



RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 31 | NUMMER 2 | MEI 2016

# BUSINESS®



Werkzaak Rivierenland slaat brug tussen werkgevers en werkzoekenden

## 'Durf hen een kans te geven'

**Sport & Fitness Geldermalsen**  
'Bootcamp haalt het beste uit jezelf'

**Zakenautotestdag**  
Geslaagde Driver's Seat testdag

# ONTDEK DE NIEUWE LOCATIE VOOR UW EVENT

WIJ NODIGEN U GRAAG UIT VOOR EEN PERSOONLIJKE RONDLEIDING IN  
VAN DER VALK HOTEL TIEL AANMELDEN KAN VIA  
[AANMELDEN.HOTELTIEL.NL](http://AANMELDEN.HOTELTIEL.NL)



Sinds dit jaar is op een toplocatie direct langs de A15, in het bruisende middelpunt van de Betuwe een compleet nieuw Van der Valk hotel geopend. Van der Valk Hotel Tiel is als eventlocatie vernieuwend en verfrissend. Met verschillende horecaconcepten onder één dak, zoals Chicco koffiebar, Skybar Sixteen, 3 restaurants en een casino wordt er ingezet op een totaalbeleving voor de gast. Door het ervaren salesteam en de moderne en flexibele faciliteiten kunnen wij u maatwerk bieden dat op uw organisatie is afgestemd.



VAN DER VALK  
HOTEL TIEL

hoteltiel.nl - tel. +31 344 62 20 20

# VOORWOORD



## *Iedereen heeft een talent*

*Ik kom door mijn baan als hoofdredacteur op de meest bijzondere plekken, maar soms kom ik ergens waar ik persoonlijk door geraakt word. Zo ook laatst toen ik voor het artikel over Werkzaak Rivierenland een interview afnam met Elfriede Boer, directeur van deze organisatie. Zij pleit voor het wegnemen van vooroordelen over mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en benadrukte dat men meer moet kijken naar wat iemand wél kan. Volgens haar heeft namelijk iedereen een talent. Een uitspraak die ik als moeder van een autistische zoon alleen maar kan toejuichen. "Als moeder zie jij ongetwijfeld juist wel wat de talenten van jouw zoon zijn", zei Elfriede tegen mij. En inderdaad: hij is supercreatief, is extreem goed in details onthouden en doet alles altijd heel nauwkeurig. Zo zie ik hem, maar mijn omgeving ziet hem helaas maar al te vaak compleet anders. Hij wordt al snel als lastig gezien omdat hij vaak alles tot in de kleinste details wil weten en hier allerlei vragen over stelt. Dat hij heel precies is en de kleinste verandering direct opmerkt, wordt hem vaak niet in dank afgenomen. Juist door de dingen die minder makkelijk voor hem zijn, worden zijn positieve kanten over het hoofd gezien.*

*Gelukkig zijn er steeds meer bedrijven die voorzichtig een hand uit durven te steken naar mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Zo zag ik een tijd geleden een grote advertentie in een landelijke krant van softwarebedrijf SAP waar specifiek om autistische medewerkers gevraagd werd. In een interview zei de algemeen directeur van SAP Nederland autisme niet als een belemmering te zien, maar juist als een voordeel voor verschillende functies. Hun uitstekende oog voor detail en structuur maakt hen bijvoorbeeld uitermate geschikt voor de functie van programmeur of tester. Voor onder andere mijn zoon hoop ik dat vele bedrijven zullen volgen. Hij is nu nog maar elf, maar droomt al jaren van een carrière als treinmachinist. Hij is een wandelend spoorboekje en kent alle type treinen uit zijn hoofd. "Maar ik kan toch wel treinmachinist worden mama?", vraagt hij soms vertwijfeld aan mij. Ik ben echt de laatste die zal zeggen dat hij het door zijn beperking uit zijn hoofd moet zetten. Want net zoals Elfriede vertelde over de enorme drive van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, is mijn zoon ook een van die doorzetters die niet snel op zal geven. Wel zal hij soms extra begeleiding nodig hebben, om op het juiste spoor te blijven. Nu alleen nog maar hopen dat zijn toekomstige werkgever hem daarbij kan helpen en zijn beperking als een talent ziet.*

*Jessica Scheffer  
Hoofdredacteur Rivierenland Business  
Jessica@vanmunstermedia.nl*



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

JAARGANG 31  
mei 2016, editie 2

REDACTIEADRES  
Postbus 6684  
6503 GD Nijmegen  
[jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl)

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Jessica Scheffer

EINDREDACTIE  
Hans Hooft

REDACTIE BIJDAGEN  
Pien Koome, Sofie Fest,  
Hans Hajee, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman  
Margot Noyons

FOTOGRAFIE  
Joost Franken

DRUK  
Balmedia

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

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

Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op [www.rivierenlandbusiness.nl](http://www.rivierenlandbusiness.nl), 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

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

- 6** Coverstory Werkzaak Rivierenland: "Durf hen een kans te geven"
- 9** VNO-NCW: De banenafpraak, wat betekent het voor ondernemers?
- 11** Gemeentenieuws
- 12** Local for local fijnmazig distribueren in Rivierenland
- 15** HAPPY!
- 16** Nabeschouwing FenExpo: Zakendoen, inspireren en netwerken
- 19** Business Flitsen
- 21** Koken met het team van herberg De Zoelensche Brug
- 23** Opmerkelijk
- 24** Cybersecurity: noodzakelijk

---

## Internationaal zakendoen

- 26** Kansen genoeg
- 28** Rabobank West-Betuwe: "De economie kan niet draaien zonder Poolse inbreng"

---

## Gezondheid

- 32** Bewegen op recept
- 34** Sport & Fitness Geldermalsen: "Bootcamp haalt het beste uit jezelf"

- 
- 38** RCT Gelderland ondersteunt innovatieve bedrijven
  - 41** BOB

---

## Zakenautotestdag

- 44** Algemene impressie
- 46** Testverslagen





12  
"Veel tuinbouwondernemers zien directe kansen in de afzet."



"Een arbeidsbeperking hoeft helemaal geen functiebeperking in te houden."



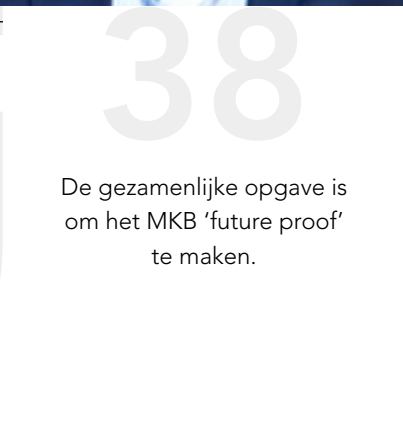
Ook kleine jongens moeten op hun hoede zijn.



Handel zit nu eenmaal in onze genen.



In Engeland bieden sportscholen al langer gratis abonnementen aan.



De gezamenlijke opgave is om het MKB 'future proof' te maken.



"Het audiosysteem heb ik getest met Guns N' Roses."

*“Ik geloof niet in beperkingen en ben ervan overtuigd dat iedereen een talent heeft”, aldus Elfriede Boer.*



Werkzaak Rivierenland slaat brug tussen werkgevers en werkzoekenden

# ‘Durf hen een kans te geven’

Werkgevers in de marktsector hebben beloofd te zorgen voor 100.000 werkplekken voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Deze Banenafpraak is onderdeel van het Sociaal Akkoord, en vastgelegd in de Participatiewet die sinds 1 januari 2015 geldt. Negen gemeenten in Rivierenland, LANDER werk & participatie, het Werkgevers Adviespunt Rivierenland (WAPR) en UWV besloten hiervoor hun krachten op het gebied van werk en inkomen te bundelen in de nieuwe organisatie Werkzaak Rivierenland.

Elfriede Boer, directeur Werkzaam Rivierenland, laat met haar team een frisse wind door de arbeidsmarktregio van Rivierenland waaien en ziet het als haar missie om vooroordelen weg te nemen en kansen te creëren. “Wij kijken naar wat iemand wél kan!”

Rondom mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt heersen veel vooroordelen. Zo zouden mensen met een WW- of Wajonguitkering, of mensen die een arbeidsbeperking hebben niet binnen het verdienmodel van een commerciële onderneming passen. Ook zou de restwaarde van de arbeid niet in verhouding staan tot de opbrengst. In de dagelijkse praktijk krijgen Elfriede Boer en haar team regelmatig met dit soort vooroordelen te maken. “Wat veel werkgevers echter vergeten is dat bedrijfsprocessen beter ingericht kunnen worden door te werken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt”, licht Elfriede

De vooroordelen die heersen, zijn volgens Elfriede Boer te verklaren doordat veel bedrijven onbekend zijn met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en de mogelijkheden die ze juist bieden.

Boer toe. “Door het eenvoudige werk te bundelen en te laten verrichten door deze groep mensen, kan het hoger opgeleid personeel zich meer focussen op hun kerntaken.”

#### Verkeerd beeld

De vooroordelen die heersen, zijn volgens Elfriede Boer te verklaren doordat veel bedrijven onbekend zijn met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en de mogelijkheden die ze juist bieden. “Vaak springt alleen de beperking in het oog. Hierdoor ontstaat vaak een verkeerd beeld. Samen met de bedrijven kijken we graag naar wat wél kan en verbinden daarbij de vraag van de werkgever met het aanbod van mensen. Ik geloof niet in beperkingen en ben ervan overtuigd dat iedereen een talent heeft. Het is de omgeving waar

## DE WERKWIJZE VAN WERKZAAK RIVIERENLAND

Werkzaam Rivierenland wil de meest ondernemende infrastructuur voor werk en inkomen van Nederland zijn. De organisatie regelt dit door de verbinding te zijn tussen de vraag naar en het aanbod van werk. Werkzaam Rivierenland zorgt daarbij altijd voor de juiste ondersteuning. “Wij kijken welk talent het meest geschikt is om bij de desbetreffende werkgever te werken en wat er precies nodig is”, aldus Elfriede Boer. “Wij ontzorgen de werkgever door bijvoorbeeld jobcoaches in te zetten of door bijvoorbeeld opleidingen en trainingen aan te bieden voor de werknemer. Daarnaast hebben wij een eigen detachingsbureau waardoor we ook mensen op detachingsbasis kunnen inzetten.”

dat talent kan floreren. Iemand die ontdekt waar zijn of haar talenten liggen, fleurt enorm op, is bijzonder gemotiveerd en neemt ook de andere medewerkers mee in deze positieve houding.”

Precies hierbij komt volgens Elfriede Boer het niet-rationele argument om de hoek kijken om iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst te nemen. “Het werken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt geeft enorm veel voldoening. Hoe fijn is het als je iemand weer mee kunt laten draaien in de maatschappij? Wij zijn dan ook op zoek naar die werkgevers die iemand een kans durven geven.”

#### Startkwalificatie

De gedrevenheid waarmee Elfriede Boer opkomt voor mensen die niet aan alle kwalificaties lijken te voldoen, vindt zijn oorsprong

“Het werken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt geeft enorm veel voldoening.”

in haar eigen loopbaangeschiedenis. Als schoolverlater zonder startkwalificatie leek zij niet vanzelfsprekend in een gespreid bedje terecht te komen. Dankzij haar doorzettingsvermogen en hulp van haar omgeving wist zij het alsnog ver te schoppen. “Ik was 16 en had alleen een havo-diploma op zak”, blikt ze terug. “In plaats van dat mijn ouders aangaven dat het vast niks zou worden met mij,

#### **Zoekt u talenten die u zelf in loondienst wilt nemen?**

Werkzaam Rivierenland faciliteert en adviseert bij het realiseren van de juiste match tussen vraag en aanbod van werk.

#### **Zoekt u talenten die u flexibel kunt inzetten in uw organisatie?**

Detacheren via Werkzaam Rivierenland biedt u deze mogelijkheid. U hoeft de talenten niet direct in loondienst te nemen.

#### **Wilt u een bijdrage leveren aan de arbeidsontwikkeling van mensen met een arbeidshandicap of langdurig werkloos?**

Dan kunt u bij ons werkzaamheden of diensten uitbesteden. We vinden het een uitdaging om problemen van onze klanten op te lossen.

#### **Wilt u advies of ondersteuning bij een vraagstuk dat betrekking heeft op personeel?**

Maak dan gebruik van de kennis en ervaring die onze accountmanagers op dat gebied hebben.

De accountmanager van Werkzaam: uw vaste aanspreekpunt  
Wilt u eens verder doorpraten over uw personeelsbeleid? De accountmanagers van Werkzaam staan voor u klaar. Op [www.werkzaamrivierenland.nl/](http://www.werkzaamrivierenland.nl/) accountmanagers vindt u wie er in uw regio voor u aan de slag gaat.



Mensen van Werkzaam Rivierenland aan het werk bij Ultimaker.

vertelden ze dat ik er wel zou komen, maar dat ik alleen een andere weg bewandelde. Bovendien had ik het geluk dat mensen in mijn omgeving mij de kans gaven om voor hen te werken omdat ze in mij geloofden. Hierdoor weet ik als geen ander dat vertrouwen van je omgeving kansen creëert. Dit heb je nodig om uiteindelijk je plek te vinden.” Wanneer iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt eenmaal een kans krijgt binnen het bedrijf, blijkt vaak dat hij ontzettend gemotiveerd, loyaal en betrokken is. “Deze mensen zijn echte doorzetters”, verklaart Elfriede Boer. “Een goed voorbeeld is een van onze medewerkers die door een lichamelijke beperking in een rolstoel zit. Wij springen zo ons bed uit om naar het werk te gaan, maar hij heeft er al een halve dag opzitten voordat hij aan de slag gaat, doordat hij gewassen, aangekleed en weggebracht moet worden. Toch klaagt hij nooit, is altijd vrolijk, heeft een enorme drive om te werken en is hij trots op zijn vak. Deze doelgroep brengt over het algemeen een enorme lading positiviteit met zich mee die uitstraalt op de hele organisatie en de eigen medewerkers.” Daarnaast helpt het werken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt bij het invullen van MVO-doelstellingen. “Door mensen een kans te geven, draag je bij aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Maatschappelijk ondernemen zit ‘m niet alleen in planet en profit, maar zeker ook in het woordje people.”

## WW

Niet alleen mensen met een arbeidsbeperking komen met hulp van Werkzaam Rivierenland (weer) in het werkveld terecht. Ook mensen met een WW-uitkering of zzp’ers zonder werk kunnen bij deze organisatie terecht. “En ook hier heb je vaak met vooroordelen te maken”, vertelt Elfriede Boer. “Vaak heerst het idee dat iemand door zijn eigen toedoen in de WW is beland en dat er een vuiltje aan kleeft. Maar geloof me; als je aan een kind vraagt wat hij later wil worden, zal niemand antwoorden dat hij graag een uitkering wil.” Soms is de situatie waarin iemand zonder werk zit behoorlijk uitzichtloos, benadrukt Elfriede Boer. “De een na de andere sollicitatie wordt verstuurd en nergens wordt op geantwoord. Hierdoor kan de persoon aan zichzelf gaan twijfelen. Dit doet echt iets met iemand. Omdat het ook lastig is voor een werkgever om mensen voor zijn bedrijf vanaf een cv te kiezen, organiseren wij Werkgesprekken. Hierbij laten we werkgevers en potentiële werknemers met elkaar om de tafel zitten. Dit kan zelfs op locatie van het desbetreffende bedrijf. Dit is enorm laagdrempelig en de werkgever krijgt op die manier een goed beeld van wie hij voor zich heeft.” De ultieme droom van Werkzaam Rivierenland is volgens Elfriede Boer dat werkgevers in de nabije toekomst uit zichzelf afstappen op Werkzaam Rivierenland met de vraag ‘Hebben jullie nog een talent?’. “Werkgevers moeten het vanzelfsprekend

## ‘WIST U DAT...’

- ongeveer 10.000 mensen in de regio Rivierenland werk zoeken
- zo’n 40 % van hen ouder is dan 50 jaar, met een schat aan ervaring
- zo’n 30 % van hen een beperking heeft
- 1.300 mensen met een beperking aan het werk zijn op sociale arbeidsplaatsen in de regio?

gaan vinden dat ze bij ons kunnen aankloppen voor talent en er vertrouwen in hebben dat wij de juiste ondersteuning hierbij aan kunnen bieden.” De boodschap voor ondernemers in de regio Rivierenland is dan ook duidelijk. “Laten we samen eens praten wat we voor u kunnen betekenen. Wij hebben 10.000 werkzoekenden die allemaal staan te popelen om weer aan het werk te gaan!” ■

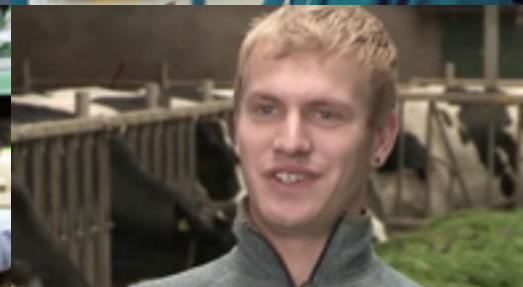
Contactgegevens Werkzaam Rivierenland  
Postbus 321, 4190 CH Geldermalsen  
T 088 9375 000 E info@werkzaamrivierenland.nl  
W www.werkzaamrivierenland.nl

In de volgende editie meer over Werkzaam Rivierenland: Het verhaal van werkgever en werkzoekende.





