



Dit document wordt u aangeboden door:

OOST-GELDERLAND

BUSINESS

[Klik hier voor meer artikelen](#)

OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 3 | JULI 2012

BUSINESS®



coverstory

JPR Advocaten

Eigenzinnig professioneel

Ondernemer in beeld:

Van aspirant hotelier naar kandidaat-notaris

Autotestdag:

Fun & Green

Nationaal

Rob de Wijk

'Het is 5 over 12'



Het full-service internetbureau uit Doetinchem

Websites

Wij realiseren goed vindbare websites welke je zelf kan beheren. Samen brainstormen wij over de doelstellingen en mogelijkheden. Wij zorgen er voor dat jij het maximale uit je website haalt.

Webshops

Wij ontwikkelen succesvolle en converterende webshops, gericht op zowel consumenten als bedrijven. Wij realiseren eenvoudige en uitgebreide webshops met koppelingen met andere systemen. Met Magento heb je de volledige controle over je producten en klanten.

Webmarketing

Je bedrijf online zetten is een goede zet als je bedenkt dat er 3 miljard internetgebruikers zijn. Alleen hoe vinden deze mensen jouw website? Dit kan met het inzetten van online marketing, met als grote voordeel dat online marketing uitstekend meetbaar en overzichtelijk is.

Workshops

Wij organiseren regelmatig workshops en presentaties over diverse internet gerelateerde onderwerpen. We vinden het namelijk belangrijk dat we onze kennis met jou kunnen delen. Ben jij benieuwd welke onderwerpen de komende tijd aan bod komen?

Social Media

Social Media is geen trend, maar een nieuwe manier van communiceren! Wij geven trainingen over o.a. Twitter en LinkedIn. Door middel van een Incompany Social Media training ontdek je wat Social Media inhoudt. Ook zijn we specialist in het opstellen van strategische Social Mediaplannen.

Referenties



Bezoekadres

Innovatieweg 26-03
7007 CD Doetinchem

Postadres

Postbus 704
7000 AS Doetinchem

T 0314 - 368160

F 0314 - 368161

E info@am-impact.nl

Blijf op de hoogte

 @amimpact



VOORWOORD



Vers bloed en stabiliteit

Dit is voorlopig het laatste voorwoord dat ik schrijf voor dit onvolprezen magazine. Ik heb het hoofdredacteurschap een jaar lang met heel veel plezier vervuld en nu is het tijd dat een opvolger het roer overneemt. De Achterhoek is een fantastische regio, zo heb ik ervaren. Vandaar dat ik afscheid neem met een lach en een traan. Een traan vanwege het naderend scheiden en een lach omdat ik zeker weet dat de nieuwe hoofdredacteur het in zich heeft om Oost-Gelderland Business opnieuw naar een hoger plan te tillen.

Bladmanagers, hoofdredacteurs, chef-redactiemedewerkers, journalisten; allemaal zullen ze snappen wat ik bedoel als ik zeg dat een blad toch een beetje je kindje is. Jij bepaalt de toon, de 'look' en 'feel' van een blad en dan is het moeilijk om het aan iemand anders toe te vertrouwen. Het is dan een kwestie van loslaten en hopen dat de nieuwe collega doorgaat op de weg die jij bent ingeslagen. Hopelijk kan hij over een tijdje beamen wat ik nu weet: het is een uitdaging om met dit blad aan de slag te kunnen.

Dan nu het positieve: dit blad krijgt hopelijk weer een volwaardige hoofdredacteur. Het komt u als lezer ten goede; een vast aanspreekpunt en enige continuïteit wat betreft beleid en stijl is wel zo prettig.

Zoals u weet staat of valt een goede band tussen lezers en redactie met een herkenbaar gezicht. Iemand die de regio en de belangrijkste spelers en bestuurders kent. Zo iemand die je kunt bellen voor nieuwtjes of tips. Van Munster Media streeft ernaar dat elke titel een vast aanspreekpunt heeft als het gaat om het redactionele gedeelte. De andere businessbladen, Meeting Magazine, Office Magazine en nu dus ook Oost-Gelderland Business.

Vanaf deze plek wens ik alle lezers, adverteerders en overige relaties goede zaken en een mooie sportzomer. Wellicht treffen we elkaar nog eens.

*Yadi Dragtsma
Hoofdredacteur a.i.*



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

JAARGANG 8
juli 2012, editie 3

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Yadi Dragtsma

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDRAGEN
Eelco Nauta, Sofie Fest, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Joost Franken

DRUK
Boumans en Verhagen

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

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

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

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

© 2012 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

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

I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée

REDACTIEMEDEWERKERS:

William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

T 030-2512818 E ub@wxs.nl

VORMGEVING bpMedia + Design

- 6 Coverstory JPR advocaten
- 8 Oost-Gelderland Business was erbij
- 10 Ondernemer in beeld
- 13 Column Lodder Dales
- 14 De Stelling
- 16 Reesink Staal
- 18 Social media
- 21 Column Bonsen Reuling
- 23 Business Flitsen
- 24 Cybercrime
- 26 Voor u beantwoord
- 28 Business Flitsen

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 Autotestdag



Praten over dienstverlening is één, gewoon laten zien wat je doet is misschien nog veel interessanter en leerzamer. Vandaar dat Oost-Gelderland Business welkom is bij een lezing voor vaste relaties en geïnteresseerde ondernemers.



Hij is de op een na jongste notaris van Nederland, prijkte onlangs met een interview in een landelijke krant en sinds kort is hij volwaardig partner bij notaris-kantoor Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen in Doetinchem



Reesink Staal biedt een indrukwekkend aanbod aan allerhande varianten op staal: balken, stafstaal, strippen, buizen en platen. Ruim veertigduizend producten zijn direct leverbaar uit het magazijn



De Stelling: 'Binnen mijn organisatie zijn voldoende mogelijkheden voor promotie'



Hoe men het ook noemt: Voorjaarsnota, Lente-akkoord of Kunduz-akkoord, feit is dat voor de werknemer met een auto van de zaak of een reiskostenvergoeding voor woon-werkverkeer er in 2013 financieel koude tijden aanbaken.



De jaarlijkse 'fun & green' testdag stond op het programma. Oost-Gelderland Business houdt dit spetterende evenement voor haar relaties en lezers. Met maar liefst twaalf testauto's was het wederom een geslaagde dag.

Eigenzinnig professioneel

Praten over dienstverlening is één, gewoon laten zien wat je doet is misschien nog veel interessanter en leerzamer. Zo ongeveer moeten de mensen bij JPR Advocaten gedacht hebben. Vandaar dat Oost-Gelderland Business welkom is bij een lezing voor vaste relaties en geïnteresseerde ondernemers. “Wij vinden het belangrijk om voortdurend in dialoog te blijven, zodat we weten wat er speelt”, aldus Wouter Ribbers, die met zijn collega’s Sanne van Bergen, Pieter Jan Eshuis en Ruben Schuurman een seminair houdt over de do’s en don’ts in arbeidscontracten.

In een tijd dat een vast contract geen vanzelfsprekendheid is en werkgevers steeds vaker overschakelen op flexibele overeenkomsten, is het belangrijk om de papieren op orde te hebben. Het is vervelend om te moeten constateren dat u ineens vastzit aan die tijdelijke werknemer, omdat u even niet oplette toen het contract werd opgesteld. En hoe zit het met opzegtermijnen en VAR verklaringen? Op deze en andere gerelateerde vragen geeft het viertal vandaag antwoord middels de zogenoemde Lunch Update, waarbij aanwezigen luisteren naar een presentatie en er gelegenheid is om vragen te stellen.

Profiel

“Misschien is het goed om vooraf even een beeld te schetsen van de organisatie en het verhaal achter de Lunch Update”, zo begint Ribbers tijdens het voorgesprek op kantoor. JPR is een regionaal advocatenkantoor met 125 collega’s die allemaal specialist zijn op een bepaald deelgebied. Dat kan arbeidsrecht zijn, maar evengoed ondernemingsrecht, vastgoed of kennis over private cliënten. Hoewel we ook klanten in de rest van Nederland hebben, profileren we ons als regionaal advocatenkantoor met de focus op Oost-Nederland.” Zijn collega Eshuis vult aan: “De slogan van JPR is ‘eigenzinnig professioneel’ wat betekent dat we graag dynamiek, betrokkenheid en deskundigheid uitstralen. Professioneel en toch kleurrijk.”

Van Bergen vertelt over de ontstaansgeschiedenis van de Lunch Update. “We zijn een jaar of zes geleden begonnen met het organiseren van lunchbijeenkomsten voor klanten en relaties. Niet alleen hier op kantoor, ook op ons kantoor in Deventer, Enschede of elders op locatie. Zo zijn we vandaag op visite bij stadion de Vijverberg omdat daar meer ruimte is. Het mooie van de bijeenkomsten is dat je steeds weer andere mensen spreekt die zich bezighouden met steeds andere disciplines. Vandaag is dat personeel en organisatie”. De vier advocaten wisselen af; vandaag houden zowel Schuurman als Eshuis een verhaal. Schuurman: “We verwachten vandaag zo’n vijftig mensen die op een of andere manier betrokken zijn bij het opstellen van arbeidscontracten. Eerst is er gelegenheid om een broodje te eten, daarna volgt de presentatie en tussendoor kan iedereen vragen stellen.”

Na het inleidende gesprek en de fotoshoot begeeft het gezelschap zich naar het stadion van De Graafschap, waar in een zaaltje de broodjes en de koffie al klaar staan. Gezien de omvang van de groep genodigden wordt de sessie in twee delen gesplitst. Tweemaal dezelfde presentatie voor steeds een andere groep. Rond twaalf uur trapt Schuurman af met zijn verhaal over de Do’s en Don’ts van de arbeidsovereenkomst. Na een introductie over zaken als wettelijke kaders en betrokken partijen, komt hij

te spreken over bijvoorbeeld het afspeelingsbeginsel, pensioenontslag en opzegtermijnen. Zijn toehoorders luisteren aandachtig en stellen regelmatig een vraag tussendoor. Bijvoorbeeld over het contract met een einddatum. Dan nog is het verstandig een mogelijkheid van een tussentijdse opzegging overeen te komen.

Na een kopje koffie en een korte pauze gaat Pieter Jan Eshuis verder met het onderwerp Flexibele Arbeidsrelaties, terwijl Schuurman zijn verhaal nogmaals vertelt aan de andere groep. Het onderwerp is niet toevallig gekozen, nu steeds meer ondernemers kiezen voor een flexibele schil. Mensen die je inhuurt wanneer dat gewenst is. Hoe zit het ook alweer met het maximaal aantal tijdelijke contracten? Wanneer is er sprake van een verkapte arbeidsrelatie en in hoeverre is de VAR daarbij van belang? Ook hier wordt er aandachtig geluisterd en vragen gesteld. Het begrip ‘ragetlie’ riep enige vragen op. Deze regel houdt in dat een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd die een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd opvolgt niet van rechtswege eindigt, maar moet worden opgezegd. ■



Wouter Ribbers, Ruben Schuurman, Pieter Jan Eshuis en Sanne van Bergen.

De vier collega's van JPR die vandaag de Lunch Update verzorgen zijn allen werkzaam binnen het domein arbeidsrecht:

Sanne van Bergen:

Zij is sinds 2005 werkzaam bij JPR advocaten en was daarvoor actief bij Ploum Lodder Princen Advocaten en notarissen te Rotterdam. Van Bergen studeerde Nederlands recht in Groningen en heeft zich gespecialiseerd in CAO-recht, medezeggenschapsraad en ontslagrecht.

Pieter Jan Eshuis:

Hij studeerde Nederlands recht in Amsterdam en is sinds 1975 verbonden aan JPR. Sinds 1983 is hij er partner en ook hij werkt bij de sectie arbeidsrecht met aandachtsgebieden als ontslagrecht en CAO's. Verder is hij plaatsvervangend kantonrechter.

Wouter Ribbers:

Hij studeerde Nederlands recht te Nijmegen en is sinds 1981 werkzaam bij JPR. Partner is hij sinds 1987 en naast zijn functie als advocaat is Ribbers actief in diverse bestuurs- en ad-

viesraden. Een daarvan is bijvoorbeeld Stichting Zorgcombinatie Marga Klompé, waar hij voorzitter is van de Raad van Toezicht.

Ruben Schuurman:

Net als Van Bergen studeerde Schuurman Nederlands recht in Groningen. Naast arbeidsrecht is hij ook werkzaam in het ondernemingsrecht. Schuurman is namelijk naast arbeidsrecht ook gespecialiseerd in insolventie, wat zoveel betekent als faillissementsrecht.

Oost-Gelderland was erbij

Hoewel het Nederlands avontuur op het EK van korte duur was, heeft men ook in de Achterhoek veel plezier gehad bij de wedstrijden, zoals hier bij cafe kafe te Doetinchem. Hier wat sfeerbeelden om het oranjegevoel nog even vast te houden.



