



RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 31 | NUMMER 2 | MEI 2015

BUSINESS®

Coverstory AccountantZ

Vernieuwende ondernemers voor het MKB

Samen naar een circulaire economie

Zakenautotestdag
Met blinkende bolides door de regio

Nationaal
Frits Spangenberg:
'Alles draait om wendbaarheid'



www.rspmakelaars.nl
RSP

DE NIEUWE
BMW 2 SERIE GRAN TOURER
VANAF 6 JUNI TE ZIEN
IN ONZE SHOWROOM



BMW maakt
rijden geweldig



UW
GEVOEL
ZEGT,

Onze service is speciaal voor
iedere klant, op maat gemaakt.

Kennis en ervaring;
daar draait het bij ons om.

UW
VERSTAND
ZEGT,



Het gevoel begint als u in de nieuwe BMW 2 serie Gran Tourer stapt. De eerste premium compacte auto met 7 zitplaatsen. Het interieur is luxe én naar uw gevoel in te delen, dus ook voor gezinnen met kinderen. Het sportieve rijden gecombineerd met de fraaie styling zal u zowel zakelijk als privé aangenaam verrassen.

Met ons maakt u een verstandige keuze, persoonlijk en vooruitstrevende service, want voor ons is iedere klant een bijzondere klant. Met trots, de beste actieve service van Waardenburg en omstreken.

SAMEN ZEGGEN ZE,
STORY WAARDENBURG

WWW.BERTSTORY.NL

VOORWOORD



Zitten = het nieuwe roken

Eindelijk zijn de dagen met zomerse temperaturen aangebroken. Een moment voor veel mensen om eens kritisch naar hun lijf te kijken en vol goede moed de sportschool in te duiken.

Hoewel voor veel mensen 'er goed uit willen zien' de grootste motivatie is om te gaan bewegen, zou je ook beslist om een andere reden extra gemotiveerd moeten zijn om uit je stoel te komen. Zo blijkt ook verderop in het artikel dat gaat over het belang van bewegen. Hierin wordt langdurig zitten het nieuwe roken genoemd. Wanneer je veel zit, lijken er veranderingen op te treden in bijvoorbeeld insulineniveaus, insulinegevoeligheid en plasmavetten in het bloed. Dit verklaart mogelijk het vergrote risico op diabetes type 2 en hart- en vaatziekten. Toch wel iets om van te schrikken, vooral wanneer je je bedenkt dat een werkdag voor het gros van de Nederlanders uit zittende werkzaamheden bestaat, tot wel negen uur per dag! Het inlassen van beweegmomenten is dus geen overbodige luxe.

Voor het magazine *body.LIFE*, waar ik tevens hoofdredacteur voor ben, zag ik onlangs op de fitnessbeurs FIBO in Keulen diverse inventieve oplossingen hiervoor. Zo waren er zelfs bureaus met een loopband, waardoor je al lopend je werkzaamheden op je laptop kon uitvoeren en daardoor toch beweegt zonder dat het al te veel moeite kost. Voor veel mensen misschien nog een ver-van-mijn-bed-show, maar volgens de fabrikant een doorslaand succes op de werkvloer. Bij het uittesten van het product bij diverse bedrijven, begonnen werknemers 'm na een tijdje te missen, wanneer de loopband verhuisde naar een collega en al gauw wilden ze niet meer zonder, zo werd mij verteld. Maar ook zonder investeringen kunt u uw personeel aan het bewegen krijgen. De trap nemen in plaats van de lift, naar een collega lopen in plaats van bellen, dit zijn dingen die niets kosten en makkelijk realiseerbaar zijn. Ik moest zelf glimlachen bij het lezen van de tips in het artikel, want natuurlijk maak ik me soms ook schuldig aan gemakzucht en bel ik een collega die een paar meter verderop zit.

Na het lezen van dit artikel heb ik me dan ook voorgenomen om niet alleen maar in de sportschool te bewegen maar ook in mijn dagelijkse leven hier meer aandacht aan te besteden. Wanneer we allemaal iets meer gaan bewegen, voelt iedereen zich voortaan een stuk fitter en een fijne bijkomstigheid: zo passen we deze zomer allemaal net iets sneller in die hippe bikini of in dat mooie Italiaans gesneden maatpak ;-)

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business
Jessica@vanmunstermedia.nl



COVER:
AccountantZ

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

JAARGANG 31
mei 2015, editie 2

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

EINDREDACTIE
Hans Hooft

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

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Karim de Groot

DRUK
Balmedia

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

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.
Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op www.rivierenlandbusiness.nl, 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

COPYRIGHTS
Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.
© 2015 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

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

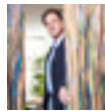
Rivierenland Business wordt uitgegeven door Rivierenland Producties BV, onderdeel van Van Munster Media Groep




van munster
media groep

- 6** AccountantZ: Vernieuwende ondernemers voor het MKB
- 13** Businessflitsen
- 14** Meetingtrends voor 2015
- 16** BOB Borrel bij restaurant RUIG
- 18** La Provence: Zakelijk ontmoeten in Franse sferen
- 19** ABM ongediertebestrijding pakt overlast bij de bron aan
- 21** Opmerkelijk
- 22** Verdiep jezelf in de spelregels
- 26** Happy!
- 27** Businessflitsen

NATIONAAL



II 'Alles draait om wendbaarheid'

Frits Spangenberg over de disruptieve economie



IV Focus op flexwerkers

Ook tijdelijke werknemers binden en boeien



VI 'Ga je nu alweer een sigaretje roken?'

Lessen van beste werkgevers

- 29** Column Robert Lagendijk
- 30** Het belang van bewegen voor je personeel
- 32** Agenda
- 33** Samen naar een circulaire economie
- 34** Aanbevolen locaties
- 35** Column TéGéTèl
- 36** Voor u gelezen
- 39** Impressie Zakenautotestdag
- 41** Testverslagen



6
‘Wij gaan voor een langdurige relatie met de ondernemer’



Een locatie moet iets toevoegen aan de bijeenkomst



‘Wij maken echt alles zelf’



In Duitsland regeert het beslissen



‘Je hoeft niet te leven als een monnik’



De meeste werkplekken nodigen niet uit om in beweging te komen



‘We blijven altijd op zoek naar verbeteringen’

AccountantZ

Vernieuwende ondernemers voor het MKB

Uit onderzoek van de Universiteit van Leiden en SRA blijkt dat de ondernemer zijn accountant het liefst in de rol van adviseur ziet in plaats van controleur. Een adviseur die ook strategisch advies geeft en bovendien de nodige branche-specifieke kennis in huis heeft. Tot zover het onderzoek en de theorie, maar de kunst is hoe je dit in de praktijk nu ook echt kan waarmaken, zo geven Aron van Doorn en Leon Zoetekouw aan. Zij hebben samen eind 2014 het accountantskantoor nieuwe stijl AccountantZ in Tiel opgericht.

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Door de sterke groei in de loop van de tijd zijn banken, accountants en administratiekantoren zich bij hun activiteiten en ondersteuning van de ondernemer vooral gaan richten op de financiële aspecten van de bedrijfsvoering en opereren daarbij vanuit hun vakgebied of doelstelling. “Andere bedrijfskundige aspecten blijven onderbelicht, terwijl het geheel de onderneming juist maakt of breekt!”, aldus Van Doorn en Zoetekouw.

Persoonlijke benadering

Van Doorn en Zoetekouw richten zich met AccountantZ op deskundig financieel en bedrijfskundig advies voor de gehele onderneming, van A tot Z. Hun passie en drive is om ondernemers te helpen hun ambities waar te maken. “Wij zijn er van overtuigd dat dit pas goed mogelijk is op basis van persoonlijk contact, het scheppen van helderheid, het creëren van eenvoud en het hanteren van korte lijnen”, belicht Zoetekouw. “Met andere woorden: we gaan voor een langdurige en persoonlijke relatie met de ondernemer. Alle aspecten van bedrijfsvoering nemen we in de beschouwing mee en worden in samenhang getoetst.”

Van Doorn noemt het een werkwijze waarbij van Inzicht naar Overzicht en van Overzicht naar Uitzicht wordt gewerkt. “Zo krijgt de ondernemer zicht op de dingen die er echt toe doen. Daardoor kunnen de bedrijfsprocessen sneller en effectiever worden ingericht waardoor de kosten voor de ondernemer dalen. Ook vraagt de markt in een steeds sneller tempo om vernieuwing en verandering, hoe speel je daar als ondernemer op in en wat zijn dan de doelen en de gevolgen? Ondernemers zouden geen ondernemers zijn als ze niet boordevol met ideeën zitten, maar met welke ga je echt aan de slag en wat betekent dat dan voor de huidige situatie en voor de toekomst?” Allemaal zaken die van cruciaal belang zijn om succesvol te zijn en te blijven. “Om dit te kunnen realiseren moet je een sparingpartner zijn en zij aan zij met de ondernemer staan”, vervolgt Van Doorn. “Met onze aanpak en werkwijze maken wij dan ook echt het verschil.” “Voor heel specifieke kennisgebieden werken wij samen met een aantal geselecteerde professionals”, geeft Zoetekouw aan. “Wij kennen hen persoonlijk en hebben meestal al eerder met hen succesvol samengewerkt. Zij hebben een diepgaande kennis van hun

vakgebied en een jarenlange ervaring met aantoonbare succesvolle resultaten.” In principe richt AccountantZ zich op bedrijven tot circa 50 medewerkers, maar door de persoonlijke, effectieve en snelle aanpak weten ook grotere ondernemingen AccountantZ inmiddels te vinden.

Vernieuwend van A tot Z

Zoetekouw en Van Doorn leerden elkaar kennen tijdens hun studietijd. Van Doorn studeerde af als controller aan de Hogeschool van Utrecht en volgde daarnaast diverse fiscale en vakgerichte opleidingen. Hij deed ruime ervaring op als relatiebeheerder bij accountantskantoren, maar ook als controller en financieel manager bij diverse MKB-bedrijven. Zoetekouw werkte voor verschillende gerenommeerde landelijke en regionale accountantskantoren en heeft ruim 15 jaar ervaring als accountant en bedrijfsadviseur/-coach voor familie- en MKB-bedrijven. Sinds mei 2013 is hij voorzitter van de afdeling Centrum van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA). Samen startten ze eind 2014 AccountantZ in Tiel. “Onze visie op wat een ondernemer werkelijk



O U W E H A N D S D I E R E N P A R K R H E N E N . . .

Maakt van uw evenement een avontuur!

Ouwehands Dierenpark Rhenen is meer dan een bijzonder dierenpark. Het is namelijk de perfecte locatie voor bijvoorbeeld een seminar, vergadering, productpresentatie, bruiloft of een fantastisch personeelsfeest. De prachtige centrale ligging in de bosrijke omgeving van de Grebbeberg maakt de locatie geheel uniek!

Ouwehands Dierenpark beschikt over meerdere locaties met variabele indeling en ontvangstcapaciteit: elk met zijn eigen sfeer. Hierdoor kunnen de gasten de locatie kiezen welke geheel bij het gezelschap én de gelegenheid past. Van standaardarrangementen tot een programma op maat... Alles is mogelijk in Ouwehands Dierenpark!

Nieuw

Wist u dat u in Expeditie Berenbos, een bijzondere ervaring rondom de bruine beren en wolven, uw zakelijke gasten kunt ontvangen in het pittoreske dorp Karpatica? Ook kunt u kiezen voor een avontuurlijke start van uw evenement in de Burcht. Tevens is in Gorilla Adventure, het grootste gorilla-avontuur van Europa, een nieuwe eventlocatie gevestigd. Deze ruimte is uitermate geschikt voor een zakelijke bijeenkomst of een feestelijke borrel. Vanuit Gorilla Adventure is er direct zicht op de gorilla's wat de locatie uniek maakt! Durft u het aan?

Net even anders...

"De culinaire mogelijkheden bij Ouwehands Dierenpark zijn uiteenlopend van een gevulde lunchrugtas voor een frisse parkwandeling, tot een uitge-

breid driegangendiner of een luxe buffet. Een bijeenkomst, gezinsdag, gala of filmpremière? Wij hebben het allemaal al georganiseerd. De combinatie van een prachtig dierenpark en de bijzondere locaties maakt Ouwehand perfect voor uw evenement." Aldus Ellen Meerenburgh van de afdeling Sales.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de afdeling Sales via **telefoonnummer 0317 650 200** of per e-mail sales@ouwehand.nl.



**Nieuw:
Gorilla Adventure**



Leon Zoetekouw AA

Leon heeft ruim 15 jaar ervaring als accountant en bedrijfsadviseur/-coach voor familie- en MKB-bedrijven. Hij helpt deze bedrijven met hun zakelijke uitdagingen en dagelijkse kwesties met betrekking tot belasting, rapportage, waardering, financiering en groei. Vooral de combinatie van enerzijds accountancy en anderzijds bedrijfskunde in zowel opleiding als werkervaring maakt het mogelijk om ondernemingen in zijn geheel te beschouwen. Leon is sinds mei 2013 voorzitter van de afdeling Centrum van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA).



nodig heeft om succesvol te zijn en hoe je dat helpt te realiseren voor een schappelijke prijs kwamen direct overeen”, blikt Zoetekouw terug. “Binnen AccountantZ bundelen we onze krachten: vakmanschap, creativiteit en praktische instelling en niet te vergeten, onze gezamenlijke ervaring van ruim 30 jaar.”

Bedrijfsovernames

AccountantZ helpt de ondernemer in elke fase van het ondernemerschap, bij de start, de verdere ontwikkeling en uitbreiding, maar ook wanneer een ondernemer besluit te stoppen.

“Door onze kennis op financieel en fiscaal gebied kunnen we bedrijfsresultaten voor ondernemers eenvoudig vertalen en hen goed adviseren en begeleiden bij de strategische keuzes”, zegt Van Doorn. Bij veel strategische beslissingen speelt bedrijfswaardering een belangrijke rol. Ook deze kennis hebben wij in huis.”

“Ik heb de opleiding TiasNimbas gevolgd”, vertelt Zoetekouw. “De opleiding voor de praktische vaardigheden van bedrijfswaardering nieuwe stijl. Bij bedrijfswaardering gaat het om het toekomstig verdienvermogen van een bedrijf. Vanaf de start tot de verkoop help ik direct mee en zorg ik voor het juiste kompas om op te sturen.”

Ontwikkelingen en trends in accountancy

De trends en ontwikkelingen binnen de accountancy worden door Zoetekouw en Van Doorn op de voet gevolgd. Het is de verwachting dat in de komende tijd veel van het ‘standaard’ werk verder wordt geauto-

matiseerd en als diensten via het internet worden aangeboden.

“Daar staat tegenover dat vrijwel alles, of het nu gaat over pensioenen, fiscaliteit, arbeidsrecht en de kracht van de sociale media, steeds complexer wordt en je kunt als ondernemer nu eenmaal niet overal verstand van hebben”, benadrukt Van Doorn.

“Deze ontwikkelingen geven ons het vertrouwen dat onze vernieuwende aanpak om de onderneming als één geheel te beschouwen en de tijd te nemen voor persoonlijk contact, een juiste keuze is. Ondernemers helpen hun ambities waar te maken, dat is de kern waar het om draait en werkelijk behoefte aan is.”

“Actief zijn op internet, het actuele nieuws kritisch volgen en deze informatie op een toegankelijke manier beschikbaar stellen voor (potentiele) klanten wordt steeds meer gewaardeerd en wordt daarmee ook steeds belangrijker om je te onderscheiden”, vult Zoetekouw aan. “Wij omarmen dan ook het principe ‘Kennis is Macht, Delen is Kracht’. Wij nodigen u graag uit om een kijkje te nemen op onze site www.accountantz.nl. Op korte termijn lanceren wij ook onze app waarmee wij klanten steeds verder en beter van dienst kunnen zijn.”