De Banenafspraken is een vrijwillige afspraak tussen sociale partners en het kabinet die in het kader van de Participatiewet is afgesproken. In de Banenafspraken hebben werkgevers in de marktsector beloofd te zorgen voor 100.000 werkplekken voor mensen met een arbeidsbeperking; eind 2016 moeten dat er 14.000 zijn.



## De Banenafspraken, wat betekent het voor ondernemers?

De campagne ‘Op naar de 100.000 banen’ laat werkgevers zien dat mensen met een arbeidsbeperking meestal net zo goed gekwalificeerd zijn als ieder ander; een arbeidsbeperking hoeft helemaal geen functiebeperking in te houden. Veel werkgevers staan hier eenvoudigweg niet bij stil, en de campagne wil ten eerste meer bewustzijn kweken. Voorzitter van VNO-NCW in Gelderland Marcel Hielkema zegt hierover “We deden al aan de Participatiewet voordat die bestond. Maar we hebben dat nooit uitgedragen omdat deze mensen gewoon goed hun werk deden en het eigenlijk vanzelfsprekend is. Omdat we nu natuurlijk bezig zijn met het vervullen van de Banenafspraken en ik daar als algemeen directeur van Dirkszager ook bij betrokken ben, denk ik dat het toch belangrijk is om dit soort voorbeelden te noemen. Juist om te laten zien dat het ook bij een organisatie als de onze kan.”

Andere doelen zijn het werven van vacatures en het meer bekend maken van de soorten hulp en ondersteuning door het WerkgeversServicePunt. Op het portal [www.opnaarde100000.nl](http://www.opnaarde100000.nl) vindt u als ondernemer informatie over vragen als:

Hoe pas ik het toe in mijn eigen onderneming? Op welke dingen moet ik letten? Waar kan ik terecht? Ook is er op het portal te vinden welk WerkgeversServicePunt er bij u in de buurt te vinden is. Voor Rivierenland is dit [www.werkzaakrivierenland.nl](http://www.werkzaakrivierenland.nl)

### Regionale werkbedrijven

In elke arbeidsmarktregio in Nederland zijn voor het realiseren van de Banenafspraken regionale werkbedrijven ingericht. Dit zijn bestuurlijke netwerkorganisaties, waarin werkgevers, werknemers, UWV, overheid en onderwijs samenwerken. In het rivierengebied is het RW-POA Rivierenland gestart.

VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden zijn nauw betrokken bij het 100.000-banenplan in de regio en andere regionale initiatieven. Leden vertegenwoordigen bijvoorbeeld het bedrijfsleven in de Regionale Werkbedrijven of zijn ambassadeur van het Banenplan, in Rivierenland hebben VNO-NCW-bestuursleden Henk Visscher en Jeannette Verbaast deze taak op zich genomen. Onze inzet is om de juiste faciliteiten en rand-

voorwaarden te stellen, zodat het aannemen van een werknemer uit de doelgroep eenvoudiger en aantrekkelijker wordt. We zijn blij te zien dat de inzet van betrokken ondernemers en bestuurders resultaten oplevert.

### Agenda VNO-NCW Rivierenland Juni 2016

2 juni	Exclusieve DGA-bijeenkomst
9 juni	Slotbijeenkomst VNO-NCW Rivierenland, Praktijklab ROC Rivor Tiel, vanaf 16.00 uur
15 juni	Broodje B lunchbijeenkomst, Malietoren, Den Haag, aanvang 11.30 uur
17 juni	Exclusieve DGA-bijeenkomst
20 juni	HR-kring VNO-NCW Midden
21 juni	ING Roadshow, Landgoed Heerlijkheid Mariënwaerd in Beesd

#### Contact en informatie

Chrismar Huls, regiomanager VNO-NCW Rivierenland  
 E [huls@vno-ncwmidden.nl](mailto:huls@vno-ncwmidden.nl)  
[www.vno-ncwmidden.nl/rivierenland](http://www.vno-ncwmidden.nl/rivierenland)  
[www.opnaarde100000.nl](http://www.opnaarde100000.nl)

WILLEMS BOVEN-LEEUVEN  
staal - rvs - aluminium



Onderhoud en nieuwbouw

## Willems staat 24/7 voor u klaar!

Onze vakmensen hebben ervaring, weten van aanpakken en denken mee. Bij onderhoud en nieuwbouw van roostervloeren, bordessen, leuningen, rvs-leidingsystemen, en kraanbanen. Om uw eigen werk zo min mogelijk te verstoren zijn onze mensen flexibel inzetbaar. 's Nachts en in het weekend. Wij staan 24/7 voor u klaar!

Flexibiliteit, kwaliteit, aanpakken en nakomen van afspraken zijn al meer dan 55 jaar onze kernwaarden. Daar zijn we trots op.

**WILLEMS**  
BOVEN-LEEUVEN

[www.willems.nl](http://www.willems.nl)  
+31 (0)487 59 23 04

# DE MEERPAAL

grafimedia

Zoveel meer dan een drukkerij:

De Meerpaal is de leverancier voor al uw communicatieproducten.

Totaalontzorging door perfecte service!



Stephensonstraat 11 | 4004 JA Tiel  
T 0344 61 36 36 | [info@meerpaal.com](mailto:info@meerpaal.com)

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

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen  
T. (0345) 57 13 19  
[geldermalsen@flynth.nl](mailto:geldermalsen@flynth.nl)  
[www.flynth.nl](http://www.flynth.nl)

# FLYNTH

Ondernemen inspireert.

**WE  
REDDEN  
KINDERLEVEN**

**Doneer nu!** Bel 0800-1747.

Save the Children



“Eén oplossing voor  
vast en mobiel”  
ASPECT Foon

Vanaf € 2,50  
per gebruiker  
per maand



[www.telefonieinbedrijf.nl](http://www.telefonieinbedrijf.nl) | Tel. (0184) 67 54 00



**REINIGINGSMACHINES  
WIM DE KOCK**

*De specialist in reinigingsmachines,  
middelen en materialen*

- Hobby en Professioneel
- Warm en koud water
- Nieuw en gebruikt
- Verhuur
- Reparatie en service



Heuvelstraat 2T1 • 4181 PT Waardenburg • 0418 - 65 17 85  
[info@wimdecock.nl](mailto:info@wimdecock.nl) • [www.wimdecock.nl](http://www.wimdecock.nl)

**Da's IT**  
services

Efficiënter werken?

Maak kennis met DEVUTA

- Geen meerdere programma's meer nodig
- Tijdsbesparend
- Gebruiksvriendelijk
- Veilig online
- Geen trainingen nodig

Da's IT services bv  
Gildenstraat 30 | 4143 HS Leerdam  
Contact: +31 3456 22210 | [www.dasit.nl](http://www.dasit.nl)

**DEVUTA**.COM  
GOLD CERTIFIED PARTNER

# GEMEENTE NIEUWS

Rivierenland Business verzamelde het opvallendste nieuws van diverse gemeenten uit Rivierenland. Heeft u interessant nieuws uit uw gemeente? Mail het naar: [jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl) en wie weet vindt u uw bericht terug in een van onze volgende edities op deze pagina.



## MAAKT U CULEMBORG DUURZAMER?

Het college van B&W van de gemeente Culemborg werkt aan een duurzaam Culemborg. De gemeente wil bijvoorbeeld op termijn klimaatneutraal worden. De gemeente heeft daarvoor de inzet en ideeën van inwoners hard nodig. Om waar mogelijk inwoners te helpen om ideeën tot uitvoering te brengen heeft de gemeente een budget beschikbaar gesteld. Maximaal is er € 5.000,- beschikbaar voor een idee. Projectideeën konden tot 15 mei 2016 worden ingediend. Wethouder Joost Reus: "Ik wil graag samen bouwen aan de duurzaamheidsagenda waarin staat welke activiteiten we het komende jaar gaan uitvoeren en hoe we met elkaar het vliegwiel rond duurzaamheid kunnen gaan versnellen. Door successen te delen, elkaar te inspireren en vervolgplannen te maken." Iedere inwoner mocht zijn of haar idee indienen. Het kon gaan over verschillende onderwerpen, zoals energie, afval of groen. De gemeente beoordeelt de ideeën op een aantal criteria. Bijvoorbeeld of het idee een bijdrage levert aan duurzaamheid (planet, people, profit), of het idee op termijn levensvatbaar is en hoeveel Culemborgers erbij zijn betrokken. Meer informatie staat op [www.culemborg.nl/wonen-en-leven/duurzaamheid](http://www.culemborg.nl/wonen-en-leven/duurzaamheid).

## BURENS EREZILVER VOOR SANDER VAN ALFEN

Burgemeester J.A. de Boer reikte vrijdag 22 april het Burens Erezilver uit aan oud-wethouder Sander van Alfen. Van Alfen was sinds maart 2010 wethouder namens Gemeentebelangen. Hij beheerde onder andere de portefeuilles Jeugd-beleid, Leefbaarheid, Sport, Natuur en Milieu, Vergunningen en Handhaving en Beheer Openbare Ruimte. Wethouders die tenminste 4 jaar onafgebroken wethouder zijn geweest ontvangen het Burens Erezilver. De uitreiking vond plaats tijdens de afscheidsreceptie van Sander van Alfen en eveneens oud-wethouder Anne-Marie Vreman, die nog maar kort wethouder was. Het Burens Erezilver is een gemeentelijk onderscheidingsteken, waarmee de gemeente eer bewijst aan inwoners en niet-inwoners die zich alleen of in groepsverband langdurig hebben ingezet voor (een deel van) de Burense samenleving.



## HOOGSTE PUNT PLAN TICHELLANDE HET CARRÉ

Medio december 2015 is door de combinatie Amvest-Aegon en Van Wanrooij Projectontwikkeling een handtekening gezet onder een overeenkomst voor de realisatie van fase 5, genaamd Het Carré, in plan Tichellande te Druten-Oost. Amvest is enthousiast over de wijk en de mogelijkheden die het plan biedt. Op het knooppunt van het stedenbouwkundige ontwerp is een carré (vierkant) van woningen ontworpen waarbij aan de buitenkant de voorgevels zijn geprojecteerd en de tuinen en centrale ruimte naar binnen gekeerd zijn. In deze deelfase worden 24 vrije sector huurwoningen gerealiseerd voor de combinatie Amvest-Aegon. Aegon wordt de uiteindelijke eigenaar en verhuurder van deze woningen. De aanliggende 6 woningen worden gerealiseerd voor particuliere kopers uit de markt. Hiermee kan Van Wanrooij bouwbedrijf het complete aangesloten geheel van 30 woningen ineens realiseren. De bouw wordt uitgevoerd met de snelle bouwmethodiek genaamd 'Optimaal bouwen'. Na de start in februari 2016 is op maandag 18 april bij een officiële handeling al de vlag gehesen op de bouwplaats omdat van diverse woningen het hoogste punt is bereikt. De woningen worden alle medio juli van dit jaar al opgeleverd. Hiermee toont Van Wanrooij waartoe zij als bouwer in staat zijn. Tevens wordt er nu een Gastenhuis (opvang- en verzorgingstehuis voor dementerende ouderen) in bouwteam met Amvest ontwikkeld. Dit bouw van dit Gastenhuis wordt na de bouwvakantie gestart.

Meer informatie: <http://www.vanwanrooij.nl/druten-tichellande>.

# Local for local fijnmazig distribueren in Rivierenland

De Regio Rivierenland kenmerkt zich door een optimale logistieke ligging, een bloeiende tuinbouw en een groeiende aantrekkingskracht voor recreatie en toerisme in een gebied met enkele middelgrote steden, vele idyllische dorpen en veel buitengebied waarin de boomgaarden, weilanden en rivieren duidelijk zichtbaar zijn. Consumenten zoeken steeds meer naar producten van dichtbij, waar een verhaal bij zit waarvan de historie bekend is en het vertrouwen in de productiewijze groot. De markt voor streekproducten, al dan niet biologisch of op andere wijze geproduceerd, groeit.

TEKST FRANK ENGELBART

Veel tuinbouw-ondernemers (maar ook breder in agro) zien kansen in directe afzet. Denk aan de boerenwinkels, de kraampjes langs de weg en de fruitautomaten. De omzet blijft vaak beperkt, doorgroeien in je eentje is lastig. Supermarkten willen nog niet echt aan de lokale hoek in de winkel, vaak omdat dat vanuit het nationaal hoofdkantoor lastig is in te passen. En internet is voor agrarische producten met een relatief lage waardedichtheid, veelal specifieke conditioneringseisen en een kleine drop-grootte geen makkelijk alternatief omdat de logistieke kosten relatief hoog zijn.

## Doorn in het oog

Tegelijkertijd zien we dat de winkels in de binnensteden bij bosjes omvallen en stoppen. Lege winkelpanden zijn een doorn in het oog voor de bezoekers, de collegawinkels die nog wel open zijn, de gemeenten en natuurlijk de vastgoedeigenaren. De sfeer voor de shoppers wordt er niet beter op, terwijl beleving, funshoppes en toonzalen de toekomst zijn (veelal gecombineerd met virtuele aanwezigheid en levering thuis). Ook de klassieke markten krimpen, ambulante handel stopt ermee. En in diezelfde binnenstad zien we dat stadsdistributie wenselijk is (iedereen snapt

het hogere doel, slim combineren en auto's uit de binnenstad) maar eigenlijk nergens rendabel is (de winkels leven in de waan van de dag en willen er niet aan), waardoor initiatieven weer een stille dood sterven. De logistieke wereld heeft, gedreven door het zoeken naar efficiënte logistieke

“Veel tuinbouw-ondernemers (maar ook breder in agro) zien kansen in directe afzet. Denk aan de boerenwinkels, de kraampjes langs de weg en de fruitautomaten.”

modellen op basis van automatisch sorteren en het vullen van het netwerk, geleid tot schaalvergroting. Dat lijkt erg te gaan knellen met de groeiende behoefte aan schaalverkleining, flexibiliteit en duurzaamheid. Het is tijd voor nieuwe logistieke modellen (kenmerken: combineren van inbound

en outbound, dynamisch plannen, kleine busjes die stad en regio combineren, etc.), waarin ook de rol van en het perspectief voor de medewerker verandert: flexibel, stapelen van banen en variatie in het werk maken “werknemer 2.0.”

## Doel

Een doorbraak door combinatie van local for local, binnenstad, nieuwe logistiek en werkgelegenheid in de Regio Rivierenland te realiseren door een regionaal ‘plug and play’ totaaloplossing aan te bieden:

- Beleving in (lege) winkelpanden, waarbij de kracht van combineren belangrijk is om tot een assortiment te komen. Met informatie over product en producent, desgewenst aan te vullen met excursiemogelijkheden (‘fiets maar even langs’).
- Offline verkopen, waarbij de toonzaal een upgrade krijgt naar een overdekte streekmarkt met winkelfunctie. Gekochte producten kunnen meegenomen worden, maar ook beleving via fijnmazige distributie laten plaatsvinden.
- Producten meegeven, waarbij de winkelfunctie een upgrade krijgt naar ophaalpunt. Ook producten van elders (online besteld) kunnen hier afgeleverd worden om afgehaald te worden.



Frank Engelbart

- Thuis te laten bezorgen, via fijnmazige regionale distributie die ook de logistiek tussen producent en winkels verzorgt. Met logistieke hubs aan de rand van de stad en auto's die zowel ophalen als leveren.
- Het geheel ook virtueel -via internet- te faciliteren.

- Ruimte te bieden aan nieuwkomers (goede website, logistiek ontzorgd, winkelruimte als pop-up pilot, doorgroei mogelijkheden)

Door deze combinatie te maken bieden we ook een oplossing voor lege winkelpanden en het verbeteren van transportbewegingen. Een win-win voor consumenten, producenten, vastgoedeigenaren, gemeenten en logistiekers. En we dragen zo bij aan duurzaamheid en fair trade. Daarmee:

- Nieuw perspectief voor de binnenstad
- Nieuw perspectief voor (agrifood) ondernemers voor lokale afzet
- Nieuw perspectief voor logistiekers
- Nieuw perspectief voor medewerkers

De componenten van het idee zijn niet supernieuw. We pretenderen ook niet dat we alles nieuw moeten bedenken, we willen juist gebruik maken van al bestaande componenten. De kracht zit 'm in de combinatie tot een plug and play oplossing. Vooral de logistieke en de binnenstad-component combineren maakt de vernieuwing.

