



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 12 | NUMMER 2 | MEI 2015

BUSINESS®



KroeseWevers

“Een verkeerde beslissing kan veel geld kosten”

Nationaal
Frits Spangenberg: 'Alles draait om wendbaarheid'

Starten in Duitsland:
Verdiep je in de spelregels

Zakenautotestdag
Toeren door de regio



VOORWOORD



Wachten op de zon

*Terwijl ik dit voorwoord typ is het een kille, grijze dag ... in mei. Het weer in Nederland laat zich steeds minder goed voorspellen. Onze economie lijkt hetzelfde te doen. Steeds zijn er tekenen van een voorzichtig herstel, maar dit wil steeds net als de zonnestrallen buiten maar niet doorzetten. Ondertussen zijn er gelukkig veel ondernemers die de economie niet afwachten en zelf op zoek gaan naar nieuwe kansen, zoals over de grens bij onze oosterburen. Bij deze stap over de grens is een goede voorbereiding essentieel, want de kans is groot dat je bij de directeur zelf aan tafel komt te zitten. Dat betekent goed gepoetste schoenen en een mooie wagen die bij je functie past. U leest er meer over in het artikel *Starten in Duitsland*.*

Ondertussen verzamelden een aantal ondernemers en autodealers zich op 13 april bij Villa Ruimzicht voor onze jaarlijkse zakenautotestdag. Gelukkig scheen de zon die dag volop en werden in plaats van de ruitwissers de capaciteiten van de testauto's optimaal uitgeprobeerd. De resultaten treft u achterin het magazine, mocht het op het moment dat u dit leest weer zo'n kille, grijze dag zijn.

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
sofie@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 9
mei 2015, editie 2

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIE BIJDAGEN
Susan Heimplaetzer,
Jessica Scheffer, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAFIE COVER +
AUTOTESTDAG
Marcel Krijgsman

DRUK
Printerface

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

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

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

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

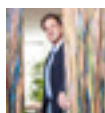
© 2014 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

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

- 6 Coverstory KroeseWevers Accountants en Belastingadviseurs
- 9 Starten in Duitsland: Verdiep je in de spelregels
- 13 ICT: stortvloed aan informatie?
- 15 Achterhoek Agenda 2020: Smart Industry is de toekomst
- 17 Pensioen Support Nederland: Wie gelooft er nog in pensioensprookjes?
- 17 Select4U - Maatwerk in personeel
- 22 BOB: Geslaagde aftrap van het seizoen
- 25 Column Lodder-Dales: Tot hoe ver reikt onze privacy?
- 28 Business Flitsen

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 Rezonans: Ervaar de kracht van stilte en natuur
- 30 Seesing Personeel: Werken met en voor mensen
- 32 8 Do's en don'ts bij de verkoop van de onderneming
- 37 Achterhoekse Zomerfair bij Villa Ruimzicht
- 38 Business Flitsen

Zakenautotestdag

- 40 Algemene impressie
- 42 Testverslagen



“Een Duitser vindt een goed getimede grap prachtig.”



“Dat vereist lef en transparantie.”

13

Is het de techniek of is de gebruiker hier de oorzaak van?



Ter plekke werd de befaamde Villa Ruimzicht Hamburger bereid.



22



Wees eerlijk over uw zwaktes.

32



40

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



“Ik was uiteindelijk aangenaam verrast.”

42



German Desk van KroeseWevers voorkomt uitglijders bij vestiging in Duitsland

“Een verkeerde beslissing kan veel geld kosten”



Complexe en starre regelgeving begrijpbaar en behapbaar maken, is één van de hoofddoelstellingen van KroeseWevers, belastingadviseurs en accountants. Dat is voor Nederland al niet makkelijk, laat staan voor grensoverschrijdend zakendoen met Duitsland, Nederlands grootste handelspartner, waarbij MKB bedrijven en hun medewerkers te maken krijgen met Duitse, Nederlandse én Europese regelgeving. De German Desk, sinds 1993 gespecialiseerd in grensoverschrijdend zakendoen, ondersteunt bedrijven, hun werknemers en particulieren bij vestiging in Duitsland of Nederland (voor Duitse bedrijven en werknemers).

TEKST SANDER DAMEN, FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

“Er zijn zoveel verschillen tussen Nederland en Duitsland op het gebied van belastingen en zorgverzekeringen”, zegt Harold Oude Smeijers, directeur van de German Desk. “Let wel, Europa is nog lang niet één. Zonder deskundige hulp kan er bij vestiging over de grens op meerdere vlakken behoorlijk wat misgaan. Een verkeerde beslissing kan veel geld of kopzorgen kosten.”

Oprichten GmbH

Een eenvoudig voorbeeld van zo'n beslissing die verkeerd uit kan pakken, is het kiezen van een niet-actieve BV als oprichter van een GmbH, het Duitse equivalent van een BV. “Duitsers geven

er vaak de voorkeur aan zaken te doen met een GmbH”, vertelt Oude Smeijers’ collega Guido Kamps, “dus kiezen Nederlanders er vaak voor een GmbH op te richten. Als je dat doet vanuit een niet-actieve Holding BV, wat in Nederland gebruikelijk is, zal de Duitse Belastingdienst bij dividenduitkering 15% bronheffing inhouden. Doe je de oprichting vanuit een actieve BV, dan wordt dat 0% waardoor je uiteindelijk aan het eind van de rit 15% minder belasting over het dividend betaalt. Zeker als het gaat om grote bedragen, is dat directe winst.”

Een ander punt waar goed over nagedacht moet worden als een Nederlands bedrijf een GmbH opricht, is de vraag waar de directeur op de loonlijst komt. “Wanneer deze in zowel Nederland als Duitsland werkt, is hij in beide landen loonbelasting verschuldigd”, vertelt Oude Smeijers. “Wij passen dan een zogenoemde Salary Split (zie kader) toe. Het salaris wordt dan zo gunstig mogelijk verdeeld over Nederland en Duitsland waarmee extra voordeel voor de DGA behaald kan worden.”

Seit 1993

De German Desk van KroeseWevers vindt haar oorsprong al in 1993 en heeft sinds die tijd een enorme hoeveelheid expertise en een groot netwerk van betrouwbare partners opgebouwd. “In 1993 gingen de grenzen open”, vertelt Oude Smeijers. “KroeseWevers bracht toen een Duitstalige brochure uit met informatie over het Nederlandse belastingstelsel. Deze werd onder Duitse Steuerberaters verspreid. Dat leverde ons heel veel goede positieve reacties en een groot netwerk van Steuerberaters op ... maar ook veel werk en dus ervaring.” “In tegenstelling tot bij ons in Nederland, waar iedereen zich belastingadviseur mag noemen”, vult Kamps aan, “is in Duitsland het beroep van belastingadviseur, Steuerberater, door de overheid beschermd. Wij mogen in Nederland uiteraard belastingaangiften verzorgen, maar in Duitsland moet je daarvoor een officiële Steuerberater inschakelen.”

KroeseWevers heeft dus sinds 1993 een uitgebreid netwerk van Steuerberaters opgebouwd. Daarnaast maakt KroeseWevers deel uit van het internationale netwerk van belastingadviseurs en accountants, Nexia International,

waar ze ook altijd een beroep op kunnen doen als er een Steuerberater gezocht moet worden. “Uitgangspunt is een betrouwbare Steuerberater in de beoogde vestigingsplaats”, aldus Oude Smeijers.

Inhouse expertise

KroeseWevers onderscheidt zich van haar concurrenten door de grensoverschrijdende inzet van personeel. Hierdoor heeft KroeseWevers directe toegang tot informatie over veranderingen in Duitse

gebonden. Ze worden binnen geheel KroeseWevers op elke locatie ingeschakeld wanneer er specifieke vragen zijn.”

Dienstverlening aan Duitse bedrijven

De dienstverlening van KroeseWevers beperkt zich niet tot Nederlandse bedrijven. Ook Duitse bedrijven die naar Nederland komen, maken graag gebruik van de expertise van KroeseWevers. “Duitsers waarderen de Nederlandse handelsgeest

“De Gewerbesteuer kan per gemeente behoorlijk verschillen, houd hier rekening mee bij het zoeken naar een vestigingsplaats.”

regelgeving. “Naast de Nederlandse adviseurs op onze vestigingen in Almelo, Deventer, Doetinchem, Emmen, Enschede en Oldenzaal”, vertelt Oude Smeijers, “hebben wij twee Duitse Steuerberaters in vaste dienst. Dat zijn dus Duitsers die in Duitsland opgeleid en erkend zijn als Steuerberater. Ook zijn er nog twee Nederlandse belastingadviseurs die zowel bij KroeseWevers werken als bij een Duits belastingadviesbureau. Een unieke werkwijze waardoor wij altijd beschikken over de meest actuele kennis over ontwikkelingen op financieel -en belastinggebied in Nederland én Duitsland. Die collega’s zijn overigens niet aan één standplaats

enorm”, zegt Kamps. “Ze nemen graag Nederlandse werknemers in dienst om hun producten in de Benelux aan de man te brengen. Daarvoor richten ze eventueel een Nederlandse BV op. Een Duitse collega van de German Desk die uitstekend Nederlands spreekt, begeleidt ze daarbij.”

“Wij begeleiden niet alleen bij het vestigen, maar leveren ook het onderhoud daarna”, vertelt Kamps. “Zo informeren wij proactief als regelgeving verandert en helpen bedrijven als ze vragen hebben over bepaalde onderwerpen. Voor elke cliënt wordt bezien wat de wijziging van het Nederlands-Duitse belastingverdrag, voornamelijk per 1 januari 2016, voor impact heeft.”

SALARY SPLIT

Een salary split is, zoals de Engelse term eigenlijk al aangeeft, een gesplitst salaris. Als een DGA of werknemer voor een Duitse GmbH én voor de Nederlandse BV werkt, kan hier sprake van zijn. Het ene deel van het salaris wordt in Nederland belast, het andere in Duitsland.

Iedere Duitse belastingplichtige heeft aanspraak op een belastingvrije voet (Grundfreibetrag) van € 8.427,- per jaar. Door het salaris te splitsen over Nederland en Duitsland, kan dit zeer gunstig uitwerken omdat dan in beide landen gebruik kan worden gemaakt van vrijstellingen en/of lagere tarieven.



Grondprijs

De motieven voor bedrijven om zich over de grens te vestigen, verschillen per land. “Nederlandse bedrijven, zeker die in de regio Emmen, Oldenzaal, Enschede, Doetinchem, Winterswijk worden voornamelijk aangetrokken door de Duitse grondprijzen die stukken lager liggen dan in Nederland”, vertelt Oude Smeijers. “Duitse bedrijven vinden vooral onze innovatiebox en belastingtarieven interessant. De innovatiebox is een speciale tariefbox binnen de vennootschapsbelasting. Voordelen die in de box vallen, worden belast tegen een effectief tarief van 5% in plaats van het toptarief van 25%. Deze box staat onder druk, omdat steeds meer bedrijven de innovatie in Nederland plaats laten vinden en de productie in het buitenland. In de regio zijn steeds meer bedrijven die de innovatie in Nederland plaats laten vinden en voor de productie uitwijken naar industrieterreinen vlak over de grens in Duitsland, bijvoorbeeld Gildehaus in Gronau waar de grondprijs veel lager is dan in Nederland.”

“In Duitsland is grond vaak in handen van de gemeente”, licht Kamps toe. “Door een lage grondprijs hopen ze Nederlandse bedrijven te trekken en zo de plaatselijke economie te stimuleren. De combinatie vennootschapsbelasting en Gewerbesteuer -een gemeentelijke

heffing- is er wel hoger, maar dat wordt dan door de lagere grondprijs gecompenseerd.” “De Gewerbesteuer kan per gemeente behoorlijk verschillen, houd hier rekening mee bij het zoeken naar een vestigingsplaats”, tipt Oude Smeijers.

Gevolgen voor werknemers

Als een bedrijf in Duitsland gaat opereren, heeft dat grote gevolgen, ook voor werknemers. De German Desk begeleidt dan ook niet alleen het management, maar ook de individuele medewerkers. “Voor werknemers kan verhuizing van het bedrijf tussen Nederland en Duitsland heel complex en verwarrend zijn”, zegt Oude Smeijers. “Er spelen allerlei aspecten als kinderbijslag, zorgtoeslag, hypotheekafrek

en zorgverzekering die bij verhuizing naar een ander land invloed hebben op het netto besteedbaar inkomen. Vaak krijgen we van de werkgever de opdracht er voor te zorgen dat een medewerker na verhuizing een bepaald netto-inkomen overhoudt. Wij gaan dan voor iedere individuele werknemer uitzoeken wat de financiële gevolgen zijn en hoe een nadelig gevolg gecompenseerd kan worden. Dat vereist een hoge mate van expertise.”

