	Porsche
Model:	Boxster S
Type:	S
Transmissie:	PDK Automaat
Cilinderinhoud:	3.4
Vermogen:	315 pk
Koppel:	360 Nm
Verbruik:	(1 op 12)
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 5.0
Topsnelheid:	277 km/u
Uitrusting:	PCM, Vol leer, 20 inch, Alarm, Telefoonvoorbereiding
Verkoopprijs:	€ 104.000,-
Leaseprijs :	NVT (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 76.900,-
Informatie:	Deze auto is te bezichtigen bij Porsche Centrum Gelderland, Ressenbroekstraat 2 in Heteren.



VOLKSWAGEN GOLF CABRIO

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP

Gerrit van Dijk: "De auto rijdt lekker en comfortabel. De representativiteit en afwerking vind ik persoonlijk iets minder. Leuke auto voor gezin met twee kinderen onder de 16 jaar. Ideaal als je het als tweede auto wilt rijden. Jammer van de tweedeursuitvoering. Er is weinig bagageruimte."

Emile Thewissen: "Luxe sportieve uitstraling en een keurig interieur. Aandachtspuntje is het mindere motorvermogen. Ook de tweedeurs uitvoering vind ik persoonlijk iets minder."

Alexander Buijs: "Gewoon een goede auto met een redelijke prijs-kwaliteitverhouding."

Wilma van Unen: "Zeer goede indruk, rijdt lekker, comfortabel en veilig. Ziet er ook sportief uit. De prijs valt mij reuze mee."

Cine van Heijnsbergen: "Fijne, zeer comfortabele auto. Mooie afwerking van binnen en buiten. Maar vlotte auto voor tourrijders."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Golf Cabriolet
Motor:	1.4 TSI 160pk
Brandstof:	Benzine
Kleur:	Dark Violet (paars parelmoer)
Aantal deuren:	2
Bouwjaar:	2011
Datum deel I:	14-09-2011
Kilometerstand:	22000 km
Transmissie:	Handgeschakeld
Kenteken:	69-SFR-5
BTW/Marge:	De BTW is aftrekbaar voor ondernemers.
Motorinhoud:	1390 cc
Vermogen:	161 pk
Gewicht:	1384 kg
Carrosserie:	Cabriolet

De Golf Cabriolet is er al vanaf: € 28.450,-



OPEL AMPERA

DEALER: MULDER'S

Stan Cornelissen: "Mooi, af. Zeer goede prijs-kwaliteitverhouding, nul procent bijtelling is luxe."

Wim Loffeld: "Uitstekend rijgedrag. De afwerking is prachtig, al met al een representatieve auto. Particulier is hij iets te duur, maar in de lease prima. De nul procent bijtelling is aantrekkelijk."

Joep van Gruijthuisen: "Zeer stil, mooi interieur en sportief afgewerkt. Bovendien rijdt hij erg comfortabel. Wel zou hij iets ruimer mogen, maar als je een mileuvriendelijke auto wilt rijden die toch sportief is en geen bijtelling heeft, dan is dit de perfecte auto."

Alexander Buijs: "Deze auto rijdt heerlijk en zuinig. Bovendien vind ik het design heel mooi."

Emile Thewissen: "Ziet er modern en goed afgewerkt uit. Een sportief model met opvallende acceleratie. Naar verhouding duur, maar nul procent bijtelling. Het is een moderne luxe auto met verrassend veel vermogen."

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Ampera
Type:	111 KW
Transmissie:	Hand geschakeld/automaat
Cilinderinhoud:	range extender 1.4
Vermogen:	111 KW
Koppel:	370 Nm
Verbruik:	100 km verbruik 1,2 gecombineerd
Acceleratie:	10 (0 tot 100km/u)
Topsnelheid:	161 km/u
Uitrusting:	navigatie/achteruitrijcamera+park pilot
Verkoopprijs:	€ 48.050,-
Leaseprijs :	€ 910,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 45.500,-
Informatie:	www.opel.nl