### Aanpak

Eerste stap is een haalbaarheidsonderzoek uitvoeren onder de doelgroepen:

- Onderzoek naar reeds bestaande systemen, en de mogelijkheid om daar gebruik van te maken (geheel of delen), zoals Deterra, Betuws-Beste, Vers 24/7,

“De componenten van het idee zijn niet supernieuw. We pretenderen ook niet dat we alles nieuw moeten bedenken, we willen juist gebruik maken van al bestaande componenten.”

Landwinkel, Rechtstreeks, Hereboeren, AH, Picnic, etc.

- Aanhaakmogelijkheden van bestaande businessmodellen (denk aan fruit, bloemen, vlees, etc. die al via internet lopen).
- Agrarische ondernemers in de regio Rivierenland die als producent willen optreden.

- Binnenstad specialisten over de commerciële kansen voor het idee, en de randvoorwaarden
- Gemeenten, lokale winkeliers en winkelpandeigenaren (we denken vooral aan Zaltbommel, Tiel, Culemborg, Geldermalsen).
- Logistieke sector, goederenstroom regisseurs als Cheap Cargo, logistieke dienstverleners met specialisatie stads- en thuisdistributie.
- Financiers die willen investeren in deze business (Oost NV, banken, business angels).

Belangrijke vraag in de haalbaarheid is de benodigde massa en het logistieke model: we zullen meteen groot moeten om vulling in het logistieke netwerk te creëren (vulling=efficiency). Dat bepaalt ook de geografische grootte: volstaat Rivierenland of is een combinatie met bv Arnhem-Nijmegen en/of 's-Hertogenbosch gewenst. ■

[www.logistic-hotspot.nl](http://www.logistic-hotspot.nl)

Je herkent ze meteen



# vanNoord

**Betrokken ondernemers**

Beesd - Culemborg/Vianen - Leerdam - Tiel - IJsselstein - Zaltbommel

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

Omdat we zelf ook ondernemers zijn, weten we dat een efficiënt ingerichte online administratie tijd en geld bespaart. Belangrijke managementinformatie is vervolgens snel inzichtelijk. Wij helpen u graag met het digitaliseren van uw administratie.

Onderneem nu één actie: bel of mail ons.

**Wij zijn altijd in de buurt.**

**VanNoord Leerdam**

Pfintztaalstraat 32 - 4143 JB Leerdam

T (0345) 61 18 44 E [leerdam@vannoord.nl](mailto:leerdam@vannoord.nl)

Mijn dochter kreeg een aanval tijdens het zwemmen. Toen ging bij haar het licht uit. Doodeng!

Geef mensen met epilepsie  
**ZICHT OP GENEZING**

**Epilepsiefonds**  
De Macht van het Kleine

[epilepsie.nl/zichtopgenezing](http://epilepsie.nl/zichtopgenezing)

GRATIS ADVERTENTIE  
CBF  
VOOR GOEDE DOELLEN

**“Altijd bereikbaar én scherpe tarieven”**  
ASPECT Foon

Vanaf € 2,50 per gebruiker per maand

**ASPECT** | ICT  
*Ieder detail bekijken!*

[www.telefonieinbedrijf.nl](http://www.telefonieinbedrijf.nl) | Tel. (0184) 67 54 00

**PILOOT**  
**Roen**

Kriekenmarkt 1  
4201 AN Gorinchem

+31 (0) 183- 699 666  
[info@pilotkoen.nl](mailto:info@pilotkoen.nl)

[pilotkoen.nl](http://pilotkoen.nl)

Zakelijk reizen zonder zorgen

GRgroep

# HAPPY!

**Ineke Derksen,**  
eigenaresse IENVENT



Ik word blij van een rondje hardlopen vroeg in de ochtend samen met mijn vriend, de beste start van de dag, als iedereen langzaam ontwaakt. **Onze hond Max, die je elke ochtend weer begroet of hij je weken niet gezien heeft.** Kennis delen met branchegeenoten, verbinden en samenwerken. **De voorpret van weekendjes weg en vakanties boeken, waarbij ik tien keer van bestemming wijzig, want dat ene hotelletje is toch leuker.** Mijn bedrijf IENVENT, inventieve bedrijfsuitje dat 5 juli a.s. 5 jaar bestaat. ([www.ienvent.nl](http://www.ienvent.nl)). **De Waddeneilanden, zodra je op de boot stapt, kom je tot rust.** Op een zonnige dag, met vrienden genieten van een goed glas wijn en lekkere hapjes op een terras in de Betuwe, met de zon op ons gezicht. **Als ik complimenten of een goede referentie van een opdrachtgever ontvang, voor de goede organisatie van een bedrijfsuitje of –evenement.** Vertrouwen van opdrachtgevers door elk jaar het bedrijfsuitje door IENVENT te laten organiseren. **Blij word ik van een opgeruimd bureau en een schoon huis.**



FENEXPO 2016

# Zakendoen, inspireren en netwerken

De 9e editie van de Fenexpo Businessdagen in de Evenementenhal in Gorinchem was met ruim 200 exposanten opnieuw een succes. Meer dan 6500 bezoekers toonden interesse in de producten en diensten van de bedrijven en organisaties en de sfeer was positief met hoog netwerkgehalte.

“Dat zijn ook precies de speerpunten van dit evenement”, aldus Henk Fennema “Zakendoen, inspireren en netwerken, daar draait het tijdens deze dagen om en als je als ondernemer je deelname goed voorbereidt dan is een beurs het mooiste platform om nieuwe contacten te leggen.

Het gaat tenslotte toch meestal om de ontmoeting en dat lukt online niet makkelijk.”

## Bedrijvigheid

De burgemeester van Gorinchem, de heer Veldhijzen, die de beurs opende, was zeer positief over het evenement. "Ik ben

verrast door wat ik tot nu toe heb gezien. De Fenexpo staat wat mij betreft symbool voor de bedrijvigheid in deze regio.” De Fenexpo is gestart in 2008, precies op het moment waarop de crisis uitbrak, en ondanks die moeilijke jaren bestaat het evenement nog steeds en vindt volgend jaar de 10e editie plaats. We gaan eens kijken of we hier iets bijzonders van kunnen maken want er zijn ook wel eens momenten geweest waarop ik dacht dat we de tien jaar niet zouden halen”, zegt Henk Fennema.

## Kracht

De beurs heeft door de jaren heen een vaste kern van exposanten opgebouwd die





Ineke Derksen van IENVENT bij de stand van Rivierland Business

geloven in de kracht van beursdeelname. "Er zijn er bij die het evenement gebruiken als relatiemoment. Zij nodigen hun relaties uit om bij te praten over nieuwe ontwikkelingen en als elke exposant dat doet, hebben we een mooie groep bezoekers. Het aanbod van de exposanten was ook dit jaar weer heel divers en dat maakt het, in tegenstelling tot een vakbeurs, extra leuk omdat een ondernemer heel veel disciplines op de beursvloer aantreft." Tijdens de beurs was er ook een drukbezocht seminar van Guido Thys die sprak over de 'Worstelende manager in de 21e eeuw'. Veel bezoekers kwamen na afloop met veel inspiratie de zaal uit lopen en konden op het Fenexpo Paviljoen, onder

het genot van een drankje, nog napraten over dit onderwerp.

### Veel belangstelling

Diverse stands trokken veel belangstelling, waaronder de stand van Lenticulair Benelux. Waar prachtige lenticulairen te bewonderen waren, die bijna tot leven leken te komen.

De stand van Story Waardenburg trok veel bekijks met de BMW M2 en de 330 E. "Beide auto's zijn net nieuw op de markt", glimlacht Peter Rooijackers. "Er is veel belangstelling voor beide modellen." De standhouders keken terug op goede beursdagen. "Ik sta hier voor het eerst, met name om mijn naamsbekendheid in

deze regio groter te maken", vertelt Ineke Derksen van IENVENT enthousiast. "Ik heb tijdens deze beurs diverse interessante nieuwe contacten opgedaan."

Ook John Eichhorn van Eden Springs zegt tevreden terug te kunnen kijken op de beurs. "Wij hebben nog niet eerder deelgenomen aan Fenexpo. We hebben veel nieuwe contacten opgedaan, maar ook veel bestaande klanten de hand kunnen schudden. De beurs laat een positieve indruk op ons achter." ■

De 10e editie vindt plaats op 11-12-13 april. Voor meer informatie [www.fenexpo.nl](http://www.fenexpo.nl)



TOYOTA

ALWAYS A  
BETTER WAY

Voor kwaliteit en service

# Kooijman

Tiel, Marconistraat 23, 0344-611400, [www.kooijmantiel.nl](http://www.kooijmantiel.nl)



**“Altijd bereikbaar én scherpe tarieven”**  
ASPECT Foon

Vanaf € 2,50 per gebruiker per maand



www.telefonieinbedrijf.nl | Tel. (0184) 67 54 00



# STICHTING LIVA

WE CARE

Problemen rondom de bevalling, de tijd ervoor of na de geboorte en/of de ziekte van je kindje(s)?

vind ons op Facebook

 Stichting LIVA

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS



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

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

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

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

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

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

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



**JB Accountants en Adviseurs**

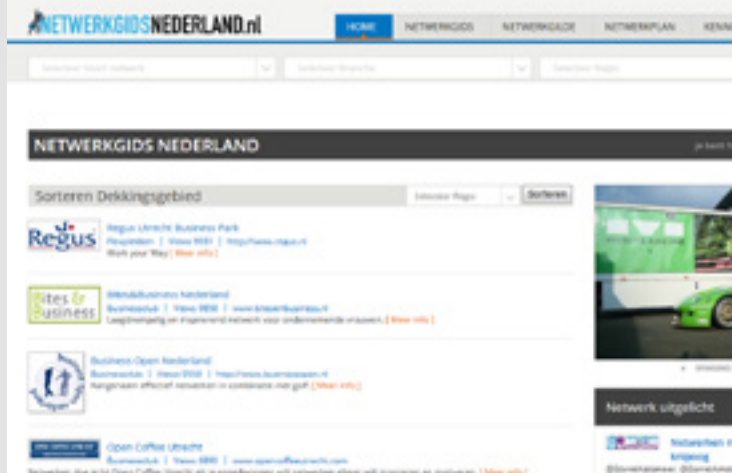
Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86  
[info@jbbaccountants.nl](mailto:info@jbbaccountants.nl) | [www.jbbaccountants.nl](http://www.jbbaccountants.nl)

# BUSINESS FLITSEN

## NIEUWE WEBSITE NETWERKGIDS NEDERLAND

Netwerkgids Nederland zet zich al 4 jaar in om zakelijk netwerken in kaart te brengen en te innoveren. Circa 15.000 werkgevers, werknemers, ondernemers en netwerkmanagers bezoeken jaarlijks de website. Alle activiteiten en ervaringen hebben geleid naar een volledig nieuwe website en huisstijl.

De Netwerkgids, de database met alle zakelijke netwerken in Nederland, is volledig geüpdate. De bezoeker kan nu naast 'soort netwerk' en 'provincie', ook 'branche' selecteren en zo het juiste netwerk vinden. De Netwerk Agenda bevat ruim 150 bijeenkomsten en evenementen per maand. Alle informatie is nu makkelijker vindbaar en eenvoudig te lezen op Tablets en mobiele telefoons. De content is en blijft gratis voor alle bezoekers, zonder registratieverplichtingen. [www.netwerkgidsnederland.nl](http://www.netwerkgidsnederland.nl)



## RENS EVERS NIEUWE SALES DIRECTOR EVENEMENTENHAL

Evenementenhal heeft Rens Evers aangesteld als nieuwe Sales Director voor Nederland en Duitsland. Hij is verantwoordelijk voor de volledige salesorganisatie en daaraan gekoppelde vak- en/of consumentenbeurzen en business development voor alle vier locaties: Hardenberg, Gorinchem, Venray en Bad Salzungen (D). Rens Evers is afkomstig van Scholten Awater waar hij Commercieel Directeur was. Daarvoor werkte Rens Evers bij Samsung Benelux en

was als Country Director binnen het NL Management Team verantwoordelijk voor de IT / NotePC divisie. Eerdere internationale sales ervaring heeft Rens Evers opgedaan bij Hewlett Packard. Hij heeft hier in totaal elf jaar gewerkt, waarvan vier jaar als International Sales Manager op het Europese hoofdkantoor in Genève. In deze periode was hij mede verantwoordelijk voor een groeispurt in omzet en winst bij diverse internationale retailers.

## 50-PLUS ICT-SPECIALISTEN IN DE WW ZIJN HOOG OPGELEID

Werkzoekende ICT'ers van 50-plus zijn over het algemeen hoog opgeleid. Meer dan de helft van de 50-plussers in de WW met een ICT-achtergrond heeft een HBO-opleiding of hoger, tegen 40 procent van de WW'ers onder de 50. Er zijn landelijk bijna 3.800 50-plus ICT-specialisten beschikbaar voor werk, terwijl de vraag naar personeel in de sector groot is. Dit blijkt uit de barometer 50-plus, die onlangs is verschenen. De barometer laat zien dat er ruim 7.000 WW-uitkeringen aan mensen met een achtergrond in de Informatie- en communicatietechnologie worden verstrekt. In Gelderland zijn dit er ruim 850. Tegelijkertijd is de vraag naar personeel met ICT-kennis groot. Uit onderzoek blijkt dat 51 procent van de ICT-bedrijven (grote) moeite heeft om vacatures te vervullen. Moeilijk vervulbare vacatures zijn die voor developer-programmeur, tester, webdeveloper,

security-specialist en BI-specialist.

Regionaal zijn grote verschillen te zien in vraag en aanbod van ICT-specialisten. Zo kent de provincie Utrecht een zeer krappe arbeidsmarkten is de arbeidsmarkt in Gelderland ook krap. Ook het aandeel 50-plussers met een ICT-achtergrond in de WW loopt sterk uiteen. In Gelderland ligt dit op 52 procent. Voor de werkzoekende oudere ICT'er kan het daarom de moeite lonen om elders in het land naar werk te zoeken.

Met barometer 50-plus geeft UWV een actueel beeld van de positie van ouderen op de arbeidsmarkt, zoals het aantal WW-uitkeringen, de uitstroom naar werk en verschillende wetenswaardige nieuwtjes en feiten. De barometer verschijnt iedere twee maanden. De informatie mag vrij worden gebruikt, met vermelding van UWV als bron.



# Aanbevolen locaties



## Brasserie Nu

Daver 2  
4017 BB Kerk-Avezaath  
**T** 0344-682514  
**E** info@brasserie.nu  
**I** www.brasserie.nu



## Kasteel Wijenburg

Voorstraat 2  
4054 MX Echteld  
**T** 0344- 641 859  
**E** info@kasteelwijenburg.nl  
**I** www.kasteelwijenburg.nl



## Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2  
4011 EP Zoelen  
**T** 0344 681 292  
**E** info@zoelenschebrug.nl  
**I** www.zoelenschebrug.nl



## Hotel-Restaurant De Os & het Paard

Deilsedijk 73-75  
4158 EG Deil  
**T** 0345 65 1613  
**E** info@osenpaard.nl  
**I** www.osenpaard.nl



## Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81  
5301 AR Zaltbommel  
**T** 0418 51 4070  
**E** info@la-provence.nl  
**I** www.la-provence.nl



Voor restaurant Korianders maakten veel culinaire liefhebbers uit Rivierenland graag een uitstapje naar Rhenen. Goed nieuws voor hen: want sinds kort zwaaien de voormalig eigenaren van Korianders, Jeffrey en Cindy Schoeman, de scepter over Herberg De Zoelensche Brug in Zoelen. Speciaal voor de lezers van Rivierenland Business organiseren zij een actie waarbij de lezers worden uitgedaagd om oud-Betuwse recepten in te sturen, zoeken ze leveranciers van lokale producten en hobbykoks. Uit alle inzendingen wordt iedere editie een recept geselecteerd. Vervolgens steken Jeffrey en zijn team het gerecht in een modern jasje. Beide recepten zullen gepubliceerd worden in Rivierenland Business.

**OPROEP:** Stuur uw oud-Betuwse recepten in!

# Koken met het team van Herberg De Zoelensche Brug

Jeffrey en Cindy staan er bekend om iedereen zich welkom te laten voelen in hun restaurant. “Hier wordt op hoog culinair niveau gekookt, maar we willen wel laagdrempelig blijven”, legt Cindy uit. “Dit betekent onder andere dat onze gerechten betaalbaar zijn en dat we er alles aan doen om onze gasten zich thuis te laten voelen.”

