



Dit document wordt u aangeboden door:  
**RIVIERENLAND**  
**BUSINESS**  
Klik hier voor meer artikelen

**RIVIERENLAND**

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 28 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2012

# BUSINESS®

Coverstory:

## Tempelman – de Niet

Gerechtsdeurwaarders pur sang

Forum

Financiering en investering

Bedrijfswagentestdag

Goed op weg in Rivierenland



**Nationaal**

Arko van Brakel, 'Nederland moet weer gaan dromen'

[WWW.FSV.NL](http://WWW.FSV.NL)  
**FSV**  
FORUM VAN ADVISORIS





# Een adviseur, die zorgt voor wat rust in roerige tijden.

Waar vind je dat nog?

- + Winnaar Incompany Award 2012
- + De beste zakelijke verzekeraar
- + Gratis bedrijfsanalyse
- + Altijd een Univé-adviseur bij u in de buurt

**Bij Univé Rivierenland.** De roerige tijd van vandaag stelt u als ondernemer voor nieuwe uitdagingen. Het is aan u om de juiste beslissingen te nemen. Maar... niet alleen. Want Univé Rivierenland staat u graag bij met raad én daad. Tijd voor een kennismakingsafpraak? Trakteren we gelijk op wat lekkers bij de koffie. Univé is dit jaar namelijk voor zevende keer uitgeroepen tot beste zakelijke verzekeraar. Graag tot ziens!

Univé Rivierenland: Dordrecht, Druten, Geldermalsen, Gorinchem, Ridderkerk, Sliedrecht, Werkendam. Tel. 0184 - 658 411.

N<sup>o</sup>1 VERZEKERINGEN  
**incompany.**  
 100 | 2012

**UNIVÉ**  
 VERZEKERINGEN 

# VOORWOORD

## Crisis

*De financiële crisis gaat nog zeker door tot 2017. Dat zei Olivier Blanchard van het IMF onlangs in een interview met de Hongaarse site Portfolio.hu. Nieuws dat hard aankomt, in een tijd waarin iedereen al lang verwacht had uit de economische dip te zijn. In dit nummer komt dit actuele onderwerp een paar keer naar voren. Zo wordt de toegang tot kapitaal voor veel ondernemers bemoeilijkt, zo blijkt uit het forum financiering en investering in deze editie van Rivierenland Business.*

*Ook tijdens mijn interview voor de coverstory met Wilma van Unen, Marcel de Niet en Bas Belgers, van gerechtsdeurwaarderskantoor Tempelman-de Niet viel uiteraard een paar keer het woord 'crisis'. Als geen ander zien zij hier dagelijks de (soms schrijnende) gevolgen van in de praktijk.*

*Ook de uitgeverijbranche blijft de crisis niet bespaard. Boekhandelketen Selexyz lijkt met een overname voorlopig van de ondergang gered, maar bij Wegener gaat het roer rigoureuus om. Begin dit jaar verklaarde de krantenuitgever al veel last te hebben van de crisis, met name de advertentieverkoop bleek dramatisch te zijn teruggelopen. Maar dat heel Wegener in de etalage zou worden gezet kon niemand zich bedenken. Waarschijnlijk volgt een overname door De Persgroep of Telegraaf Media Groep (TMG). Toch zou dit wel eens kunnen gaan betekenen dat de helft van het personeel van Wegener op straat zou kunnen komen te staan. Geen leuk nieuws allemaal, maar toch gloort er nog hoop aan de horizon. In crisistijd komen de echte on-*



*dernemers bovendrijven en worden de verschillen tussen ondernemers groter, zo werd meerdere malen tijdens het forum financiering en investering genoemd. Ook Ruud van Dusschoten, directeur business banking bij ING Nederland, deelt deze mening, zo valt te lezen in een interview dat hij onlangs had met NUzakelijk.nl. "Het klinkt cliché maar de echte ondernemers blijven ondernemen. Die hebben bijvoorbeeld op tijd ingegrepen", aldus de directeur. "De goede ondernemers komen er linksom of rechtsom toch wel."*

*Met vriendelijke groet,*

*Jessica Scheffer*

*Hoofdredacteur Rivierenland Business*

*jessica@vanmunstermedia.nl*



Cover: Marcel de Niet, Bas Belgers  
en Wilma van Unen met Capo,  
Tempelman – de Niet  
Fotografie: Karim de Groot

Zakenmagazine voor  
de regio Rivierland  
www.rivierlandbusiness.nl

JAARGANG 28  
november 2012, editie 5

REDACTIEADRES  
Postbus 6684  
6503 GD Nijmegen  
Tel. 06 420 495 20  
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN  
Sofie Fest

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman

DRUK  
Drukkerij Boumans Verhagen

FOTOGRAFIE  
Karim de Groot

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
Van Munster Media B.V.  
Angela Kuijpers t: 024-373 1090

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

Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het  
vakblad, toegang tot het volledige ar-  
chief op [www.rivierlandbusiness.nl](http://www.rivierlandbusiness.nl),  
12 x per jaar de digitale nieuwsbrief,  
korting op lezersaanbiedingen Rivie-  
rland Business, gratis opname be-  
drijvengids en vacatureservice.

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

© 2012 Overname van artikelen is  
slechts mogelijk na verkregen schriftel-  
ijke toestemming van de uitgever

**BUSINESS NATIONAAL**  
Landelijk katern van de  
regionale zakenmagazines

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

Rivierland Business word  
uitgegeven door Rivierland  
Producties BV, onderdeel van  
Van Munster Media Groep



**van munster**  
media groep

- 6** Coverstory Tempelman – de Niet: Gerechtsdeurwaarders pur sang
- 8** Forum financiering en investering
- 12** Flex BV: Maatwerk blijft geboden
- 15** Van der Meijden c.s. Advocaten
- 16** BTW-verhoging in de praktijk
- 17** Column FSV
- 18** Businessflitsen
- 19** De apps van Esther Boxman
- 21** Businessflitsen
- 24** Rivierland Business was erbij
- 26** Recensie: Merwezicht
- 28** Bert Story Waardenburg biedt betaalbare luxe
- 29** Businessflitsen
- 30** Column Aspect ICT

## NATIONAAL



### I Het vallen en opstaan van Arko van Brakel

'Door te ondernemen, kom ik tot de beste versie van mijzelf'



### VI Nederland maakt kennis met de ESCo

Geen tovermiddel, wel zeer kansrijk



### XII FMN wil snel meer ondertekenaars gedragscode eindgebruikers

Gebouwen en werkomgeving moeten duurzamer

- 31** Businessflitsen
- 33** Ondernemers in de spotlights tijdens Business Events
- 34** Column BTW Nederland
- 35** Even voorstellen.... Redactieadviesraad / De agenda
- 37** Businessflitsen

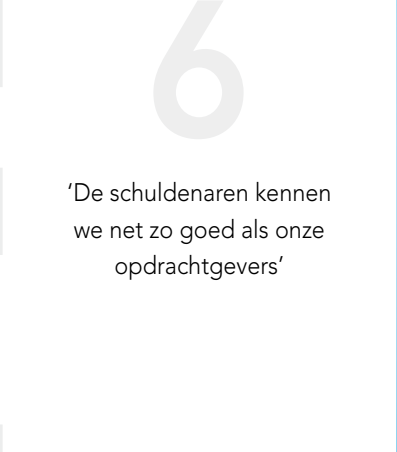
## Bedrijfswagentestdag

- 40** Algemene impressie
- 43** Reacties testrijders
- 45** Testverslagen





'Je komt niet meer  
weg met een volgeschreven  
A4tje'



'De schuldenaren kennen  
we net zo goed als onze  
opdrachtgevers'



'Het gaat in de praktijk  
niet alleen om de  
rechtsvorm van een  
onderneming'



'Ik neem de verhoging  
liever voor eigen rekening'



Klassiek meets modern



'Regionaal wordt gewerkt  
aan een betere positione-  
ring van Rivierland als  
logistieke hotspot'



'Deze auto geeft je een  
veilig gevoel'



Tempelman – de Niet

# Gerechtsdeurwaarders pur sang

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Als gerechtsdeurwaarder begeeft Tempelman - de Niet zich op het snijvlak van recht en ethiek. De deurwaarders van Tempelman - de Niet gaan echter de dialoog aan en communiceren op een heldere manier met zowel de opdrachtgever als de schuldenaar. "Wij zijn een verlengstuk van onze klant en handelen daarom altijd respectvol en integer", aldus mede-eigenaresse en commercieel directeur van Tempelman - de Niet, Wilma van Unen.

Het deurwaarderskantoor, dat naast Van Unen onder leiding staat van Marcel de Niet, algemeen directeur en Bas Belgers, directeur ambtelijke zaken, is gespecialiseerd in de uitvoering en logistieke begeleiding van ambtelijke opdrachten, het incasseren van geldvorderingen en het geven van advies op het gebied van creditmanagement. Volgens Van Unen kunnen de tien deurwaarders die bij Tempelman - de

Niet werkzaam zijn, het beste omschreven worden als 'deurwaarders pur sang'. "Onze primaire taak, het uitoefenen van het ambt van gerechtsdeurwaarder, gebeurt hier met de bezieling en het verantwoordelijkheidsgevoel die bij het ambt passen. De schuldenaren kennen we net zo goed als onze opdrachtgevers. Juist wanneer je respectvol met mensen omgaat, leidt dit eerder tot betalingen."

Tempelman – de Niet neemt graag de rol op zich van onafhankelijke juridische wegwijzer. "Om die reden verlenen we bijvoorbeeld onze medewerking aan de cursus 'Omgaan met geld' van MEE Gelderse Poort, voor mensen met een beperking. Hiermee proberen wij onder andere te bereiken dat deelnemers zich bewust worden van de gevolgen van schulden."

## Toezicht

Tempelman – de Niet laat dus zien dat het ook anders kan, in een branche waar een aantal bedrijven soms ook op een minder sociale wijze te werk gaan. "Als gerechtsdeurwaarder sta je onder zwaar toezicht", licht Marcel de Niet toe. "Zo zijn wij aangesloten bij de Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders (KBvG) en staan wij onder toezicht van het Bureau Financieel Toezicht (BFT). Het BFT houdt de







### Wet Incasso Kosten

Per 1 juli 2012 is de Wet Incasso Kosten in werking getreden. Deze wet heeft gevolgen voor de wijze waarop iemand klanten moet aanmanen én voor de buitengerechtigde incassokosten die maximaal berekend mogen worden. Op 10 oktober werd door Tempelman – de Niet over dit onderwerp een drukbezochte masterclass georganiseerd in Kasteel Wijenburg in Echteld. Voor meer informatie over de Wet Incasso Kosten, surf naar: [www.incassostaffel.nl](http://www.incassostaffel.nl)

financiële positie van de deurwaarders in de gaten en ziet er bijvoorbeeld op toe dat de aan de opdrachtgevers toekomende en geïnde gelden ook daadwerkelijk op de rekening staan. Wij liggen dus als het ware continu onder een vergrootglas." Bij incassobureaus is dit anders geregeld. "Het grote verschil is dat iedereen in feite een incassobureau kan beginnen." De Niet wil bedrijven op het hart drukken goed na te denken met welke partij zij in zee gaan voor hun debiteurenbeheer. "Juist omdat het een verlengstuk van jouw bedrijf is, is het belangrijk dat je een partij kiest die bij je past."

### Advies

Wie voor Tempelman – de Niet kiest, kan rekenen op goed advies, meent Bas Bel-

gers. "Wij proberen opdrachtgevers bijvoorbeeld bewust te maken van het feit dat ze niet te lang moeten wachten met een herinnering te sturen. Soms wordt er pas na 60 dagen een herinnering verstuurd en dat is veel te laat. Wij zorgen ervoor dat we samen met onze klanten actief werken aan het verkorten van de gemiddelde betalingstermijn van de facturen. Hierdoor worden financieringskosten en het risico op oninbaarheid lager."

Tempelman - de Niet gaat met de tijd mee en bouwt allerlei ICT-toepassingen in eigen beheer om het de opdrachtgever makkelijker te maken. "Zo is er het door ons ontwikkelde DigiDeur, hét deurwaardersportaal voor Nederland", aldus De Niet. "Door gebruikmaking van de

voorhanden zijnde moderne communicatiemiddelen, waaronder het middel van digitale verzending van ambtsopdrachten, wil DigiDeur een bijdrage leveren aan het bevorderen van efficiënte, veilige, snelle en goedkope communicatie tussen de opdrachtgever en de gerechtsdeurwaarder."

### ICT-toepassingen

Een andere handige tool is de Incassostaffel-app. "Met deze app kan snel de hoogte van de maximaal wettelijk toegestane incassokosten met betrekking tot een vordering berekend worden", stelt Belgers. "Bij de hoofdsom wordt het bedrag ingevuld, waarna automatisch de maximale vergoeding zichtbaar wordt. De app werkt op de Iphone, Ipad, Android telefoon, maar ook via de computer."

De nieuwste ICT-toepassing, ontwikkeld door Tempelman – de Niet, is volgens Van Unen de DigiRoute. "DigiRoute is een app waarmee door een eenvoudige koppeling met onze database de gerechtsdeurwaarders van Tempelman – de Niet altijd en overal weten waar zij een huisbezoek dienen te plegen. Opdrachtgevers kunnen de opdracht voor een huisbezoek on-line verstrekken. Het kan gaan om een beslaglegging, maar uiteraard ook om reguliere huisbezoeken of processen-verbaal van constatering. Ook voor een onderhoudend gesprek kunnen wij een huisbezoek plegen. De dialoog gaande houden is in ons vak ontzettend belangrijk." ■

**Tempelman – de Niet**  
**Stephensonstraat 2 - Postbus 6026**  
**4000 HA Tiel - T. 0344 – 636000**  
**F. 0344 – 615328**  
**info@tempelman-deniet.nl**  
**www.tempelman-deniet.nl**

# 'De eisen worden steeds hoger'

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

De economische crisis bemoeilijkt veel ondernemers de toegang tot kapitaal. Stellen geldschieters te hoge eisen? En wat kan de ondernemer doen wanneer hij een financiering nodig heeft? De Fuik in Aalst vormde het verzamelpunt voor een tafeldiscussie tussen deskundigen die elk vanuit hun eigen invalshoek het thema 'financiering en investering' belichtten.