Wilt u ook het vernieuwend ondernemen in accountancy ervaren, neem dan snel contact op.

AccountantZ helpt u graag verder om uw ambities waar te maken. ■

AccountantZ

Kersenboogerd 13 - 4003 BW Tiel
0344 -700212 - www.AccountantZ.nl



Aron van Doorn BEc

Aron is afgestudeerd als controller aan de Hogeschool van Utrecht en heeft daarnaast diverse fiscale en vakgerichte opleidingen gevolgd. De afgelopen 15 jaar heeft hij ruime ervaring opgedaan als relatiebeheerder bij accountantskantoren, maar ook als controller en financieel manager bij klein en groot MKB-bedrijven. Door deze werkzaamheden op administratief en organisatorisch gebied, als ook zijn bestuurlijke nevenactiviteiten, is Aron een uitstekende en betrouwbare gesprekspartner voor de MKB-ondernemer.

GREEN&FUN TESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Rivierenland Business de Green&Fun testdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 11 juni is het weer zover. Dan zullen de nieuwste Green&Fun auto's door onze trouwe lezers worden getest. We sluiten deze enerverende testdag af met een heerlijk diner, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in de regio Rivierenland? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 11 juni. Surf naar www.rivierenlandbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Tot ziens op de Green&Fun Testdag



www.rivierenlandbusiness.nl

“Wij helpen u graag met...”



Cloud & outsourcing
Big data & gegevensbenutting
Besparen & optimaliseren
Digitalisering
All-in ICT-services
Portalen
3D-printing & projectie
Benutting Office 365
Hosted & mobiele telefonie

Helpdesk & beheer
Smartphones & tablets
Security & backup
ICT-strategie
Werkplekapparatuur
Bedrijfssoftware
Mobiel werken
ICT-infrastructuur
Softwareontwikkeling

ASPECT ICT
Ieder detail bekijken!

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

Nuttige informatiesessies

12 mei | Aan de slag met de ICT-strategie

ICT is een steeds belangrijker hulpmiddel in ieder bedrijf en organisatie. Hoe zet u het juiste ICT-gereedschap in om nog productiever te zijn en efficiënter te werken?

14 mei / 25 juni / 17 september | Productief op kantoor en onderweg (met Office 365)

Met Office 365 biedt Microsoft een enorm krachtig cloud platform. Het omvat online bestandsopslag en de bekende Office applicaties, maar ook e-mail, chat, videovergaderen, samenwerken en documenten delen. Hoe kan Office 365 u helpen om efficiënter te werken en de dienstverlening naar klanten te optimaliseren?

26 mei | Apps - workshop

Het gebruik van apps op mobiele apparaten heeft een enorme vlucht genomen. In deze sessie nemen we u mee van idee naar een bruikbare app. En dat in minder dan een uur.

9 juni | Big data & gegevensbenutting

Haal meer uit uw bedrijfsdata en neem de juiste beslissingen. Veel bestaande software bevat een schat aan informatie. Leer en krijg ideeën wat u daarmee zou kunnen.

25 juni | Internet of things. Wat? Hoe?

Wat over het algemeen bedoeld wordt is dat allerlei apparatuur op het internet worden aangesloten. Vaak met als doel om de besturing op afstand te doen of gegevens te verzamelen. We staan stil bij de mogelijkheden, voordelen en eigenschappen hiervan.

Meld u aan op aspect-ict.nl
of via uw contactpersoon

Toegang
gratis

ZOEKT U VERKOELING?

Onze airco's bieden één
oplossing voor meerdere ruimtes,
van slaapkamer tot kantoor.



Nu met
***GRATIS**
WIFI-besturing
door middel van uw
mobiele telefoon!

OOK VOOR ANDROID TELEFOONS
*informeer naar de voorwaarden
bij één van onze adviseurs

VK **VAN KEMPEN**
AIRCO-CENTRE

koelen/verwarmen
zuiveren/ventileren
bevochtigen/ontvochtigen
klimaatbeheersing

WWW.AIRCOCENTRE-TIEL.NL • T 0344 - 65 05 20

ADVIES & SUPPORT

"Een goed en eerlijk advies kost tijd!"



TeGeTèl
Telecom • ICT Specialist



Jurgen Sliker,
Account Manager

Lees mijn column op pagina 35 | tegetel.nl

Do's IT services

Efficiënter werken?
Maak kennis met Tablet Forms

Da's Tablet Formulieren

- Uw formulieren digitaal beschikbaar
- Gebruiksvriendelijke invoermethoden
- Optielijsten, schets en tekenvelden
- Foto's en audio opnamen toevoegen
- Handtekening en veel meer!




Da's IT services by
Gildenstraat 30 | 4143 HS Leerdam
Contact: ☎ +31 3456 22210 | www.dasit.nl



Authorised Partner



Service gerichte transport en logistiek. Dat is waar wij voor staan!

Uw Italië en Benelux specialist



G. van Doesburg Int. Transport B.V.
Bossekamp 2 | 5301 LZ Zaltbommel | The Netherlands
T +31 (0) 418 65 15 15 | F +31 (0) 418 65 22 29
I www.doesburg-transport.nl | E info@doesburg-transport.nl



Member of the GD-iTS Group



worldwide transport and freight forwarding

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen
T. (0345) 57 13 19
geldermalsen@flynth.nl
www.flynth.nl

FLYNTH

Ondernemen inspireert.



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

Meer informatie: www.altijdssoftwareparaat.nl



ASPECT® | ICT

Ieder detail bekeken!

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

BUSINESS FLITSEN



AVRI TEKENT WEER VOOR VIJF JAAR SCHOON APPELPOP

Avri is al jaren een van de grotere sponsors van Appelpop. Ook de komende vijf jaar zal Avri het Appelpop-terrein tijdens en na het festival schoon opleveren. Stichting Muziekstad Tiel (SMT), die Appelpop jaarlijks organiseert, en Avri hebben hier een overeenkomst voor gesloten. Avri maakt als een van de hoofdsponsors dit grootste, gratis, tweedaagse popfestival van Nederland mede mogelijk.

Vorig jaar heeft Avri 14.000 kilo aan onder meer plastic bekertjes, glas en papier van het terrein verwijderd. Het afval van het evenement wordt

zoveel mogelijk gescheiden. Dit maakt hergebruik van grondstoffen voor nieuwe producten mogelijk.

Vanuit het motto 'Samen werken aan een schoon Rivierenland' en de betrokkenheid bij de inwoners van regio Rivierenland, steunt Avri graag lokale maatschappelijke initiatieven en goede doelen. Zo kan het afval dat vrijkomt bij markten en braderieën met een non-profit doelstelling, gratis naar het Grondstoffenpark in Geldermalsen.

NVWA KAN VOORTAAN FORS HOGERE BOETES OPLEGGEN

De omzetafhankelijke boetes die de NVWA op grond van de Warenwet aan bedrijven kan opleggen, worden verhoogd van 4.500 euro naar maximaal 81.000 euro.

De wijziging van de Warenwet voorzag in een verhoging naar 81.000 euro, maar een meerderheid in de Tweede Kamer steunde het amendement van Kamerlid Dijkers om de maximale boete verder te verhogen. De over-

wegingen van Dijkers luiden dat 4.500 euro voor praktisch alle bedrijven in Nederland goedkoper is dan voldoen aan volksgezondheidseisen. Een boete van 81.000 euro is voor grote bedrijven echter nog steeds goedkoper en alleen de nu aangenomen boetehoogte is afschrikwekkend genoeg om bedrijven te dwingen zich aan de volksgezondheidseisen te houden, zo stelt Dijkers in het amendement.

NETWERKGIDS NEDERLAND LANCEERT HET MOTORSPORT BUSINESS CENTRE

Het Motorsport Business Centre helpt organisatoren in de motorsport extra (commerciële) meerwaarde te bieden aan sponsors, gasten, zakenrelaties, leveranciers.

Motorsport is al sinds de vorige eeuw de ideale kraamkamer voor nieuwe innovaties, maar vooral voor zaken doen. In deze tijden is het voor veel coureurs, teams, circuits en ander organisatoren nog steeds een uitdaging om sponsors te werven en behouden. Het vermelden van een naam op een voertuig en online media is effectief, maar vaak niet voldoende. Bedrijven verwachten echter sneller een return on investment als men sponsoring overweegt.

De budgetten voor sportmarketing nemen af en de alternatieven voor bedrijven zijn legio.

“Netwerken tijdens motorsport evenementen en bijeenkomsten is een must. Mensen doen zaken met elkaar en niet met bedrijven. Een gesprek voeren is voor de meeste mensen geen probleem, het behalen van concrete commerciële en kennisdoelstellingen is een vak apart. Netwerken is een vak en geen bijzaak. Het Motorsport Business Centre biedt maatwerk in Netwerk Activiteiten, om bezoekers op een ludieke en waardevolle manier met elkaar te verbinden. Zo kunnen alle betrokken organisaties op korte en lange termijn van de motorsport

blijven genieten” aldus Rens Tanis, oprichter van het Motorsport Business Centre en Netwerkgids Nederland.

Naast de netwerkactiviteiten bieden zij een online Sponsor Showroom met een overzicht aan sponsormogelijkheden in de motorsport. De online community op Facebook is een gratis marktplaats voor het in- en verkopen van sponsorcontracten, producten en diensten en natuurlijk het uitwisselen van ervaringen. Voor meer informatie en de complete Netwerk Agenda gaat u naar: www.motorsportbusiness-centre.com.



Meeting trends voor 2015

Wat wil de gast?

Voor 2015 zijn al verschillende trends en ontwikkelingen naar voren geschoven. Zowel de locaties als de meeting- en eventplanner zouden hiermee rekening moeten houden, willen zij geslaagde bijeenkomsten blijven organiseren voor tevreden opdrachtgevers.

Een aantal eisen waar in het verleden al steeds meer aandacht aan werd besteed, lijkt definitief hun doorbraak te hebben gerealiseerd. Eén van die trends is – je kunt er nu echt niet meer om heen – duurzaamheid. Dit speerpunt zal in de toekomst een steeds belangrijker criterium worden bij de keuze van een locatie. Een manier om bijeenkomsten verder te verduurzamen, is het organiseren van hybride bijeenkomsten waar-

door faciliteiten voor digitale interactie zoals aansluitingen voor webcams noodzakelijk worden.

Een trend die met duurzaamheid samenhangt, is de focus op gezondheid. Waar gasten in hun dagelijks leven steeds vaker stilstaan bij het maken van verantwoorde keuzes op het gebied van voeding, stellen zij steeds vaker de eis dat ook tijdens bijeenkomsten hier aandacht aan wordt besteed. Het gaat dan

niet alleen om het vervangen van zoete en hartige zonden zoals koekjes en kroketten voor gezonde, voedzame alternatieven, maar ook om het effect van gezonde voeding op lichaam en geest. Bij de keuze voor ingrediënten dient de locatie rekening te houden met de seizoenen en kwalitatief goede ingrediënten te gebruiken waarvan de oorsprong kan worden achterhaald. Biologische catering lijkt hiermee de uitkomst te zijn. Wanneer een locatie dan ook nog eens midden in de natuur is gelegen, wordt het gezonde, duurzame imago extra versterkt.

Service

Hoewel duurzaamheid haar rol lijkt te hebben verankerd, is er een aspect dat altijd de hoofdrol zal spelen: de prijs-kwaliteitverhouding. Als gevolg hiervan wordt transparantie steeds belangrijker, en daarmee zal ook

de vraag naar all inclusive arrangementen toenemen. Opdrachtgevers willen graag meteen duidelijkheid over het prijskaartje en niet na afloop met extra kosten worden geconfronteerd. De vraag naar transparantie komt ook terug bij andere aspecten van het oriëntatieproces. Men wil de beschikbaarheid kunnen controleren en een sfeerimpressie van de locatie kunnen bekijken.

Een facet dat van grote invloed is op de verhouding tussen prijs en kwaliteit is de geboden service. Die service moet al goed zijn vanaf het eerste contactmoment, waarbij snel en adequaat reageren, proactief meedenken en een klantvriendelijke houding de voedingsbodem vormen voor een positieve beoordeling en een gast doen besluiten daadwerkelijk voor een bepaalde locatie te kiezen. Die service en betrokkenheid moet ook tijdens de bijeenkomst worden gehandhaafd. Locaties zullen zich wellicht genoodzaakt zien om hoger opgeleid personeel aan te nemen en om bijzondere producten op de kaart te zetten. Ook is het belangrijk dat locaties zich verdiepen in hun gasten en hun doelgroep door middel van een goede marketingstrategie weten te bereiken. En vergeet ook niet om adequaat in te spelen op goede en slechte beoordelingen, want tegenwoordig is een mening via social media zo gelezen door een groot publiek.

Verrassen

Duurzaamheid en goede service zijn dus belangrijk, maar de locatie zelf moet ook spot on zijn. Een slecht onderhouden of gedateerd interieur kan een opdrachtgever doen besluiten meteen om te keren, ook al was het gesprek aan de telefoon nog zo prettig. Ook een goede bereikbaarheid per OV en voldoende parkeerplaatsen zijn praktische eisen waar niet aan getoemd kan worden. En wanneer de kamers vies zijn, de bedden niet comfortabel liggen of het geluidsniveau van de kamer te hoog is, zal een opdrachtgever ook niet terugkomen. Een locatie moet iets toevoegen aan de bijeenkomst en bij voorkeur origineel en onderscheidend zijn zodat gasten worden verrast en hun nieuwsgierigheid wordt gewekt. Mede vanwege die wens maken steeds meer soorten locaties hun entree op de MICE-markt. Waar men vroeger vooral was aangewezen op hotels en enkele kastelen, kan er tegenwoordig worden vergaderd in een ketelhuis, gefeest in een graansilo of een presentatie worden gehouden in een monumentale boerderij.

Connected society

RAI Amsterdam is eveneens met trends bezig. De locatie publiceerde eind 2014 het RAI Insights trendrapport 'Hoe zijn evenementen veranderd in 2017'. In dit rapport wordt gesteld dat in 2017 evenementen zullen zijn veranderd vanwege de veranderende behoeften van de gast en de manier waarop zij contact leggen. Zij vormen als het ware een connected society. Zo wordt het online en offline delen van informatie voor, tijdens en na bijeenkomsten steeds gebruikelijker. Mede daarom is het voor stakeholders essentieel dat de manier waarop gasten deelnemen, ervaren en bijdragen aan een bijeenkomst wordt gemonitord. Verder neemt het aantal intercontinentale bezoekers aan internationale bijeenkomsten toe. Deze bezoekers verwachten internationale maatstaven gecombineerd met lokale elementen. Een derde trend is de veranderende dominante cultuur, waarbij onder andere authenticiteit, duurzaamheid en betekenisvolle ervaringen steeds belangrijker worden en de combinatie van business en leisure steeds vaker wordt gemaakt.

Transitie

Partijen in de MICE-branche doen er volgens dit rapport verstandig aan om in te springen op deze trends. De belangrijkste trend is de transitie van een bijeenkomst, dat voorheen vooral als een manier om mensen samen te laten komen werd beschouwd, tot een samenkomst die waarde creëert doordat een fysieke ontmoeting wordt gecombineerd met online mogelijkheden. Het fysieke samenkomen

blijft essentieel, virtuele applicaties zorgen voor een extra verrijking en waardedoelstelling. Voor professionals in de branche wordt het daarom essentieel om te investeren in zowel de meerwaarde van een fysieke ontmoeting als de impact die de bijeenkomst er buitenom heeft.