Nederland - Denemarken



Nederland - Duitsland

Business

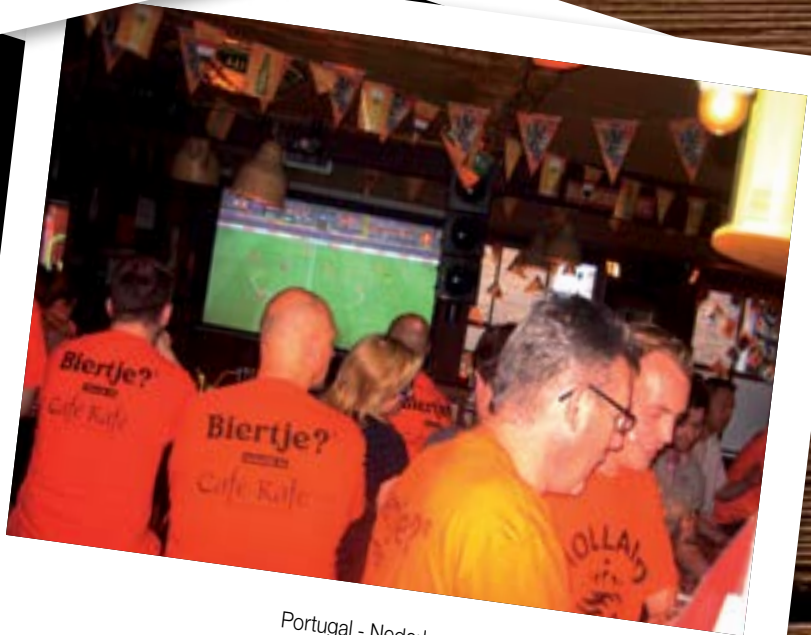
Heeft u ook een event waarop u wilt terugkijken op deze bladzijde?

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

U kunt onze fotograaf ook inhuren, neem contact op.



Portugal - Nederland



Portugal - Nederland

Van aspirant hotelier naar kandidaat-notaris

Hij is de op een na jongste notaris van Nederland, prijkte onlangs met een interview in een landelijke krant en sinds kort is hij volwaardig partner bij notariskantoor Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen in Doetinchem. Zijn naam is Jeroen Schoot, 33 jaar en geboren en getogen Achterhoeker.

In de rubriek 'Ondernemer in beeld' deze keer de man die Henk van Weeghel opvolgde. Een interview over dromen, ambities en het notariaat. We ontmoeten hem bij café De Bank, gelegen in hartje centrum en op steenworp afstand van het kantoor.

Is het toeval dat je zo kort na elkaar een interview geeft? Onlangs stond er een verhaal over je in NRC next en NRC. Ze waren op zoek naar jonge professionals binnen het notariaat en zo kwamen ze bij mij uit. Ik wist het ook niet, maar bij navraag bleek dat ik de op een na jongste notaris van Nederland ben. Leuk natuurlijk. Ik heb van de gelegenheid gebruik gemaakt om het beeld van de notaris wat bij te stellen. Voor veel mensen is dat nog steeds die bedaarde man in grijs pak die in een statige villa zit. Die tijden zijn geweest. Het is natuurlijk best leuk dat er belangstelling is voor mijn vak en mij als persoon.

Een van de opvallendste feiten uit dat interview was dat je ooit de horeca in wilde. Sterker nog: je bent na je middelbare school toegelaten tot de prestigieuze hogere hotelschool in Maastricht. Dat klopt. Ik heb altijd een fascinatie gehad voor de horeca. Er komt zoveel bij kijken en het is leuk om te zien hoe het achter de schermen werkt. Horeca heeft

iets, iets mysterieus. Vandaar dat ik me na het VWO heb aangemeld voor de toelatingstest in Maastricht. Slechts een op de tien mensen wordt toegelaten en ik behoorde tot de gelukkigen. Gek genoeg sloeg toen de twijfel toe, hotelschool of toch rechten studeren? Mijn ouders spraken toen de wijze woorden dat de overstap van rechten naar horeca altijd mogelijk is, terwijl je met een horeca-opleiding niet als jurist aan de slag kunt. Mede dankzij die wijze woorden besloot ik om toch rechten te gaan studeren.

Je kende het kantoor al toen je ging studeren?

Mijn vader is zelfstandig ondernemer geweest. Hij had een transportbedrijf en Cees Doppenberg was zijn huisnotaris. Toen ik op het VWO zat heb ik al eens een paar dagen met Cees meegelopen om te kijken wat een notaris zoal doet. Vanaf dat moment heeft Cees mijn studieverloop gevolgd. Wat dat betreft is het niet helemaal toevallig dat ik hier nu werk. Mede ook door Cees ben ik rechte gaan studeren aan de Radboud Universiteit in Nijmegen. Eerst een jaar Nederlands recht en daarna de specialisatie notarieel recht.

Kun je iets vertellen over je studententijd?

Die was niet typisch studentikoos. Aangezien ik niet elke dag in de collegebanken hoefde te zitten heb ik in die tijd grotendeels thuis gewoond, echte noodzaak

om op kamers te gaan was er niet. Ik heb overigens wel in Nijmegen gewoond, in een heftig dispuutshuis, maar daar kwam ik pas later achter. Toen niet echt mijn ding. Voordeel van het thuis wonen was dat ik mijn studie supersnel heb afgerond, binnen vier jaar had ik alle vakken gehaald. Achteraf had ik wellicht meer moeten genieten van het studentenleven en daarvoor de tijd moeten nemen, maar ja dan was ik qua carrière niet zo snel zo ver gekomen.

Waarom heb je niet gekozen om na je studie bij je vader in dienst te gaan? Het is niet ongebruikelijk dat de opvolging binnen de familie plaatsvindt. Daar is uiteraard wel over gesproken en mijn vader heeft mij en mijn broers gepolst, maar geen van ons drieën zag het zitten om het bedrijf op den duur over te nemen. Vergeet niet dat het een hele specifieke branche betrof: transport, op- en overslag en logistiek. Heb je daar geen affiniteit mee, dan moet je er mijns inziens niet aan beginnen. Dat gold niet alleen voor mij, ook mijn broers hadden andere ambities. Mijn ene broer is veearts geworden en mijn andere broer werkt als para-legal bij de holding van het UMC in Utrecht.

En dus werd het Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen. Hoe is dat gelopen? Zoals gezegd kende ik Cees Doppenberg via mijn vader. Toen tijdens de stu-



die mijn stage aan de orde kwam, heb ik contact opgenomen met Cees. Zo ben ik hier aan de slag gegaan. Al voor aanvang van de stage werd gevraagd of ik niet in dienst wilde en zo werd ik kandidaat-notaris bij Van Weeghel Doppenberg Kamps, eerst op de sectie ondernemingsrecht en later op de sectie onroerend goed. Na een jaar of twee ben ik begonnen aan de verplichte beroepsopleiding waarna ik sinds januari 2006 ook akten mocht passeren bij afwezigheid van de notaris. Per 1 januari 2012 ben ik door Hare Majesteit de Koningin benoemd tot notaris in Doetinchem als opvolger van Henk van Weeghel. Nu betekent dat voor mijn dagelijkse werkzaamheden in de (commerciële) onroerend goed praktijk niet zoveel hoor. Het gaat vooral om de verdergaande bevoegdheden en verantwoordelijkheden en het zijn van ondernemer.

En sinds kort volwaardig partner. Wat is jouw visie op het vak? Zijn er zaken die je anders gaat doen?

Het is niet zo dat er nu ineens heel veel veranderd is. Bedenk dat ik hier al sinds 2001 zit, tien jaar kandidaat-notaris ben geweest en dus al bekend ben met het reilen en zeilen van de organisatie. De afgelopen jaren heb ik me al deels beziggehouden met de aansturing van het kantoor. Natuurlijk zijn er ontwikkelingen en trends waar je iets mee moet. Social media om wat te noemen. We vergaderen al met iPad en er wordt getwitterd. Verder is het zaak om je te onderscheiden nu het economisch moeilijk is. Denk aan de woningmarkt. Je moet je als notaris meer dan ooit opstellen als ondernemer. Dat was natuurlijk al zo na de vrijgave van de tarieven, maar nog een tandje extra kan geen kwaad.

Tenslotte zijn we benieuwd naar de mens achter de ondernemer. Wat doe je naast het notariaat?

Mijn vrouw en ik zijn onlangs de trotse ouders geworden van een dochter en geloof maar dat zoiets je routine op zijn kop zet. Verder geniet ik van alledaagse dingen zoals koken, afspreken met vrienden, tuinieren en mijn gezin natuurlijk. Naast mijn werk ben ik actief in een aantal organen zoals Jong Management Achterhoek, Stichting Doetinchem Woonstad, de Doetinchemse Uitdaging en de Jonge Bouw en Vastgoed Sociëteit Achterhoek. Als geboren en getogen Doetinchemer draag ik ook graag mijn steentje bij aan de leefbaarheid en de ontwikkeling van deze stad. Ik ben niet voor niets hier gebleven; het is gewoon een fantastische regio om in te wonen en te werken. Mensen hier zijn nuchter en meer van de 'doe maar gewoon' mentaliteit. Daar houd ik wel van. ■

Toegevoegde waarde:

De verzuimeconoom

Als professioneel intermediair zijn we ons constant aan het vernieuwen en verbreden. We proberen u steeds vaker te ontzorgen en zo ontstaan er nieuwe servicediensten.

De Verzuimeconoom is één van die diensten. U bent van ons gewend dat zodra u een schade heeft deze door ons keurig wordt afgewikkeld. Gelukkig brandt er (statistisch gezien) slechts één keer in de 100 jaar uw bezit af. Wij kunnen dan onze toegevoegde waarde laten zien.

Echter, zieke medewerkers heeft u veel frequenter. Weet u wat u dan allemaal dient te regelen? Arbodienst, Wet Verbetering Poortwachter, re-integratieverslag, 1e spoor 2e spoor WIA of toch wellicht IVA. Wanneer u in dit woud van regelgeving de weg niet weet te vinden, dan helpen wij u graag. Wij willen u graag ontzorgen op dit vlak en hebben speciaal hiervoor de afdeling De Verzuimeconoom. Zij helpen u om de regels rondom ziekte en herstel goed na te leven.

Daar waar mogelijk ontdubbelen we kosten, verkorten wachtlijsten en zorgen we voor financiering van re-integratie activiteiten. Maar ook een soepele en snelle afwikkeling van uw claim naar de verzekeraar behoort tot deze diensten. Zo kunnen we maandelijks automatisch uw claim uitkeren voor de mensen die langer ziek zijn dan uw eigen risico termijn.

Dat is volgens ons een mooie toegevoegde waarde!

Meer weten: zie www.deverzuimeconoom.nl

Frank Germans
Register Pensioen Adviseur

Heilbron Assurantiën
0314 – 373.260
www.heilbron.nl


HEILBRON
ASSURANTIËN



Belastingaftrek voor research populair

Een nieuwe belastingaftrek voor bedrijven die investeren in onderzoek en ontwikkeling, blijkt populair. Sinds de regeling op 1 mei van start ging, zijn er al meer dan 9000 aanvragen binnen. Minister Maxime Verhagen van Economische Zaken reikte onlangs de 2000e beschikking uit. De zogeheten Research & Development Aftrek (RDA) is een fiscale aftrek in de inkomstenbelasting of de vennootschapsbelasting. Ze is bestemd voor ondernemingen die ook gebruik maken van de WBSO, dat is een regeling die bedrijven een tegemoetkoming biedt in de loonkosten voor werknemers die zich met onderzoek en ontwikkeling bezighouden. Voor dit jaar is er voor RDA een budget van 250 miljoen euro beschikbaar. Dat loopt op naar 500 miljoen in 2014 en volgende jaren. Economische Zaken verwacht dat 90 procent van de 20.000 bedrijven die gebruik maken van WBSO ook RDA zullen aanvragen.

Bedrijvigheid Nederlandse industrie daalt verder

De bedrijvigheid in de Nederlandse industrie is in juni voor de vierde achtereenvolgende maand gedaald. Dat bleek uit cijfers van de Nederlandse Vereniging van Inkoopmanagers (NEVI). De inkoopmanagersindex voor de Nederlandse industrie steeg van 47,6 in mei naar 48,9 in juni. Een stand lager dan 50 wijst op krimp in de sector, een uitslag hoger dan 50 duidt op groei. Het aantal nieuwe orders daalde aanzienlijk, maar minder dan in mei. Het aantal export orders daalde zelfs het sterkst sinds november vorig jaar. Enig lichtpunt was in juni de afnemende inkooprijnsinflatie. Grondstoffen als olie, staal en kunststoffen werden voor het eerst sinds maanden goedkoper. Ondanks dat verhoogden bedrijven hun verkoopprijzen fors om hun marges te herstellen na kostenstijgingen van de vorige maanden.



Bouwsector kampt met gebrek aan werk

Steeds meer bouwbedrijven komen in de problemen door het teruglopende aantal opdrachten in de sector. Zes op de tien ondernemingen in de burgerlijke en utiliteitsbouw ondervonden in mei productieproblemen door onvoldoende orders (59 procent). Dat is een recordhoogte. Zo blijkt uit cijfers die het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) onlangs heeft gepresenteerd. Het betreft een conjunctuurtuning waaraan meer dan 400 hoofdaannemingsbedrijven met meer dan tien personeelsleden meewerkten.

In april verklaarden nog slechts vier op de tien bouwbedrijven in de burgerlijke en utiliteitsbouw met stagnatie te kampen. Vergeleken met de situatie toen is de orderportefeuille (goed voor 5,7 maanden werk) gelijk gebleven.