## Lokale invloeden

Bij het zien van het pand van Herberg De Zoelensche Brug waren ze meteen verkocht. “In ons oude pand in Rhenen groeiden we uit ons jasje. Toen we dit pand zagen, waren we meteen verliefd op Herberg De Zoelensche Brug en de omgeving. In ons restaurant wordt gekookt met Aziatische producten, inspiratie hiervoor hebben we opgedaan tijdens onze reizen naar diverse Aziatische landen. Maar ook lokale invloeden zijn terug te vinden op de kaart. De Betuwe heeft namelijk zoveel mooie producten te bieden!” In het verlengde hiervan doen Jeffrey en Cindy een oproep aan de lezers van Rivierenland Business om oud-Betuwse recepten in te sturen. “Iedereen kent wel een gerecht dat oma vroeger maakte”, zegt Cindy enthousiast. “De mooiste inzendingen zullen wij in een nieuw jasje gaan steken. Zowel het oorspronkelijke gerecht als onze modernere variant zullen in Rivierenland Business gepubliceerd worden.”



Hiervoor wordt er ook samenwerking gezocht met lokale leveranciers. “Leveranciers van Betuws fruit, maar ook van vlees en andere producten, kunnen zich bij ons melden! Wij zullen vervolgens gaan koken met hun producten en maken er de desbetreffende gerechten mee. In Rivierenland Business krijgen zij de kans om te vertellen wat hun bedrijf zo bijzonder maakt.”

## Hobbykoks

Naast de lokale recepten en lokale leveranciers zijn Cindy en Jeffrey tevens op zoek naar hobbykoks. “Wij willen hen de mogelijkheid bieden om een dag met ons mee te lopen. Samen met ons team kunnen ze hun favoriete gerechten finetunen, zodat

de gerechten goed aansluiten op onze eigen gerechten. ’s Avonds staat het menu van de hobbykoks op onze kaart.”

Aan het eind van de avond worden de creaties van de hobbykoks beoordeeld door de gasten. “Het gerecht met het hoogste cijfer van verschillende avonden komt op onze kaart te staan. Naast een geheel verzorgde avond ontvangt de hobbykok eeuwige roem!”

Heeft u een mooi oud-Betuws gerecht dat u graag wilt inzenden, bent u leverancier van lokale producten of een hobbykok? Stuur een mail naar: [info@zoelenschebrug.nl](mailto:info@zoelenschebrug.nl). Bij het inzenden van de suggesties voor recepten gaarne het recept meesturen!  
[www.zoelenschebrug.nl](http://www.zoelenschebrug.nl)

**“Het kan ook u overkomen!  
Moet uw informatie achter slot  
en grendel?”**

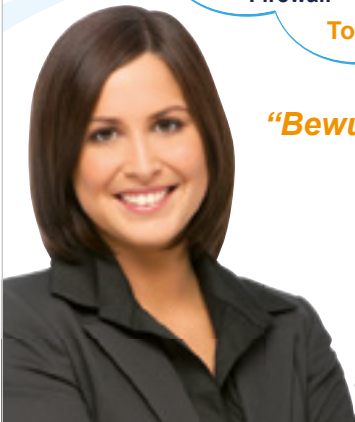
Ransomware  
Phishing  
Data-verlies

Hackers

Virus

(Online) backup  
Anti-Malware Monitoring  
Cloud Fysieke beveiliging  
Next Generation Firewall  
Anti-Virus Informatiebeveiliging  
Firewall E-mailfilter  
Token

**“Bewust van alle gevaren?  
Bel ons...”**



Hulsenboschstraat 3, Werkendam  
Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam  
(0184) 67 54 00 | www.aspect-ict.nl, info@aspect-ict.nl



## Restaurant La Provence

Aan de rand van de oude binnenstad van Zaltbommel, bij de ingang van de historische stadswallen, vindt u 'La Provence'. Dit restaurant van Luc van Iersel is gevestigd in een monumentale villa uit 1860. In de zomer is het goed toeven op het intieme terras onder de druivenranken en linden.

Het restaurant met elf tafels op de begane grond, ademt een warme sfeer. Op de eerste verdieping is een luxe zaal voor besloten gezelschappen of zakelijke bijeenkomsten. Daarvoor zijn alle faciliteiten aanwezig. Op een steenworp afstand kunt u gratis parkeren.

### La Provence

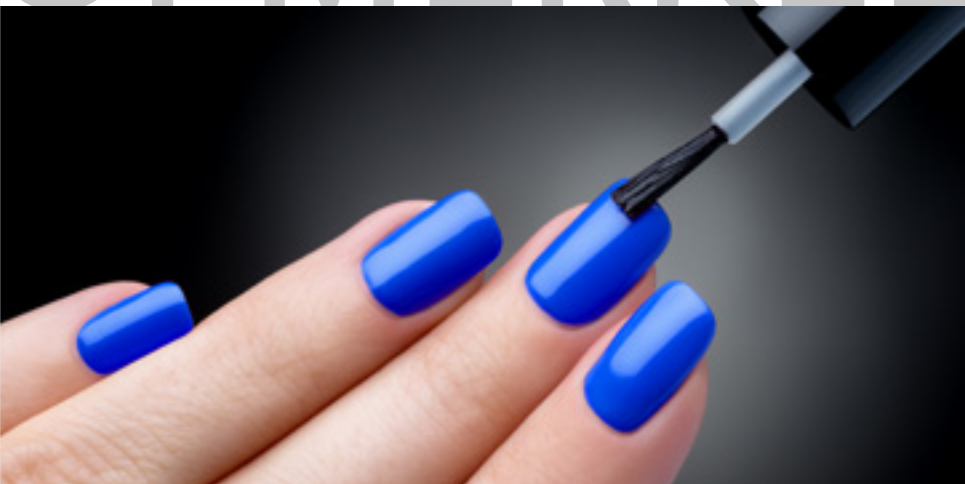
Gamerschestraat 81 - 5301 AR Zaltbommel - 0418 - 514070  
info@la-provence.nl - www.la-provence.nl



## Landgoed Zonheuvel

info@landgoedzonheuvel.nl | 0343 47 35 00  
WWW.LANDGOEDZONHEUVEL.NL

# OPMERKELIJK



## NAGELLAK MET KIPSMAAK

Dankzij fastfoodketen Kentucky Fried Chicken is het eindelijk zo ver, er bestaat sinds kort nagellak met kipsmaak. Zo meldt RTL Nieuws. Om in Hong Kong de fastfood-restaurants te promoten is de nieuwe cosmeticalijn gelanceerd. Er zijn twee smaken: Original en Hot & Spicy. KFC pakte de ontwikkeling van de nagellak serieus aan. Het bedrijf werkte samen met deskundigen van een gerenommeerd voedsellaboratorium om te zorgen dat de nagellak de typische smaak en reuk heeft van de kip van KFC.

## RETWEETEN = SLECHTER ONTHOUDEN

Als je iets interessants op Twitter ziet, kun je het maar beter niet retweeten. Want: als je iets retweet, dan vergeet je het sneller. Dat blijkt uit twee experimenten van onderzoekers van de Cornell University en Beijing University, die zijn gepubliceerd in *Computers in Human Behavior*. De onderzoekers zetten Chinese studenten achter een computer met Weibo, de Chinese Twitter. Op het scherm waren Weibo-berichten te zien. Proefpersonen konden de berichten retweeten of 'reposten' met één knop, en met een andere knop konden de proefpersonen naar het volgende bericht gaan. Een tweede groep met Chinese studenten kreeg dezelfde berichten te zien op

het computerscherm, máár: zij kregen niet de optie de berichten te retweeten. Alle proefpersonen kregen aan het eind van de reeks berichten een testje met vragen over de inhoud van de berichten. Wat blijkt? De proefpersonen die de berichten op Weibo konden retweeten, gaven bijna twee keer zo veel verkeerde antwoorden. Ook zeiden ze dat ze zich de berichten slecht konden herinneren. En dan vooral de berichten die zij gedeeld hadden. "Mensen plaatsen hun eigen ideeën niet meer, ze delen vooral berichten met hun vrienden. En daarbij hebben ze niet door dat het delen van informatie een negatieve kant heeft", zegt onderzoeker Qi Wang. De onderzoe-

kers denken hier een verklaring voor te hebben: overbelasting van het brein. De 'retweetgroep' had de keuze: wel of niet delen. Die keuze vroeg zo veel van het brein, dat er weinig ruimte was om de inhoud van het bericht op te nemen, laat staan te onthouden.

Studenten zouden hier volgens Wang rekening mee moeten houden. "Als zij tijdens het studeren online informatie uitwisselen, en daarna meteen een toets maken, kunnen ze slechter presteren." (Bron: RTL Nieuws)

## LIDL PROMOOT ZWITSERSE KWALITEIT MET DUITSE BERG

Supermarktketen Lidl heeft flink geblunderd met een publiciteitscampagne in Zwitserland. Om de Zwitserse degelijkheid van zijn producten te tonen, gebruikte Lidl een foto van een berglandschap in Duitsland. Lidl heeft 105 vestigingen in Zwitserland. De warenhuisketen wilde er met een reclamecampagne op wijzen dat de producten die daar verkocht worden van Zwitserse origine zijn. De campagne werd ondersteund door een afbeelding van wat een typisch Zwitsers berglandschap moet zijn, inclusief de Zwitserse vlag en een kwaliteitslabel van de Helveten. Saillant detail: het berglandschap op de foto ligt in Duitsland, schrijft *Handelszeitung*. Het gaat om de Watzmannberg in Beieren. De blunder werd opgemerkt door een verantwoordelijke van de toeristische dienst van deze Duitse deelstaat. "Uiteraard zijn we blij dat de Watzmann zo populair is, maar we vinden het belangrijk dat de berg in Beieren blijft", zo klonk het ironisch. De advertentie werd inmiddels verwijderd van de website van Lidl.

Bron: Eindhovens Dagblad

**"Ik ben nu écht overal bereikbaar"**  
ASPECT Foon

Vanaf € 2,50 per gebruiker per maand

ASPECT<sup>®</sup> ICT  
Ieder detail bekeken!

www.telefonieinbedrijf.nl | Tel. (0184) 67 54 00



# Cybersecurity: Noodzakelijk

Cybersecurity, ofwel de beveiliging van de ICT-voorzieningen, is een hot item voor zowel ondernemingen als particulieren. Regelmatig melden de media dat er weer een grotere organisatie is gehackt. Maar die aanvallen worden niet alleen uitgevoerd op die grote jongens, ook kleinere ondernemingen moeten op hun hoede zijn voor een digitale inbraak op hun systemen en netwerken.

De inbraken bij de grote bedrijven halen de voorpagina's van de kranten wel, maar met name kleinere bedrijven vormen een makkelijker prooi voor die hackers. Die vallen namelijk in de zogenoemde 'sweet spot' van die internetcriminelen: ze hebben meer digitale waarde-elementen dan particulieren, maar minder beveiligingsmaatregelen dan een grotere organisatie.

## Vangnet

De andere reden waarom mkb-bedrijven zulke aantrekkelijke doelen zijn, is omdat hackers weten dat die wat soepeler omgaan met beveiliging. Uit een recent onderzoek

door het Amerikaanse Towergate Insurance bleek dat vorig jaar maar liefst 97 procent van de ondervraagde kleinere ondernemingen in hun groeistrategie geen grote prioriteit geven aan de beveiliging van hun online activiteiten. Zij bleken de risico's ernstig te onderschatten: 82 procent van de mkb-eigenaars beweerden dat ze zich geen doelwit voelden voor een cyberaanval, omdat 'er toch niet veel de moeite van het stelen waard was'. Uit een ander onderzoek door een andere verzekeringsmaatschappij kwam naar voren dat slechts 23 procent van de mkb'ers zich 'ernstig zorgen maakt' over cyberrisico's en digitale inbraak.

## MKB beveiliging

Een grotere organisatie met een ruimer budget kan snel en efficiënt handelen in geval van een digitale inbraak. Kleinere organisaties daarentegen hebben vaak het geld en de mankracht niet om zich adequaat voor te bereiden op een cyberaanval. Maar dat is geen excuus voor het negeren van die risico's: als je nu nog niet bent aangevallen, zal dat ooit wél gebeuren. Tegenwoordig is er veel meer data online, en ook veel meer hackers die proberen die data of systemen te kraken. Bovendien worden computers steeds sneller en hebben meer procescapaciteiten, dus kunnen hackers vergeleken met enkele jaren geleden exponentieel meer



hack-aanvallen uitvoeren. Het is daarom ook makkelijker om wachtwoorden te kraken.

## Foutje

Enkele vergissingen die mkb'ers kunnen maken als het gaat om bescherming tegen een cyberaanval:

### • *Er geen rekening mee houden*

Volgens het eerste hierboven genoemde onderzoek heeft 31 procent van de mkb-ondernemingen geen plan van actie om maatregelen te nemen tegen een cyberaanval, en zegt 22 procent dat ze niet weten hoe ze zich zouden kunnen wapenen tegen een aanval. De kans op een cyberaanval op elk formaat onderneming blijft groeien dankzij de ontwikkeling van de technologie en dus ook de hacking-technieken. Zonder een degelijk responsplan loop je dus een groot risico. Want de vraag is niet óf, maar wannéér zo'n aanval plaatsvindt.

### • *Er vanuit gaan dat je beschermd bent*

Er bestaan bij mkb-ondernemingen twee grote misvattingen over fraude-bescherming. De ene is dat je bank je verlies wel zal dekken als de zakenrekening wordt geplunderd door een hacker. De andere is dat je verzekering die schade dekt. Beide zijn dus fout: banken dekken alleen privé-rekeningen, en verzekeringen dekken geen verliezen ontstaan door derde-partij service providers.

### • *De 'insiders' niet in de gaten houden*

In een zakelijke omgeving verwacht je eigenlijk niet dat de medewerkers of zakenpartners je organisatie gaan benadelen. Maar de realiteit is anders: insider fraude gebeurt echt, en vaker dan je denkt. Volgens de Amerikaanse Association of Certified Fraud Examiners was insider fraude in 2014 verantwoordelijk voor een schadepost van in totaal \$3,7 miljard wereldwijd.

Insider fraude is heel moeilijk te herkennen, maar het goed in de gaten houden van het gedrag van je medewerkers – en dan gaat het om ongewone dingen, afwijkend van het normale gedragspatroon van die persoon – kan een aanwijzing zijn.

### • *Niet investeren in beveiligingssoftware*

De grootste fout die een organisatie kan maken met betrekking tot zijn cyberbescherming is: er geen hebben. Voor elke moderne onderneming is een robuuste beveiligingsoplossing een absolute must-have, met name bedrijven die veel of al hun transacties online uitvoeren. Dit geldt met name wanneer

kleinere organisaties voor al hun zakelijke operaties hetzelfde device gebruiken.

Als je point-of-sale systeem draait op dezelfde computer als waarmee je de bedrijfs e-mail bijhoudt, en een medewerker klikt op een foute link, of opent een foute bijlage op die computer, dan geeft die persoon daarmee een hacker toegang tot alle klanteninformatie.

## Wat je wel kunt doen

Er zijn verschillende types beveiligingssoftware op de markt, die verschillende mates van bescherming bieden. Antivirus software is de meest gebruikte, en die zal beschermen tegen de meeste soorten malware. Firewalls, die geïmplementeerd kunnen worden met hardware of software, bieden een extra beveiligingslaag doordat ze verhinderen dat een niet-geautoriseerde gebruiker toegang krijgt tot een computer of netwerk. Sommige computer operating systems, zoals Microsoft Windows, hebben ingebouwde firewalls, maar deze beschermingen kunnen ook apart worden toegevoegd aan routers en servers.

Ondernemingen zouden ook moeten investeren in een data backup oplossing, waarmee alle gecompromitteerde of verloren informatie kan worden teruggehaald vanuit een alternatieve locatie. Encryptie software beschermt gevoelige gegevens zoals medewerkersdossiers, klantgegevens en financiële bestanden.

## Best practices

We geven enkele tips om je organisatie en je gegevens zo goed mogelijk te beschermen.

### • *Houd je software up-to-date*

Wanneer je antivirus software of andere beveiligingsapplicatie meldt dat deze verloopt, of

dat er een patch nodig is, laat die update dan niet wachten. Hackers scannen continu naar veiligheidslekken. Hoe langer je wacht met updaten, hoe groter de kans op inbraak.

### • *Instrueer je medewerkers*

Als de medewerkers zich goed beseffen welke gevaren er op de digitale loer liggen, zijn ze daar ook op bedacht. Instrueer je mensen hoe ze een potentiële inbraak kunnen herkennen: laat ze zien hoe criminelen je systemen kunnen infiltreren.