## Voorzitter:

Sietze Ketelaar,  
Dissel Development

## Deelnemers:

- Bart Bernecker, Accon AVM Adviseurs & Accountants
- Adriaan Elenbaas, ABN AMRO
- Bertina Gentle, Ikkez Kinderkleding
- Willem van den Hoek Ostende, Credion / Company Brokers
- Eddy Korevaar, Claassen, Moolenbeek & Partners
- Hans Litjens, Kamer van Koophandel
- Pieter van Rijbroek, Van Rijbroek Financieel Advies
- Peter Swinkels, Rabobank West Betuwe
- Hans Waaijenberg, Roza Accountants & Adviseurs

Een financiering krijgen via de bank kost de ondernemer tegenwoordig meer moeite. Het ondernemingsplan moet dichtgetimmerd zijn en voor worst-case-scenario's dient de ondernemer al een sterk plan B te hebben. En dan nog blijft de kluis soms gesloten. Bertina Gentle kan hierover meepraten:

"Mijn kinderkledingzaak heeft de laatste jaren een enorme groei doorgemaakt en ik zou mijn bedrijf graag in de breedte willen uitdiepen. Hoewel ik goede cijfers kan laten zien aan de bank en uitstekende prognoses kan overleggen, word ik maar niet serieus genomen en krijg ik het niet voor elkaar een financiering rond te krijgen. Dat is heel frustrerend."

Diverse specialisten die bij het forum zijn aangeschoven, zeggen het probleem te erkennen. "Heel herkenbaar", reageert Pieter van Rijbroek. "De banken hanteren een vrij strakke regelgeving. Voor een kleinere ondernemer met een minimale geldbehoefte is het momenteel heel moeilijk."

Ook Bart Bernecker kan het verhaal van Bertina Gentle onderstrepen: "Ook al heb je nog zo'n commercieel enthousiast verhaal, de regelgeving kan soms een belemmering zijn. Ik begrijp de teleurstelling van de ondernemer wanneer het ondanks de goede wil toch niet lukt om een financiering te krijgen."

## Kosten-baten

"De banken kijken naar de kosten-baten", gooit Willem van den Hoek Ostende de knuppel in het hoenderhok. "Onze ervaring is dat banken kleine kredieten niet interessant vinden, omdat ze er te weinig aan kunnen verdienen. Met verbazing heb ik onlangs op televisie naar Paul Dirken, di-

## Stellingen:

- Het wordt steeds lastiger om als ondernemer een financiering bij een bank te krijgen.
- Ondernemers zijn slecht voorbereid wanneer ze een financieringsgesprek aangaan.
- Ondernemers zijn te afwachtend om financiële problemen tijdig te bespreken.
- Alternatieve financieringsvormen zijn een slecht idee om investeringen te financieren, de risico's zijn veel groter.

recteur Bedrijven Rabobank Nederland, gekeken. Hij beweerde dat er minder aanvragen vanuit het MKB kwamen. Ik kan vertellen dat heel veel ondernemers gewoonweg niet meer naar de bank gaan omdat ze weten dat hun aanvraag niet eens bekeken wordt. Dit zie je echter nergens in metingen terugkomen."

Peter Swinkels nuanceert: "Paul Dirken heeft onlangs bij een bijeenkomst voor ondernemers aangegeven dat alle casussen van ondernemers die zich onterecht afgewezen voelden, op zijn bureau terecht mochten komen. Ik zou bij deze eenzelfde soort oproep willen doen aan de lezers van Rivierenland Business. Iedereen die zich onterecht afgewezen voelt qua financiering bij de Rabobank West Betuwe, mag mij benaderen, zodat ik kan beoordelen of de afwijzing terecht of onterecht is."

## Basel II / Basel III

De invloed van Basel II op de manier waarop banken naar kredietverstrekkingen kijken, is volgens Adriaan Elenbaas onmis-





De deelnemers van het forum

kenbaar. “Banken worden verplicht de risico’s van financieringen in kaart te brengen. Het is dus zaak voor de ondernemer om goed voorbereid het gesprek met de bank aan te gaan. Een goed businessplan is essentieel. Ook moet je actueel cijfermateriaal kunnen overleggen. Wanneer je aanklopt bij een bank met alleen maar cijfers van 2011, terwijl er juist in 2012 veel is gebeurd, wordt het lastig.”

Swinkels sluit zich hierbij aan: “Je komt niet meer weg met een volgeschreven A4tje. De winst van gisteren is geen enkele garantie voor een bank dat leningen worden terugbetaald. Juist in economisch moeilijke tijden moet je extra je best doen om te overtuigen dat iets werkt.”

Hans Litjens is van mening dat banken moeten worden gewezen op hun maatschappelijke plicht: “Banken hebben een belangrijke taak om de economie gaande te houden. Als zij zich gaan verschuilen achter allerlei regelgeving, dan is dat niet goed. De interactie tussen klant en bank is ontzettend belangrijk. Niet te snel weglopen banken!”

“We moeten wel eerlijk zijn en erkennen dat door de onmogelijke wet- en regelgeving het voor ons ook steeds lastiger wordt”, reageert Elenbaas. “Het Basel III

akkoord zal vanaf 2013 de norm worden, waardoor banken worden geconfronteerd met nog strengere voorwaarden; onder andere een relatief fors hoger eigen vermogen dan in Basel II. Dit zal helaas een prijsopdrijvend effect hebben op kredietfaciliteiten.”

### Visie

“Hoe belangrijk is de rol van de accountant of adviseur in dit geheel?”, vraagt Sietze Ketelaar zich af.

“De wereld verandert snel”, vindt Bernecker. “De eisen voor de ondernemer om succesvol te kunnen zijn worden steeds hoger. Wij proberen onze klanten altijd bij te brengen dat ze een visie moeten hebben. Ze dienen op de hoogte te zijn van wat eraan komt en wat ze ermee kunnen. Daarnaast moet de ondernemer zelf het initiatief houden. Op het moment dat de bank ergens mee komt, dan zit je in een afwachende positie. Jij moet het initiatief nemen en zorgen dat je zelf de regie houdt.”

Volgens Eddy Korevaar kan de adviseur ook een belangrijke rol spelen wanneer de klant een afwijzing op zijn financiering heeft gekregen. “Samen met de ondernemer kunnen we de aanvraag zo aanpassen dat hij alsnog een ‘ja’ krijgt.”

“Wanneer de bank ‘nee’ zegt betekent het niet dat het ook een absolute ‘nee’ is”, meent ook Van Rijbroek. “Als een plan afgewezen wordt, kun je eraan werken om het sterker te maken. Je haalt de zwakke punten eruit en op die manier kun je een tweede keer wel een ‘ja’ krijgen.”

### Vijf voor twaalf

Navraag onder de deelnemers van het forum leert dat doordat ondernemers zich volledig op het ondernemen storten, financieringsbehoeften vaak te laat naar boven komen.

Van Rijbroek: “Ondernemers wachten vaak tot het vijf voor twaalf is. Opeens moet er iets gerepareerd worden wat niet meer te repareren is. Je moet als ondernemer zorgen dat je tijdig aan de bel trekt.” Ook Korevaar ziet dit probleem. “Veel ondernemers kruipen in hun schulp wanneer er iets aan de hand is, terwijl ze op dat moment eigenlijk het advies zouden moeten krijgen welke innovatieve trajecten er mogelijk zijn om eruit te komen. Vaak proberen ondernemers zelf de eindjes aan elkaar te knopen tot het over twaalf is. Zij moeten eerder hulp in durven schakelen.” “Het is dan ook van groot belang dat je als adviseur tegen de klant durft te zeggen ▲





waar het niet goed gaat en waaraan gewerkt dient te worden”, aldus Hans Waaijenberg. “Als adviseur is het jouw taak om de klant er tijdig op te wijzen wanneer iets mis dreigt te gaan.”

Een algemene ondernemersopleiding zou volgens Van den Hoek Ostende geen overbodige luxe zijn. “Je hebt er ondernemers bij die niet snappen wat links en rechts van de balans is. Je hebt metselaars die fantastisch kunnen metselen, maar absoluut geen ondernemer zijn. Ik vind het vreemd dat er geen algemene ondernemersopleiding bestaat waar je de basiskennis van het ondernemerschap leert.”

Volgens Litjens bepaalt de kwaliteit van de ondernemer dan ook hoe hij de crisis doorkomt. “Er moet geïnvesteerd blijven worden in de kwaliteit van de ondernemer. Hij moet weten waar hij wel of niet goed in is en moet hier soms bij geholpen worden.”

### Kwaliteitsgedragingen

“Ik neem zelf gedragsanalyses af”, vertelt Ketelaar. “Hiermee zie je duidelijk dat het

bij het ondernemerschap op bepaalde gedragsaspecten aankomt en bepaalde kwaliteitsgedragingen tot meer succes leiden dan anderen. Timing en het in beweging durven komen, is iets wat daarbij nodig is.”

Litjens onderstreept het belang van het in beweging durven komen: “Ik zie heel veel ondernemers die blijven zitten op hun stoel, hopen dat de lente snel komt. Die komen niet in beweging. Dit zie je met name in de detailhandel. Denk aan de huurprijsaanpassing. Het onroerend goed is twintig procent goedkoper geworden, maar de huurprijzen zijn niet gedaald. De gemiddelde MKB-er heeft hier niets mee gedaan. Ze willen niet in beweging komen om dingen te veranderen en dat vind ik jammer. Is de ondernemer bereid mee te gaan in de veranderende wereld? Dat is de kern van de zaak.”

Swinkels voegt daaraan toe: “In goede tijden is het makkelijker ondernemen. Je moet visie hebben maar ook daadwerkelijk dingen in gang kunnen zetten. Je moet andere wegen in durven slaan. We zien

helaas ondernemers die daar niet toe in staat zijn.”

### Alternatieve financiering

Alternatieve financieringsvormen blijken in de praktijk vaak een aantrekkelijke optie voor met name MKB-bedrijven met een lage financieringsbehoefte. Ketelaar vraagt zich af hoe de forumdeelnemers hier tegenover staan.

“We leven in een vrije markt en het is goed dat er alternatieve financieringsvormen bestaan”, zegt Swinkels. “De truc is echter: wie beoordeelt de risico’s? Ook het Broodfonds, waar ondernemers het risico van arbeidsongeschiktheid delen, blijft een risico. Bij crowdfunding wordt er gewerkt met ratings waar je als geldgever vol vertrouwen op afgaat. Eigenlijk kun je pas over vijf jaar zeggen of het een succes is of niet.”

Van Rijbroek ziet een toegevoegde waarde bij de alternatieve financieringsvormen, wanneer deze gepaard gaan met coaching. “Met coaching help je de ondernemer om





uiteindelijk op eigen benen te kunnen staan. Daarnaast ben ik van mening dat oud-ondernemers als geen ander de risico's van het vak in kunnen schatten. Ik ben er dan ook van overtuigd dat oud-ondernemers een steeds belangrijkere rol gaan spelen bij alternatieve financieringsvormen." Waaijberg ziet het aandeel van de banken in financieringen afnemen in de toekomst. "De rol van de banken wordt wellicht wat kleiner, doordat er vaker gekozen wordt voor crowdfunding of privaatinvesteers." Elenbaas zegt te verwachten dat uiteindelijk een combinatie gezocht wordt tussen banken, alternatieve financiers en ondernemers. "Dit leidt tot veel meer 'fun' in het ondernemen. Het is voor een oud-ondernemer ontzettend leuk om er op die manier bij betrokken te raken. Veel leuker dan het geld op de bank te parkeren en er rente voor te krijgen. Het wil dus geen achteruitgang betekenen als dergelijke initiatieven ontstaan." ■

#### Tips & Tricks

- Bart Bernecker: "Zoek een soort vaderfiguur die je bij kan staan. Hij is een zinvolle aanvulling doordat hij je een spiegel voor kan houden en als sparringpartner kan dienen."
- Adriaan Elenbaas: "Zorg voor een goed netwerk. Sluit je aan bij een ondernemersvereniging. Zoek oud-ondernemers wat bewuster op."
- Bertina Gentle: "Mijn advies aan banken: neem ook de kleine ondernemer serieus!"
- Willem van den Hoek Ostende: "Durf keuzes te maken en ga er dan voor."
- Eddy Korevaar: "Wanneer het iets minder gaat, denk dan niet 'het komt vanzelf wel weer goed', maar vraag om hulp."
- Hans Litjens: "Weet je niet waar je moet beginnen? Kom naar de KvK! Wij helpen je op pad en wijzen je de weg."
- Pieter van Rijbroek: "Blijf in contact met de bank en adviseurs. Weet wat er speelt. Zorg ervoor dat je een goed plan hebt en in bezit bent van prognoses. Kijk er regelmatig naar, dan heb je een kompas."
- Peter Swinkels: "Laat zien welke scenario's je hebt. Wees goed voorbereid."
- Hans Waaijberg: "Wees eerlijk tegen je adviseurs. Houd je adviseur op de hoogte van wat er speelt. Als adviseur houden wij de ondernemer graag een spiegel voor."

## Flex BV

# Maatwerk blijft geboden

Met ingang van 1 oktober 2012 lijkt het makkelijker een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BV) te kunnen oprichten. Makkelijker wat betreft de oprichtingsvereiste. De nieuwe wet heeft onnodige belemmeringen weggenomen en de regels voor deze rechtsvorm sterk vereenvoudigd.