Circa vier op de tien ondernemers verwachten echter een daling van de personeelsomvang en praktisch geen enkel bedrijf denkt de komende tijd personeel aan te zullen nemen.

In de grond-, water en wegenbouw ligt het percentage ondernemingen met stagnatie door te weinig orders op 28 procent. Daar verwacht een op de vijf bedrijven personeel te moeten laten gaan.

Brancheorganisatie Bouwend Nederland herkent de problemen: minder opdrachten, lagere omzetten en een krimpend personeelsbestand. "Wat we nu zien is dat het vertrouwen van ondernemers langzaam afneemt. De bouwsector krijgt de grootste klappen van de economische crisis, en de hoop dat de situatie zich over een paar maanden zal verbeteren zakt steeds verder weg", zegt een woordvoerder.

Sommige bouwbedrijven proberen in het buitenland extra orders te bemachtigen, maar het merendeel van de ondernemingen in de keten werkt kleinschalig en lokaal in de eigen vestigingsplaats.

Bouwend Nederland stelt dat de enige oplossing van de bestaande problemen ligt in het terugwinnen van het vertrouwen, zowel bij de consument als bij de bouwbedrijven zelf. Alleen door te investeren zouden banken en overheden volgens de brancheorganisatie de rem van de economie kunnen halen.

Lenteakkoord definitief vastgesteld

Om het begrotingstekort terug te dringen zijn 5 partijen (VVD, CDA, D66, GroenLinks en ChristenUnie) in het "Lenteakkoord" het eens geworden over diverse maatregelen. Hieronder worden enkele fiscale maatregelen kort aangestipt.

Loonheffing

De onbelaste reiskostenvergoeding van maximaal €0,19 per kilometer voor woon-werkverkeer werknemers (auto, fiets, openbaar vervoer) zou afgeschaft worden. Inmiddels is het de vraag of de 2e Kamer daar nog achterstaat. De belastingvrije vergoeding van zakelijke ritten blijft in ieder geval bestaan. In 2013 wordt voor lease-autorijders de woon-werkkilometers als privéritten aangemerkt met als gevolg dat de limiet van 500 km eerder wordt bereikt. Voor leasecontracten die vóór 25 mei 2012 zijn afgesloten geldt een overgangsregeling. Een ander punt is dat in 2013 de WW-premie voor werkgevers tijdelijk hoger wordt. In 2014 moet de werkgever bij ontslag de eerste 6 maanden WW-uitkering zelf betalen.

Inkomstenbelasting

Vanaf 1-1-2013 is renteaftrek voor nieuwe aflossingsvrije hypotheeklen niet meer toegestaan. Bestaande hypotheeklen worden ontzien. Daarentegen blijft 'groen beleggen' fiscaal aantrekkelijk (extra heffingskorting en vrijstelling box 3). De doorwerkbonus voor oudere werknemers zal worden afgeschaft.

Omzetbelasting

Het algemene tarief (19%) wordt per 1 oktober verhoogd naar 21%. Ter compensatie worden de eerste twee tariefschrijven van de inkomstenbelasting verlaagd met 0,4%. Het BTW-tarief op podiumkunsten en kunstvoorwerpen gaat per 1 juli 2012 weer omlaag naar 6%.

Overige maatregelen

De overdrachtsbelasting op woningen blijft 2%. De AOW-leeftijd gaat vanaf 2013 omhoog. In 2019 ligt de AOW-leeftijd op 66 jaar en in 2023 op 67 jaar.

Wilt u meer informatie? Neem dan contact op met ons kantoor.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs
www.lodder.com

De Stelling

'Binnen mijn organisatie zijn voldoende mogelijkheden voor promotie'

Denny ten Camp Lodder Dales Accountants

In een accountants- en adviesorganisatie als Lodder-Dales is het zeer gebruikelijk dat mensen studeren naast hun werk en zich ook tijdens hun werk steeds verder en beter bekwamen in hun werkzaamheden. Hierbij werken we ook met persoonlijke ontwikkelingsplannen, waarbij vooral wordt gestuurd op de gewenste eigenschappen en competenties van onze medewerkers. De persoonlijke ontwikkelingsplannen worden door de medewerker zelf in samenspraak met hun leidinggevende opgesteld. Deze POP's zijn tevens richtinggevend bij het invullen van het carrièrepad van de medewerker. Hierdoor kunnen en moeten medewerkers ook promotie maken. Zeker de eerste jaren gaat dat bij bijvoorbeeld schoolverlaters vrij snel. Pas in een later stadium, wanneer de rol meer ver-

schuift van uitvoerend naar adviserend, blijft men langer in een bepaalde functie. En laten we eerlijk zijn, hoe meer verantwoordelijkheden, hoe hoger de eisen die we stellen. Dat is natuurlijk ook wel logisch omdat voor goede adviesvaardigheden je nou eenmaal zelf voldoende ervaring moet hebben opgedaan.

Het is echter niet zo dat mensen bij ons per definitie door moeten groeien. Het zogenaamde up-or-out principe kennen wij bij Lodder-Dales niet. Indien een medewerker in zijn of haar huidige functie gelukkig is en naar tevredenheid functioneert is het in veel gevallen ook mogelijk dat die functie voor hen een "eindfunctie" is.

Kortom: binnen Lodder-Dales is er voor mensen die ervoor willen gaan altijd kansen en mogelijkheden om promotie te maken!





Tom Altena Directeur ICT Spirit

ICT Spirit is een groeiende onderneming met veel jonge mensen aan boord. Het antwoord op deze stelling is voor ons bedrijf dan ook met een volmondig 'Ja' te beantwoorden, met een kleine kanttekeningen. Er stromen regelmatig recent afgestudeerde HBO-ers binnen die hun carrière bij ICT Spirit starten. Deze schoolverlaters krijgen de nodige opleiding en begeleiding en doen praktijkervaring op. Afhankelijk van de groei aan kennis en prestatie ligt een promotie meestal voor de hand. We hebben voor technisch personeel zelfs een promotietraject uitgezet.

De kanttekeningen die gemaakt moeten worden; vanwege de leeftijdsopbouw in onze organisatie ontstaan er weinig promotiemogelijkheden door natuurlijk verloop. Het verloop van medewerkers is gelukkig laag, maar dat betekent dat niet regelmatig posities voor vervanging ontstaan. Als laatste is onze organisatie compact, ongeveer 45 medewerkers, met een plat organisatiemodel, zodat het aantal managementposities beperkt is. Tot slot, wij vinden mogelijkheden voor groei belangrijker dan mogelijkheden voor promotie.

Bastiaan Vriezen Terborgse HandelsOnderneming

Wij (De Terborgse HandelsOnderneming) hebben een relatief kleine onderneming met een platte organisatiestructuur, om die reden is er dus beperkte ruimte om door te groeien of te promoveren. Onze organisatie is nog steeds groeiende, er liggen dus zeker kansen en mogelijkheden voor de dames en heren binnen ons bedrijf. Promotie is in mijn ogen ook iets waar je zelf hard voor moet werken, neem je verantwoordelijkheden en stel je flexibel op. Je moet bereid zijn om te investeren in kennis in je vakgebied. De Terborgse HandelsOn-

derneming biedt voldoende mogelijkheden om gerichte cursussen te volgen die ertoe bijdragen om jezelf verder te specialiseren. Indien er een nieuwe functie beschikbaar komt door groei of innovatie zal altijd eerst in de eigen organisatie gekeken worden voordat er extern wordt gezocht. Binnen onze organisatie zijn de mensen wel tevreden over de kansen en mogelijkheden die hun geboden worden. Het merendeel van onze medewerkers is al meer dan 10 jaar werkzaam en zijn de afgelopen jaren met ons meegegroeid.



De mannen van Reesink Staal

Staalementen zo ver het oog strekt. Het is onmogelijk om langs het pand van Reesink Staal aan de Estlandsestraat op industrieterrein De Mars in Zutphen heen te kijken. Een mooi en imposant gezicht, een fabriekshal van 3,3 hectare. Maar eenmaal binnen zijn de grote hoeveelheden staal helemaal indrukwekkend. Rayonmanager Erik Koetsier gaf Oost Gelderland Business een rondleiding.

Reesink Staal handelt dus in staal. Het bedrijf biedt een indrukwekkend aanbod aan allerhande varianten op staal: balken, stafstaal, strippen, buizen en platen. Ruim veertigduizend producten zijn direct leverbaar uit het magazijn. “Door het staal te bewerken, voegen we waarde toe aan onze dienstverlening”, zegt Koetsier. “Denk hierbij aan (verstek)zagen, togen, plaatsnijden, stralen en boren.” Alle bewerkingen van het staal vinden plaats in eigen huis, Reesink Staal beschikt immers over een modern machinepark. Koetsier: “Ook het conserveren van staal kan door ons in eigen beheer worden verzorgd.”

Klant is koning

Het klantenbestand van Reesink is zeer uitgebreid. Het varieert van constructiebedrijven tot en met machinebouwers. “De kracht van ons bedrijf schuilt voornamelijk in de toegevoegde waarde, de bewerkingen die we uitvoeren aan het product, maar ook milieuvriendelijk verduurzamen”, vervolgt Koetsier. “En met die bewerkingen nemen we onze klanten heel veel werk uit handen. De factor arbeid wordt ook voor onze klanten een steeds groter probleem. Omdat wij nu veel bewerkingen uitvoeren, vlakken we de pieken af voor onze klanten. De complexiteit om alle onderdelen op tijd bij het bedrijf te hebben, legt de klant nu bij ons neer.”

Arbeid en dus bewerkingen aan het product zijn duur in Nederland. De vraag ligt dan ook voor de hand waarom bedrijven die arbeid niet uitbesteden aan het buitenland. Volgens Koetsier kleven daar echter de nodige nadelen aan. “Allereerst heb je te maken met steeds verder oplopende





transportkosten. Daarnaast is de kwaliteit lang niet altijd gewaarborgd. En als je een fout product terugkrijgt uit bijvoorbeeld Roemenië, zie dat dan maar weer eens op korte termijn te herstellen. De factor arbeid proberen wij terug te brengen door zo veel mogelijk te automatiseren. Wij investeren doorlopend in ons machinepark.” Zo heeft Reesink Staal twee jaar geleden een hypermoderne raveelrobot aangeschaft. Dit is een machine met een robotarm, waarmee driedimensionale producten bewerkt kunnen worden. Reesink was twee jaar geleden de eerste leverancier in Nederland in het bezit van een dergelijke machine. De machine is destijds gekocht voor nog geen kwart van de nieuwprijs.

Dichtbij is flexibel

“Dichtbij zitten betekent ook meer flexibiliteit”, vervolgt Koetsier. “Wij draaien hier met vijftig mensen in twee ploegen. We garanderen dat we leveren op het afgesproken moment. Niet te laat, maar ook niet te vroeg, want dat betekent voor de klant alleen maar weer extra handelingen en dus kosten. Vaak is het korte termijnwerk, maar daar zijn we op ingericht. Zo hebben we gemiddeld doorlopend zo’n duizenden tonnen staal op voorraad. We grijpen dus niet snel mis.”

Reesink Staal ziet zichzelf graag als het verlengstuk van de klant. Adviseren is daarbij dan ook een belangrijke toegevoegde waarde, helemaal nu het aantal

concurrenten in Nederland steeds minder wordt. Koetsier: “Staal kent vele kwaliteiten en dus ook verschillende prijsklassen. Het is daarom van belang dat onze klant de juiste staalkwaliteit en bewerking bij zijn product kiest. Wij adviseren onze klanten bij die keuze. Je zou ons dus ook staaladviseur kunnen noemen.”

Investeren is voor Reesink Staal een noodzaak om zich te kunnen onderscheiden in de markt. Koetsier benadrukt dan ook nadrukkelijk dat ze niet alleen maar magazijnverplaatsers zijn, maar dat ze wel degelijk een meerwaarde bieden. “Wij denken vanaf een vroeg stadium met onze klanten mee”, aldus Koetsier. “Het is uiteindelijk ons doel om een lange termijn relatie met onze klanten aan te gaan. Persoonlijk contact is daar een hele belangrijk factor in. Onze binnen- en buitendienstmedewerkers staan continu in contact met onze opdrachtgevers.” Reesink Staal doet op haar beurt al jarenlang zaken met haar leveranciers. Door deze jarenlange samenwerking is het mogelijk geweest om het aanbod te verbreden richting het hoogkwalitatieve segment. Koetsier: “Deze producten kunnen sneller en onbemand worden bewerkt, vanwege de hoge kwaliteit. Dat maakt voor onze klanten juist weer het verschil.”

Door de gunstige ligging van het bedrijf, aan de Noorderhaven in Zutphen, kan de magazijnvoorraad per schip binnenkomen. Voor de levering door heel Neder-

land beschikt Reesink Staal over vrachtwagens die speciaal zijn uitgerust op het vervoer van staal. Zo kunnen opleggers worden aangepast tot een lengte van maar liefst 24 meter.

Toekomst

Uit het jaarverslag 2011 blijkt dat bij Reesink Staal het ingezette beleid om meer op te schuiven richting industrie en toename van het aantal bewerkingen zijn vruchten begint af te werpen. De resultaten over de tweede helft van 2011 toonden verbeterde resultaten. Ook is Reesink Staal met een klant een samenwerking gestart voor de productie van onderdelen voor speciale vloeren, de zogenaamde SlimLine vloersystemen.

