



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 12 | NUMMER 3 | JULI 2015

# BUSINESS®



Coverstory Broekhuis Oost

**Iedere dag het verschil maken**

Forum:  
'De fusie en -overnamemarkt trekt aan'

Green en Funtestdag:  
Een geslaagd netwerkevent

Nationaal

Bas van der Veldt (AFAS):  
inspirator met humor



# Een betaalbare eigen app?

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

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

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

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

Qtopia ontwikkelt:

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



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



## Wat is uw risico top 3?

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

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

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

*Kennismakingsaanbod!*

### Quick Scan van uw ICT\*

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

**€149,-**

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

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

# VOORWOORD



## Vakantie

*Terwijl ik de laatste hand leg aan deze editie van Oost-Gelderland Business en dit voorwoord typ, dwalen mijn gedachten steeds af naar mijn naderende vakantie. Waarschijnlijk zal iedereen daar inmiddels wel aan toe zijn. Zelf heb ik nog geen vaste plannen, maar wellicht zal de zon nog de nodige inspiratie geven.*

*Volgens de deelnemers aan het forum over fusies en overnames schijnt ook voor MKB-ondernemers die nadenken over een fusie of overname, zeker de zon achter de wolken. Die markt lijkt namelijk eindelijk weer aan te trekken. Maar het kopen of verkopen van een bedrijf is wel een proces dat de nodige voorbereiding en geduld vergt. In het verslag van de tafeldiscussie 'De fusie- en overnamemarkt trekt aan' geven zij advies.*

*Verder besteden we in deze editie aandacht aan ICT. Omdat dit vakgebied bijzonder omvangrijk is, hebben we een aantal algemene trends en tips op een rij gezet waar u als ondernemer uw voordeel mee kunt doen. Wist u bijvoorbeeld dat door het steeds intensievere gebruik van smartphones en tablets cybercriminelen steeds meer mogelijkheden krijgen om toe te slaan?*

*Op 24 juni vond ook de jaarlijkse Green- en Funtestdag plaats bij The Hunting Lodge. De testauto's gooiden hoge ogen bij de deelnemers, de stralende zon deed de rest. Zeer bevorderend voor de vakantie-stemming! Hoe de geteste wagens zijn bevallen, leest u achterin in het magazine.*

*Ik wens u alvast een prettige vakantie toe!*

*Met vriendelijke groet,*

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



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

JAARGANG 9  
juli 2015, editie 3

REDACTIE ADRES  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-24A, 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, Loet van Bergen,  
Jessica Scheffer, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman  
Margot Noyons

FOTOGRAFIE COVER +  
AUTOTESTDAG  
Marcel Krijgsmans

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.

© 2015 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 Broekhuis Oost: Iedere dag het verschil maken
- 8** Forum: 'De fusie en -overnamemarkt trekt aan'
- 15** Geurink & Partners Advocaten
- 16** HAES: HR van zwaar naar licht
- 19** Achterhoek Agenda 2020: Regioplan Arbeidsmarkt Achterhoek
- 21** Column Lodder-Dales: Zakelijke autorijders gelijk belast

## Wijngaardspecial

- 22** De grootste wijnstreek van Nederland
- 25** Reeborghesch: Wijn proeven in de Achterhoek
- 30** Deurwaarderskantoor Achterhoek biedt de oplossing

## NATIONAAL



### II 'Wat moet anders, wat kan beter?'

Bas van der Veldt (AFAS): inspirator met humor



### IV 'Stop de wildgroei; ga op IT-safari'

Outsourcing op goede gronden



### VI Better safe than sorry

Nederland interessant voor cybercriminelen

- 31** Column Systemcare ICT: Alles draait om de eenvoud
- 32** Trends in ICT: Wat staat ons te wachten in 2015?
- 35** Business Flitsen
- 36** Grote belangstelling voor eredivisionist De Graafschap
- 38** Netwerkgangst overwinnen
- 40** BOB-borrel bij de Reuvershoeve: Een vol programma

## Green en Funtestdag

- 46** Algemene impressie
- 49** Testverslagen



8  
"Ondernemers denken vaak dat hun bedrijf niet te verkopen is."



19  
"Dat zit ons in het bloed, en dat hebben we nu hard nodig."

22

Samen zijn deze wijngaarden verantwoordelijk voor tienduizenden liters rode, witte en rosé wijnen.



32  
Het Internet of Things heeft op meerdere gebieden invloed.



36  
"Wi-k komt altijd weer terug."



40

De essentie is dat je je inleeft in de doelgroep die jij voor ogen hebt.

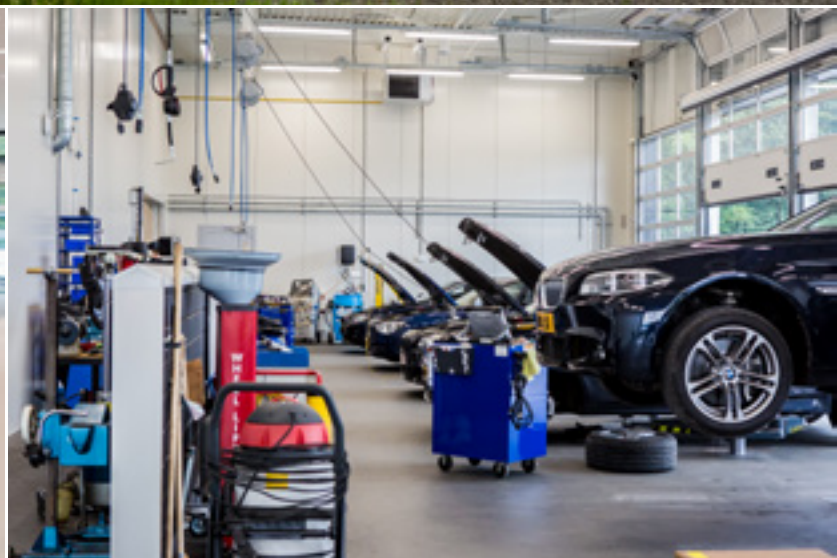


49  
"Dit is een auto die emotie oproept."



## OVER BROEKHUIS GROEP

Broekhuis Oost Doetinchem is onderdeel van de Broekhuis Groep. Met meer dan 40 vestigingen en de vertegenwoordiging van 9 merken is Broekhuis een allround bedrijf in de autobranche met een eigen leasemaatschappij, verzekeringsmaatschappij en bedrijven voor autoschadeherstel en bedrijfswageninrichting. Het familiebedrijf biedt met haar uiteenlopende activiteiten een totaaloplossing op mobiliteitsgebied. En dat al 82 jaar lang. [www.broekhuis.nl](http://www.broekhuis.nl)



Broekhuis Oost

# Iedere dag het verschil maken

BMW Broekhuis Oost heeft haar intrek genomen in een nieuw pand aan de Innovatieweg 12 te Doetinchem. Een hele mooie zichtlocatie aan de A18. "Dit is een stap die past bij onze ambities, wij geloven in BMW en de Achterhoek. Daarom investeren we graag."

FOTOGRAFIE [MARCEL KRIJGSMAN](#)



Sinds twee jaar is BMW dealer Broekhuis Oost actief in Doetinchem. Broekhuis Oost heeft tevens BMW/MINI dealerbedrijven in Almelo, Enschede en Groenlo. Huib Poot is bijzonder trots op de beide merken die in zijn showroom te bewonderen zijn. "BMW maakt rijden geweldig. En het is aan ons om hier nog iets waardevols aan toe te voegen. Hierin willen we onderscheidend zijn. Daarnaast vinden klanten bij Broekhuis Oost alles onder

één dak. Van nieuwe auto's tot occasions en van leasen tot verzekeren en van onderhoud tot schade afhandeling. Met Broekhuis Lease zijn wij succesvol in de zakelijke markt. Of het nu gaat om het leasen van een enkele auto of het beheer van een groot wagenpark, wij verrassen onze relaties van groot tot klein met creativiteit en vakmanschap. Uiteindelijk willen we voor een ieder de sympathieke dealer zijn die authentieke kwaliteit levert en waar de klant

zich thuis voelt. Voor nu en de toekomst." Poot nodigt iedereen van harte uit om een kijkje te nemen. "Na de zomer wordt ons pand feestelijk geopend." ■

De dealerbedrijven van Broekhuis Oost hebben alle dezelfde missie: iedere dag het verschil maken. Volgens Huib Poot staan hierin drie merkbeloften centraal:

#### **Mensen hoe dan ook helpen**

"Kan niet bestaan niet. Er is altijd een oplossing."

#### **Mensen recht in de ogen kijken**

"Eerlijk duurt het langst. Wij willen de BMW/MINI rijder niet alleen vandaag, maar ook morgen als tevreden klant."

#### **Mensen thuis laten komen**

"Onbezorgde mobiliteit. Daar staan we voor. Probleemloos op weg gaan en weer thuis komen. Maar ook willen we dat de klant het gevoel van thuiskomen beleeft in onze vestigingen."

Binnen de familiebedrijven is het thema fusies en overnames een constant aanwezige factor, en ook de bedrijven met 'leidinggevendens van buitenaf' beginnen met het voorzichtig aantrekken van de economie weer rond te kijken naar mogelijkheden om uit te breiden of juist activiteiten af te stoten. Reden des te meer voor Oost-Gelderland Business om deskundigen op dit gebied uit te nodigen voor een tafeldiscussie. Zij waren te gast bij Hart van Doetinchem.



Boven vlnr: Hans Goorhuis, Gert Bloemendal, Ron Polman, Rob van de Beeten. Onder vlnr: Rhody Brugge, Pieter Tomesen, Jeroen Oldengarm, Lennard Kamps

# De fusie- en overname- markt trekt aan

## DE STELLINGEN

- Momenteel zijn er volop kansen om een bedrijf te verkopen.
- Bij een bedrijfsoverdracht is het inschakelen van een notaris en de accountant voldoende.
- Ondernemers vergeten vaak over de grens te kijken. In Duitsland bieden vergrijzende directeuren volop kansen voor Nederlandse kopers, terwijl Chinese en Amerikaanse bedrijven in de rij staan om Europese bedrijven over te nemen.
- Met de beschikbare alternatieve financieringsvormen en mogelijkheden om zelf een overname te financieren, zijn banken niet meer nodig.

De eerste stelling gaat over het verkopen van een bedrijf. In tegenstelling tot wat ondernemers wellicht zouden denken, zijn er volop mogelijkheden. "Ondernemers denken vaak dat hun bedrijf niet te verkopen is omdat de banken niet willen financieren

en er geen overnamekandidaten voorhanden zijn", vertelt Ron Polman. "Om die reden zetten zij hun bedrijf dan maar niet te koop. Maar het omgekeerde is juist aan de orde. Ik zie veel mensen die willen investeren. Ook de afgelopen jaren zijn er succesvolle over-

nametrajecten geweest." "Je ziet inderdaad een kentering", zegt Hans Goorhuis. "De afgelopen jaren werden ondernemers soms gedwongen om hun bedrijf te verkopen, terwijl zij nu juist vanwege de aantrekkende economie willen wachten op een beter bod." Jeroen Oldengarm denkt dat er nog een ander aspect meespeelt. "Het is voor ondernemers een hele grote stap om hun bedrijf te verkopen. Ook hebben zij vaak geen inzicht in het proces en weten niet wat ze moeten verwachten. Wanneer wij dan aangeven dat we een geïnteresseerde partij hebben, ontstaat er een enorme opluchting en gaan ze weer in kansen denken. Op die manier komen vaak de mooiste transacties tot stand."

Pieter Tomesen denkt dat een nuancering op zijn plaats is. "Kleine bedrijven zijn over



## DE DEELNEMERS

- Hans Goorhuis, Taurus Corporate Finance
- Pieter Tomesen, Credion Achterhoek Liemers
- Lennard Kamps, Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen
- Rob van de Beeten, Ross Advocaten
- Ron Polman, Grip Accountants en Adviseurs
- Rhody Brugge, Geurink & Partners Advocaten
- Gert Bloemendal, Alfa Fusies en Overnames
- Jeroen Oldengarm, Marktlink Fusies en Overnames

het algemeen lastig te verkopen. Wat het niet makkelijker maakt, is het feit dat het met name voor kleine MKB'ers lastig is om een financiering van de bank te krijgen." Gert Bloemendal: "Het wrange voor deze groep ondernemers is dat ze goed draaien, maar geen geld kunnen krijgen voor hun bedrijf. Zij worden gedwongen om door te gaan."

Rhody Brugge geeft aan dat hij de afgelopen jaren veel overnames voorbij heeft zien komen vanuit doorstarten en faillissementen. "Er ontstond toen een speciale markt voor partijen die onderzoek deden naar failliete bedrijven om zo de krenten uit de pap te halen. Die overnames werden veelal gefinancierd met eigen vermogen van meestal oud-ondernemers. Nu de faillissementen afnemen, zullen zij zich vanaf het overname-

pad richten op bedrijven die goed draaien." Ook Oldengarm heeft de activiteiten in de markt zien toenemen, zeker sinds het laatste half jaar van 2014. "Er zijn heel veel verschillende partijen in de markt actief, van investeerders tot mbi-kandidaten en bedrijven met een strategische drijfveer. Ook verkopers nemen weer vaker het initiatief om te verkopen." Toch is het volgens Rob van Beeten ook een kwestie van geluk hebben. "Ik begeleid momenteel de overname van een klein, internationaal bedrijf dat is gespecialiseerd in de optische bemeting van laserstralen. De huidige directeur is 65, en heeft qua timing echt geluk dat er een ondernemer is die geïnteresseerd is om het bedrijf over te nemen." Lennard Kamps ziet de groei ook toenemen, maar vindt dat de overnames en participaties steeds vooral geldgedreven





zijn, in plaats vanuit ondernemerschap. “Ik ben erg benieuwd wanneer de partijen voorbij komen die willen overnemen om door te groeien en hun marktaandeel te vergroten.” “De meeste kopers die ik zie hebben echt wel ondernemersbloed en willen iets doen met het bestaand bedrijf”, reageert Goorhuis. “Een overname moet echter wel deels geldgedreven zijn, want dat heb je nu eenmaal nodig. Dat geldt zeker ook bij strategische kopers.”

#### Adviseurs noodzakelijk?

De tweede stelling heeft betrekking op het proces rondom een fusie of overname. Is een batterij aan adviseurs noodzakelijk of volstaat een accountant en een notaris? Brugge: “Ik maak vaak mee dat bepaalde zaken binnen een bedrijf niet op papier staan. Als

er binnen een familiebedrijf met een lange geschiedenis tijdens een overnameproces dan bijvoorbeeld ruzie ontstaat, kan dat heel vervelend uitpakken.” Kamps geeft aan dat zijn diensten meestal pas vereist zijn als de overeenkomsten al zijn gesloten, maar doet toch een opvallende constatering. “In deze regio worden overnames in het MKB vaak begeleid door de accountant, vaak zelfs de accountant van de onderneming.” Bloemendal: “Elke partij heeft zijn eigen belangen. Naar mijn mening zou je als accountant van de vennootschap nooit voor een van beide partijen als adviseur moeten optreden. Als het om een toekomstige aandeelhouder gaat, sta je eerst tegenover deze partij als adviseur van de zittende aandeelhouder om vervolgens als accountant van de vennootschap van de koper te gaan

dienen. Dat werkt niet.” Kamps is er ook geen voorstander van: “Het gebeurt vaak dat de huisaccountant partij kiest, dus je zou in die rol heel goed moeten overwegen of je die rol van begeleider dan wel kan vervullen. Voor ons als notariskantoor zou het ook heel raar zijn als wij een van de partijen zouden gaan adviseren en vervolgens als notaris de akte zouden passeren. Dan dien je twee verschillende partijen.” Brugge wijst op een mogelijk risico van een dubbele rol van de accountant: “Een verkoper heeft belang bij een hoge verkoopprijs. Het kan zijn dat bepaalde zaken die niet teveel benadrukt moeten worden vanwege bijvoorbeeld een potentiële claim dan niet komen bovendrijven. Terwijl de accountant vanuit de koper er belang bij heeft om zo diep mogelijk te graven om potentiële claims

## TIPS EN TRICKS VAN DE DEELNEMERS

- Pieter Tomesen: "Banken zijn steeds kritischer en veeleisender geworden bij een kredietaanvraag. Zorg daarom dat je als ondernemer terdege bent voorbereid. Een financieringsmemorandum is daarom een vereiste."
- Rob van de Beeten: "Kijk goed naar overname van garantieverplichtingen en dek dit eventueel af met een verzekering."
- Rhody Brugge: "Zorg tijdens het overnametraject dat lopende contracten en mogelijke aansprakelijkheden uit rechtsverhoudingen nauwkeurig worden onderzocht op bijvoorbeeld korte tussentijdse opzegtermijnen in duur-overeenkomsten, ongunstige koopopties, aansprakelijkheidstellingen en lopende rechtszaken."
- Gert Bloemendal: "Voorkom belangenverstrengeling. Zorg voor je eigen adviseur die opkomt voor alleen jouw belangen."
- Hans Goorhuis: "Voor overdrager en koper is de fase van overdracht een financiële, juridische en emotionele aangelegenheid. Schakel daarom een adviseur in die je begeleidt in het overnameproces en bij de onderhandelingen."
- Ron Polman: "Begin juist met het verkoopklaar maken van je bedrijf als je het bedrijf op termijn wilt verkopen en de verkoop nog niet in zicht is."
- Jeroen Oldengarm: "Zorg dat je bij de (ver)koop van je bedrijf uit minimaal vijf (ver)kopers kunt kiezen."
- Lennard Kamps: "Maak nu nog gebruik van de soepele Bedrijfsopvolgingsregeling (BOF). Deze fiscale ondernemingsfaciliteit kan een zeer grote belastingbesparing opleveren, maar zal zeer waarschijnlijk op korte termijn worden versoberd."

boven water te krijgen." Polman geeft aan dat regelgeving, omstandigheden en complexiteit factoren zijn die van belang zijn bij de begeleiding van overnames door de accountant. "Hierbij wordt wel vaak de samenwerking met andere partijen gezocht."