“Die expertise kunnen we ook preventief inzetten”, zegt Kamps. “Een voorbeeld uit de praktijk: In Nederland mag je bij verkoop van de woning de hypotheekschuld normaliter boetevrij aflossen. In Duitsland moet je daar dan (eventueel) boeterente over betalen. Dat kan in de papieren lopen... Het is dan ook verstandig zaken vooraf aan ons voor te leggen om die ongewenste gevolgen te voorkomen.”

Website en sociale media

De German Desk steekt veel effort in het onderhouden, uitbreiden en delen van kennis. “Onze website is ons belangrijkste marketing- en informatie-instrument. Er staan veel artikelen op over allerlei actuele aspecten van het grensoverschrijdend zaken- doen, over cultuurverschillen, het vinden van een betrouwbare partner, reclame maken in Duitsland, juridische zaken en veel meer. Ook op sociale media als Twitter, Facebook, LinkedIn en Xing laten wij zien dat wij de experts zijn op het gebied van grensoverschrijdend zakendoen”, licht Kamps toe. “Mensen denken vaak onbewust dat het er in het buitenland hetzelfde aan toe gaat als in hun eigen land”, besluit Kamps, “maar dat is uiteraard niet zo. Wij hebben meerdere voorbeelden van waar dit fout liep.” ■

www.kroesewevers.nl

KroeseWevers adviseert ondernemers op het gebied van accountancy, belastingadvies en aanverwante financiële (ondernemers)vraagstukken. De organisatie kenmerkt zich door een unieke mix van mensen en expertises; een multidisciplinaire organisatie, waardoor klanten volledig kunnen worden ontzorgd. De unieke werkwijze geeft klanten energie en maakt accountancy- en belastingadvies menselijker en flexibeler. KroeseWevers heeft met vestigingen in Almelo, Deventer, Doetinchem, Emmen, Enschede, Oldenzaal en Raalte haar roots in oost-Nederland, maar werkt internationaal.

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 eenmaal 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

"Online kan je met de juiste Duitse zoektermen in weinig tijd heel veel nuttige informatie vinden."

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.”

Entreestategie

Een andere belangrijke keuze is het kiezen van de juiste entreestategie. “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 oostburen zeker gewaardeerd. Denk daarbij wel aan een investering van minstens



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.

100.000 euro als je wilt meedoen met de grote Duitse marktleiders. 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 risicomanagement heel belangrijk is, maar het is momenteel wel de meest aantrekkelijke entreestategie. 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 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

"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."

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 èn 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 procuratiethouder 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 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 gesproken 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.” ■

Veilig wonen is zorgeloos wonen!

Een veilige thuisbasis is het begin van zorgeloos wonen.

Thuis wilt u zich veilig voelen. In Nederland vindt er iedere minuut een inbraak plaats. Het beveiligen van uw woning is vaak dan ook geen overbodige luxe.

Datzelfde geldt ook voor bedrijven.

Ook als ondernemer moet u er niet aan denken dat werkprocessen stil komen te liggen door inbraak of brand.

Zorg daarom nu voor een goede beveiliging, zo geniet u zorgeloos van uw huis en thuis.



www.abcobeveiliging.nl





De ICT-markt staat alles behalve stil. Nu was 2014 al een zeer geslaagd jaar voor de ICT-branche, 2015 belooft een jaar te worden met verdere ontwikkelingen. Al deze ontwikkelingen hebben echter ook een keerzijde. De informatievloed die mede door de mogelijkheden van moderne computersystemen (world-wide web, telecommunicatie, desk-top publishing, etc.) op ons afkomt, wordt een steeds groter probleem. Dit heeft tot gevolg dat ondernemers en werknemers door de bomen het bos niet meer zien.

ICT: stortvloed aan informatie

Informatiestress ligt hierdoor op de loer. Computersystemen zouden zo ontworpen moeten worden dat de informatiehoeveelheid automatisch aan ons opnamevermogen kan worden aangepast. Uiteraard ligt de oplossing van het probleem niet alleen bij de ICT-systemen. Ook moet de werknemers/ondernemers geleerd worden hoe zij met deze systemen om kunnen gaan. Oost-Gelderland Business besloot een expert erbij te halen en legde Taco Tjalkens van Kremer ICT de volgende stelling voor:

ICT produceert een stortvloed aan ongevroegde informatie

“Deze gedachte zal bij sommige mensen en organisaties spelen. Maar is het de techniek of is de gebruiker hier de oorzaak van? Facebook, Twitter en andere social media geven een stortvloed aan informatie. Zeker als de gebruiker niet echt selectief in zijn connecties is. Je mailbox is een ander voorbeeld, na een paar dagen afwezigheid barst deze virtueel uit zijn voegen. Maar wat is daadwerkelijk interessant en belangrijk?

De gebruiker zal zelf selectiever moeten worden om zo de informatiestroom in te gaan perken. Loop je connecties na, kijk welke nieuwsbrieven je echt interessant vind en stuur mail alleen maar door als de ontvanger er echt wat aan heeft.

De andere kant van deze stelling is dat ICT juist gebruikt wordt om informatie en gegevens te filteren. Alle informatie die je (onbewust) invoert wordt verzameld. Dit is zo enorm veel data dat het dan ook ‘Big Data’ wordt genoemd. Door deze data te ontginnen (data-mining) kunnen bedrijven en overheden informatie over je vinden en verbanden leggen. Dit zorgt er onder andere voor dat je op social media persoonlijke advertenties te zien krijgt. Het is duidelijk dat deze technieken ook op andere vlakken ingezet gaan worden. Realiseer je wel dat het internet niks vergeet, dus een leuke foto van een vrijgezellenfeestje posten op Facebook kan bij een sollicitatie een vervelend struikelblok worden. Kortom, ICT produceert geen stortvloed aan data, het is de gebruiker die soms op een foutieve manier met ICT omgaat.”

“De gebruiker zal zelf selectiever moeten worden om zo de informatiestroom in te gaan perken.”



Taco Tjalkens

1985

30 jaar

2015

Dienstverleners in ICT.

Automatiseringsoplossingen
voor het midden- en
klein bedrijf.

www.passoft.nl
0314 - 34 51 98



Ook voor Unit4 kunnen wij uw Dienstverlener zijn!



NIEUW GEBRUIKT
KANTOOR MEUBILAIR MAGAZIJN INRICHTING

TERBORGSE HANDELSONDERNEMING



Bezoekt u een van onze showrooms? Of shopt u liever online?

WWW.TERBORGSE.NL

INFO@TERBORGSE.NL

De THO, ook voor uw organisatie:

- Een enorme keuze / voorraad
- Drie gigantische showrooms
- 24/7 online shop
- Korte lijnen, snelle leveringen
- Advies (ook ergonomisch)
- Garantie, óók op zo goed als nieuwe inrichtingen
- No-nonsense, servicegericht
- Renovatie van bestaande inrichtingen
- Huurmogelijkheden
- Eigen transport/bezorgservice
- Eigen montageservice
- Eigen reparatieservice
- Eigen stoffeerderij
- Een MVO partner

► **Terborg**, Ettensestraat 19, 7061 AA, Terborg, telefoon: 0315-325523

► **Huissen**, Nijverheidsstraat 3, 6851 EJ, Huissen, telefoon: 026-3616843

► **Apeldoorn**, Lange Amerikaweg 81, 7332 BP, Apeldoorn, telefoon: 055-5400133

Smart Industry is de toekomst, ook voor de Achterhoek

Smart Industry is innovatie ten top en staat voor 'slim', flexibel en geautomatiseerd produceren dat de Achterhoek op het lijf geschreven lijkt. Een aantal Achterhoekse partners* heeft een Actieagenda Smart Industry opgesteld.

Een van de initiatiefnemers is Jan Kaak, eigenaar van de Kaak Groep. "Achterhoek 2020 heeft het concept omarmd als hét perfecte profiel voor onze innovatieve regio." Hij legt uit dat Smart Industry vanuit de praktijk is ontwikkeld en al operationeel is. "Er draait een 3D-printer bij ICER en 247TailorSteel in Varsseveld is gestart als 'Smart Bending Factory fieldlab'. Tegelijkertijd is Smart Industry een totaalvisie op het nieuwe produceren van de 'economie 4.0'. Het biedt een duizelingwekkend toekomstperspectief en is onontkoombaar voor bedrijven die concurrerend willen blijven in Europa en daarbuiten."

Economie 4.0

Na ingrijpende veranderingen door de stoommachine, de staalindustrie en de verbrandingsmotor hebben computers de wereld opnieuw veranderd. Smart Industry gaat een reuzenstap verder, door technologie en internettoepassingen te combineren. Het resultaat is een maximaal doorgevoerde automatisering die steeds verdergaande innovaties voortbrengt. Bedrijven gaan, ook buiten hun eigen productieketen en sector om, samen aan nieuwe producten en verdienmodellen werken. "Dat vereist lef en transparantie. Als bedrijf zet je je voordeur open, je verbindt je eigen proces met dat van anderen!

Bijvoorbeeld: de voorraad van bedrijf X wordt bijgehouden door toeleverancier Y die automatisch voorstellen doet voor aanvulling, waarbij Y let op de beste prijs-kwaliteit verhouding en de kortst mogelijke levertijd." Zo wordt productie efficiënter, flexibeler, kwalitatief beter en 'tailormade'. "Ook andere sectoren kunnen hiervan profiteren: denk aan ziekenhuizen en 'smart wonen', waarbij de koelkast een voorstel voor inkoop doet aan de bewoner via diens smartphone en er vervolgens voor zorgt dat bij thuiskomst de boodschappen zijn afgeleverd."

Smart Industry Academy

De Achterhoekse maakindustrie is hoog ontwikkeld en de Achterhoekse kernwaarden (kwaliteitsbewust, vindingrijk, oplossingsgericht en betrouwbaar) zijn uitstekend geschikt om Smart Industry verder te brengen. Een geweldige kans om 'oerend smart' te worden. Binnenkort start de Smart Industry Academy. "We zetten alles op alles om bedrijven in de Achterhoek te houden en goed opgeleide mensen aan te trekken; een enorme uitdaging. De Smart Industry Academy is een stap in de goede richting. En daar blijft het niet bij. Ik hoop dat veel Achterhoekse ondernemers de noodzaak van een focus op dit nieuwe denken en produceren gaan inzien en willen bijdragen om het verder te brengen. We kunnen dit alleen samen tot een succes maken." ■



Jan Kaak

Fotografie Simon Schutter

De verdere opmars van digitalisering en technologie zal de komende tien jaar de economische ontwikkeling en werkgelegenheid in Nederland bepalen. De combinatie van het internet met nieuwe technologie – 3D-printen, het Internet of Things, Big Data en robottechnologie – leidt tot een nieuwe innovatieve industrie met honderdduizenden nieuwe banen in het mkb: Smart Industry. Bron: FME, dat samen met TNO, VNO-NCW, KvK en het ministerie van Economische Zaken een actieagenda heeft opgesteld. Zie ook www.smartindustry.info.

Meer informatie? Neem contact op met Marit Maglio, m.maglio@regio-achterhoek.nl

*Lovink Industries, Goma, Kaak Nederland, Kiewitz, Virupa Visual Solutions, Regio Achterhoek, Graafschap College, Achterhoeks Centrum voor Technologie, CIVON en ICER.



TACHUP

PRINT, SIGN EN INTERIEURCONCEPTEN

Tachup BV • Postbus 144 • 7000 AC Doetinchem • www.tachup.nl

Fotowanden • Fotodoeken • Ontwerp • Realisatie



vertrouwd &
verzekerd

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

SINDS 1913



H.JANSEN ASSURANTIE GROEP

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

OPEN DAG
13 JUNI a.s.

VERHEIJ METAAL SPECIALIST IN PLAATBEWERKING

Een van onze mogelijkheden is het laser snijden en ponsnibbelen (of combi-) van industriële producten. Ook kunnen wij voor u: CNC-Kanten, lassen/Assembleren

ULFT
(0315) 64 08 77

VERHEIJ

METAAL BV

WWW.VERHEIJMETAAL.NL



Dr. Aloys Harmsen MFP

Wie gelooft er nog in pensioensprookjes?