### • *Implementeer een formeel beveiligingsbeleid*

Als een organisatie in alle lagen een strak beleid heeft ingevoerd voor de beveiliging van de systemen, is de kans op een inbraak veel kleiner. Denk aan sterke wachtwoorden (combinaties van kleine en hoofdletters en cijfers en symbolen) die elke 60 of 90 dagen worden vervangen.

### • *Test je incident responsplan*

Er van uitgaande dat je een responsplan hebt dat in werking treedt als zich een hack- of malware incident heeft voorgedaan, moet je dat ook uittesten met je medewerkers, zodat ze weten hoe te handelen.

Uiteindelijk het beste wat je kunt doen, is ervoor te zorgen dat iedereen zich bewust is van de mogelijke gevaren van een digitale inbraak. Een muisklik is snel gedaan, maar de gevolgen kunnen dramatisch zijn, voor grote, maar misschien nog wel meer voor kleinere ondernemingen. ■





# KANSEN GENOEG

De mensen die ervoor hebben doorgeleerd, zijn het niet met elkaar eens: is het herstel van de economie nu wel of niet structureel? Feit is wel dat er kansen genoeg zijn om met name de export (weer) op een hoger niveau te brengen. We hebben immers niet alleen de kennis, maar ook de producten en de diensten die in het buitenland zeer gewaardeerd worden.

Op dit moment maken veel mensen en groeperingen zich druk over het TTIP-verdrag dat we al of niet met de Verenigde Staten gaan sluiten. De voorstanders roepen dat dit wel 2% meer groei kan betekenen voor onze nog steeds kwakkelende economie, anderen zijn mordicus tegen dat verdrag omdat het de (Europese) markt open zou zetten voor allerlei ongewenste praktijken en producten, zoals genetisch gemodificeerd voedsel.

Een ander heet hangijzer is de Brexit: gaat Groot-Brittannië in het binnenkort te houden referendum kiezen voor een exit uit de EU, of blijven de Britten toch gezellig bij ons nog steeds uitdijende clubje? Een exit zou grote gevolgen hebben voor de handel met het Verenigd Koninkrijk, zo voorspellen allerlei economen.

Politieke spelletjes hebben ook nadelige invloeden op de economieën, denk maar aan de boycot van Rusland op ons fruit: daar zouden ineens beestjes in zitten. Nooit bewezen, en dus twijfelachtig. Maar wel een feit: de export naar dat land stagneerde, met grote financiële gevolgen voor de telers hier te lande. Wereldwijd zijn er ook genoeg problemen: de economieën in de zogeheten BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India, China) blijken ook niet meer zo snel te groeien, al heeft dat niet zoveel invloed op onze eigen welvaart.

## Handelsgeest

Maar we blijven bezig om die welvaart in stand te houden en als het even kan, nog verder te vergroten. Want de bovengenoemde bedreigingen zijn weliswaar ernstig te noemen, maar we zijn en blijven nu eenmaal een handelsnatie, met een handelsgeest. Oud-premier Balkenende riep eens op om de VOC-mentaliteit terug te halen, maar feitelijk zijn we daar nooit mee gestopt. We zijn altijd wel bezig geweest, de internationale handel te stimuleren, al hebben wij in het verleden ook wel meegedaan aan boycots: denk aan de Sunkist-sinaasappelen uit Zuid-Afrika waar toendertijd nog de apartheid heerste. Ook hebben we boycots omzeild, denk maar aan de geavanceerde nachtkijkers die Hollandse Signaal leverde aan ongewenste klanten. Handel is leidend, en stilstand is achteruitgang. En als een internationale boycot tegen een land wordt opgeheven, zijn wij vaak de eersten die daar weer handelsbetrekkingen mee aanknopen. Zo is minister Henk Kamp begin mei met een grote handelsdelegatie

van 45 bedrijven naar Iran geweest, om weer contracten te kunnen afsluiten voor leveringen door Nederlandse ondernemingen. Ook ons koningshuis wordt regelmatig ingeschakeld om internationale contacten op handelsgebied te leggen of te intensiveren: op zijn reizen wordt Willem-Alexander vaak vergezeld van een grote handelsmissie. Het zou te ver gaan om te term koning-koopman weer van stal te halen, maar feit is dat onze vorst een belangrijke rol speelt in het promoten van ons (en zijn) land.

## Andere manieren

De internationale ontwikkelingen nopen ons echter regelmatig om onze handelsactiviteiten op te schorten, of andere manieren te vinden om toch een rol van betekenis te kunnen (blijven) spelen op het internationale handelsplatform. Als gevolg van de invloed vanuit de lagelonenlanden heeft onze maakindustrie

“Maar we blijven bezig om die welvaart in stand te houden en als het even kan, nog verder te vergroten.”

forse klappen opgelopen: topkwaliteit werd minder belangrijk dan de prijs. De laatste jaren is het besef echter doorgedrongen dat we die maakindustrie nieuwe impulsen moeten geven, en wel door innovatief te zijn. Wat ze in de Achterhoek de Smart Industry noemen: slimmer ondernemen, zorgen voor baanbrekende producten en ontwikkelingen. Die impulsen worden gegeven door het intensieve samenwerkingsverband dat de zogeheten drie O's zijn aangegaan: Onderwijs, Overheid en maatschappelijke Organisaties, ook wel de triple helix genoemd. Kort door de bocht: de overheid faciliteert, het bedrijfsleven biedt werkgelegenheid, onderwijsinstellingen stimuleren techniekopleidingen en omscholingstrajecten. Samen initiëren ze trajecten om weer nieuwe mogelijkheden en kansen te ontwikkelen.

## Toonaangevend

Die trend van het vinden van andere specialismen om in uit te blinken speelt niet

alleen in de Achterhoek, en niet alleen op het gebied van techniek. Rondom de Wageningen Universiteit en Research center (WUR) is de FoodValley ontstaan, wereldwijd toonaangevend op het gebied van voedselonderzoek; rondom Arnhem en Nijmegen is de Health Valley ontstaan, wereldwijd toonaangevend op het gebied van Life Sciences; rondom de TU Delft is RoboValley gesticht, de hub voor innovatoren op het gebied van robotica. En zo zijn er nog wel meer voorbeelden te noemen van branches en industrieën waarop ons kleine landje heel groot is (geworden).

## Creativiteit

Handel zit nu eenmaal in onze genen, maar de laatste decennia is daar een belangrijke en bepalende factor bijgekomen: het talent om innovatief te zijn. Op sommige gebieden heeft onze export flinke klappen gehad, maar andere gebieden vertonen daarentegen groei: zo hebben we vorig jaar een record hoeveelheid aardolieproducten verhandeld (benzine, diesel, stookolie), en een record hoeveelheid varkensvlees uitgevoerd (ter waarde van € 1,7 miljard). De Rotterdamse haven behoort nog steeds tot de grootste ter wereld, en de Tweede Maasvlakte biedt weer ruimte voor verdere ontwikkeling. Onze innovatieve talenten en creativiteit bieden weer geheel nieuwe kansen op gebieden die soms enkele jaren geleden nog niet eens bestonden. Denk aan de al genoemde robotica, maar ook aan het ontwikkelen van computergames, om maar een voorbeeld te noemen.

Handel zit ook in het aantrekken van toeristen en internationale congressen. Amsterdam kan de stroom toeristen bijna niet meer aan, en de laatste maand struikelde je in Noord-Holland over de Chinezen en Japanners die de Keukenhof en de bloemenvelden bewonderden. Vergadercentra als de RAI in Amsterdam en de Jaarbeurs in Utrecht breiden uit, Schiphol wil verder groeien, en ga zo nog maar even door met het noemen van positief nieuws voor onze economie.

Kansen genoeg dus, en dankzij onze creativiteit in combinatie met onze handelsgeest kunnen we die kansen ongetwijfeld verzilveren. Dat zou een nieuwe invulling kunnen zijn van de afkorting VOC: Vooruit dankzij Ondernemerskracht en Creativiteit. ■

Rabobank West Betuwe: de klant aan het woord

# 'De economie kan niet draaien zonder Poolse inbreng'

Betrokken, toonaangevend, dichtbij. Deze begrippen zijn voor Rabobank West Betuwe vaste pijlers. Ook Eelco Bekker van eb Personeelsdiensten is toonaangevend in de uitzendbranche door zijn bijzondere manier van werken en betrokken bij de lokale samenleving door de sponsoring van diverse verenigingen en goede doelen. Vanaf het begin hebben deze twee partijen dan ook een bijzondere klik.

De letters EB in de naam eb Personeelsdiensten staan voor eerlijk en beter. Iets wat uitstekend past bij de filosofie van Bekker, die een bekend gezicht is in Rivierenland. Zo is hij sponsor van Kiwanis, die zich inzet voor kinderen, maar sponsort hij ook de lokale voetbalclubs Theole en TEC en de Tielse Profonde. "Ik hoef niet al het geld wat ik verdien naar mezelf toe te trekken", zegt hij bescheiden. "Ik deel ook graag."

## Duitsland

Met zijn uitzendbureau eb Personeelsdiensten, dat gespecialiseerd is in Poolse arbeidskrachten, is hij niet alleen een begrip in de regio Tiel, maar ook ver daarbuiten. "Op dit moment werken er ruim 500 mensen voor eb Personeelsdiensten. Wij werken voor bedrijven uit het hele land, van Kampen tot Amsterdam en van Eersel tot Bleiswijk. Maar ook in Duitsland zijn wij sinds kort actief."

Om in Duitsland een goede start te kunnen maken schakelde Bekker de expertise in van zijn accountmanager bij Rabobank West Betuwe, Maarten Mandemakers. "Om de samenwerking met een Duits bedrijf in de voedingsmiddelenindustrie officieel te maken, hadden wij de Rabobank hard nodig", blikt Bekker terug. "Dankzij deze bank hebben we de noodzakelijke internationale verklaring

## RALLY

Ondernemer Eelco Bekker ontspant zich het liefst door rally's te rijden. Hij rijdt jaarlijks zo'n vijf rally's in Nederland en het buitenland. Eén van zijn grootste wapenfeiten tot nu toe is zijn deelname aan de Libya Rally in Marokko en Le Dakar Rally 2016. Eind mei rijdt hij mee in de Rallye Jean de la Fontaine.  
[www.eb-personeelsdiensten.nl](http://www.eb-personeelsdiensten.nl)  
[www.rabobank.nl/westbetuwe](http://www.rabobank.nl/westbetuwe)

gekregen en was de deal met onze Duitse klant sneller rond."

"Wij hebben hierbij de hulp ingeroepen van onze accountmanagers die in Frankfurt actief zijn bij onze International Desk", voegt Mandemakers toe. "Zij zijn namelijk specialist op het gebied van Duitse regelgeving en dus het juiste aanspreekpunt om Eelco te adviseren bij zijn aanvraagtraject. De Rabobank probeert de lijnen altijd zo kort mogelijk te houden, waardoor we lokaal betrokken zijn, maar tegelijkertijd internationale vraagstukken op kunnen pakken. Sommige klanten die internationaal zaken willen doen, weten niet goed waar te beginnen. Met onze International Desk kunnen wij hierin faciliteren. Niet onbelangrijk in een tijd waarin juist exportgerelateerde bedrijven het heel goed doen in de markt."

## Harde werkers

De Poolse medewerkers van eb Personeelsdiensten zijn werkzaam in

verschillende sectoren, maar met name in de agrisector en de voedingsmiddelenindustrie. Er is veel vraag naar Poolse medewerkers. "Niet zo vreemd wanneer je bedenkt dat Poolse werknemers bekend staan als harde werkers", licht Bekker toe. "Een Poolse werknemer heeft weinig sociale verplichtingen. Met overwerk heeft hij dan ook niet veel moeite. Dit is toch wel een verschil met de meeste Nederlandse werknemers. Hun arbeidsethos is anders." Bekker erkent dat hij in het begin last heeft gehad van vooroordelen. "En natuurlijk duiken die soms nog steeds op", knikt hij. "Slechte huisvesting, weinig loon; dat is in een notendop het beeld dat mensen bij Poolse arbeidskrachten hebben. Wij betalen hen echter conform de CAO en bieden hen een uitstekende huisvesting aan. Mijn medewerkers wonen in huizen waar jij en ik ook zouden willen wonen. Bovendien wonen zij niet achteraf, maar in nieuwbouwwijken of binnensteden, zodat ze makkelijker kunnen integreren."

Maarten Mandemakers (l) en Eelco Bekker hebben een bijzondere klik.



“Ook moet men niet uit het oog verliezen dat Poolse mensen werkzaamheden verrichten die Nederlanders zelf niet zouden willen doen”, vervolgt hij. “Kijk bijvoorbeeld naar de aspergeteelt, waarin veel Polen veel uren maken en lang van huis weg zijn. Ik ben ervan overtuigd dat de Nederlandse economie niet kan draaien zonder Poolse inbreng.”

Financieel regisseur  
De gezamenlijke geschiedenis  
van Rabobank West Betuwe en eb

Personeelsdiensten gaat terug naar 2009, het jaar waarin de onderneming van Bekker het levenslicht zag. “Vroeger werden wij voornamelijk gezien als financierder”, vertelt Mandemakers. “De wereld om ons heen verandert. Vandaag de dag staan we voor een duurzame klantrelatie en treden we meer op als financieel regisseur. Hierbij vinden wij het belangrijk om partijen samen te kunnen brengen.” “Wat ik zo bijzonder vind aan onze samenwerking is dat de Rabobank mij zelfs trouw bleef in een tijd dat het even

iets minder ging”, voegt Bekker toe. “Dat waardeer ik enorm. Maarten en ik hebben inmiddels een echte vertrouwensband opgebouwd. Hierdoor kan ik met van alles bij hem terecht, van grote tot kleine zaken. Bij veel banken mis je toch dat stukje persoonlijke contact, maar bij Rabobank West Betuwe staan ze altijd voor je klaar.” ■

# 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)

 **BalMedia**



**“Beter bereikbaar  
én een lagere  
prijs !”  
ASPECT Foon**

Vanaf € 2,50  
per gebruiker  
per maand

 **ASPECT** | ICT  
*Ieder detail bekijken!*

[www.telefonieinbedrijf.nl](http://www.telefonieinbedrijf.nl) | Tel. (0184) 67 54 00



**BADKART  
(7,50)**

**BELEEF DE DAG VAN JE LEVEN MET ... WIPEOUT!**

**20 SPECTACULAIRE OBSTACLES!**

**BEACH  
WIPEOUT**

BELDERT BEACH, ZOELENSESTRAATJE 3 ZOELEN (na bij Tiel) | april t/m 1 oktober van 10:00-19:00 uur

**marble & more**  
specialisten in natuursteen

Marble & More  
Dikkertje Dap 106  
4207 WJ Gorinchem

T +31(0) 612 855 982  
E [info@marbleandmore.nl](mailto:info@marbleandmore.nl)

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



**WE  
REDDEN  
KINDERLEVEN**

 **Doneer nu!** Bel 0800-1747.

 **Save the Children**



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

# (Ont)Spannend vergaderen?

**M**aak uw keuze uit diverse goed verzorgde vergaderarrangementen en geniet van een luxe lunch, een borrel of een compleet dinerbuffet. Even de zinnen verzetten? Een ontspannende wandeling door het dierenpark doet wonderen! De vergaderarrangementen kunt u naar wens uitbreiden met onder meer een rondleiding door het park en een exclusieve zeeleeuwenshow.

**Prijs vanaf € 42,<sup>75</sup> p.p.**

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



# Bewegen op recept

Fitnesscentra zouden zich veel meer kunnen ontwikkelen als gezondheidsexperts, als een plek waar mensen terecht kunnen voor preventieve bewegingsactiviteiten. Om dit te bewerkstelligen is meer samenwerking nodig tussen gemeenten, zorgverleners, zorgverzekeraars en fitnesscentra. Waarom verloopt dit proces nog zo moeizaam, terwijl alle partijen het nut en de noodzaak erkennen van preventie? Rivierenland Business brengt de actuele ontwikkelingen op dit gebied in kaart. Deel 2: Bewegen op recept.

TEKST PIEN KOOME

Wie langer sport, krijgt minder snel gezondheidsklachten. Dus is het belangrijk dat we met z'n allen in beweging blijven. Meer preventie en meer aandacht voor een gezonde leefstijl is eveneens hard nodig, stellen alle betrokken professionals. Om dit te bewerkstelligen zouden huisarts, diëtist, fysiotherapeut, zorgverzekeraar, fitnesscentrum en sportclub intensief moeten samenwerken en meer gebruik moeten maken van elkaars expertise. Maar zijn alle betrokken partijen wel klaar voor deze systeem- en gedragswijziging? Beleidsmakers, eerstelijnszorg en verzekeraars zien fitnesscentra nog te vaak als commerciële instellingen waar zonder visie wordt getraind door spierbundels in glimmende outfits. Anderzijds zijn fitnessondernemers zelf vaak meer bezig met onderlinge concurrentie dan met een uitgebalanceerd beleid op het gebied van gezondheid en preventie. Wat gebeurt er al op het gebied van samenwerking en wat kan beter? Betrokkenen over de rol van fitness bij het bevorderen van de kwaliteit van leven en het terugdringen van zorgkosten door preventie. Hoe zorg je ervoor dat mensen op een verantwoorde manier een leven lang in beweging blijven?