### Juridisch advies

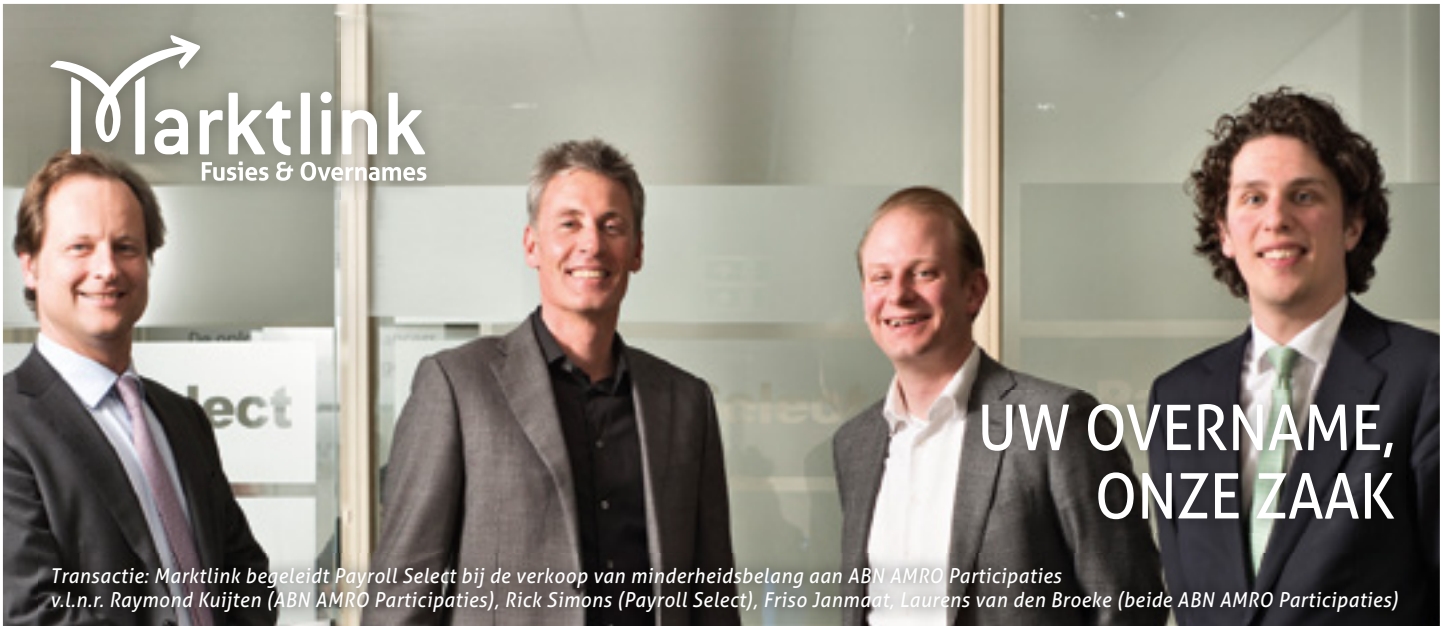
Kamps haalt nog een regionaal fenomeen aan: "Het valt mij op dat er weinig juridische adviseurs worden ingeschakeld bij due diligence. Terwijl in de Randstad advocaten juist vaak een leidende rol hebben in dit proces en de accountant 'slechts' zorgdraagt voor de cijfers. Ik maak regelmatig mee dat ik in het overnameproces nog zaken moet herstellen omdat juridische zaken zoals licenties niet goed zijn geregeld." "In het westen wordt heel sterk volgens de Angelsaksische manier van werken gehandeld", geeft Van de Beeten aan. "Dat betekent in de praktijk dat alle afspraken overhoop worden gehaald. Het belangrijkste doel daarvan is om de advocaat tegenover opdrachtgever in te dekken. Ik ben geen voorstander van deze methode en focus liever op de vraag wat mijn cliënt nu precies (ver)koopt en waar hij denkt dat de risico's zitten. Dat laat men echter vaak onbesproken omdat men dat vanzelfsprekend vindt."

De aanwezigen zijn het er in ieder geval wel over eens dat specialisten zeker hun meerwaarde hebben in het fusie- of overnameproces. Polman: "Het ligt natuurlijk wel aan de complexiteit van het proces. Als een bakker zijn bedrijf aan zijn zoon overdoet, gaat het om een heel ander verhaal dan bij een grote overname waar financierders bij betrokken zijn." "En vergeet ook niet het proces voorafgaand aan de overname", merkt Goorhuis op. "Verkopers en kopers komen soms uit verrassende hoeken. Als overnameadviseur heb je een breed spectrum aan bedrijven waar je in kunt zoeken. Als je dat overslaat, weet je niet of je de meest geschikte koper hebt." Oldengarm: "Van een specialist op het gebied van fusies en overnames mag je inderdaad verwachten dat hij de markt kent, hier de beste deal uit kan halen en ook de verwachtingen van de ondernemer kan aanvoelen en

indien nodig bijsturen." Tomesen haalt ten slotte nog een andere belangrijke speler aan. "Bij een overnameproces heb je naast gespecialiseerde adviseurs ook een verbindingsofficier nodig, iemand die de koper en verkoper bij elkaar houdt en zorgt dat het proces blijft lopen. Wanneer specialisten aan de haal gaan met een deal en het zo proces vertragen, kan dit de deal breken."

### De grens over

Stelling drie haakt in op de kansen die over de grens liggen, maar die door ondernemers vaak vergeten worden. "De traditionele MKB'er kijkt inderdaad heel beperkt naar de Duitse kansen", beaamt Goorhuis. "Ik hoor vaak vooral argumenten van ondernemers waarom ze niet over de grens kijken. Terwijl veel bedrijven die een vestiging hebben in Duitsland en Nederland dat juist verbazingwekkend vinden." Oldengarm ziet daar langzaam een kentering in komen. "De laatste jaren hebben internationale partijen uit zowel het westen als het oosten interesse in Nederlandse bedrijven. Ik heb de indruk dat de mentaliteit langzaam aan het veranderen is nu het vertrouwen in de economie is verbeterd en ze de stap durven te zetten. Er zit een stijgende lijn in Nederlandse bedrijven die internationaal verder willen groeien en een internationale investeerder aantrekken." Volgens Brugge heeft het weerhouden ervan vooral te maken met de fysieke barrière. "Een bedrijf in Zeeland wil net zo goed geen bedrijf in Friesland overnemen omdat je een vinger aan de pols wilt houden. In Duitsland heb je dan ook nog eens te maken met een taalbarrière en juridische en fiscale verschillen." "Je krijgt Duitse klanten als je de Duitse taal beheerst, en dat geldt ook voor je secretaresse", geeft Van de Beeten aan. "Daar neem je al een barrière mee weg. Verder moet je echt rekening houden met de hiërarchische verhouding die in Duitsland heel sterk is en wat door Nederlanders vaak wordt onderschat. Voordat je je chef daar met 'je' aanspreekt, ben je al gauw 10 jaar verder." "Ik kan dat beamen", vult Polman aan. "Mijn ervaring is dat het inschakelen van goede lokale mensen meestal van groot belang is om stappen te kunnen maken en ik zie ook belemme-



## UW OVERNAME, ONZE ZAAK

*Transactie: Marktlink begeleidt Payroll Select bij de verkoop van minderheidsbelang aan ABN AMRO Participaties v.l.n.r. Raymond Kuijten (ABN AMRO Participaties), Rick Simons (Payroll Select), Friso Janmaat, Laurens van den Broeke (beide ABN AMRO Participaties)*

### Dromen

Wilt u uw bedrijf verkopen of denkt u erover om een bedrijf te kopen? Het volledige traject vanaf de eerste oriëntatie tot en met de overdracht bij de notaris is een hele onderneming. Wij kunnen u hierin ontzorgen, zodat u zich kunt gaan richten op de toekomst. Wij helpen u graag met het verwezenlijken van uw droom.

### Durven

Voor ons is geen stap te groot. Wij zijn onafhankelijk en hebben een groot netwerk, zowel nationaal als internationaal. Met 40 medewerkers hebben wij alle expertise onder één dak. Wij kunnen u daarom zo volledig mogelijk begeleiden. Wij denken actief met u mee.

### Doen

Wij begeleiden kopers en verkopers bij het totale proces. Wij doen 50 transacties op jaarbasis. Door onze ervaring en pragmatische aanpak brengen wij 95% van alle opdrachten tot een goed einde. Neem daarom contact op met één van onze adviseurs. Wij gaan graag met u in gesprek.

Amsterdam | Deventer | Gouda | 's-Hertogenbosch | [www.marktlink.nl](http://www.marktlink.nl)

## Ross Advocaten;

### ONDERNEMEND VOOR ONDERNEMERS

Ross Advocaten richt haar juridische dienstverlening op middelgrote en kleinere ondernemingen. De specialisaties en opleidingen van onze advocaten zijn toegesneden op de rechtsgebieden waarmee ondernemers in de praktijk van alle dag in aanraking komen. Met ons team van advocaten bestrijken wij al die rechtsgebieden. Bij Ross Advocaten heeft iedere cliënt zijn vaste advocaat, goed voor een snelle afstemming over juridische kwesties. Wij zijn gevestigd op een goed bereikbare en zichtbare locatie op bedrijventerrein Mercurion in Zevenaar, pal aan de A12. Wij staan een groot aantal regionale cliënten (waaronder ook Duitse ondernemingen) bij, die ons frequent inschakelen om hun juridische belangen te behartigen.

Graag geven wij u in een persoonlijk gesprek meer informatie over onze diensten en werkwijze. Neem daartoe gerust – geheel vrijblijvend – contact met ons op.

**ROSS**  
A d v o c a t e n

Bezoek Mercurion 22  
Post Postbus 243  
6900 AE Zevenaar  
Tel (0316) 52 77 52  
Fax (0316) 52 53 40  
E-mail [info@ross.nl](mailto:info@ross.nl)  
Internet [www.ross.nl](http://www.ross.nl)



v.l.n.r., van boven naar beneden:  
Rob van de Beeten, Jan Langerhuizen,  
Marja Gockel-Gieskes, Ton Heebing,  
Henk Jan Kastein, Hanneke Luisning,  
Koen Klaasen, Nicoline Rijken



ringen in de financiering. Het is nog steeds erg moeilijk om vanuit Nederland in het buitenland een overname te financieren.” “Wij hebben twee jaar geleden besloten om ons te gaan richten op de Duitse ondernemers die in Nederland actief willen worden”, zegt Kamps. “We krijgen inmiddels aanvragen uit heel Duitsland omdat geen enkel ander kantoor in dit gat is gesprongen, terwijl je dit bij de advocatuur en accountancy veel meer ziet.” Goorhuis: “Je ziet inderdaad regelmatig dat Duitse partijen de grens over komen, terwijl de Duitse markt voor Nederlandse partijen juist net zo interessant is. Die markt is vele malen groter dan hier en heeft de afgelopen vier jaar ook geen laagconjunctuur gekend.”

#### Alternatieve financieringen

Voor een fusie of overname is natuurlijk naast goed advies en de juiste begeleiding ook geld nodig. Banken zijn echter niet meer zo meegaand als tien jaar geleden. Kunnen ondernemers vooruit met de vele alternatieve financieringsvormen die nu voorhanden zijn? Tomesen: “Aan de ene kant zijn er steeds meer aanbieders zoals private initiatieven,

verzekeraars en pensioenfondsen. Aan de andere kant is het met name voor het kleine MKB steeds lastiger om geld te vinden. Vooral bedragen tot rond de 250.000 euro zijn lastig te financieren. Een dergelijke lening wordt door veel aanbiedende partijen als risicovol en niet-rendabel beschouwd. Daardoor wordt het MKB gedwongen om te cofinancieren. Aan cofinancieren wil een bank vaak wel meedoen, maar dan heb je ook nog andere partijen nodig. Uiteindelijk zal de traditionele bank bij veel MKB-financieringsvraagstukken altijd een rol blijven spelen, maar grote investeerders en banken zitten niet op het kleine MKB te wachten.” “Daar ligt ook een rol voor ons als adviseurs om te kijken wat haalbaar is”, geeft Goorhuis aan. “Er zijn financieringen die je prima met de bank kan doen, maar bij kleinere bedrijven moet je op zoek naar alternatieven, zoals Qredits. Ook biedt de lage rente op spaargeld een kans voor het MKB. Daardoor levert het geld dat ondernemers op hun bankrekening hebben staan minder op en neemt de bereidheid om te investeren toe.” Kamps: “Wij zien inderdaad veel ondernemers die gestopt zijn en een gezamenlijk

by oprichten om te kunnen participeren. Dat is een manier van financieren waar nu veel vraag naar is.” Bloemendal: “Ook crowdfunding is nu heel populair. Daarmee kan je vlot een krediet bij elkaar krijgen tussen de 150.000 tot 400.000 euro, mits je een goede casus hebt die crowd aanspreekt. Ondernemers zijn ook bereid om daar 8% rente op te betalen.” Wat een aanvraag bij een bank gegarandeerd doet mislukken, is een slechte voorbereiding. Tomesen: “Banken willen een concreet plan. Daarom moet een adviseur samen met de ondernemer een goede financieringsmemorandum schrijven en in cofinanciering denken.” Oldengarm knikt: “Ondernemers onderschatten het proces en zijn gewend om met een jaarrekening naar de bank te gaan. Als adviseur moet je vanaf het begin heldere verwachtingen stellen over wat mogelijk is en waar de kansen liggen. Dan is er veel mogelijk.” ■



**DE • OVERNAME • ADVISEUR**  
*Specialisten in bedrijfsoverdracht*

**OFT B.V.**

Postbus 35

7050 AA Varsseveld

**T** (0315) 27 00 00

**E** [info@oft-achterhoek.nl](mailto:info@oft-achterhoek.nl)

**We ♥ PrintMedia**



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

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam **T** 010 247 6666 **W** [www.balmedia.com](http://www.balmedia.com) **E** [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)

 **BalMedia**

ONZE ZAAK is het adagium dat het advocatenkantoor Geurink & Partners te Doetinchem hanteert, waarmee zij weergeven: 'uw zaak is onze zaak én met onze zaak staan wij er voor uw zaak'. Met zes gespecialiseerde en ervaren advocaten en vier ondersteunende medewerkers levert het kantoor professionaliteit met een persoonlijke benadering voor zowel zakelijke als particuliere cliënten.

Het team van Geurink &amp; Partners



# Geurink & Partners Advocaten

Ondernemers hebben dagelijks te maken met een grote variëteit aan wettelijke bepalingen. Hierdoor ontstaat de behoefte aan advies. Door de samenwerking of het zaken doen met andere ondernemers kunnen ook geschillen ontstaan. Bij de meest voorkomende problemen en juridische onderwerpen waarmee ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf te maken hebben, kan Geurink & Partners cliënten terzijde staan. In Oost-Gelderland, door heel Nederland, maar ook grensoverschrijdend. Door de ligging van het kantoor ten opzichte van Duitsland wordt veelal voor ondernemers en particulieren gevestigd of wonende in de Duitse grensregio's opgetreden.

Ook in de privéomgeving van een ondernemer of bij particulieren kunnen juridische conflicten ontstaan of kan advies nodig zijn. Denk daarbij aan burendrecht, consumentenzaken, arbeidsgeschillen, familierechtzaken

(o.a. samenleving, echtscheiding, omgang, alimentatie, gezag, adoptie, naamswijziging en erfrecht), strafrecht en bestuursrecht. Ook wanneer de emoties bij dit soort persoonlijke aangelegenheden hoog oplopen, houden de advocaten van Geurink & Partners het hoofd koel en staan u met raad en daad terzijde. Op deze gebieden is de kennis van een specialist onmisbaar. Op het gebied van Mediation heeft dit advocatenkantoor eveneens specialisten in huis.

De bereikbaarheid van de advocaat, korte lijnen en een goede persoonlijke relatie met de cliënten zijn belangrijke kernwaarden van het kantoor. Dit naast de vanzelfsprekende traditionele kernwaarden als vakkundigheid, betrouwbaarheid en onafhankelijkheid. Geurink & Partners beoogt hoogwaardige juridische diensten te verlenen en gedegen en helder voor de cliënten op te treden tegen betaalbare tarie-

ven. Daarbij streeft het kantoor ernaar dat er bij het begin van de samenwerking zoveel mogelijk duidelijkheid over de kosten moet bestaan.