Om meerwaarde voor bezoekers van fysieke bijeenkomsten te creëren, zijn verschillende aspecten in te zetten. Het trendrapport noemt onder andere de rol van een bijeenkomst als matchmaker voor, tijdens en na het event, het verhogen van de positieve ervaring door middel van technologie zoals hologrammen maar ook de inzet van robots. Ook een dedicated programma voor de virtuele bezoekers draagt bij de beleving van de (online) gasten. Een persoonlijk congres- of evenementenprogramma met een persoonlijke route of een virtuele tas waarbij gasten zelf kunnen bepalen waarmee ze deze willen vullen, zorgt ervoor dat een bijeenkomst op individueel niveau kan worden toegespitst.

Om beter in te kunnen spelen op de wensen van bezoekers van congressen, evenementen en andere bijeenkomsten is het voor locaties en opdrachtgevers essentieel om goed naar de markt te blijven luisteren, de ontwikkelingen te volgen en vooral de samenwerking met andere partijen op te zoeken. Volgens de RAI is co-creatie hierbij het toverwoord. Misschien hoog tijd om die connecties via de online rolodex LinkedIn eens echt aan te gaan spreken? ■





Noteer in uw agenda!

BOB Borrel bij restaurant RUIG

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240, danny@vanmunstermedia.nl of Kathy van der Horst kathy@vanmunstermedia.nl

8 juni

De regiobladen Utrecht Business, Rivierenland Business en Vallei Business organiseren op maandag 8 juni aanstaande gezamenlijk een Business Ontmoet Business (BOB)-Borrel bij restaurant RUIG te Utrecht. Om dit nieuwe gezamenlijke initiatief een feestelijk tintje te geven, hebben we deze avond een hele bijzondere special guest. Standupcomedian Tom Sligting zal zijn opwachting maken.

Uiteraard zullen deze avond nog meer interessante sprekers het publiek weten te vermaken. Meer informatie hier over vindt u binnenkort bij het BOB nieuws op onze site bob.valleibusiness.nl.

Restaurant Ruig bevindt zich op een centrale locatie, tussen het Beatrix Theater en Jaarbeurs Utrecht. Zoals u van ons gewend bent wordt u getrakteerd op een welkomstdrankje. Daarnaast kunt u genieten van een walking dinner met diverse specialiteiten. Men gebruikt uitsluitend biologische producten van lokale leveranciers.

Inschrijven is kosteloos, maar wel verplicht. U kunt zich inschrijven via de site: bob.valleibusiness.nl. Heeft u nog geen account en/of bent u nog geen BOB-lid? Dan mag u zich kosteloos inschrijven en eenmalig kosteloos deelnemen. Heeft u dat al eens gedaan? Neem dan contact op met: Danny Toonen (Danny@vanmunstermedia.nl) of Kathy van der Horst (Kathy@vanmunstermedia.nl) en bespreek vrijblijvend de mogelijkheden voor een lidmaatschap.





De BOB Borrel maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on-/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland. www.rivierenlandbusiness.nl

Benieuwd naar BOB?

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

WAT IS BOB?

Business ontmoet Business (BOB) is het ondernemersplatform van de regionale Business-magazines. Iedereen die een bedrijf vertegenwoordigt, is welkom. Een bedrijf dat lid is, mag alle BOB-bijeenkomsten bezoeken. Daarnaast zijn leden welkom op relevante forums, masterclasses en thematische sessies van Business. Met BOB Midden-Nederland kunnen ondernemers uit de regio's Utrecht, Vallei en Rivierenland hun netwerk vergroten. Een eenmalige kennismaking is gratis. Daarna is het lidmaatschap verplicht; de kosten bedragen 250 euro per jaar. Hiervoor zijn bij elke bijeenkomst een welkomstdrankje en de culinaire invulling inbegrepen. Meer weten? Kijk op bob.valleibusiness.nl of bob.valleibusiness.nl of neem contact op met Danny Toonen (danny@vanmunstermedia.nl) of Kathy van der Horst (kathy@vanmunstermedia.nl). Zij zijn telefonisch te bereiken via 024-3738505.



Bijdragen aan BOB

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

La Provence Zaltbommel

Zakelijk ontmoeten in Franse sferen



Aan de rand van de oude binnenstad van Zaltbommel, bij de ingang van de historische stadswallen, bevindt zich restaurant 'La Provence'. Dit restaurant van Luc van Iersel is gevestigd in een monumentale villa uit 1860. Doordat het op korte afstand gelegen is van de A2, is het tevens een ideale ontmoetingsplaats voor zakelijke bijeenkomsten.

Sinds jaar en dag is La Provence een begrip in Zaltbommel en omgeving. Maar inmiddels komen de gasten van heinde en verre om te genieten van de gerechten die geïnspireerd zijn op de ambachtelijke Franse keuken. In de huiskamerachtige sfeer voelt iedere gast zich er direct thuis.

“Wij onderscheiden ons door het maatwerk dat wij kunnen bieden”, vertelt Luc enthousiast. “Door de ambachtelijke keuken en de kleinschaligheid kan er ingespeeld worden op de individuele wensen van de gast. In grotere organisaties is dit vaak niet mogelijk omdat er alleen met vaste recepturen gewerkt wordt. Wij maken echt alles zelf, van de broodjes en de bitterbal tot de bonbon bij de koffie. Zelfs het uitbenen van het vlees doen wij zelf.”

Vergaderingen

Naast zakelijke lunch- en dinerafspraken leent La Provence zich uitstekend als locatie voor vergaderingen, recepties of brainstormsessies. Zo is er een geklimatiseerde vergaderzaal met rondom daglicht en zijn er diverse presentatiemogelijkheden in de private diningroom. “Maar vergeet ook onze kookworkshops niet.

Ook wijnproeverijen en wijnspijsworkshops behoren hier tot de mogelijkheden.”

“Wij kunnen een culinaire invulling op maat serveren”, vervolgt Luc. “Zo werken wij bijvoorbeeld samen met de Gasthuiskapel, dat gevestigd is in een prachtig historisch gebouw in Zaltbommel. Hier kunnen groepen tot 125 personen terecht. Wie denkt dat maatwerk per definitie kostbaar is, zal bij ons positief verrast worden. Juist doordat we werken met een korte logistiek resulteert dit in beheersbare kosten.”

Catering

Wie in eigen omgeving wil genieten van de culinaire hoogstandjes die La Provence te bieden heeft, kan gebruik maken van de catering van het restaurant. “Van een belegd broodje tot een compleet verzorgd zakelijk diner op locatie, alles is mogelijk. Om aan te geven dat ons niets te gek is: ooit hebben we een groot culinair festijn op locatie voor 164 gasten verzorgd met een 14-gangen plate service. Een hele uitdaging om in één middag bijna 2300

culinaire gerechten te serveren.”

Luc en zijn team wijken graag af van de geijkte catering. “Zo werken wij met verswaren en niet met half- of volfabrikaten.

Bovendien werken wij volgens de code van eer van Eurotoques. Dit betekent onder andere dat producten uit de streek onze voorkeur verdienen, we duurzaam omgaan met energie en we koken naar eer en geweten.”

Door middel van Les Beaux de Provence wordt de jaarkalender van La Provence aan de gasten gepresenteerd. “Hiermee bereiden we onze klanten voor op wat er komen gaat in de seizoenen, zoals Oosterscheldekreeft of asperges. Zo kunnen zakelijke gasten die afspraken hebben met internationale klanten deze kennis laten maken met de mooie seizoensproducten die Nederland te bieden heeft. Wij zetten ons graag in voor het behouden van nationale en culinaire tradities.”

www.la-provence.nl

Twitter: laprovencezalt



ABM ongediertebestrijding pakt overlast bij de bron aan

'Geef ze niet de kans om binnen te komen!'

Door de zachte winter en droge zomer van 2014 is de ratten- en muizenpopulatie in Nederland de afgelopen maanden flink gegroeid en dit merken ook veel ondernemers. Maar hoe hou je ze buiten de deur? "Je moet ze niet de kans geven om binnen te komen", aldus Marcel Berends van ABM ongediertebestrijding uit Leersum.



Berends is een plaagdierspecialist in hart en nieren. Zo werkt hij al 22 jaar in de plaagdierbestrijding door heel Nederland en vierde hij op 15 februari het 5-jarig bestaan van zijn eigen bedrijf. Niet alleen mag hij zich tot één van de 17 plaagdierbestrijders in Nederland met een KPMB-keurmerk (Keurmerk Plaagdier Managementbedrijven) rekenen, maar kwam hij bovendien landelijk in het nieuws toen hij in 2002 1640 ratten uit één huis in Baarn haalde. "De vrouw des huizes voerde de ratten met kippenvoer", blikt hij terug. "Zelfs wanneer zij een kommetje vlat zat te eten, zaten er ratten aan weerszijden."

Brandgevaar

Gelukkig betreft het hier volgens Berends een uitzondering. "Maar wanneer je ratten of muizen hun gang laat gaan, kan dit vervelende situaties opleveren. Denk aan brandgevaar wanneer bedradingen zijn weggevreten. Maar ook wanneer er een muis door je zaak rent, levert je dit geen goede naam op. Het is dan ook moeilijk te begrijpen, waarom er bij bedrijven zoveel bespaard wordt op plaagdierbestrijding. Het kan je namelijk je bedrijf kosten!"

Wanneer je ratten of muizen wilt bestrijden is het volgens hem belangrijk om eerst te onderzoeken waar ze binnenkomen. "Het wordt ze vaak te makkelijk gemaakt. Een muis heeft bijvoorbeeld maar een halve centimeter nodig om binnen te kunnen komen. Verder kan een verzakt tuinpad een indicatie zijn voor een kapotte riolering."

Preventie

Berends werkt volgens de IPM-norm, wat inhoudt dat er eerst gekeken wordt naar hoe de plaagdieren geweerd kunnen worden, in plaats van ze te bestrijden met gif. "Nog beter is om preventief te werk te gaan. Zo kan de klant bij mij kiezen voor een risico-analyse. De problemen die ik tegenkom, zoals bijvoorbeeld de reparatie van een gietvloer of het herstellen van een gat in de muur, kunnen eventueel door de klant zelf opgelost worden."

Trots

Volgens Berends kunnen veel mensen een voorbeeld nemen aan hoe er in de Verenigde Staten omgesprongen wordt met plaagdierbestrijding. "Soms wordt mij gevraagd mijn bus

ABM ongediertebestrijding

ABM ongediertebestrijding richt zich niet alleen op ratten- en muizenbestrijding. Ook wie last heeft van: papier- en zilversjes, wespen, kakkerlakken, houtworm, boktor, mieren, mollen, vliegen, motmuggen, spinnen, vlooiën of andere soorten ongedierte die overlast veroorzaken, kan contact opnemen met Marcel Berends om een plan van aanpak te bespreken. Bovendien heeft Berends een eigen webshop: www.webshophousehold.com. Hier zijn onder andere Spaanse muizenvalen verkrijgbaar, maar ook allerlei andere producten die nergens anders te vinden zijn.

een paar straten verderop te zetten. In de Verenigde Staten plakken ondernemers juist een sticker op de deur om te laten zien dat ze er trots op zijn dat ze iets aan plaagbestrijding doen. Ik hoop dat het in Nederland ook ooit zo ver komt!"

www.abmongediertebestrijding.nl

GRATIS!!!

Door uw doelgroep gezien worden, is een vak apart!
Weet u niet precies wat u aan moet met uw
Marketing & Communicatie?

Like2movit helpt u graag met
praktische ideeën en een
perfecte uitvoering!

Bel 06-12611634 voor een
kennismakingsgesprek.



www.like2movit.nl



**“Office 365, altijd up-to-date
ICT-gereedschap zonder
grote investeringen.”**

Meer informatie: www.altijdsoftwareparaat.nl



Ieder detail bekijken!

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



Prinses Beatrixstraat 2 B • 4151 CE Acquoy
T. (0)345-570714 • info@lesballons.nl

WWW.LESBALLONS.NL



**REINIGINGSMACHINES
WIM DE KOCK**



Heuvelstraat 2T1 - 4181 PT Waardenburg - 0418 651 785
info@wimdekok.nl - www.wimdekok.nl

We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam
T 010 247 6666 W www.balmedia.com

 **BalMedia**

OPMERKELIJK



ACTION MAAKT ONGELUKKIGE 'TYPEFOUT' IN KINDERBOEK

Op Facebook ging begin mei een foto rond van een opmerkelijke tekst in kinderboek 'Met de bus naar zee', dat te koop is bij Action. De titel van het korte verhaaltje over een beer en een mug, 'een pik in de bil', zou een cruciale letter missen. De eigenaar van het kinderboek kan wel lachen om de typefout. "Oeps Action, hoe leg ik mijn 6-jarige dochter dit uit?", schrijft de moeder op de facebookpagina van de winkel. Ook verder in het verhaal wordt prik nog twee maal zonder r geschreven. Waardoor er zinnen als 'O nee! Een pik van de mug! In de bil van beer!' ontstaan. Action reageerde sportief op het Facebookbericht van de moeder. "Een foutje inderdaad Michelle, alleen vrouwelijke muggen prikken," aldus een medewerker van het webcareteam, afsluitend met een smiley. (Bron: AD)

CHINEES BEDRIJF TRAKTEERT 6400 WERKNEMERS OP REIS FRANKRIJK

Het Chinese bedrijf Tiens Group Company bestond onlangs 20 jaar. Reden voor een feestje vond eigenaar Li Jinyuan. Hij boekte een vier daagse vakantie voor een gedeelte van zijn werknemers. 140 hotels in Parijs werden geboekt en hij nam 6400 van zijn 12000 werknemers mee naar de Europese hoofdstad. De Chinese invasie bewoog zich voort in 160 gehuurde bussen en bezocht onder meer het Louvre. Daarna trokken ze naar de Côte D'Azur waar ze het Guinness Book of Record voor menselijke keten verbraken. Nadat ze het record hadden gevestigd, konden ze uitrusten in één van de 79 vier- en vijfsterren hotels in Cannes en Monaco. Li Jinyuan had daar 4760 kamers geboekt. De hele reis kostte Li Jinyuan bijna 33 miljoen euro. 13 miljoen daarvan werd besteed in Parijs, de andere 20 in Nice, Cannes en Monaco. (Bron: RTL Nieuws)



MCDONALD'S OMARMT BOERENKOOL

In een poging om meer klanten te trekken die gezond willen eten gaat McDonald's gerechten aanbieden met boerenkool. De doodgewone boerenkool, in het Engels 'kale' geheten, is in de VS al een tijdje populair onder gezondheidsfanaten en hipsters. Het wordt er gezien als superfood. McDonald's gaat in Canada salades verkopen met boerenkool en in een paar filialen in California test het een ontbijt met boerenkool, eiwit, kalkoen en spinazie. Of de boerenkoolgerechten ook naar Nederland komen is onbekend. De stap is opmerkelijk omdat het bedrijf in een commercial eerder dit jaar gezonde producten als quinoa, Griekse yoghurt

en boerenkool juist nog belachelijk maakte. "Dit zal nooit boerenkool zijn", zegt de commentaarstem in die reclame als er wordt ingezoomd op de sla op een Big Mac. De grootste fastfoodketen ter wereld presenteerde onlangs teleurstellende cijfers. Het aantal bezoekers loopt wereldwijd fors terug. De nieuwe topman kondigde deze week een nieuwe strategie aan om weer te groeien. Hij wil van McDonald's een "modern, vooruitstrevend hamburgerrestaurant" maken. Daar hoort dus blijkbaar ook boerenkool bij. (Bron: NOS)

Jan Temmink, CMP BV

Verdiep jezelf in de spelregels

Met de oosterburen zo dicht in de buurt hebben ondernemers in de grensregio zichzelf misschien al wel eens afgevraagd of zakendoen met Duitse ondernemers een optie voor hen is. De Duitse economie doet het immers goed en mede door de inspanningen van het koninklijk echtpaar en diverse organisaties worden er veel kansen gecreëerd voor Nederlandse ondernemers om de grenzen letterlijk te gaan verkennen. “Maar daarvoor is het wel essentieel om je te verdiepen in de spelregels van de Duitse manier van zakendoen”, aldus Jan Temmink van CMP BV.