Duits is fysiotherapeut en eigenaar van Fysiocare, een paramedisch centrum

waar ook tweedelijnszorg wordt gegeven. Als eerste in Nederland biedt Duits een onbeperkt fitnessabonnement aan bij een fysiotherapiebehandeling. Op deze manier wil hij een bijdragen leveren aan het herstel van zijn klanten en de behandelingsduur verkorten. Fysiocare heeft vestigingen in Waalwijk, Drunen en Bergeijk. Naast fysiotherapeuten zijn ook een revalidatiearts, maatschappelijk werker, ergotherapeuten, diëtiste, psycholoog, osteopaat, elektro-acupuncturist en Caesarterapeut actief bij Fysiocare. Duits startte afgelopen mei met het verstrekken van gratis sportabonnementen. Hij licht zijn bijzondere initiatief toe. "Het bevorderen van herstel is in ieders belang. De afgelopen jaren signaleerden wij dat mensen steeds meer bezuinigen op hun zorgverzekering. Zeker tijdens de recessie besloten veel huishoudens een uitgebreid pakket terug te schroeven naar een basisverzekering. Dit heeft niet altijd een positief effect op het geven van de juiste en meest efficiënte zorg. Daarnaast blijkt dat mensen die onder behandeling zijn van de fysiotherapeut het vaak lastig vinden om thuis alle voorgeschreven oefeningen te doen. De motivatie ontbreekt of mensen hebben geen goede faciliteiten om thuis te oefenen. In Waalwijk heeft Fysiocare behalve een praktijk ook een sportschool,

dus bieden we sinds kort de mogelijkheid om tijdens de behandeling gratis te sporten. Het animo blijkt gigantisch groot. Mensen vinden het ook prettig om onder begeleiding aan het werk te gaan. We beschikken over alle benodigde apparatuur en klanten krijgen ter plekke deskundig advies. Dat werkt fantastisch: het bespoedigt niet alleen herstel, maar geeft mensen ook een duwtje om daarna uit preventief oogpunt meer te gaan bewegen."

## Geen commerciële opzet

In Engeland bieden sportscholen al langer gratis abonnementen aan. "Maar dat gebeurt vaak in ruil van verkoop van persoonlijke klantgegevens aan derden", weet Duits. "Dat zal bij ons niet gebeuren, daar zijn we heel strikt in. Fysiocare biedt een onbeperkt abonnement voor jong en oud zonder commerciële voorwaarden." Gratis fitness is nieuw, maar het mes snijdt aan twee kanten, stelt Bjørn. "Het is in ieders belang kan klanten sneller herstellen van hun blessure. Het vermindert de zorgkosten en preventief bewegen houdt mensen daarna langer gezond. Fysiocare onderscheidt zich positief door deze werkwijze. Dat zien wij ook als winst. Omzet is belangrijk, maar niet altijd zaligmakend." Wie in Waalwijk ook groepslessen wil volgen als spinning en Freestyle





pump tijdens de behandelperiode betaalt een geringe bijdrage van 9,95 per maand. “In Drunen en Bergeijk profiteren klanten van gratis fysiofitness; hier worden geen groepslessen gegeven. Voor info: [www.fysiocare.nl](http://www.fysiocare.nl).

Sportgeneeskunde Nederland is een kennisplatform van organisaties die actief zijn binnen deze sector. Dit medisch specialisme richt zich op het bevorderen, waarborgen en herstellen van de gezondheid van mensen die (willen gaan) sporten en/of bewegen. Volgens marketingcoördinator Kelley Post is preventief bewegen een actueel item binnen de Sportgeneeskunde. “Het bevorderen en herstellen van de gezondheid door sport en beweging staat bij Sportgeneeskunde Nederland hoog op de agenda, zowel preventief als voor mensen met chronische aandoeningen. Ook zetten wij ons in voor kwaliteit en toegankelijkheid van de sportgezondheidszorg voor iedereen die sport of actief in beweging wil komen. Op zich is het een goede zaak dat overal in ons land initiatieven worden genomen om mensen meer te laten bewegen. Dat zijn zowel eenmalige activiteiten als langlopende projecten, waarbij behalve de overheid ook allerlei (medische) instellingen en het bedrijfsleven betrokken zijn.

Naast preventief bewegen om gezond te blijven en de hoge zorgkosten terug te dringen, zijn overgewicht en vergrijzing actuele thema's waar allerlei plannen en projecten voor bedacht worden. Sportgeneeskunde Nederland pleit bij al deze initiatieven voor kwaliteitscontrole. Als deskundigheid gewaarborgd is, wordt samenwerking ook makkelijker. Nu gebeurt dat nog te incidenteel, omdat er onvoldoende inzicht is in de kwaliteit van het aanbod.”

#### Branche gebaat bij beroepsorganisatie

Sinds juli 2014 is Sportgeneeskunde erkend als medisch specialisme. “We zijn een relatief nieuwe loot binnen de medische wereld in Nederland. In 1986 werden sportartsen geregistreerd binnen het register van de Sociale Geneeskunde. Voor onze branche was deze officiële erkenning een grote stap voorwaarts. Inmiddels zijn er circa dertig ziekenhuizen die sportgeneeskunde binnen hun muren hebben en zijn we actief in dertig sportmedische instellingen. Nu we gelijkwaardige partner zijn van andere medische specialisten is samenwerking en onderlinge doorverwijzing makkelijker. Ook speelt Sportgeneeskunde een belangrijke rol in het verkleinen van gezondheidsrisico's

bij sporten. We geven preventief advies en kunnen nadelige effecten vroegtijdig onderkennen, waardoor de gevolgen minder groot zijn. Vanaf 1 januari 2016 is niemand nog langer afhankelijk van de aanvullende verzekering om medische zorg van de sportarts vergoed te krijgen. Dit geldt ook voor ouderen en chronisch zieken die (willen gaan) sporten.” De vereniging voor Sportgeneeskunde werkt veel samen met FitVa op het gebied van kwaliteitsborging binnen fitnesscentra. Scholing en beweegprotocollen zijn daarbij actuele items. Tot nu toe is de brancheorganisatie leidend ten aanzien van het kwaliteitskeurmerk, niet de professional zelf. Kelley stelt dat de fitnessbranche gebaat zou zijn bij een beroepsvereniging. “Hiermee zou een goede bijdrage kunnen worden geleverd aan de verdere professionalisering van de branche en op termijn aan intensievere samenwerking tussen sportartsen en fitnessprofessionals. Voor info: [www.sportgeneeskunde.com](http://www.sportgeneeskunde.com). ■

Sport &amp; Fitness Geldermalsen

# 'Bootcamp haalt het beste uit jezelf'

Bootcamp is de afgelopen jaren uitgegroeid tot een populaire manier van trainen. Wie ooit een bootcamp heeft gevolgd weet waarom zoveel mensen hiervoor kiezen. In een korte tijd word je met deze training enorm fit en bovendien heeft het een hoge funfactor. Sport & Fitness Geldermalsen laat deelnemers het beste uit zichzelf halen tijdens hun bootcamptrainingen.



Freek Hoogkamer (l) en Arjan Stijlaart weten met hun bootcamp iedereen enthousiast te krijgen.

Een bootcamptraining is een stevige workout, waarbij je in de buitenlucht tot het uiterste gaat. Een combinatie van cardio- en krachttraining en oefeningen zoals pushups, squats, situps en lunges, maar ook spring-, hurkoefeningen en sprintjes komen hierbij aan bod. Alles wat je onderweg tegen kunt komen aan bankjes, heuveltjes, stoeprandjes, boomstammen, trappen of klimrekken wordt hierbij gebruikt. Er zijn legio varianten qua oefeningen mogelijk, dat maakt het volgens Arjan Stijlaart en Freek Hoogkamer, beiden trainers bij Sport & Fitness Geldermalsen, zo leuk. "Bootcamp is voor iedereen geschikt, van jong tot oud en van dik tot dun", vertelt Hoogkamer enthousiast. "Iedereen kan het namelijk op zijn eigen niveau doen. Bovendien is het afwisselend. Wij zorgen voor een aantrekkelijk en gevarieerd programma, waarbij met name gebruik wordt gemaakt van eigen lichaamsgewicht. Bootcamp haalt het beste uit jezelf."

## GESCHIEDENIS BOOTCAMP

De bootcamp trainingsmethode is begin deze eeuw ontwikkeld door het Amerikaanse leger. Soldaten werden hier op zeer intensieve wijze binnen een korte tijd klaargestoomd om in actie te komen. Het doel was om heel snel maximaal resultaat te behalen zodat het lichaam voorbereid was op een missie. Sport & Fitness Geldermalsen heeft deze methode aangepast zodat het voor iedereen toegankelijk is geworden en het voor iedereen een uitdagende les is.

### Funfactor

"Bovendien heeft het een hoge funfactor", vult Stijlaart aan. "Doordat je in groepsverband in de buitenlucht traint ontstaat er al snel een ontspannen sfeer. Omdat je in een team traint, geef je vaak net dat beetje meer. Wanneer sommige mensen er langer over doen, zie je bijvoorbeeld dat ze aangemoedigd worden door de rest van de groep. Ook ben je minder snel geneigd om af te zeggen voor een training, omdat je wel degelijk gemist wordt in de groep als

je niet op komt dagen. Naast dat je werkt aan je conditie en kracht, doe je bij bootcamp dus ook sociale contacten op. Bij een bootcamp zie je echt dat er een community ontstaat."

Om deel te nemen aan de bootcamp van Sport & Fitness Geldermalsen hoeft je niet per se lid te zijn van de fitnessclub. "Natuurlijk doen er veel leden van onze sportschool mee, maar ook mensen van buiten onze sportschool zijn van harte welkom", licht Hoogkamer toe. "Al onze leden

kunnen de bootcamp gratis volgen. Mensen die geen lid zijn van onze sportschool kunnen een strippenkaart aanschaffen.”

Het is volgens Stijlaart een fabeltje dat het altijd mooi weer moet zijn om buiten te kunnen bootcampen. “Zelfs in de herfst en winter kun je het gewoon doen. Op kou

“We trainen bij diverse parken, maar willen binnenkort waarschijnlijk ook een uitstapje maken naar Heerlijkheid Mariënwaerd in Beesd.”

kun je je uitstekend kleden en als het heel koud is zorgen we er gewoon voor dat je meer in beweging blijft. Wanneer het heel warm is creëren we bijvoorbeeld wat meer pauzes tussen de trainingen door. Alleen bij gevaarlijke weersomstandigheden als onweer of storm gaan de trainingen niet door.”

## ERVAAR SPORT & FITNESS GELDERMALSEN NU MET DE GRATIS PROEFWEEK FITNESS

Hoe lang denk je er al over om (weer) te starten met fitness? Dit is je kans! Sport & Fitness Geldermalsen nodigt je uit voor een gratis Proefweek Fitness. Tijdens deze Proefweek Fitness ervaar je zelf de goede sfeer, kwaliteit en begeleiding van Sport & Fitness Geldermalsen!

Voor meer informatie, stuur een mail naar: [email@fitnessgeldermalsen.nl](mailto:email@fitnessgeldermalsen.nl) of bel: 0345-581000.

### Obstacle run

Momenteel vinden de trainingen één keer per week plaats op diverse locaties in Geldermalsen. “We trainen bij diverse parken, maar willen binnenkort waarschijnlijk ook een uitstapje maken naar Heerlijkheid Mariënwaerd in Beesd”, aldus Hoogkamer. “Het is zo’n succes dat we binnenkort waarschijnlijk uitbreiden naar twee keer per week. Ook zitten we eraan te denken om over een tijdje een obstacle run te organiseren en een bootcamp voor kinderen op te zetten. Veel kinderen bewegen te weinig of hebben overgewicht en met bootcamp creëer je voor hen als het ware een soort apenkooi in de buitenlucht. Ook het spelelement dat bij bootcamp hoort, maakt het voor hen

extra leuk. Kortom, voor iedere doelgroep is bootcamp geschikt!”

Wie nieuwsgierig is naar de bootcamp van Sport & Fitness Geldermalsen kan een kijkje nemen op Facebook: [www.facebook.com/betuwsebootcamp](http://www.facebook.com/betuwsebootcamp) ■

#### Sport & Fitness Geldermalsen

Rijnstraat 33 - 4191 CK Geldermalsen

0345-581000

[email@fitnessgeldermalsen.nl](mailto:email@fitnessgeldermalsen.nl)

**BETWE**  
**BOOTCAMP**



**“Je gaat het pas zien  
als je het door hebt”**

*Johan Crujff*

In het bedrijfskundige  
en fiscale speelveld  
zorgen wij voor de  
juiste tactiek, zodat u  
nog beter kunt  
scoren!

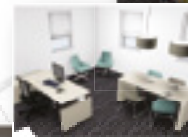
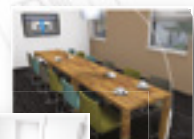


**WWW.ACCOUNTANTZ.NL**  
**0344 - 700 212**

Alles voor kantoor en (thuis)werkplek



## Projectinrichting



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



- CUSTOMIZED
- MODULAR
- BUDGET
- RETAIL

**EXPO EXPERTS**  
worldwide stand service

Custom made design houtbouw • Houtbouw systeem stands / supersysteem • Aluminium frame & fabric stands (zelfbouw of door Eldee) • Truss systemen • Bannerwanden XXL of small • Verkoopdisplays • Expo Projecten wereldwijd • Eyecatchers • Commerciële interieurs / ontvangstruimtes • Opslag expomateriaal • Ontwerpen en bouwtekeningen • Projectbegeleiding

Bosmanskamp 21-23 T 0031 (0)345 585 600 eldee@eldee.com  
4191 MS Geldermalsen F 0031 (0)345 585 601 www.eldee.com



# ZOEKT U VERKOELING?

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



Nu met  
\***GRATIS**  
WIFI-besturing  
door middel van uw  
mobiele telefoon!  
OOK VOOR ANDROID TELEFOONS  
\*informeer naar de voorwaarden  
bij één van onze adviseurs



koelen/verwarmen  
zuiveren/ventileren  
bevochtigen/ontvochtigen  
klimaatbeheersing

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

# RCT Gelderland ondersteunt innovatieve bedrijven

Na 7 succesvolle jaren gaat RCT Rivierenland verder onder de vlag van RCT Gelderland (Regionaal Centrum voor Technologie). De afgelopen jaren was RCT Rivierenland onderdeel van een netwerk van 7 RCT's. Deze 7 RCT's werden van 2011 tot en met 2015 gefinancierd door de provincie Gelderland en de Europese Unie. Sinds 1 januari van dit jaar is daar verandering in gekomen. De provincie Gelderland is nu de enige financier en maakt daarmee in ieder geval tot en met 2019 makelen en schakelen mogelijk!

**Uniek voor het Gelders MKB**  
Gelderland is hiermee de enige Nederlandse provincie die op een dergelijke manier innovatie in het MKB stimuleert. Door het samengaan van 7 RCT's in één Gelders RCT met een herkenbare uitstraling voor de hele organisatie is in de hele provincie duidelijk bij wie ondernemers moeten zijn als het gaat om innovatie.

RCT Gelderland ondersteunt innovatieve bedrijven in de maak- en foodindustrie bij hun innovaties in producten, diensten en processen. Bedrijven hebben elkaar nodig. Vaak blijven veel ideeën onbenut door gebrek aan kapitaal, kennis, competenties of het juiste netwerk. De oplossing voor een technologische uitdaging lijkt vaak niet beschikbaar of onbereikbaar. Toch ligt het antwoord klaar, soms zelfs in een bedrijf of organisatie vlak in de buurt. De innovatiemakelaars van RCT Gelderland helpen bedrijven elkaar te vinden door actief te makelen en te schakelen. De innovatiemakelaar bezoekt veel individuele ondernemers of kleine groepen van ondernemers. Door deze (individuele) gesprekken ontstaat een helder beeld van de aanwezige bedrijvigheid, latente innovatiebehoeften en (in)formele kennisstructuren in de regio's. Op deze wijze brengen

zij kennis en kunde samen. Ze creëren kansen door het leggen van contacten tussen bedrijven en helpen het innovatievermogen (verder) te ontwikkelen en te verbeteren. Ze reiken mogelijkheden voor subsidies aan en bieden ondersteuning bij het ontwikkelen, financieren en vermarkten van producten of diensten.