Het kantoor is gericht op het vinden van doelmatige oplossingen voor haar cliënten. Als een oplossing met een optimaal resultaat bereikt kan worden zonder het voeren van procedures verdient dit veelal de voorkeur. Wanneer procederen onvermijdelijk is, staan de advocaten van Geurink & Partners de cliënten echter eveneens met raad en daad terzijde.

Wilt u meer weten of van gedachten wisselen naar aanleiding van een concrete vraag? Neem dan contact op met Geurink & Partners (0314-328040). [www.geurinkpartners.nl](http://www.geurinkpartners.nl) ■

A man in a dark grey suit and light blue shirt is sitting and talking on a mobile phone. He is smiling. In the background, another man in a white shirt is leaning over, lifting a black kettlebell. The setting appears to be an office or a gym.

HAES:

# HR van zwaar naar licht

Personeel & Organisatie ofwel Human Resource wordt mede door nieuwe wet- en regelgevingen een steeds zwaarder wordend thema, met name voor kleinere en middelgrote ondernemingen. Door het inzetten van een unieke combinatie van software en HR-expertise is het nu mogelijk om HR lichter te maken voor ondernemers. HAES (HR Als Een Service) is dé oplossing. Ondernemers worden door HAES volledig ontzorgd op het gebied van HR.



Berend van Berkel en Emile Thewissen van Optiteam B.V. hebben jarenlange ervaring in het personeelswerk. Het duo onderkende de problematiek van HR in mkb-bedrijven, maar zag vooral ook kansen om hier een oplossing voor te ontwikkelen. Dat werd HAES: HR Als Een Service. Van Berkel: “We combineren een stuk HR-support met software op de meest klantvriendelijke en flexibele manier. Dat maakt een sterk geheel: 1 + 1 = 3.”

### Eenvoudig van start

Bedrijven werken steeds meer met digitale personeelsdossiers. Daar zijn diverse programma's voor, maar die zijn over het algemeen vrij prijzig, behoeven een pittige implementatieperiode en zijn helaas niet allemaal even gebruikersvriendelijk en effectief. De oplossing van Van Berkel en Thewissen is even doeltreffend als praktisch: “We hebben alle vragen die je tijdens een implementatieperiode zou stellen, laten beantwoorden door HR-specialisten. We hebben dus een best practice opgezet, waardoor er een enorme besparing op de implementatiekosten is en men snel en eenvoudig van start kan”, vertelt Van Berkel.

### Klantspecifiek

Het HAES-concept werkt als volgt: de klant neemt een abonnement, waarmee hij toegang krijgt tot de software: dan kunnen er werknemers en leidinggevend ingevoerd worden. Vanaf het eerste moment wordt er een HR-partner aan de klant gekoppeld die er voor zorgt dat er op een juiste manier met de software wordt omgegaan en toegang biedt tot alle mogelijke HR-specialisten.

HAES kenmerkt zich door flexibiliteit. Op die manier zijn heel snel klant-specifieke wensen door te voeren.” De flexibiliteit geldt overigens ook voor het abonnement: dat heeft een looptijd van minimaal zes maanden, maar is daarna maandelijks opzegbaar.

### Rapportages

Hoe hoog is het ziekteverzuim? Wat zijn de salariskosten? Kan een opstaande vacature intern worden opgevuld? Wat

is de productiviteit per medewerker? Dit zijn maar een paar voorbeelden van vragen die het management van een organisatie begrijpelijkerwijs graag beantwoord wil zien. Daarom is het raadzaam kengetallen te genereren, waarmee gegevens over personeel en organisatie in cijfers en grafieken uitgedrukt kunnen worden. Dit kan een momentopname zijn, maar ook een ontwikkeling per jaar, kwartaal of maand. Met behulp van rapportages is het mogelijk inzichten te creëren, en, indien nodig, hierop in te spelen. Het is allemaal meegenomen in de HAES-software, waarmee de hele

“Wij ontzorgen klanten in hun HR werkzaamheden en beleid, en tillen HR naar een hoger niveau.”

organisatie kan worden doorgelicht, maar ook kan worden ingezoomd op individuele medewerkers. De expertise van een zeer ervaren HR-partner zit bij het abonnement inbegrepen en zorgt er samen met de mensen van HAES voor dat alle soorten rapportages mogelijk zijn, legt Van Berkel uit: “Dit resulteert in een proactieve signalering. Vanuit die benadering gaat een HR-partner aan het werk, en geeft een vrijblijvend advies aan de klant om hierdoor onnodige kosten te voorkomen.”

### Moderne manier

De klant kan naar aanleiding van de verkregen resultaten en inzichten twee dingen doen: zelf aan de slag met de conclusies uit het betreffende rapport, of de HR-partner inschakelen voor verdere actie. De partner kan veel vragen beantwoorden en primaire oplossingen aanreiken, maar kan via HAES ook deskundi-

gen op specifieke gebieden raadplegen: de HR Expertise pool. Dit is een netwerk van specialisten op gebieden als Arbeidsrecht, Ziekteverzuim, Werving & Selectie, Assessments, Loopbaanbegeleiding, Outplacement, enzovoort. Van Berkel: “Omdat wij weten wie waar goed in is, zullen we uiteindelijk ook altijd de meest geschikte deskundige partner inschakelen voor de klant.”

Van Berkel over deze specialisten: “Die mensen schrijven zich bij ons in en staan open voor opdrachten. We organiseren periodiek offline meetings voor deze specialisten, want ze moeten elkaar leren kennen en kennis uitwisselen. Uiteindelijk willen we in alle grote steden onze offline netwerken gaan inzetten. We zijn nu een paar maanden bezig, en er hebben zich inmiddels al meer dan veertig specialisten ingeschreven. En elke week komen er twee of drie bij. Sommige HR-managers zeggen al dat dit de moderne manier van werken is.”

### Kennisbank

Met een abonnement krijgt een HAES-gebruiker ook automatisch toegang tot een uitgebreide databank van HR-expertise. Daar zitten heel veel documenten, zoals voorbeeldcontracten, arbeidscontracten, stappenplannen, voorbeelden van aanzeggingsbrieven, rekentools et cetera. Het bedrijf heeft zo de mogelijkheid om heel veel zelf te doen en daardoor de kosten laag te houden.

Het HAES-concept biedt dus voor de HR professional én de ondernemer alleen maar voordelen. Een gat in de markt? Volgens Van Berkel meer het eindelijk voldoen aan een behoefte bij ondernemingen van 10 tot 75 werknemers. Hiermee zetten we HR zo efficiënt mogelijk in bij onze klanten, zodat zij zich kunnen richten op de kernprocessen van hun bedrijf. Wij ontzorgen klanten dus in hun HR-werkzaamheden en beleid, en tillen HR naar een hoger niveau.” ■

Meer informatie: [www.hralseenservice.nl](http://www.hralseenservice.nl), of bel 024-7600770



**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-nonsens, 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

▶ **Hulssen**, Nijverheidsstraat 3, 6851 EJ, Hulssen, telefoon: 026-3616843

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



**TACHUP**

**PRINT, SIGN EN INTERIEURCONCEPTEN**

Tachup BV • Postbus 144 • 7000 AC Doetinchem • [www.tachup.nl](http://www.tachup.nl)

Fotowanden • Fotodoeken • Ontwerp • Realisatie



De sterke gevoeligheid voor conjunctuur in de Achterhoek maakt het extra moeilijk om goed opgeleide werknemers vast te houden of aan te trekken. Maar dat is nu juist waar de regio veel behoefte aan heeft. Landelijke subsidieplannen van het kabinet en de sociale partners hebben hier weinig effect gehad.



Rigo van Raai, Jan-Paul Kiefmann, Henk Korten en Rik Swieringa overhandigen het Regioplan Arbeidsmarkt Achterhoek aan minister Asscher (28 mei 2015). Foto: Madelon Vink.

Vakkrachten voor de regio! Flexibel maatwerk door om- en bijscholing

# Regioplan Arbeidsmarkt Achterhoek

Het Regioplan Arbeidsmarkt Achterhoek analyseert de situatie grondig en komt met een voorstel voor werkgevers, werknemers en werkzoekenden. Het plan voorziet in honderden opleidingstrajecten voor een sterke en flexibele economie. De overheid investeert maximaal 3,75 miljoen euro mee.

Rigo van Raai en Henk Korten (UWV) zijn aanjager van het plan dat samen met een groot aantal partijen tot stand kwam\*. “Tijdens het Achterhoeks Lentediner zei de minister heel benieuwd te zijn naar dit eerste regionale plan. Jan-Paul Kiefmann, de voorzitter van VNO-NCW Achterhoek, stelde voor het plan aan te bieden in Den Haag. De minister zou in z'n slaapzak voor de brievenbus gaan liggen. Daarom heeft hij behalve het plan ook een slaapzak gekregen.”

Uniek is dat het plan verbinding legt tussen sectoren in plaats van alleen in het eigen straatje te kijken en te veggen. “De verschuivingen op de arbeidsmarkt schreeuwen hier als het ware om. En als je goed kijkt, liggen de mogelijkheden voor het oprapen. Neem werkzoekenden uit de installatietechniek die affiniteit met

computers hebben. Zij zijn relatief simpel om te scholen tot CNC-verspaner (bediener van een computergestuurde freesmachine of draaibank, red.). Daarna kunnen ze aan de slag bij bedrijven in de metaal- en machine-industrie en de elektro- en installatietechniek.”

## Arbeidsmarkt in transitie

De Achterhoekse arbeidsmarkt kent een specifiek profiel en een eigen dynamiek. De bouw en de zorg zijn ‘krimpssectoren’. Een deel van de banen in andere sectoren gaat verloren door de structurele bevolkingsafname en door automatisering, digitalisering en innovaties. Tegelijkertijd dreigt er in de nabije toekomst een tekort aan werknemers, met name in de techniek. Het plan voorziet in om- of bijscholing door werknemers naar een ander beroep te begeleiden of naar hetzelfde beroep bij een andere werkgever. Ook werkzoekenden kunnen via de Brug-WW een opleiding volgen en doen tegelijkertijd werkervaring op. Kansrijke overstapberoepen zijn wijkverpleegkundige, onderhoudsmonteur, lasser, procesoperator en commercieel/administratief medewerker verkoop. In alle gevallen ontvangt de werkgever

die het traject mogelijk maakt de helft van de geïnvesteerde kosten als subsidie.

## Flexibel opleiden

“We moeten toe naar véél flexibeler opleiden”, zegt Van Raai. “Nu grijpen we achteraf in. De opleiding van de toekomst bereidt voor op nu nog ‘onbekende’ beroepen. Mensen leren daar hun vaardigheden veel breder toe te passen of bij te leren in een baan.” Van Raai is ervan overtuigd dat de Achterhoekse opleidingsinstellingen samen met werkgevers die uitdaging aankunnen. “De eigenzinnigheid en enorme vindingrijkheid van de Achterhoek staan garant voor slimme oplossingen. Dat zit ons in het bloed, en dat hebben we nu hard nodig.” De eerste trajecten starten in oktober. Meer informatie? Mail naar [r.vanraai@graafschapcollege.nl](mailto:r.vanraai@graafschapcollege.nl).

\*Stichting Studie Impuls Achterhoek (SIRA), VNO-NCW en FNV. Actieve partners zijn WVG Zorg en welzijn, ROC Graafschap College, POA Achterhoek, UWV en de Koninklijke Metaalunie. Regio Achterhoek heeft een rol gespeeld bij lobby en communicatie.

**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](http://seesingpersoneel.nl)

UITZENDEN | WERVEN & SELECTIE | DETACHERING | PAYROLLING

Hoofdsponsor Official sponsor

**SCHMITZ BOOMS**  
GERECHTSDEURWAARDERS & INCASSO

www.schmitzbooms.nl

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

**HULSHOF**  
KANTOOR SPECIALISTEN

www.hulshof-kantoor specialisten.nl - Lichtenvoorde

kantoorartikelen | kantoomachines | kantoormeubelen | projektinrichting

# SELECT 4 U

MAATWERK IN PERSONEEL

Uw partner in technisch personeel gevestigd in  
 Ulf 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

**SteentjesWoltersMulder**

advocaten & mediators

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

Zilverlinde 1  
 Lichtenvoorde

info@steentjeswoltersmulder.nl  
 www.steentjeswoltersmulder.nl

# Zakelijke autorijders gelijk belast

Op 19 juni 2015 is de zogenaamde 'Autobrief II' gelanceerd en aangeboden aan de Tweede Kamer. Doelstellingen van het nieuwe autoplan zijn: vereenvoudiging van de autobelastingen; meer milieuwinst genereren; vanzelfsprekend zorgen voor een stabiele belastingopbrengst.

Een belangrijk onderdeel voor de zakelijke autorijder is de bijtelling. Kort gezegd komt het erop neer dat alleen de volledig elektrische auto een bijtelling van 4% behoudt. Voor alle andere auto's met CO<sub>2</sub>-uitstoot geldt dan het algemene bijtellingspercentage van 22%. Vanaf 2019 wordt de bijtelling van 4% voor volledig elektrische auto's beperkt tot € 50.000. Voor de meerkosten gaat het 22%-bijtellingspercentage gelden.

Voor semi-elektrische auto's, ook wel 'plug-in hybrides' genoemd, geldt nog een stimulering tot en met 2018. Daarna geldt ook voor deze auto's het algemene 22%-tarief. Een verdere stimulering van deze auto's vindt de staatssecretaris steeds minder op zijn plaats. De plug-in hybrides worden steeds meer als 'normale' auto's



**Inge Drabbels**

FB MB. Belastingadviseur

[www.lodder.com](http://www.lodder.com)



beschouwd waarvoor een fiscale aanschafprikkel niet nodig is. Zo is de algemene tendens dat deze auto's steeds groter worden en zowel in formaat als in gewicht de gemiddelde auto over-

treffen. Uit onderzoek blijkt bovendien dat de plug-in hybrides een veel kleiner deel van hun kilometers elektrisch rijden dan waarmee in de verbruiksmeting is gerekend.

Verder gaat de BPM de komende jaren geleidelijk omlaag met in totaal 12% in 2020. De aanschaf van auto's wordt dus minder zwaar belast. De motorrijtuigenbelasting gaat voor elk voertuig met 2% omlaag, behalve voor dieselauto's van 12 jaar of ouder zonder roetfilter. Deze zullen vanaf 2017 op jaarbasis zo'n € 225 extra kosten. Elektrische auto's blijven hun vrijstelling voor de BPM en motorrijtuigenbelasting behouden. Voor de plug-in hybrides geldt tot en met 2018 een korting van 50% op de motorrijtuigenbelasting. Vanaf 2019 zal er voor deze auto's bij het bepalen van de motorrijtuigenbelasting rekening worden gehouden met het gewicht van de accu's.

Het wachten is nu op de reactie van de Tweede Kamer. ■

## EÉN EN ANDER KOMT ER ALS VOLGT UIT TE ZIEN:

Uitstoot (CO <sub>2</sub> /km)	2016	2017	2018	2019	2020
0 gram	4%	4%	4%	4%	4%
1-50 gram	15%	17%	19%	22%	22%
51-106 gram	21%	22%	22%	22%	22%
> 106 gram	25%	22%	22%	22%	22%



# De grootste wijnstreek van Nederland

Wie denkt aan wijn, dwaalt al gauw met diens gedachten af naar Frankrijk, Italië, Spanje of Zuid-Amerika. Maar ook in Nederland worden tegenwoordig in een aantal streken kwaliteitswijnen geproduceerd die het ontdekken waard zijn. Met ruim 16 hectare aan wijngaarden is de Achterhoek de grootste wijnstreek van Nederland.

De geschiedenis van de Achterhoekse wijn startte zo'n 10 jaar geleden. De tegenvallende bedrijfsresultaten in de agrarische sector maakten dat veel ondernemers op zoek moesten naar een andere bron van inkomsten. Het sociaal-economisch ontwikkelingsbedrijf voor de Achterhoek (SEO) kwam toen met het idee om de vruchtbare landbouwgrond in te zetten voor wijnbouw. De Stichting Wijnbouw Achterhoek werd opgericht met als doel deze wijnbouw in de Achterhoek te bevorderen. 18 agrarische ondernemers begonnen met een scholingsprogramma ontwikkeld door Wageningen Universiteit, met financiële steun van de provincie Gelderland en Europese ontwikkelingsfondsen. Zij

plantten zo'n zestigduizend wijnstokken, die vervolgens met de hand werden opgebonden, gesnoeid en waarvan de trossen werden uitgedund. Hiervoor werden nieuwe druivenrassen gebruikt die dankzij de ontwikkeling van nieuwe vinificatietechnieken de kans kregen om te worden omgetoverd tot heerlijke kwaliteitswijn.

Inmiddels wordt die wijn op een twintigtal wijngaarden geproduceerd. Samen zijn deze wijngaarden verantwoordelijk voor tienduizenden liters rode, witte en rosé wijnen en deze zijn ook met tal van onderscheidingen gewaardeerd.



## PRIJSWINNAARS

De Achterhoekse wijnen doen het uitstekend. Enkele prijswinnende wijnen:

Regent op Holt: Paars-rode kleur met een wit randje. De neus is lichtgesloten maar na enkele minuten ontdek je kersen en houttonen.