Dat Reesink Staal niet bang is voor de toekomst blijkt uit de volgende quote uit de presentatie van algemene vergadering voor aandeelhouders. “De wereld lijkt meer dan ooit in beweging. Traditionele machtsblokken zien hun invloed afnemen, nieuwe economieën dienen zich aan, ontwikkelingslanden worden ontwikkelde landen. Oude zekerheden verdwijnen. Organisaties en bedrijven zullen hier op in moeten spelen en bereid moeten zijn om hun eigen denken te veranderen. Zij die dat kunnen en willen, zijn de spelers van de toekomst. Reesink gaat deze uitdaging aan.” ■

Meer informatie over Reesink Staal?
Kijk op www.reesinkstaal.nl.

Profiteer samen van social media

Social media, waaronder weblogs, social networking sites en YouTube zijn niet meer weg te denken uit onze huidige maatschappij. Toch zijn niet alle ondernemers onverdeeld gelukkig met de intensieve sociale media-activiteiten van hun medewerkers. Sommigen zien deze -deels privé- activiteiten zelfs als een bedreiging.

De vrees voor verlaging van de arbeidsproductiviteit, het uitlekken van vertrouwelijke bedrijfsinformatie en imagoschade wegen volgens hen niet op tegen de voordelen en het liefst zouden zij hun

medewerkers een algeheel verbod op het gebruik van sociale media opleggen. Met duidelijke afspraken en een onderscheid tussen zakelijk en privé-gebruik kan echter veel schade voorkomen worden en

kunt u toch profiteren van deze communicatiemiddelen.

Reeds in 1992 oordeelde het Europese Hof voor de Rechten van de Mens dat werknemers een gerechtvaardigd belang hebben om gedurende het uitvoeren van hun werk contacten met andere mensen te kunnen aangaan. Met de sindsdien alleen maar verder vervaagde grens tussen werk en privé (HNW), is een verbod op het gebruik van sociale media tijdens werk ondenkbaar.





Recentelijk maakte de kantonrechter in Arnhem echter korte metten met het verweer van de medewerker die zich beriep op vrijheid van meningsuiting in privé-tijd, nadat hij zijn werkgever Blokker grovelijk had beledigd op Facebook. De rechter overwoog dat het privé-karakter van Facebook betrekkelijk is en dat de werknemer had miskend dat het plaatsen van een bericht op Facebook het risico met zich meebrengt dat ook 'niet vrienden' kennis kunnen nemen van het bericht. De arbeidsovereenkomst met de werknemer werd door de rechter ontbonden op grond van een dringende reden. Een werkgever die een werknemer wilde ontslaan vanwege diens racistische uitlatingen op Facebook ving echter weer bot. De rechter was van mening dat de werkgever te snel was met zijn ontbindingsverzoek: de werknemer had eerst gewaarschuwd moeten worden.

Afspraken vastleggen

Een oplossing dat het gebruik van social media niet aan banden legt maar voor de werkgever wel beheersbaar maakt, is het vastleggen van afspraken over sociale media in een protocol. Door de medewerkers duidelijk te maken wat de kernwaarden zijn van uw onderneming, waar en wanneer het gebruik van social media is toegestaan en wat er verstaan wordt onder bedrijfsgevoelige informatie, worden eventuele schadelijke gevolgen van 'onhandig' social media gebruik tot een minimum beperkt. Een protocol met richtlijnen voor het gebruik van social media geven zowel werknemer als werkgever handvatten en scheppen duidelijkheid over wat

wel en niet kan als het gaat om berichten die worden gedeeld via sociale kanalen. Bovendien is dit makkelijk te integreren; is er al een email/internetprotocol, dan kan dit worden aangevuld met voorschriften ten aanzien van social media gebruik.

Praktische tips

Omdat uw organisatie wellicht nog niet beschikt over een duidelijk beleid of social mediarijlijnen, hieronder een aantal praktische tips over hoe u een dergelijk beleid in kunt richten:

- Geef aan hoe u denkt over het gebruik van social media tijdens kantooruren. Wilt u niet dat uw werknemers zich tijdens werktijd op social media bevinden, maak dat dan duidelijk.
- Stel een social media manager aan die verantwoordelijk is voor de inrichting en het dagelijks gebruik van de corporate social mediakanalen. Deze persoon draagt zorg voor de content en is tevens vraagbaak voor alle social mediakwesties die er binnen de organisatie spelen.
- Geef zelf het goede voorbeeld. Gebruik de verschillende sociale kanalen zoals u wilt dat uw werknemers dat ook doen.

Duidelijke scheiding

Naast het (te) eenvoudig kenbaar maken van een mening via social media, is ook de tussen privé en zakelijk met het gebruik van deze communicatiemiddelen steeds vager geworden. Waar LinkedIn wordt gezien als een typisch zakelijk netwerk, is dat bijvoorbeeld bij Twitter (voor

veel mensen toch vooral voor privéboodschappen bedoeld) al een stuk moeilijker aan te geven. Een mogelijkheid om een duidelijke scheiding tussen een corporate en privé-account aan te geven, ligt bijvoorbeeld bij de keuze voor een accountnaam en het invullen van het profiel. Veronderstel dat de Blokker-medewerker Karel Fransen heet, dan doet een Twitternaam als Fransie_69 vermoeden dat hij op privétitel twittert, terwijl KarelFransen_Blokker aangeeft dat hij zijn account eerder zakelijk gebruikt. Als Karel in zijn Twitter-profiel aangeeft dat hij bij Blokker werkt, dan zullen zijn volgers zijn uitspraken in verband brengen met de leverancier van huishoudelijke artikelen. Het is daarom verstandig dit in overweging te nemen bij het aanmaken van een profiel.

Voor ondernemers zijn er met de komst van sociale media nieuwe marketing- en salesmogelijkheden ontstaan. Door interactie en dialoog blijft u als ondernemer op de hoogte van de wensen (en klachten) van uw klanten. Het is met de komst van de diverse sociale kanalen zoals Twitter, Facebook en LinkedIn het echter ook eenvoudiger dan ooit om een mening kenbaar te maken en die te verspreiden via verschillende kanalen. Met duidelijke richtlijnen voor uw medewerkers voorkomt u eventuele schade en plukken u en uw medewerkers toch van de vruchten van social media. Want zeg nou zelf: wie kunnen uw producten of diensten beter promoten dan uw eigen medewerkers?

Bron: Brisk Magazine



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



AUTOSCHADE GELDERLAND

Doetinchem:

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

Spankeren:

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

Lichtenvoorde:

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

Zutphen:

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

WWW.AUTOSCHADEGELDERLAND.NL

Gratis advertentie

**EXPERT
SAMENWERKING
CONCREET
ARMOEDEBESTRIJDING
SAMEN
SUCCESVOL
CONCRETE PROJECTEN
BETROKKEN
ONTWIKKELINGSLANDEN
PROJECTEN**

WILDE GANZEN
ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

HELPT U
OOK MEE?
WILDEGANZEN.NL

Asperger Dementie Beroerte hersenletsel hersentumor Depressie angststoornissen
Parkinson dyslexie ADHD ALS slaapprobleem

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

Steun daarom hersenonderzoek: geef op giro 560, of word donateur via www.hersenstichting.nl.

**Hersenstichting
Nederland**

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

Lente-akkoord voelt als een winter-akkoord voor autorijdend Nederland!



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

Hoe men het ook noemt: Voorjaarsnota, Lente-akkoord of Kunduz-akkoord, feit is dat voor de werknemer met een auto van de zaak of een reiskostenvergoeding voor woon- werkverkeer er in 2013 financieel koude tijden aanbreeken.

Het door de regeringspartijen bereikte begrotingsakkoord 2013 heeft grote financiële gevolgen voor werknemers met een auto van de zaak die deze minder dan 500 kilometer privé rijden en voor werknemers die met de eigen auto of het openbaar vervoer naar het werk komen.

Wat verandert er voor de vergoeding van reiskosten?

De belastingvrije vergoeding voor reiskosten voor woon-werkverkeer, ongeacht of deze met de auto, trein of fiets worden gemaakt, komt vanaf 1 januari 2013 te vervallen. Dus ook het trein- of busabonnement van de werknemer voor het woon-werkverkeer kan niet langer belastingvrij worden vergoed of verstrekt door de werkgever. Wel blijft de belastingvrije vergoeding voor zakelijk reizen (naar klanten e.d.) in 2013 bestaan. Voor de werknemers die met het openbaar vervoer reizen geldt een overgangsrecht. Abonnementen die vóór 25 mei 2012 zijn ingegaan worden gerespecteerd voor de gehele (resterende) looptijd.

Wat verandert er voor werknemers met een auto van de zaak?

Met ingang van 1 januari 2013 worden de woon-werkkilometers die met de auto van de zaak worden afgelegd als privékilometers aangemerkt. Dit heeft vooral gevolgen voor de groep werknemers met een auto van de zaak die op jaarbasis minder dan 500 kilometer privé rijden. Deze groep werknemers heeft momenteel geen bijtelling voor privégebruik van de auto, maar krijgt deze vanaf 2013 wel! Immers, de werknemer moet ongeveer naast zijn werk wonen, wil hij of zij niet geconfronteerd worden met een bijtelling. Deze maatregel kan fors in de

papieren lopen. Indien we uitgaan van een werknemer met een auto van de zaak met een cataloguswaarde van € 50.000 die in de 52%-schijf van de inkomstenbelasting valt, kost dit deze werknemer netto jaarlijks € 6.500!

Voor de groep werknemers die door deze maatregel getroffen worden, geldt wel een overgangsregeling. Indien het leasecontract is aangegaan vóór 25 mei 2012 en de werknemer geen privékilometers rijdt of minder dan 500 kilometer, geldt een beperkte bijtelling. Deze groep gaat 25% van de eigenlijk verschuldigde bijtelling betalen. In mijn voorbeeld kost dit de werknemer 25% van 25% van € 50.000 maal 52% is € 1.625 netto per jaar. Indien de werknemer een zuinige of zeer zuinige auto rijdt, kan de bijtelling beperkt worden tot 25% van 20% of 14% van de cataloguswaarde. Deze overgangsmaatregel geldt gedurende de looptijd van het leasecontract, maar eindigt uiterlijk op 1 januari 2017. Let wel, los van woon-werkkilometers mag de werknemer natuurlijk niet boven de 500 kilometer voor privégebruik uitkomen!

Toch nog onbelast een reiskostenvergoeding voor woon-werkverkeer?

Voor de werkgevers die hun werknemers toch onbelast een reiskostenvergoeding voor woon-werkkilometers willen verstrekken, kan de werkkostenregeling soms uitkomst bieden. De ruimte voor de werkkostenregeling wordt in 2013 en 2014 verder verruimd. Wellicht heeft u als werkgever nog ruimte om toch een deel van de reiskostenvergoeding voor woon-werkkilometers ook in 2013 onbelast aan uw werknemers te verstrekken. Het loont dus de moeite om eens samen met uw fiscalist de werkkostenregeling (opnieuw?) te bekijken.

Wilt u meer informatie over welke kansen en bedreigingen het Lente-akkoord u als ondernemer biedt, neem dan vrijblijvend contact met ons op onder telefoonnummer 0544- 393 333 of mail naar w.van.ee@bonsenreuling.nl. En vergeet vooral niet te stemmen op 12 september! ■



Autobelettering voor Prinzen machines - Aalten -

- Gevelaankleding
- Reclameborden
- Bewegwijzering
- Autobelettering
- Bouwborden
- Vlaggen/spandoeken
- Lichtreclame
- (Licht-)zuilen
- Fullcolour prints
- Stoepborden
- Wissellijsten
- Beurspresentaties
- Displays



De specialist voor maatgesneden in- en outstore communicatie

Vierde Broekdijk 19, 7122 JD Aalten - Telefoon (0543)49 44 00 - Fax (0543)49 44 01 - E-mail info@virupa.nl - Internet www.virupa.nl

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

- Nieuwe naam
- Groter bereik
- Zelfde bewogenheid

Meer informatie?
www.lightfortheworld.nl

GIRO 131
Veenendaal



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



gratis advertentie

BUSINESS FLITSEN

MEER BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN NEDERLAND

Buitenlandse investeerders wisten Nederland vorig jaar goed te vinden. Het aantal concrete investeringsprojecten steeg in 2011 met 48 procent tot 170. Nederland stijgt daarmee van de achtste naar de vijfde plaats in de Europese top 10 van de meest aantrekkelijke Europese investeringslanden. Dat blijkt uit onderzoek van Ernst&Young. Dat Nederland dit animo ook in 2012 kan vasthouden lijkt echter niet waarschijnlijk.

In het onderzoek zijn alleen publiekelijk aangekondigde 'fysieke' investeringsprojecten meegerekend, zoals het openen van nieuwe (hoofd)kantoren of het neerzetten van productiecentra.



DIRECTEUR HANS WUBBEN 25 JAAR IN DIENST

Hans Wubben van Oldenhav Installatiegroep is deze maand 25 jaar in dienst. Als directeur heeft Wubben een belangrijke bijdrage geleverd aan de ontwikkeling van de Oldenhav Installatiebedrijven. Zo groeide het lokale bedrijf uit Wichmond in een kwart eeuw uit tot een gerenommeerde en succesvolle regionale speler.