Jan Temmink is gespecialiseerd in het tot stand laten komen van commerciële handelsbetrekkingen tussen Nederlandse en Duitse bedrijven. Met zijn bedrijf CMP BV helpt hij bedrijven onder andere met het genereren van leads, online-leadgeneratie en marktontwikkeling. Samen met Jolanda Luimes schreef hij het praktische handboek ‘Starten in Duitsland’ over de grootste valkuilen bij de entree op de Duitse markt. Temmink kan dus met recht een Duitsland-expert worden genoemd en heeft in de loop der jaren al heel wat Nederlandse bedrijven bij grote partijen in Duitsland geïntroduceerd.

Temmink kent echter ook een aantal minder succesvolle voorbeelden van bedrijven die zelf de sprong waagden. Dat begint al bij de voorbereiding. “80% van de potentiële business met Duitsland gaat mis op taal en cultuur”, vertelt Temmink. “Als je zaken wilt doen met een Duits bedrijf is het essentieel dat je klantgericht denkt, handelt en spreekt. Dat is een hele switch voor een Nederlander. Het begint met het winnen en opbouwen van vertrouwen. Dit doe je door naar een bedrijf toe te reizen voor een gesprek. Duitsers waarderen dit zeer als je die moeite neemt. Als je een-

maal daar binnen bent, moet je alle aspecten van je product paraat hebben, inclusief techniek, dienstverlening, prijsstelling en leveringsvoorwaarden. Nederlanders hebben de neiging om aan de hand van het eerste gesprek alles nog even concreet uit te tekenen en de juridische aspecten later uit te werken. In Duitsland zit je echter direct bij de directeur aan tafel en die heeft als doel ‘schakelen’. Het woord overleg is ‘killing’ in hun bedrijfscultuur; de Duitse directeur wil beslissen. Wat je ook niet moet doen, is te makkelijk over dingen heenstappen met antwoorden zoals ‘das kriegen wir schon hin’. Een Duitse ondernemer wil meteen ‘to the point’ komen en alles vastleggen in een contract.”

Onderscheidend vermogen

Volgens Temmink hoeft de Nederlandse nationaliteit ‘an sich’ van een bedrijf absoluut geen nadeel te zijn voor een geïnteresseerd Duits bedrijf. “Ook de sector waarin je actief bent is minder belangrijk voor de kans van slagen. Het gaat erom dat je een uniek product of dienst hebt waarmee je je kan onderscheiden op de Duitse markt en toegevoegde waarde kan bieden in de productieketen. Dan gaan de deuren voor

je open. Ook richting de media en tijdens congressen kan je met een onderscheidend product je voordeel behalen. Je krijgt dan namelijk eerder free publicity of wordt gevraagd om een lezing te verzorgen. Afstanden maken overigens niet uit. Als een Duits bedrijf in het zuiden van het land een goede toeleverancier kan vinden in een noordelijke deelstaat, dan laat hij zich niet afschrikken door het aantal kilometers.”

Online oriëntatie

Vorbereiding is dus essentieel. “Online kan je met de juiste Duitse zoektermen in weinig tijd heel veel nuttige informatie vinden. Verder zijn er ook diverse adviesorganisaties zoals de Industrie- und Handelskammer (IHK) en zelfstandige professionals actief die je verder kunnen helpen. Je moet in ieder geval zorgen voor een goede website die is afgestemd op de Duitse markt. Dat betekent een focus op je kennis en expertise door middel van feitelijke informatie, tabellen en wat minder commerciële termen, uiteraard in correct Duits en met gebruik van de juiste vaktermen. Daarnaast loopt Duitsland enigszins achter op het gebied van online marketing. Duitsers vinden een mooie folder nog



altijd heel waardevol. Je leveringsvoorwaarden moet je in correct Duits vertalen. Bij online marketingactiviteiten ligt dit weer anders. Dan is het heel belangrijk dat je je als e-commerce bedrijf laat begeleiden door een vakkundig accountantskantoor en alles goed vast laat leggen. Ten slotte moet je je frontoffice en backoffice zodanig inrichten, dat iedereen meteen weet wat hij moet doen als er bijvoorbeeld een mail van een Duitse ondernemer binnenkomt die zo snel mogelijk antwoord wil.”

Entreestrategie

Een andere belangrijke keuze is het kiezen van de juiste entreestrategie. “In principe is het verkoopproces een kwestie van alles tot in de puntjes voorbereiden, afspraken maken, in de auto stappen en bedrijven bezoeken. Je kan immers na één gesprek al een deal hebben. Zelf hanteer ik die methode ook voor mijn eigen klanten. Maar soms kunnen bedrijven dit wat te direct vinden en kiezen ze eerst voor een beursdeelname. Afhankelijk van de sector kan je er dan bijvoorbeeld voor kiezen om zelfstandig of om met een gezamenlijke stand deel te nemen aan de diverse vakbeurzen in Duitsland zoals de Hannover Messe. De beurzen in Duitsland hebben internationaal een grote naam. Daar kan je direct handelscontacten aanknopen en die proactieve houding wordt door onze oosterburen zeker gewaardeerd. Denk daarbij wel aan een investering van minstens 100.000

euro als je wilt meedoen met de grote Duitse marktleaders. En zorg ervoor dat je salesactiviteiten meteen worden voortgezet na de beurs.”

Volgens Temmink kan de Duitse markt ook worden betreden door middel van een overnameconstructie. “Dit zijn weliswaar net als in Nederland complexe processen waarbij risicomangement heel belangrijk is, maar het is momenteel wel de meest aantrekkelijke entreestrategie. De rente staat laag, dus wanneer je in staat bent om kapitaal aan te trekken om een gezond Duits bedrijf over te nemen kan je in één keer een grote klapper maken en een hoog rendement op je eigen vermogen maken. Bovendien koop je marktaandeel in de Duitse markt, hetgeen per saldo voordeliger is dan via verkoop, marketing en communicatie marktaandeel veroveren.” Volgens Temmink zijn er in Duitsland genoeg interessante bedrijven die latent of manifest te koop staan.

“Net als in Nederland is ook in Duitsland bedrijfsopvolging een groot probleem. Veel babyboomers met een bedrijf hebben hun studerende kinderen naar de grote steden zien trekken. Die volgende generatie is niet bereid om voor het bedrijf terug te komen. Je ziet nu dat veel Chinese partijen deze bedrijven over willen nemen. Een Duitser verkoopt echter liever aan een Nederlander omdat die culturen beter matchen.” Deze bedrijven zijn onder andere te vinden op speciale databanken. Ook zijn wij als

adviseurs gericht op Duitsland in staat om in het Duitse netwerk specifiek te zoeken naar een bedrijf met zwarte cijfers en een wat oudere directeur. “En dan heb je natuurlijk ook nog winstgevende bedrijven die niet te koop worden aangeboden, maar waarvan je de wat oudere directeuren wel tijdens beurzen tegen het lijf kan lopen – of bewust gaat bezoeken.”

Op gesprek

Wanneer de contacten eenmaal zijn gelegd, is het volgens Temmink belangrijk dat er ook ‘groot wordt uitgepakt’. Of anders geformuleerd: bescheidenheid past niet in de Duitse bedrijfscultuur. “Het aanstellen van een Duitse salesmanager is een flinke investering, maar het zorgt er wel voor dat je in ‘no time’ binnen bent bij een bedrijf. Als je ervoor kiest om zelf op pad te gaan, ga je bij grote partijen niets bereiken als je er een alleen een juniorverkoper (met een te kleine auto) op afstuurt. Het is belangrijk om te ‘levelen’, te zorgen dat je op hetzelfde niveau zit met je Duitse gesprekspartner. Vaak zit je met iemand aan tafel die tekenbevoegd is, zoals de directeur zelf, zodat er meteen een deal kan worden gesloten.”

Temmink geeft ook aan dat het maken van een goede eerste indruk belangrijk is. “Welke kleding je aantrekt, is afhankelijk van de sector waarin het Duitse bedrijf opereert. Wanneer je naar een groot accountantskantoor gaat, kom je strak in

Groene  Winkel

Koop nu reflecterende
isolatie van ATI



Hoog thermisch vermogen
Makkelijk te verwerken
Gratis thuisbezorgd!

0416 671 701



www.groene-winkel.nl



ALWAYS A
BETTER WAY

Voor kwaliteit en service

Kooijman

Tiel, Marconistraat 23, 0344-611400, www.kooijmantiel.nl

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

Meer informatie: www.altijdsoftwareparaat.nl



Ieder detail bekijken!

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

ACCOUNTANTS  ADVISEURS

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

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

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

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

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

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

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

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

pak. Een afspraak met de directeur van een klein machinebouwbedrijf mag je best afhandelen in een spijkerbroek met een nette colbert. Hoofdpijn voor het gesprek dient de behoefte van je potentiële klant te zijn. Stel eerst open vragen en verdiep je in degene die tegenover je zit. Wat ook altijd telt is, dat je authentiek bent, staat voor je vakgebied en zelfvertrouwen uitstraalt dat je ontleent aan je onderscheidend product en je technische en commerciële expertise. Je wordt namelijk beoordeeld op basis van je competentie, niet of je aardig wordt gevonden. Zorg dus voor een trackrecord en leg mooie opdrachten voor. Vergeet ook vooral niet om creativiteit en oplossingsgerichtheid in te brengen. Engels in plaats van Duits hoeft overigens geen probleem te zijn, maar als je de taal goed beheerst, inclusief naamvallen en jargon, heb je wel een flinke voorsprong. Het belangrijkste is dat er geen ruis in de communicatie ontstaat en dat je weet waar je over praat. Want zodra er ruis ontstaat, verdwijnt het vertrouwen en is je kans op een deal verkleind. En verder vindt een Duitser het prachtig als je een goed getimed grap in het gesprek inbrengt.”

De manier waarop Duitsers zo'n gesprek afhandelen, kan Nederlanders vaak nogal overrompelen. “Kijk er niet van op dat je na een rit van vier uur zonder koffie aangeboden te krijgen meteen ‘to the point’ moet komen. In Nederland heerst het poldermodel, in Duitsland regeert het beslissen. In het algemeen geldt: een Duitse vergadering eindigt altijd met een beslissing van de directeur. Als het niet matcht tussen twee partijen sta je binnen een kwartier buiten. Als er snel vertrouwen is opgebouwd tijdens het gesprek en die klik er wel is, dan sta je na een uur buiten met een getekend contract. Wanneer de deal doorgaat worden meteen de contracten getekend, wat meestal door de procuratiehouder wordt afgehandeld. Vooral die snelheid in het zakendoen kan in het begin moeilijk zijn om op te pakken. Kortom, een leerpunt voor ons als Nederlanders.”

Zakelijk prevaleert

Waar in Nederland veel aandacht wordt besteed aan het financiële plaatje van een zakelijke overeenkomst, hecht een Duitser zo mogelijk nog meer waarde aan de



Duitsland-experts Jan Temmink en Jolanda Luimes vertellen in het praktijkboek 'Starten in Duitsland - Vermijd de grootste valkuilen op de entree op de Duitse markt' waar je als ondernemers zeker aan moet denken als je je business uit wilt breiden naar Duitsland. Het boek van uitgeverij Het Boekenschap is te bestellen via de betere boekhandels (ISBN: 978-94-90085-60-5). Een deel van het boek staat ter inzage op www.starteninduitsland.nl.

juridische kanten van een deal. “Ook een Duitse ondernemer streeft naar vertrouwen in een zakenrelatie. Dat kun je (heel snel) opbouwen door een persoonlijk gesprek aan te gaan. Maar een Duitser wil het wel aansluitend schriftelijk vastgelegd hebben in het contract. De juridische kant van een deal is het belangrijkste.”

Dit belang van vertrouwen in de handelsrelatie werkt overigens niet door in de persoonlijke omgang met de Duitse klant. Temmink: “Het zakelijke aspect prevaleert boven privé. Tijdens een lunch of diner kan er wel een gesprek worden over sport of hobby's, maar er ontstaat enkel een interactie als je bijvoorbeeld allebei van voetbal houdt. Wanneer er op privégebied

geen crossovers zijn, blijven de contacten dikwijls puur zakelijk. Ik ken een geval waarbij er pas na een zakenrelatie van 10 jaar door de Duitse partij werd besloten om te gaan tutoyeren.”

Ondanks de nauwgezette manier van zakendoen die handelsrelaties met de oosterburen vereisen, kent Temmink veel succesverhalen van ondernemers die de sprong hebben gewaagd. “Ik hoor van hen steevast dat zij veel energie krijgen van hun handelsbetrekkingen met Duitsland. Als je eenmaal de spelregels kent en gewend bent aan de zakencultuur en de schaalgrootte, dan is het heel prettig werken.” ■

HAPPY!



Pien Koome, eigenaar Tekstbureau Pien Koome (www.pienkoome.nl)

Ik word blij van lekker eten met goede vrienden. **Theater en concerten.** Veel van de wereld zien. **Mooie zinnen in boeken.** Ruimdenkende mensen. Oesters met champagne. **Een tekst die helemaal naar m'n zin is.** Relativeringsvermogen. Zon en zee. **Fototentoonstellingen.** Taart met rood fruit. Vrienden met zelfspot/humor.

BUSINESS FLITSEN



WERKGEVERS RIVIERENLAND OP WEG NAAR INCLUSIEVE ARBEIDSMARKT

“Ik heb vooral gemotiveerde werkgevers ontmoet, die ruimte willen maken voor werkzoekenden met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dat geeft ook mij goede moed. Samen gaan we ervoor zorgen dat dit normaal wordt,” aldus wethouder Van Rhee – Oud Ammerveld (gemeente Tiel). Ze zei dit na afloop van de startbijeenkomst voor werkgevers over de Participatiewet en inclusief werkgeven.

Ruim 50 werkgevers kwamen op 21 april bij CB in Culemborg bijeen om geïnformeerd te worden over de Participatiewet en de netwerkaanpak van AAVN die werkgevers kan helpen bij het invullen van de banenafpraak. 15 werkgevers hebben zich al aangemeld voor de workshopsessies ‘Werkgevers gaan inclusief’ die AAVN de komende weken organiseert.

De doelstelling van de partijen in het Regionaal Werkbedrijf Rivierenland is om 250 banen voor de doelgroep te realiseren tot eind 2016. 170 banen bij private werkgevers en 80 in de publieke sector. Dat gaat niet vanzelf. Vandaar deze startbijeenkomst, bedoeld om werkgevers te informeren, te motiveren en vooral ook te faciliteren. Nadat wethouder Corry van Rhee – Oud Ammerveld (gemeente Tiel) de middag opende, informeerde Kim Schumacher (projectleider Werkgevers gaan inclusief bij AAVN) de deelnemers over de Participatiewet en de banenafpraak banen uit het Sociaal Akkoord. Waarbij werd ingegaan op wat het voor werkgevers betekent. Ingeborg van der Werk (personeelsmanager CB) vertelde hoe zij succesvol mensen uit de doelgroep inzetten bij CB. Daarna was het woord aan David Westerlaken, talent behorend tot de doelgroep. Hij vertelde de aanwezige werkgevers over zijn talenten en wat werk voor hem betekent. Tijdens de break out sessie daarna spraken de aanwezige werkgevers over wat zij nodig hebben om talenten uit de doelgroep goed in te kunnen zetten in hun organisatie. Ook brachten zij gezamenlijk een aantal vragen in kaart over het thema.