- Editie 2009: A Commended - Decanter Wine Awards 2013
- Editie 2009: Zilveren medaille - AWC Vienna International Wine Challenge 2011

Solaris op Holt: Voller en zachter geworden van het doorrijpen op eikenhouten vaten. Een volle witte wijn met veel tropisch fruit. Komt tot zijn recht bij gekruide schotels en Franse kazen.

- Editie 2011: A Commended - Decanter Wine Awards 2013
- Editie 2011: Zilveren medaille - Nationale wijnkeuring 2012
- Editie 2009: Bronzen medaille - Uitslag nationale wijnkeuring 2011

Johanitter: Een droge frisse wijn die gemaakt is van de Johanitterdruif, een kloon van de Rieslingdruif. Een licht kruidige, een beetje bloemige wijn. Sappig met frisse zuren en droog. Een wijn die bedoeld is voor op het terras of bijvoorbeeld bij asperges.

- Editie 2011: Bronzen medaille - Uitslag nationale wijnkeuring 2012
- Editie 2006: Winkeuzezegel - Uitslag nationale wijnkeuring 2008

## WIJNRUTES IN DE ACHTERHOEK

Niet alleen in Frankrijk of in Duitsland kan je wijnroutes volgen, ook in de Achterhoek kunnen de lokale wijnen via een speciale autoroute worden ontdekt.

- Route West-Achterhoek: Wijngaard De Nieuwe Baankreis (Almen), Wijngoed Kranenburg (Vorden), Wijnhoeve Elanova (Vorden) en Wijnhoeve Kunneman (Geesteren)

- Route Oost-Achterhoek: Wijdomein Besselinkschans (Lielvelde), Wijngaard Schepershof (Groenlo), Wijngaard Sonnewei (Winterswijk), Wijngaard Hesselink (Winterswijk-Hensel),

Wijngoed De Hennepe (Aalten) en Wijnhoeve Hof van Gelderland (Eibergen)

- Route Zuid-Achterhoek: Wijnboerderij 't Heekenbroek (Drempt), Wijngaard Bergherbos ('s-Heerenberg), Wijngaard De Oogsthoek (Zelhem), Wijngaard Duetinghem 838 (Doetinchem), Wijngoed Avitera (Azewijn) en Wijngoed 't Oerlegoed (Gendringen)

- Route Montferland (fietsroute): Wijngaard Bergherbos ('s-Heerenberg), Wijngoed 't Oerlegoed (Gendringen) en Wijngoed Avitera (Azewijn)

## ZAKELIJK WIJNPROEVEN

De wijngaarden in de Achterhoek lenen zich uitstekend voor een leuke activiteit met collega's en klanten, zoals een vergadering in combinatie met een wijnproeverij, een rondleiding door de wijngaarden, een wijnfeest of een diner of barbecue. Sommige wijngaarden beschikken ook over een Bed & Breakfast, mocht de wijn zeer goed hebben gesmaakt.

[www.achterhoek.nl](http://www.achterhoek.nl)  
[www.geldersestreken.nl](http://www.geldersestreken.nl)  
[www.achterhoeksewijngaarden.nl](http://www.achterhoeksewijngaarden.nl)



**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



**In onze prachtige landelijke omgeving  
met rust en ruimte vindt u:**

-  **Wijnen en likeuren**
-  **Serre / tuin voor: Trainingen, vergaderingen en recreatie groepen.**
-  **Rondleiding wijngaard, wijnmakerij**
-  **Wijn en likeur proeverijen.**
-  **Workshop likeur maken.**
-  **Workshop teambuilding**
-  **Thee/siertuin.**
-  **Gastenverblijf.**
-  **Kerstpakketten/Cadeaupakketten**
-  **High tea**
-  **Lunch, barbecue, buffet.**



## Milieuvriendelijk & Natuurlijk!

Al onze producten worden op ons bedrijf zelf, op milieuvriendelijke wijze geproduceerd en zijn onbespoten. Wij staan voor een goed en gezond product dat duurzaam geproduceerd is.



[www.wijngaardumdenoldensmid.nl](http://www.wijngaardumdenoldensmid.nl)



**OLDE IESSEL activiteiten & evenementen** is gespecialiseerd in unieke bedrijfsuitjes, personeelsfeesten en teambuildingsactiviteiten.



Een greep uit ons aanbod:

GPS-tochten | BBQ's |  
Kano/steptochten | Paintball |  
Picknicks | Dinerspellen |  
Fotopuzzeltochten | Walking Diners |  
Creatieve workshops | Buffetten



Graag stellen we een op maat gemaakt arrangement voor u samen.

**Wij denken met u mee!**



OLDE IESSEL activiteiten & evenementen

Simonsplein 7 | 7001 BM Doetinchem | 0314-390965

[www.olde-ijssel.nl](http://www.olde-ijssel.nl) | [info@olde-ijssel.nl](mailto:info@olde-ijssel.nl)



Ongeveer 14 jaar geleden begon wijnbouwer Henk Marmelstein op Wijngaard De Reeborghesch in Winterswijk met de teelt van druiven voor de productie van wijnen. Inmiddels heeft de wijngaard met medailles bekroonde kwaliteitswijnen opgeleverd en kunnen gasten er de heerlijke wijnen zelf komen proeven.



# Wijn proeven in de Achterhoek



Wijngaard De Reeborghesch ligt op circa 2 hectare land op een van de hoogste punten van gemeente Winterswijk tussen het typisch Achterhoeks coulissenlandschap. Het is de eerste wijngaard van Winterswijk en tevens de oudste in de Achterhoek. Marmelstein verbouwt er elf druivensoorten waar onder andere rode en witte wijn, likeurwijnen en gedestilleerde dranken van worden gemaakt. “Onze wijnen worden door kenners en wijnliefhebbers zeer gewaardeerd, getuige de diverse internationale en nationale prijzen”, zegt Marmelstein trots. De wijnbouwer is samen met acht andere wijnboeren lid van het Coöperatief Verenigde Achterhoekse Wijnbouwers. Deze wijnbouwers werken samen met een team van deskundige

wijnmakers en adviseurs uit binnen- en buitenland om de wijnen te laten voldoen aan de hoogste standaard en kwaliteit. Dat betekent ook een gereduceerde productie van druiven per plant, wat zorgt voor een optimale smaak en kwaliteit.

## Teambuilding

Bij Wijngaard De Reeborghesch kunnen gasten deelnemen aan verschillende activiteiten om de wijngaard en haar acht rode en drie witte wijnen te leren kennen. Deze activiteiten zijn voor bedrijven ook uitstekend als (teambuilding)uitje in te zetten. “Zelf geef ik bijvoorbeeld rondleidingen langs de wijnranken, waarna men een wijnproeverij kan doen in de Wijnschoppe. Ik geef dan uitleg over het herkennen van ver-

schillende ingrediënten en druivensoorten, maar ook hoe het proces van wijnmaken in elkaar zit. Men kan een wijnproeverij ook combineren met bijvoorbeeld een natuurwandeling, een kaasproeverij, een picknick of een barbecue.” Overnachten kan desgewenst in de comfortabele bed & breakfast op de wijngaard. Ook kunnen de kwalitatief hoogwaardige wijnen uitstekend als een speciaal relatiegeschenk worden weggegeven aan zakenrelaties. “Het is meer dan de moeite waard om hier een een kijkje te komen nemen”, aldus Marmelstein.

[www.dereeborghesch.nl](http://www.dereeborghesch.nl)



## Wijnboerderij 't Heekenbroek

# Een stukje Frankrijk in Nederland...

Op bezoek bij Wijnboerderij 't Heekenbroek in Drempt. Op 2 hectare rivierklei verbouwen Job en Neeltje Huisman wijndruiven. In de eigen wijnmakerij maken ze er wijnen van, wit en rood, die internationaal regelmatig in de prijzen vallen. Afgelopen jaar driemaal zilver bij de grote Berliner Weintrophy.

Naast de wijngaard heeft het bedrijf een moderne bezoekersruimte, uitermate geschikt voor vergaderingen, scholing, teambuilding en recepties. Ook voor bedrijfsuitjes zijn er allerhande arrangementen. Tot 30 personen kan altijd, bij zomers weer ook twee grote terrassen, die overlopen in de wijngaard zelf.

In het toeristenseizoen kunnen bezoekers zonder aanmelding gebruikmaken van het lommerrijke terras, dat van april tot november op woensdag tot zondag 's middags open is, voor bijvoorbeeld koffie met voortreffelijk huisgemaakt gebak, gevolgd door een bescheiden maar memorabele proeverij van een aantal wijnen. Wijnen die zich overigens ook uitstekend lenen voor relatiegeschenken. Er is zelfs een sprankelwijn, en naar wens opgemaakte kerst- en andere cadeaupakketten zijn een specialiteit.

Een uniek bedrijf waar met passie een product gemaakt wordt, natuurlijk en duurzaam, waar Nederland trots op mag zijn. Voor meer informatie, kijk op [www.heekenbroek.nl](http://www.heekenbroek.nl).

# BEROERTE

*Door een beroerte kan ik niet meer goed voor mijn kind zorgen.*

[www.hersenstichting.nl/beroerte](http://www.hersenstichting.nl/beroerte)

**GEEF  
VOOR EEN  
BETER  
HERSTEL  
Giro 860**



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@hotelvillaruumzicht.nl](mailto:sales@hotelvillaruumzicht.nl) voor meer informatie



[www.hotelvillaruumzicht.nl](http://www.hotelvillaruumzicht.nl)  
0314 - 320 680

## Wijngaard 'de Oogsthoek'



Neem eens een kijkje in de wijngaard, ervaar de achterhoekse sfeer, de passie voor de druiventeelt en maak kennis met onze smaakvolle wijnen, gebotteld in flessen van 750 ml maar ook van 250 ml. Ook leverbaar in kado verpakking of als wijnpakket.

Wijngaard en wijnverkoop open van apr/m okt.  
elke vrijdag- en zaterdagmiddag van  
13.00 tot 17.00 u. en op afspraak.  
Rondleidingen/proeverijen op afspraak vanaf 4 pers.

**Wijngaard "de Oogsthoek"**  
Dinie en Dick Hukker, Nijmansedijk 9A  
7021 JB Zelhem tel. 0314-622710 of 06-40943777  
[WWW.WIJNGAARDDEOOGSTHOEK.NL](http://WWW.WIJNGAARDDEOOGSTHOEK.NL)



# Wijngoed Montferland: Franse sfeer in de Achterhoek

Al eens kennis gemaakt met een Nederlands Wijngoed? Wijngoed Montferland behoort al vele jaren tot de toonaangevende wijnhuizen van Nederland. Jaarlijks produceert wijnboer Leon Masselink circa 20.000 flessen rode, witte en rosé-wijnen van hoge kwaliteit. De waardering vindt deze wijnboer in de vele onderscheidingen in binnen- en buitenland (o.a. gouden medailles in Berlijn en beste rode wijn van Nederland).

Leon dankt deze prestaties aan zijn vakmanschap en jarenlange ervaring, maar ook door de ligging van zijn wijngaarden op het juiste bodemtype. Zo kiest hij voor de Sauvignier Gris op de kleiachtige gronden van zijn wijngaarden in het buurtschap de Wals bij Gendringen en voor Rondo op de kiezelrijke hellingen van de Montferlandse heuvels, gelegen achter kasteel Huis Bergh.

Deze wijnboer produceert zijn wijnen in de eigen wijnmakerij, waar de flessen in grote kelders rijpen. Op de Wals bij Gendringen kunt u zien en ervaren hoe in een Nederlandse wijnmakerij gewerkt wordt en in grote kelders wijnen rijpen in houten vaten en op de fles.

Wijngoed Montferland levert wijn aan een aantal bijzondere restaurants en slijterijen, maar kan ook het koningspaar Willem en Maxima tot haar afnemers rekenen (Liefhebbers van de witte Johanniter van kasteel Huis Bergh). Wilt u ook een bezoek brengen aan het Wijngoed, of wilt u de wijn proeven, dan bent u van harte welkom in het Wijnhuis in Gendringen. Maar u kunt natuurlijk ook rechtstreeks deze bijzondere wijnen bestellen voor uw medewerkers, klanten, etc., verkrijgbaar in exclusieve verpakkingen.

Wijngoed Montferland  
Munsterweg 4 – 7081 HJ Gendringen – 06-20489536  
[WWW.WIJNGOEDMONTFERLAND.NL](http://WWW.WIJNGOEDMONTFERLAND.NL)



**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](http://www.hotelparpediem.nl)



Accommodatie voor  
 training, vergader,  
 en recreatiegroepen  
 in Gaanderen.



Informatie:  
 06-44115569 -  
[www.bongerd.eu](http://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](http://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](mailto:info@buiteninzicht.nl)  
[www.buiteninzicht.nl](http://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](mailto:info@heuveltje.nl)  
I [www.heuveltje.nl](http://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](mailto:info@landhuisdebevermeer.nl)  
I [www.landhuisdebevermeer.nl](http://www.landhuisdebevermeer.nl)



*Rezonans*

Geschikt 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](mailto:info@rezonans.nl)  
[www.rezonans.nl](http://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](http://www.geldersgroenland.nl) en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinkdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251  
[info@geldersgroenland.nl](mailto:info@geldersgroenland.nl)



# Deurwaarderskantoor Achterhoek biedt de oplossing

Veel bedrijven en organisaties ondervinden problemen met correcte en tijdige betaling van hun facturen, wat veel tijd en energie kost.

## Herkenbaar?

Deurwaarderskantoor Achterhoek in Doetinchem biedt voor veel organisaties en bedrijven de oplossing.

## Kracht van wettelijk gezag

De gerechtsdeurwaarder is in Nederland als enige instantie bevoegd een dagvaarding uit te brengen en vonnissen ten uitvoer te leggen (zoals beslaglegging). Dit in tegenstelling tot een incassobureau of advocaat. Wanneer u Deurwaarderskantoor Achte-

hoek inschakelt, kunt u dus écht druk op de ketel zetten.

## Alles onder één dak

Geen vervelende telefoontjes meer van en naar uw debiteuren. Deurwaarderskantoor Achterhoek heeft de kennis en ervaring in huis voor kwalitatief hoogwaardig incasso-beheer. Zo houdt u tijd over om u te richten op uw corebusiness. U heeft slechts één aanspreekpunt voor het hele traject: van debiteurenadministratie tot aanmaning, van sommatie tot dagvaarding, van gerechtelijke procedure tot en met de uitvoering van het vonnis.

## Bekend met de regio

Als regionale gerechtsdeurwaarder kennen wij in veel gevallen uw debiteuren. Wij

komen bij uw klanten thuis of op kantoor. Daar doet u uw voordeel mee.

## Open en eerlijk

Wij doen open en eerlijk zaken, tegen heldere tarieven. Ons team zet haar kennis graag in om u te ondersteunen bij het incasseren van uw facturen.

## Inlooppreekuur

Iedere donderdag van 09:00 tot 10:00 uur vrijblijvend en kosteloos advies. ■

Plantsoenstraat 87 - 7001 AB Doetinchem

T: 0314-200023 - F: 0314-200024

www.dwka.nl - info@dwka.nl

24/7 bereikbaar.



gratis advertentie

Foto: Lela Meoij

**Mariam is 10. Ze heeft hiv.**

**Geef haar een toekomst.**

**Zorg voor behandeling.**

**SMS <mariam> naar 4333. € 2 per bericht.**

GEEF IEDER KIND EEN LACH



Eénmalig

€ 2/bericht

Plus kosten voor het gebruik van uw mobiele telefoon. Nog geen 18? Vraag toestemming aan je ouders. Meer info: stopaidsnow.nl



Bert Bouman

# Alles draait om de eenvoud

Vorig jaar rond deze tijd heb ik lezingen gegeven over de Cloud. Onder de aanwezigen waren enkelen sceptisch en eerlijk is eerlijk, dat kan ik wel begrijpen. Het is nu eenmaal een verandering en veranderingen, tja dáár moet je aan wennen. We willen het nu eenmaal eenvoudig en simpel houden.

Niet bepaald iets wat toepasbaar lijkt op mijn type werk. ERP software levert fiks wat hoofdbrekens op. Maar Microsoft laat blijken geleerd te hebben. De cloud ontwikkeling van Dynamics NAV is in een snel-treinvaart gekomen en met de combinatie met Office365 een verrassing. Verrassend, om de mogelijkheden die het biedt én de vereenvoudiging voor mij en daarmee ook voor de klant.

## Plug & Play

Was ik voorheen al in staat om vrij vlot een ERP omgeving voor een MKB te realiseren, nu kan ik dat nóg eenvoudiger doen.

Hardware? Hoef ik niet aan te denken. De software? Voor de meeste bedrijven is er al een kant-en-klare omgeving waarmee men intuïtief direct mee aan de slag kan. Natuurlijk geldt ook hier een leerproces maar simpel gesteld: kun je internetten, dan kan je nú aan de slag.

## Herkenbaar

Laten we wel zijn, bijna iedereen kent Office. De stijl, de manier van werken, daarin is Microsoft nu slim in geworden en hanteert deze nu in Dynamics NAV. Dat dit dan ook weer goed kan samenwerken met Office365 is dan ook geen toevaligheid.