Met de komst van Wubben is ook de positionering van Oldenhav veranderd. Vanuit de vier gespecialiseerde vestigingen (Borculo, Zutphen, Ulft

en Losser) kan de klant 24 uur per dag rekenen op optimale service. Naast zijn directeursfunctie bij Oldenhav bekleedde Wubben de afgelopen jaren diverse bestuursfuncties, waaronder commissaris bij GasNed en bestuurslid bij NBBU.

Inmiddels bestaat de Oldenhav Installatiegroep uit ruim tachtig medewerkers. Vanaf het ontwerp en realisatie tot en met installatiebeheer en onderhoud: zowel particulieren als bedrijven kunnen terecht bij de totaalinstallateur.



EEN OP VIJF STARTERS HEEFT BAAN IN LOONDIENST

Een op de vijf ondernemers heeft naast de werkzaamheden in het eigen bedrijf ook een baan in loondienst, zo blijkt uit onderzoek onder een groep ondernemers die in 2008 met een onderneming is begonnen. Voor driekwart van deze ondernemers geldt dat het eigen bedrijf eigenlijk een nevenactiviteit naast de baan in loondienst is. Een belangrijke reden hiervoor is financiële zekerheid. Ook kunnen veel ondernemers nog niet rondkomen van hun bedrijf en zijn zij onzeker over de toekomst van hun onderneming. Slechts 29 procent van de ondernemers is voor het levensonderhoud van zichzelf en het gezin volledig afhankelijk van de inkomsten uit het bedrijf. Daarnaast is 23 procent voor een groot deel aangewezen op inkomsten uit de onderneming. Een op de drie ondernemers (35 procent) van de groep starters in 2008 zag het afgelopen jaar de afzetmarkt voor de producten of diensten van zijn bedrijf krimpen. Daar staat tegenover dat 29 procent zijn afzetmarkt zag groeien. Voor 2012 verwacht 24 procent krimp en 31 procent groei. De omzet en het bedrijfsresultaat waren in 2011 vergelijkbaar met het voorgaande jaar. De ondernemers zijn hierover voor 2012 wat pessimistischer gestemd. Toch ziet de overgrote meerderheid de toekomst van de eigen onderneming met vertrouwen tegemoet.

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 wisselen 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 verhuld 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 worden daadwerkelijk 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

VOOR U BEANTWOORD

DE VRAAG:

'BEVEILIGING TEGEN CYBERCRIME HEEFT TE WEINIG AANDACHT IN HET MKB'

HET ANTWOORD

TOM ALTENA

De ervaring van ICT Spirit is dat dit zeker het geval is. Voor veel MKB ondernemers en medewerkers lijkt het een 'ver van mijn bed show', alleen grote bedrijven hebben daar last van. Niets is minder waar. Internetcriminelen zijn net zo geïnteresseerd in het MKB. Vaak niet vanwege patenten of waardevolle bedrijfsinformatie, maar bijvoorbeeld wel in gegevens van telebankieren of de zakelijke creditcard. Hoewel er zeer veel technische mogelijkheden zijn om het risico te verkleinen blijven de mensen binnen de organisatie vaak de zwakke schakel. Het weglopen van een PC die niet 'geloc-

ked' is, het openen van een e-mail met bijlage van een onbekende, het laten slingeren van USB sticks of laptop. Het zijn zaken die eenvoudig te voorkomen zijn en feitelijk de basis voor een goede beveiliging. Maar dan is het wel belangrijk dat het beseft er is. Het beseft dat ook MKB bedrijven en ondernemers in de belangstelling staan van digitale criminelen. ICT Spirit besteedt als ICT bedrijf daarom niet alleen aandacht aan de technische beveiliging, zoals managed e-mail filtering, maar ook aan het voorlichten van klanten. Of zelfs een security check. Beginnen bij het begin, dat helpt pas echt bij beveiliging.



100% Informatiebeveiliging

Cybercriminaliteit. Aan de order van de dag. Het veiligstellen en houden van uw bedrijfsinformatie wordt steeds belangrijker. Voor de veiligheid van uw organisatie en de continuïteit van uw onderneming. Daarvoor heeft u een specialist nodig, zoals ICT Spirit. Tijdens ons jaarlijkse congres ICT in Business 2012 op 1 november vertellen wij u hoe Cloud2.0 helpt bij informatiebeveiliging. Kunt u daar niet op wachten? Bel ons dan voor een afspraak: 053 852 7777.

ICT Spirit BV
Consultancy • Cloud Services • ICT Infrastructuur • IP Telefoon
www.ictspirit.nl • 053 852 77 77

 **ICT SPIRIT**
Focus on your business

BUSINESS FLITSEN

ONDERNEMERS IN PROBLEMEN DOOR GROENE STROOM

Steeds meer ondernemers in de land- en tuinbouw die duurzame energie produceren, komen in de problemen. Dat zegt LTO Nederland onlangs.

Er zijn in Nederland ongeveer honderd vergisters die duurzame energie produceren. Daarvan staan er volgens LTO Nederland nu zo'n twintig stil. Dat heeft onder meer te maken met hoge biomassaprijzen, lage stroomprijzen en een lage vergoeding. Voor veel ondernemers die in groene stroom hebben geïnvesteerd, is een rendabele exploitatie daardoor niet meer mogelijk en faillissementen dreigen, aldus LTO.

"Deze ondernemers hebben het aangedurfd te investeren in duurzame energieproductie, maar kunnen nu hun investeringen niet rendabel maken", aldus LTO-bestuurder Eric Douma. Volgens hem leiden verschillende regelingen in binnenland en buitenland tot een "ongelijk speelveld." Douma: "En dat is voor andere ondernemers geen stimulans om te investeren in de productie van duurzame energie." LTO Nederland wil dat duurzame energieproductie gestimuleerd wordt door "consistent beleid."



JONGEREN HAKEN AF OP WONINGMARKT

Het aantal potentiële huizenkopers onder de 35 jaar is sinds twee jaar flink geslonken.

Waren er in 2010 nog 260 duizend huishoudens in deze leeftijdscategorie die de koop van een huis overwogen, nu is dat nog slechts 170 duizend. Dat blijkt uit dinsdag gepubliceerd onderzoek van de vereniging voor bouwondernemers en ontwikkelaars NVB.

Ook de groep boven de jongste potentiële huizenkopers, met een leeftijd tussen de 35 en 45 jaar, is meer dan gemiddeld afgehaakt op de woningmarkt. Het aantal zestigplussers dat wil verhuizen is juist toegenomen van 180 duizend in 2010 naar 220.000 huishoudens nu. Ook in de categorie tussen 45 en 60 jaar zitten meer verhuislustigen.

Volgens de NVB ligt de sleutel tot het openbreken van de woningmarkt dan ook bij de jongeren. Als zij een steuntje in de rug krijgen van de overheid zal dat de negatieve spiraal doorbreken, redeneert de NVB. In totaal spelen momenteel ongeveer 1.2 miljoen Nederlanders met de gedachte om te verhuizen naar een (ander) koophuis. Dat is vierhonderdduizend minder dan voor het uitbreken van de kredietcrisis in 2008.



ZAKEN

OOST-GELDERLAND

AUTOTESTDAG



Testdag Fun & Green een groot succes



Op maandag 18 juni april was het een prachtige dag en dat kwam goed uit, want de jaarlijkse 'fun & green' testdag stond op het programma. Oost-Gelderland Business houdt dit spetterende evenement voor haar relaties en lezers. Met maar liefst twaalf testauto's was het wederom een geslaagde dag. Op deze dag verzamelden de dealers zich op bij landgoed Montferland.

De autotestdag kwam medetot stand dankzij:

Dealers:

Wensink
Autobedrijf Herwers
Autobedrijf Ten Have
Autobedrijf Bloemenkamp
Herwers Renault
Autopalace

Locaties:

Landgoed Montferland
Zalencentrum De Radstake
Strandlodge Winterswijk
Partycentrum Langler
't Peeske

Autofotografie:

Jan Doornbos





Met de auto's van de arriverende testrijders was het even passen en meten maar de aanblik van al die auto's was fantastisch. Gelukkig kon iedereen, na een korte briefing vrij vlot wegrijden voor de eerste testrit vanuit Landgoed Montferland. De mooie, bosrijke omgeving en het prachtige weer zorgde voor een opperbste humeur, waarbij de gasten zich tussendoor tegoed deden aan een hapje en een

drankje tijdens het invullen van de testverslagen. De tweede rit leidde naar het prachtige De Radstake, waar vlot koffie, thee en fris rond werd gebracht en iedereen bevindingen uitwisselde. Vervolgens werd er weer van auto gewisseld en reden de testrijders de toeristische route naar de Strandlodge te Winterswijk. De volgende stops waren bij partycentrum Langeler te Hengelo en bij 't Peeske. Uiteindelijk

kwam iedereen weer veilig bij Landgoed Montferland. Hier konden de testrijders nog even een testrit maken met de auto van hun keuze. Na het invullen van de laatste rapportages, genoten de testrijders van een uitstekend driegangendiner waarmee de avond werd afgesloten. Hoe de testwagens bevielen, leest u op de nu volgende pagina's. ■



Testrijders

- Carlo Aalders
Aalders B.V
- Frank Sanders
Allodium Triple A
projectontwikkeling b.v
- Patrick Uschkerit
B2Basix
- Bernd Beekman
Beekman& Hartman
Makelaars
- Frans Bolder
Copy Point B.V
- Maurice Dierking
Dierking Coiffures
- Rogier Stam
Geurink & Partners
- Danny Kampshof
Growa
- Jurgen Lief tink
Lief tink makelaardij
- Carlo Schmitz
SchmitzBoom
Gerechtsdeurwaarders
- Sabine Thelemann
SchmitzBoom
Gerechtsdeurwaarders
- Sabine Vrijdag
Strandlodge
- Cees Rosendaal
't Heuveltje
- George Bulsink
't Heuveltje
- Olaf Leusink
Terborgse
Handelsonderneming
- Marike Jansen
Terborgse
Handelsonderneming



BMW

Bernd Beekman:

Ik heb deze auto omschreven als comfortabel, compleet, representatief en mooi afgewerkt. Een wagen die met recht de naam BMW mag dragen. Gewoon een klassebak. Vanwege de hoge kwaliteit en dito rijeigenschappen hoort dit model thuis in het hogere segment. Ideaal dus voor de ondernemer die veel van zijn auto verlangt. In deze auto mag je gezien worden. Als auto voor de zakelijke dienstverlening wellicht iets te sportief, maar zoek je iets dat dynamiek uitstraalt: doen.

Marike Jansen:

Een lekkere chique wagen. Mooie lijnen, leder in het interieur en een cabriodak van kwaliteitsstof. Een degelijk staaltje Duitse grondigheid dus. Het is niet de meest goedkope auto, maar wat mij betreft is hij elke cent meer dan waard. Een auto die zichzelf verkoopt, als je het zo kan uitdrukken.

Sabine Thelemann:

Je betaalt een fors bedrag, maar daar krijg je enorm veel comfort en rijplezier voor terug. Ziedaar kort en bondig mijn eindoordeel over deze BMW cabrio. Ik heb een heerlijke tesrit gemaakt en op alle vlakke blinkt hij uit. Het uiterlijk is natuurlijk een belangrijk verkoopaspect: met deze auto steel je absoluut de show op een mooie zonnige dag.

Rogier Stam:

Van alle auto's die ik heb getest is deze cabrio mijn onbetwiste nummer 1. Rijden met een opengeklapt dak voegt natuurlijk iets toe en dat merk je tijdens het rijden. Hij heeft alles: comfort, een mooi uiterlijk en het rijgedrag is perfect. Ik zou wat dat betreft geen reden kunnen bedenken om hem niet aan te schaffen. Deze cabrio van BMW is zijn geld meer dan waard.

Patrick Uschkerit:

Ik heb voor deze wagen maar een woord: droomauto. Je ziet van afstand dat dit een model is waarbij kwaliteit de boventoon voert. Hij is zeker niet voor iedereen weggelegd, maar dat draagt alleen maar bij aan de exclusiviteit. Deze droomauto is niet alleen geweldig om te zien, hij rijdt ook enorm fijn. Alles klopt gewoon: sturen, accelereren, remmen, alles.



SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	6-serie
Type:	640i cabrio
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	2979
Vermogen:	235kw / 320pk
Koppel:	450nm
Verbruik:	(1 op) 12.8
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 5.5
Topsnelheid:	250 km/u begrensd
Uitrusting:	High Executive pakket, 19 inch LM wielen , Night Vision
Verkoopprijs:	€ 128.782,-
Leaseprijs :	1.946,70 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 99.500,-
Informatie:	www.bloemenkamp.nl

BMW

Teun ten Have:

Ik heb erg genoten van deze testrit, want het is gewoon een solide en stabiele auto. Als ik er een element uit mag lichten, dan noem ik de fantastische wegligging. Ik vind het lastig om te beoordelen of de prijs een beetje in verhouding staat tot hetgeen geboden, maar afgaande op de ervaring mag deze wagen best wat kosten. Ik zou hem dan ook zeker aanbevelen.