“Een van de belangrijkste barrières, het minimumkapitaal van 18.000 euro als startkapitaal is afgeschaft”, vertelt mr. Louis Palmen MBA, Bedrijfsadviseur Starterscentrum Kamer van Koophandel Limburg. “Voortaan kunnen ondernemers in het nieuwe systeem zelf kiezen

welk bedrag zij bij de oprichting van de bv inbrengen en zelfs de inleg in buitenlandse valuta is mogelijk. Verder behoren de verplichte blokkeringregeling, de bankverklaring en de accountantsverklaring bij inbreng in natura definitief tot het einde.”

## Arendse & Kon denkt mee met ondernemer

In de ogen van Arendse & Kon Accountants – Belastingadviseurs wordt het inspelen op de voortdurend wijzigende wet- en regelgeving in de nabije toekomst steeds belangrijker. De kunst is om dat te vertalen naar de dagelijkse praktijk. Zoals nu met de Flex BV die afgelopen 1 oktober van kracht is geworden. Laagdrempeligheid, een persoonlijke benadering en het tonen van belangstelling zijn kenmerkend voor de aanpak van Arendse & Kon. Op dit moment gaat de advisering vaker over lastige dan over luxe problemen.

“Onder onze klanten zijn bedrijven die floreren, maar ook die het moeilijk hebben”, schetst Hans Arendse, die samen met Harro Kon eigenaar is van het Meerkerkse accountantskantoor. Zijn antwoord op de crisis is duidelijk. “Het slechtste wat een ondernemer kan doen is bij de pakken neerzitten. Een goede manier om te overleven is innoveren en efficiënter ondernemen. Bij een goed ondernemingsplan, dat wordt ondersteund door een accountant, is de bank ook nog best bereid om dat te financieren.”

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

## Estate-planning

Voor ondernemers die een standaard-bv willen oprichten, lijkt het, als de diverse berichten in de media gevolgd worden, of de statuten op één A4-tje passen. Uitgebreide statutaire regelingen en juridische advisering zouden niet meer nodig zijn. “Niets is echter minder waar”, vervolgt hij. “Het gaat in de praktijk niet alleen om de rechtsvorm van een onderneming maar ook om de samenhang met onderwerpen zoals ondernemingscontinuïteit, estate-planning, fiscale regelgeving en meer. De keuze voor een rechtsvorm blijft ook in de toekomst maatwerk met als belangrijkste vraagstukken: het risico voor aansprakelijkheid, commerciële wenselijkheid en fiscaal voordeligste regelgeving.”

## Vrijheid

De grotere vrijheid die ondernemers bij de bv wordt geboden, blijkt verder uit de ruimere mogelijkheden om in de statuten af te wijken van bepalingen in de wet. “Voorbeelden hiervan zijn de mogelijkheid van de uitgifte van stemrechtloze aandelen en meer gelegenheid om besluitvorming buiten de algemene vergadering





te laten plaatsvinden.”

Maar deze versoepeling aan de voorkant (de oprichting en inrichting) heeft volgens Palmes een keerzijde: de uitkeringstest en de balanstest. “Voor alle vormen van uitkeringen, inclusief het gebruikmaken van de bijvoorbeeld de fiscale deelnemingsvrijstelling, wordt de zogenoemde uitkeringstest ingevoerd. Het bestuur moet de uitkeringstest doen. Daarbij dient het bestuur te beoordelen of de bv als gevolg van de uitkering kan blijven voortgaan met het betalen van haar opeisbare schulden. Het bestuur dient daarbij minimaal 1 jaar vooruit te kijken. De bestuurders riskeren persoonlijke aansprakelijkheid als al te lichtvaardig wordt ingestemd. Gaat de bv failliet, dan is degene die de uitkering heeft ontvangen verplicht tot terugbetaling indien hij ten tijde van de uitkering te kwader trouw was. En kwade trouw wordt al in de praktijk snel

### Tips met het oog op de nieuwe flex-BV per oktober 2012

De advocaten van Folkers & Van der Made Advocaten te Gorinchem wensen ondernemers de volgende tip mee te geven met het oog op de Flex-B.V:

“Wilt u het kapitaal binnen uw onderneming uitbreiden, maar wilt u geen zeggenschap verliezen aangaande de zaken omtrent het beleid binnen uw onderneming? Met de nieuwe regelgeving is het mogelijk om stemrechtloze aandelen uit te geven. De nieuwe regelgeving maakt het mogelijk om de zeggenschap omtrent de gang van zaken binnen de onderneming beperkt te houden tot een selecte groep. Aandachtspunt hierbij is dat het niet mogelijk is om stemrechtloze aandelen tevens uit te sluiten van de winst of reserves van de onderneming.”

Informatie: [www.fm-advocaten.nl](http://www.fm-advocaten.nl)

aangenomen: het niet juist doorvoeren van de uitkeringstest. Uit het gebruik van de terminologie ‘het bestuur’ mag niet worden afgeleid alsof deze nieuwe regels alleen gelden voor de grote bv’s. Niets is minder waar zelfs voor de kleinste bv, waarin maar één aandeelhouder is, vormt die ene aandeelhouder doorgaans ook het bestuur van de bv.

Er wordt ook een beperkte balanstest ingevoerd. Uitkeringen van winst of ten laste van reserves zullen slechts mogelijk zijn indien en voor zover het eigen vermogen van de bv groter is dan de wettelijke en statutaire reserves. Kortom: maatwerk blijft geboden.”

# Credion

## Realiseert bedrijfsfinancieringen



Credion is in een relatief korte tijd uitgegroeid tot de marktleider in het onafhankelijk adviseren en begeleiden van ondernemers in het verkrijgen van zakelijke kredieten. Momenteel wordt er vanuit ruim 15 vestigingen gewerkt.

De wereld rond het financieren van bedrijfsactiviteiten is sterk veranderd de afgelopen jaren. Sinds de bankencrisis eind 2008 zijn banken veel kritischer geworden bij de beoordeling van de aanvraag voor een lening. 60% van de ondernemers krijgt momenteel geen krediet bij de bank. Dit komt o.a. omdat deze onvoldoende voorbereid bij de bank voor geld aankloppen. Een gedegen voorbereiding en een goede sluitende presentatie zijn absoluut noodzakelijk om aan financiering te komen.

Voor de verdere uitbouw van de vestiging  
Credion Rivierenland zijn we op zoek naar een:

## Commercieel Directeur/(mede)Partner

Wij zoeken een ervaren man/vrouw die denkt op ondernemers niveau en een financiële achtergrond heeft. Hij/zij zal een goede en plezierige gesprekspartner moeten zijn voor ondernemers en financiers. Analytisch denken en creativiteit in het zoeken naar oplossingen zijn absoluut vereisten. U zult de daadkrachtige spil zijn in een uitgebreid netwerk.

U krijgt de beschikking over fantastisch gereedschap en een ondersteunende achterban waarmee u successen voor uw klanten zult gaan realiseren. Uiteraard zal dit leiden tot persoonlijk succes en een uitstekend inkomen.

### Geïnteresseerd?

Laten we dan kennismaken. Voor het inplannen van een kennismakingsgesprek kunt u contact opnemen met Credion Rivierenland BV, de heer Bas van den Engel, bel (0344) 74 10 14 of mail [rivierenland@credion.nl](mailto:rivierenland@credion.nl).

Kredietadviseur Credion is sinds 2001 specialist in financieringen en investeringen binnen het MKB en zorgt middels een gedegen plan en voorbereiding voor een financiering op maat met de meest aantrekkelijke voorwaarden voor MKB bedrijven. Of het nu gaat om het uitbreiden van werkkapitaal, het financieren van vastgoed of een overname.

Credion heeft in haar landelijke netwerk niet alleen relaties met Nederlandse banken, maar ook met o.a. buitenlandse banken, institutionele beleggers, pensioenfondsen en private investeerders zodat de financieringswens van de ondernemer sneller kan worden gerealiseerd.

### Credion Rivierenland

Postbus 54  
4190 CB Geldermalsen  
Rijksstraatweg 21a  
4191 SC Geldermalsen  
T: (0344) 74 10 14  
E: [rivierenland@credion.nl](mailto:rivierenland@credion.nl)



Van der Meijden c.s. Advocaten

# Ondernemings- en Familierechtadvocaten

## ADVERTORIAL

Juridisch advies en rechtsbijstand vraagt meer dan ooit om een specialist. Een advocaat die kennis en ervaring heeft om u bij te staan. In een procedure, maar juist ook in de tijd daarvoor, met advies. De advocaten van Van der Meijden c.s. Advocaten te Culemborg zijn gespecialiseerd in een aantal rechtsgebieden, in het bijzonder het contracten-, ondernemings- en het personen- en familierecht. Deskundigheid die bekend is van de 'grote kantoren' uit de randstad is ook in de West-Betuwe aanwezig. Van der Meijden c.s. is dan ook al jaren een gevestigde naam in de regio en daarbuiten.

Jeroen van der Meijden is specialist in het Vennootschaps- en Ondernemingsrecht. Hij behandelt geschillen met of tussen aandeelhouders, directeuren, onderling of juist met de B.V. of N.V. Ook geeft hij vaak advies en bijstand in andere vormen van samenwerking, zoals een vof of een stichting. Linda Nelissen houdt zich bezig met (echt-)scheidingszaken, alimentatie- en omgangskwesties. Als specialiste is zij al jarenlang verbonden aan de VFAS, de vereniging van familierecht advocaten en scheidingsbemiddelaars.

### Procedure of mediation

Vooraf deze samenwerking van experts is de kracht van Van der Meijden c.s. "Als het moet vechten we," vertelt Van der Meijden, "maar

we praten eerst zoveel mogelijk. De cliënt wil het geschil immers meestal zo snel en goed mogelijk oplossen, niet zoveel mogelijk strijd te voeren. Zowel Linda als ik zijn ook NMI-register mediator. Voor je cliënten richt je je enkel op hun belangen. Bij mediation komen de partijen om gezamenlijk te zoeken naar een oplossing van hun geschil, dat gaat sneller en partijen hebben volledig grip op de uitkomst. Linda Nelissen is vaak mediator in (echt)scheidingszaken, ikzelf treed op als mediator in zakelijke geschillen."

### Ervaring

"Door onze jarenlange ervaring in de advocatuur, hebben wij niet alleen de juridische kennis, maar weten wij ook rekening te houden met andere belangen en omstandigheden en in het bijzonder te onderhandelen en hebben ervaring met diverse vormen van geschiloplossingen, zoals arbitrage, mediation en gerechtelijke procedures. Ons doel is te werken aan een jarenlange relatie waarbij wij de cliënt van dienst zijn wanneer dat nodig is."

### Geen conflict

Deze overtuiging en handelswijze heeft Van der Meijden c.s. in korte tijd stevig op de kaart van de ondernemers in en om Culemborg gezet. "Doorverwijzen en samenwerken gebeurt daardoor omgekeerd ook gemakkelijker. Men komt soms een heel eind als het gaat om het opstellen van contracten, maar voor de fijne nuances is juridische kennis nodig. Een rechtszaak gaat namelijk vrijwel altijd over die grijze gebieden. Als alles duidelijk, eenduidig en rechtsgeldig was, was er tenslotte geen conflict!" ■



*Van der Meijden c.s. Advocaten*

Postbus 161, 4100 AD Culemborg  
Kantooradres: Postmastraat 52, Culemborg  
Telefoon: 0345 - 544 100  
Fax: 0345 - 517 042  
Email: info@vandermeijdencs.nl

- ✓ Arbeidsrecht
- ✓ Contractenrecht
- ✓ Ondernemingsrecht
- ✓ Personen- en familierecht
- ✓ Erfrecht

**Tevens: Mediation (NMI/VFAS)**

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

## BTW-verhoging in de praktijk

## 'Om nu de lasten te verzwaren is een slecht idee'

Het standaard btw-tarief is per 1 oktober 2012 van 19% naar 21% gegaan. Je zou dus verwachten de ondernemers de prijzen opschroeven. Toch blijkt in de praktijk dat veel ondernemers de BTW-verhoging nog niet doorberekenen aan de klant omdat ze zichzelf anders de markt uitprijzen.

Uit onderzoek van het Economisch Bureau van ING blijkt dat met name sectoren als de bouw en de detailhandel de btw-verhoging dit jaar waarschijnlijk nog niet doorberekenen. "Ik neem de verhoging liever voor eigen rekening", vertelt Bertina Gentle, eigenaresse van Ikkeez Kinderkleding. "Een prijsverhoging van twee procent vind ik niet echt klantvriendelijk. Mensen letten in deze tijd van economische recessie al behoorlijk op de prijzen en daar probeer ik op deze manier rekening mee te houden."

MKB – Nederland verwacht dat veel ondernemers het loodje zullen leggen omdat ze de BTW niet durven te berekenen aan de klant. Tijdens een debat op RTL met GroenLinks-politicus Jesse Klaver en Wouter Koolmees (D66) hield Biesheuvel de volksvertegenwoordigers voor dat het CPB, dat de maatregel heeft doorberekend, er volgens hem ten onrechte vanuit gaat dat ondernemers de btw-verhoging aan klanten zullen doorberekenen. "Het consumentenvertrouwen is al extreem laag. Veel ondernemers vechten al voor hun voortbestaan. Om nu de lasten te verzwaren is een slecht idee. Veel ondernemers zullen de



btw-verhoging niet doorberekenen en velen zullen het loodje leggen."

### Alternatieven

Inmiddels zijn er bedrijven opgestaan die alternatieven bieden om de BTW-verhoging op bepaalde fronten te omzeilen. Zoals Regus, marktleider op het gebied van flexibele werkoplossingen. "Met de BTW verhoging van 19 naar 21 procent, worden de zakelijke automobilisten benadeeld", aldus Eduard Schaepman van Regus. "Die zullen steeds minder kilometers willen maken en genoodzaakt worden om vaker met het openbaar vervoer te gaan reizen. Wij promoten het nieuwe werken en stellen daarom bij elk station een flex-werkplek ter beschikking."