Het beleid is méér en méér gericht op de gebruiker wat alleen maar toegejuicht kan worden. Geen vraagtekens bij start, het doet direct herkenbaar aan. En dan beseft je dat die verandering naar de Cloud eigenlijk een evolutionaire stap was. ■

Bert Bouman - System Care ICT DYN

Tel: 06-42737328

email: bert@systemcare-ict.nl

Voor meer informatie:

[www.systemcare-ict.nl](http://www.systemcare-ict.nl)

**Uw Specialist in ERP Cloud oplossingen**



**“It all works together”**




[www.systemcare-ict.nl](http://www.systemcare-ict.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. Oost-Gelderland Business zette een aantal trends op een rij.



## Trends in ICT

# Wat staat ons te wachten in 2015?

### Big data

Technologische trends zoals Computing Everywhere, IoT, Advanced, Pervasive en Invisible Analytics, Smart Machines, Software-Defined Apps/Infra hebben een gemeenschappelijke factor: het beschikbaar komen van steeds meer data, en hoe deze data waardevolle informatie kan leveren door deze te visualiseren en te analyseren. Die analyses zijn cruciaal,

#### TIP

Samenwerking in de ICT-keten biedt kansen in het ontzorgen van de eindklant en het bieden van geïntegreerde oplossingen.

aangezien deze helpen bij het signaleren van potentiële productiviteitsvoordelen voor de organisatie. Om te voorkomen dat je een leger schaarse, en dus dure, programmeurs moet aannemen, kunnen bedrijven gebruik maken van slimme software die de schaalbaarheid van een dergelijk platform benut.

### Internet of Things

Het Internet of Things heeft op meerdere gebieden invloed. Wat betreft de consumenten zijn steeds meer huishoudelijke apparaten voorzien van een internetconnectie en komen er steeds meer apparaten op de markt die lichaamsfuncties, gedragingen en leefomstandigheden in kaart brengen. Verbeterde tools voor cloud computing, big data en analytics gaan de complexiteit

#### TIP

Ten aanzien van cybersecurity moet niet alleen de IT-afdeling paraat staan, maar ook de bewustwording bij het hogere management worden aangewakkerd aangezien alleen zij organisatie brede beslissingen mogen nemen. Via simulaties kunnen directieleden leren waar zij op moeten letten als er een cyberattack plaatsvindt.

van machine-to-machine communicatie verminderen. Dit wordt overgenomen door slimme IP-camera's die 365 dagen per jaar en 24 uur per dag volledig autonoom



## TIP

BYOD en wearables zorgen voor toenemende beveiligingsrisico's. Een tip is om zakelijke en persoonlijke informatie op mobiele devices te scheiden. Dit beperkt de risico's, maar niet de gebruikerservaring. Verder geeft het bedrijven controle over de zakelijke datastroom tussen apps en devices en verhoogt het de productiviteit.

bedrijfsprocessen kunnen monitoren. Via bijbehorende videomanagementsoftware herkennen ze automatisch elke afwijkende gebeurtenis en wordt indien nodig zowel een beeld- als geluidsoptname doorgestuurd naar de verantwoordelijke productie-manager. Dit zal het vertrouwen van de gebruikers laten toenemen en nieuwe businessmodellen met een duidelijke Return on Investment zullen ontstaan. Tegelijkertijd zal de discussie doorgaan over wat 'persoonlijke informatie' is en in hoeverre overheden en bedrijven die mogen gebruiken. Mogelijk komen er zelfs wetten die het gebruik van dataverzamelingen gaan reguleren.

## Mobility

Flexibel werken oftewel Mobility en de hybride infrastructuur (integratie tussen cloud en lokaal geplaatste software op een kantoor) hebben impact op de ondersteuning en het beheer van de IT-Infrastructuur en vragen om veel flexibiliteit. Naast de regierol van de servicedesk wordt 24x7 ondersteuning van cruciaal belang. Er wordt

namelijk altijd en overall gewerkt. Met flexibel werken als eis vervagen de grenzen van het bedrijfsnetwerk verder waardoor inzicht en controle over bedrijfskritische en privacygevoelige informatie een wettelijke vereiste wordt. Het monitoren van content op de 'network permitters' is niet langer afdoende.

## Cloud

Clouddiensten zijn inmiddels dusdanig goed ontwikkeld dat eindgebruikers er op kunnen vertrouwen en het kunnen inzetten voor zakelijke doeleinden. In 2015 zullen meer bedrijven overgaan op cloud computing. Voordeel is dat software in de cloud makkelijk schaalbaar is, zowel nationaal als internationaal. Ook komt het bieden van cloudoplossingen tegemoet aan klantwensen om lage prijzen en regelmatige updates. Door informatie-intensieve processen te digitaliseren, kunnen de kosten met wel 90 procent worden verlaagd. Hybride modellen zullen ervoor zorgen dat organisaties een balans vinden tussen efficiënte en dataveiligheid. Een andere belangrijke trend is de transformatie van de werkplek. Daar gaan de kabels verdwijnen. Alles wordt draadloos, niet alleen de netwerkverbinding maar ook opladen, display en docken.

## Apps

De komende vijf jaar gaan minder mensen kant-en-klare apps kopen. In plaats daarvan kiezen zakelijke gebruikers componenten van applicaties op basis van hun behoeften en integreren deze in een op maat gemaakte applicatie. Deze tendens heeft ook invloed op de IT-afdeling, nu steeds meer medewerkers uit de gehele organisatie invloed hebben op het IT-beleid en meewerken aan projecten.

## Cybercrime

Cyberaanvallen worden steeds complexer en zwaarder, doordat deze geavanceerder worden en verbeterde ontwikkelingstechnieken en nieuwe data-exfiltratiemethoden gebruiken. Belangrijke doelwitten zijn onder andere MKB'ers (met meer en meer ransomware) en overheidsinstanties (het stelen van gevoelige informatie). Ook de dreiging gericht op bank- en betaalsystemen wordt groter. Daarnaast worden cybercriminelen agressiever richting smart devices zoals laptops en mobieltjes en de organisaties die deze data beheren. Bedrijven zullen dus betere maatregelen moeten nemen om hun data te beschermen. Het feit dat mobiel werken,

## TIP

2015 staat in het teken van het Internet of Things, maar er zijn nog meer belangrijke drivers zoals wearables, robotics, quantified self, singularity, smart cities en 3D printing die onze fysieke omgeving versneld digitaliseren. Het slim en zinvol inzetten van deze nieuwe technologieën vraagt nieuwe creativiteit en samenwerkingsvormen waarbij strategische beslissingen over IT steeds meer door de business en de board genomen gaan worden. Hier liggen kansen voor kleinere en vaak nieuwe aanbieders.

BYOD en het Internet of Things steeds meer gebruikelijk beginnen te worden, maakt dit een nog grotere noodzaak. Hackers zullen dan de software aanvallen waarop deze devices draaien. Zij kunnen zichzelf mogelijk toegang verschaffen tot het bedrijfsnetwerk via de achterdeur, omdat devices die bij deze technologie gebruikt worden, niet worden gezien als 'computers' die regelmatig geüpdatet worden. Een preventieve aanpak door onder andere continu te monitoren en het in realtime volgen van attacks levert waardevolle kennis op. Vervolgens zijn gerichte maatregelen te treffen.

Bron: Automatiseringsgids "ICT Trends 2015: Hoe ziet de markt het ICT landschap in 2015"

## ROBOTS OP DE WERKVLOER

Robots worden al sinds langere tijd ingezet bij eenvoudig productiewerk in fabrieken zoals in de automobielsector en andere industriële sectoren. Dankzij de verbeterde chiptechnologie kunnen robots steeds meer gespecialiseerde taken aan. Via camera's kijken we met ze mee terwijl ze op Mars monsters nemen of operaties zeer nauwkeurig uitvoeren. Robots die snel en makkelijk nieuwe taken leren worden steeds betaalbaarder. Hiermee neemt de kans dat ze massaal gaan doorbreken bij simpel productiewerk en eenvoudige zorgtaken verder toe.

1985

2014

# 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!**



**DEURWAARDERSKANTOOR  
ACHTERHOEK**

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

**boosters**  
online marketing specialisten

**Ook succesvol online adverteren?**

Google AdWords - Facebook Advertising  
E-mailmarketing - Conversie Optimalisatie - Social  
Webanalytics - Datafeeds & Vergelijkers



**Neem vrijblijvend contact op met een van  
onze Online Marketing specialisten!**



Stuur een e-mail [info@boosters.nl](mailto:info@boosters.nl)  
Of bel [\(0\)314 - 763 683](tel:0314-763683)



Onderdeel van **internetvisie**  
Word Techniek



## MET COLLEGA'S HARDLOPEN OVER ZEVENHEUVELENWEG

Op zondag 15 november vindt in Nijmegen de 32e Scholten Awater Zevenheuvelenloop plaats. Jaarlijks komen meer dan 30.000 hardlopers naar Nijmegen om deel te nemen aan dé Nederlandse najaarsklassieker. Onder hen zijn ook dit jaar weer duizenden bedrijvenlopers. Zij beleven bij de mooiste hardloopwedstrijd van Nederland een sportieve dag uit samen met collega's. Ga samen met collega's de uitdaging over het 15 kilometer lange parcours aan. Bedrijven kunnen zich inschrijven met een team van tien deelnemers, waarbij iedereen deel uit kan maken van het team: mannen, vrouwen, oud en jong. De berekening van de puntenscore voor het bedrijvenklassement houdt rekening met geslacht en leeftijd van de lopers. Iedereen die collega's enthousiast maakt om deel te nemen en een (of meer) team(s) aanmeldt, krijgt twee gratis Zevenheuvelenloop-shirts.

Kijk op [www.zevenheuvelenloop.nl](http://www.zevenheuvelenloop.nl) voor meer informatie en aanmelden voor de bedrijvenloop.

## NIEUWE HAVEN IN GIESBEEK BEVORDERT VEILIGHEID OP DE IJSSEL

Rijkswaterstaat en de gemeente Zevenaar ondertekenden begin juli de overeenkomst waarmee de realisatie van een overnachtingshaven in de Valeplas bij Giesbeek een stap dichterbij komt. De overnachtingshaven bevordert een veilige doorstroming op de IJssel doordat binnenvaartschippers zich beter kunnen houden aan de vaar- en rusttijden. De verwachting is dat de haven eind 2020 gereed is. Directeur Netwerkontwikkeling Rijkswaterstaat, Jos van Hees, en wethouder Ruimtelijke Ordening Anja van Norel geven met de ondertekening groen

licht voor de volgende fase van het project. Rijkswaterstaat heeft ingenieursbureau Witteveen + Bos uit Deventer de opdracht gegeven een ontwerp voor de overnachtingshaven te ontwikkelen en de realisatie voor te bereiden. Naast nieuwe ligplaatsen voor binnenvaartschippers uit de beroepsvaart, realiseert Rijkswaterstaat ook aanlegplaatsen voor de Giesbeekse schippers. Met de komst van de nieuwe haven wordt ook de veiligheid op de Giese Plas vergroot, omdat de beroepsvaart en recreatievaart veel minder in elkaars vaarwater komen.

De IJssel is een drukbevaren hoofdvaarweg. Uit verkenningen voor de IJssel blijkt dat er een tekort is aan overnachtingsplekken voor schippers. Dit leidt tot een verhoogd risico van aanvaringen en beschadigingen van nautische voorzieningen. Overnachtingshavens moeten op circa twee uren varen ofwel dertig kilometer van elkaar liggen. Uit eerder onderzoek van Rijkswaterstaat blijkt dat de locatie Valeplas de meest geschikte plaats is langs de Boven-IJssel, gezien de ligging van de overige aanlegmogelijkheden binnen het vaarwegennet.

## NEDERLANDS-DUITSE PRIJS VOOR DE ECONOMIE 2015 VAN START

Innovatieve bedrijven kunnen zich weer met succesvolle projecten kandidaat stellen voor de Nederlands-Duitse Prijs voor de Economie. De gerenommeerde onderscheiding wordt dit jaar door de Duits-Nederlandse Handelskamer (DNHK) in Den Haag voor de achtste keer uitgereikt. De prijs is bedoeld als motivatie voor ondernemingen uit beide landen die bijzondere prestaties leveren in het grensoverschrijdende bedrijfsleven. Innovatie is een belangrijke voorwaarde om voor de prijs in aanmerking te komen. Zo kan een bedrijf zich kandidaat stellen met een innovatief proces of een nieuwe ontwikkeling, maar ook wanneer het een sterke economische impuls levert in beide landen of in bepaalde regio's. Ook een succesvolle marketingcampagne of algemeen bedrijfssucces kan voldoende reden zijn voor een nominatie. Vooral MKB-bedrijven maken een goede kans om voor de prijs genomineerd te worden. Vorig jaar reikte de Handelskamer

de prijs uit aan Lautsprecher Teufel, een producent van hifi-boxen en home cinemasystemen uit Berlijn. Deze internationaal gerenommeerde onderneming liet 33 medekandidaten uit beide landen achter zich. De Duitsers kregen het voor elkaar om vanuit Berlijn met een klein team van Nederlandse medewerkers de online-markt in het buurland te veroveren. Het in Nederland succesvolle concept wordt nu als voorbeeld gebruikt voor de verdere internationale expansie van het bedrijf. De inschrijving loopt tot en met vrijdag 11 september 2015. Het inschrijfformulier is te vinden op de website van de DNHK, [www.dnhk.org](http://www.dnhk.org). Een jury die wordt samengesteld door de Handelskamer kiest uit alle inzendingen de genomineerden. De verkiezing van de uiteindelijke winnaar gebeurt online door het bedrijfsleven zelf. Op 5 november 2015 wordt de nieuwe prijswinnaar tijdens een feestelijke bijeenkomst bekendgemaakt.



# Stadion De Vijverberg

## Grote belangstelling voor eredivisionist De Graafschap

De Doetinchemse betaald voetbalorganisatie De Graafschap zit in een positieve flow. Sinds de promotie naar de Eredivisie, waar bijna niemand binnen de club rekening mee had gehouden, is de belangstelling voor de club van zowel publiek als het bedrijfsleven gegroeid. "Tientallen nieuwe sponsors hebben zich gemeld", zegt de enthousiaste directeur Marketing, Martine Zuil. "En we zijn nog lang niet klaar."

TEKST SANDER DAMEN FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Wie denkt dat het er op de burelen van De Graafschap rustig aan toegaat in de zomer als er niet gevoetbald wordt, heeft het helemaal mis. Het is de drukste periode van het jaar. Er worden contracten met sponsors gesloten of verlengd, de seizoenskaarten worden verkocht, het terrein en interieur wordt opgeknapt en dit jaar is het veld voorzien van nieuwe veldverwarming. De promotie zorgde voor een enorme drukte op de Vijverberg.

### Vreugde-explosie

“Het is een soort vliegwieleffect”, vertelt Zuil. “Dat startte al in een mindere periode, toen er nieuwe mensen met een blauw-wit hart opstonden om de club de weg naar boven te wijzen. Vooral Martin Mos, onze nieuwe voorzitter van de Raad van Commissarissen, en Eugene Fierkens, in de RvC als gedelegeerde verantwoordelijk voor commerciële zaken, hebben daar een belangrijke rol in gespeeld. Maar ook Sjoerd Weikamp, een supporter in hart en nieren binnen de RvC, joeg deze nieuwe koers aan.”

Soms moet het ook een beetje mee zitten en wat dat betreft is het momentum goed. “Er komt een aantal dingen samen dat het spinwiel doet versnellen”, zegt Zuil. “Het gaat beter met de economie, en door het nieuwe beleid ontstaat er rust in de club. Ook de technische staf speelt daar een rol in. Die bestaat uit mensen met een De Graafschapachtergrond die zich de pis niet lauw laten maken. Dat we onverwacht promoveerden, heeft het vliegwieleffect nog een flinke extra zet gegeven. Tijdens de laatste thuiswedstrijd tegen Volendam was het stadion al zo goed als uitverkocht. Daarna kwam een enorme vreugde-explosie die eigenlijk nog steeds duurt. Mensen willen weer graag bij De Graafschap horen.”

De promotie is een zegen voor de club, vindt Zuil. “Echt een cadeautje. De club staat in één klap weer op de kaart. Het is voor veel bedrijven nu eenmaal aantrekkelijker hun relaties mee te nemen naar een eredivisiewedstrijd, zeker als het om Ajax, PSV of Feyenoord gaat, dan naar een wedstrijd in de Jupiler League.” Een gevolg is ook dat in juli al meer dan

zevenduizend seizoenskaarten verkocht zijn. Daar zal vlak voor de seizoenstart nog wel een aantal bijkomen, is de ervaring. Daarnaast is het aantal bedrijven dat lid is geworden van de Business Club enorm toegenomen. “Dat gaat echt om tientallen”, aldus een tevreden Zuil.