Maurice Dierking:

Cabriofans kunnen hun hart ophalen met deze Z4 van BMW. Een supersportieve wagen die prima rijdt en goed is afgewerkt. Eigenlijk precies zoals je van een BMW mag verwachten. Gewoon een vlotte 'sportwagen' voor een prima prijs. Zou ik hem aanbevelen? Jazeker. Hier kan je mee voor de dag komen, al zal het voor de zakelijke rijder niet de eerste keus zijn.

Danny Kampshof:

Hoewel er zeker een prijskaartje aan hangt, zou ik het een echte funauto noemen; leuk voor de mooiweerrijder. Wat betreft de rijervaring kan ik zeggen dat deze BMW goed en stabiel op de weg ligt en mooi oogt. Een aanrader als je de middelen ervoor hebt.

Sabine Thelemann:

Voor mij was het geen nieuwe ervaring. Ik rijd namelijk zelf een Z4. Ik heb dus recht van spreken als ik zeg dat het een prima keus is op elk mogelijk vlak: comfort, afwerking, rijeigenschappen en acceleratie. Ga een proefrit maken indien je op zoek bent naar een mooie, sportieve wagen met veel uitstraling.

Frank Sanders:

Een echte 'fun' auto met alles erop en eraan. Koop deze BMW indien je op zoek bent naar een uiterst sportieve, snelle en fraaie auto, die zowel zakelijk als privé prima voldoet. Er hangt uiteraard een prijskaartje aan, maar gezien het model en de mogelijkheden van deze auto, is hij elke euro waard.



SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	Z4 2.0i
Type:	
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	1997
Vermogen:	135kw / 184pk
Koppel:	270nm
Verbruik:	(1 op) 14.7
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 7.2
Topsnelheid:	235 km/u
Uitrusting:	High Executive pakket, 18 Inch LM wielen
Verkoopprijs:	€ 52.400,-
Leaseprijs :	€ 946,70,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 44.900,-
Informatie:	www.bloemenkamp.nl



Montferland

Landgoed Hotel Restaurant

Hoogst gelegen hotel – restaurant in Gelderland • Midden in de bossen op een paar minuten van de snelweg
Meertalige menukaart voor uw buitenlandse gasten • Open wijnkelder met 180 wijnen
Overnachting vanaf € 90.00 inclusief ontbijt • Meeting vanaf € 55.00 per persoon all inclusive



Landgoed hotel Montferland & restaurant Graaf van den Bergh

Montferland 1 • 7038 EB Zeddam * T 0314 651 444 • F 0314 652 675 • E info@landgoed-montferland.nl • I www.landgoed-montferland.nl

BW-Oost zoekt betrokken werkgevers!

BW-Oost biedt volledige ondersteuning bij tweede spoor trajecten, mobiliteits- en re-integratievraagstukken.

Maak ook werk van kansen!

In een vrijblijvend gesprek informeren wij u graag over de mogelijkheden.
www.bw-oost.nl

BW-Oost
Re-integratie

BMW 1 SERIE

Maurice Dierking:

Ik zou deze auto zonder aarzelen aan mijn kennissenkring aanbevelen. Het gewoon een solide en mooie auto die enorm stil is. Geen wonder gezien het feit dat het een elektrische wagen is. Zoek je een alternatief dat goed is voor het milieu, ga dan zeker een proefrit maken. Wat betreft prestaties doet hij totaal niet onder voor conventionele auto's.

Carlo Schmitz:

Deze afvaardiging van BMW voldoet aan de verwachtingen. Kwaliteit, comfort en schoonheid gaan bij deze auto hand in hand en dat merk je. Het comfort is hoog, de rijervaring is perfect en de prijs in verhouding tot hetgeen geboden. Is er dan geen nadeel? Misschien moet je wel even rekening houden met de actieradius omdat het een accu-aandrijving betreft.

Sabine Vrijdag:

Het is een zakenauto pur sang. Met een prettig rijgedrag en dito comfort is het voor elk bedrijf een mooi en milieuvriendelijk alternatief. De afwerking is top, alsook het feit dat je een flinke besparing kan realiseren; ten opzichte van een brandstofauto kan het je veel geld opleveren. Als gezinsauto is deze wagen wellicht wat te chique.

Frank Sanders:

Een mooie zakelijke auto, die vooral tot zijn recht komt als je niet hele lange afstanden hoeft af te leggen. Het is gewoon een mooie en uitdagende wagen met dito uitstraling. Bedenk dus dat hij moet worden opgeladen.

George Bulsink:

Sportief uiterlijk en toch voldoende ruimte achterin. Het is vooral bijzonder om te ervaren hoe stil een elektrisch aangedreven auto aanvoelt. Je hoort werkelijk waar niets. Het is een auto voor de prijsbewuste rijder. Niet alleen vanwege het elektrische rijden, ook vanwege het feit dat je geen wegenbelasting betaalt.



SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	1 serie Coupe
Type:	ActiveE
Transmissie:	Elektrisch
Cilinderinhoud:	nvt
Vermogen:	125 KW / 170 PK
Koppel:	250 - 4775
Verbruik:	(1 op) nvt
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 9.0
Topsnelheid:	150 km/u (begrensd)
Uitrusting:	Lederen bekleding, Navigatie, parkeer sensoren
Verkoopprijs:	nvt
Leaseprijs:	nvt
Vanaf Prijs:	nvt
Informatie:	www.bloemenkamp.nl

**GT
R**

HERWERS NISSAN SPORT HIGH PERFORMANCE CENTER IN HENGELO GLD



KOM, KIJK EN BELEEF BIJ HERWERS NISSAN SPORT



Herwers Nissan Sport is speciaal geselecteerd om exclusief de GT-R te verkopen en te servicen. We doen dat vanuit een volledig op Nissans sportieve modellen gericht Nissan High Performance Center in het Gelderse Hengelo. Kom, kijk en beleef de Nissan GT-R 2012 550pk en vele modellen en uitvoeringen van de Nissan GT-R en Nissan 370Z bij ons in de showroom. U bent van harte welkom!

Nissan GT-R > *De inspiratie, de uitdaging, de legende is echt...*

Nissan 370 Z > *Verbluffend design en een enorm vermogen.*



HERWERS
NISSAN SPORT

RENAULT

Teun ten Have:

Wat mij betreft de topper van de dag. Wat een ongelooflijk mooie en aantrekkelijke auto is de Fluence. Je moet erin hebben gereden om te begrijpen wat ik bedoel. Een ervaring van de bovenste plank. Naast het rijgevoel roem ik deze auto ook om zijn zuinige verbruik en het comfort. Nu is een accugedreven auto voor mij niet handig, maar voor de rest: ga een proefrit maken.

Maurice Dierking:

Zuinig, snel en flitsend; deze Renault heeft het allemaal. Het dashboard oogt enorm futuristisch en je waant je echt in de auto van de toekomst. Dat deze auto goed is voor milieu is natuurlijk een enorm pluspunt. Hoef je niet al te lange afstanden af te leggen, ga dan eens een proefrit maken. Voor echt lange afstanden is deze Renault wellicht niet de eerste keuze. Mocht de capaciteit van de accu groter worden in de toekomst, dan zou ik hem zeker overwegen.

Bernd Beekman:

Ik ben erg content over deze auto. Het is een nette, zakelijke wagen die gewoon lekker rijdt. En als je het over de prijs hebt, dan valt het me allesinds mee. Zeker als je bedenkt wat je ervoor terugkrijgt. Het is elektrische auto, dus let even op hoeveel kilometers je ermee wil maken. Voor hele lange afstanden is het misschien nog geen alternatief, maar als stadsauto ideaal.

Marike Jansen:

Het was een bijzondere ervaring: stil, electrisch en enorm comfortabel. Naast het feit dat 'ie schoon is, rijdt hij ook gewoon erg lekker. Een zakelijke auto waar je zeker mee voor de dag kunt komen. Het valt Renault te prijzen dat ze zo intensief bezig zijn met innovatie en groen rijden. Voor mij zeker het overwegen waard omdat ik niet heel veel kilometers maak.

Carlo Schmitz:

Wederom een elektrische auto getest en dat was een aangename ervaring. Ik vind dat deze Renault zich uitstekend gedraagt, zowel qua comfort als qua rij-eigenschappen. Tel daarbij de goede prijs en zijn milieuvriendelijkheid en je hebt gewoon een topauto. Ik geef toe dat Renault niet mijn eerste keus zou zijn, maar dat is natuurlijk een kwestie van smaak.



SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Fluence
Type:	Prime-Time
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	Electrisch
Vermogen:	95 pk
Koppel:	226 NM
Verbruik:	(1 op ...) NVT
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 13 sec
Topsnelheid:	135 km/u
Uitrusting:	Climaat controle, Navigatie met laadpaal Service, Lichtmetalen velgen,Z.E. Boardcomputer
Verkoopprijs:	€ 26180,-
Leaseprijs :	€ 658,- (full operational, obv.20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 25990,-
Informatie:	www.herwers.nl

Renault Nederland feliciteert Herwers met het *wederom* winnen van de Dealer Of The Year Award!

Vorig jaar hingen wij ook al de vlag uit voor Herwers. Ditmaal voegt Renault Nederland daar echter een wimpel aan toe. Want deze dealergroep levert een unieke prestatie door opnieuw de best presterende dealer te zijn.

De klanten van de vestigingen in Doetinchem, Hengelo Gld, Neede en Zevenaar verkozen Herwers tot beste Renault Dealer 2011. Net als het jaar daarvoor. Als beloning reikt Renault Frankrijk de Dealer Of The Year Award uit. Gewonnen met vlag én wimpel.



WWW.HERWERS-RENAULT.NL

DEALER
OF THE YEAR
2011

HERWERS
DOETINCHEM
HENGEL0 (GLD)
NEEDE
ZEVENAAR

NIJVERHEIDSWEG 21
KRUISBERGSEWEG 8
HAAKSBERGSEWEG 102
KELVINSTRAAT 2

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



RENAULT

Danny Kampshof:

Zoek je een vervoersmiddel voor de hele korte afstanden, dan moet je zeker eens kijken naar dit opvallende model van Renault. Hij is klein, relatief goedkoop en uiterst zuinig. In de stad sta je met 1-0 voor vanwege zijn omvang en wendbaarheid, dus wat dat betreft een dikke voldoende. Wat de veiligheid betreft durf ik geen uitspraken te doen. Tegen een dikke BMW leg je het wel af vrees ik.

Olaf Leusink:

Deze wagen heeft een hoge funfactor en is erg leuk om in te rijden. Een ideale wagen voor het stadsverkeer.

George Bulsink:

Een leuke wagen die genoeg comfort biedt voor korte ritten. Voor iemand in een drukke stad is dit een uitkomst. Helaas tik ik teveel kilometers weg om in deze wagen te kunnen rijden.

Sabine Thelemann:

Dit is een innovatieve, vooruitstrevende en futuristische auto. Deze eyecatcher kan je vanwege de positieve uitstraling uitstekend inzetten als marketingtool.

Bernd Beekman:

Het was zeker interessant om eens in een auto zoals deze te mogen rijden. De wegligging is in ieder geval prima. Ik ben erg benieuwd hoe de auto zal presteren als deze verder is doorontwikkeld.



SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Twizy
Type:	80 Technic
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	
Vermogen:	13 kW (17 pk) elektromotor
Koppel:	57 Nw
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) in 6 seconden van 0 tot 45 km/h
Topsnelheid:	80 km
Uitrusting:	
Opladen:	De Twizy heeft een geïntegreerd oplaadsnoer van drie meter, compatibel met een gewoon stopcontact van 220 V voor volledig opladen in minder dan 3,5 uur. Voor 80% opladen kan in 2,5 uur.
Vanaf Prijs:	€ 7690,00,-
Informatie:	www.herwers-renault.nl

5 JAAR
0% RENTE

5 JAAR
GRATIS ONDERHOUD



De **INSIGNIA**

SLIM ZAKEN DOEN.



Wir leben Autos.

Zelfstandige ondernemers profiteren nu van 5 jaar 0% rente en gratis onderhoud!



Auto Palace Doetinchem

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

Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: liter/100 km: 4,3 – 11,0; kms/liter: 23,26 – 9,09; CO₂ gr/km 114 – 259.

De 5+5 actie loopt op nieuwe klantenorders t/m 30 sept. 2012 met een uiterlijke kentekenregistratiedatum van 30 november 2012 en geldt voor alle Opel modellen m.u.v. Selection en Business+ uitvoeringen en Agila en Ampera. Het betreft een niet doorlopend krediet aangeboden door GMAC Nederland N.V. te Breda (KvK nr. 24107861, AFM register nr. 12013025). De vermelde kredietbedragen zijn voorbeelden van het aanbod; het maximaal te financieren bedrag varieert per model, zie complete 5+5 actievoorwaarden op www.opel.nl. Toetsing bij BKR te Tiel. Informatieblad bij GMAC Klantenservice (076 - 5448932). Uw Opel dealer bemiddelt voor GMAC op basis van een contractuele verplichting.

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

Let op! Geld lenen kost geld

Gratis advertentie

Ik heb al een kip geadopteerd. En jij?