VAN VERZAMELAAR NAAR GLASKUNSTENAAR

Dit jaar staat de glasstad Leerdam volledig in het teken van 250 jaar glas in Leerdam. In het kader van dit jubileum heeft Kristal-Glas verzamelaar en glaskunstenaar Paul Spannenberg een bijzondere expositie. Wekelijks is Paul nu te vinden in de Glasblazerij van het Nationaal Glasmuseum Leerdam waar hij zelf de fraaiste objecten creëert. Zijn werk is zeer herkenbaar, niet alleen door het gebruik van glasscherven, maar vooral door de prachtige kleuren die in de objecten terug zijn te vinden. Veel glaskunst objecten vervaardigd door Paul zijn nu te vinden in de collecties van verzamelaars naast de objecten van zijn grote voorbeeld Floris Meydam en Willem Heesen. Paul is de weg gegaan waar menig verzamelaar van droomt en is van glasverzamelaar een glaskunstenaar geworden.

Nog tot en met 20 juni kan de expositie ‘van verzamelaar naar glaskunstenaar’ bewonderd worden in de galerie van Kristal-Glas aan de Hoogstraat45a in Leerdam.



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

Meer informatie: www.altijdsoftwareparaat.nl

ASPECT® | ICT

Ieder detail bekijken!

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

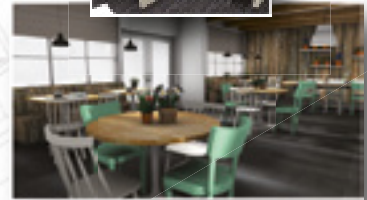
Alles voor kantoor en (thuis)werkplek



DE GIESSEN

Kantoorefficiency

Projectinrichting



**Een slim ingerichte
werkplek draagt bij aan productiviteit...
En dat mag best mooi zijn!**

www.hetkantoorvan.nu | (0184) 67 54 30 | kantoor@giessen.nl

Last van ongedierte, wij lossen het voor u op

Muizen, ratten, motten, bedwantsen, wespen of mollen.
Eén ding is duidelijk: dit ongedierte ziet u liever niet
in of bij uw huis. Signaleert u toch ongedierte in uw
leefomgeving? Dan heeft u bij Lagerwey bestrijding en
bescherming aan één telefoontje voldoende.



ongedierte

Lagerwey

bestrijding & bescherming

Fokkerstraat 18 Veenendaal

Tel. 0318 - 57 28 59

www.lagerweybv.nl

ongediertebestrijding - houtaantasterbestrijding - zwambestrijding - hittebehandeling



De zomer komt eraan!

En uiteraard letten we weer extra op ons lichaam. Gezondheid is niet het eerste waar we aan denken maar wel 'Hoe zie ik er uit?' 'Kan ik me vertonen in een korte broek?' 'Staat dit T-shirt me nog wel?' etc.

En met het mooie weer is het uiteraard gewoon heerlijk om lekker buiten te sporten en extra dingen te doen. Dus laat je zeker stimuleren door alle factoren, maar zoek vooral naar een ritme waarin je het gewoon gaat volhouden. Want gezond leven is tenslotte een levenswijze en een houding. Het zegt erg veel over jezelf hoe je met je lichaam om gaat. Uiteraard hoef je niet te leven als een monnik. Maar je gezondheid is toch wel erg belangrijk, of toch alleen als er iets met je aan de hand is? Zorg voor de lange termijn goed voor jezelf en begin eerst met het laten staan van slechte dingen. Daarna kun je op gezette tijden jezelf verwennen met dingen die je heerlijk vindt, maar niet gezond zijn. En zeker als het even duurt voordat je leukere dingen neemt, zijn ze extra lekker en dan zou het logisch zijn om nog maar de helft te nemen van wat je normaal

doet. Waar komt het nu precies op neer?

- Discipline voor jezelf om goed voor jezelf te zorgen!
- Topprestaties neerzetten doe je alleen op termijn als alles klopt en je ergens naartoe kunt werken. En dat betekent ook werken aan lichaam en geest.
- Uiteindelijk kun je dan zeggen dat je controle hebt over je eigen lichaam! Want dat is wat heel veel mensen niet hebben: controle.

Wil je dat veranderen en nog meerdere aspecten van je leven en levensstijl aanpakken?

Kijk eens naar Helweek en laat door ons een programma voor jou op maat maken en stel je doelstellingen vast! ■

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

Het belang van bewegen voor je personeel

TEKST JOHN VAN HEEL

Gezonde werknemers zijn fitter en gezonder en minder vaak ziek. Voldoende bewegen is een onderdeel van een gezonde leefstijl en draagt bij aan een goede gezondheid. De richtlijn voor gezond bewegen is minimaal 150 minuten per week bewegen en of sporten, dat is 30 minuten per dag minimaal, maar 60 minuten is aan te bevelen.



Werknemers die voldoende bewegen dragen bij aan de vitaliteit van een bedrijf en zijn beter en duurzamer inzetbaar. Deze werknemers zijn fitter en gezonder (fysiek en mentaal), hebben minder overgewicht, hebben tot 50% minder risico op diabetes type 2, hebben minder kans

op allerlei chronische ziekten/aandoeningen en zijn minder vaak ziek.

Zitten: het nieuwe roken

De laatste paar jaar is er ook steeds meer bekend geworden over de nadelen van langdurig zitten. In je lichaam vinden

continu omzettingsprocessen plaats (metabolisme) om voedingsstoffen om te zetten naar energie en suikers en vetten af te breken. Bij langdurig zitten lijken er veranderingen op te treden in bijvoorbeeld insulineniveaus, insulinegevoeligheid en plasmavetten in het bloed. Dit verklaart mogelijk het vergrote risico op diabetes type 2 en hart- en vaatziekten. Langdurig zitten wordt al 'het nieuwe roken' genoemd. Tot de eeuwwisseling waren wetenschappers zich niet bewust van de gezondheidsrisico's van te veel zitten, maar wel van die van te weinig matig intensief bewegen. Studies daarna toonden echter aan dat er in het lichaam potentieel schadelijke biochemische veranderingen optreden als gevolg van langdurig en ononderbroken zitten, ook bij mensen die voldoende bewegen volgens gezondheidkundige richtlijnen. Daarom komt er, bovenop de Nederlandse Norm Gezond Bewegen (30 minuten per dag) een advies bij: namelijk om gedurende de dag niet te lang te zitten en het stilzitten regelmatig te onderbreken met zogenoemde beweegmomentjes. Iedereen die door de dag heen regelmatig langer dan een uur achter elkaar zit, is gebaat bij het inlassen van beweegmomentjes.

Meer bewegen op het werk

Een werkdag bestaat voor een groot deel van de beroepsbevolking uit zittende werkzaamheden. Vaak tot wel negen uur per dag, een enorme belasting voor je lichaam. De meeste werkplekken nodigen niet uit om in beweging te komen en vallen daarmee onder de categorie 'statische' werkplekken. Het inlassen



Wie is John van Heel?

John van Heel is oprichter en directeur van EFAA opleidingen en initiatiefnemer van Bewegen is Medicijn, Leefstijlclub en het Leefstijl-



en Preventie netwerk Nederland. John startte met ondernemen in 1983 met een sport- en fitnesscentrum in Weert. Samen met zijn vrouw Regina begon John in 1989 EFAA opleidingen en congressen voor trainers, personal trainers en coaches en een opleidingstraject voor ondernemers en managers in de richting van ISO certificering en (vanaf 2012) Fit!vak preventiecentrum certificering. In 2003 startte John met zijn team aan de ontwikkeling van een leer- en doe portaal waar opvoeders, coaches, diëtistes, beweegbegeleiders, maar ook geïnteresseerde consumenten een online cursusreeks kunnen volgen naar Beweeg- en Leefstijlcoach (Leefstijlclub). Vanuit dit portaal is in 2012 en 2013 gewerkt aan een uniek beweegcoach programma (FitCoach), wat reeds op meer dan 50 locaties actief is in Nederland, en de invulling van het Nationaal Afslankplan, wat mensen een blauwdruk geeft om gezond en duurzaam op goed gewicht te komen en blijven www.bewegenismedicijn.nl / www.leefstijlclub.nl / www.efaa.nl

van bewegementjes doorbreekt het langdurig zitten. Het is een van de manieren waardoor werknemers bewust leren omgaan met hun gezondheid en waar de werkgever baat bij heeft. Mensen die hun dagelijkse zittijd flink beperken hebben gunstigere bloedwaarden en een kleinere buikomvang dan mensen die dat niet doen.

Bewegementjes dragen dus bij aan een betere gezondheid! Daartegenover staat onder meer dat mensen die veel en langdurig zitten grotere kans hebben op diabetes type II ('ouderdoms'-suikerziekte) en op overgewicht. Daarnaast hebben ze meer kans om eerder te overlijden.

Nieuw advies

Het inlassen van bewegementjes in het werk is een nieuw advies voor werknemers die tijdens hun werk langdurig zitten. De boodschap: iedereen die door de dag heen regelmatig langer dan een half uur achter elkaar zit, is gebaat bij het inlassen van bewegementjes. Een voorlopige vuistregel vanuit NISB (Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen):

Onderbreek het zitten één keer per half uur voor minimaal twee minuten. Het belangrijkste daarbij is opstaan en de benen in actie brengen.

Het belangrijkste van de bewegementjes is dat ze het langdurig zitten onderbreken. Dat kan bijvoorbeeld één keer per half uur gedurende minimaal twee minuten. En in die twee minuten is het belangrijk dat de benen in actie komen. Dit mag matig intensief zijn, maar ook licht intensieve activiteiten zijn goed. Denk daarbij aan traplopen, staand vergaderen en telefoneren of lunchwandelen. Het inlassen van bewegementjes doorbreekt het langdurig zitten;

- Staand telefoneren
- Naar een collega lopen in plaats van mailen
- De trap nemen in plaats van de lift
- Staand of wandelend lunchen
- Gaan staan als een collega aan het bureau komt voor kort overleg

Actiever werken

Het gebruik van een sta-zit werkplek zorgt voor de nodige afwisseling. Dit levert een belangrijke bijdrage aan het verminderen van zitgedrag, voorkomt rugklachten en geeft je energie. Heel veel meubelleveranciers hebben zit-sta bureau's. Maar denk ook aan statafels om aan te overleggen, dit kan al een hele mooie eerste stap zijn. Wist je dat staand vergaderen vaak sneller gaat dan zittend en dat staan bovendien de creati-

viteit en concentratie bevordert? Wil je het nóg dynamischer maken, denk dan aan aanschaf van één of enkele fietsbureaustoelen.

Zitten op een bal of op een dynamische kruk/stoel is een optimale training voor het versterken van je onderrug. Dit zorgt voor een actieve houding, het lichaam zoekt namelijk constant naar de juiste balans. Er komen steeds meer producten op de markt om actiever te werken.

Wil je als werkgever dus werk maken van duurzame inzetbaarheid en een bijdrage leveren aan de gezondheid van je personeel, laat ze meer bewegen, met name ook gedurende de dag.

Kijk op www.nisb.nl naar het dossier 'Gezonde werkplek'.

AGENDA



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijks tijdschrift voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



SPANJE MAGAZINE

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

Prijs: € 3,59 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

magazine.nu

DE DIGITALE KIOSK



26 mei - 12:30-13:30

Apps – workshop / Aspect I ICT

Meer informatie/ inschrijven: www.aspect-ict.nl

27 mei - 13.00-18.00

Zakendoen in het Verenigd Koninkrijk /

Congrescentrum Meeting District Nieuwegein

Meer informatie/inschrijven: www.kvk.nl

2 t/m 4 juni - 13.00-21.00

Maritime Industry 2015 / Evenementenhal Gorinchem

Meer informatie/inschrijven: www.evenementenhal.nl

2 juni - 16.30-19.00 uur

Road2Germany veriepingssessie 1 / KvK Amsterdam

Meer informatie/inschrijven: www.kvk.nl

8 juni

BOB Midden Nederland / RUIG Utrecht

Meer informatie/inschrijven: www.rivierenlandbusiness.nl

9 juni - 12:30 - 13:30

Big data & gegevensbenutting / Aspect I ICT

Meer informatie / inschrijven: www.aspect-ict.nl

9 juni - 15.30-19.30

Greenport Gelderland gaat internationaal Kvk /

Nationaal Fruitpark Ochten

Meer informatie/inschrijven: www.kvk.nl

25 juni - 13:00 - 14:00

Internet of things, wat moeten we daar nu mee? /

Aspect I ICT

Meer informatie / inschrijven: www.aspect-ict.nl

25 juni / 17 september - 11:30 - 12:30

Productief op kantoor en onderweg

(met Office 365) / Aspect I ICT

Meer informatie / inschrijven: www.aspect-ict.nl

Regionaal Centrum Technologie Rivierenland

Samen naar een circulaire economie

De Werkgroep Recycling, geïnitieerd door Regionaal Centrum Technologie Rivierenland (RCT), heeft na een half jaar brainstormen het project succesvol afgerond. Jurgen Ooms, van advies- en ingenieursbureau Tauw, een adviesbureau dat gespecialiseerd is in milieu-advies en duurzame ontwikkeling van de leefomgeving, blikt meer dan tevreden terug. "Met name de interactie tussen de deelnemers en ons als adviesbureau maakte de bijeenkomsten geslaagd."



Joost Kuijer: "Het leuke is dat de recyclingfilosofie draagvlak heeft bij alle medewerkers van Grand Duet."



Jurgen Ooms: "Met name de interactie tussen de deelnemers en ons als adviesbureau maakte de bijeenkomsten geslaagd."



Stephan Lupker: "We blijven altijd op zoek naar verbeteringen en bekijken nu wat we met de reststromen van fruitafval kunnen doen."

"Van de zes deelnemers aan de werkgroep kwamen er drie uit de voedingsmiddelenindustrie en drie uit de bouw. Ze zijn al ver in hun duurzaamheidsdenken en willen samen naar een circulaire economie. Dat is niet alleen een uitdaging, maar ook nodig. Alle bedrijven hebben een quick scan uitgevoerd die duidelijk maakte om welke afvalstromen en welke hoeveelheden het gaat binnen hun bedrijf. Binnen de werkgroep zijn we eerst gaan kijken hoe je met minder of andere grondstoffen kunt produceren om afval te reduceren. Daarnaast keken we hoe ondernemers binnen hun eigen bedrijf of via externe verwerkers materialen kunnen hergebruiken. Als adviseurs gaven we vanuit onze kennis en ervaring aan wat je met dat afval zou kunnen doen. We denken out of the box, dus ook aan oplossingen die aanvankelijk minder voor de hand liggen."