### Hand op de knip

Daphne Pieteron, eigenaresse van R&D Training & Advies BV, zegt met gemixte gevoelens naar de BTW-verhoging te kijken. "Aangezien wij vooral Business to Business werken, maakt de BTW verhoging voor mij als ondernemer niet zoveel

uit. De BTW wordt toch meteen doorgezet aan de belastingdienst en ook de BTW die ik betaal trek ik er weer vanaf. Zakelijk gezien verandert er dus eigenlijk niet zo heel veel. Privé betekent het natuurlijk wel dat zaken ineens wat duurder worden. Ik kan mij voorstellen dat als je zaken doet voor particulieren dat je er als bedrijf wel mee zit. Ikzelf koop niet bewust minder of anders maar ik kan mij wel voorstellen dat er voldoende mensen zijn die dat wel doen. De hand zit al jaren op de knip bij mensen vanwege de 'crisis' en 'de economie'. Ik denk alleen dat mensen zich moeten gaan realiseren dat de crisis eigenlijk allang voorbij is. De economie is 'gereset' en wat we nu hebben, is de realiteit. De bomen groeien niet meer tot aan de hemel. Die tijd zal ook niet snel terugkomen. Wat we nu hebben daar moeten we het mee doen. Je kunt wel wachten op betere tijden maar er komen niet meer vaste contracten. Juist minder. De prijs van je huis gaat voorlopig niet stijgen. En je potje jam ja die is 2% duurder." ■



# NEXIA International geeft FSV cliënten toegang tot de rest van de wereld

FSV Accountants + Adviseurs (FSV) is van oorsprong een lokaal accountantskantoor met roots in de Bommelerwaard en de Betuwe. Na de start in 1978 in Zaltbommel met 6 medewerkers is het kantoor organisch gegroeid tot een organisatie met 4 kantoren (Amsterdam, Tiel, Waalwijk en Zaltbommel) en circa 115 medewerkers.

Als gevolg van de globalisatie van de economie is het belangrijk geworden om te zorgen dat je als kantoor cliënten kan helpen die met hun business verder willen gaan dan de Nederlandse grens. Hiervoor is kennis en expertise nodig van buitenlandse wet- en regelgeving. Misschien nog wel belangrijker is het dat cliënten in het buitenland minimaal dezelfde kwaliteit moeten kunnen ervaren als bij ons. Hiervoor zal een beroep gedaan moeten worden op buitenlandse accountantskantoren. Voor cliënten van FSV zijn dit de collega's van NEXIA International.

NEXIA International is een netwerk van onafhankelijke accountantskantoren verspreid over de hele wereld. Het mission statement van NEXIA International is "Think global, act local". In 520 kantoren verspreid over 101 landen staan er ruim 20.000 professionals klaar om onze cliënten te helpen en te begeleiden waar nodig. De meeste kantoren hebben dezelfde diensten als FSV.

FSV heeft een prominente rol binnen NEXIA International. Deze prominente rol wordt ingevuld door mr. Bas Opmeer,



Michel Girbes RA en drs. Kjeld Verhoeven RA. Naast het bezoeken van internationale congressen zijn wij ook actief binnen de diversen bestuurlijke onderdelen en commissies van NEXIA International. Door onze actieve rol hebben we een persoonlijke band met de vennoten van vergelijkbare kantoren waar ook ter wereld. Hierdoor kunnen cliënten over en weer vertrouwd worden door verwezen. Klanten weten het altijd zeer te waarderen als we tijdens een gesprek gewoon de telefoon kunnen oppakken om een buitenlandse collega te consulteren of te introduceren. De klant ervaart dan de persoonlijke band met de buitenlandse collega waardoor er vaak gemakkelijker en informeler gecommuniceerd kan worden.

Het lidmaatschap van NEXIA International heeft voor FSV nog een voordeel. Buitenlandse collega kantoren verwijzen regelmatig cliënten door die hier in Nederland begeleid moeten worden. Het internationale aspect van deze cliënten wordt door de medewerkers van FSV als een leuke 'extra' beschouwd. Het veelvuldig contact hebben met de buitenlandse collega's maakt dat voor je gevoel de wereld steeds kleiner wordt. ■

**Voor meer informatie over onze internationale dienstverlening en onze ruime ervaring daarmee kunt u contact opnemen met een van onze kantoren. Wij zijn u graag van dienst waar ook ter wereld u zaken doet. Telefoon 0418 579 679 of 0344 670 990, [www.fsv.nl](http://www.fsv.nl)**

# BUSINESS FLITSEN

Fotografie: Juliadeboer.com

## VAN HERWAARDEN: MEER DAN EEN TRADITIONEEL BOEKHOUSBUREAU

“Dat zijn die twee nieuwe jongens van Van Herwaarden”, roept de bevolking van Kerkdriel als ze Edwin Weijgertze en John van de Ven tegenkomen. Accountantskantoor Van Herwaarden is sinds juli 2011 in handen van John en Edwin.

Zij zijn de frisse wind die het kantoor nodig had. In tijden van crisis vinden Edwin en John het belangrijk dat de klanten ten alle tijden beschikken over actuele financiële informatie.

“Wij willen onze klanten helpen bij het nemen van beslissingen voor de toekomst. Actuele tussentijdse rapportages geven inzicht in hoe het bedrijf er nu voorstaat. Daarnaast helpen prognoses de gevolgen van beslissingen op de financiële positie inzichtelijk te maken. Actuele informatie gaat verder dan weten welk bedrag er op de bankrekening staat.”

Klanten zijn enthousiast over het duo. John: “Je neemt een cliëntenportefeuille van iemand over en dan is het belangrijk daar veel energie in te steken. Wij zijn per slot van rekening dienstverleners. Na de overname hebben wij diverse bedrijven bezocht. Interesse tonen is belangrijk.



Zo worden er processen zichtbaar die nodig zijn om hen te adviseren.”

Het jaar 2012 staat in het teken van het verder automatiseren van het jaarrekening- en aangifteproces alsmede het maken van de omslag van werken in het verleden naar adviseren in het heden en de toekomst. Wat John en Edwin betreft kunnen klanten op ieder moment van de dag bij hen aankloppen. Edwin: “Wij willen de klant ontzorgen. Daar hoort van alles bij: proactief zijn, meedenken, een luisterend oor bieden. En gaat ons iets boven de pet, dan roepen we de hulp van andere dienstverleners in uit het

door ons zorgvuldig opgebouwde netwerk. We moeten van elkaars kennis profiteren zodat we de klant het meest optimale kunnen bieden.”

**Adres: Kerkstraat 20, 5331 CE Kerkdriel**

**Tel: 0418-631992,**

**Website: [www.herwaarden-accountants.nl](http://www.herwaarden-accountants.nl)**



**VAN HERWAARDEN**

Accountants  
Belastingadviseurs  
Administratieve services

## UNIVÉ WINT INCOMPANY 100 AWARD 2012

Univé is opnieuw uitgeroepen tot beste zakelijke verzekeraar van Nederland. In het klanttevredenheidsonderzoek van zakenblad Incompany voert Univé met een rapportcijfer 7,25 de lijst aan in de categorie Verzekeringen, de hoogste score tot dusver.

Het is alweer de zevende keer dat Univé de Incompany 100 Award wint. Uit het onderzoek, uitgevoerd door Blauw Research onder ruim 5.000 zakelijke beslissers, blijkt dat Univé in elke categorie (service, prijs, knowhow en resultaat) records vestigt. “Klanten zijn gewoon tevredener dan ooit” aldus Incompany. “Univé wint met overmacht, geen van de concurrenten slaagt erin om in de buurt van de scores van Univé te komen, een monsteroverwinning.”

Geef Univé de winnende tip

Commercieel Directeur Robert Schouten van Univé Rivierland: “We zijn uiteraard erg blij met deze positieve waardering van onze klanten. Het inspireert ons om het nóg beter te doen. Ondernemers die ons daarvoor een goede

tip willen geven, kunnen dit doen op onze speciale actiepagina [www.unive.nl/bestezakelijkeverzekeraar](http://www.unive.nl/bestezakelijkeverzekeraar). De indiener van de tip met de meeste stemmen, wint een bedrijfsuitje.”

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

Meer informatie: [www.startoffice365.nu](http://www.startoffice365.nu)

**ASPECT** ICT

Ieder detail bekijken!

[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl) | [info@aspect-ict.nl](mailto:info@aspect-ict.nl)





# De apps van...

Esther Boxman, eigenaresse MergingIT

Kon je vroeger aan iemands boekenkast zien waar zijn of haar interesses lagen, vandaag de dag geven de apps op de smartphone behoorlijk wat informatie prijs over een persoon. Deze keer bekijken we de apps op de iPhone van Esther Boxman, eigenaresse van MergingIT.



**Direct Lease Tank Service:** "Mijn auto rijdt op een klein gastankje, dus ik moet vaak tanken. Soms ongepland. Dan is het heel handig wanneer ik met deze app ter plekke kan zien waar het dichtstbijzijnde tankstation is."

**Flitsmeister:** "Heel soms heb ik de neiging om te hard te rijden en dan is het handig als ik de Flitsmeister app aan heb staan. Deze app waarschuwt mij voor flitsers en flitspalen langs de route die ik op dat moment rijd. Heel handig, real-time."

**Testflight:** "Voor mijn werk maak ik gebruik van een aantal apps om apps op een slimme manier te ontwikkelen voor de klant. Testflight is er één van. Wanneer de app af is, sturen mijn ontwikkelaars de app naar mij door en kan ik het met deze app testen."

**Whatsapp:** "Voor iedereen wel bekend, denk ik. Tegenwoordig zitten bijna al mijn contacten op Whatsapp. Deze app is absoluut worth downloading. Berichten sturen is gratis en efficiënt. Nou ja, niet altijd efficiënt. Als ik niet uitkijk, ben ik uren aan het chatten, terwijl ik net zo goed even had kunnen bellen."

**Parkmobile:** "Deze is leuk. Voor mijn werk rijd ik heel Nederland door en moet ik overal kunnen parkeren. Wanneer ik aankom bij een klant wil ik niet nog eens op zoek naar een parkeerautomaat. Tegenwoordig kun je in sommige steden alleen met je chipknip betalen. Daar moet maar net geld op staan. Allemaal verleden tijd. Met deze app kun je (bijna) op elke plek in Nederland met een druk op de knop betalen voor het parkeren. De app zoekt jouw parkeergebied op, je drukt op 'Start' en klaar is Kees. Klaar met parkeren? Druk op de stop knop en de app boekt het bedrag af via je creditcard. No hassle."

**Facebook:** "Van alle sociale media apps die er zijn, is de Facebook app wel mijn favoriet. Ben geen super Facebook fan, maar af en toe kom ik mooie dingen tegen, een foto, quote of gebeurt er iets bijzonders en post ik dat snel ter plekke met mijn telefoon op Facebook."

**Gabriël:** "Deze app heb ik zelf gemaakt voor een klant. Elke dag wordt er een inspirerende tekst gepushed. De tekst kun je dan ook

via social media delen. Het is goed om elke dag even stil te staan bij het leven en dankbaar te zijn voor wat je hebt. Deze app helpt mij daarbij."

**BurgerFind:** "Ja, het is echt zo. Ik ben een McDonald's fan. Af en toe heb ik onderweg echt enorm veel zin in een verse Fish Burger. Met deze app kan ik snel zoeken naar de dichtstbijzijnde McDonald's. De app geeft een lijst met restaurants in de buurt, je kiest er één uit, drukt op de routeknop en je rijdt er zo naartoe. Ideaal."

**Snapseed:** "Van alle foto-apps die er zijn, vind ik deze momenteel de beste. Veel leuke features en zeer intuïtief. Met deze app is het bijzonder om te zien hoe je zelfs van een mislukte foto een mooie foto kan maken." ■

## Uw apps ook in deze rubriek?

Ook apps op uw smartphone die u graag aan de lezers van Rivierenland Business wilt laten zien? Mail dan naar: [jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl).

# 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 tijd 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@jbaccountants.nl](mailto:jeroen@jbaccountants.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@jbaccountants.nl](mailto:info@jbaccountants.nl) | [www.jbaccountants.nl](http://www.jbaccountants.nl)



**VAN ECK & VAN STERKENBURG**  
ACCOUNTANTS BELASTINGADVISEURS

HERENSTRAAT 18  
4116 BK BUREN

T 0344 66 17 38  
INFO@VEVS.NL

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

Voet Verhuur voor al uw tijdelijke  
stroom en lichtvoorzieningen



Parkweg 67a, 4153 XL Beesd  
T 0345 684000 - [info@voetverhuur.nl](mailto:info@voetverhuur.nl)  
[www.voetverhuur.nl](http://www.voetverhuur.nl)

**VOET**  
**VERHUUR.nl**



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

Meer informatie: [www.startoffice365.nu](http://www.startoffice365.nu)



**ASPECT**® | ICT

*Ieder detail bekijken!*

[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl) | [info@aspect-ict.nl](mailto:info@aspect-ict.nl)



# BUSINESS FLITSEN

## SLIMME WERKERS VERBETEREN ECONOMIE

Voor de tweede keer starten vier samenwerkende bedrijven de zoektocht naar de slimme werker van Nederland. Deze bedrijven hebben duurzaamheid hoog in het vaandel staan. De beloning is de uitreiking van 'De Slimme Werker Award 2013'.

Slimme werkers hebben een andere mindset. De werkzaamheden, afspraken en de te behalen resultaten zijn leidend en niet de wijze van werken en mobiliteit. Daardoor is deze groep veel productiever en verhogen zij de economische waarde voor de BV Nederland.

Meer slimme werkers

Behalve de Award ontvangt de winnaar een prijs met een waarde van ruim € 1.800,-. Een duurzame thuiswerkplek, een karpet, een dinerbon en een webinar. Op de website [www.slimmewerker.nl](http://www.slimmewerker.nl) worden zij opgeroepen de vraag te beantwoorden: Ik ben een slimme werker, omdat... Op deze manier worden ervaringen, tips en tricks gedeeld voor minder economische schade, een duurzamere samenleving en een minder stressvol leven.