Als je voor een kipadoptie kiest, dan geniet jij van haar eieren en de kip van het buitenleven. Fair deal, toch?

www.adopteereenkip.nl



Bionext



OPEL

Teun ten Have:

Afgezien van de afwerking, die naar mijn mening wat meer aandacht had verdiend, is het een comfortabele auto waar je je als koper geen bult aan kunt vallen. Als je op zoek bent naar een relatief goedkope auto die ook nog eens erg zuinig en milieuvriendelijk is, dan moet je zeker een keer een proefrit maken.

Danny Kampshof:

Een futuristisch ogend dashboard in een fraaie auto. Ik heb deze Ampera aan een strakke test onderworpen en het eindoordeel is dik in orde. Rijdt goed en dankzij de accu-aandrijving is het muisstil als je onderweg bent. In tegenstelling tot de vorige spreker vind ik de afwerking zowel van binnen als van buiten dik in orde. Met deze auto krijg je waar voor je geld.

Sabine Thelemann:

Dit is een auto die veel ruimte combineert met een prachtig design, zowel van binnen als van buiten. Ik zou hier wel aan kunnen wennen en je doet ook nog iets positiefs voor het milieu.

Frank Sanders:

Deze Opel heeft een hoog afwerkingsniveau en een prijs die in verhouding staat tot dat wat je ervoor terugkrijgt. Ik vond het interieur erg futuristisch vanwege de hoeveelheid informatie je via een digitaal scherm te zien krijgt. Hoewel het zeker niet de goedkoopste auto is, krijg je zeker waar voor je geld.

George Bulsink:

Een bijzonder snelle en degelijke auto. Een tikje futuristisch uiterlijk maar daar hou ik wel van. Deze auto is vooral bijzonder omdat hij zo enorm stil is. Desondanks zit er veel pit in deze wagen. Je trekt vlot op en qua snelheid doet hij niet onder voor een 'normale' auto.

Olaf Leusink:

Een oerdegelijke auto met uiterst comfortabele stoelen en een uiterlijk dat vertrouwen uitstraalt. Je rijdt heerlijk relax. Ben je vertegenwoordiger en zoek je een auto die goed is voor het milieu, overweeg dan zeker de aanschaf van deze Ampera.



SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Ampera
Type:	Extendet Range Electric Vehicle
Transmissie:	Elektrisch aangedreven/Automaat
Cilinderinhoud:	1.4ecotec
Vermogen:	86pk+Elektromotor 150pk
Koppel:	380Nm
Verbruik:	(1 op 60)
Acceleratie:	(9 tot 100km/u)
Topsnelheid:	170km/h
Uitrusting:	Cruise Control, Navigatie, USB aansluiting, Telefo onvoorbereiding en Bluethooth
Verkoopprijs:	€ 50.312,-
Vanafprijs:	€ 45.500,-
Leaseprijs :	€ 702,- per maand (full operational, obv.30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Informatie:	www.auto-palace.nl / www.opel.nl

NISSAN

Bernd Beekman:

Ik ben enorm enthousiast over deze testrit. Met ruim 500 pk is het gewoon feest. De afwerking is super en je waant je in een high-tech cockpit als bestuurder. Dit model hoort wat mij betreft thuis in het topsegment. Je betaalt een aardig bedrag, maar gezien de kwaliteit is het elke euro waard. ook wat betreft het uiterlijk niets dan lof: een woest ontwerp waar je mee voor de dag kunt komen.

Sabine Vrijdag:

Voor zover je verliefd kan worden op een auto...Dat is bijna gebeurd met deze Nissan. Het was een totaal overweldigende ervaring: je vliegt over de weg, superstil, heerlijke stoelen en een rijervaring die haast niet te beschrijven is. Alles is gewoon zoals het moet zijn. Mag ik een tien geven voor een testrit? Bij deze dan.

Rogier Stam:

Sportiviteit, dat is het woord waarmee ik deze Nissan zou willen karakteriseren. Snel, flitsend en gestroomlijnd. Ik was niet eens heel verbaasd door de prijs, die gezien de kwaliteit niet eens zo heel hoog is. Voor dat geld krijg je gewoon heel veel auto terug. Wie houdt van power, snelheid en uitstraling, moet zeker een keer een proefrit maken.

Carlo Aalders:

Deze auto heeft geweldig veel power onder de motorkap en met drie jaar garantie heb je een auto te pakken die zowel qua prijs als qua kwaliteit top is. Het was echt een sensatie om er een proefrit in te mogen maken.

Jurgen Liefink:

Een ware beul. Mag ik het zo omschrijven? Het is een racemonster en gemaakt voor mensen die gaan voor pit en kracht. Optrekken en weggrijden. Van nul naar honderd kilometer per uur in luttele seconden. Met deze wagen geef je een Porsche het nakijken.



SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	gt-r
Type:	black edition
Transmissie:	automaat dubbele koppeling
Cilinderinhoud:	3799
Vermogen:	550 pk
Koppel:	632nm
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 2.8
Topsnelheid:	315 km/u
Verkoopprijs:	€ 134.500,-
Vanaf Prijs:	€ 132.500,-
Informatie:	www.nissan.nl/gt-r en www.herwersnissansport.nl

TOYOTA

Teun ten Have:

Een auto om mee voor de dag te komen. Ik heb de test-rit ervaren als net, comfortabel en solide. Ik heb even een blik op het prijskaartje geworpen; een bedrag dat past bij wat je ervoor terug krijgt. Hij maakt veel toeren, dat is eigenlijk het enige dat me is opgevallen. Voor de rest: een goede en veilige wagen.

Danny Kampshof:

Wat valt er te zeggen over deze Yaris? Hij is in elk geval stil. Tijdens de rit hoorde ik enkel tot geen geluid en dat is wel bijzonder. Daarnaast rijdt hij gewoon goed en ligt lekker strak op de weg. Als ik deze Toyota zou aanprijzen dan noem ik ook zeker zijn zuinigheid en het feit dat 'ie keurig is afgewerkt.

Carlo Schmitz:

Alles klopt aan deze auto. Hij rijdt lekker, de afwerking is afdoende en hij heeft een representatief voorkomen. Ik had van tevoren niet veel verwachtingen omdat Toyota niet mijn voorkeur heeft, maar ik moet toegeven dat dit gewoon een solide keuze is. Ik vond het prijskaartje ook nog meevallen. Voor de liefhebbers een aanrader.

Frank Sanders:

Ik heb weinig woorden nodig om deze Yaris te omschrijven. Prima prijs, kwalitatief hoog en enorm energiezuinig. De afwerking is perfect en straalt degelijkheid uit. Je voelt je bovendien enorm veilig tijdens het rijden. Het is een model dat zeker voldoet aan alle gezondheidsnormen.

George Bulsink:

Zoek je als bedrijf een all round auto, dan is de Yaris zeker een geschikte kandidaat. De rijervaring is goed, de wagen is lekker stil en dat is voor de bestuurder natuurlijk heerlijk rustig. Het dashboard geeft enorm veel informatie en toch is het allemaal erg overzichtelijk. Het is ook een keuze die goed is vanuit financieel oogpunt. Je betaalt namelijk geen wegenbelasting.



SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Yaris 1.5 Full Hybrid
Type:	Dynamic
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	1500 cc
Vermogen:	100 pk
Koppel:	169 Nm
Verbruik:	(1 op) 28,6 gecombineerd
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11,8
Topsnelheid:	165 km/u
Uitrusting:	panoramisch dak , metallic lak, navi
Verkoopprijs:	€ 22.831,-
Leaseprijs :	vanaf € 359,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 17.990,=
Informatie:	



De Nieuwe Prius Wagon



14%

A

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

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

**Today
Tomorrow
Toyota**

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

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

Ten Have

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

TOYOTA PRIUS

Bernd Beekman

Zoek je een nette en zakelijke auto, dan is deze Prius absoluut een model om naar uit te kijken. Degelijk, betrouwbaar en met een ongevenaarde rijervaring. Bovendien is hij zeer compleet. Ik vond het comfort echt top, mede dankzij de goede stoelen en de afwerking. Een auto die zowel zakelijk als prive zeer goed inzetbaar is. Ik heb eigenlijk maar een nadeel kunnen ontdekken, in het geval je hem ook prive gebruikt: hij mist een trekhaak, waardoor het niet mogelijk is om een aanhanger of caravan mee te nemen.

Marika Jansen:

Het was lastig om deze wagen objectief te keuren. Misschien had ik een langere rit moeten maken voor een compleet beeld. Voor nu kan ik enkel vermelden dat het een grote en dus ruime auto is. Ik denk dat zowel gezinnen als zakelijke rijders hier zeker mee 'uit de voeten' kunnen.

Carlo Schmitz:

Juist omdat Toyota niet mijn favoriete merk is, was ik aangenaam verrast door deze Prius. Rijgedrag is top en ook de afwerking en het bijbehorende comfort is dik in orde. Eigenlijk heb ik niks op de test aan te merken; je krijgt gewoon een hoop auto voor het geld dat je ervoor neertelt.

Sabine Vrijdag:

Als je op zoek bent naar een zakenauto die ook nog zeeën van ruimte heeft, ga dan eens eentesrit maken in deze Toyota Prius. Hij rijdt comfortabel en er kunnen volgens mij wel zeven personen in. Een auto die dus ook prive een prima keus is. Je kan er lange ritten in maken dankzij de beschikbare ruimte. Tenslotte is het een aanrader voor iedereen die op zoek is naar een zuinige auto.

Rogier Stam:

Deze Toyota is de ultieme gezinsauto. Ruim, solide en ook nog groen. Ideaal om mee te nemen op vakantie, maar ik denk ook dat hij als zakelijke auto prima zou voldoen. Dat komt vanwege zijn betrouwbare en solide uitstraling. Zoek je als bedrijf een model dat het milieu zoveel mogelijk ontziet, maak dan eens een proefrit.



SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Prius 1.8 Full Hybrid Wagon
Type:	Asperation
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	1800 cc
Vermogen:	136 pk
Koppel:	207 NM
Verbruik:	1 op 24,4 gecombineerd
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11,3 sec.
Topsnelheid:	165 km/u
Uitrusting:	17 inch velgen, metallic lak en navi
Verkoopprijs:	€ 36.950,=
Leaseprijs:	vanaf € 572,-per mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 30.990,=
Informatie:	

BUSINESS FLITSEN



AUTOVERKOOP PIEKT IN JUNI

De autoverkoop zijn in de maand juni met ruim 50 procent gestegen vergeleken met dezelfde maand een jaar eerder. Dat blijkt uit definitieve cijfers van RAI Vereniging, Bovag en RDC (Centraal Bureau Mobiliteit Statistiek). In de maand juni werden er in Nederland 76.813 nieuwe personenauto's geregistreerd. De toename is volgens de brancheverenigingen grotendeels toe te schrijven aan 'een run op leaseauto's'. Per 1 juli veranderden de bijtellingsregeling en BPM. In totaal zijn er in de eerste zes maanden van dit jaar 332.122 nieuwe personenauto's geregistreerd. Dat komt neer op een stijging van 1,1 procent vergeleken met dezelfde periode in 2011.

KLEINERE AUTO DRUKT OMZET AUTOMARKT

De overstap naar kleinere en goedkopere auto's heeft in de afgelopen jaren voor een flinke omzetsdaling gezorgd in de autobranche. Dat stelt het economisch bureau van ABN AMRO onlangs in een sectorrapport. De gemiddelde aankoopwaarde van een auto is tussen 2006 en 2012 gedaald van ruim 24.610 euro naar 21.447 euro. Dat is een daling van dertien procent. ABN AMRO redeneert dat als de verkoopwaarde gelijk was gebleven, de autobranche dit jaar 1,7 miljard euro extra had omgezet. Hierbij neemt de economen overigens niet mee dat het aantal verkopen wellicht lager had gelegen bij hogere prijzen.

De nieuwe SL. Sports Legend.

Vanaf nu bij ons in de showroom en op
www.mercedes-benz.nl/sl-klasse.



Gem. verbruik: 6,8 - 9,2 l/100 km, 14,7 - 10,9 km/l.
CO₂-uitstoot: 159 - 214 g/km.



Mercedes-Benz

Wensink
A A N G E N A A M

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

MERCEDES

Maurice Dierking:

Een supermooie en flitsende auto die ik in zou zetten als tweede model. Voor langere afstanden is een cabrio wellicht minder geschikt. Echter, voor lekker rijden kan je niet om deze Mercedes heen: hij rijdt prima, heeft een stabiele wegligging en voelt enorm comfortabel. Wat dat betreft heb ik gewoon niets aan te merken. En er is genoeg ruimte. Heb je een gezin met twee kinderen? Kan prima.

Carlo Schmitz:

Een ding weet ik zeker: je trekt veel bekijks met deze Mercedes, al was het maar omdat hij zo weinig geluid maakt, maar qua verschijning enorm de aandacht trekt. De rijbeleving, als ik het zo mag noemen, is absoluut ongeëvenaard en ook als de kap omlaag is voel je je gewoon heel veilig dankzij een goede wegligging. Ik ben wel van de sportieve auto's dus een dikke voldoende voor deze cabrio.

Sabine Vrijdag:

Je voelt je superverwend in deze luxe aandoende auto. Denk bijvoorbeeld aan het bijzondere gordelsysteem en het feit dat de auto piekfijn is afgewerkt. Wat dat betreft dus een dikke acht. Ook het rijden zelf heb ik als heel goed beoordeeld. De wegligging is super en de auto reageert direct en solide. Laten we wel eerlijk zijn, het is een luxe auto, die niet voor iedereen is weggelegd. Echter, met deze auto blijft er wat te wensen over.