U als Directeur Groot Aandeelhouder mag uw pensioen in de eigen BV opbouwen. Veiligstellen bij een verzekeraar hoeft niet, maar u geniet dan ook geen wettelijke bescherming als het mis gaat. Feitelijk speelt uw BV voor verzekeraar en u bent de gelukkige eigenaar van deze verzekeraar. De fiscale spelregels, de visie van de politiek en de marktomstandigheden zijn sterk gewijzigd. Dit heeft u recent ondervonden bij de diverse contractaanpassingen.

Doel?

De vraag is wat u denkt te bereiken met deze fiscale balanspost die anno 2015 niets met een echt pensioen te maken heeft. Sterker nog, het is maar de vraag of de BV de toezegging die uw BV heeft gedaan en moet nakomen, wel kan betalen. Dit betreft niet alleen de verplichting als u met pensioen gaat, maar ook de verplichting als u vorige week was overleden. Veel toezeggingen kennen een riant nabestaandenpensioen voor partner en kinderen, vaak een arbeidsongeschiktheidspensioen en als kers op de taart, een indexatie. Papier is geduldig dus het is makkelijk toezeggen maar besef dat deze verplichting een blok aan de BV kan vormen en uw dividendbeleid beperkt.

Overwegingen

- Laat concreet inzichtelijk maken hoeveel euro het de BV echt kost om de verplichtingen na te komen;
- Stel vast of de toezegging nog langer financieel verantwoord is. Zo niet, wijzig de toezegging, stop met verdere opbouw of verzeker (een deel) van het risico;
- Stel u zelf de vraag hoeveel inkomen uw gezin nodig heeft om van te leven. Beperk u niet tot pensioen alleen. Schakel desgewenst een financieel planner in. ■

www.Pensioensupportnederland.nl



Select4U - Maatwerk in personeel

Select4U is een jong, dynamisch en ambitieus intermediair waar lokale betrokkenheid, toegankelijkheid en kennis van zaken centraal staan. Select4U is thuis in het 'flexwerk' in uw regio. Wij zijn een bureau met korte lijnen en voor dringende zaken ook na kantoor tijd bereikbaar.

Select4U is gespecialiseerd in de technische dienstverlening. De technische branche vraagt om een eigen benadering omdat de bijbehorende arbeidsmarkt specifieke knelpunten kent. Wij bieden flexibel maatwerk voor deze problemen.

Onze specialisten, die de taal van de branche spreken, geven u een grondig en deskundig advies. Zij hebben een gedegen kennis van de arbeidsmarkt, beschikken over uitstekende matchingsvaardigheden en weten hierdoor de juiste mensen op het juiste moment op de juiste plaats te krijgen.

Ons streven is oplossingen te bieden voor al uw personeelsvraagstukken. Hiervoor bieden we een dienstenpakket, dat varieert van regulier uitzenden en detacheren tot en met werving & selectie, want mensen en organisaties bij elkaar brengen is waar we goed in zijn. Bel gerust om een afspraak te maken.

Onze dienstverlening voldoet aan alle scherpe eisen die vandaag de dag gesteld zijn zoals:

- VCU- gecertificeerd
- NEN-4400-1 gecertificeerd
- ISAE- gecertificeerd
- Aangemeld bij Stichting Normering Arbeid (SNA)
- Lid van ABU

www.select4u.nl – 0315-200102

Wilt u lekker aan 't werk?

VitaMee

... zodat 't lekker werkt



Lekker aan 't werk zijn is belangrijk. Niet alleen voor de economie, maar ook voor u als mens. Of u nu manager bent of productiemedewerker, aan het eind van de werkdag wilt u met een tevreden gevoel naar huis kunnen.

Soms loopt het echter niet allemaal vanzelf. Zaken als onduidelijkheid, een onaangename sfeer of onderling onbegrip kunnen hier de oorzaak van zijn.

VitaMee, ontwikkelpartner voor vitale teams, leiders en organisaties, weet daar wel raad mee!

Aan de hand van de pijlers; gezondheid, verantwoordelijkheid, motivatie, aanpassingsvermogen, duidelijkheid en vertrouwen werkt VitaMee actief en onbevooroordeeld mee aan het lekker laten werken van en in uw organisatie. Daarbij zorgt VitaMee dat de organisatie en leidinggevende niet afhankelijk wordt van advies, maar tools aangereikt krijgt om zelf mee aan de slag te kunnen en die de organisatie van binnenuit sterker maakt.

VitaMee ondersteunt in:

> Organisatie-, Leiderschap-, Persoonlijke & Teamontwikkeling en Verzuimmanagement

En onderscheidt zich o.a. door;

- de breedte van haar dienstverlening;
- de synergie tussen deze diverse diensten
- haar persoonlijke praktijkgerichte aanpak

Het energieke, professioneel opgeleide team van VitaMee heeft al diverse vitale organisaties helpen creëren, waarin medewerkers productief, gemotiveerd, eensgezind en gezond willen en kunnen werken, met een gedeelde verantwoordelijkheid bij werkgevers en medewerkers.

'Ik wil niet weten waar ik zonder VitaMee nu zou staan.'

Philips Ligthing
Bart Evers



VitaMee B.V.
Beenengang 8
7131 DA Lichtenvoorde
0544-353000
info@vitamee.nl
www.vitamee.nl

'D'ran'

Lovink
Rogier Oosting

'No nonsense, professioneel en bovenal betrokken!!!'

Harrie Arendsen Volvo
Frank Arendsen

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 E info@balmedia.com

 **BalMedia**

Voor zakelijke en feestelijke bijeenkomsten



REUVERSHOEVE

Sinds voorjaar 2014 is op het landgoed Reuversweerd een eigentijds horecabedrijf gevestigd. In de prachtige boerderij huist een pannenkoekbakkerij annex restaurant. De ruimtes kunnen ook voor feestelijke en zakelijke bijeenkomsten worden benut.

De boerderij ligt op een ruim perceel. Een deel daarvan wordt gebruikt voor een kinderboerderij en speeltoestellen. Daarnaast is er een groot en zonnig terras en een zeer ruime parkeergelegenheid.

IETS TE BESPREKEN?

Reuvershoeve zal u verrassen met de uitgebreide mogelijkheden voor zakelijke activiteiten zoals:

- Een inspiratie- of klantendag
- Vergaderingen, workshops of cursussen

Wij werken samen met organisatiebureau In! en kunnen voor iedere gelegenheid een afwisselend en verrassend programma samenstellen.



IETS TE VIEREN?

Ook voor feestelijke bijeenkomsten zijn wij graag uw gastheer. U kunt daarbij denken aan:

- Een diner, buffet of BBQ
- Viering van een jubileum of afscheid
- Een personeelsfeest



Zutphensestraat 199 | 6971 JT Brummen |
0575 56 00 47 | info@reuvershoeve.nl | reuvershoeve.nl

Wij zijn geopend van april t/m 30 sept van 11.00 - 20.30 uur
en van 1 oktober tot en met 31 maart van 12.00 - 20.30 uur
Onze keuken is geopend van 12.00 - 20.00 uur. Dinsdags zijn wij gesloten.



Snel, Efficiënt & Betrouwbaar.

"Fijnmazige distributie door heel Nederland."

Visser Duiven is een dienstverlener die zich gespecialiseerd heeft in fijnmazige distributie door heel Nederland.

Ons team staat dagelijks voor U klaar om uw zendingen te mogen vervoeren.

Neem gerust met ons contact op, wij helpen u graag!

Impact 81
6921 RZ Duiven
+31 (0)26 3195400
info@visserduiven.nl
www.visserduiven.nl



ARBO-ABC

Komt u uit de wirwar van alle regels en eisen?

U hoeft er niet alléén voor te staan!

ARBO-ABC → Dé partner voor het technische MKB !

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



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

☎ 0575-553495 🌐 arboabc.nl 📧 oost@arboabc.nl

WWW.KOFFIE-PLUS.NL



ONZE NAAM IS KOFFIE+

Deze naam geeft aan waar wij voor staan. Naast een ruim assortiment aan koffie en machines, verzorgen wij het complete product om de koffie heen:

Koffie + snoep + fris + soep + een complete service = opgeteld de beste deal!

U krijgt dus ruime keuze in machines en producten, zodat wij aan uw specifieke wensen en verwachtingen kunnen voldoen. Dit alles voor een uitstekende prijs, reken maar uit.

Onze sterke basis bestaat uit betrouwbaarheid, service, A-merken en een persoonlijke benadering!

Wij hopen dat wij een invulling mogen geven aan de **PLUS** in uw pauze!



0341 767 295

JEDE

NESCAFÉ

Lay's

SUNLEAF

Coca-Cola

jura

Mars

HONIG

Knorr



Geslaagde aftrap van het BOB-seizoen

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240/06-54913037, danny@vanmunstermedia.nl of kijk op bob.oostgelderlandbusiness.nl.



Alle foto's en filmpjes van de BOB-borrels zijn te bekijken op bob.oostgelderlandbusiness.nl. Gebruikt u een smartphone om de site te bekijken, dan krijgt u bij het bezoeken van de website direct de melding met de vraag of u van de mobiele website gebruik wilt maken.

Op maandag 13 april vond de eerste BOB-Borrel van 2015 plaats. De locatie: Villa Ruimzicht in Doetinchem.

Normaal gesproken worden er in de kookstudio van Villa Ruimzicht culinaire workshops voor groepen vrienden of collega's georganiseerd. Ditmaal werden hier de deelnemers aan de eerste borrel van het BOB-seizoen ontvangen. Na het welkomstwoord van BOB-organisator Danny Toonen konden de gasten alvast genieten van wat Aziatische hapjes. Vervolgens werd ter plekke de befaamde Villa Ruimzicht Hamburger bereid, terwijl vijf deelnemers van de gelegenheid gebruik maakten om een korte pitch over hun bedrijf





BOB Oost-Gelderland Business maakt onderdeel uit van Oost-Gelderland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de Achterhoek.
www.oostgelderlandbusiness.nl



te geven. Jordi van Riet van Carwash & Co Doetinchem, Marjan Dankbaar van Deurwaarderskantoor Achterhoek, Maarten Wolvetang van Select4U, Marcel Visser van Visser Transport Duiven en Martin Groenewege van Indruk Interieur Oplossingen deden een gooi naar de eerste prijs: een advertorial in Oost-Gelderland Business. Deze werd uiteindelijk gewonnen door Marjan Dankbaar, zij liet Marcel Visser achter zich op de tweede plaats. Na het verorberen van de hamburger was er alle gelegenheid om in ontspannen sfeer te netwerken.

De volgende BOB-borrel vindt plaats op maandag 1 juni bij de Reuvershoeve te Brummen. Aanmelden voor deze borrel kan via bob.oostgelderlandbusiness.nl, waar u eveneens updates rondom deze bijeenkomst treft.

Benieuwd naar BOB?

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

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 Achterhoek beslist van zouden moeten weten? We zijn voor de BOB-borrels in 2015 nog op zoek naar enkele locaties en sprekers. Vraag gerust eens naar de mogelijkheden.

Geurink & Partners
Advocaten:
Een zaak van
mensen



Keppelseweg 16, Postbus 395, 7000 AJ Doetinchem
 T +31 (0)314 32 80 40 F +31 (0)314 32 80 41 E info@geurinkenpartners.nl



www.geurinkenpartners.nl

GEURINK & PARTNERS
ADVOCATEN

Vitale teams,
leiders en
organisaties?



VitaMee B.V. | Beenengang 8, 7131 DA Lichtenvoorde
 0544-353000 | info@vitamee.nl | www.vitamee.nl



SEESING
PERSONEEL.nl



Techniek Transport Logistiek Groen Administratief & Commercieel Bouw



Rembrandtplein 8 | 7131 EJ Lichtenvoorde
 Telefoon: 0544 35 37 39
 Website: seesingpersoneel.nl



Hoofdsponsor Official sponsor

UITZENDEN WERVEN & SELECTIE DETACHERING PAYROLLING



SCHMITZ BOOMS
 GERECHTSDEURWAARDERS & INCASSO

www.schmitzbooms.nl

Schmitz Booms Gerechtsdeurwaarders en Incasso,
 de kortste weg tussen crediteur en debiteur.



De rust en charme van
 Villa Ruimzicht in combinatie
 met hoogwaardige
 gastronomie en Achterhoekse
 gastvrijheid staan garant voor
 een succesvolle bijeenkomst!