## Future Proof

RCT Gelderland is een echte netwerkorganisatie die zich begeeft in een veld van intermediaire organisaties die alle het MKB bedienen. De gezamenlijke opgave is om het MKB 'future proof' te maken. Voor RCT Gelderland betekent dat er meer dan voorheen over regionale grenzen heen gewerkt wordt om de juiste match te kunnen maken. In de moderne wereld die in rap tempo aan het veranderen is door de beschikbaarheid van nieuwe technieken, technologieën en verdere digitalisering is het vormen van ketens in de industrie van essentieel belang om snel in te kunnen spelen op de marktvraag. Door deze ketens te koppelen aan diensten, bijvoorbeeld ICT, ontstaan nieuwe netwerken. Het doel is uiteindelijk een slimme en duurzame Gelderse maakindustrie. Slim omdat de vraag uit de markt op een efficiënte wijze wordt omgezet in een nieuw product of

## DE INNOVATIE- MAKELAARS VAN RIVIERENLAND

Sinds 1 januari kent Rivierenland twee innovatiemakelaars. Joost Bouman is bereikbaar voor de maakindustrie en Wicha Benus is het aanspreekpunt voor de foodindustrie in Rivierenland.

Beide innovatiemakelaars gaan graag met u het gesprek aan over de ontwikkelingen binnen uw onderneming. Neem vrijblijvend contact met ze op!

Joost Bouman - [joost@rctgelderland.nl](mailto:joost@rctgelderland.nl) - 06 53672933

Wicha Benus - [wicha@rctgelderland.nl](mailto:wicha@rctgelderland.nl) - 06 52524336

proces en nieuwe verdienmodellen worden toegepast waar diensten centraal staan in plaats van producten. Duurzaam omdat wordt ingezet op technische innovaties en digitalisering met zo minimaal mogelijk



Wicha Benus



Joos Bouman

verspilling, waarbij materialen zo veel mogelijk worden hergebruikt.

Wat betekent dat voor ondernemers in Rivierenland?

In Rivierenland richt RCT Gelderland zich op een slimme en duurzame Maak- en Foodindustrie. Belangrijke inhoudelijke thema's in deze industrie zijn:

- Smart Industry - Op een slimme manier

slimme producten ontwikkelen en maken en hierdoor nationaal en internationaal kunnen concurreren. Onderliggende thema's als robotisering, 3D printing, Internet of Things en procesoptimalisatie zijn hierbij uitgangspunt.

- Energie- en Milieutechnologie / Circulaire Economie - Het ontwikkelen en implementeren van duurzame energiesystemen en duurzame mobiliteit,

efficiënt(er)gebruik van materialen en reststromen en het toepassen van duurzame- en biobased materialen.

- Foodindustrie - Het op een duurzame manier produceren van voedsel met thema's als circulaire economie, voedselveiligheid, gebruik van nieuwe technologieën en de cross-over met de maakindustrie en health sector. ■

# DE MEERPAAL

g r a f i m e d i a

**Zoveel meer dan een drukkerij:**

De Meerpaal is de leverancier voor al uw communicatieproducten.

Totaalontzorging door perfecte service!



Stephensonstraat 11 | 4004 JA Tiel  
T 0344 61 36 36 | info@meerpaal.com

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

## Bouwplannen?



Wij bieden onze opdrachtgevers totaaloplossingen binnen de woningbouw en utiliteitsbouw. Met een unieke combinatie van bouwexpertise, ervaring, kennis van bouwregelgeving en onze tegelijkertijd nuchtere, betrouwbare en gepassioneerde aanpak realiseren we prachtige projecten.



**STATON**  
BOUW



Hulsenboschstraat 7 | 4251 LR Werkendam  
T +31 (0) 183 678 194 E info@staton.nl

[WWW.STATON.NL](http://WWW.STATON.NL)





**Business Ontmoet Business**

# Geslaagde BOB-bijeenkomst bij Landgoed Zonheuvel



Op maandag 11 april was BOB Midden-Nederland te gast bij Landgoed Zonheuvel in Doorn. Roland Delnoij vertelde bevolgen over het prachtige landgoed en de zakelijke mogelijkheden die de locatie biedt. Bijzonder is bijvoorbeeld het Maarten Maartenshuis, het voormalige woonhuis van de schrijver en dichter Maarten Maartens. Vandaag de dag biedt het Maarten Maartenshuis 8 vergaderzalen, waaronder 3 stijlzalen. Daarnaast heeft Landgoed Zonheuvel nog diverse andere zalen in het Paviljoen en Het Koetshuis en biedt de locatie diverse lodges. Rein Kreeft van OnderlingKrediet belichtte met veel enthousiasme het onderwerp crowdfunding en Rens Tanis van Netwerkgids Nederland liet de deelnemers op een vernieuwende manier netwerken. Maar liefst zeventig leads werden deze avond gegenereerd. Tussendoor was er een goed verzorgd buffet. Na afloop werd er nog lang nageborreld en genetwerkt.

## Geef u op voor BOB Midden-Nederland in Ouwehands Dierenpark!

Op dinsdag 7 Juni organiseert Business Ontmoet Business (BOB) Midden-Nederland een zeer speciale BOB-Borrel bij Ouwehands Dierenpark te Rhenen. Ouwehands Dierenpark Rhenen is meer dan een bijzonder dierenpark. Het is namelijk de perfecte locatie voor bijvoorbeeld een seminar, vergadering, productpresentatie of een fantastisch personeelsfeest. De prachtige ligging in de bosrijke omgeving van de Grebbeberg maakt de locatie geheel uniek!

Tussen 17.30 en 18.00 uur wordt u verwelkomd met een welkomstdrankje op het onderstaande adres:  
Grebbeweg 111 - 3911 AV Rhenen

Inschrijven is kosteloos voor BOB-leden en niet-BOB leden mogen deelnemen voor € 25,-, dit bedrag wordt in de toekomst eventueel verrekend met een lidmaatschap.

Inschrijven voor de netwerkbijeenkomst kan via de website: [www.bobmiddennederland.nl](http://www.bobmiddennederland.nl).



## BIJDRAGEN AAN BOB

Bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in de regio Midden Nederland beslist van zouden moeten weten? BOB-organisator Danny Toonen is voor de komende BOB-borrels nog op zoek naar interessante sprekers. Ook voor leuke items in onze goodiebag houden wij ons aanbevolen. Vraag BOB-organisator Danny Toonen of Kathy van der Horst naar de mogelijkheden.

Alles voor kantoor en (thuis)werkplek



# DE GIESSEN

## Kantoefficiency

**Kantoor- en projectinrichting**  
**O.a. bedrijfsruimtes, scholen, zorginstellingen en kerken**



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

[www.dewerkplekvan.nu](http://www.dewerkplekvan.nu) | (0184) 67 54 30 | [kantoor@giessen.nl](mailto:kantoor@giessen.nl)



**PILOOT**  
**Koen**

Kriekenmarkt 1  
4201 AN Gorinchem

+31 (0) 183- 699 666  
[info@pilotkoen.nl](mailto:info@pilotkoen.nl)

[pilotkoen.nl](http://pilotkoen.nl)

*Zakelijk reizen zonder zorgen*





RIVIERENLAND

# ZAKENAUTOTESTDAG



# Geslaagde Driver's Seat testdag

Op donderdag 14 april vond de jaarlijkse zakenautotestdag van Rivierenland Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van een aantal nieuwe modellen van bekende merken uitvoerig testen. Rivierenland Business kijkt terug op een geslaagde dag en bedankt alle deelnemers, autodealers en locaties van harte!



## Dealers:

- Maurice van Bijnen, Tim Woelders en Peter Husselson, De Waal Autogroep
- Peter de Langen, Kooijman Tiel
- Peter van Pelt, Autobedrijf Mulders
- Milan Balemans, Gerritse - Hendriks

## Locaties:

- Herberg de Zoelensche Brug, Zoelen
- Restaurant La Provence, Zaltbommel
- Hotel de Schildkamp, Asperen



## Deelnemers:

- Rens Tanis, Netwerkgids Nederland
- Roland Delnoij, Landgoed Zonheuvel
- Melvin Könings, MK Unlimited BV
- Anita Eekhout en Annemiek Krielaart, Schaap en Citroen Juweliers
- Sander Kerkhof, SK Consulting
- Ted Lagarde, De Schansehoeve
- Bert Bouwman, System Care-ICT.nl
- Veerle van der Meijden, Sport & Fitness Geldermalsen
- Freek Hoogkamer, Sport & Fitness Geldermalsen
- Tim Buys, Sport & Fitness Geldermalsen

## Testauto's:

- Audi A4
- Kia Optima
- Volkswagen Passat GTE
- Opel Astra
- SEAT Leon
- Ford Kuga
- ŠKODA SuperB





“In één woord een fantastische auto met een zakelijke én sportieve uitstraling.”



## AUDI A4

**DEALER:** DE WAAL AUTOGROEP  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** TIM WOELDERS

Sander Kerkhof: “In één woord een fantastische auto met een zakelijke én sportieve uitstraling. De afwerking is erg fraai. Alleen al die bedieningsflippers aan het stuur maken het druk. Het comfort van deze Audi is goed. De stoelen zijn comfortabel en ergonomisch in orde. Audi vraagt veel geld voor dit model, maar door zijn royale uitrustung is de prijs terecht. Alleen al voor de look en feel zou ik deze auto aanschaffen.”

Fred Lagarde: “Ik werd een beetje overonderd door de vele mogelijkheden die deze auto biedt. Voor de ruimte en zuinigheid zou ik hem zeker aanschaffen. Ik zou graag nog een proefrit willen maken, met persoonlijke uitleg van de dealer.”

Veerle van der Meijden: “De afwerking van deze Audi A4 is prima. De navigatie vergt wat zoekwerk, maar is uiteindelijk wel gemakkelijk te bedienen. Voor mij zou het interieur wat overzichtelijker mogen.”

Tim Buys: Op het eerste gezicht is dit een fraaie auto die er goed uitziet. De stoelen zitten voortreffelijk en de auto voelt veilig. Wat betreft veiligheid scoort deze wagen hoog. Deze auto past automatisch de snelheid aan als je te dicht op je voorganger zit. Vanwege zijn rijgedrag zou ik nog een keer een wat langere proefrit willen maken.”

### SPECIFICATIES

Merk: Audi  
 Model: A4  
 Type: Design Pro Line Plus  
 Transmissie: Automaat  
 Cilinderinhoud: 2.000 c  
 Vermogen: 110 kw  
 Koppel: 320 Nm

Verbruik: 1 op 25  
 Acceleratie: 0-100 km/u in 8,7 sec  
 Topsnelheid: 219 km/u  
 Uitrustung: MMI navigatie plus, Led-koplampen, Audi Connect, Assistentiepakket parking en assistentiepakket tour zijn inbegrepen.  
 Verkoopprijs: € 51.420,-

Leaseprijs vanaf: € 649,-  
 Audi A4 1,4tfsi 150pk handgeschakeld (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
 Vanafprijs: € 36.310,-  
 Informatie: [www.dewaalautogroep.nl](http://www.dewaalautogroep.nl)



“Een auto die lekker snel en groot is.”



# SEAT LEON

**DEALER:** DE WAAL AUTOGROEP  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PETER HUSSELSOON

Rens Tanis: “Op het eerste gezicht oogt deze SEAT wat saai. Maar eenmaal plaatsgenomen achter het stuur, scheur je de weg op. De stoelen zijn vrij hard, maar passen wel bij het sportieve rijgedrag van deze wagen. De navigatie in de middenconsole is mooi gericht naar de bestuurder toe. Het is een lekkere auto waarbij de stationuitvoering veel ruimte biedt.”

Bert Bouwman: “Een auto die lekker snel en groot is en een vrij hoge zit heeft. Het comfort is prima, mede dankzij de lekkere stoelen met voldoende zijsteun. De navigatie is met het grote scherm heel overzichtelijk. Voor de prijs krijg je een auto die representatief is en degelijk oogt.”

Annemiek Krielaart: “Een auto waar je, gezien de representativiteit, mee voor de dag kunt komen. Het rijgedrag is uitstekend en de auto stuurt lekker soepel. De afwerking van het interieur is goed. De comfortabele leren stoelen zitten stevig en zijn makkelijk in te stellen. Wel vond ik de stoelzitting wat kort, zeker voor iemand die lange benen heeft. De navigatie ziet er mooi uit maar is zonder handleiding niet gemakkelijk te gebruiken. De prijs vind ik in deze uitvoering met executive businesspakket te duur voor wat die biedt. Geef mij maar de uitgekilde versie.”

## SPECIFICATIES

Merk: SEAT  
Model: LEON ST  
Type: FR Connected  
Transmissie: Handgeschakeld  
Cilinderinhoud: 1.400 cc  
Vermogen: 150 pk

Koppel: 250 Nm  
Verbruik: 1 op 20  
Acceleratie: 0-100 km/u in 8,2 sec  
Topsnelheid: 215 km/u  
Uitrusting: Full led-koplampen en led-achterlichten, 17 inch lichtmetalen velgen, Panormadak

Verkoopprijs: € 30.430,-  
Leaseprijs: € 555,- euro per maand (excl. BTW) (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
Vanafprijs: € 22.000,-  
Informatie:  
[www.dewaalautogroep.nl](http://www.dewaalautogroep.nl)



“De Skoda ziet er netjes en ruim uit. Het comfort mag er zijn.”



# ŠKODA SUPERB

**DEALER:** DE WAAL AUTOGROEP  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PETER HUSSEISON

Melvin Könings: “De Skoda ziet er netjes en ruim uit. Het comfort mag er zijn. Vooral achterin biedt deze Skoda een zee aan ruimte. De prijs is uitstekend. Zeker gezien het feit dat het design een stuk is verbeterd en de representativiteit met sprongen is vooruit gegaan.”

Roland Delnoij: “Een mooie auto die netjes is afgewerkt. In de rijeigenschappen zit een duidelijk verschil tussen de eco, sportieve of comfort drive. De Apple car play werkt evenals de achteruitrijcamera. Voor de prijs krijg je een auto met veel luxe en ruimte.”

Sander Kerkhof: “Wat opvalt is de keurige afwerking en het gebruik van goede materialen van deze Skoda. Hij oogt zakelijke met

wat hoekige lijnen. Het zitcomfort is prima. De navigatie en audio zijn super en geheel van deze tijd. Verder zitten er alle opties op. Je hoeft alleen nog maar te sturen. Ik heb Skoda nooit echt goed bekeken als optie voor een auto voor mezelf, maar op deze testdag heeft Skoda mij de ogen doen openen. Een prima auto voor de geboden kwaliteit.”

Veerle van de Meijden: “Deze Skoda biedt veel luxe van binnen. Het comfort is super evenals de navigatie en audio. Gezien de prijs en uitrusting is aanschaf een overweging waard.”

## SPECIFICATIES

Merk: ŠKODA  
 Model: Superb  
 Type: Ambition Business  
 Transmissie: Handgeschakeld  
 Cilinderinhoud: 1.400 cc  
 Vermogen: 110 kW/150 pk

Koppel: 250 Nm  
 Verbruik: 1 op 15,8  
 Acceleratie: 0-100 km/u in 8,6 sec  
 Topsnelheid: 220 km/u  
 Uitrusting: Leverbaar als handgeschakeld, automaat en als combivariant

Verkoopprijs: € 31.300,-  
 Leaseprijs: 1.4TSI act 150 PK  
 Ambition Business vanaf € 544,-  
 (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
 Vanafprijs: € 28.890,-  
 Informatie: [www.dewaalautogroep.nl](http://www.dewaalautogroep.nl)





“Deze Volkswagen heeft me verrast. Een keurige, degelijke en zeer ruime auto.”



# VOLKSWAGEN PASSAT GTE

**DEALER:** DE WAAL AUTOGROEP  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MAURICE VAN BIJNEN

Bert Bouwman: “Volkswagen zal met mijn beoordeling tevreden zijn. De auto zit lekker en je zit ook hoog. Het comfort is prima mede door de comfortabele stoelen. De navigatie functioneerde naar behoren en heeft een lekker groot scherm. Met de achteruitrijcamera is het een genot om achteruit te rijden. Voor de prijs krijg je een comfortabele, representatieve auto.”

Sander Kerkhof: “Deze Volkswagen heeft me verrast. Een keurige, degelijke en zeer ruime auto van topkwaliteit. Het comfort laat niets te wensen over dankzij de ergonomische en stevige stoelen die goed verstelbaar zijn. Het gebruiksvriendelijke navigatiesysteem met touchscreen en geluidssysteem zorgt ervoor dat je comfortabel kunt rijden. De achteruitrij-

camera is zeer helder met duidelijke afstand-codering. De prijs is fors maar dat komt door de hybride aandrijftechniek. Deze auto is voor ondernemers die duurzaam en milieuvriendelijk willen ondernemen een must.”