## ONTMOETINGS-DAG ONDERNEMEND AANBESTEDEN

Op donderdagmiddag 22 november vindt in het Fulcotheater in IJsselstein de Ontmoetingsdag ondernemend aanbesteden plaats. Deze bijeenkomst is bestemd voor opdrachtgevers en opdrachtnemers in de bouw en andere relevante samenwerkingspartners en brancheorganisaties in de provincie Utrecht. Inmiddels bestaat bij veel partijen in de bouw het inzicht dat aanbesteden efficiënter en transparanter kan en moet plaatsvinden. Daarvoor is het wel belangrijk dat betrokkenen de tijd nemen om naar elkaar te luisteren en met elkaar in gesprek gaan. Deze bijeenkomst richt zich op de ontmoeting van partijen rondom het thema aanbesteden. Dit gebeurt in een informele setting met veel ruimte om te netwerken. Daarnaast bestaat de mogelijkheid tot kennisuitwisseling en inspiratie. Op het programma staan workshops over beeldkwaliteitsbestekken, prestatieketen, social return in crisistijd, aanbesteden met marktinzet, aanbesteden van corporatiewoningen en de keuze voor een aanbestedingsvorm. Elco Brinkman (voorzitter Bouwend Nederland) en Bob Duindam (wethouder EZ gemeente Woerden) zijn aanwezig en gaan in gesprek met aanwezigen. Daarnaast zal Jacqueline Schlangen (directeur Vernieuwing Bouw) een korte inleiding verzorgen.

De ontmoetingsdag begint om 13.00 uur en eindigt om 18.00 uur. Deelname is gratis.

Meer informatie en aanmelden via [www.kvk.nl/aanbesteden](http://www.kvk.nl/aanbesteden).

## RTP OFFICIEEL MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD

Elektrotechnisch installatiebedrijf RTP uit Druten haalde op 1 oktober het hoogst haalbare certificaat voor middelgrote bedrijven op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen: 'MVO-prestatieladder niveau 3'. Ongeveer 40 bedrijven in Nederland hebben dit certificaat.

Het certificaat 'bewijst' dat RTP op zeer hoog niveau bezig is met duurzaamheid. De DEKRA (voorheen KEMA) verleent dit certificaat op basis van normen die wereldwijd zijn vastgesteld. RTP heeft bijvoorbeeld vastgelegd hoe ze leveranciers van onderdelen en halfproducten beïnvloedt. Dat betekent dat ze ervoor zorgt dat haar leverancier van lichtschakelaartjes zich niet schuldig maakt aan kinderarbeid of corruptie. En dat er goede grondstoffen gebruikt worden. Joop Gommers, directeur van RTP: "Je kunt nu niet meer zeggen: 'dat gebeurt in China, daar heb ik geen invloed op', want dat heb je dus wel. We zitten met zijn allen in een keten en het moet ergens beginnen." Volgens Gommers past dit certificaat in de transformatie van RTP van capaciteits- naar kennisbedrijf: "Wij willen werken in een omgeving waar hoge eisen gesteld worden. MVO past daarbij. We zijn heel bewust bezig met onze plek in de maatschappij. Wij vinden het belangrijk om onze leveranciers en onze omgeving aan te spreken op hun verantwoordelijkheid. Als zij dat op hun beurt ook doen, creëren we een olievlek die de wereld een stuk mooier maakt."





# Landgoed Heerlijkheid Horssen

*waar het verleden leeft*



Ergens in het Land van Maas en Waal ligt het verstilde dorp Horssen.

Het "dorp met de drie kerken", waar iedereen iedereen nog groet. Met soms een geit die "aangetuierd" staat in een berm vol fluitekruid.

Met als "groene parel" aan de westzijde het particuliere landgoed Heerlijkheid Horssen.

Compleet met toegangspoort, oprijlaan, een ca. 250 jaar oud landhuis, orangerie, ondergrondse relictten van het voormalige kasteel Horssen, grachten, vijvers, hertenkamp, statige lanen en prachtig geboomte in het monumentale park.

Indrukwekkende natuur en verstilde cultuurhistorie komen hier ongedwongen samen.

Aan het einde van de oprijlaan ligt het Huis te Horssen. Een lichte welving in de gazons geeft de plek aan waar tot ca. 1869 het kasteel Horssen heeft gestaan.

Na de afbraak van dit kasteel, werd het zg. "bouwhuis" omgebouwd tot het huidige "Huis te Horssen"; een landhuis met paardenstallen en koetshuis.

Dankzij een zorgvuldig uitgevoerde renovatie in 2004 is het interieur van het Huis weer in oude luister hersteld.

De inmiddels comfortabele paardenstallen en koetshuis worden als unieke vergaderlocatie ter beschikking gesteld aan ondernemers die sfeervol en in alle rust actief willen zijn.

In 2005 heeft de gemeente Druten de Renaissancezaal aangewezen als "Huis der gemeente".



De mogelijkheden zijn haast onbegrensd. Of u nu een unieke locatie zoekt voor uw evenement, vergadering, boardmeeting of training, of een receptie of huwelijksfeest wilt geven in een schitterende onaangetaste omgeving die zijn weerga niet kent:

Op het Landgoed Heerlijkheid Horssen laten wij uw wensen in vervulling komen.

Voor een eerste indruk kijkt u op [www.heerlijkheidhorssen.nl](http://www.heerlijkheidhorssen.nl) of neem voor meer informatie geheel vrijblijvend contact met ons op.







congres- en vergaderclassificatie

*Flexibel werken en vergaderen op maat*

# *Inspiratie door ontmoeten*

- Stijlvolle zalen van 5 tot 500 personen •
- flexibele werkplekken voor elke gewenste periode •
  - plenaire conferentiezaal met tribune •
- uitgebreide cateringmogelijkheden in eigen huis •
  - gratis draadloos internet •
  - ruime gratis parkeergelegenheid •
- centraal gelegen en uitstekend bereikbaar •



# Rivierenland Business was erbij



Wat: Autocross Maurik  
Datum: 23 september 2012  
Locatie: Maurik

De autocross in Maurik was een spektakel.

Wat: Autocross Maurik  
Datum: 23 september 2012  
Locatie: Maurik



Ook kleine bezoekers voelden zich echte crossers.



Wat: Autocross Maurik  
Datum: 23 september 2012  
Locatie: Maurik

De allerkleinste bezoekers keken vanaf de zijlijn toe hoe hun papa's het er vanaf brachten.



Wat: Business Event Maas en Waal  
Datum: 1 oktober 2012  
Locatie: d'n Dulper, Boven-Leeuwen

Dorien Schonenberg van Dorien Anti-Ageing Center was genomineerd in de categorie MKB- en Detailhandel, maar ging uiteindelijk niet met de prijs naar huis.





Wat: Business Event Maas en Waal  
Datum: 1 oktober 2012  
Locatie: d'n Dulper, Boven-Leeuwen

Er waren veel bezoekers afgekomen op het Business Event Maas en Waal.



Wat: Business Event Maas en Waal  
Datum: 1 oktober 2012  
Locatie: d'n Dulper, Boven-Leeuwen

Na afloop was het nog lang gezellig in de kantine.



Wat: Business Event West Betuwe  
Datum: 8 oktober 2012  
Locatie: Agnietenhof, Tiel

Het Business Event West Betuwe werd, net als de Maas en Waal editie, drukbezocht.



Wat: Business Event West Betuwe  
Datum: 8 oktober 2012  
Locatie: Agnietenhof, Tiel

Humberto Tan presenteerde de avond met veel enthousiasme.



Wat: Business Event West Betuwe  
Datum: 8 oktober 2012  
Locatie: Agnietenhof, Tiel

Na de prijsuitreiking werd er nog lang nagepraat.



Merwezicht, Gorinchem

# Puur genieten op één van de mooiste locaties in Gorinchem

Al vierhonderd jaar lang wordt er in het pand van Merwezicht aan Eind 19 in Gorinchem genoten van spijs en drank met een fantastisch uitzicht over de Merwede. In 2010 kwam het pand in handen van Leo Kortland (33) en zijn partner Mariëlle Damen (27) die besloten de historische naam Merwezicht weer terug te geven aan het pand. Wie eenmaal bij het restaurant gegeten heeft, kan concluderen dat Merwezicht met de komst van Mariëlle Damen en Leo Kortland tevens de allure heeft teruggekregen die deze mooie locatie verdient.

Wie bij de ingang van Merwezicht staat, merkt direct al dat dit geen dertien in een dozijn restaurant is. Het pand zelf heeft een historie die teruggaat tot in de zeventiende eeuw en dat komt in diverse facetten van het restaurant terug. Eenmaal binnen kan het spectaculaire

uitzicht over de Merwede je niet ontgaan. Achter het glas lijkt de tijd te hebben stilgestaan en ontvouwt zich een typisch schilderijwaardig beeld. Boten varen af en aan. Visueel weet dit restaurant ons direct te boeien. We besluiten plaats te nemen aan tafel om te beoordelen of

**Smaak**

De regio Rivierenland herbergt diverse culinaire parels. In de rubriek Smaak wordt iedere editie één van deze restaurants door een recensent van Rivierenland Business belicht.

Merwezicht ons ook gastronomisch kan boeien.

**Knipoog**

Een blik op de menukaart leert dat de koks zich laten inspireren door de klassiek Franse keuken. “Maar wel met een knipoog naar de wereldkeuken”, vertelt Mariëlle Damen ons enthousiast. “Pure ingrediënten zonder al te veel poespas voeren bij ons de boventoon.” Wij krijgen deze avond een viergangen







## Recept Leo Kortland

Kwartel, borst met komkommer sjalot compote, gestoofd pootje met quinoa en citroen. Salade van kruiden en stro-chips

Braad de kwartel rondom aan de pan. Gaar ze voor ongeveer 8 minuten in een oven op 190 graden. De borsten fileren en warm houden. De pootjes kort in ganzenvet konfijten met knoflook, tijm en rozemarijn. Laat ze sudderen, totdat ze gaar zijn. Vooral niet te hard laten koken.

De karkassen van de kwartel fijn hakken en aanbraden in de oven. Laat dit lekker bruin worden. Voeg wat boeket toe. (vak term voor kruiden en verse groente die in soepen of bouillons gaan).

Neem hiervoor 1 ui, 2 tenen knoflook, peterselie stelen, laurier, bleekselderij en wat wortel

Snijdt dit fijn, en voeg het ook toe. Afblussen met 100 gram rode wijn en laat dit inkoken tot siroop dikte. Vul dit weer aan met water. Laat het een uur trekken. Zeef het sapje en kook het in tot hij sterk en krachtig smaakt. Laat afkoelen en voeg wat notenolie toe.

Dit gebruiken we als dressing.

Kook de quinoa (voor 8 personen)  
200 gram quinoa, 400 gram water, 1 rasp van citroen, Zout naar smaak

Voeg alles samen in de pan, en kook het gaar binnen 15 minuten doe een deksel op de pan. Laat het afkoelen, maak het smeuïg met een scheut notenolie.

### Kruiden sla

bos friese sla, bos bieslook, bos dragon, ¼ bos kervel, 1 bak shiso purper. Alles plukken en vermengen met elkaar.

**Maak de compote van komkommer en sjalot (voor 8 personen)**

185 gram sjalot in super mooie fijne brunoise, 25 gram boter, 500 gram water, 60 gram witte wijn azijn, 100 gram suiker, 7 gram zout.

Dit alles in een grote brede pan doen en rustig laten inkoken, tot het vocht verdampst is.

Voeg van een geschilde komkommer mini brunoise toe. Net zo groot gesneden als de sjalot.

### Stro-frites

Schil 1 stuk grote vast kokende aardappel en schaf deze op de Japanse mandoline in zeer fijne julienne. (er zit een apart mesje bij, om dit fijn te kunnen snijden). Was dit goed ik koud water. Droog dit op een zeef en frituur dit op 160 graden in vers zonnebloem olie goud geel.

Drup daarna af op keukenpapier en breng op smaak met zout.

menu voorgeschoteld dat begint met een amuse van joselito mousse, meloen gemarineerd in piment en gekonfijte wilde gans. Bijzonder is dat deze gans geschooten is in de omgeving van Gorinchem, zoals wel meerdere ingrediënten afkomstig zijn uit de regio. De gans is voortreffelijk gegaard. Klassiek meets modern en met succes. Het voorgerecht bestaat uit een op het karkas gebraden kwartel, boutjes en filetjes, gekarameliseerde witlof, gebakken kwartel eitje, sesam kletskop en morieljes. Een gerecht dat prettig harmonieert op de tong.

## Attente service

De attente service en oplettendheid van gastvrouw Mariëlle zorgt ervoor dat wij ons op ons gemak voelen in het restaurant. Het restaurant, waarbij de tafels een ruime opstelling hebben, is geschikt voor zowel de formele als wat meer informele gast. De sfeer is rustig, maar de mensen die het runnen zijn benaderbaar en bieden ruimte voor een kwinkslag.

De wijnkaart bestaat uit een aantal fijne wijnen die uitstekend passen bij de gerechten. Helaas moeten wij vanavond rijden, waardoor we iedere keer maar een klein slokje kunnen proeven.

## Uitgedachte cuisine

Ons tussengerecht van Merwede snoekbaars met rivier kreeftjes uit de polder, canadese kreeft, saus van kreeft en vanille en rauwe venkel gemarineerd in dille maakt duidelijk dat we te maken hebben met een heldere uitgedachte cuisine die zonder pretenties verwezenlijkt wordt. Het hoofdgerecht van gasnonne ossenhaas met gestoofde kalfswang en

een jus van seshuanpeper met rode kool, een crème van pompoen en aardappel gratin heeft een wat krachtig smaakprofiel. Tot slot passeert het dessert de revue. Een lemon curd met merengue in het glaasje parfait van limoen, schuim van mint, gelei van bruine rum en siroop van bruine suiker (mojito). Een verfijnde smaakvolle finale. ■

**Merwezicht – Eind 19**  
4201 CP Gorinchem – 0183-689747  
[www.restaurantmerwezicht.nl](http://www.restaurantmerwezicht.nl)

restaurant  
**Merwezicht**



## Speciale actie voor lezers Rivierenland Business

Tegen inlevering van deze coupon ontvangt u een gratis huisaperitief bij uw lunch of diner in Merwezicht. Geldig tot maximaal 6 personen en één tafel. De actie loopt tot en met 16 december 2012.