Neem contact op met Chantal via
 sales@hotelvillaruimzicht.nl
 voor meer informatie



Villa Ruimzicht
 Hotel - Restaurants - Kunst

www.hotelvillaruimzicht.nl
 0314 - 320 680

SELECT 4 U

MAATWERK IN PERSONEEL

Uw partner in technisch personeel gevestigd in Ulft en Dinxperlo.
 Zoekt u technisch werk? Of zoekt u technisch personeel?
 Bel gerust voor een afspraak.

www.select4u.nl
 info@select4u.nl
 0315 - 20 01 02

Onderscheidende
campagnes die werken!

Proflers



www.proflers.nl



TOPADVOCATUUR IN DE ACHTERHOEK

Gespecialiseerde advocaten · Korte lijnen
 Betaalbare tarieven · Gratis ondernemersspreekuur

SteenjiesWoltersMulder
 advocaten & mediators

Telefoon (0544) 397 200
 Fax (0544) 397 203

Zilverlinde 1
 Lichtenvoorde

info@steenjieswoltersmulder.nl
 www.steenjieswoltersmulder.nl

Tot hoe ver reikt onze privacy?

Met de toenemende digitalisering staat onze privacy steeds vaker ter discussie. Ook in het belastingrecht gaat men hierin steeds verder. Zo heeft de rechter onlangs beslist dat foto's van camera's boven snelwegen door de belastingdienst gebruikt mogen worden.

Rijdt u in een auto van de zaak en wilt u aantonen dat deze auto op jaarbasis minder dan 500 kilometer voor privéritten wordt gebruikt, dan is een sluitende kilometeradministratie een vereiste. Voor controle op de volledigheid van de rittenadministratie mag de belastingdienst naast diverse andere middelen, nu ook gebruik maken van het systeem voor automatische nummerherkenning van het Korps landelijke politiediensten. Eerder werd het al toegestaan om te controleren bij drukbezochte gelegenheden zoals pretparken en woonboulevards. Onlangs nog moest SMS Parking zijn klant-gegevens op last van de rechter aan de belastingdienst doorgeven. Het dagelijks bijhouden van een waarheidsgetrouwe kilometeradministratie wordt dus steeds meer een must.

Wat speelt er verder op fiscaal gebied? Momenteel bedraagt het btw-tarief op arbeidskosten bij het renoveren en herstellen van woningen die ouder zijn dan 2 jaar volgens een tijdelijke goedkeu-



Inge Drabbels

FB MB. Belastingadviseur

www.lodder.com



ring 6%. Vanaf 1 juli 2015 komt dit lage tarief echter te vervallen en zal weer het gewone tarief van 21% gaan gelden. Wilt u nog van het lage tarief profiteren dan moeten die werkzaamheden uiterlijk 30 juni 2015 zijn afgerond. Vooruitbetalingen voor werkzaamheden die na die vervaldatum worden uitgevoerd zijn ook belast met 21% BTW. Voor het schilderen, stukkadoeren en isoleren van woningen ouder dan 2 jaar blijft het lage btw-tarief ook na 1 juli 2015 nog van toepassing.

Volgens berichtgeving van de belastingdienst gaat de beoogde vervanging van g-rekeningen door een zogenaamd depotstelsel niet door. Als u personeel of onderaannemers inleent, dan kunt u als inlener of aannemer het deel van de aanneemsom dat overeenkomt met de verschuldigde loonheffing op een geblokkeerde g-rekening storten. U bent vervolgens gevrijwaard van aansprakelijkheid voor het gestorte bedrag in situaties van eventuele wanbetaling door de uitlener of onderaannemer. Voorlopig zal deze handelwijze dus blijven voortbestaan.

Onze privacy blijft ook fiscaal gezien een interessant onderwerp, maar zal evenals in de 'gewone wereld' vaak weer worden ingehaald door andere (fiscale) berichtgeving. Het blijft afwachten tot hoever de belastingdienst uiteindelijk zal kunnen gaan. ■



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

Reserveren kan via 0314 65 14 24

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



Accommodatie voor training, vergader, en recreatiegroepen in Gaanderen.



Informatie:
 06-44115569 -
www.bongerd.eu

Toplocaties in Oost Gelderland



't Boshuis
Fam. Rietman

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

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



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



Buiten Inzicht

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

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

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







't heuveltje

VAN ZAKENLUNCH TOT
BEDRIJFSPRESENTATIE
EN THEMAFEEST;
ALLES ONDER EEN DAK

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




Landhuis de Bevermeer

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

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



Rezonans

Geschiedt voor:

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

Adresgegevens

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



groensaccommodaties en meer...

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

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

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





HELFT GEMEENTEN VOLDOET NIET AAN **NORM BETAALGEDRAG**

MKB-Nederland is teleurgesteld over het betaalgedrag van de Nederlandse gemeenten in 2014. In totaal is het percentage rekeningen dat binnen de contractueel overeengekomen termijn wordt voldaan weliswaar gestegen van 77,5 in 2013 tot 84 vorig jaar, maar nog altijd slaagt de helft van alle gemeenten er individueel niet in om aan de norm - 90 procent van de nota's binnen 30 dagen betaald - te voldoen. Dun & Bradstreet brengt op verzoek van MKB-Nederland al jaren het betaalgedrag van lokale overheden in beeld. Met ingang van dit jaar wordt de inventarisatie uitgevoerd in gezamenlijke opdracht van het ministerie van Economische Zaken, MKB-Nederland en VNO-NCW. Van alle 393 gemeenten doen Cromstrijen, Asten en Krimpen a/d IJssel het veruit het best.

Deze gemeenten hanteerden in 2014 korte betaaltermijnen (20 en 21 dagen) én handelden vrijwel alle betalingen ook binnen die termijn af. Onderaan de ranglijst bungelen gemeenten als Enkhuizen, Alkmaar en Nijmegen, die hun rekeningen gemiddeld pas respectievelijk 56, 52 en 52 dagen na factuurdatum betalen en ook bij lange na niet voldoen aan de norm van 90 procent binnen 30 dagen. Van de grote steden, de G36, scoren 's-Hertogenbosch (gemiddelde betaaltermijn van 48 dagen), Alkmaar en Nijmegen (52 dagen) zeer laag op de ranglijst. De best presenterende grote stad is Leeuwarden op plek 14; de Friese gemeente betaalt de rekeningen gemiddeld binnen 26 dagen. De volledige ranglijst is terug te vinden op de website www.snellerbetalen.nl.

STICHTING CENTRUM BELANG DOESBURG VAN START

De samenwerking tussen ondernemers uit de binnenstad, stichting Doesburgs Goed, Vereniging Culturele Zondag en gemeente Doesburg gaat formeel van start. Genoemde partijen hebben op 28 april een uitvoeringsovereenkomst ondertekend. Daarnaast start met ingang van 1 mei de stadscoördinator met zijn werkzaamheden. Aanvullend op reeds bekende bijdragen draagt ook Rabobank Graafschap Midden in 2015 een bedrag van 5.000 euro bij aan de stichting. De Stichting Centrum Belang Doesburg heeft als primaire doel de economische aantrekkingskracht van de binnenstad te versterken. Binnen deze nieuwe stichting gaan een aantal partijen samenwerken. De Ondernemers Vereniging Doesburg krijgt vier zetels in het bestuur, de Vereniging Culturele Zondag en Stichting Doesburgs Goed krijgen beiden één

zetel. Tevens neemt een onafhankelijk voorzitter zitting in het bestuur. Ruurd Robaard – ondernemer in Doesburg – is bereid gevonden deze functie te vervullen. De gemeente participeert als adviseur binnen het bestuur. Angelique Beem vult als bedrijfscontactfunctionaris deze rol in. De stichting is een uitvoeringsgerichte organisatie, die voor de uitvoering van het beleid, zoals beschreven in een eerder geschreven Businessplan, een stadscoördinator heeft aangesteld. Met ingang van 1 mei start Jan Strating, ondernemer in Doesburg, in deze functie. Na een wervingsprocedure is hij door het stichtingsbestuur als meest geschikte kandidaat gekozen. Hij zal de functie de rest van het jaar gemiddeld twee dagen per week invullen. Vanaf volgend jaar gemiddeld een dag per week.



STERK CENTRUM CRUCIAAL VOOR **TOEKOMST DOETINCHEM**

Een sterke binnenstad is cruciaal voor de toekomst van Doetinchem. Dat blijkt uit de toekomstvoorstellen die hoogleraar Gert-Jan Hospers voor de stad heeft gemaakt. De manier waarop die centrumfunctie moet worden versterkt ligt nog open. Vanuit drie mogelijke scenario's wordt daar het komende half jaar samen met de stad en deskundigen aan verder gewerkt. Dit najaar neemt de gemeenteraad een definitief besluit. Doetinchem heeft met een compact, compleet en goed bereikbaar stadshart en haar rol als centrumstad in de Achterhoek een goede uitgangspositie, volgens Hospers. Daar hoort volgens de hoogleraar ook de verantwoordelijkheid bij om de daarbij horende voorzieningen op orde te hebben. Tegelijkertijd is de positie van vandaag de geschiedenis van morgen en de toekomst moet je zelf maken, volgens de hoogleraar. In zijn toekomst-

voorstellen houdt Hospers dan ook rekening met een groot aantal trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de toekomstkansen van Doetinchem. Dat loopt uiteen van andere manieren van winkelen en tijdsbesteding, tot vergrijzing, krimp, klimaatverandering, een groeiende waardering voor streekproducten en duurzame productie. Daarbij wordt niet alleen naar Doetinchem gekeken maar ook naar de ontwikkeling van de Achterhoek en andere Nederlandse en buitenlandse centrumsteden. In die veranderende omgeving en steeds mobielere wereld, kiezen mensen bewust waar ze willen wonen, werken en recreëren. Steden die zich op geen enkele wijze onderscheiden zijn dan minder aantrekkelijk. Er is kortom vooral behoefte aan een duidelijke identiteit en eigen karakter, een onderscheidend vermogen.

Steeds meer mensen hebben te maken met stress op hun werk of persoonlijk leven. Bij Rezonans kunnen ze de rust weer terugvinden en kracht opdoen om weer optimaal te kunnen functioneren. Directeur/eigenaar Ans de Graaf heeft van een oude boerderij een plek voor bezinning en verdieping gemaakt.



Rezonans

Ervaar de kracht van stilte en natuur

Juiste aanpak

Waren mensen vroeger nog vaak wat sceptisch over een ‘spirituele’ aanpak, tegenwoordig zoeken steeds meer mensen juist die benadering – omdat het werkt. Met een achtergrond als maatschappelijk werkende, en in het bezit van alle nodige diploma’s en certificaten weet Ans de Graaf zowel voor individuen als voor kleine groepen de juiste aanpak te ontwikkelen om mensen weer in het goede spoor te krijgen. Bijvoorbeeld na een burnout, of in een reïntegratietraject. “Ik doe dit werk al 20 jaar, maar ik heb nog nooit zoveel mensen op mijn pad gehad die de weg kwijt zijn. Zeker mensen die 50+ zijn: kom ik nog wel aan een baan? Maar ook jongere mensen die zich afvragen: is dit het nu?” Haar aanpak is holistisch: “Niet alleen naar symptomen kijken, maar ook naar de diepere oorzaak.”

“Veel mensen hebben last van stress, en daar kan ik heel veel aan doen. Bedrijven sturen mensen ook wel hier naartoe, individueel maar ook in groepsverband. Ik stem de aanpak af op de persoon of personen, in overleg met die persoon en wat de uiteindelijke bedoeling is. Bij de een is het een natuurwandeling, bij de ander is het creatief, bijvoorbeeld je levensverhaal opschrijven. Er zijn veel methodes, en dat kan per persoon verschillen wat voor hem of haar werkt.”

Vergaderen in de natuur

Maar de locatie leent zich ook perfect voor vergaderingen en dergelijke. De Graaf: “Bedrijven kunnen hier dus ook hun vergaderingen plannen. Ik krijg hier veel verschillende soorten organisaties, van gezondheidszorg tot rechtbanken, van IT’ers tot accountants. Die komen hier

dan voor een dag of meerdere dagen – ik heb hier ook gastenverblijven – voor een meeting in de natuur. Ik verzorg dan de koffie, thee, lunch, maar op mijn manier: met biologische maaltijden. Als bedrijf ben je ook als enige hier op het erf, je hebt dus een hoge mate van exclusiviteit. Je kunt hier zowel binnen als buiten vergaderen, veel groepen houden hier heisessies, trainingen, teambuilding-activiteiten en dergelijke. Die zijn blij dat ze even uit hun kantoren worden bevrijd, om hier te kunnen genieten van de natuur. Dan gaan de stropdassen al snel af en de jaszjes uit.” ■

www.rezonans.nl

Toen Dennis Seesing in 2007 een eigen uitzendbureau startte, wist hij één ding zeker: hij ging het anders aanpakken. Die andere benadering komt er op neer dat hij bij de personeelsbemiddeling de mens centraal stelt, zowel de klant als de flexwerker. Dat die aanpak gewaardeerd wordt, blijkt wel uit het feit dat Seesing Personeel nog steeds groeit.