Annemiek Krielaart: “Het moet gezegd worden: een super en relaxt rijdende representatieve zakenauto. De achteruitrijcamera is een goede aanvulling op het rijden. De prijs/kwaliteitsverhouding is uitstekend. Voor het geld krijg je zuinige auto die toch een GTE is.”

Tim Buys: “Volkswagen bouwt goede auto’s die met hun tijd meegaan. Net als deze Passat GTE. Als ik deze auto zou aanschaffen, dan doe ik dat vanwege de GTE-knop.”

## SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen  
Model: Passat  
Type: GTE Highline (Hybride)  
Transmissie: 6 DSG automaat  
Cilinderinhoud: 1.400 cc  
Vermogen: 218 pk

Koppel: 400 Nm  
Verbruik: 1 op 58,8  
Acceleratie: 0-100 km/u in 7,4 sec  
Topsnelheid: 225 km/u  
Uitrusting: Panoramadak, 18\*  
wielen, ledverlichting, adaptieve  
cruise control

Verkoopprijs: € 52.800,-  
Leaseprijs: € 775,- 15% bijtelling  
(full operational, obv. 20.000 p/jr,  
4 jaar, excl. btw)  
Vanafprijs: € 44.650,-  
Informatie:  
[www.dewaalautogroep.nl](http://www.dewaalautogroep.nl)



“De Kia heeft me bijzonder verrast. De auto biedt topcomfort.”



# KIA OPTIMA

**DEALER:** KOUIJMAN TIEL

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PETER DE LANGEN

Roland Delnoij: “Een mooie auto waarin en -op alle mogelijke opties aanwezig zijn, zoals een achteruitrijcamera, rijbaanalarm, wisselstrokensignalering en een dode-hoekalarm. De navigatie en audio werken prima. De prijs is top en gezien zijn rijeigenschappen, luxe en 7 jaar garantie staat deze wagen hoog op mijn lijstje.”

Rens Tanis: “Deze Kia zoekt letterlijk over de weg en biedt veel mogelijkheden. Op het dashboard zit een woud aan knopjes. De stoelen zijn volledig elektrisch in te stellen. Het audiosysteem heb ik getest met Guns N’ Roses. De Harman Kardoninstallatie deed mij schudden in de stoel. De auto is compleet uitgerust, maar ik vertrouw liever op mijn eigen auto.”

Fred Lagarde: “Deze Kia heeft goed rijgedrag en ziet er redelijk representatief uit. Het comfort is volgens verwachting. Ik moest wel wennen aan het camerasysteem, maar als je dit eenmaal hebt gebruikt kun je niet meer zonder. Ik val vooral voor de zuinigheid en ruimte en ben benieuwd naar de benzineuitvoering. Ik zou auto graag nog een keer willen testen.”

Freek Hoogkamer: “Ik hou wel van auto’s die rustig rijden en comfortabel zijn uitgerust. Het zitcomfort laat dan ook niets te wensen over. Zodra je in- en uitstapt, verstelt de stoel zich automatisch waardoor het in- en uitstappen gemakkelijker wordt. Qua features biedt deze Kia veel opties die goed functioneren.”



## SPECIFICATIES

Merk: Kia

Model: Optima

Type: 1.7 CRDi DCT7 First Edition

Transmissie: automaat

Cilinderinhoud: 1.685 cc

Vermogen: 104 kW (141pk)/4000 tpm

Koppel: 340Nm / 1750-2500 tpm

Verbruik: 1 op 22,7

Acceleratie: 0-100 km/u in 11 sec

Topsnelheid: 203 km/u

Uitrusting: 18" lichtmetalen velgen, verwarmbare voorn en achterbank,

Panorama schuif-/kanteldak

Verkoopprijs: € 38.995,-

(€ 26.254,55 netto)

Leaseprijs: € 792,71 (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 30.995,-

Informatie: [www.kia-kooijman.nl](http://www.kia-kooijman.nl)



“De eerste indruk: een fraaie auto met een gave kleur en rustig rijgedrag.”



# FORD KUGA

**DEALER:** GERRITSE - HENDRIKS TIEL, OSS EN ZALTBOMMEL  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MILAN BALEMANS

Melvin Könings: “De eerste indruk: een fraaie auto met een gave kleur en rustig rijgedrag. In zijn geheel komt deze auto veilig over. De auto heeft een lekkere hoge zit en dat geeft een prima overzicht op de weg. De achteruitrijcamera werkte prima, maar het automatisch inparkeren was wel even wennen.”

Anita Eekhout: “Mooie auto met een hoge, comfortabele zit die goed overzicht op de weg biedt en een veilig gevoel geeft. De navigatie was ook erg duidelijk. De Kuga is wel aan de prijs, maar daar krijg je een wagen met veel ruimte, rijcomfort en goede looks voor terug.”

Veerle van der Meijden: Deze Kuga is een leuke sportieve en stoere auto. Het comfort

is prima. Alleen zou de stoel voor mij wat comfortabeler mogen. De navigatie is simpel, maar wel gemakkelijk in te stellen. Deze Ford is zijn aanschaf zeker waard vanwege zijn stoere uitstraling en rijcomfort. Ik maak graag nog een proefrit.”

Annemiek Krielaart: “Wat ik zo fijn vind aan deze Kuga is zijn comfortabele hoge zit die gemakkelijk is in te stellen, zowel de zithoogte als de beenruimte. De navigatie sprong er deze dag uit qua gebruiksvriendelijkheid. De achteruitrijcamera is goed zichtbaar en duidelijk. Voor een instapmodel heeft deze SUV een mooie prijs. Maar het rijplezier, genoeg ruimte voor mijn golfspullen en de prachtige kleur rood doet de prijs snel vergeten.”



## SPECIFICATIES

Merk: Ford  
 Model: Kuga  
 Type: Titanium  
 Transmissie: Handgeschakeld  
 Cilinderinhoud: 1.500 cc  
 Vermogen: 150 pk

Koppel: 240 Nm  
 Verbruik: 1 op 16  
 Acceleratie: 0-100 in 9,7 sec  
 Topsnelheid: 195 km/u  
 Uitrusting: Achteruitrijcamera, Active Park Assist, Elektrisch bedienbare achterklep

Verkoopprijs: € 39.878,-  
 Leaseprijs: € 692,43 (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
 Vanafprijs: € 26.990,-  
 Informatie: [www.ford-gerritse.nl](http://www.ford-gerritse.nl)

# DAT IS NOG EENS SLIM ZAKEN DOEN.



OPEL OnStar

Vanaf nu leverbaar op alle nieuwe modellen.

- Uw persoonlijke assistent onderweg 24/7
- Automatic Crash Response
- 4G Wi-Fi Hotspot



21% bijtelling

Al vanaf € 319 per maand. Inclusief OPEL OnStar.

Ook voor de zakelijke rijder is de nieuwe Astra zeer interessant. Met zijn volledig nieuwe design en talloze luxe innovaties doet hij niet onder voor de topklasse. Eén verschil: U least hem al voor € 319 per maand! Voor dat bedrag krijgt u er de eerste 12 maanden ook nog eens Opel OnStar bij, uw persoonlijke assistent voor onderweg inclusief 4G Wi-Fi! Dat is nog eens slim zaken doen. Kom snel langs voor een proefrit.

**De nieuwe Astra.** Tart de topklasse.



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

Gemiddeld brandstofverbruik: liter/100 km: 5,2 - 3,4; km/liter: 19,2 - 29,4; CO<sub>2</sub> gr/km: 120 - 90.  
Kijk voor de actie- en verkoopvoorwaarden op [opel.nl](http://opel.nl). Wijzigingen voorbehouden. Leaseprijs op basis van Full Operational Lease via Opel Leasing. (60 maanden/20.000 km/pj).

## Krachtig, verfijnd en met nog meer stijl



### Ford Kuga

- Airconditioning
- Cruise Control
- Mistlampen vóór
- Elektrisch bedienbare en verwarmde buitenspiegels met geïntegreerde richtingaanwijzers
- Hill Start Assist

Vanaf **25.990,-**  
incl. 1.000,- inruilpremie



Alle bedragen in euro's. Wijzigingen voorbehouden. Zie voor kosten en voorwaarden [ford.nl/verkoopvoorwaarden](http://ford.nl/verkoopvoorwaarden). Afgebeelde auto kan afwijken van standaardspecificaties. Gemiddeld brandstofverbruik en CO<sub>2</sub>-uitstoot: km/liter: 13,0-18,9; liter/100 km: 5,3-7,7; CO<sub>2</sub>-g/km: 139-179.

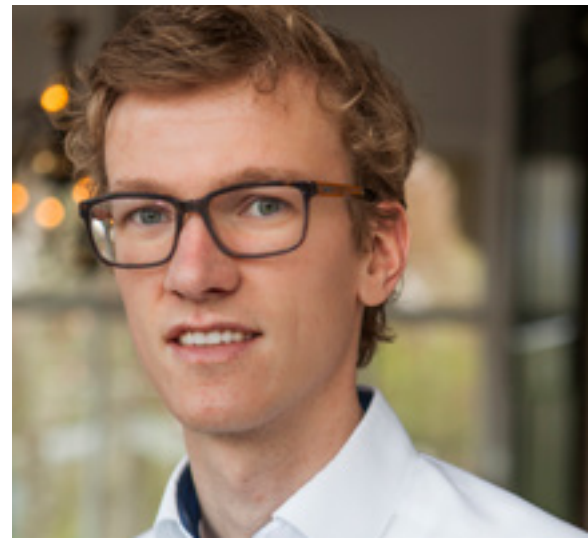
**Gerritse - Hendriks**  
[ford-gerritse.nl](http://ford-gerritse.nl) [ford-hendriks.nl](http://ford-hendriks.nl)

M.C. Gerritse Personenwagens Tiel  
Tel. 0344-620802  
Autobedrijf Hendriks Oss  
Tel. 0412-699099

Autobedrijf Hendriks Zaltbommel  
Tel. 0418-575000



“Ik was positief verrast over deze Opel Astra.”



# OPEL ASTRA

**DEALER:** AUTOBEDRIJF MULDER'S  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PETER VAN PELT

Melvin Könings: “Ik was positief verrast over deze Opel Astra. De auto heeft een degelijk interieur en uitstekend comfort. De uitrusting is zeer compleet en biedt veel mogelijkheden om relaxed van a naar b te rijden. Het audiosysteem functioneerde prima. De prijs/kwaliteitverhouding is uitstekend, zeker gezien zijn motorvermogen. Trekt lekker door en is toch zuinig.”

Anita Eekhout: “Een prachtige auto die heel comfortabel is en erg veilig door de vele ultramoderne snuffjes. Het zitcomfort is over de hele linie prima en zijn prettig verstelbaar. Ik was onder de indruk van het audiosysteem. Verder mag de achteruitrijcamera er ook zijn. De prijs komt volledig overeen met het gebodene.”

Rens Tanis: “Dit is een stijlvolle en sportieve auto met een gave dikke kont. Het interieur is qua look fantastisch. Er zit een groot navigatiescherm in en een bizar klinkende geluidsinstallatie. De stoelen zitten comfortabel en bieden veel zijdelingse steun. Deze intelligente auto maakt zelfs automatisch een melding richting de alarmcentrale wanneer er een botsing heeft plaatsgevonden.”

Bert Bouwman: “Ik ben geen Opelrijder, maar deze Astra rijdt lekker en oogt bovendien representatief. De navigatie is prima in te stellen en te volgen. De achteruitrijcamera is een must. Voor de prijs krijg je een representatieve auto met uitstekende rijeigenschappen.”

## SPECIFICATIES

Merk: Opel  
Model: Astra  
Type: 5drs Innovation 1.6 CDTI  
Transmissie: 6-traps Automaat  
Cilinderinhoud: 1.600 cc  
Vermogen: 100 kW/136 pk

Koppel: 320 Nm bij 2000-2250 tpm  
Verbruik: 1 op 22,2  
Acceleratie: 0-100 km/u in 9,7 sec  
Topsnelheid: 205 km/u  
Uitrusting: Keyless Entry, Opel OnStar, Wifi, Bluetooth, Climate Control, Navigatie, Lane Assist

Verkoopprijs: € 32.295,-  
Leaseprijs: € 598,66 (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
Vanafprijs: € 19.995,-  
Informatie: [www.mulders-gm.nl](http://www.mulders-gm.nl)



kia.com

## Omring jezelf met het allerbeste

v.a. € 30.995,-\*  
Lease v.a. € 585,- /mnd\*

**OPTIMA**



The Power to Surprise

### De nieuwe Kia Optima. Net zo innovatief als jij.

Van verleidelijke, ingetogen luxe, tot veiligheid en onvolprezen comfort. De Kia Optima laat zien dat je kritisch bent. Dat je snapt waar het om draait in het leven. Zo kun je in de nieuwe Optima draadloos je mobiel opladen. En bij een noodsituatie vertrouwen op intelligente remassistentie. Het is de optelsom van slimme details, sportief vernuft en compromisloze technologie die moeiteloos indruk maakt.

### Kooijman Tiel

Marconistraat 23, Tiel, Tel. 0344 - 61 14 00, [www.kia-tiel.nl](http://www.kia-tiel.nl)

Gem. verbruik: 3,7-5,1 l/100 km, 27,0-19,6 km/l CO<sub>2</sub>-uitstoot: 110-116 g/km. Getoond model kan afwijken van standaarduitvoering. \*Verkoopprijzen zijn, tenzij anders vermeld, inclusief BTW/BPM, exclusief metallic lak, kosten rijklaar maken, leges en verwijderingsbijdrage. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. Kijk voor meer informatie en volledige (garantie)voorwaarden op [kia.com](http://kia.com).

# WOMAN ON WHEELS TESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT

## OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Rivierenland Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. **8 juni** is het weer zover. Dan zullen de nieuwste zakenauto's door onze trouwe lezers worden getest, terwijl u ook uitgebreid de gelegenheid krijgt om te netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u directeur/eigenaar of heeft u een management-

functie? Of bent u op zoek naar een zakenauto en gevestigd in de regio Rivierenland? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op **8 juni**. Surf naar [www.rivierenlandbusiness.nl/bijeenkomsten](http://www.rivierenlandbusiness.nl/bijeenkomsten) en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

*Tot ziens op de Woman on Wheels testdag*



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

## AccountantZ

AccountantZ is het **vernieuwende** accountantskantoor in uw regio voor MKB ondernemers en is gericht op deskundig financieel én bedrijfskundig advies voor de onderneming als geheel, van A tot Z. Onze passie en motivatie is ondernemen met als basis persoonlijk contact, helderheid, eenvoud en korte lijnen.

### Voordeel voor klanten

U kunt er op rekenen dat wij met onze persoonlijke benadering en door effectieve samenwerking de best passende oplossingen aandragen om uw doelen te bereiken. Met onze brede kennis en jarenlange ervaring op administratief -, fiscaal - en bedrijfskundig gebied bekijken we uw onderneming als geheel.

Wij werken **van Inzicht naar Overzicht en van Overzicht naar Uitzicht**. Zo krijgt u als ondernemer zicht op de dingen die er echt toe doen om (nog) succesvoller te zijn.

Raadpleeg voor **vernieuwende** informatie [www.AccountantZ.nl](http://www.AccountantZ.nl) of download onze nieuwe "AccountantZ App". Te downloaden via Apple Store of Google Play Store.

**Met ondernemende groet,  
AccountantZ**



Download de App  
nu via deze QR code



# Sterk met ieder merk in de zakelijke markt

Volkswagen Passat GTE 1.4 TSI PHEV

Vanaf € 44.650,-



Leaseaanbieding nu vanaf € 695,- per maand

15% bijtelling



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

SKODA Superb Combi 1.6 TDI Active Business

Vanaf € 32.540,-

SKODA



Leaseaanbieding nu vanaf € 615,- per maand

21% bijtelling



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

Audi A4 Limousine 2.0 TDI 150 pk Ultra

Vanaf € 40.260,-



Audi



Leaseaanbieding nu vanaf € 665,- per maand

21% bijtelling



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

SEAT Leon ST 1.6 TDI Style Connected

Vanaf € 27.200,-



Leaseaanbieding nu vanaf € 525,- per maand

21% bijtelling



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

Prijzen zijn incl. BTW en BPM, excl. kosten rijklaar maken. Leaseprijzen o.b.v. full operational lease, 60 mnd. en 20 000 km. per jaar, excl. BTW.



**De Waal**  
autogroep

Tiel ■ Gorinchem ■ Culemborg ■  
Geldermalsen ■ Druten ■ Zaltbommel

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