Recycling

Eleonora Swart van RCT Rivierenland gaf de aanzet en regelde de financiering voor de werkgroep en verbindt daarmee ondernemers

om gezamenlijk tot innovatie te komen. Stephan Lupker, één van de deelnemers, is algemeen directeur van FruityLine uit Ochten dat gespecialiseerd is in het produceren van versgeperste vruchten- en groentesappen, fruitnectars en smoothies en deze binnen en buiten Europa verkoopt. "Ik vind het onderwerp recycling interessant en juist binnen een gemêleerde werkgroep deel je kennis met elkaar. Bij Fruity Line waren we altijd al bezig om juist aan het begin van het productieproces afval te reduceren. Zo hebben we bijvoorbeeld dozen aangepast waarin sinaasappels aankomen, waardoor er meer in een container kunnen. Dat scheelt transport, het is dus beter voor het milieu, maar de sinaasappels zelf worden er ook goedkoper door. We blijven altijd op zoek naar verbeteringen en bekijken nu wat we met de reststromen van fruitafval kunnen doen."

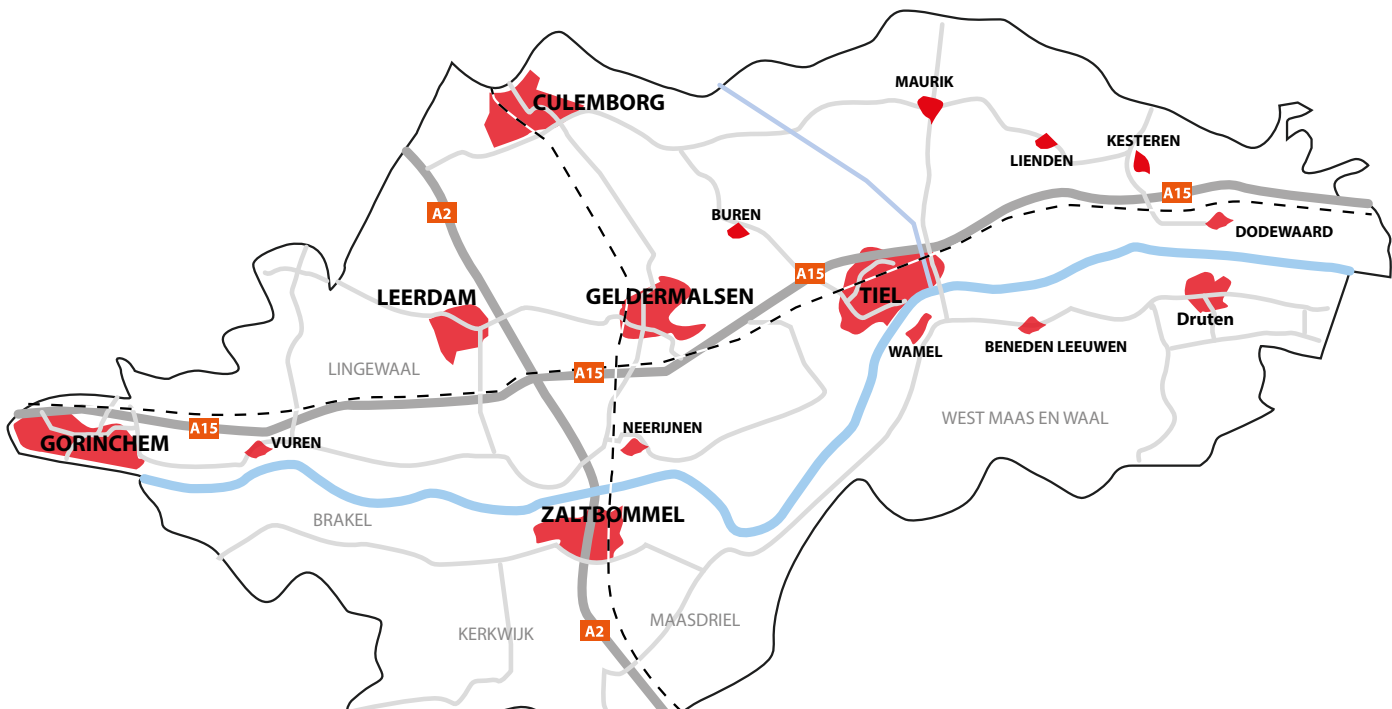
Draagvlak

Ook Joost Kuijer, plant manager van Grand Duet in Beuningen dat diepgevroren bakkerij-

producten op de internationale markt verkoopt, is geïnspireerd geraakt door deelname aan de werkgroep recycling. "We zijn ons nu nog bewuster hoe we met minder grondstoffen een beter rendement kunnen krijgen en tegelijkertijd milieubewust bezig kunnen zijn. Een aantal zaken hebben we al doorgevoerd, zoals het formaat van de producten aanpassen, waardoor er minder afgesneden wordt. Wat altijd overblijft is deeg, bloem en afgesneden korsten. Dat ging eerder al naar de diervoederindustrie, maar we maken er nu ook crackers van. Het leuke is dat de recyclingfilosofie draagvlak heeft bij alle medewerkers van Grand Duet: iedereen is geënthousiasmeerd en medewerkers komen nu ook zelf met ideeën."

Mede mogelijk gemaakt door bijdragen van de provincie Gelderland en het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.

Aanbevolen locaties



Restaurant Zalen De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen

T 0487-591234
E info@detweelinden.nl
W www.detweelinden.nl



(H)eerlijk Eten · Stijlvol Feesten · Luxe Overnachten

Meent 57 · 4141 AB Leerdam · T 0345-618 393
E info@hetoudeposthuys.nl · W www.hetoudeposthuys.nl



Van der Valk Hotel Tiel

Laan van Westroyen 10
4003 AZ Tiel
T 0344 - 62 20 20

F 0344 - 61 21 28
E tiel@valk.com
W www.hoteltiel.nl



Gasterij "de Os en het Paard"

Deilsedijk 73-75
4158 EG Deil

T 0345-651 613
E info@osenpaard.nl



Tijd als succesfactor

Men zegt vaak, de tijd vliegt en dat is ook echt zo! Regelmatig zit ik in de auto op weg naar huis, de dag te evalueren. Ik probeer dan op een rijtje te zetten wat ik die dag wel, maar vooral wat ik niet gedaan heb. Vaak moet ik dan constateren dat ik niet overal aan toegekomen ben. Daar kan ik me soms vreselijk aan irriteren, boos zijn op mezelf, ik had me nog zo voorgenomen...Een gebrek aan focus noemt onze salesmanager dat!

Het logische gevolg van géén focus ken ik inmiddels ook! Dan moet ik 's avonds alsnog aan de bak: mail beantwoorden, uitwerken van belanalyses en het opstellen van offertes.

Bijna iedere dag opnieuw neem ik het me voor: focus en efficiënt plannen! Niet eerst naar een afspraak in Leiden om vervolgens naar Tiel te rijden. Ik kan u zeggen; het gaat steeds beter! In de afgelopen drie jaar buitendienst, waarvan twee jaar bij TéGÉTèl, heb ik ervaren dat tijd een belangrijke succesfactor is, ja zelfs een drager van mijn persoonlijk resultaat!

De verkoop van een Telecom- en/of ICT-dienst is geen snelle verkoop. We hebben wel degelijk tijd nodig om onze klanten deskundig te helpen! Vaak zijn er meerdere bezoeken nodig. Er dient veel (voor)onderzoek gedaan te worden en je houdt natuurlijk rekening met wensen én eisen van de klant. Een goed en eerlijk advies kost gewoon tijd!

Goed omgaan met de beschikbare tijd is dus een succesfactor in de sales. Het zorgt ervoor dat ik de juiste aandacht aan de klant kan geven en mijn afspraken tijdig kan nakomen. Daarvoor benut ik zelfs de tijd in de dagelijkse file voor de brug bij Gorinchem. Zo heeft de file op de A27 toch nog iets positiefs!

■ Jurgens Sliker
Accountmanager TéGÉTèl
www.tegetel.nl



100% Aftrekbaar!

De nieuwe WKR (werkkostenregeling) is per 1 januari voor iedereen ingegaan. De afgelopen jaren mochten bedrijven hier nog apart voor kiezen, maar dat is nu voorbij. Veel werkgevers vrezen nu dat bepaalde personeelskosten niet meer aftrekbaar zijn, maar dat valt gelukkig wel mee.

Ten eerste is 1,2% van de loonsom sowieso volledig aftrekbaar en dat is al snel €400,00 per medewerker. Daarnaast is bijvoorbeeld een personeelsfeest buiten deze regeling nog steeds 100% aftrekbaar als ze een zakelijk karakter hebben. Holland Evenementen Groep speelt hier slim op in. "Bij ons vallen teamuitjes altijd onder teambuilding, waardoor ze 100% aftrekbaar kunnen zijn", vertelt Patrick Janssen, directeur/eigenaar van de Holland Evenementen Groep enthousiast. "Al dit soort bedrijfsuitjes hebben namelijk een zakelijk karakter als het als bedrijf ondernomen wordt en dat is de stelling van de belastingdienst."

Expeditie Poolcirkel

Ook in de winter biedt Holland Evenementen Groep diverse arrangementen om het oude jaar feestelijk af te sluiten en het nieuwe jaar sprankelend te beginnen: smaakvolle kookworkshops, Winter WipeOut, TukTuk Winter Rally, Expeditie Poolcirkel, de Da Vinci Code en Mission Siberia. Er is een ruim aanbod met voor ieder wat wils!

Het advies van Patrick Janssen is dan ook "Gewoon lekker blijven ondernemen die uitjes! Er is niets zo belangrijk als te blijven investeren in je eigen team. Als teamleden elkaar beter leren kennen buiten het werk om, dan komt dat niet alleen ten goede aan de sfeer, teamspirit en samenwerking, maar je krijgt er als werkgever ook enorm veel voor terug!" ■

www.hollandeg.nl

Gedoe management

Gedoe is pas gedoe als jij er gedoe van maakt.

In eerste instantie, als je het boek doorbladert, lijkt het een soort wetenschappelijke verhandeling over het brein. Maar bij nader inzien is het verhaal dat Frank Schurink vertelt, zeer leesbaar. Met name omdat het zoveel herkenbare elementen bevat. Want wie ergert zich nu nooit aan collega's, werk, echtgeno(o)t(e) enzovoort? In de inleiding geeft Schurink al aan: wat voor de één gedoe is, is voor de ander een uitdaging, een leuke taak om de dag te vullen. Een leuke samenvatting is: gedoe management is omgaan met gedoe zodat je er geen last meer van hebt.

Naast deze staan er nog veel meer kreten in het boek, en wellicht is het even doorbijten om het gehele boek door te nemen – maar het is zeker de moeite waard en zal voor velen een eye-opener zijn.

- Uitgeverij: Haystack, www.haystack.nl
ISBN: 9789461261076
Uitvoering: Gebonden
Omvang: 160 pagina's
Prijs: €16,50 euro



Meer verkopen met je webshop in 60 minuten

Niet voor digibeten, dat is de eerste indruk die we kregen bij het bekijken van het boekje van beide schrijvers. Zeker omdat veel mensen tegenwoordig voor zichzelf beginnen en een webshop starten, zou het handig zijn om in ieder geval een verklarende woordenlijst in het boekje op te nemen. De heren gaan er blijkbaar van uit dat iedereen weet wat clickrates zijn, SEO, en organische zoektochten. Ben je wel op de hoogte van wat al die termen inhouden, dan is het best een nuttig boekwerk, met praktische tips en suggesties om een succes te maken van je webshop. Of je dat in 60 minuten gaat redden, ligt dus ook een beetje aan jezelf.

- Uitgeverij: Haystack, in samenwerking met Frankwatching.com
ISBN: 9789461261090
Auteurs: Roman Markovski en Dennis Vreeke
Uitvoering: Paperback en e-book
Omvang: 160 pagina's
Prijs: 12,50 euro



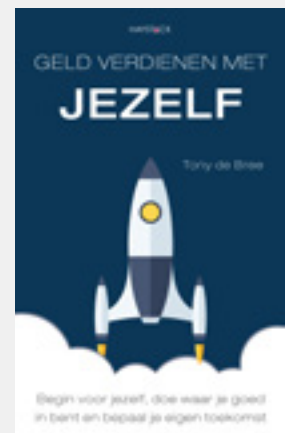
Geld verdienen met jezelf

Begin voor jezelf, doe waar je goed in bent en bepaal je eigen toekomst

De auteur van dit boek, Tony de Bree, is niet de eerste de beste ondernemer die wat ervaringen aan het papier toevertrouwt. Als ex-bankier was hij jarenlang verantwoordelijk voor het beoordelen van dot-com-ondernemers en succesvolle startups. De Bree weet dus waar hij het over heeft, en al klinkt het verhaal op de omslag als de zoveelste publicatie vol met kretologie over hoe je rijk kunt worden, de 'Tony's Gouden Regels voor Succes' hebben wel degelijk raakvlakken met de echte zakenwereld. In het voorwoord echter waarschuwt hij al: het overstappen van een vaste baan naar zelfstandig ondernemer zal niet van een leien dakje gaan.

In overzichtelijke hoofdstukken en zeer leesbare teksten geeft De Bree praktische tips voor de (startende) ondernemer.

- Uitgeverij: Haystack, www.haystack.nl
ISBN: 9789461261083
Auteur: Tony de Bree
Uitvoering: Paperback en e-book
Omvang: 240 pagina's
Prijs: €18,50 euro





RIVIERENLAND

ZAKENAUTOTESTDAG



Met blinkende bolides door de regio

Het is voorjaar, dat betekent dat traditiegetrouw de Zakenautotestdag weer op de agenda staat. Op een van de eerste, echt lekkere lentedagen trof iedereen elkaar bij La Provence in Zaltbommel, het start- en eindpunt van onze jaarlijkse toertocht.

FOTOGRAFIE TESTVERSLAGEN
JOOST FRANKEN



Locaties:

- La Provence, Zaltbommel
- Hotel Café Restaurant De Twee Linden, Beneden-Leeuwen
- Kasteel Ophemert
- Koetshuis De Betuwe, Meteren

Tijdens de Zakenautotestdag konden de testrijders zich wederom vergapen aan het grote aanbod aan zakenauto's dat door de dealers ter beschikking was gesteld. De verschillende merken, types en uitvoeringen waren voldoende om een goede indruk te krijgen van het hedendaagse autoaanbod. Voor alle

smaken en voor iedere functie was er wel een auto aanwezig.

We begonnen de dag bij La Provence in Zaltbommel. Daar werden de dealers en testrijders gastvrij ontvangen met een kopje koffie en een heerlijk lunchbuffet. Uitgever Michael van Munster heette iedereen welkom en na een korte briefing en een groepsfoto, was het tijd om de auto's op te zoeken.

De eerste rit was naar Hotel Café Restaurant De Twee Linden in Beneden-Leeuwen, waar het gastvrije personeel voor een lekker drankje en overheerlijk hapjes zorgde. Dit was voor de testrijders ook de eerste gelegenheid om de testformulieren in te vullen.

Dealers:

- De Waal Autogroep
- Autobedrijf Hendriks
- Story Waardenburg
- Kardol Autobedrijf
- Mulders Autobedrijven
- M.C. Gerritse Tiel
- Rüttchen Automotive

De tweede locatie was Kasteel Ophemert in Ophemert. Voor de echte liefhebbers was de weg naar Ophemert een perfecte route om de auto's eens goed te testen. Veel landelijke weggetjes zorgden ervoor dat men de auto's



Deelnemers:

- Marit van der Helden, Bouwbedrijf Van der Helden
- Jordi van Riet, Carwash & Co
- Karen de Bondt, De Bondt Projectregie
- Rob Hooft, De Meerpaal Grafimedia
- Pieter Elias, Elias Wagenpark Advies
- Ruud Hartveld, Fanzonely
- Joost van Glabbeek, HAER Searts
- Alexandra van Dedem-Tielkemeijer, Kasteel Ophemert
- Rob van Beuken, Lander
- Matthijs Gorgels, Langstraat Advocaten
- Berend van Berkel, Optiteam
- Monique Koopmans, Studio Stimuli
- Chris Kemperman, WEA Accountants & Adviseurs
- Marco ter Heuren, B&M Koeriers
- Han Hamberg, Grosse Hamberg Beheer



goed aan de tand kon voelen. Heelheids aangekomen in Ophemert, werden wij ook bij Kasteel Ophemert weer voorzien van een drankje en een versnapering.