Sabine ten Holder



Seesing Personeel

Werken met en voor mensen

In eerste instantie richtte Dennis Seesing zich op de transportsector, omdat hij daar de meeste ervaring en contacten in had. Unit manager Sabine ten Holder vertelt: “Dat was dus een vliegende start. En al snel liep het zo goed, dat hij extra intercedenten in dienst moest nemen. Toen werd ook rustig begonnen met het aanboren van andere markten.”

Persoonlijk

Die groei mocht echter beslist niet ten koste gaan van die persoonlijke benadering. Ten Holder: “Dat is wel het meest karakteristieke van ons: je bent bij ons geen nummer, wij kiezen voor een persoonlijke benadering. En nu, omdat je gegroeid bent, moeten we zelf ook weer groeien om die persoonlijke aanpak te kunnen handhaven. Daarom starten er binnenkort weer twee

nieuwe intercedenten. Intern stellen we ook de mens centraal, we kijken waar iemand goed in is, waar zijn of haar talenten liggen. Je moet feeling hebben met een sector, met een product, anders werkt het niet. Spreek je ‘hun taal’, wat vinden zij belangrijk, hoe zit hun cao in elkaar? Alleen op die manier kun je een volwaardig gesprekspartner zijn.” Mede daarom heeft Seesing Personeel geen verloop in het eigen personeel. “Continuïteit, dat vinden mensen belangrijk, dat je niet telkens iemand anders aan de telefoon krijgt. We hebben hier geen jobhoppers, maar mensen met wat levenservaring die weten hoe je met mensen moet omgaan.” Andere sectoren waarin Seesing Personeel actief is – en dus ook kundige bemiddelaars voor in huis heeft – zijn techniek, bouw, logistiek en administratie & commercie.

Match opleiding met praktijk

Punt van zorg is de mismatch die ondernemers vaak zien tussen opleidingen en praktijk. “De werkloosheid is er, maar op basis van aantallen, zou iedereen een baan hebben. Alleen: het matcht niet met elkaar. Waar we voor zouden pleiten is dat opleidingen meer aansluiting hebben met de arbeidsmarkt in de Achterhoek. Voor wat betreft opleiding binnen een bedrijf merkt Ten Holder dat ondernemers nog wat huiverig zijn om (nog) niet gekwalificeerde mensen in dienst te nemen. Dat heeft te maken met het nog broze herstel van de economie: die investering willen ze nog niet doen.

Visie en groei

In de loop der jaren heeft Seesing Personeel een heel mooie bedrijvenkring opgebouwd,

maar Ten Holder realiseert zich: “Je moet oppassen dat je niet aan de voorkant bedrijven binnenhaalt en aan de achterkant het contact verwaarloost, dat je die niet goed meer van dienst kunt zijn. Onze visie is gericht op groei, van lokaal naar regionaal. We willen de mensen echt regionaal gaan inzetten, uitbreiding is daarom een must. Nu de economie aantrekt, zien we ook genoeg kansen om deze groei te realiseren.” Natuurlijk komt ook de nieuwe wet Werk en Zekerheid ter sprake. Ten Holder: “Voorlopig zien de mensen alleen nog maar een negatief effect. De wet is gemaakt om de flexibiliteit voor werkgevers wat minder te maken, zodat de werknemer sneller vastigheid en dus zekerheid heeft. Ik denk dat we pas over een paar jaar kunnen bekijken of die wet inderdaad wat heeft opgeleverd. Ik kan echter nu al zeggen dat het beslist geen zekerheid voor de werknemer oplevert. Wat dat betreft zullen wij wel hogere

kosten gaan maken de aankomende jaren. En daarbij ook de werkgever, dus ik denk dat de werkgever echt de dupe is van die wet.”

Kans

Toch ziet Ten Holder het positief: “Wij vinden dat daar voor ons een kans ligt. Want dan kunnen we ons van onze beste kant laten zien. Wij moeten ernaar streven dat én het bedrijf én de uitzendkracht verder kunnen met elkaar. Maar dat moet je dan wel met elkaar aan durven gaan, die verplichting en die afspraken. Vertrouwen, en daar komt dat persoonlijke weer om de hoek kijken. Want voor alle drie partijen is het belangrijk dat er continuïteit is. Dat is het voordeel als je het klein houdt, persoonlijk. En natuurlijk dat we lokaal en regionaal goed bekend staan. Het is ook zo dat je echt maatwerk kunt leveren voor de klant. En dan bedoel ik ook de flexkracht.

Kracht

Onze kracht ligt in het centraal stellen van de flexkracht én de inlener. Noem het onze vorm van noaberschap. Wij zeggen ook: door Achterhoekers voor Achterhoekers. Want dat is het: doe maar normaal. Ook naar de klant toe: wij zeggen ook wel eens nee. Je moet je eigen zwaktes kennen en erkennen, dat kan dan juist je kracht zijn. Als je andere dingen gaat doen, bestaat het risico dat je je core business uit het oog verliest, en die dus minder goed gaat doen. Zoals je inleven in anderen om die goed van dienst te kunnen zijn.” ■

www.seesingpersoneel.nl



Dennis Seesing (4e van rechts) met zijn mensen



8 Do's en don'ts bij de verkoop van de onderneming

Overweegt u – om wat voor reden dan ook – uw onderneming te verkopen? Dat betekent een lang en soms emotioneel zwaar proces, van het evalueren van het bedrijf tot het voorbereiden van de financiële aspecten, en het vinden en onderhandelen met potentiële kopers. U kunt dus maar beter goed voorbereid zijn.

Om er zo zeker mogelijk van te zijn dat de transfer soepel verloopt, geven we hier enkele tips, inclusief wat u de geïnteresseerde partijen kunt vertellen en hoe u de waarde van uw onderneming kunt bepalen. Dus check even onderstaande do's en don'ts voordat u de verkoopakte ondertekent.

- **DON'TS:**

1. Doe het niet zelf.

Het verkopen van een onderneming is geen sinecure, eerder een proces met veel aspecten. Als u het goed wilt doen, heeft u daarbij hulp nodig.

De ondersteuning van een adviseur die veel ervaring heeft met dergelijke trajecten kan u helpen de waarde van uw bedrijf optimaal te benutten. Daarnaast kan hij of zij u ook wijzen op mogelijke gevaren, en die helpen omzeilen. De ruime ervaring van de adviseur is uitermate belangrijk: iemand die nieuw is in deze specifieke business kan meer kwaad dan goed voor u doen. Die adviseur moet dus veel fusies en overnames hebben begeleid, maar ook de financiële kant van de zaak beheersen, en weten waar de kansen liggen om de deal gunstig voor u af te ronden.

2. Doe eerst zelf een due diligence onderzoek.

Het is verstandig om eerste zelf een boekenonderzoek te (laten) doen om onprettige verrassingen tijdens het echte due diligence onderzoek te vermijden. Zo krijgt u ook een meer objectieve kijk op uw bedrijf, dus op dezelfde manier als waarop potentiële kopers uw onderneming zullen bekijken en doorlichten.

3. Wees eerlijk over uw zwaktes.

Natuurlijk wilt u de sterke punten van uw onderneming benadrukken, maar ook de zwakke punten zijn belangrijk. Potentiële kopers kunnen uw onderneming beter inschatten als ze kunnen zien hoe hun sterke punten uw zwaktes kunnen opheffen.

4. Vertel uw verhaal.

Het gaat niet alleen over de centen. Geïnteresseerde kopers willen weten hoe uw zaak is ontstaan, hoe die zich heeft ontwikkeld en is gegroeid, dus zorg dat u uw verhaal klaar heeft. Bereid antwoorden voor op vragen als 'Waarom bent u voor uzelf begonnen?' en 'Welke problemen wilde u oplossen?'. Daaruit kan blijken waarom uw onderneming belangrijk voor u is – en voor uw klanten.

• DO'S:

1. Weet wat u waard bent.

Als je niet weet wat iets waard is, kun je het nooit goed verkopen. Met name als je een goede koper wilt vinden. En dat geldt zeker voor uw onderneming. De financiële kant is slechts de helft van het verhaal. De operationele prestatie bepaalt uiteindelijk of de zaak ook onder de nieuwe eigenaar succesvol zal zijn. Dus als u een heel goed begrip hebt van de operationele prestaties van uw onderneming, kunt u de waarde ervan beter communiceren naar de potentiële kopers.

2. Denk aan de toekomst.

Het ondertekenen van de verkoopakte is niet de laatste stap. Het gaat er om wat u gaat doen nadat de deal is gesloten. Dus wat zijn uw plannen na de verkoop? Gaat u van uw pensioen genieten of een nieuwe zaak opstarten? Zorg in ieder geval dat de verkoop uw plannen kan ondersteunen.

3. Betrek uw gezin erbij.

Zelfs als uw gezins- of familieleden geen formele stakeholders in het bedrijf zijn, heb-

ben ze altijd wel een bepaalde band met de onderneming. Communiceer de overname met hen, om ervoor te zorgen dat alle neuzen dezelfde kant op staan. Vertel hen de reden van de verkoop, en wat u daarna wilt gaan doen. Het is belangrijk om de werk-leven balans op een bepaalde manier in stand te houden.

4. Praat erover met collega's.

Als u anderen kent die hun zaak hebben verkocht, kunnen zij een nuttige bron van informatie vormen tijdens het transferproces. Vraag wat ze weer zouden doen, en wat juist

'Het zakelijk succes van menig bedrijf is sterk verbonden met de persoonlijkheid van de ondernemer en zijn relatie met de klanten.'

niet. Wat vonden hun kopers belangrijk, en hoe hebben zij hun onderneming (meer) aantrekkelijk gemaakt voor de kopers?

• NOG DRIE VRAGEN

Naast bovenstaande tips zou u zichzelf ook drie vragen moeten stellen:

1. Zal mijn onderneming ook zo succesvol zijn onder een andere eigenaar?

Het zakelijk succes van menig bedrijf is sterk verbonden met de persoonlijkheid van de ondernemer en zijn relatie met de klanten. Ofwel: Mariës koekjes zijn overheerlijk, maar kan Tom die koekjes van Marie verkopen? Zo niet, dan is dat bedrijf minder waard voor een koper. Dat probleem kan worden verholpen als Marie kan worden overgehaald, de zaak te blijven runnen onder de nieuwe eigenaar. Ander voorbeeld: een firma die gespecialiseerd is in het afhandelen van faillissementen kan interessant zijn voor een grotere firma die zich tot voor kort bezig hield met het afstoten van vastgoed.

2. Welke invloed heeft de zwakke economie op de waarde van mijn zaak?

De waarde van een onderneming – altijd een punt van verschil tussen kopen en verkoper – wordt gewoonlijk bepaald op basis van een meervoud van de inkomsten van de zaak. Zelfs ondernemingen waarvan de verkopen de laatste tijd wat zijn achtergebleven kunnen aantrekkelijk zijn voor acquisitie, zelfs meer dan bepaalde zaken die ineens de verkopen sterk zien stijgen. Probeer vast te stellen of de zaken weer beter zullen gaan als de economie weer aantrekt. Eigenaren die een potentiële koper vinden die bereid is om de inkomsten op de lange termijn te bekijken, dienen er rekening mee te houden dat met een dergelijke kijk het mes aan twee kanten snijdt. Een kortstondige opleving van de verkopen zal niet verhullen dat het daarvoor jarenlang slecht ging. Kopers bekijken de verkopen over meerdere jaren, niet over afgelopen maand.