Rogier Stam:

Een lekkere complete wagen. Hij heeft alles wat je van een cabrio mag verwachten plus nog een beetje extra. Het rijgedrag is ongeëvenaard, het comfort is hoog en de afwerking is perfect. Op een mooie dag steel je met deze cabrio absoluut de show. Het is jammer dat het Nederlandse weer niet geschikt is voor veelvuldig cabriogebruik, anders zou ik er wel een aanschaffen als tweede auto.

Sabine Thelemann:

Hoewel stevig geprijsd, is deze Mercedes zijn geld meer dan waard. Je koopt er een kwalitatief prachtige wagen voor, die vooral tot zijn recht komt met mooi zonnig weer. Ik denk dat iedereen die houdt schoonheid en snelheid zeker een keer een proefrit moet komen maken. Tot slot: ook met het dak open heb je een veilig en comfortabel gevoel achter het stuur.



SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	E200 BE
Type:	cabrio
Transmissie:	handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1796
Vermogen:	184 pk
Koppel:	270nm
Verbruik:	(1 op..) 14,9
Acceleratie:	8.3 sec naar 100kmh
Topsnelheid:	231 km/u
Uitrusting:	airscarve leder navigatie enz
Verkoopprijs:	€ 68177,-
Leaseprijs:	€ 905,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 51700,-
Informatie:	



The
place
where
people
meet...

- Sfeervolle ambiance voor al uw feesten
- Ruime keuze in koude- en warme buffetten
- Partycentrum voor maximaal 250 personen
- Familiefeesten, recepties, bruiloften, etc



Voor informatie en reserveringen:

PARTYCENTRUM

Langler

Spalstraat 5 Hengelo Gld. Tel. (0575) 46 12 12



Uitspanning 't Peeske

Genieten van een drankje of lunch op een van onze terrassen
Een diner à la carte in onze pittoresk gelegen uitspanning aan een heus bergmeertje.
U bent welkom op de Peeskesweg 12 in Beek, gelegen in de Montferlandse bossen.

Bel voor meer informatie 0316-532804
of bezoek onze internetsite www.peeske.nl

Laat je verrassen...

DE RADSTAKE restaurant

ELKE ZATERDAG 5 GANGEN SURPRISE MENU

aanvang 19.00 uur

€30 p.p.
inclusief
welkomst
drankje

www.radstake.nl

Proef de Strandlodge!

**Drie gangen zomermenu
€ 29,50 p.p. inclusief
zonnig welkomstdrankje!**

Geldig op vertoon van deze bon in de maanden juli en augustus!

STRAND LODGE
Winterswijk

Badweg 4, 7102 EG Winterswijk
Tel: 0543 - 769 037
info@slww.nl, www.slww.nl
[facebook.com/strandlodge](https://www.facebook.com/strandlodge)
twitter.com/strandlodgeWw

Wat maakt jou blij?

DE WEEK VAN HET KIND

"Heel hard bellen met de schoolbel."

Leen en Coen (9) uit IJsselsmeert bij een heil gefuld van de schoolbel. Met Jan met en andere kinderen van over de hele wereld kun je nu kennismaken tijdens De Week van Het Kind. Wij vragen deze kinderen te fotograferen waar ze vrolijk van wandelen. Hun foto's laten zien dat er soms niet veel voor nodig is om kinderen blij te maken. Maar dat zij veel wat onze hulp kunnen gebruiken om vaker blij te kunnen zijn. Ze zelf hoe deze kinderen leven: www.deweekvanhetkind.nl

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

SMART

Maurice Dierking:

Klein en wendbaar, zo mag je de Smart Cabrio omschrijven. Heb je het over een echte 'fun auto' dan valt hij in die categorie. Het is een echte stadsauto, gezien de kleine afstanden en de wendbaarheid. Je navigeert vlot door kleine straatjes en inparkeren gaat gemakkelijk. Met zijn prijs is de verhouding tot dat wat je krijgt prima in orde. Deze Smart is een auto die je aanschaft als tweede auto, mits je in de stad woont.

Danny Kampshof:

Een hele bijzondere auto dit. Rijdt goed, comfortabel vanwege de automatische versnelling en ik kan hem dan ook zeker aanraden voor korterertjes. Ik weet namelijk niet of deze Smart ook nog fijn is als je er echt lange afstanden mee moet overbruggen. Voor zijn prijs is het een leuk ding.

Sabine Vrijdag:

Een zeer representatieve auto die toch nog best veel ruimte heeft. Ik heb verder het overzicht, de veiligheid en de wegligging beoordeeld en eigenlijk was alles dik in orde. Je voelt wel de wind bij hoe snelheden, maar dat is bij dit model wel te verwachten. Al met al een veelzijdige auto die vooral in de stad tot zijn recht komt. Ik denk alleen dat 'ie als gezinswagen ietswat tekort schiet.

Frank Sanders:

Wat mij betreft de ultieme stadsauto. Niet alleen vanwege zijn compactheid, ook vanwege de wendbaarheid en de actieradius. Ik zou hem zeker aanschaffen als tweede auto. In de categorie 'fun' scoort deze Smart een dikke tien.

Frans Bolder:

Een prima auto voor relatief weinig geld. Wil je je als bedrijf onderscheiden door middel van je wagenpark, overweeg dan zeker deze Smart. Ik denk bijvoorbeeld aan een communicatiebureau of andersoortig bedrijf in het creatieve segment.

Olaf Leusink:

Een stadsauto in optima forma. Klein, wendbaar en met een korte draaicirkel. Je moet deze auto kopen voor de fun. Als zakenauto is het geen optie, behalve dan misschien als showmodel voor een creatief bedrijf.



SPECIFICATIES

Merk:	Smart
Model:	For two
Type:	cabrio
Transmissie:	semi automaat
Cilinderinhoud:	999 cc
Vermogen:	71pk
Koppel:	92 nm 2800tpm
Verbruik:	(1 op 20,0)
Topsnelheid:	145 km/u
Uitrusting:	soft toch automaat alu velgen
Verkoopprijs:	€ 15950,-
Leaseprijs :	€ 379,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 13.950,-
Informatie:	geen houderschapsbelasting en 14% bijtelling

MERCEDES

Teun ten Have:

Ik ben lovend over dit futuristisch ogende voertuig. Het is daarom spijtig dat het een democar betreft; hij staat niet in de showrooms. Hopelijk komt hij daadwerkelijk op de markt, want het is een keurige en representatieve auto met een accu die erg lang meegaat. Ook voor langere afstanden is deze elektrische auto een goede keuze.

Bernd Beekman:

Dit is een auto in de experimentele fase, dus jullie lezers zullen hem voorlopig niet in de showroom treffen. Helaas, zo zou ik zeggen. Het testrapport was wat mij betreft namelijk ronduit positief. De wagen rijdt comfortabel, is fraai afgewerkt en doet niet onder voor conventionele auto's. Een milieuvriendelijk vervoermiddel dat hopelijk daadwerkelijk geproduceerd zal worden.

Marika Jansen:

Het betreft een volledig elektrisch aangedreven auto en dat merk je. Hij is stil, schoon en hij rijdt super. Wat dat betreft is het jammer dat dit model uit de verkoop wordt gehaald. Per september staat er alweer een opvolger klaar. Desondanks is het een aanrader voor iedereen die op zoek is naar een schoon en representatief alternatief.

Sabine Thelemann:

Dit is de auto van de toekomst. Veel informatie via displays en natuurlijk aandrijving via een accu. Dat heeft voor- en nadelen. Aan de ene kant ontzie je het milieu en je portemonnee, aan de andere kant ben je beperkt in je actieradius. Als stadsauto is hij perfect. Ik vond het een prettige testrit en het viel me vooral op hoe mooi het interieur was afgewerkt.

Rogier Stam:

In deze Mercedes heb je een ongeëvenaard zicht dankzij de hoge zit. Dat geeft een enorm veilig gevoel. Verder is het een auto die rekening houdt met het milieu; hij is accugedreven en dus lekker stil. Koop deze auto indien je zoekt naar een groene, stille en uiterst comfortabele auto.



SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	A-klasse
Type:	5drs
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	nvt
Vermogen:	70kw
Koppel: 2	90 nm
Verbruik:	
Acceleratie:	0-60km 5,5 sec
Top snelheid:	150 km/u
Uitrusting:	automaat airco navigatie
Verkoopprijs:	alleen in lease
Leaseprijs:	€ 850,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	nvt
Informatie:	7 uur (230 V, driefasen, eigen stroomnet met wallbox of openbaar oplaadstation, 0-100 %)

Schmitz Booms gerechtsdeurwaarderspraktijk

Openstaande nota's. Elk bedrijf krijgt er vroeg of laat mee te maken. Een doorn in het oog van de ondernemer die een dienst heeft verleend danwel zaken heeft verkocht.

Op dat moment is de gerechtsdeurwaarder voor de schuldeiser de ideale partner, er is dan immers behoefte aan een partij met vakkundige kennis die de schuldeiser specialistische taken uit handen neemt. Maar dan wel op een manier die de hele lading dekt, zodat de schuldeiser met zo weinig mogelijk verschillende adviseurs zaken

hoeft te doen. De gerechtsdeurwaarder is zo'n specialist die onder andere is belast met de ondersteuning en uitvoering van de rechtspraak. Dit houdt in dat de gerechtsdeurwaarder bevoegd is exploitatie uit te brengen aan schuldenaren en beslag mag leggen op roerende en onroerende zaken van niet betalende debiteuren. Kortom de gerechtsdeurwaarder verricht voor u het gehele incasso-traject van A tot Z. Van de eerste sommatie-brief tot en met de afwikkeling na beslaglegging. Aan Schmitz Booms gerechtsdeurwaarderspraktijk zijn naast 2 kandidaat-deurwaarders, een

gerechtsdeurwaarder en een juriste, 7 medewerkers verbonden die juridische en incasso-opdrachten uitvoeren door geheel Nederland. Per 1 oktober a.s. verhuist het kantoor van Terborg naar Doetinchem alwaar de praktijk wordt voorgezet aan de Havenstraat 128. Ook is per genoemde datum de benoeming van Bas Booms als gerechtsdeurwaarder een feit.



Geurink & Partners Advocaten

Testrijder mr. R. (Rogier) Stam is advocaat bij Geurink & Partners Advocaten te Doetinchem, een advocatenkantoor dat zich richt op middelgrote en kleine ondernemingen en particulieren. Binnen een team van vijf advocaten richt hij zich met name op de brede ondernemingsrechtelijke praktijk en het faillissementsrecht, waartoe hij -evenals zijn collega's- met regelmaat door de Rechtbank Zutphen als curator wordt benoemd.

Hiernaast wordt er door de advocaten van Geurink & Partners regelmatig opgetreden in (o.a.) huur-, arbeids-, straf- en familierechtzaken.

U kunt bij Geurink & Partners Advocaten terecht voor juridisch advies en juridische procedures op de meest voorkomende rechtsgebieden. De bereikbaarheid van de advocaten, korte lijnen en een goede persoonlijke relatie met de cliënten zijn belangrijke kernwaarden van Geurink & Partners, naast uiteraard tradi-

tionele waarden als vakkundigheid, betrouwbaarheid en onafhankelijkheid. Geurink & Partners Advocaten is gevestigd in Doetinchem aan de Kerpelseweg 16 (7001 CG Doetinchem) en bereikbaar via 0314-328040 of info@geurinkenpartners.nl.



Terborgse HandelsOnderneming

Groot en sterk in de verkoop van nieuw en gebruikt kantoormeubilair en magazijn-inrichting. De volgorde nieuw en gebruikt klopt al jaren niet meer, want we verkopen veel meer gebruikt materiaal dan nieuw. Door de economische situatie van de laatste jaren (recessie is zo'n rotwoord), zijn veel inkopers en ondernemers nog kritischer geworden. Liever 2e hands kwaliteit, dan nieuwe goedko-

pe import. MVO (maatschappelijk verantwoord ondernemen) is al 23 jaar heel gewoon bij de Terborgse HandelsOnderneming en al haar klanten. Al vanaf de start in 1989 laten we gebruikte stoelen (die technisch in orde zijn) opnieuw bekleden, bureauframes opnieuw in een moderne kleur spuiten, en vervangen we de gebruikte buro-bladen door een nieuw blad. Op deze manier is het niet alleen voor startende ondernemers, maar ook voor gevestigde bedrijven mogelijk

om voor een nette prijs super-kwaliteit te kopen.

Om uzelf te overtuigen bent u van harte uitgenodigd onze showrooms in Terborg, Huissen of Apeldoorn te bezoeken. Maar kijk eerst eens op www.terborgse.nl, en verbaas u over het enorme aanbod.



Terborgse HandelsOnderneming



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

Onafhankelijk lijfblad voor Porsche liefhebbers

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

PORSCHE
SCENE **LIVE**

“you can go your own way!”
fleetwood mac



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



Bloemankamp bv

www.bloemenkamp.nl



**BMW maakt
rijden geweldig**



PLEZIER BIJ BLOEMENKAMP IS 80% NIET BIJTELLEN.

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

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

BMW EfficientDynamics
Minder emissie. Meer vermogen.

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