Daarnaast kregen wij van gastvrouw Alexandra ook een rondleiding door het kasteel.

Het kostte wat moeite om iedereen uit het lentezonnetje te halen, daarna vervolgden we onze route naar Koetshuis De Betuwe in Meteren.

Bij terugkomst in Zaltbommel was er nog voldoende tijd voor de testrijders

om de auto's uit te proberen waar ze gedurende de dag niet in hadden kunnen rijden. Hier werd door de deelnemers dan ook gretig gebruik van gemaakt. De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk 3-gangen diner bij La Provence in Zaltbommel. ■

Sterk met ieder merk in de zakelijke markt

Volkswagen Golf GTE 204 pk

vanaf € 37.950



uit
voorraad
leverbaar

Leaseaanbieding nu € 549 per maand

Bijtelling 7%

 **AUTOLEASE**
MIDDEN NEDERLAND www.almn.nl

ŠKODA Octavia Combi 1.6 TDI Edition

vanaf € 27.990

ŠKODA



Leaseaanbieding nu € 539 per maand

Bijtelling 20%

 **AUTOLEASE**
MIDDEN NEDERLAND www.almn.nl

Audi A3 E-tron 204 pk

vanaf € 39.700



Audi



uit
voorraad
leverbaar

Leaseaanbieding nu € 589 per maand

Bijtelling 7%

 **AUTOLEASE**
MIDDEN NEDERLAND www.almn.nl

Prijzen zijn incl. BTW en BPM, excl. kosten rijklaar maken. Leaseprijzen o.b.v. full operational lease, 48 mnd. en 20 000 km. per jaar, excl. BTW.



De Waal 50
autogroep jaar

www.dewaalautogroep.nl

Tiel - Marconistraat 13 - 0344 - 613 211
Gorinchem - Bannepoort 4 - tel. 0183 - 40 75 55
Culemborg - Rijksstraatweg 12 - 0345 - 516 211
Geldermalsen - D.J. van Wijkstraat 9 - 0345 - 571 900
Vianen - Sportlaan 5 - 0347 - 374 410
Druten - Koekoek 23 - 0487 - 597 240
Zaltbommel - Van Voordenpark 2 - 0418 - 681 222
Leerdam - Energieweg 8 - tel. 0345 - 63 80 60
ŠKODA Gorinchem - Dr. van Stratenweg 1 - 0183-641050
Audi De Waal Geldermalsen - De Ooyen 17 - 0345 - 820 020



'De Passat rijdt erg comfortabel, mede door de fijne automaat'



VOLKSWAGEN PASSAT

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LUC BEAUMONT

Monique Koopmans: "Ik vind de nieuwe Passat een mooie auto. Hij ligt ook degelijk op de weg. Zakelijk is dit een zeer representatieve auto."

Joost van Glabbeek: "De Volkswagen Passat heeft een goede indruk op me achter gelaten. Hij is representatief en mooi. De afwerking is keurig en de auto rijdt heerlijk. In mijn ogen is de prijs/kwaliteit verhouding goed."

Marit van der Helden: "Ik vind de Passat een prettige auto. Hij is comfortabel en de stoelen zijn erg fijn. Door het strakke design is het een mooie, zakelijke auto."

Ik denk dat dit voor de zakelijke rijder een hele interessante auto is."

Marco ter Heurne: De afwerking en uitrusting zijn erg goed. De prijs/kwaliteit verhouding is, mede door de bijtelling van 20%, erg goed."

Pieter Elias: "Ik vind de Volkswagen Passat een stijlvolle auto! Hij is groot en mooi en erg representatief. De aanschafprijs is vrij fors, maar daar krijg je wel veel auto voor terug."

SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen
 Model: Passat Variant
 Type: Highline
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 1.6 liter

Vermogen: 120 pk
 Koppel: 250 Nm
 Verbruik: 1 op 25,6
 Acceleratie (0 tot 100): 10,8 sec.
 Topsnelheid: 206 km/h
 Uitrusting: Digitaal dashboard,

LED verlichting, 19 inch lmv.
 Verkoopprijs: € 48.800,-
 Leaseprijs : Vanaf € 485,-
 Bijtelling: 20 %
 Vanaf prijs: € 32.090,-
 Info: www.dewaalautogroep.nl



'De auto is zeer luxe en volledig uitgerust'



AUDI A3 E-TRON

DEALER: AUDI DE WAAL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HUUB VAN ECK

Berend van Berkel: "Deze A3 is degelijk en goed afgewerkt. De auto is zeer luxe en vol uitgerust. De boost vanuit de elektromotor is erg leuk! De prijs/kwaliteit verhouding is prima, zeker door de lage bijtelling."

Marit van der Helden: "Ik vind de Audi A3 een leuke auto, het is een mooi model! Daarnaast is het rijgedrag goed en is de auto erg comfortabel. Ik vind het ook een representatieve auto."

Rob van den Beuken: "Ik heb een goede indruk gekregen van de Audi A3. Hij is een

mooie en representatieve auto. De aanschafprijs is flink, maar zakelijk is het een interessante auto vanwege de bijtelling van slechts 7%."

Chris Kemperman: "De A3 is een prachtige en zeer complete auto. Het comfort is hoog, de afwerking is mooi en het rijgedrag is heerlijk."

SPECIFICATIES

Merk: Audi
 Model: A3
 Type: e-Tron
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 1.4 liter
 Vermogen: 204 pk

Koppel: 350 Nm
 Verbruik: 1 op 58,8
 Acceleratie (0 tot 100): 7,6 sec.
 Topsnelheid: 222 km/h
 Verkoopprijs: € 49.061,-
 Leaseprijs : Vanaf € 649,-

Bijtelling: 7 %
 Vanaf prijs: € 39.700,-
 Informatie: www.audidewaal.nl



'De verhouding tussen prijs en kwaliteit is uitstekend!'



SKODA OCTAVIA

DEALER: SKODA DE WAAL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LEON WOUДА

Han Hamberg: "Ik vind de Skoda een zeer comfortabele auto, waar je ook behoorlijk sportief mee kunt rijden. Ik vind het ook een zeer representatieve auto. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is uitstekend!"

Rob Hooft: "De Octavia heeft een goede indruk op me achter gelaten. Het is een degelijke auto in de goede zin des woords. Het is een goede, ruime familieauto met een keurige prijs/kwaliteit verhouding."

Jordi van Riet: "Ik vind de Skoda een zeer nette zakenauto. De motor is prettig en de auto is netjes afgewerkt. Met deze Octavia

kun je goed voor de dag komen." Pieter Elias: "De Skoda is zakelijk een goede keus! Hij is stijlvol en degelijk met een heel goede prijs/kwaliteit verhouding."

Karen de Bondt: "De Octavia rijdt lekker makkelijk en soepel. De afwerking is ook goed. De auto is een veilige keus voor de zakelijke rijder. De verhouding tussen prijs en kwaliteit lijkt me goed."

SPECIFICATIES

Merk: Skoda	Koppel: 320 Nm	Leaseprijs : Vanaf € 697,-
Model: Octavia Combi	Verbruik: 1 op 23,8	Bijtelling: 20 %
Type: 2.0 TDI Elegance Business	Acceleratie (0 tot 100): 8,6 sec.	Vanaf prijs: € 23.660,-
Transmissie: Handgeschakeld	Topsnelheid: 216 km/h	Info: www.dewaalautogroep.nl
Cilinderinhoud: 2.0 liter	Uitrusting: Dynamic pakket	
Vermogen: 150 pk	Verkoopprijs: € 37.420,-	

Ongelimiteerd genieten De Mitsubishi Outlander PHEV Limited Edition

Rijk uitgerust met o.a.

- Dual-zone climate control met elektrische verwarming en standkachel
- Rockford Fosgate premium audiosysteem • Zwartlederen bekleding
- Mitsubishi Multi Communication System met navigatie
- Ook verkrijgbaar in: Orient Red en Tanzanite Blue
- Achteruitrijdcamera • Mitsubishi Remote Control

Alléén in 2015 nog met 7% bijtelling

Vanaf

€ 43.990,-

Exclusief bijkomende kosten à € 1.463,70

Lease v.a. € 599,-*



Brandstofverbr.: 1,9 l/100km
CO₂-uitstoot: 44 g/km

Kardol Autobedrijf

Stephensonstraat 21, 4004 JA Tiel, T. 0344 - 63 05 00

www.auto-kardol.nl



Drive@earth

* Leasen via Mobiel+ Leasing, tarief is excl. BTW en brandstof o.b.v. Operational Lease, 60 vmnd, 20.000 km/jr. Prijs incl. BPM/BTW, tenzij anders vermeld, excl. recyclingbijdrage, kosten rijklaarmaken af-Amstelveen. Afgebeeld model kan afwijken van de standaardspecificaties. De Mitsubishi Outlander PHEV wordt geleverd met 5 jaar Multigarantie/ Mitsubishi Assistance Package. Imp.: MMSN B.V., Amstelveen, contact@mmsn.nl. Wijzigingen voorbehouden.



'De Outlander is een zeer interessante zakenauto'



MITSUBISHI OUTLANDER PHEV

DEALER: KARDOL AUTOBEDRIJF
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CYRIAN VAN SAANE

Han Hamberg: "Ik ben zeer positief over de Outlander. Hij heeft een fijne instap en je hebt goed zicht rondom. Het is ook een zeer representatieve auto. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed!"

Monique Koopmans: "De Mitsubishi Outlander is een mooie, prettig sturende auto. Hij rijdt, ondanks zijn formaat, erg lekker. De aanschafprijs is fors, maar door de gunstige bijtelling is het zakelijk gezien weer een interessante auto."

Joost van Glabbeek: "Ik heb een goede indruk gekregen van de Outlander. De zit

is erg prettig. Ik moest wel even wennen aan het hybride rijden. De prijs/kwaliteit verhouding is prima, zeker door de 7% bijtelling."

Marco ter Heurne: "Door de hoge(re) zit is de Outlander een comfortabele auto. De beleving van het autorijden wordt door een hybride motor heel anders. Zakelijk is dit een zeer interessante auto, gezien de lage bijtelling."

SPECIFICATIES

Merk: Mitsubishi

Model: Outlander

Type: 2.0 PHEV Executive Edition

Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 2.0 liter

Vermogen: 203 pk

Koppel: 332 Nm

Verbruik: 1 op 17

Acceleratie (0 tot 100): 11 sec.

Topsnelheid: 170 km/h

Uitrusting: Dual-zone climate

control, 18 inch lmv

Verkoopprijs: € 43.990,-

Leaseprijs: Vanaf € 675,-

Vanaf prijs: € 39.990,-

Informatie: www.auto-kardol.nl

DE NIEUWE
BMW 2 SERIE GRAN TOURER
VANAF 6 JUNI TE ZIEN
IN ONZE SHOWROOM



BMW maakt
rijden geweldig

UW
GEVOEL
ZEGT,



Onze service is speciaal
voor iedere klant,
op maat gemaakt.

Wij zijn pas echt trots
als u tevreden bent.

UW
VERSTAND
ZEGT,



Het gevoel begint als u in de nieuwe BMW 2 serie Gran Tourer stapt. De eerste premium compacte auto met 7 zitplaatsen. Het interieur is luxe én naar uw gevoel in te delen, dus ook voor gezinnen met kinderen. Het sportieve rijden gecombineerd met de fraaie styling zal u zowel zakelijk als privé aangenaam verrassen.

Met ons maakt u een verstandige keuze, persoonlijk en vooruitstrevende service, want voor ons is iedere klant een bijzondere klant. Met trots, de beste actieve service van Waardenburg en omstreken.

SAMEN ZEGGEN ZE,
STORY WAARDENBURG

WWW.BERTSTORY.NL

Story Waardenburg Filipsweistraat 8 • 4181 CH Waardenburg • 0418 - 65710 • receptie.waardenburg@bertstory.nl
Het gemiddelde verbruik bedraagt tussen de 3,9 en 6,2 l/100 km, de gemiddelde CO2 emissie bedraagt tussen de 111 en 149 g/km.



'Een mooi design, een goede wegligging en veel standaard opties'



BMW 316D

DEALER: STORY WAARDENBURG
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SANDER TEULINGS

Rob Hooft: "De 3-serie heeft een goede indruk bij me achter gelaten. Het is een mooie auto die prima rijdt; soepel en toch sportief. Persoonlijk zou ik wel voor een wat zwaardere motor gaan."

Rob van den Beuken: "Ik ben zeer te spreken over deze BMW. Het is een prima, representatieve zakenauto die heerlijk rijdt. De aanschafprijs is er, maar je krijgt er wel veel auto voor terug."

Chris Kemperman: "Ik vind deze 3-serie een topauto! Een mooi design, een goede

wegligging en veel standaard opties. Een zeer complete zakenauto dus, die elke euro waard is."

Matthijs Gorgels: "Deze BMW is sportief en luxe tegelijk. Daarnaast is hij degelijk en behoorlijk rap!"



SPECIFICATIES

Merk: BMW
 Model: 3-serie Touring
 Type: 316d
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 2.0 liter
 Vermogen: 116 pk

Koppel: 270 Nm
 Verbruik: 1 op 24
 Acceleratie (0 tot 100): 11,1 sec.
 Topsnelheid: 198 km/h
 Uitrusting: High Executive,
 Sportline, 18 inch lmv.

Verkoopprijs: € 50.496,-
 Leaseprijs : Vanaf € 759,-
 Vanaf prijs: € 39.500,-
 Informatie: www.bertstory.nl



'Wat een topauto!
Deze 4-serie rijdt heerlijk'



BMW 420D

DEALER: STORY WAARDENBURG
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: THOMAS ALBERTS

Lars van Bergen: "Wat een topauto! Deze 4-serie rijdt heerlijk, maar het wordt pas echt leuk in de sportstand. Ik vind het een zeer representatieve auto, waar comfort en veiligheid hoog in het vaandel staan."

Monique Koopmans: "De BMW is een snelle en soepele auto en hij rijdt fantastisch! De verhouding tussen prijs en kwaliteit is volgens mij prima in orde. Al met al een hele fraaie, snelle auto!"

Joost van Glabbeek: "Ik vind deze 4-serie erg mooi! Hij is lekker sportief, toch degelijk en ook erg overzichtelijk. Hij is niet

goedkoop, maar je krijgt wel heel veel auto voor je geld."

Marit van der Helden: "De BMW is een mooi ontworpen auto. Het interieur is strak en erg luxe! Daarnaast rijdt de auto fantastisch. Gewoon top."

Karen de Bondt: "Dit is mijn favoriet van de dag! Hij is snel, rijdt strak en stuurt fijn. Ondanks zijn in verhouding iets hogere aanschafprijs, kan ik iedereen aanbevelen eens een proefrit te maken in de 4-serie."

SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: 4-serie coupé
Type: 420d
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 2.0 liter
Vermogen: 190 pk

Koppel: 400 Nm
Verbruik: 1 op 25
Acceleratie (0 tot 100): 7,3 sec.
Topsnelheid: 232 km/h
Uitrusting (speciale opties): High Executive, Sportline, 18 inch lmv.