# Bert Story Waardenburg biedt betaalbare luxe

ADVERTORIAL

Een nieuwe BMW geeft u tijdelijk nog meer rijplezier – zonder dat u daarvoor hoeft te betalen. BMW biedt u nu namelijk de Upgrade Edition: een Upgrade naar een hoger uitrustingsniveau: van Business naar Business +, of van Executive naar High Executive. Extra rijplezier voor u, geheel voor onze rekening. Dat is genieten van lederen Dakota bekleding, Xenon-verlichting en Bluetooth telefoonvoorbereiding met spraaksturing, zonder dat u daar extra voor hoeft te betalen.

Naast deze fantastische aanbieding, heeft BMW nog meer nieuws: BMW biedt u nu de mogelijkheid om te kiezen voor de combinatie van luxe en rijcomfort met slechts 20% bijtelling. Zo heeft de nieuwe BMW 320i EfficientDynamics Edition 125 kW (170 pk) een laag verbruik en CO2-emissie, waardoor

de bijtelling op een gunstige 20% uitkomt voor benzine en diesel. Naast deze zuinigheid en de belastingvoordelen is de BMW 320i al vanaf 35.990 euro te rijden. Wilt u als zakelijke rijder nu een nieuwe auto kopen, dan kunt u dus niet om deze nieuwe 3-serie heen. Daarnaast staat nu de nieuwe BMW 3 Serie

Touring bij Bert Story Waardenburg in de showroom. De nieuwe BMW 3 Serie Touring overtuigt door zijn consequent doordachte design en functionaliteit. De BMW Lines gaan met hun expressieve karakters in op uw individuele wensen – met dynamische sportiviteit, modern design of exclusieve elegantie. En met de Upgrade Edition is de nieuwe BMW 3 Serie Touring nu nog aantrekkelijker. De nieuwe BMW 3 Serie Touring, heeft alles mee én neemt alles mee.

Crisis? Bert Story Waardenburg biedt u betaalbare luxe. Loop eens binnen in onze showroom en laat u verrassen. ■

**Bert Story Waardenburg, dealer met gevoel voor zaken en wij denken met u mee!**



De nieuwe  
BMW 3 Serie

bertstory.nl



BMW maakt  
rijden geweldig

## BETAALBARE LUXE.

Naast de BMW 320d EDE biedt BMW u nu ook een BMW 320i EDE. Beide met slechts 20% bijtelling.

**Bert Story Waardenburg**  
Filipsweijkstraat 8, 4181 CH Waardenburg  
T 0418 - 65 71 00, [www.bertstory.nl](http://www.bertstory.nl)



# BUSINESS FLITSEN

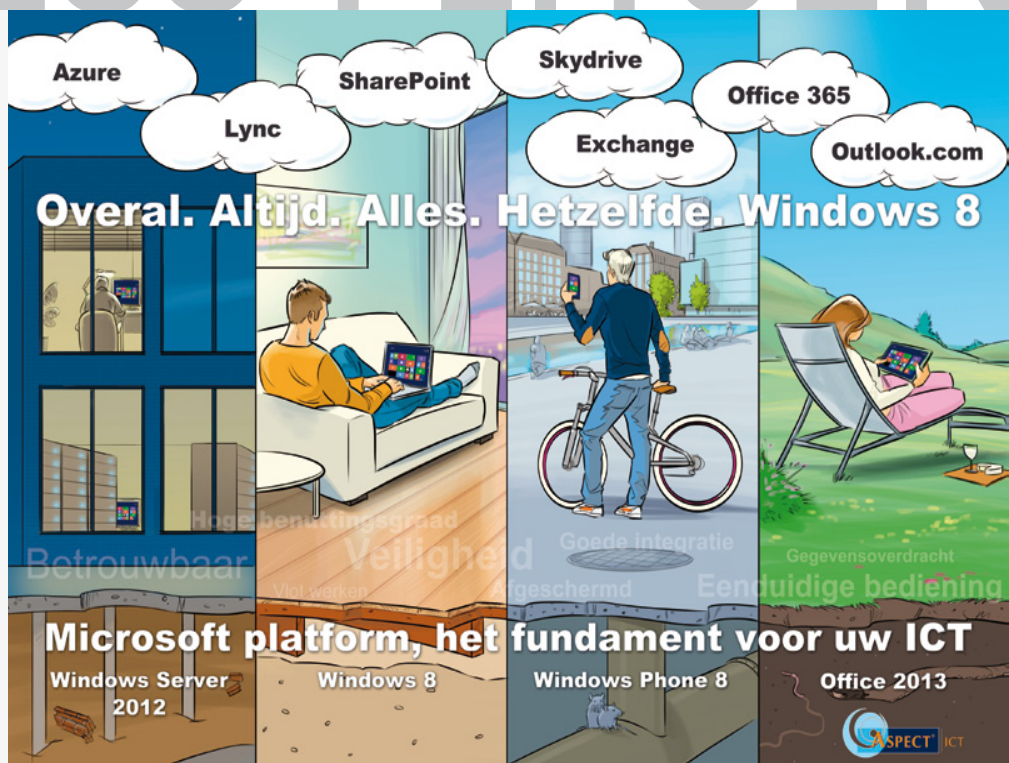
## WINDOWS 8: OVERAL. ALTIJD. ALLES. HETZELFDE.

Aspect | ICT biedt ICT-diensten, advies en hulp bij ingebruikname en benutting van uw automatisering. Binnen deze dynamische branche volgen de ontwikkelingen elkaar in rap tempo op. Vanaf 26 oktober valt er nog meer te kiezen, want dan is Windows 8 beschikbaar.

### WINDOWS 8 VERGROOT HET GEMAK EN SLUIT AAN BIJ DE PLATFORMGEDACHTE

Er is een hoop veranderd sinds de komst van Windows '95. Inmiddels zijn we aanbeland bij Windows 8, waarin sterk de aandacht is gevestigd op verbeteren van het gebruikersgemak. Tevens is er hard gewerkt aan de uitstraling. Het bijzondere van het nieuwe besturingssysteem is dat een applicatie er op de pc, laptop, telefoon en tablet precies hetzelfde uitziet en overal op werkt. Er worden steeds meer bedrijfsgerichte applicaties ontwikkeld, dus ook voor organisaties is dit in een goede zaak. Bijvoorbeeld voor zorgmedewerkers die digitaal een patiëntendossier bij willen werken.

PLATFORMGEDACHTE ASPECT | ICT 'Overall. Altijd. Alles. Hetzelfde', luidt dan ook het credo dat hoort bij de introductie van Windows 8 waarbij deze nieuwe Windows versie een belangrijk onderdeel is van de platvormge-



dachte van Aspect | ICT. Andere vernieuwde onderdelen die aansluiten bij dit gedachtegoed zijn onder andere: Windows Server 2012, Windows Phone 8 en Azure. Het benutten van deze combinaties zorgt voor een hogere productiviteit van medewerkers. Daarnaast zorgt deze uniformiteit voor een goed beheer(s)baar geheel wat tot kostenbesparing leidt. Tot slot zijn de beveiliging van gegevens en privacy belangrijke aspecten die worden gewaarborgd.

Klanten hoeven straks minder na te denken, het gemak en de efficiency nemen toe. Nieuwsgierig geworden naar Windows 8?

Neem contact op met Aspect | ICT via het volgende telefoonnummer: 0184 675400 of per email: [info@aspect-ict.nl](mailto:info@aspect-ict.nl).



## WET INCASSOKOSTEN

Vanaf 1 juli 2012 is de nieuwe Wet Incassokosten in werking getreden. Met deze wet, waarmee het Burgerlijk Wetboek wordt aangepast, wordt onder andere de maximale vergoeding voor buitengerechtelijke incassokosten vastgelegd. Op 10 oktober hield Tempelman – de Niet hier een bijeenkomst over in Kasteel Weijenburg in Echteld (zie ook coverstory).

De belangrijkste wijzigingen door de invoering van de wet incassokosten die tijdens de bijeenkomst naar voren kwamen zijn :

- Een vaste staffel aan incassokosten bij levering aan consumenten, alle andere kosten, zoals administratiekosten, zijn niet meer toegestaan;
- Incassokosten zijn verschuldigd vanaf 14 dagen nadat een enkele aanmaning is verzonden waarin de hoogte van deze kosten al wordt genoemd;
- Bij vorderingen business to business kunnen partijen onderling wel hogere incassokosten overeenkomen, regelt u niets dan is ook de wet incassokosten van toepassing;
- Indien u per achterstallige vordering aanmaant, mag u de incassokosten berekenen per termijn,

mits hier direct bij verzuim voor werd aangevraagd met aanzegging van de kosten; Wanneer u voor meerdere vorderingen op dezelfde consument in een keer aanmaant, moet u voor de berekening van de incassokosten de verschillende hoofdsommen bij elkaar optellen.

Meer informatie: [www.tempelman-deniet.nl](http://www.tempelman-deniet.nl) of voor een berekenwijze ga naar de app via [www.incassostaffel.nl](http://www.incassostaffel.nl)

# Geldstromen



De laatste jaren zijn veel meer mensen dan voorheen bezig met beheer van hun geld. Veelal noodzakelijk door de omstandigheden waarin je terecht kan komen na ontslag, scheiding of arbeidsongeschiktheid is het noodzakelijk om goed inzicht te hebben in met name de uitgaven. Daarnaast heeft bijna iedereen wel te maken met een woekerpolis of een pensioenfonds die niet de voorspelde gouden bergen beloven.

Ook binnen bedrijven is de aandacht voor liquiditeit belangrijk. Daar is al veel langer aandacht voor, met name gedreven door banken, investeerders of eigenaren. Tevens is het plezierig als voor de korte termijn zicht is op welke bedragen gaan binnenkomen - op basis van de gemiddelde betaaltermijn van debiteuren - en welke er uit gaan naar leveranciers.

Hoe houd je dit nu goed inzichtelijk? Tja, de historie zit in het boekhoudpakket, verdeeld over de diverse rubrieken en

grootboekrekeningen. De toekomst wordt veelal gelinkt aan de begroting voor de komende tijd en doorgaans wordt hier een Excel-sheet voor gebruikt. Veel typewerk en uitdagende formules. Voor administrateurs en controllers prachtig werk om te maken, maar wees eens eerlijk, wie betrappt zichzelf nooit op een foutje met soms vervelende gevolgen?

Dat moet slimmer kunnen. Wij gebruiken al enige tijd een rapport dat is gemaakt met behulp van QlikView. Deze rapportagetool put de data uit verschillende bronnen. Dus voor een liquiditeitsprognose wordt de historie uit het boekhoudpakket gehaald, voor toekomstige zaken uit een begroting. Ook behoort extrapoleren tot de mogelijkheden. En als klap op de vuurpijl kunnen belangrijke componenten als omzet en betaaltermijnen voor toekomstige perioden worden aangepast.

Geïnteresseerd? Bel me en ik laat je graag de mogelijkheden zien!



Jan Klop - Aspect | ICT - T: (0184) 675400 - [www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)

# Werken,

"Ik werk best veel. Met groot plezier overigens. Toch denk ik wel eens dat het efficiënter zou moeten kunnen. En mogelijk plaats en tijd onafhankelijk. Bij voorkeur door handiger gebruik te maken van beschikbare middelen en een juiste werkplek. Daarom ben ik naar "Het Nieuwe Werken Experience Center" van de Giessen Kantoorefficiency geweest. Voor de laatste ontwikkelingen, maar ook om direct te ervaren welke nieuwe mogelijkheden er zijn en om nog doelmatiger te kunnen werken."

De Giessen. Duidelijke taal.

ERVAAR ZELF  
Het Nieuwe Werken in  
ons "Experience center"  
Geopend op  
werkdagen van  
8.00 uur - 17.30 uur



DE GIESSEN

Kantoorefficiency

Tel. (0184) 67 54 30 - [www.giessen.nl](http://www.giessen.nl)

Asperger  
Dementie  
Beroerte  
hersenletsel  
Depressie  
angststoornissen  
Parkinson  
dyslexie  
ADHD  
ALS  
epilepsie  
migraine  
slaapapneu  
hersentumor

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

**Steun daarom hersenonderzoek:  
geef op giro 860, of word donateur  
via [www.hersenchting.nl](http://www.hersenchting.nl).**



Hersenchting  
Nederland

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



# BUSINESS FLITSEN

## DE NORMAALSTE ZAAK GEEFT MENSEN MET EEN BEPERKING WEER EEN KANS OP DE ARBEIDMARKT

Onlangs werd voor de raadsleden en wethouders van de VVD in Rivierland het Regionaal Sociaal Akkoord Rivierland inzichtelijk gemaakt. In Buren kwamen een van de ambassadeurs voor De Normaalste Zaak, Dick Brandwijk van Brandwijk Kerstpakketten / B.V. Promo.nl uit Zaltbommel, en zijn medewerker Jaco Schouten samen tonen dat een duwtje in de rug nodig is, om als 'bijzondere' werknemer te kunnen functioneren in een bedrijf.

Via het nieuwe platform De Normaalste Zaak maken Brandwijk Kerstpakketten / Promo.NL zich met zeventig ondernemingen sterk om mensen met een beperking of een andere afstand tot de arbeidsmarkt een kans te geven in hun bedrijf.