### Sponsorsmogelijkheden

De Graafschap biedt haar sponsors, of het nu een groot of kleiner bedrijf is, een groot aantal mogelijkheden. Martine Zuil heeft ervaren dat sponsors heel diverse doelen nastreven: soms is dat naamsbekendheid bereiken via de televisie-uitzendingen, soms klandizie zoeken in de Achterhoek of relaties een mooie avond uit bieden compleet met eten en drinken. “Daarnaast zijn er ook nog sponsors die gewoon van voetbal en De Graafschap houden en daarom lid van de Business Club worden”, zegt Zuil. “Dat mag natuurlijk ook.”

De sponsorsmogelijkheden zijn legio. Van shirtreclame tot LED-boardings en van het adopteren van business-events tot naamgeving aan sponsoruimtes of aan de Jeugdacademie. “De LED-boardings is voor heel veel bedrijven interessant, omdat je er complete boodschappen met tekst en beeld op kunt zetten en in kunt spelen op de actualiteit”, zegt Zuil. “Bedrijven kunnen er bijvoorbeeld een Open Dag of actie op aankondigen, maar ze kunnen er ook. “Wij heten onze klant die-en-die van harte welkom bij De Graafschap” op zetten.”

De Graafschap kent drie niveaus voor sponsors, alle in combinatie met een of meer stoelen in het stadion. “Een gezellig ‘Engels’ stadion”, aldus Zuil. “Knus en met goed zicht op het veld.”

Voor bedrijven zijn er drie lounges om elkaar voor of na de wedstrijd te ontmoeten of gasten te ontvangen. Kleine bedrijven, particulieren en zzp’ers kunnen terecht in De Graafschap Univé Lounge op de begane grond. Op de eerste verdieping is de Business Club en helemaal boven is de Lounge voor de grotere sponsors. In iedere lounge is horeca. “Een stoel en toegang tot de Univé Lounge is er al vanaf € 855,-”, licht Zuil toe. “En in de Business Club zit je voor € 2.250,-. Hoe meer stoelen er afgenomen worden, hoe lager de prijs per stoel.”

Maar er zijn meer sponsormogelijkheden. In principe is alles bespreekbaar. “De meest gekke ideeën zijn welkom. Wij denken graag met iedereen mee. Onze diverse horecaruimtes zijn ook te huur voor vergaderingen, feestjes en trainingen, ook voor niet-sponsors”, zegt Zuil. In principe zijn er ook mogelijkheden bij sponsorevenementen spelers of staf in te zetten, al zijn die beperkter. “Dat gaat altijd in overleg met Jan Vreman, want het moet wel kunnen, natuurlijk. Spelers en staf moeten zich hoofdzakelijk op de wedstrijd richten. Sponsors hebben daar begrip voor”, aldus Zuil. “Een ontmoeting met spelers is voor sponsors altijd mogelijk. Na de wedstrijd is er altijd een aantal spelers in elke lounges aanwezig.”

### Cadeautje

Het is de marketingdirecteur duidelijk aan te zien dat ze weer zin heeft in het seizoen. Het enthousiasme straalt er van. Ze is zelf dan ook al meer dan twintig jaar gepassioneerd fan. Haar benoeming past in het nieuwe beleid van de vereniging om mensen te benoemen die een band hebben met de Graafschap, zoals Jan Vreman, Jan Oosterhuis, Martin Mos en Sjoerd Weikamp. “Het mooie is dat de weg naar boven is ingezet in een tijd dat het minder ging met de club”, zegt ze. “Directie en RvC zorgden voor rust en stabiliteit in de organisatie, Jan Vreman voor rust in de selectie. En voor de promotie. We hebben vertrouwen in de toekomst. In de Achterhoek zeggen ze ‘Wi-k komt altied weer terug.’ En zo is het. De Graafschap is helemaal terug!” ■

## SPONSOR WORDEN VAN DE GROEFSCAP?

Neem contact op met  
Martine Zuil via 0314 36 84 50,  
06 41 08 19 00 of  
martine.zuil@degraafschap.nl

# 21 Manieren om netwerk-angst te overwinnen

Als alleen al bij de gedachte dat je naar een netwerk-bijeenkomst moet, het klamme zweet je uitbreekt, moet je één ding beseffen: je bent niet de enige. Maar je kunt er wel wat aan doen.

Voor veel mensen staat het bezoeken van een netwerkbijeenkomst gelijk aan een bezoek aan de tandarts. Ze weten dat het moet, maar het vooruitzicht een ruimte vol met vreemden te betreden, en 'gezellig' met die mensen te babbelen, is voor hen een nachtmerrie.

Het probleem is natuurlijk dat netwerken een belangrijk element vormt bij het laten groeien van je onderneming. Je moet nieuwe mensen leren kennen, je contacten uitbreiden, en bereid zijn, actief handel te willen najagen. Voor hen die daar veel moeite mee hebben, of beter willen worden in het netwerken, geven we hier 21 tips die je daar niet alleen bij kunnen helpen, maar ervoor kunnen zorgen dat je het ook nog eens leuk gaat vinden.

## 1. Doe je huiswerk

Probeer er achter te komen wie er allemaal op dat netwerkevent zullen zijn, en zorg dat dat mensen zijn die potentiële klanten voor je zouden kunnen zijn. Netwerk met intentie.

## 2. Kom niet te vroeg

Als het je eerste bijeenkomst is, zorg dan dat je niet te vroeg bent, als er nog maar enkele mensen staan. Dat is wat onge-

makkelijk, en het gesprek stukt altijd als er nieuwe mensen aankomen.

## 3. Trek niet te vroeg conclusies

Voorkom vooroordelen bij het ontmoeten van nieuwe mensen. Beoordeel mensen niet meteen op basis van hun uiterlijk.

## 4. Je gaat niet naar een terechtstelling: vergeet niet te glimlachen

Mensen vergeten vaak te glimlachen op een netwerkbijeenkomst. Dat zijn meestal degenen die niet van netwerken houden. Glimlach vaak en oprecht.

## 5. Lees de krant van vandaag

Neem de tijd om de (plaatselijke) krant te lezen voordat je naar een netwerkbijeenkomst gaat. Daar staan altijd wel topics in die je kunt gebruiken om de conversatie te starten of daarin actief mee te doen. Vraag ook mensen naar hun mening over gebeurtenissen.

## 6. Blijf niet hangen bij de mensen die je al kent

Dit is wel de grootste fout die je kunt maken: je treft iemand die je kent en blijft de hele avond aan hem of haar plakken. Loop rond, introduceer jezelf, en ontmoet nieuwe mensen. Dat vraagt wat moed, maar des te vaker je het doet, des te gemakkelijker het wordt.

## 7. Leer open vragen te stellen

Als je betere vragen stelt, krijg je betere antwoorden. Vermijd vragen die eigenlijk alleen beantwoord kunnen worden met ja of nee.

## 8. Meer drinken zorgt niet voor beter netwerken

Netwerkbijeenkomsten zijn er niet om jezelf eens flink te bezatten. We kennen allemaal wel iemand die dat wel doet, en die zorgt er alleen maar voor dat met elk drankje, zijn geloofwaardigheid afneemt. Natuurlijk, een drankje hoort bij een netwerkbijeenkomst, maar drink

met mate. En zorg voor een Bob als je met de auto bent.

## 9. Neem veel visitekaartjes mee en deel die uit

Het is bijna ongelooflijk hoeveel mensen naar een netwerkbijeenkomst gaan, zonder visitekaartjes mee te nemen. Zorg dat je er ruim voldoende bij je hebt en deel ze uit. Sub-tip: zorg dat je twee verschillende hebt: je wilt niet aan iedereen je mobiele nummer geven.

## 10. Zorg dat je altijd een pen bij je hebt

Achterop de visitekaartjes die je krijgt, kun je enkele gegevens noteren over die persoon: waar ontmoet, welke actie je kunt ondernemen, enzovoort. Schrijf die dingen niet op waar die persoon bij staat, dat is wat onbeleefd.

## 11. Draag iets opvallends

Dit helpt mensen zich jou te herinneren. Bovendien val je op in de massa van donkerblauwe pakken, maar hou het redelijk.

## 12. Blijf in de buurt van het voedsel

Mensen zijn altijd meer relaxed in de buurt van het voedsel. Ze vertellen dan lachend over hun zwakheden en voorkeuren. Het is de perfecte plek om mensen te ontmoeten (en als je extra servetjes uitdeelt, ben je al snel populair).

## 13. Zoek groepen mensen in plaats van individuen

Het is gemakkelijker om een groep mensen te benaderen die staan te praten, dan een alleenstaand individu. In een groep is er altijd wel iemand die je welkom heet en zich introduceert.

## 14. Vraag de hulp van anderen om je te introduceren

Als je een bepaald iemand wilt ontmoeten, zorg dan dat je iemand kent die die persoon kent, en vraag hem of haar je aan hem/haar voor te stellen.



15. Maak een complimentje – maar zorg wel dat je het meent

We vinden het allemaal prettig als iemand iets aardigs tegen je zegt – maar laat wel merken dat je dat echt meent. Dat kan gaan over iets wat iemand aan heeft, iets wat je over iemand hebt gehoord, over zijn of haar persoonlijk, bedrijf, of zelfs branche.

16. Richt je op de persoon vóór je  
Een van de meest irritante zaken is als je met iemand staat te praten die om de haverklap zijn smartphone bekijkt, of rondkijkt naar anderen, en wat jij zegt blijkbaar niet interessant genoeg vindt. Zorg ervoor dat jij dat niet doet. Als de persoon met wie je praat dat wel doet, neem dan afscheid.

17. Ga met een specifiek doel  
Stel jezelf een specifiek doel voor de bijeenkomst, bijvoorbeeld: “Ik wil vandaag vijf nieuwe potentiële klanten ontmoeten.”

18. Noem de naam van de persoon met wie je spreekt tijdens het gesprek

Als je iemand voor de eerste keer ontmoet, gebruik dan meteen zijn of haar naam en noem die vaker in het gesprek. Zo kun je je die persoon beter herinneren – en het werkt ook andersom.

19. Wees enthousiast over je onderneming

Wanneer mensen je vragen wat je doet, vertel er dan enthousiast en gepassioneerd over. Als jij het al niet bent, hoe

kun je dan verwachten dan anderen het wel zijn?

20. Bedank de gastheer/-vrouw bij het weggaan

Zorg dat je weet wie de gastheer/-vrouw is en zorg ervoor dat je die persoonlijk bedankt voordat je weggaat.

21. Snelle follow-up: het beste resultaat

De beste netwerkers zijn degenen die er ook echt werk van maken. Zij ontmoeten mensen, maken notities, volgen dat de volgende dag al op, bouwen aan relaties: zij krijgen de handel. ■



## Een vol programma

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240, [danny@vanmunstermedia.nl](mailto:danny@vanmunstermedia.nl) of Kathy van der Horst, [kathy@vanmunstermedia.nl](mailto:kathy@vanmunstermedia.nl) 024-3738502 of kijk op [bob.oostgelderlandbusiness.nl](http://bob.oostgelderlandbusiness.nl)



Alle foto's en filmpjes van de BOB-borrels zijn te bekijken op [bob.oostgelderlandbusiness.nl](http://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 de eerste dag van juni vond de tweede BOB-borrel van Oost-Gelderland Business van dit jaar plaats bij pannenkoekbakkerij Reuvershoeve.

Wie denkt dat er bij Reuvershoeve in Brummen enkel pannenkoeken centraal staan komt bedrogen uit. Deze locatie aan de Zutphensestraat doet qua uitstraling niet onder voor een hotel. Het enige wat aan de hoofdmoot van de kaart herinnert, zijn de potten met stroop op tafel. Want naast pannenkoeken eten met het gezin kun je hier ook uitstekend zaken doen. Voor lunchen en dineren kan men onder andere kiezen van een a la carte menu. Voor zakelijke bijeenkomsten is een aparte ruimte gerealiseerd en rukken er uit de keuken overheerlijke buffetten uit. Indien een gast graag een leuke (teambuilding)activiteit aan het verblijf in de Reuvershoeve wil koppelen, wordt de hulp ingeschakeld van Ingeborg Leerkes van Organisatieburo In.

Dat de Reuvershoeve ook graag zakelijke groepen van harte welkom heet, ondervonden de deelnemers aan de BOB-borrel van maandag 1 juni. Na een welkomstdrankje en een overheerlijk







BOB Oost-Gelderland Business maakt onderdeel uit van Oost-Gelderland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de Achterhoek.  
[bob.oostgelderlandbusiness.nl](http://bob.oostgelderlandbusiness.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 resterende BOB-borrels in 2015 nog op zoek naar enkele locaties en sprekers. Vraag gerust eens naar de mogelijkheden.

gebakje heette BOB-organisator Danny Toonen iedereen van harte welkom. Daarna nam Esther Borggreve van Queen of Hearts het woord en interviewde zij Martin en Wouter Westdijk van de Reuvershoeve. Beide broers vertelden over de totstandkoming van de Reuvershoeve en hoe zij na de overname van het pand van hun vader Hans besloten er een horecagelegenheid van te maken.

Daarna was het woord aan zzp'er Octavia Siertsema. Na 12 jaar als inkoper voor de overheid te hebben gewerkt, besloot zij in 2009 haar opgedane ervaring aan de andere kant van de tafel in te zetten. Als aanbestedingsspecialist begeleidt en adviseert zij bedrijven die zich op aanbestedingen van (semi) overheidsinstellingen willen inschrijven. Daarnaast staat zij inkooporganisaties bij die hun aanbestedingstrajecten goed willen organiseren. Ook schreef zij het boek 'Handboek Inschrijven Op Aanbestedingen'. Tijdens haar presentatie kwam naar voren dat het inschrijven op een aanbesteding een goede voorbereiding vergt, dat al begint bij het uitpluizen van de algemene voorwaarden, de gestelde eisen en de uitsluitingscriteria. En als je uiteindelijk de opdracht niet krijgt, is het altijd raadzaam om na te vragen op welke punten je tekort bent geschoten.

Na een overheerlijk koud en warm buffet met een zeer ruime keuze was het tijd voor de derde spreker. Dick Willems, eigenaar van social media bureau 2Twitit uit Nijmegen, vertelde over hoe je social media effectief als marketingmiddel in kan zetten. De essentie is dat je je inleeft in de doelgroep die jij voor ogen hebt, in plaats van enkel te roepen hoe goed je eigen bedrijf is. Aan de hand van enkele filmpjes werd getoond hoe je op een goede, ludieke manier je doelgroep aan je bedrijf kan binden zonder de nadruk te leggen op het commerciële aspect van je bedrijf. Na de presentatie waren de deelnemers nog in de gelegenheid om in ongedwongen sfeer na te praten.

## Benieuwd naar BOB?

Wilt u ook een BOB meemaken? Schrijf u gratis in via de website [bob.oostgelderlandbusiness.nl](http://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.

## NOG GEEN BOB-LID?

Iedereen mag eenmalig kosteloos deelnemen (welkomstdrankje en diner zijn altijd inbegrepen). Heeft u dat al eens eerder gedaan? Neem ook dan contact op met één van de BOB-organisatoren en zij zullen u vrijblijvend informeren over de mogelijkheden.

Meld u snel aan via: [bob.oostgelderlandbusiness.nl](http://bob.oostgelderlandbusiness.nl)!  
(BOB-leden hebben uiteraard voorrang en kunnen zich te allen tijde inschrijven).

PANNENKOEKBAKKERIJ REUVERSHOEVE

Voor zakelijke en feestelijke bijeenkomsten



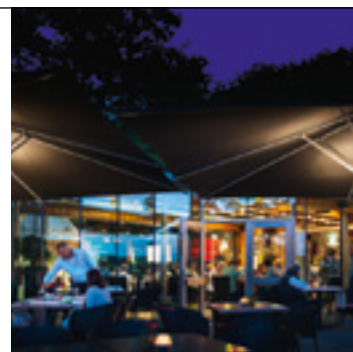
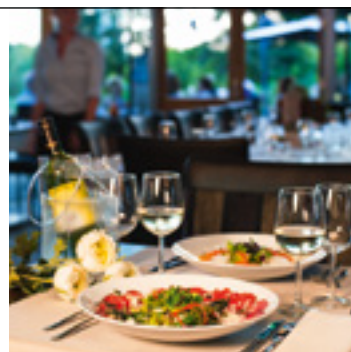
Wij bieden u:

- Ruime parkeergelegenheid
- Fraai gelegen terras
- Verschillende ruimtes voor vergadering, lunch, buffet, receptie, inspiratiedag en feest
- Van 10 tot 250 personen



Zutphensestraat 199 | 6971 JT Brummen |  
0575 56 00 47 | [info@reuvershoeve.nl](mailto:info@reuvershoeve.nl) | [reuvershoeve.nl](http://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.



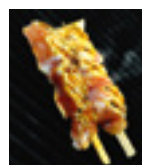
## Perfekte plek om te ontspannen & eten

In de Montferlandse bossen ligt een pareltje verstoppt: Uitspanning 't Peeske. Op een heuvel buiten Beek met aan de ene kant het bergmeertje met een groot vlonderterras. Aan de andere kant een grote vijver.

De plék om in het sfeervolle restaurant of buiten te ontspannen na een wandeling of fietstocht. Met een kopje koffie of thee met gebak, een goed glas wijn of een keuze van de uitgebreide lunch & dinerkaart.

Onze menukaart wisselt regelmatig zodat we kunnen werken met producten van het seizoen.