3. Gaat de verkoop me helpen mijn persoonlijke doelen te realiseren?

Dit is een van de belangrijkste vragen die adviseurs op dit gebied hun klanten zichzelf laten stellen. Het is verstandig om een goede voorbereiding op de verkoop te treffen, zowel voor ondernemers die met pensioen willen gaan, als voor ondernemers die gespecialiseerd zijn in het opstarten van een onderneming, deze tot bloei te brengen en weer te verkopen. Voor andere eigenaren kunnen aanbiedingen voor acquisitie leiden tot beslissingen die ze later zullen betreuren. Voorbeeld: iemand die een goedlopend verzekeringskantoor runt, kan onverwacht een overnamebod krijgen op zijn zaak. Hij moet zichzelf dan afvragen: 'Wat zou ik doen als ik geen nieuwe zaak wil beginnen?' Hij kan niet verder gaan op het punt waarop hij gestopt is. Soms is de timing verkeerd, vanwege persoonlijke redenen. ■



Mark Eenink MBA
Directeur



Mr. Hans Goorhuis MBA
Directeur

Wij zijn uw partner bij
een bedrijfsovername



WIE BEZORGT U 'T VRIJE VAKANTIEGEVOEL?

Wat er in het leven ook gebeurt, Heilbron is al sinds 1932 in de buurt en weet raad op het gebied van **assurantiën, pensioenen, hypotheken, ziekteverzuim**, enzovoort. Zo zijn zaken goed geregeld en hoeft u zich daar in ieder geval niet druk over te maken, ook niet tijdens uw vakantie. Een geruststellende gedachte.

Gaat tijdens uw vakantie onverhoopt iets mis, dan kan dat tot extra uitgaven leiden. Een (doorlopende) reisverzekering zorgt ervoor dat dergelijke voorvallen uw vakantie niet verpesten. Het uitgangspunt is altijd dekking van hulpverlening, bagage, geld & geldswaardig papier, logiesverblijven en extra uitgaven.

zéker weten, zéker leven.

Heilbron VOF

Edisonstraat 92

7006 RE Doetinchem

Postbus 99

7000 AB Doetinchem

t (0314) 37 32 60

f (0314) 37 32 70

e info@heilbron.nl

www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



The
place
where
people
meet...

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



Voor informatie en reserveringen:

PARTYCENTRUM

Langelier



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



I: www.degracht.com
E: info@degracht.com
T: 0314-661989



Sinds oktober 2012 gevestigd in Doetinchem!

Uw adres voor al uw incassozaken en/of ambtelijke diensten voor heel Nederland. Onze klanten zijn incassobureaus, advocaten, notarissen, particulieren, MKB, woningverhuurders en overheid. Bent u geïnteresseerd en wilt u nader kennismaken, bel ons eens geheel vrijblijvend op.

Openstaande vorderingen? Probeer eens een deurwaarder

Plantsoenstraat 87 - 7001 AB DOETINCHEM
T. 0314 - 200023 - F. 0314 - 200024 - E. info@dwka.nl
www.dwka.nl



Grand Cafe Rutgers is de toplocatie aan het Rhederlaag en staat al meer dan 17 jaar bekend om o.a. onbeperkte gerechten. U kunt hier, naast ala carte, onbeperkt genieten van spare-ribs, gamba's en biefstuk. Daarnaast is Grand Cafe Rutgers een gewilde locatie voor bruiloften, feesten en partijen. Sinds kort hebben wij een eigen activiteitencentrum in eigen beheer naast het pand. Hier kunt u in groepsverband beachvolley, boodschieten, luchtdrukschieten, Jeude boules en rondvaarten boeken. Diverse arrangementen kunnen worden samengesteld.

**Meer informatie vindt u op: www.grandcaferutgers.nl.
Volg ons op [facebook.com/grandcaferutgers](https://www.facebook.com/grandcaferutgers) en [Twitter](https://twitter.com/grandcaferutgers).**

Grand Cafe Rutgers

De muggenwaard 7 - 6988 BX Lathum
T 0313-632963 www.grandcaferutgers.nl

De vierde editie van de Achterhoekse Zomerfair vindt plaats op zondag 7 juni in het sfeervolle park van Villa Ruimzicht te Doetinchem. Dit drukbezochte evenement met meer dan 3000 bezoekers is een ware beleving voor zowel haar bezoekers als exposanten.



Villa Ruimzicht

Achterhoekse Zomerfair

Lifestyle

Met vele exposanten uit het topsegment is de Zomerfair hét lifestyle evenement van de Achterhoek. Exposanten tonen hun meest bijzondere producten en diensten aan de vele bezoekers van dit evenement. Flitsende bolides, exclusieve noviteiten, blinkende juwelen: het is te vinden op de Zomerfair!

Voor ieder wat wils

Liefhebbers van mode, design en exclusieve lifestyle producten komen naar het park van Villa Ruimzicht voor een dag vol beleving. De bezoekers worden vermaakt met live-muziek, geweldige modeshows van toonaangevende modezaken, heerlijke culinaire verrassingen en de lekkerste wijnen. Ook wordt voor genoeg vertier voor kinderen gezorgd. Sinds dit jaar is speciaal aan de mannen gedacht: zij kunnen hun hart ophalen in de 'mannenhoek'. Een bar met uitsluitend bieren, exposanten met echte mannen-producten en een ambachtelijke barbier: Joucke's Barber Shop!

Achterhoekse chique

Achterhoekse chique is waar Villa Ruimzicht voor staat en straalt op haar best door dit evenement met een sfeer vol pagodedorp tussen de eeuwenoude bomen in haar park. Uiteraard zorgen de keukenbrigades van Villa Ruimzicht en de Strandlodge voor genoeg lekkernijen. Dit samen met de heerlijkste wijnen en een zomerzon zullen deze zondag compleet maken voor zowel bezoekers als exposanten!

Toegang

De Zomerfair is toegankelijk van 12:00 tot 19:00 uur. Toegangskarten zijn aan de deur te koop en kosten €9,50 per persoon (inclusief een glas bubbels). Vip karten bedragen €17,50 per persoon (inclusief bubbels, Boschendal wijn en oester). Toegang voor kinderen is gratis. Exposanten krijgen uiteraard toegangskarten om hun klanten en relaties uit te kunnen nodigen.

Organisatie

Evenementenbureau Momentenmakers organiseert de Achterhoekse Zomerfair

in samenwerking met haar partners.

Momentenmakers staat voor Achterhoekse aandacht en vernieuwende, inspirerende belevingen. Andere evenementen van Momentenmakers zijn 'Proef de 8erhoek' en 'Villa's Winterfestival'.

Participeren?

Heeft u interesse in deelname voor volgend jaar? U krijgt als exposant een podium om uw bedrijf onder de aandacht te brengen bij een breed publiek. Neem contact op met de organisatie via info@momentenmakers.nl voor meer informatie.

Trakteer jezelf, je zakenrelaties, je vrienden of familie op een topdag! Kijk voor meer informatie op www.achterhoekse-zomerfair.nl en like www.facebook.com/momentenmakers om op de hoogte te blijven.

**ACHTERHOEKSE
ZOMERFAIR**
ELEGANT LIFESTYLE ZOMEREVENEMENT

KIJK VOOR MEER ACTUEEL NIEUWS OP WWW.OOSTGELDERLAND-BUSINESS.NL

OPSTEKER VOOR HET MKB: SIGNIFICANTE VERBETERING VAN OMZET EN RESULTAAT

Het Nederlandse midden- en kleinbedrijf zit in de lift: de omzet van ondernemingen groeide in 2014 gemiddeld met vier procent terwijl de gemiddelde winstontwikkeling met 32 procent opliep in vergelijking met 2013. Bedrijven in de grote steden (Amsterdam, Rotterdam en Den Haag) en de noordelijke provincies deden het wat omzet betreft beter dan de rest van Nederland. Grotere ondernemingen (met een omzet van meer dan tien miljoen) zagen de omzet relatief vaak afnemen, de winst daarentegen meer toenemen. Kostenbesparingen zijn met name de oorzaak voor de gemiddelde plus in het MKB. Dit blijkt uit onderzoek van SRA. Ondanks het feit dat het winstherstel grotendeels te danken is aan beheersmaatregelen, zijn de cijfers een

opstecker voor het hele mkb. Vergeleken met vorige jaren is sprake van een echte trendbreuk. De cijfers laten zien dat 57 procent van de ondernemingen in staat is geweest om de omzet op gelijk niveau te houden dan wel te laten groeien, en dat bij 66 procent van de ondernemingen de winsten ook weer stijgen. Wel zijn grote verschillen te zien tussen branches: industrie en logistiek doen het heel goed, maar Automotive, detailhandel en bouw blijven relatief gezien achter. De horecasector presteert ongeveer in lijn met de rest van het mkb. Wat betreft de zorg stond als gevolg van bezuinigingen het aantal banen in de sector onder druk, maar na dit jaar zal de werkgelegenheid naar verwachting weer aantrekken.



'LICHT HERSTEL VAN DE BOUWMARKT ZICHTBAAR'

In de loop van 2014 is een licht herstel van de bouwmarkt zichtbaar geworden. De economische crisis leek op zijn retour. Voor Welstand en Monumenten Midden Nederland (WMMN) betekent dit een toename van het aantal adviesaanvragen. Dat wordt geconstateerd in het recent uitgekomen jaarverslag. Veenendaal is met twintig andere gemeenten lid van deze gemeenschappelijke regeling. De WMMN heeft als doel de 'instandhouding van het bouwkundig schoon, het landschap en stedenschoon'. Meerdere gemeenten vroegen vorig jaar op het gebied van de ruimtelijke kwaliteit breder advies dan alleen de wettelijke welstand- of monumentenadviezen. "Hierin herkennen we de trend om breder, meer integraal en in een vroeg stadium te adviseren." Directeur Anthony Tom van de WMMN stelt vast dat het draagvlak voor ruimtelijk kwaliteitsbeleid bij de aangesloten gemeenten groot is gebleken "en mede door de aantrekkende economie hebben we 2014 financieel positief kunnen afsluiten".

"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL





OOST-GELDERLAND

ZAKENAUTOTESTDAG



Achterhoek en Liemers, vanuit een ander perspectief



Het is voorjaar, dat betekent dat de Zakenautotestdag weer op de agenda staat. Op een van de eerste, echt lekkere lentedagen van dit voorjaar verzamelden we met z'n allen bij Villa Ruimzicht, het start- en eindpunt van onze jaarlijkse toertocht.

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Op de testdag konden de testrijders zich wederom vergapen aan het grote aanbod aan zakenautos 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. Op de Zakenautotestdag was er voor alle smaken en voor iedere functie wel een auto aanwezig.

We begonnen de dag bij Villa Ruimzicht in Doetinchem. Daar werden de dealers en

DEALERS:

- Herwers Nissan
- Herwers Renault
- BMW Broekhuis Oost
- Automobielbedrijf Th. Wenting
- Wensink Mercedes Benz
- Auto Mido Doetinchem

testrijders gastvrij ontvangen met een kopje koffie en een heerlijk lunchbuffet. Uitgever Michael van Munster heette iedereen welkom en na een korte briefing



DEELNEMERS:

- Bert Wesseloo, Admoneo
- Jordi van Riet, Carwash & Co
- Mondher Krifa, Design Verkoop
- Marjan Dankbaar, Deurwaarderskantoor Achterhoek
- Lotte van Antwerpen, Gejo Interpack
- Rhody Brugge, Geurink en Partners
- Richard Elbers, Helmink Woontechniek
- Rob Kriek, Incassobond
- Arjan Hoendervanger, Kindertuin
- Maarten Wolvetang, Select4U
- Coen Hellwich, System Floor Technics
- Cees Rosendaal, 't Heuveltje
- Georg Bulsink, 't Heuveltje
- Lennart Kamps, Van Weeghel Doppenberg Kamps
- Wilfred Bussink, View Document Management
- Marcel Visser, Visser Duiven

LOCATIES:

- Villa Ruimzicht Doetinchem
- Café Zalencentrum De Gracht, 's Heerenberg
- Grand Café Rutgers, Lathum
- Partycentrum Langelier, Lathum

en een groepsfoto, was het tijd om de auto's op te zoeken.

De eerste rit was naar Café Zalencentrum de Gracht in het centrum van 's Heerenberg, waar het gastvrije personeel voor een lekker kopje koffie en andere versnaperingen zorgde. Dit was voor de testrijders ook de eerste gelegenheid om de testformulieren in te vullen.

De tweede locatie was Grand Café Rutgers in Lathum. Voor de echte liefhebbers was de weg naar Lathum dé perfecte route om de auto's eens goed te testen. Naast een stukje Duitse en Nederlandse snelweg, kun je via wat binnendoorweggetjes de auto goed testen. Heelheids aangekomen in Lathum, werden we ook bij Rutgers weer voorzien van een drankje en een heerlijke hapjes.