Jaco Schouten is één van die mensen die weer een kans op de arbeidsmarkt gekregen heeft. Hij heeft met een duikongeluk op twaalfjarige leeftijd een dwarslaesie opgelopen. Door veel karakter te tonen en hard te werken heeft hij een HBO opleiding met succes afgerond. Door een gelukkig toeval is hij met Dick Brandwijk in contact gekomen en voor zijn onderneming gaan werken. De raadsleden zaten met verbazing te luisteren hoe de heren vertelden over hun (werk)ervaringen om over en weer werknemer – werkgever te kunnen worden.



Kiek Diepenhorst, Manager Werkgevers Adviespunt Rivierland, gaf voorafgaand aan dit praktijkverhaal een uiteenzetting over het stimuleringsprogramma van de regio Rivierland dat in een sociaal akkoord is vastgelegd. Een jaar geleden is dit sociaal akkoord vastgelegd door werkgevers (VNO-NCW), gemeenten, LANDER Werk & Participatie, UWV WERKbedrijf, Provincie en vakbonden Abvakabo FNV en CNV Publieke Zaak, in de regio Rivierland. Hierin is afgesproken dat er 200 nieuwe werkervaringsplekken en/of banen beschikbaar komen voor klanten van de gemeenten, UWV en LANDER Werk & Participatie. Klanten die in een vergelijkbare positie verkeren als Jaco Schouten voor zijn ontmoeting met Dick Brandwijk.

## SUCCESVOLLE START NETWERKCLUB 0344SAMEN

Onder de naam 0344samen is sinds medio 2010 een bloeiende ondernemersnetwerkgroep actief in de regio 0344. Sinds afgelopen september zijn de activiteiten uitgebreid met een maandelijkse ochtendbijeenkomst. Op elke tweede donderdag van de maand komen ondernemers bij elkaar met één doel: netwerken. De locatie wisselt in de regio en ook van aard. De ene maand is het een horecagelegenheid, de andere maand een bedrijf of organisatie. Onafhankelijk van de locatie is de laagdrempeligheid: De toegang is gratis en de koffie ook.

Onder de leden van de groep bestond de behoefte om het aantal bijeenkomsten uit te breiden. De avondbijeenkomsten van de groep werden goed bezocht en de vraag groeide naar meer netwerk mogelijkheden in de regio. Want niet alleen draagt netwerken in de regio bij aan onderling zakendoen en dus aan de regionale



werkgelegenheid, ook biedt het voordelen op het gebied van efficiëntie en duurzaamheid. Bedenk maar eens, als klanten en leveranciers dicht bij huis zitten hoeveel autokilometers dat bespaart en wat te denken van de reistijd. Bovendien wordt ook het zakendoen met zzp'ers steeds aantrekkelijker. Zo verenigen veel eenmanszaken zich steeds meer met collega's om hun eigen dienstverlening zo breed mogelijk en zo flexibel mogelijk aan te kunnen bieden.

De groep 0344samen heeft momenteel 578 leden uit alle sectoren van het bedrijfsleven. De bijeenkomsten dragen flink bij aan het onderlinge zakendoen. Een agenda van de bijeenkomsten en meer informatie is te vinden op de groeps pagina op LinkedIn of op de website 0344samen.nl.

Denkend in Oplossingen

HUISMAN elektrotechniek

[www.huisman-elektro.nl](http://www.huisman-elektro.nl)

De Tuinen van Appeltern



Vergaderen & Feesten  
in het Groen!

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

Winnaar  
Onderneming van het jaar



O F N  
Outdoor Furniture Nederland



Partner in  
OV-meubilair



Alex van Gruijthuisen B.V.

Bouwmarkt  
Sanitair  
Houthandel  
Drive-Inn  
Verhuur

[alexbouwmarkt.nl](http://alexbouwmarkt.nl)  
[info@alexbouwmarkt.nl](mailto:info@alexbouwmarkt.nl)  
Korte Brouwersstraat 14  
6658 AC Beneden-Leeuwen  
0487-593979

Winnaar Rabo Award 2012!

RIVIERENLAND

BUSINESS®

Het team van Rivierenland Business feliciteert de winnaars van  
de Business Events Maas en Waal en West Betuwe!



# Ondernemers in de spotlights tijdens Business Events



Tijdens het Business Event Maas en Waal, dat plaatsvond op 1 oktober in d'n Dulper in Boven-Leeuwen, werden Jabema, De Tuinen van Appeltern en de Huisman Groep uitgeroepen tot 'Ondernemers van het jaar'. Tijdens het Business Event West Betuwe in de Agnietenhof in Tiel werden op 8 oktober Daisy's Ice, Coffee & More, Outdoor Furniture Nederland en Go-Tan bekroond tot 'Ondernemers van het jaar'.

Zowel in Boven-Leeuwen als in Tiel werden de genomineerden voorgereiden door luxe

auto's en was de presentatie in handen van Humberto Tan.

In D'n Dulper kwam na de bekendmaking van de 'Ondernemingen van het jaar', Cécile van de Loo, directeur Bedrijven Rabobank Maas en Waal, op het podium. Rabobank Maas en Waal was hoofdsponsor van het Business Event Maas en Waal en zorgde voor een extra award met het thema 'Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen'. Notaris Cees van Ark maakte bekend dat Bouwmarkt Alex van Gruijthuijsen van Willy en Alex van Gruijthuijsen de Rabo Award mee naar huis mochten nemen.

Tijdens het Business Event West Betuwe trad na de bekendmaking van de 'Ondernemingen van het jaar' Peter Swinkels van de

Rabobank West Betuwe het podium. Rabobank West Betuwe was hoofdsponsor van het Business Event West Betuwe en zorgde net zoals Rabobank Maas en Waal voor een extra award met het thema 'Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen'. Notaris Bernard Aitton maakte vervolgens bekend dat Peercode van Govert de Vries de Rabo Award in de wacht had gesleept.

Na afloop van het officiële gedeelte kon tijdens beide Business Events volop genoten worden. ■



# BTW en verkopen aan particulieren in andere EU-landen

BTW Nederland helpt bij BTW en overdrachtsbelasting, van eenvoudige zaken tot zeer complex.

In deze rubriek behandelt Henk Jan Steller van BTW Nederland periodiek relevante BTW-actualiteiten.



## Internet

Aankopen via internet zijn niet aan een lokatie gebonden, waardoor deze heel eenvoudig grensoverschrijdend plaats kunnen vinden. In deze “snelle” internetwereld komen dan ook veel aankopen door particulieren voor. Gezien de bijzondere positie van deze verkopen voor de BTW, voor zover binnen de EU, navolgend een korte schets van het systeem.

## Hoofdregel

Via internet in het buitenland aangekochte goederen, zullen veelal bij de koper thuis worden bezorgd. In beginsel geldt als hoofdregel dat de levering plaats heeft in het land waar het vervoer start. Bij de verkoop en verzending door bijvoorbeeld een Nederlandse webwinkel moet in beginsel Nederlandse BTW worden berekend. Bij verkoop aan een buitenlandse BTW-ondernemer kan onder voorwaarden het zogenoemde “nultarief” worden toegepast. Dit is echter niet mogelijk bij verkopen aan buitenlandse particulieren. In die situatie zal dus Nederlandse BTW moeten worden berekend. Als een Nederlandse particulier goederen bij een buitenlands bedrijf bestelt, zal hij dan ook buitenlandse BTW in rekening gebracht krijgen.

## Concurrentieverstoring

Omdat in beginsel de BTW wordt berekend van het land waar de leverancier is gevestigd, zou dat kunnen leiden tot meer inkopen in het EU-land met het laagste BTW-tarief. Deze verstoring van de markt heeft men binnen de EU willen voorkomen, door invoering van het systeem van de zogenoemde afstandsverkopen.

## Afstandsverkopen

Afstandsverkopen zijn verkopen aan onder meer particulieren, indien het totaal van dergelijke verkopen per land boven een bepaalde drempel komt. De regeling geldt ook voor leveringen aan landbouwregelaars, vrijgestelde ondernemers en rechtspersonen-niet-ondernemers. Komt het totaal van dergelijke verkopen in een kalenderjaar boven de drempel (Nederland: € 100.000), dan zijn vanaf dat moment deze leveringen in dat betreffende land belast. Dat betekent dat de leverancier zich dan in dat land zal moeten registreren en daar BTW op aangifte zal moeten voldoen. In die situatie zal dan een Nederlandse leverancier dus ook geen Nederlandse BTW meer moeten berekenen en afdragen.



Mercuriusweg 5-F  
4051 CV OCHTEN

M 06 22 78 71 58  
E [info@btwnederland.nl](mailto:info@btwnederland.nl)

T 0344 - 74 50 10  
F 0344 - 74 50 19

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



Ten behoeve van het signaleren van BTW-kansen en risico's ontvangen cliënten van BTW Nederland periodiek de nieuwsbrief BTWijzer. In BTWijzer wordt zonder rompslomp kernachtig aangegeven welke actuele ontwikkelingen en nieuwsfeiten er zijn. Wilt u ook graag zonder kosten op de hoogte blijven van BTW-actualiteiten meld u dan aan voor onze BTWijzer via [info@btwnederland.nl](mailto:info@btwnederland.nl).





Even voorstellen.....

# Redactieadviesraad Rivierenland Business

Binnenkort gaat Rivierenland Business van start met een redactieadviesraad. Deze raad bewaakt de inhoudelijke kwaliteit van het magazine en bestaat uit diverse praktijk-professionals uit de regio. Vorige editie stelden de leden Wilma van Unen en Dimitri Nadorp zich aan u voor. In deze editie maken we kennis met Ludolf van Lith.

## DE AGENDA

- **Event: Storytelling**  
Wanneer: 12 november 2012  
Waar: Brasserie Nu, Kerk-Avezaath  
Informatie: [www.ribizz.nl](http://www.ribizz.nl)
- **Event: 0344Samen Avondbijeenkomst**  
Wanneer: 12 november 2012  
Waar: De Prinsenhof, Buren  
Informatie: [www.0344samen.nl](http://www.0344samen.nl)
- **Event: Nationale Voetbal Vakbeurs**  
Wanneer: 14 november 2012  
Waar: Evenementenhal Gorinchem  
Informatie: [www.evenementenhal.nl/gorinchem](http://www.evenementenhal.nl/gorinchem)
- **Event: Startavond stichting en vereniging**  
Wanneer: 22 november 2012  
Waar: Bellevue, Tiel  
Informatie: [www.kvk.nl](http://www.kvk.nl)
- **Event: Truckerskerstfestival**  
Wanneer: 8 december 2012  
Waar: Evenementenhal Gorinchem  
Informatie: [www.evenementenhal.nl/gorinchem](http://www.evenementenhal.nl/gorinchem)

"Vanuit mijn functie als bedrijfscontactfunctionaris/beleidsmedewerker Economische Zaken bij de gemeente Geldermalsen ben ik gevraagd zitting te nemen in de redactieraad van Rivierenland Business. Graag stel ik mij kort voor: Ludolf van Lith, 40 jaar, woonachtig in Opijnen en werkzaam sinds april 2008 bij de gemeente Geldermalsen.

De taken van bedrijfscontactfunctionaris houden onder andere in:

- Het onderhouden van de contacten tussen het bedrijfsleven en het gemeentebestuur
- Het fungeren als vraag voor ondernemers in relatie tot de gemeente
- Bemiddeling bij uitgeven van bedrijfsterreinen
- Voorlichting richting het het bedrijfsleven over de (on)mogelijkheden van bedrijfshuisvesting

Voor het onderhouden van de contacten met het bedrijfsleven worden in een jaar circa 10 tot 15 bedrijfsbezoeken gebracht. Hier uit blijft dat het ondernemerschap binnen de gemeente Geldermalsen en Regio Rivierenland veelzijdig en innovatief is.

Regionaal wordt gewerkt aan een betere positionering van de Regio Rivierenland als logistiek hotspot. Door gezamenlijk op te trekken willen de regiogemeenten bedrijven laten vestigen binnen de regio Rivie-



renland welke zorgen voor economische groei en passende werkgelegenheid. Binnen de gemeente Geldermalsen werk ik aan de uitgifte van bedrijventerrein Hondsgemet. Voor innovatieve bedrijven heeft dit bedrijventerrein een open glasvezelnetwerk wat wordt beheerd door de Parkmanagementvereniging. In de regio worden oude bedrijventerreinen opgeknapt. Binnen de gemeente Geldermalsen is het bedrijventerrein West Betuwe wat als eerste bedrijventerrein wordt opgeknapt.

Persoonlijk vind ik het belangrijk dat ondernemerschap zoveel mogelijk gestimuleerd dient te worden. Dit betekent goede gemeentelijke dienstverlening, maatwerk in huisvesting voor ondernemers, een goede wisselwerking tussen ondernemers en gemeentebestuur en inspelen op innovaties en nieuwe tendensen."

Uw donatie  
komt  
rechtstreeks  
op mijn  
bordje  
terecht



  
Stichting Weeshuis Sri Lanka®  
[www.weeshuissrilanka.nl](http://www.weeshuissrilanka.nl)

**“Office 365, voor € 5,25 per  
persoon per maand met uw  
bedrijf in de Cloud.”**

Meer informatie: [www.startoffice365.nu](http://www.startoffice365.nu)

 **ASPECT®** | ICT  
Ieder detail beluiken!  
[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl) | [info@aspect-ict.nl](mailto:info@aspect-ict.nl)

(gratis advertentie)

**Vakantievrijwilligers gezocht  
met ervaring in de zorg**

  Nationale Vereniging  
**DE ZONNEBLOEM**

**Verpleegkundige of verzorgende?  
Word vakantievrijwilliger!**  
Kijk op [Zonnebloem.nl/geefzorg](http://Zonnebloem.nl/geefzorg) Zonder elkaar is iedereen alleen.

**De Gouden Molen**  
Hotel • Restaurant • Vergaderingen • Feesten • Catering

**De Gouden Molen genomineert voor ‘ondernemer van het jaar’**

De jury van het Business Event Bommelerwaard 2012 heeft de negen genomineerde bedrijven bekend gemaakt, die in aanmerking komen voor de titel ‘Ondernemer van het Jaar’.