AGENDA

Event: Profonde

Wanneer: 29 juli 2012

Waar: Tiel

Informatie: www.west-betuwe.nl

Event: Lingefeest

Wanneer: 24 t/m 26 augustus 2012

Waar: Buren

Informatie: www.lingefeest.nl

Event: Haal meer rendement uit uw website

Wanneer: 4 september 2012

Waar: KvK Midden-Nederland, Utrecht

Informatie: www.kvk.nl

Event: Appelpop

Wanneer: 7 t/m 8 september 2012

Waar: Tiel

Informatie: www.appelpop.nl

Event: Fruitcorso

Wanneer: 8 september 2012

Waar: Tiel

Informatie: www.fruitcorso.nl

Event: De kracht van de ondernemende vrouw

Wanneer: 13 september 2012

Waar: Bellevue, Tiel

Informatie: www.kvk.nl

Event: Clinics Klanten en Kapitaal

Wanneer: 20 september 2012

Waar: Willem I College, Den Bosch

Informatie: www.kvk.nl





Wat maakt jou blij?

DE WEEK VAN HET KIND.NL

“Heel hard ballen met de schoolbel.”
Janet Gaye (tijt uit Liberia) wordt blij van het geluid van de schoolbel. Met Janet en andere kinderen van over de hele wereld kun je nu helpen met de Week van Het Kind. Wij brengen deze kinderen te fotografieren waar ze vrolijk van worden. Hun foto's laten zien dat er soms niet veel voor nodig is om kinderen blij te maken. Maar dat zij wel wel extra hulp kunnen gebruiken om veilig blij te kunnen zijn. Zie zelf hoe deze kinderen leven www.deweekvanhetkind.nl

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

VOET
VERHUUR.nl

Aggregaten & Noodstroom voorzieningen

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



“We kunnen gewoon veel beter ons werk doen”

ASPECT® ICT

Ieder detail bekeken!

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

Hoe uitgebalanceerd is uw toekomst?

Ondernemen vergt vandaag de dag al je aandacht. De kunst is daarbij om doelen te benoemen en in het vizier te houden. In beweging te blijven en economische wegversperringen te omzeilen.

Natuurlijk zijn er drempels, maar die wil je soepel en zonder veel misbaar nemen. Je wilt je niet van de kortste weg naar de ondernemingsdoelstellingen af laten brengen.

De filosofie van FSV is erop gericht elke ondernemer daarbij maximaal te ondersteunen, op nationaal en internationaal gebied, als het om financiële,

fiscale en juridische aspecten gaat. Maar ook om een uitgebalanceerd loongebouw, een uitstekende loonadministratie, gecombineerd met hoogwaardige P&O support. Voor lastige trajecten als estate planning en bedrijfsoverdracht beschikken wij over specialisten.

Goed beschouwd sturen wij erop aan u alle ruimte te bieden voor succesvol ondernemen, waarbij u op maat van onze expertise gebruik maakt. Zo leidt het FSV-wiel naar onverwachte vergezichten en meerdere pitsstops met economisch resultaat als winst.



uitgebalanceerdondernemen.nl

Bert Story

www.bertstory.nl



**BMW maakt
rijden geweldig**



JEZELF OVERTUIGEN. HET IS MOGELIJK.

DE NIEUWE BMW 3 SERIE NU BIJ BERT STORY WAARDENBURG IN DE SHOWROOM.

DE BMW 3 SERIE, NU NOG ENKELE MODELLEN MET GRATIS AUTOMAAT.

Met daarachter BMW TwinPower Turbotechnologie voor veel meer rijplezier en lagere autokosten. In combinatie met een snelle achtrapsautomaat rijdt u nog zuiniger, schoner en voordeliger. De nieuwe BMW 3 Serie is er vanaf € 35.900,-. Nu in de showroom.

WIJ INFORMEREN U GRAAG.

Bert Story Waardenburg

Filipsweistraat 8, 4181 CH Waardenburg

T 0418 - 65 71 00

www.bertstory.nl

20% BIJTELLING

BMW EfficientDynamics
Minder emissie. Meer vermogen.