Na een mooie pauze bij Grand Café Rutgers was het tijd om verder te gaan. Next stop: Partycentrum Langelier in Hengelo. Bij ons staat deze stoplocatie



inmiddels bekend om haar goede service en geweldige bitterballen.

Bij terugkomst in Doetinchem was er nog voldoende tijd voor de testrijders om de auto's uit te proberen waar ze gedurende de dag niet in hebben kunnen rijden. Hier werd door de deelnemers dan ook gretig gebruik van gemaakt. De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk diner. ■

Alleen bij
aanschaf
in 2015!

PROFITEER NU HET NOG KAN!

5 JAAR LANG 7% BIJTELLING

Direkt
leverbaar!



Voorraadvoordeel:

EXTRA INRUILBONUS¹⁾ T.W.V. € 2.500,- Vijftwintighonderd euro Bij aankoop van een Outlander PHEV uit onze voorraad	CONTANTE KORTING VAN € 2.500,- Vijftwintighonderd euro Bij aankoop van een Outlander PHEV uit onze voorraad	ACCESSOIRES CHEQUE T.W.V. € 2.500,- Vijftwintighonderd euro Bij aankoop van een Outlander PHEV uit onze voorraad
---	--	---

Mitsubishi Outlander PHEV

Vanaf € 39.990,- | Lease vanaf € 599,-**



7% BIJTELLING
(V.A. € 98,-
PER MAAND*)



FISCAAL
VOORDEEL VOOR
ONDERNEMERS



BRANDSTOF-
BESPAREND
(A-LABEL)



TREKVERMOGEN
1500 KG



ACTIERADIUS
800 KM



STANDAARD
4WD



GARANTIE +
MOBILITEITS-
SERVICE

Auto Mido

Edisonstraat 5 • 7006 RA Doetinchem • 0314-346644

WWW.AUTOMIDO.NL



Drive@earth

CO₂-uitstoot < 49 g/km. Prijzen inclusief BTW/BPM tenzij anders vermeld, exclusief verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van de standaard specificaties. *Bijstelling is afhankelijk van het voor u geldende belastingtarief, deze berekening is op basis van het 42% belastingtarief. **Leasetarief per maand is exclusief BTW en gebaseerd op operationele lease met een looptijd van 60 maanden bij 20.000 km per jaar, incl. verzekering, reparaties, onderhoud en banden.1) € 2.500,- extra inruil is bovenop AutoTelex koerswaarde. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.



'De Outlander is een erg stille wagen, maar toch zit er een mooie versnelling in.'



MITSUBISHI OUTLANDER PHEV

DEALER: AUTO MIDO DOETINCHEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIEK HERWERS

Coen Hellwich: "De Outlander is een heel comfortabele en representatieve auto; van binnen keurig afgewerkt, van buiten degelijk. Vanwege de fiscale aantrekkelijkheid is de prijs/kwaliteit verhouding dik in orde."

Marjan Dankbaar: "Ik vind deze Mitsubishi een mooie en representatieve auto. Hij rijdt lekker rustig en de hoge instap is prettig. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is erg goed."

Rhody Brugge: "De Outlander rijdt degelijk en heeft een heerlijke wegligging. Zakelijk gezien is dit ook een zeer representatieve

auto. Gelet op de bijtelling van 7% is de prijs/kwaliteit verhouding natuurlijk goed." Arjan Hoendervanger: "De Mitsubishi Outlander is een hele ruime wagen. In verband met de, nog steeds, zeer gunstige bijtelling is dit een zeer interessante auto om te rijden."

Maarten Wolvetang: "De Outlander is een erg stille wagen, maar toch zit er een mooie versnelling in. Van binnen is deze auto ontzettend ruim. De hoge zit en instap zijn erg prettig. Fiscaal natuurlijk erg interessant."

SPECIFICATIES

Merk: Mitsubishi	Koppel: 190 Nm benzine,	Uitrusting: Sport Pack
Model: Outlander PHEV	137 Nm elekt. voor,	Verkoopprijs: € 43.990,-
Type: Executive X-Line	195 Nm elekt. achter	Leaseprijs: € 672,-
Transmissie: Automaat	Verbruik: 1 op 52	Vanaf prijs: € 39.990,-
Cilinderinhoud: 2,0 liter	Acceleratie (0 tot 100): 11 sec.	Informatie: www.automido.nl
Vermogen: 95 pk el, 120 pk benz.	Topsnelheid: 170 km/h	



'De ZOE rijdt verbazingwekkend vlot en is erg comfortabel.'



RENAULT ZOE

DEALER: HERWERS RENAULT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SJOERD ZWAAN

Jordi van Riet: "Ik vind de Renault ZOE een zeer comfortabele en stille auto met een rustige wegligging. Van binnen is de wagen keurig afgewerkt. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is zeer aantrekkelijk."

Maarten Wolvetang: "De ZOE is een kleine auto, goed voor erbij. Hij is zuinig en praktisch. De prijs/kwaliteit verhouding is goed in balans."

Wilfred Bussink: "Deze Renault is een leuke auto met een moderne uitstraling. De afwerking is mooi en modern."

Coen Hellwich: "De ZOE rijdt verbazingwekkend vlot en is erg comfortabel. Gezien de eco-waarde is de verhouding tussen prijs en kwaliteit goed."

Rob Kriel: "Deze kleine Renault heeft enorm veel trekkracht. Daarnaast is de auto ontzettend stil. Ik ben positief verrast. Als je naar het totaalplaatje kijkt, is de prijs/kwaliteit verhouding goed."

SPECIFICATIES

Merk: Renault
 Model: ZOE
 Type: Intens
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: N.v.t.
 Vermogen: 88 pk

Koppel: 220 Nm
 Verbruik: N.v.t.
 Acceleratie (0 tot 100):
 13,5 seconden
 Topsnelheid: 135 km/h
 Uitrusting: Navigatie,
 climate control, cruise control.

Verkoopprijs: € 22.990,-
 Vanaf prijs: € 20.990,-
 Informatie: www.herwers.nl



'De Clio is een praktische wagen met veel opties. De afwerking is dik in orde.'



RENAULT CLIO

DEALER: HERWERS RENAULT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SJOERD ZWAAN

Marjan Dankbaar: "Ik heb een goede indruk gekregen van de nieuwe Clio. Hij rijdt rustig en is comfortabel. De auto heeft ook een goede wegligging. De prijs/kwaliteit verhouding is goed, je krijgt een complete wagen voor het geld."

Marcel Visser: "Ik vind de Renault Clio een prettige en handzame auto. Ook de afwerking is keurig. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed. De auto heeft een leuke uitstraling en je hebt relatief veel ruimte."

Richard Elbers: "Deze Renault is comfortabel en rijdt prettig. De stoelen zitten lekker,

wat ook niet onbelangrijk is. De prijs/kwaliteit verhouding is ook goed."

Modher Krifa: "Ik vind dit een vlotte bak. Hij is ruim en heeft een strak interieur wat hoogwaardig is afgewerkt. De auto zoals wij hem reden is erg compleet, ik vind de prijs/kwaliteit verhouding dan ook prima!"

Lennart Kamps: "De Clio is een praktische wagen met veel opties. De afwerking is dik in orde. Dit is wat mij betreft een goede startersauto."



SPECIFICATIES

Merk: Renault

Model: Clio

Type: Night & Day

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 0.9 liter

Vermogen: 90 pk

Koppel: 135 Nm

Verbruik: 1 op 27

Acceleratie (0 tot 100): N.B.

Topsnelheid: 185 km/h

Uitrusting: Navigatie, airco, cruise control.

Verkoopprijs: € 20.890,-

Leaseprijs: € 449,-

Vanaf prijs: € 15.790,-

Informatie: www.herwers.nl



Innovation
that excites

DE NISSAN PULSAR

BRENGT UW BEDRIJF NAAR EEN
HOGER NIVEAU



20% bijtelling vanaf **€148,-** per maand

NISSAN PULSAR BUSINESS EDITION DIG-T 115

NU VANAF:

€ 21.150,-*

LEASE V.A. € 349,-/MND*

Luxe uitgerust met o.a.:

- 16" Lichtmetalen velgen
- NissanConnect
- Nissan Around View Monitor
- Nissan Safety Shield



Laan v.d. Dierenriem 29
Solingenstraat 3
Kruisbergseweg 8
Kelvinstraat 2

7324 AB **Apeldoorn**
7421 ZN **Deventer**
7255 AE **Hengelo GLD**
6902 PW **Zevenaar**

Tel. (055) 369 62 12
Tel. (0570) 51 93 60
Tel. (0575) 46 22 44
Tel. (0316) 52 35 23

www.herwers.nl/nissan

* Consumentenadviesprijs Nissan PULSAR DIG-T 115 Business edition v.a. € 21.150,- (o.b.v. de meest recente prijslijst, incl. BTW en BPM, excl. recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken). Vanaf leaseprijs gebaseerd op de Nissan PULSAR DIG-T 115 Visia o.b.v. 60 maanden/15.000 km per jaar full operational lease via Nissan Business Finance, incl. verzekering excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. Afbeelding en genoemde opties kunnen afwijken van standaard uitvoering. Drukfouten voorbehouden.

Overeenkomstig 715/2007.EG. Min/max verbruik Nissan PULSAR gamma gecombineerd: 3,6 – 5,1 l/100km, resp. 19,6 – 27,8 km/ltr. CO₂ uitstoot variërend: van 94 gr/km tot 119 gr/km.



'Ik ben onder de indruk van deze auto. Instappen en wegrijden.'



NISSAN PULSAR

DEALER: HERWERS NISSAN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FABIO GERRITSEN

Wilfred Bussink: "Ik ben onder de indruk van deze auto. Instappen en wegrijden, alsof ik al jaren in deze wagen rijdt. Zo soepel, zo makkelijk, zo comfortabel. De beleving van de auto wordt sterk bepaald door de kwaliteit. Mede daardoor had ik de Pulsar duurder ingeschat."

Jordi van Riet: "Ik vind de Pulsar verrassend ruim. Ook ben ik erg te spreken over de uitvoering: compleet en behoorlijk luxe. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is zeer netjes."

Georg Bulsink: "Dit is een keurige auto. Verrassend ruim, ook achterin. De stoelen

zitten prettig en de wagen rijdt lekker. De prijs/kwaliteit verhouding is prima."

Kees Rosendaal: "Ik vind de Nissan Pulsar een leuke en aparte auto en ik was uiteindelijk aangenaam verrast."

Lotte van Antwerpen: "Dit is een brave wagen. Hij rijdt prettig en de stoelen zijn erg comfortabel. De aanwezige ruimte in de auto, zowel voor als achter, is enorm!"

SPECIFICATIES

Merk: Nissan

Model: Pulsar

Type: 1.5 dCI TEKNA

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.5 liter

Vermogen: 110 pk

Koppel: 260 Nm

Verbruik: 1 op 27,7

Acceleratie (0 tot 100): 11,5 sec

Topsnelheid: 190 km/h

Uitrusting: Dodehoek-assistent,

Verkoopprijs: € 29.650,-

Leaseprijs: € 692,-

Vanaf prijs: € 23.550,-

Informatie: www.herwers.nl



'De Nissan Qashqai is een fijne auto met een prettige hoge zit.'



NISSAN QASHQAI

DEALER: HERWERS NISSAN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FABIO GERRITSEN

Coen Hellwich: "Ik vind de Nissan Qashqai een nette auto die prima rijdt. De wagen is wat mij betreft erg representatief. Het interieur ziet er keurig uit! Echt value for money."

Marjan Dankbaar: "De Nissan Qashqai is een fijne auto met een prettige hoge zit. Hij rijdt lekker rustig."

Rhody Brugge: "De Qashqai ligt goed op de weg en ik moet zeggen dat de prestaties me positief hebben verrast, gezien de lichte motor. Daarnaast voel ik me veilig in de Nissan. Alles bij elkaar krijg je veel auto voor een mooie prijs."

Lennart Kamps: "Ik vind de Nissan Qashqai een leuke auto met fijne stoelen. Hij rijdt lekker. Ik vond het automatisch inparkeren trouwens een leuke ervaring! Al met al veel wagen voor een schappelijke prijs."

Arjan Hoendervanger: "De Nissan Qashqai is een nette en goed afgewerkte auto. Ik was verbaasd toen ik hoorde dat er slechts een 1.2 liter motor in ligt, daar merk je niets van. Voor de prijs krijg je veel wagen met behoorlijk wat leuke speeltjes."