Het tot rust komen in deze bosrijke omgeving. Dat roept een vakantiegevoel op ...



Ideaal voor het geven van een vakantieborrel of barbecue voor uw medewerkers.

't Peeske is trouwlocatie en verzorgt speciale arrangementen voor ieder klein- en groot feest.

Van kinder- en familiefeestjes tot bedrijfs- en trouwfeesten.

Een sportief event gecombineerd met een culinair arrangement behoort ook tot de mogelijkheden.

Voor meer informatie of reserveren bel ons op 0316-532804 of [info@peeske.nl](mailto:info@peeske.nl). Voor meer informatie over onze andere activiteiten zie [www.peeske.nl](http://www.peeske.nl).

**Uitspanning 't Peeske**  
Peeskesweg 12 7037 CH Beek  
Tel: 0316-532804 [info@peeske.nl](mailto:info@peeske.nl)

uitspanning

t Peeske

# Kom bij ons langs en maak een AllRoad proefrit



B-label 20% bijtelling 5 sterren veiligheid

Of probeer een van onze andere modellen.

Vanaf € 19.999,-



**Alto**  
Al vanaf € 8.999,-

**Celerio**  
Al vanaf € 9.999,-

**Splash**  
Al vanaf € 11.499,-

**Swift**  
Al vanaf € 13.749,-

**S-Cross**  
Al vanaf € 21.499,-

**Jimny**  
Al vanaf € 22.999,-

Gecombineerd brandstofverbruik volgens Euro5 of 6-norm: 3,4 - 6,8 l/100 km; 14,7 - 29,4; CO<sub>2</sub>-uitstoot: 84 - 130 g/km. Genoemde prijs is incl. BTW/BPM en excl. kosten rijklaarmaken. Kijk voor kosten en voorwaarden op [www.suzuki.nl](http://www.suzuki.nl)

**OTO Hendriks**  
Ampèrestraat 11, 7006 RX Doetinchem  
Tel. (0314) 323 841, [www.otohendriks.nl](http://www.otohendriks.nl)



# FLASHBACK...

"Marco slaapkop, wakker worden!  
Gefeliciteerd met je 18e verjaardag!"

**Hoera! Verheugd sta ik op. Yes, ik ben eindelijk 18 en ben volwassen, ahum ;). Vandaag start de dag waar ik lang naar uitgekeken heb, namelijk mijn eerste rijles!**

Als jarige job krijg ik van mijn moeder een heerlijk ontbijtje en een envelop van mijn vader. Enigszins serieus kijkt hij me aan en zegt: "Maak maar open jongen!" Met grote pretogen maak ik de envelop open en ik zie daar een aanzienlijk bedrag staan. "Huh, hebben jullie de loterij gewonnen?", vraag ik met een big smile. Nee zeker niet; mijn ouders hebben ieder jaar wat geld opzij gezet om mij een goede start te geven. Dat rijbewijs was dus al helemaal geregeld en ik hield ook nog behoorlijk wat over. Dat is vervolgens allemaal opgegaan aan studiekosten, want die waren hoog!

## Zilvervloot

Nu, ruim 20 jaar later, ben ik zelf adviseur van financiële producten. En als vader van 3 meiden kan ik iedereen absoluut aanraden om ook voor zijn of haar kind te sparen voor later, want het leven later wordt duur!

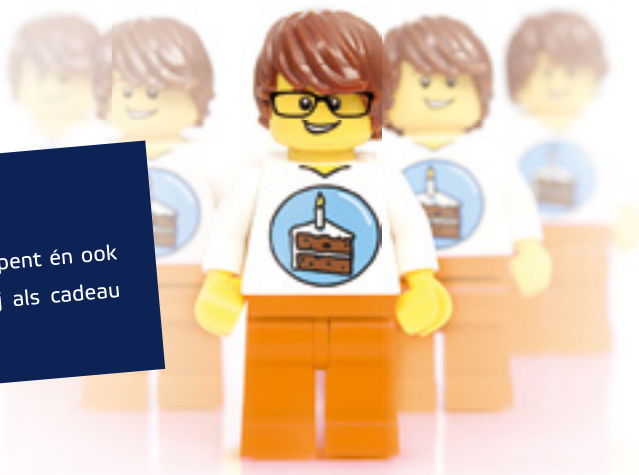
Kom gerust eens bij ons binnenlopen. Dan geven wij graag een advies dat bij uw spaardoel past. Denk bijvoorbeeld aan de ouderwets goede Zilvervloot Rekening die we als zelfstandig intermediair van RegioBank mogen aanbieden.

## Marco Gregoor



**€ 25,- cadeau!**

Als u nu een spaar- en betaalrekening opent én ook bij ons verzekerd bent, dan storten wij als cadeau eenmalig € 25,- op uw betaalrekening!



## 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](mailto:info@heilbron.nl)  
[www.heilbron.nl](http://www.heilbron.nl)



# HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



OOST-GELDERLAND

# GREEN EN FUNTESTDAG



# Geslaagde netwerkdag

Op woensdag 24 juni vond de jaarlijkse Green- en Funtestdag van Oost-Gelderland Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van een aantal nieuwe modellen van bekende merken uitvoerig testen. Oost-Gelderland Business kijkt terug op een geslaagde dag en bedankt alle deelnemers, autodealers en locaties van harte!

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN





## TESTAUTO'S:

- Volvo V40
- Porsche Cayenne
- BMW i8
- Lexus CT200h
- Lexus IS300h
- Toyota Auris TS
- Toyota Avensis
- Nissan Leaf
- Renault Zoe



## DEALERS:

- Herwers Groep
- Broekhuis BMW
- Autobedrijf Bloemberg
- Harrie Arendsen Volvo
- Porsche Centrum Gelderland
- Louwman

## DEELNEMERS:

- Evert Blaauw, Barrow BV
- Patrick Lehman, De Luifel
- Lotte van Antwerpen, Gejo Interpack
- Henk Stomphorst, Open Up Technologics
- Dennis van Elk, Qtopia
- Olaf Leusink,  
Terborgse Handels Onderneming
- Bastiaan Vriezen,  
Terborgse Handels Onderneming
- Henk Abma, Vink kunststoffen
- Henk Vellekoop, VTC Travel Solutions
- Maria Verheij, Verheij Metaal
- Harry Verheij, Verheij Metaal
- Frank Smit, Oranje Select
- Ton de Roos, Siras Koerier
- Jordi van Riet, Carwash & Co

## LOCATIES:

- The Hunting Lodge, Rozendaal
- De Luifel, Ruurlo
- Carwash & Co, Doetinchem





Innovation  
that excites

Zero Emission

# DE 100% ELEKTRISCHE NISSAN LEAF



## NISSAN LEAF

Profiteer van de vele subsidieregelingen.  
Wij, van Herwers Nissan, adviseren u hier graag over!

- Gunstige leasetarieven
- Geen schadelijke uitstoot
- Inclusief snellaadfunctie

4% bijtelling

GEEN wegenbelasting

GEEN BPM

### + GRATIS EV ONTZORG PAKKET

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

Let op! Geld lenen kost geld

**HERWERS**  
NISSAN

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

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

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

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

[www.herwers.nl/nissan](http://www.herwers.nl/nissan)

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

Aflop krediet (uitgestelde betaling) wordt verstrekt door Nissan Financial Services, handelsnaam van RCI Financial Services B.V. te Schiphol-Rijk (KvK nummer 30055070, AFM vergunningsnummer 12009781). Jaarlijks kostenpercentage 0% tot 6 maanden. Maximaal te financieren bedrag €15.000,-, indien de subsidie in de betreffende gemeente minder is dan € 15.000,-, is dat lagere bedrag maximaal te financieren. Alleen geldig op een LEAF order. Financiering is ter bevoorschotting van de te ontvangen subsidie. U betaalt het bedrag uiterlijk 6 maanden na de auto orderdatum. Toetsing en registratie bij het BKR te Tiel. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rente- en drukwijzigingen voorbehouden. Het EV Ontzorg Pakket is gratis bij aanschaf van een nieuwe Nissan LEAF in de periode 1 juli tot en met 31 juli 2015. De kosten voor het plaatsen van een oplaadpunt worden gedekt tot een maximum van € 1.000,- (ex. BTW) per order. De kosten voor de subsidieaanvraag worden tot een maximum van € 570,- (ex. BTW) gedekt. Het EV Ontzorg Pakket kan niet gecombineerd worden met andere acties. Vraag uw Nissan verkoopadviseur naar de exacte voorwaarden.

Overeenkomstig 715/2007.EG. Gecombineerd verbruik Nissan LEAF/e-NV200: 15 kWh/100km, CO<sub>2</sub>-uitstoot: 0 gr/km. Alle rechten voorbehouden aan Nissan Nederland.





'Deze Nissan Leaf is zeer stil en rijdt zeer comfortabel.'



# NISSAN LEAF

**DEALER:** HERWERS  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** FABIO GERRITSEN

Dennis van Elk: "De Leaf rijdt eigenlijk best lekker. Hij is erg stil want de elektromotor maakt nauwelijks lawaai. Het rijgedrag is prima. De auto stuurt heel gemakkelijk en blijft in de bochten lekker vlak."

Henk Abma: "Deze Nissan Leaf is zeer stil en rijdt zeer comfortabel. De afwerking en design aan de binnenkant is hoger dan de buitenkant in eerste instantie doet vermoeden. Het is wel een vrij prijzige auto, maar doordat de auto vrij is van BPM en wegenbelasting en weinig bijtelling heeft, is het echt een auto voor de zakelijke markt."

Bastiaan Vriezen: "De Leaf heb ik ervaren als een plezierige auto, die comfortabel is en netjes is afgewerkt. Voor zakenlui die groen hoog in het vaandel hebben staan, is het een zeer geschikte auto."

Lotte van Antwerpen: "Ik vind de Leaf een enorm prettige auto die erg stil is en geweldig rijdt. Schakelen hoeft niet en dat is prettig. Hij trekt snel op en ook met inhaalmanoeuvres heeft de Leaf weinig moeite. Voor de zakelijke markt is deze wagen zeker geschikt."



## SPECIFICATIES

Merk: Nissan

Model: Leaf

Transmissie: Automaat

Vermogen: 109 pk

Koppel: 254 Nm

Verbruik: 150 Wh/km

Rijbereik (NEDC): 199 km

Acceleratie (0 tot 100 km/u): 11,5 sec

Topsnelheid: 144 km/u

Uitrusting: Stoffen interieur, automatische airco, manueel verstelbaar stuurwiel en zetel, elektrische

ramen voor & achter, armsteun

bestuurder, audiosysteem met

CD, Bluetooth, iPod, MP3

Verkoopprijs: € 33.010,- (incl. BTW)

Vanaf prijs: € 24.110,-

Informatie: [www.herwers.nl](http://www.herwers.nl)



'Ongelofelijk, wat een leuke, kleine soepele auto.'



## RENAULT ZOE

**DEALER:** HERWERS RENAULT  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** FABIO GERRITSEN

Henk Stomphorst: "Voor een elektrische auto viel deze Renault niet tegen. De Zoe maakt praktisch geen geluid, is milieuvriendelijk en is ideaal om korte afstanden af te leggen."

Evert Blauw: "Voor chauffeur en bijrijder biedt de Zoe voldoende zitcomfort. Het rijgedrag van deze Renault is uitstekend en de afwerking keurig. Voor het MKB is het een leuke auto om reclame mee te maken."

Olaf Leusink: "Ongelofelijk, wat een leuke, kleine soepele auto. Ik had een compleet andere voorstelling van deze Renault. De Zoe ligt lekker op de weg en stuurt strak. Bovendien is het een stille auto die zuinig is en ook nog eens verrassend snel."

Maria Verheij: "De Zoe is een prettige auto met veel ruimte voorin. Praktisch is het dashboard dat veel informatie geeft over de actieradius, energieverbruik en waar laadpalen in de omgeving staan."

Ton de Roos: "Wat een geweldige wagen. Hij loopt fantastisch, is mooi afgewerkt en biedt achterin veel ruimte. Dit verwacht je niet van zo'n kleine auto. Echt een wagen geschikt voor in de stad."

Henk Vellekoop: "Dit is een leuke elektrische auto die er goed uitziet. De Zoe is praktisch en comfortabel. Voor de korte afstanden is het een mooi milieuvriendelijk alternatief dat ook goed voor het imago van je bedrijf is."

### SPECIFICATIES

Merk: Renault	Topsnelheid: 135 km/h	Vanaf prijs: € 20.990,-
Model: ZOE	Uitrusting: Navigatie, climate control, cruise control, R-Link navigatie-systeem, parkeersensoren met achteruitrijcamera.	Informatie: <a href="http://www.herwers.nl">www.herwers.nl</a>
Type: Intens		
Transmissie: Automaat		
Vermogen: 88 pk		
Koppel: 220 Nm		
Acceleratie (0 tot 100): 13,5 sec	Verkoopprijs: € 23.850,-	



'In één woord waanzinnig, net een wolf in schaapskleren.'



# BMW i8

**DEALER: BROEKHUIS BMW**  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HUIB POOT**

Henk Vellekoop: "Een extreme auto in bijna alles. Zo ook de prijs die in de buitencategorie ligt. Ik vind het een auto voor erbij, een echte bolide voor de heb."

Harry Verheij: "Het rijgedrag van deze auto is super. Het is net een grote kart, je voelt het lage gewicht. Het rijcomfort is instelbaar en met de veiligheid zit het wel snor. Deze BMW i8 is een sportieve wagen waarmee je voor de dag kunt komen."

Patrick Lehman: "In één woord waanzinnig, net een wolf in schaapskleren. Het is perfectie op vier wielen. Met deze wagen kan je zowel rustig te toeren als lekker snel rijden."

Bastiaan Vriezen: "Een leuke, sportieve en fraai uitzijnde auto die een tikje futuristisch oogt, fantastisch om eens in gereden te hebben. De prijs is goed voor deze bijzondere wagen die zich kan meten met een Porsche of Ferrari."

Olaf Leusink: "Wauw wat een kanon deze mooie, sportieve en snelle superauto. De i8 is op alle fronten typisch Duits. De prijs van 135.000 euro valt voor deze wagen best mee. Bovendien betaal je geen BPM en zakenlui kunnen deze auto in 5 jaar afschrijven en dan naar privé."

## SPECIFICATIES

Merk: BMW  
 Model: i-serie  
 Type: i8  
 Transmissie: Automaat  
 Cilinderinhoud: 1.499 cc  
 Vermogen: 362 pk  
 Koppel: 362 Nm

Verbruik: 1 op 47,6  
 Acceleratie (0 tot 100 km/u): 4,4 sec  
 Topsnelheid: 250 km/u  
 Uitrusting: 7% bijtelling, navigatie, 20" LM, leder, bluetooth  
 Verkoopprijs: € 152.109,-

Leaseprijs: vanaf € 2000,- excl. BTW (full operational, obv. 15.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
 Vanaf prijs: € 138.000,-  
 Informatie: [www.broekhuisgroep.nl](http://www.broekhuisgroep.nl)

# Probeer de volledig elektrische Renault ZOE

Bij Herwers Renault



Vanaf

**€20.990,-**

Slechts 4% bijtelling\*  
Tijdelijk standaard met laadpunt\*\*

RENAULT  
**Z.E.**



**Doetinchem** Edisonstraat 79, tel. (0314) 32 72 02  
**Neede** Haaksbergseweg 102, tel. (0545) 28 00 00  
**Zevenaar** Kelvinstraat 2, tel. (0316) 52 35 23



\* Genoemde (aanschaf) prijzen incl. btw en bpm, exclusief batterijhuur en kosten rijklaar maken. Bij aanschaf van een elektrische Renault koopt u de auto en huurt u de batterij. Voor meer informatie over de voordelen van batterijhuur kunt u terecht op: [www.renault.nl/showroom/elektrische-auto/zoe/zoe/batterij.jsp](http://www.renault.nl/showroom/elektrische-auto/zoe/zoe/batterij.jsp) \*\* Z.E. Ready 1.2 wallbox met 3,7kW vermogen, installatie betreft montage van laadpunt, 10m. kabel, voorbereiding van meterkast, 1 muurdoorboring. Meerwerk wordt separaat doorbelast na goedkeuring en ondertekening van klant. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Vraag uw dealer voor meer informatie en bekijk de algemene voorwaarden op [www.renault.nl](http://www.renault.nl). Renault behoudt zich het recht voor de actie op elk moment te wijzigen of te beëindigen. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk op [www.renault.nl](http://www.renault.nl). Min./max. verbruik: 0 l/100 km. Resp. 0 km/l. CO<sub>2</sub> 0 g/km.

Renault adviseert

[www.herwers.nl/renault](http://www.herwers.nl/renault)

# Nieuw Toyota Auris Hybrid



ALWAYS A  
**BETTER WAY**



**14%**

## Met standaard automaat en slechts 14% bijtelling

Vanaf nu bij ons in de showroom: de nieuwe Toyota Auris Hybrid! Deze Auris is standaard rijk uitgerust met o.a. een automaat, Climate control en LED dagrijverlichting. Daarbij is de nieuwe Auris ook nog eens voorzien van Safety Sense: een geheel nieuw pakket aan actieve veiligheidssystemen. De nieuwe Auris is er al vanaf €18.950,- en de Auris Touring Sports is er vanaf €20.250,-. Als u dit jaar nog beslist, profiteert u 5 jaar lang van slechts 14% bijtelling. We nodigen u graag uit om het rijplezier van de nieuwe Auris zelf te komen ervaren tijdens een proefrit. U bent van harte welkom!