Verkoopprijs: € 55.482,-
Leaseprijs : Vanaf € 895,-
Vanaf prijs: € 46.369,-
Informatie: www.bertstory.nl



'Hij rijdt heerlijk
en hij heeft verrassend
veel vermogen'



OPEL CORSA

DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJF
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: P. VAN PELT

Lars van Bergen: "Ik vind de Corsa een verrassend leuke en stille auto. Hij is klein maar fijn. De afwerking is goed en comfortabel. Hij rijdt heerlijk en hij heeft verrassend veel vermogen voor een 1.3 liter motor. De prijs/kwaliteit verhouding is dik in orde!"

Berend van Berkel: "Ik vind de Opel Corsa veel meer auto dan ik had verwacht. Hij rijdt heerlijk en stuurt lekker licht. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed. Iemand die op zoek is naar een kleinere auto, kan ik de Corsa aanraden!"

Chris Kemperman: "De Corsa is een mooie, complete en goed afgewerkte auto. Voor de zakelijke markt is dit een prima auto. Ondanks zijn geringe afmeting, voelt de auto toch groot aan. Al met al is dit een representatieve auto met een keurig laag verbruik."

SPECIFICATIES

Merk: Opel

Model: Corsa

Type: 5-deurs 1.3 CDTi

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.3 liter

Vermogen: 95 pk

Koppel: 190 Nm

Verbruik: 1 op 28

Acceleratie (0 tot 100): 11,9 sec.

Topsnelheid: 182 km/h

Verkoopprijs: € 19.790,-

Leaseprijs : Vanaf € 432,15

Vanaf prijs: € 13.995,-

Informatie: www.mulders-gm.nl

18X

Porsche Scene Live voor maar
€60,-



Ontvang 12 x Puur Porsche Magazine+ 6 reeds verschenen edities voor €60,-

PUUR Porsche magazine is het onafhankelijk maandmagazine voor elke Porsche liefhebber. Het blad staat boordevol met reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

www.puurpm.nl

12X

Great British Cars voor maar
€45,-



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

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

www.greatbritishcars.nl

12X

Volvodrive Magazine voor maar
€45,-



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

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

www.volvodrivemagazine.nl



'Het is Mercedes, dus de kwaliteit is goed'



MERCEDES BENZ CLA SHOOTING BRAKE

DEALER: RÜTTCHEN AUTOMOTIVE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TWAN VAN KEMPEN

Rob Hooft: "Het is Mercedes, dus de kwaliteit is goed. Ik moet wel even wennen aan de vormgeving. Volgens mij is de prijs/kwaliteit verhouding wel goed."

Jordi van Riet: "Ik vind de CLA Shooting Brake een mooi gelijnde auto die zeer netjes is afgewerkt. Hij rijdt lekker. Het is ook een vrij sportieve auto, maar in mijn ogen net geen station."

Lars van Bergen: "Deze Mercedes heeft een goede indruk op me achter gelaten. Hij is behoorlijk ruim, mooi afgewerkt en hij rijdt heerlijk. De sportstand is een leuk extraatje. Ik vind de verhouding tussen prijs

en kwaliteit goed, je krijgt veel auto voor je geld."

Rob van den Beuken: "De CLA Shooting Brake is een mooie auto. Het comfort is, zoals te verwachten, hoog in deze Mercedes. Hij rijdt ook nog eens heerlijk. De prijs/kwaliteit verhouding is volgens mij wel goed."

Matthijs Gorgels: "Ik vind de Mercedes mooi afgewerkt. Over de representativiteit hoef ik het niet te hebben, het is immers een Mercedes! De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed! Het is gewoon een mooie solide auto."

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes Benz
 Model: CLA Shooting Brake
 Type: 200 CDI Shooting Brake
 Lease Edition
 Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 2.2 liter
 Vermogen: 136 pk
 Koppel: 300 Nm
 Verbruik: 1 op 25
 Acceleratie (0 tot 100): 9,9 sec.
 Topsnelheid: 220 km/h

Uitrusting: Lease Edition, Parktronic, Garmin Map Pilot.
 Verkoopprijs: € 41.995,-
 Leaseprijs: Vanaf € 848,-
 Vanaf prijs: € 35.495,-
 Informatie: www.ruttchen.nl

NIET TE
DE MAZDA6 2015
VANAF € 28.990,-

ZUINIG



20% bijtelling op 150 pk / 110 kW diesel.
Leasetarief vanaf € 549,- per maand

AUTOBEDRIJF HENDRIKS

Gotenweg 3 • 5342 PP Oss • Tel. 0412 - 699 099 • www.autobedrijf-hendriks.nl

GERRITSE TIEL

Edisonstraat 1 • 4004 JL Tiel • Tel. 0344 - 620 802 • www.mazda-gerritse.nl



Gemiddeld verbruik Mazda6 2015: van 3,9 tot 6,4 liter per 100 km / van 15,6 tot 25,6 km per liter / CO₂-uitstoot van 104 tot 150 g/km. Prijs inclusief BPM en BTW en exclusief kosten rijklaar maken. Leaseprijs excl. BTW, tarief o.b.v. Full Operational Lease, looptijd 60 maanden, 20.000 km per jaar via Mazda Leasing. Prijswijzigingen voorbehouden. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties. Vraag ons naar de voorwaarden of kijk op www.mazda.nl



Autowereld.com:

powered by Ford EcoBoost |

“Wat rijdt de nieuwe Mondeo
voortreffelijk”



Ook verkrijgbaar met:

20% bijtelling

Via Ford Lease vanaf 469,- per maand.
Netto bijtelling vanaf 206,- per maand.

De nieuwe Ford Mondeo

De nieuwe Ford Mondeo wordt niet alleen door AutoWereld geprezen om z'n ongeëvenaarde wegligging. Uit diverse tests is wederom gebleken dat het weggedrag het belangrijkste visitekaartje van de Mondeo is en blijft. Wilt u dit ook ervaren? Kom dan naar onze showroom voor een proefrit.

Leverbaar vanaf **28.895,-**

First Edition Pack

O.a. met: • 8-inch Touchscreen • Navigatie
• SYNC2 • Dynamische LED verlichting
• Handsfree elektrisch verstelbare achterklep
• Automatisch inparkeren incl. parkeersensoren
Introductievoordeel tot **3.030,-**

Nu voor slechts **1.995,-**



Alle bedragen in euro's. Prijzen zijn incl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage, tenzij anders aangegeven. Wijzigingen voorbehouden. Ford leaseprijs gebaseerd op 20.000 km/60 mind. Zie voor kosten en verkoopvoorwaarden ford.nl. Afgebeelde auto kan afwijken van standaard specificaties. Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: km/liter: 3,6-7,5; liter/100 km: 13,3-16,6; CO₂ g/km: 94-174. Netto bijtelling o.b.v. belastingschijf van 42%.

Hendriks
Oss

0412 - 69 90 99

www.autobedrijf-hendriks.nl

M.C.Gerritse
Tiel

0344 - 62 08 02

www.ford-gerritse.nl

Hendriks
Zaltbommel

0418 - 57 50 00

www.autobedrijf-hendriks.nl



'De Ford Mondeo is een ruime en zeer complete auto'



FORD MONDEO

DEALER: M.C. GERRITSE TIEL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RIJK WESSELO

Rob Hooft: "De Mondeo is een grote en royale auto. Op een positieve manier degelijk. Gewoon goed eigenlijk. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is uitstekend!"

Jordi van Riet: "De Ford Mondeo is een ruime en zeer complete auto. Hij is luxe uitgevoerd met veel opties en de motor is prettig! Voor het formaat van de auto en alle (standaard) opties, krijg je heel veel auto voor je geld."

Lars van Bergen: "Ik vind de Ford Mondeo een topauto! Hij is ontzettend representatief en hij rijdt heerlijk. Daarnaast voel je je veilig in deze auto. Er zitten ook veel stan-

daard opties in de auto. Je krijgt heel veel auto voor je geld."

Joost van Glabbeek: "De Mondeo is mooi ontworpen. Daarnaast is het een heel representatieve auto, een auto zonder opsmuk. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is zeer interessant. In mijn ogen een geduchte concurrent voor de andere in deze klasse."

SPECIFICATIES

Merk: Ford
 Model: Mondeo Wagon
 Type: 2.0 TDCI 150 PK Titanium
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 2.0 liter

Vermogen: 150 pk
 Koppel: 350 Nm
 Verbruik: 1 op 24,4
 Acceleratie (0 tot 100): 9,4 sec.
 Topsnelheid: 215 km/h
 Uitrusting: First Edition Pack,

Winter Pack, Panoramadak.
 Verkoopprijs: € 40.265,-
 Leaseprijs : Vanaf € 703,-
 Vanaf prijs: € 28.895,-
 Informatie: www.ford-gerritse.nl



'De auto is gewoon lekker stoer. Verhouding prijs en kwaliteit is prima!'



MAZDA CX-5

DEALER: AUTOBEDRIJF HENDRIKS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FERDIE STRIK

Jordi van Riet: "Ik vind de CX-5 een zeer fijne, hoge auto. Hij is mooi afgewerkt en heeft heerlijke stoelen. Ik was aangenaam verrast door de aanschafprijs, wat de prijs/kwaliteit verhouding natuurlijk alleen maar interessanter maakt."

Monique Koopmans: "Ik vind de Mazda erg prettig rijden. De hogere zit is ook erg aangenaam. De auto is gewoon lekker stoer. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is prima!"

Marit van der Helden: "Ik vind de Mazda CX-5 een leuke sportieve en stoere auto."

Volgens mij is het ook een populair model. Naar mijn idee is de verhouding tussen prijs en kwaliteit dik in orde."

Pieter Elias: "De Mazda heeft een positieve indruk op me achter gelaten. Het is een mooie, stoere en moderne auto. Ik denk dat verhouding tussen prijs en kwaliteit gewoon goed is."

Karen de Bondt: "Ik vind de CX-5 een leuke en stoere auto. Hij rijdt heerlijk en de hoge zit is erg aangenaam. Naar mijn idee is de prijs/kwaliteit verhouding gewoon goed."



SPECIFICATIES

Merk: Mazda	Koppel: 210 NM
Model: CX-5	Verbruik: 1 op 16,7
Type: Skylease GT	Acceleratie (0 tot 100): 9,2sec
Transmissie: Hand geschakeld	Topsnelheid: 200
Cilinderinhoud: 1997	Verkoopprijs: € 31.990
Vermogen: 165 PK	Vanaf Prijs: € 27.990

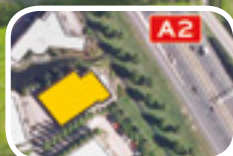
TE
HUUR



WAARDENBURG KOEWESTRAAT 8

• Strategisch gelegen op bedrijvenpark Slimwei, pal aan de A2 ('s-Hertogenbosch-Utrecht-Amsterdam) afrit (nr 16) • Optimale bereikbaarheid en daarom als vestigingslocatie zeer aantrekkelijk voor zowel regionale als landelijk opererend ondernemingen • Modern, onder architectuur gerealiseerd kantoorgebouw • Zeer multifunctioneel en flexibel indeelbaar • Ruim opgezette entree • Vanuit deze entree worden de verdiepingen ontsloten door een centraal trappenhuis en liftinstallatie • De kantoorvloeren/ruimten variëren in oppervlakte van 344 m² tot 793 m² • Totaal beschikbaar 2.201 m² • De begane grond is tevens geschikt voor een alternatieve invulling zoals showroom- of magazijnruimte • Twee overheaddeuren op maaiveld • De zelfstandige etages zijn volledig gestoffeerd en ingedeeld met hoogwaardige (flexibele) scheidingswanden • Professionele bedrijfskeuken op eerste verdieping • Gecombineerde koel-/verwarmings-/ventilatie-installatie (per vertrek regelbaar) • Parkeren op eigen afgesloten parkeerterrein • Per direct beschikbaar.

TE
HUUR



WAARDENBURG KOEWESTRAAT 12

• Gelegen op zicht pal aan de A2 (afslag 16) • Op bedrijvenpark Slimwei • Vrijstaand complex met bedrijfs-/magazijnruimte van 1.050 m² • Voorgelegen kantoorruimte in 3 bouwlagen, totaal groot 750 m² • Parkeren op eigen terrein • Oorspronkelijk gebouwd door projectinrichter met gevoel voor design • Goede ontsluiting middels 2 overheaddeuren aan de achterzijde van het complex • Aangrenzend gelegen ruim buitenterrein • Ook in delen te huur vanaf 250 m² kantoorruimte en 525 m² bedrijfsruimte • Per direct beschikbaar.

TE
HUUR



CULEMBORG BELLWEG 2

• Nieuwe zelfstandige kantoorruimte van 268 m² in modern verzamelgebouw op het jongste bedrijventerrein (Pavijen V) • Op de bovenste verdieping met royaal uitzicht • Representatieve entree met personenlift • V.v. eigen sanitair, nieuwe vloerbedekking, kabelgoten en elektra aansluitingen • Indeling nog vrij te bepalen • Zeer ruime parkeergelegenheid op het voorgelegen eigen parkeerterrein • Per direct beschikbaar.

ALLE GENOEMDE PRIJZEN DIENEN VERMEERDERT TE WORDEN MET BTW. ALLE GENOEMDE METRAGES ZIJN ALTIJD AFGEROND EN BETREFFEN DE VERHUURBARE OF VERKOOPBARE OPPERVLAKTE.



vastgoedcert
gecertificeerd



taxatie management
instituut
Powered by NVM



RSPMAKELAARS 'S-HERTOGENBOSCH C.V. • KONINGSWEG 66, POSTBUS 375, 5201 AJ 'S-HERTOGENBOSCH
TEL (073) 64 88 750 • FAX (073) 64 88 755 • INFO@RSPMAKELAARS.NL • WWW.RSPMAKELAARS.NL

RSP
MAKELAARS

FAST FORWARD IN ZAKELIJK VASTGOED

WELKOM BIJ KASTEEL OPHEMERT

maakt dromen mogelijk



TROUWEN

Trouwen op een echt kasteel uit 1265 en de hele dag het kasteel voor uzelf en uw dierbaren. Deze unieke beleving én ons hoge serviceniveau vormen de ingrediënten voor de dag van uw leven.

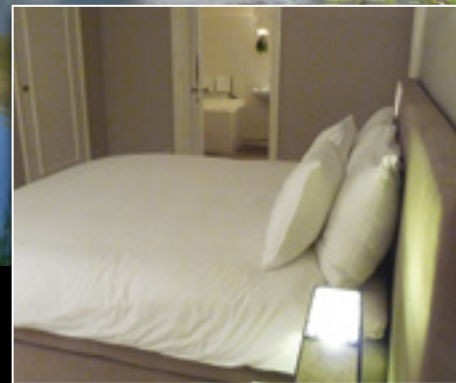
beleef de dag van je leven



VERGADEREN

Wilt u traditioneel vergaderen of staat u open voor een inspirerende meeting? Wilt u een klantendag organiseren? Dit kan allemaal op kasteel Ophemert. Graag denken wij met u mee.

inspirerend vergaderen



OVERNACHTEN

Kasteel Ophemert heeft ook een unieke Bed & Breakfast. In de sfeervolle kamers geniet u van alle privacy en comfort. Met een schitterend uitzicht over de kasteeltuin waant u zich even kasteelheer of kasteelvrouwe.

een vorstelijk gevoel

KASTEEL OPHEMERT ♦ DREEF 2 ♦ 4061 BL OPHEMERT ♦ TELEFOON: 0344-651924
E-MAIL: KASTEELOPHEMERT@GMAIL.COM ♦ WEBSITE: WWW.KASTEELOPHEMERT.NL