SPECIFICATIES

Merk: Nissan	Koppel: 190 Nm	Verkoopprijs: € 29.850,-
Model: Qashqai	Verbruik: 1 op 17,5	Leaseprijs: € 652,-
Type: 1.2 DIG-T 115 TEKNA	Acceleratie (0 tot 100): 10,9 sec.	Vanaf prijs: € 23.750,-
Transmissie: Handgeschakeld	Topsnelheid: 185 km/h	Informatie: www.herwers.nl
Cilinderinhoud: 1.2 liter	Uitrusting: Dodehoek-assistent,	
Vermogen: 115 pk	zwart lederen bekleding	



'Het rijgedrag van deze BMW is dik in orde. De hogere zit is prettig.'



BMW 2-SERIE

DEALER: BMW BROEKHUIS OOST
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHARLES LAMERUS

Coen Hellwich: "Deze 2-serie is een zeer comfortabele auto die ontzettend representatief is. Vooral op basis van ruimte en comfort is dit een hele prettige wagen."

Wilfred Bussink: "Ik vind deze BMW een degelijke gezinsauto. Hij rijdt heerlijk en stuurt strak en soepel, als een echte BMW. Ik denk dat de verhouding tussen prijs en kwaliteit prima is."

Arjan Hoendervanger: "De 2-serie is ontzettend ruim van binnen en is daarnaast heel mooi afgewerkt. Je krijgt wat dat betreft veel auto voor het geld."

Jordi van Riet: "De BMW 2 Active Tourer is een zeer comfortabele wagen. Het interieur is des BMW's afgewerkt. Het is een genot om in deze auto te rijden. De prijs/kwaliteit verhouding is keurig wat mij betreft, je krijgt er een ruime en luxe bolide voor."

Georg Bulsink: "Het rijgedrag van deze BMW is dik in orde. De hogere zit is prettig, want je hebt wat meer overzicht. De uitvoering waar wij in reden, was voorzien van bijna alle denkbare opties."

SPECIFICATIES

Merk: BMW

Model: 218i

Type: Active Tourer

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1,5 liter

Vermogen: 136 pk

Koppel: 220 Nm

Verbruik: 1 op 19,2

Acceleratie (0 tot 100): 9,2 sec.

Topsnelheid: 205 km/h

Verkoopprijs: € 39.000,-

Leaseprijs: € 635,-

Vanaf prijs: € 29.484,-

Informatie: www.broekhuisgroep.nl

ONZE MODELLEN KRIJGEN EEN FRAAI, NIEUW ONDERKOMEN...

Broekhuis Oost

broekhuisgroep.nl



BMW maakt
rijden geweldig



MAAR U BENT NU NOG WELKOM OP DE MEESTERSTRAAT VOOR EEN MOOIE OPRUIMINGSDEAL!

Het nieuwe pand van Broekhuis Oost Doetinchem wordt fantastisch. Multifunctioneel en voorzien van de modernste faciliteiten, naar een ontwerp dat de prachtige lijnen van ons merk BMW eer aandoet. Zo bouwen wij aan een mooie toekomst. Tot die tijd bent u van harte welkom aan de Meesterstraat in Doetinchem, waar u profiteert van heel veel opruimingsvoordeel. Graag tot ziens!

Broekhuis Oost Doetinchem

Meestersstraat 22-24, 7001 HC Doetinchem • (T) 0314 - 32 63 51

broekhuisgroep.nl



18X

Puur Porsche 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



'Ik vind deze BMW een sportieve en pittige auto.'



BMW 4-SERIE

DEALER: BMW BROEKHUIS OOST
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHARLES LAMERUS

Marjan Dankbaar: "Ik vind deze BMW een sportieve en pittige auto. Daarnaast is de 4-serie ontzettend compleet en vooral verrassend ruim."

Rhody Brugge: "De 4-serie is een sportief georiënteerde auto. Dat merk je onder andere aan de stugge vering en de lage instap. De afwerking is zeer keurig en representatief. BMW staat voor kwaliteit, dat merk je in de prijs. Maar hij is het wel waard."

Marcel Visser: "De BMW rijdt zeer goed. Hij is comfortabel en relaxed. Ondanks de

viencilinder en de 190 pk gebeurt er nog wat als je eens goed op het gas trapt. Je krijgt echt veel auto voor het geld."

Maarten Wolvetang: "Deze 4-serie is een zeer comfortabele wagen voor een mooie prijs. Er zitten veel opties aan boord en er zijn zelfs verschillende rijstijlen mogelijk."

Bert Wesseloo: "De BMW is een hele goede, sportieve en luxe auto. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is zeer goed, zeker ten opzichte van de concurrentie en de 20% bijtelling."



SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: 420d
Type: Gran Coupé
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 2.0 liter

Vermogen: 190 pk
Koppel: 400 Nm
Verbruik: 1 op 22,2
Acceleratie (0 tot 100): 7,3 sec.
Topsnelheid: 185 km/h

Verkoopprijs: € 48.582,-
Leaseprijs: € 998,-
Vanaf prijs: € 29.484,-
Informatie: www.broekhuisgroep.nl

GREEN & FUNTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT

OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Oost-Gelderland Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. 17 juni is het weer zover. Dan zullen de nieuwste green en fun auto's door onze trouwe lezers worden getest, terwijl u ook uitgebreid de gelegenheid krijgt om te netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek

naar een groene auto of een wagen met een hoge funfactor en gevestigd in Oost-Gelderland? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 17 juni. Surf naar www.oostgelderlandbusiness.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 & Funtestdag



www.oostgelderlandbusiness.nl

Mercedes *me*



De nieuwe CLA Shooting Brake.

Kom 'm nu bewonderen in onze showroom.

20% bijtelling

Ontdek de unieke mix van royale ruimte en sportieve designtaal: de nieuwe CLA Shooting Brake. De CLA Shooting Brake komt standaard met 'Mercedes connect me', waardoor u en uw auto digitaal met elkaar zijn verbonden. Ontdek het op www.wensink.nl/mercedesbenz.

Gecombineerd verbruik: 3,9 - 7,1 l/100 km, 25,6 - 14,1 km/l. CO₂-uitstoot: 101 - 165 g/km. U rijdt al een CLA Shooting Brake vanaf € 35.495,- incl. BPM en BTW en excl. recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. Voor kosten en leveringsvoorwaarden zie www.wensink.nl/mercedesbenz.



Mercedes-Benz
The best or nothing.

Wensink
aangenaam

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



'Deze auto heeft een perfecte wegligging. Gewoon een topwagen.'



MERCEDES BENZ C350 PLUGIN

DEALER: WENSINK MERCEDES BENZ
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HANS ABERSON

Rob Kriek: "Ik kan bijna geen slechte dingen zeggen over deze auto. Hij is mooi en van binnen heel mooi afgewerkt. Hij rijdt heerlijk. De wagen heeft een hoge aanschafprijs, maar zakelijk heb je slechts 7% bijtelling, wat het weer interessant maakt."

Bert Wesseloo: "Ik vind deze Benz een hele fraaie auto, het is net een kleinere S-klasse. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed, zeker gezien de bijtelling van 7%."

Mondher Krifa: "Deze auto heeft een perfecte wegligging en optimaal rijgedrag. Daarnaast is de Benz heel erg comfortabel!"

De afwerking is elegant. Gewoon een topwagen!"

Richard Elbers: "De Mercedes heeft een hele goede indruk op me achter gelaten. Dit is hoe een Duitse auto hoort te zijn! De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed; je krijgt een complete, hybride voor een mooie prijs."

Lotte van Antwerpen: "Ik ben erg onder de indruk van de Mercedes. Hij rijdt geweldig en is netjes afgewerkt. Van de buitenkant is het een keurige, maar pittige auto. De prijs is hoog, maar de bijtelling is gunstig."

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes Benz	Koppel: 350 Nm	Verkoopprijs: € 66.085,-
Model: C350 Plug-in Hybride	Verbruik: 1 op 42,5	Leaseprijs: € 982,-
Type: Exclusive Limousine	Acceleratie (0 tot 100): 5,9 sec.	Vanaf prijs: € 57.995,-
Transmissie: Automaat	Topsnelheid: 250 km/h	Informatie: www.wensink.nl
Cilinderinhoud: 2.0 liter	Uitrusting: Lederen bekleding,	
Vermogen: 279 pk	Command online, trekhaak	



'De Outback is stil en pittig. Ik ben onder de indruk van het design.'



SUBARU OUTBACK

DEALER: AUTOMOBIELBEDRIJF TH. WENTING
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: THEO WENTING

Rob Kriek: "De Outback is stil en pittig. Ik ben onder de indruk van het design, erg mooi! Daarnaast is de beenruimte achterin enorm. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is dik in orde."

Georg Bulsink: "De Subaru is een prachtige, ruime auto. Er is veel elektronica aan boord die rijden aangenaam maken. Het comfort is erg hoog. De prijs/kwaliteit verhouding is uitstekend!"

Lotte van Antwerpen: "Ik ben aangenaam verrast door de Outback, het is een geweldig stoere wagen. Hij heeft veel vermogen

en comfort en enorm veel ruimte! De auto heeft heel veel te bieden voor een mooie prijs."

Richard Elbers: "Ik had niet verwacht zo positief te zijn over deze wagen, wow! En de ruimte die je hebt! Al met al heel veel auto en comfort voor een scherpe prijs."

Kees Rosendaal: "Ik heb me aangenaam laten verrassen door de Outback. Het is mooie, grote en ruime auto. In zijn totaliteit een mooie en degelijke 4x4 voor een hele mooie prijs."

SPECIFICATIES

Merk: Subaru
 Model: Outback
 Type: 2.5 Premium AWD
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 2.5 liter
 Vermogen: 175 pk

Koppel: 235 Nm
 Verbruik: 1 op 14,3
 Acceleratie (0 tot 100): 10,2 sec.
 Topsnelheid: 198 km/h
 Uitrusting: Eyesight, leer, open dak, privacy glass, 18 inch lmv

Verkoopprijs: € 43.495,-
 Vanaf prijs: € 38.995,-
 Informatie: www.thwenting.nl

HET LIJKT

MOEILIJK

OM TE RIJDEN IN DEZE

OMSTANDIGHEDEN.



SUBARU



LIJKT.

De nieuwe Outback.

Vanaf € 38.995

Met zijn **Symmetrical All-Wheel Drive** systeem heeft u geen enkel probleem met steile hellingen en ruig terrein. En met de revolutionaire **EyeSight™** technologie beschikt u over het beste op het gebied van veiligheid.

LAAT U OVERTUIGEN EN TEST DE OUTBACK ZELF.

Gem. verbr.: 6,1 – 7,0 l/100 km (16,4 – 14,3 km/l) CO₂ emissie: 159 – 161 g/km. Genoemde vanafprijs is inclusief BTW en BPM, exclusief recyclingbijdrage, kosten rijklaarmaken en metallic/pearl/silica lak. Afgebeeld model kan opties bevatten. Vraag uw Subaru dealer naar de kosten en voorwaarden of ga naar www.subaru.nl. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden.

WWW.SUBARU.NL

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Wijnbergseweg 39-41 Doetinchem.
Tel. 0314 - 34 00 00
e-mail: info@thwenting.nl
www.thwenting.nl



RENAULT
Passion for life

Renault CLIO ESTATE

Profiteer nu nog 5 jaar lang van
14% bijtelling

Bij Herwers Renault



Vanaf

€15.790,-

Slechts 14% bijtelling*



DE BESTE
DEALER,
DE BESTE
DEAL



Herwers Renault De beste dealer, de beste deal		
Doetinchem	Edisonstraat 79	Tel. (0314) 32 72 02
Neede	Haaksbergseweg 102	Tel. (0545) 28 00 00
Zevenaar	Kelvinstraat 2	Tel. (0316) 52 35 23

* 14% Bijtelling geldig op de Clio (Estate) ENERGY dCi 90 S&S. Alle personenauto's prijzen en diensten zijn inclusief btw en bpm en exclusief kosten rijklaar maken. De afbeelding kan afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Vraag uw dealer altijd naar de exacte details voor uw persoonlijke situatie. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk op www.renault.nl. **Min./max. verbruik: 3,1-5,2 l/100 km. Resp. 32,3-19,2 km/l. CO₂ 82-120 g/km.**

Renault adviseert

www.herwers.nl/renault