Brandstofverbruik (EC 2015/45W) 3,5-3,6 L/100km (27,8-28,6 km/L); CO<sub>2</sub> 79-82 gr/km.

\* Prijs is incl. BTW en excl. kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Afgebeeld is de Auris Hybrid Touring Sports Lease Automaat vanaf €28.250,-. Wijzigingen voorbehouden. Importeur: Louwman & Parqui B.V. Meer info bel gratis 0800 - 0369 of kijk op [toyota.nl](http://toyota.nl) voor de verkoopvoorwaarden.

## Bloemberg

Zevenaar, Marconistraat 21, 0316-340204, [www.toyota-bloemberg.nl](http://www.toyota-bloemberg.nl)



'Ik heb deze Auris ervaren als een hele prettige auto met veel luxe en snufjes.'



# TOYOTA AURIS TS

**DEALER:** AUTOBEDRIJF BLOEMBERG TOYOTA  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ROY BLOEMBERG

Jordi van Riet: "Dit is een auto met veel ruimte achterin, een luxe uitvoering en met de nodige opties. De leren stoelen zaten heerlijk. De prijs van deze Toyota is zeer gunstig gezien de bijtelling."

Maria Verheij: "Ik heb deze Auris ervaren als een hele prettige auto met veel luxe en snufjes. De auto is mooi afgewerkt en heeft een sportief uiterlijk. Het is een echte middenklasser die in de zakelijk markt goed zal scoren."

Olaf Leusink: "De eerste indruk is fantastisch. Wat een fijne en stille auto. De auto stuurt lekker strak en heeft een nette afwerking en biedt behoorlijk veel ruimte. Ik vind de prijs heel redelijk als ik het met een Duitse auto vergelijk."

Ton de Roos: "De Auris is een auto om over na te denken, want hij rijdt fantastisch. Hij ligt zeer goed op de weg, stuurt direct en het interieur is mooi afgewerkt met leer. De prijs is zeer gunstig voor deze auto en geschikt voor zowel de zakelijke markt als gezinnen met kinderen."

Henk Abma: "Een mooie auto die representatief is voor zijn segment. De automaat is wel even wennen. Verder biedt de wagen veel ruimte en comfort. Qua prijs is de Auris zeer concurrerend."

## SPECIFICATIES

Merk: Toyota  
 Model: Auris Touring  
 Sports Hybrid  
 Type: Lease Executive  
 Transmissie: Automaat  
 Cilinderinhoud: 1.798 cc  
 Vermogen: 136 pk

Koppel: 142 Nm  
 Verbruik: 1 op 27,8 km  
 Acceleratie (0 tot 100km/u):  
 11,2 sec  
 Topsnelheid: 175 km/u  
 Uitrusting): Lederen bekleding,  
 LED koplampen, Toyota Safety  
 Sense, 17"LM Velgen

Verkoopprijs: € 31.995,-  
 Leaseprijs: € 594,- per maand  
 (full operational, obv. 30.000 p/jr,  
 4 jaar, excl. btw)  
 Vanaf prijs: € 18.950,-  
 Informatie:  
[www.toyota-zevenaar.nl](http://www.toyota-zevenaar.nl)



'Een prettige auto die zeer pittig rijdt en goed op de weg ligt.'



## TOYOTA AVENSIS

**DEALER:** AUTOBEDRIJF BLOEMBERG TOYOTA  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ROY BLOEMBERG

Dennis van Elk: "Ik heb de Toyota ervaren als een eenvoudige en nette auto die dankzij het hoge motorvermogen tegelijk een pittige dieselauto is. Het rijgedrag is erg goed."

Harrie Verheij: "Het rijgedrag van de Toyota is goed. Het is een degelijke auto die qua comfort, veiligheid en afwerking normaal is uitgerust. Deze wagen is geschikt voor zowel de zakelijke als particuliere markt."

Patrick Lehman: "De Avensis is een echte zakenauto die ruim en overzichtelijk is en voldoet aan de verwachtingen. Voor de prijs krijg je een betrouwbare auto zonder verrassingen die compleet is uitgerust."

Bastiaan Vriezen: "Een degelijke auto die niet opvallend is, maar wel lekker rustig rijdt. De prijs is prima. Je krijgt veel waar voor je geld. De wagen is goed afgewerkt en biedt veel ruimte."

Lotte van Antwerpen: "Een prettige auto die zeer pittig rijdt en goed op de weg ligt. De Toyota is zeer comfortabel afgewerkt, heeft een ruime zit op de achterbank en een flinke kofferruimte."

Frank Smit: "Hoewel ik de Avensis een beetje saai vind, is het toch een auto die degelijkheid uitstraalt, veel ruimte heeft en compleet is afgewerkt. In deze uitvoering met een dieselmotor is het een prima zakelijke auto."

### SPECIFICATIES

Merk: Toyota  
 Model: Avensis Touring Sports  
 Type: 1.6 D-4D-F Lease Pro  
 Transmissie: Handgeschakeld  
 Cilinderinhoud: 1.598 cc  
 Vermogen: 112 pk  
 Koppel: 270 Nm

Verbruik: 1 op 24,4  
 Acceleratie (0 tot 100 km/u): 11,7 sec  
 Topsnelheid: 180 km/h  
 Uitrusting: 17" LM velgen, LED koplampen, DAB+ Tuner, getint glas, Toyota Safety Sense, Go Navigatie, Alcantara bekleding

Verkoopprijs: € 34.850,-  
 Leaseprijs: € 720,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
 Vanaf prijs: € 27.995,-  
 Informatie:  
[www.toyota-zevenaar.nl](http://www.toyota-zevenaar.nl)



# PORSCHE CAYENNE

**DEALER:** PORSCHE CENTRUM GELDERLAND

Jordi van Riet: "Een prachtige luxe bolide die compleet is uitgerust en mooi is afgewerkt. Voor het geld krijg je een comfortabele superauto met veel vermogen waarmee het ook op langere afstanden lekker toeren is."

Henk Stomphorst: "Woorden schieten te kort bij het rijden met deze Cayenne. De wagen is stil, ook bij hogere snelheden. Uiteraard is die snel en super afgewerkt. Een absolute topauto."

Harrie Verheij: "Het rijgedrag van deze Cayenne is super. De auto heeft een goede wegligging en biedt veel comfort. Echt een auto die uitnodigt om flink gas te geven. Hoewel de auto prijzig is, komt die wel in mijn persoonlijke top 5."

Henk Abma: "Wat een geweldige auto. De Cayenne biedt veel luxe en comfort en is ongekend snel. Voor de prijs krijg je een buitencategorie wagen."

Lotte van Antwerpen: "Ik heb de Cayenne ervaren als een geweldige, comfortabele auto. Je rijdt tenslotte niet elke dag in zo'n supersnelle bolide. Deze wagen met veel power is zijn prijs wel waard."

Frank Smit: "De Cayenne is een auto die emotie oproept. Het is zonder meer een fantastische wagen die super rijdt en goed op de weg ligt. Bij deze auto heb je wel de neiging om het gaspedaal snel in te trappen. Echt een auto waarmee je voor de dag kunt komen."

'Wat een geweldige auto. De Cayenne biedt veel luxe en comfort en is ongekend snel.'



## SPECIFICATIES

Merk: Porsche  
Model: Cayenne  
Type: S E-Hybrid  
Transmissie: Automaat  
Cilinderinhoud: 2.995 cc

Vermogen: 416 pk gecombineerd  
Koppel: 440 Nm  
Verbruik: 1 op 29,4  
Acceleratie (0 tot 100 km/u): 5,9 sec  
Topsnelheid: 243 km/u

Vanaf prijs: € 85.900,-  
incl. BPM/BTW  
Informatie:  
[www.porschecentrumgelderland.nl](http://www.porschecentrumgelderland.nl)



## VOLVO V40

**DEALER:** HARRIE ARENDSSEN VOLVO  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DIRK BREUKINK

Jordi van Riet: "De Volvo V40 vind ik een mooie wagen die compleet is uitgevoerd. Het is een zakelijke auto die veel veiligheid biedt en standaard onder andere beschikt over een systeem dat de V40 in stadsverkeer automatisch stilzet bij een dreigende aanrijding. Voor de prijs krijg je een goede, veilige Volvo."

Frank Smit: "Ik heb de V40 ervaren als een nette, normaal afgewerkte wagen. Deze dieselauto is redelijk pittig en schakelt goed. De prijs is interessant vanwege de bijtelling van 14%. Ik vind de V40 een goede vervanger van de VW Golf. Het is een betrouwbaar merk, met kwaliteit en beleving."

Maria Verheij: "Een perfecte auto waar ik niks op aan te merken heb. De prijs voor deze complete diesel is prima. Met deze Volvo kun je zakelijk goed voor de dag komen."

Dennis van Elk: "De Volvo vind ik een strakke, nette auto met een super wegligging die ook nog eens zeer stil is voor een diesel. De prijs is dit jaar nog interessant gezien de 14% bijtelling."

Henk Vellekoop: "Een mooie, compacte en kleine Volvo die goed is vorm gegeven en zeer representatief oogt. De prijs is uitstekend."

### SPECIFICATIES

Merk: Volvo	Koppel: 280 nm	Verkoopprijs: € 33.245,-
Model: V40	Verbruik: 1 op 31,3	Leaseprijs: € 615,-
Type: D2 R-design Business	Acceleratie: 10,5 sec	Vanaf prijs: € 25.995,-
Transmissie: Handgeschakeld	Topsnelheid: 190 km/u	Informatie:
Cilinderinhoud: 1969 cc	Uitrusting: Business Pack	<a href="http://www.harriarendsen.nl">www.harriarendsen.nl</a>
Vermogen: 88 kW / 120 pk	Connect, Panoramisch dak	

'Een perfecte auto waar ik niks op aan te merken heb.'







'Ik vind de CT200h een ideale zakenauto.'



# LEXUS CT200H

**DEALER:** LEXUS ARNHEM  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ERIK TIEMENS EN STEFANO SCEVOLA

Henk Stomphorst: "Ik vind de CT200h een ideale zakenauto. Hij oogt sportief en heeft een wat conventioneel interieur. Wie weer eens iets anders wil en het bescheiden verbruik en de uitstekende kwaliteit van Lexus kan waarderen, hoeft niet lang te aarzelen."

Maria Verheij: "Een fijne auto met een goede wegligging. De CT200h is verder ook mooi afgewerkt, heeft een sportieve uitstraling en biedt bovendien een goede prijs/kwaliteitsverhouding. Een auto die zeker niet misstaat voor je bedrijfspand."

Henk Vellekoop: "De CT200h is me goed bevallen. Het is een mooie auto die prettig rijdt en er bovendien representatief uit ziet."

Voor de zakelijke markt is deze wagen een verantwoorde keuze."

Olaf Leusink: "De eerste indruk is fantastisch. Wat een fijne en stille auto. De wagen stuurt lekker strak en heeft een nette afwerking en biedt ondanks zijn compactheid toch nog behoorlijk veel ruimte. Kortom: een zuinige auto met een lage bijtelling."

Frank Smit: "Deze Lexus ziet er degelijk uit en voelt met rijden zeer veilig aan. Het model is wat minder sexy, maar je krijgt wel een hybride auto die kwaliteit heeft en zeer zuinig is. Het is een wagen die gezien de status van het merk Lexus zeker de aanschaf waard is."

## SPECIFICATIES

Merk: Lexus  
Model: CT200h  
Type: CT200h Hybride  
Transmissie: Automaat  
Cilinderinhoud 1.800 cc  
Vermogen: 136 pk  
Koppel: 142 Nm

Verbruik: 1 op 26,3  
Acceleratie (0 tot 100 km/u):  
10,3 sec  
Topsnelheid: 180 km/u  
Uitrusting: Navigatie &  
multimedia display  
Verkoopprijs: (vanaf) € 27.990,-

Leaseprijs: vanaf € 429,- per  
maand (met 14 % bijtelling  
€138,- netto per maand  
Vanaf prijs: € 27.990,-  
Informatie: [www.lexus-arnhem.nl](http://www.lexus-arnhem.nl)



'De IS 300h heb ik ervaren als een luxe auto met een strak design die veel performance biedt.'



# LEXUS IS300H

**DEALER:** LEXUS ARNHEM

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ERIK TIEMENS EN STEFANO SCEVOLA

Dennis van Elk: "De IS 300h heb ik ervaren als een luxe auto met een strak design die veel performance biedt. Deze Lexus heeft een interessante prijs waarvoor je een complete sportieve hybride krijgt die geschikt is voor zowel de zakelijke als particuliere markt."

Harrie Verheij: "Een prima auto waarvan het niveau erg hoog is. De wagen heeft veel veiligheidssnuffjes aan boord zoals distance control en Lane departure. Dit is een auto die ik zeker kan aanbevelen en in mijn top 5 staat als ik 65 word."

Henk Abma: "Deze Lexus is mooi afgewerkt en heeft een fijne stoel/zitpositie. Qua uitstraling scoort deze auto hoog. De prijs-kwaliteitverhouding steekt gunstig af

tegen de Duitse concurrentie. Daarbij heeft de auto nu nog een gunstige bijtelling."

Evert Blauw: "Een prachtige auto met een mooi design die veel comfort biedt. De stoel van de bestuurder is elektrisch instelbaar. Op de weg is de Lexus fluisterstil en je voelt ook niet de overgang van elektrisch naar benzine. De prijs is uitstekend en daar krijg je een goed uitgeruste zakelijke auto voor."

Lotte van Antwerpen: "Een super rijdende auto die zeer compleet is afgewerkt. In deze Lexus is het prettig om veel kilometers te rijden. De prijs had ik vele malen hoger ingeschat. Dit is een wagen die zijn aanschaf wel waard is. Alles klopt namelijk bij deze auto."

## SPECIFICATIES

Merk: Lexus

Model: IS 300h

Type: IS 300h Hybride

Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 2.500 cc

Vermogen: 223 pk

Koppel: 300 Nm

Verbruik: 1 op 22,2

Acceleratie (0 tot 100 km/u):

8,3 seconden

Topsnelheid: 200 km/u

Uitrusting: Achterwielaandrijving

Verkoopprijs: (vanaf) € 38.590,-

Leaseprijs: vanaf € 589,- (met

20 % bijtelling € 271,- netto per maand)

Vanaf prijs: € 38.590,-

Informatie: [www.lexus-arnhem.nl](http://www.lexus-arnhem.nl)



**PRESIKHAAF**  
BEDRIJVEN

*“Steeds meer werkgevers passen Social Return toe in hun bedrijfsvoering. Presikhaaf Bedrijven denkt met werkgevers mee en ondersteunt hen bij de invulling van Social Return.”*



## VERBINDT MENSEN & WERK

Presikhaaf Bedrijven is een mens- en arbeidsontwikkelbedrijf en verbindt mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt naar werk bij werkgevers. Als partner van gemeenten en werkgevers in de regio Midden Gelderland ontwikkelen en verbinden we talenten van mensen en werkgevers. We richten ons op duurzame plaatsing van mensen in verschillende branches. Bijvoorbeeld in de productie, logistiek, detailhandel, zorg en dienstverlening. Met gerichte opleidingen en de juiste match bent u verzekerd van het juiste talent op de juiste plaats.

**GETALENTEERDE MEDEWERKERS NODIG?  
PRESIKHAAF BEDRIJVEN DENKT GRAAG MET U MEE!**



Bruningweg 10, 6827 BM Arnhem T 026 - 368 51 11  
E [communicatie@presikhaaf.org](mailto:communicatie@presikhaaf.org) | [www.presikhaaf.org](http://www.presikhaaf.org)

# LEXUS 25<sup>TH</sup> EDITIONS

TOT € 2.600,- VOORDEEL



20%

A

14%

A

## VANAF NU STANDAARD OP ELKE LEXUS



AUTOMAAT



CLIMATE  
CONTROL



CRUISE  
CONTROL



HAAL- &  
BRENGSERVICE

Lexus bestaat 25 jaar in Nederland en dat wordt gevierd met een speciale jubileum uitvoering op alle Lexus modellen. Kijk op [www.louwman.nl/editions](http://www.louwman.nl/editions) voor al het jubileum voordeel of scan de QR code! Er is al een Lexus IS vanaf € 38.590,- en een Lexus CT vanaf € 27.990,-



Brandstofverbruik (EC 136/2014W) varieert van 3,6 L/100km (27,8 km/L) t/m 4,3L/100km (23,4km/L); CO2 82-101 gr/km.  
Prijzen incl. BTW en excl. kosten rijklaar maken. Wijzigingen voorbehouden. Importeur Louwman & Parqui B.V. Meer info bel 0162-585 288 of kijk op [lexus.nl](http://lexus.nl).

 LEXUS

## LEXUS ARNHEM

Meander 123, 6825 MB Arnhem, telefoon 026-3842400 [www.lexus-arnhem.nl](http://www.lexus-arnhem.nl)

LOUWMAN