De Gouden Molen is genomineerd in de categorie MKB en Detailhandel!

Een feestelijke gelegenheid waarvoor wij een speciaal 3 gangen Business Event menu hebben samengesteld voor slechts € 25,75.

Neem nu alvast een voorproefje op [www.goudenmolen.nl/menukaart](http://www.goudenmolen.nl/menukaart)!

Wij hopen u snel te verwelkomen!

Waadlijk 5  
5328 EZ Rossum  
Tel +31(0)418 661306  
Fax +31(0)418 662188  
[www.goudenmolen.nl](http://www.goudenmolen.nl)  
[info@goudenmolen.nl](mailto:info@goudenmolen.nl)

**Business  
Eventmenu:  
€25,75**



**Sociale  
Innovatie**

**Nu de Crisis  
aanpakken**

**Projecten:**  
Risico inventarisatie  
Sociale Innovatie  
Keurmerken  
ARBO projecten etc.

**Adviseur voor on-  
dernemer, branche  
en over-  
heden**



**Kernbegrip: Van  
Goed naar Beter!**

**Oriëntatie  
advies gratis**

0345-778805  
[info@arbrad.nl](mailto:info@arbrad.nl)  
[www.arbrad.nl](http://www.arbrad.nl)

**ARBRAD**  
Arbo Branche Advies





# BUSINESS FLITSEN

## WIE WORDT DE MKB-VRIENDELIJKSTE GEMEENTE

Gemeenten die een kans willen maken op de titel MKB-vriendelijkste gemeente 2013, zullen aantoonbaar werk moeten maken van het terugdringen van de regeldruk. Ook de omvang en transparantie van de lokale belastingen en heffingen zijn onderwerp van deze tweejaarlijkse verkiezing van MKB-Nederland die dit najaar weer start. Speciale aandacht is er voor de manier waarop gemeenten ervoor zorgen dat het lokale bedrijfsleven zo min mogelijk overlast heeft van opgebroken straten. De resultaten van de verkiezing zullen actief worden ingezet in de lobby bij de gemeenteraadsverkiezingen in maart 2014. De regionaal ambassadeurs van MKB-Nederland, zelf ondernemers, komen vanochtend bijeen en krijgen daarbij een belangrijke rol. MKB-Nederland organiseert in 2013 voor de derde keer de tweejaarlijkse landelijke verkiezing MKB-vriendelijkste gemeente. De prijs dient als oproep aan gemeenten om zich in te spannen voor het midden- en kleinbedrijf en goed economisch beleid te voeren. In de voorgaande jaren heeft de prijsuitreiking het nodige teweeggebracht. Binnenkort komt op [www.mkbvriendelijkstegemeente.nl](http://www.mkbvriendelijkstegemeente.nl) de vragenlijst online. Ook kunnen de resultaten van de vorige editie worden bekeken.



## BETUWSE RABO RUNNERS NEMEN DEEL AAN ROPARUN

Een enthousiast medewerkersteam van Rabobank West Betuwe heeft zich ingeschreven voor de Roparun 2013. De Roparun is de langste non-stop estafetteloop ter wereld. In teamverband wordt een afstand van ruim 560 kilometer afgelegd met als doel om zoveel mogelijk geld in te zamelen.

De Roparun loopt al jaren van Parijs naar Rotterdam. Sinds 2011 is wegen de enorme belangstelling een tweede editie toegevoegd namelijk Hamburg - Rotterdam. De Betuwse Rabo Runners hebben zich ingeschreven voor de Hamburg-Rotterdam editie aangezien deze route Kesteren,

Lienden, Zoelen, Buren en Geldermalsen passeert en dus dwars door de Betuwe komt. Het team bestaat uit lopers, fietsers, chauffeurs, navigators, koks en masseurs; in totaal 25 personen.

Door deelname aan de Roparun wil het team zoveel mogelijk geld ophalen voor het goede doel: zorg voor mensen met kanker. Het motto van de Roparun is al jaren 'trachten leven toe te voegen aan de dagen, waar geen dagen meer kunnen worden toegevoegd aan het leven'.

Het team zal de komende maanden hiervoor een aantal ludieke activiteiten in de Betuwe organiseren. Alle hulp op organisatorisch gebied, benodigheden, sponsoring en donaties zijn van harte welkom. Kijk voor meer informatie op [www.betuwserabourunners.nl](http://www.betuwserabourunners.nl).

## AANTAL WW-UITKERINGEN IN RIVIERENLAND STIJGT MINDER HARD

Het aantal WW-uitkeringen in Rivierenland bedroeg eind september 3.501. Dat is 3 procent meer dan een kwartaal geleden en 19 procent meer dan een jaar geleden. Daarmee steeg het aantal WW-uitkeringen in Rivierenland over het afgelopen kwartaal minder hard dan landelijk (+5 procent), zo blijkt uit de laatste arbeidsmarktcijfers van UWV WERKbedrijf.

Ook over de afgelopen 12 maanden steeg het aantal WW-uitkeringen in Rivierenland minder hard dan landelijk. De landelijke stijging over de laatste 12 maanden bedraagt 21 procent.

Het aantal ingeschreven werkzoekenden in de arbeidsmarktregio Rivierenland groeit dit jaar en volgend jaar naar verwachting wel sterker dan het landelijk gemiddelde. Desondanks blijft dit aantal in Rivierenland lager dan het landelijk gemiddelde.

In 2012 en 2013 daalt naar verwachting de werkgelegenheid in Rivierenland, terwijl de omvang van de beroepsbevolking stabiliseert. Dat leidt naar verwachting tot een toename van het aantal WW-uitkeringen en geregistreerde werkzoekenden. De sectoren met de sterkste krimp van het aantal banen zijn openbaar bestuur en bouw. De sterkste groei wordt verwacht in zorg en welzijn.



# Ford Transit Custom verkozen tot 'International Van of the Year 2013'

- Hoogste score ooit voor dynamische Ford bestelauto
- Jury prijst Ford Transit Custom om design, rijkwaliteit, laadcapaciteiten, veiligheidssystemen en lage exploitatiekosten
- Transit Custom leverbaar vanaf €17.900,- exclusief BTW en BPM
- Alle modellen uit Transit Custom reeks nu te bestellen, vanaf medio november in de showroom van Ford-dealer Crum Culemborg



Vectoring Control, Roll-over Mitigation, Load Adaptive Control, Trailer Sway Control (bij af-fabriek trekhaak), een bestuurdersairbag en dagrijverlichting. De buitenspiegels hebben een anti-dodehoek functie en geïntegreerde richting-aanwijzers.

De Transit Custom Base is tevens voorzien van Ford Easy Fuel (voorkomt verkeerd tanken), Ford Auto-Start-Stop, een dubbele accu, een in hoogte en diepte verstelbaar stuurwiel, elektrisch bedienbare voor-portierramen, centrale dubbele portiervergrendeling met afstandsbediening, een laadschot, een 8-weg verstelbare bestuurderstoel met armsteun en een bijrijdersstoel.

De Ford Transit Custom Base heeft een koppellijke 74kW/100pk sterke 2.2 TDCi dieselmotor, gekoppeld aan een handgeschakelde 6-versnellingsbak. Deze uitvoering is uitsluitend leverbaar met enkele cabine en korte wielbasis (L1H1) en heeft een laadvermogen van 771 kg. Het brandstofverbruik is toonaangevend laag, met een CO2-emissie van slechts 174 g/km.

De nieuwe Ford Transit Custom Base is leverbaar vanaf medio november en heeft een vanafprijs van € 17.900 exclusief BTW en BPM.

29, oktober 2012 – De Ford Transit Custom is tijdens de IAA Commercial Vehicle Show te Hannover met grote voorsprong verkozen tot 'International Van of the Year 2013'.

Deze geheel nieuwe bedrijfsauto van Ford is hiermee de vierde telg uit de Transit familie die is onderscheiden met deze prestigieuze titel. De Transit Custom vergaarde maar liefst 117 van de 133 te winnen punten. De Dacia Dokker werd tweede met 54 punten, en de derde plaats was voor Mercedes-Benz Citan, met 53 punten.

De nieuwe Transit Custom zet nieuwe standaards op het gebied van styling, rijkwaliteit, laadvermogen en het streven naar de laagste exploitatiekosten in het segment," verklaarde onze landgenoot Pieter Wieman, voorzitter van de International Van of the Year jury.

"Daarnaast is het alom gewaardeerde in- en exterieurontwerp van de nieuwe Ford Transit Custom zeer aantrekkelijk voor onder meer ZZP'ers en ondernemers die deze bestelauto ook privé rijden," zegt de heer Veri Agterberg van Ford dealer Crum uit Culemborg. "De nieuwe Ford Transit Custom staat medio november bij ons in de showroom maar is nu al te bestellen."

#### Transit Custom Base

Ford heeft de Transit Custom-serie uitgebreid met een Base-versie, die aan de basis staat van de modelreeks en een uitgebreide standaarduitrusting combineert met een aantrekkelijke vanafprijs. De Ford Transit Custom Base is standaard uitgerust met vele veiligheidsvoorzieningen zoals ABS, EBA, EBW, ESP, Hill Start Assist, Torque



**De dealer waar ALLES kan !**



**Crum**



Weth. Schoutenweg 1 - Culemborg - tel. 0345-515757

Waterveste 12 - Houten - tel. 030-6344100

Korte Dreef 1 - Vianen - tel. 0347-373636

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





BEDRIJFSWAGEN

RIVIERENLAND

# AUTOTESTDAG





# Goed op weg in Rivierenland

FOTOGRAFIE: KARIM DE GROOT  
SFEERFOTO'S: ANGELA KUIJPERS

Voor de bedrijfswagentestdag van Rivierenland Business hadden de dealers hun beste paard van stal gehaald op het gebied van bedrijfswagens. Er was veel variatie: de testrijders konden kiezen uit zowel een kleine bestelauto als een grote bus.

## Deelnemers:

Stan Cornelissen	TipTopDesigners
Marieke Cornelissen	Touren op een scooter
Gerrit van Dijk	CBB Nederland
Pieter Herremans	Gemeente Culemborg
Robert Jacobs	SprintWerkt
Raymond Schuurman	TMI Technische Metaal Industrie
Jos Spithoven	Gemeente Culemborg
Marc Tempel	MediCover
Jurgen Versteegh	J. Versteegh hoveniersbedrijf
John Vercouteren	DSA Express & Logistics
Marleen van Lith	MediCover

Als vertrek- en eindpunt was er gekozen voor Moeke Mooren, gelegen aan de Maas bij Appeltern. Een uitstekende keuze. Naast de idyllische ligging, waren ook voldoende faciliteiten aanwezig en was er ruime parkeergelegenheid voor de deur. Na genoten te hebben van een goed

verzorgde lunch in het sfeervolle restaurantgedeelte, was het tijd voor de briefing van de bedrijfswagentestdag. Angela Kuijpers, accountmanager van Rivierenland Business, gaf een heldere uitleg over welke auto's de testrijders konden gaan testen en welke route er gevolgd

diende te worden. Nadat zowel dealers als de deelnemers op de gevoelige plaat waren gelegd door fotograaf Karim de Groot, sprong iedereen enthousiast in de auto op weg naar de volgende pleisterplaats.

## Landweggetjes

Via diverse mooie landweggetjes arriveerden de testrijders bij De Gouden Molen in Rossum. In deze sfeervolle locatie, gelegen aan de rivier De Waal, konden de testrijders de bevindingen op hun formulieren invullen onder het genot van allerlei bijzondere amuses en een drankje. Nadat iedereen de formulieren had ingevuld, was het tijd voor de volgende etappe die de testrijders naar De Twee Linden in Beneden-Leeuwen leidde. Deze route werd vlot afgelegd, waardoor iedereen rustig de tijd kon nemen om de auto's aan een grondige inspectie te onderwerpen. De bestelwagens werden aan alle kanten bekeken, laadruimtes werden opgemeten en er werden diverse vragen op de dealers afgevuurd over onder andere prijzen en technische specificaties. Menig testrijder en dealer bleek verrast over de mogelijkheden van het hotel-restaurant, dat middenin het hart van Maas en Waal gesitueerd is.



De deelnemers van de bedrijfswagentestdag namen hun taak als testrijder serieus.





## Netwerken

Na de bevindingen genoteerd te hebben en gesmuld te hebben van voortreffelijk smakende hapjes en een drankjes, gingen de deelnemers op weg naar de volgende locatie: d'n Bogerd in Druten. Hier aangekomen werden niet alleen rijervaringen uitgewisseld, maar werd tevens de gelegenheid aangegrepen om uitgebreid te netwerken.

Het culturele centrum had alles tot in de puntjes geregeld en liet daarmee merken ook perfect in te kunnen spelen op de wensen vanuit de zakelijke markt. Er

werd goed voor de inwendige mens gezorgd, maar de volgende auto's stonden alweer klaar voor de test. De laatste route voerde iedereen weer terug naar Moeke Mooren. Eenmaal daar aangekomen konden nog extra ritjes gemaakt worden met auto's die goed in de smaak waren gevallen bij de deelnemers. Tijdens het driegangen-diner was er voldoende tijd om gezellig te socializen met elkaar. Aan het einde van de dag keerde iedereen tevreden huiswaarts, met veel contacten en diverse (rij)ervaringen rijker. ■

## De autotestdag kwam mede tot stand dankzij:

### Dealers

Van Hunnik Autogroep  
IVECO Schouten  
Van Kerkhof & Visscher B.V.  
Mulders Autobedrijf B.V.  
Wensink

### Locaties

Moeke Mooren  
De Gouden Molen  
De Twee Linden  
d'n Bogerd



# EEN RENAULT BEDRIJFSWAGEN WERKT DIRECT IN UW VOORDEEL

NÚ BIJ VAN KERKHOF & VISSCHER



**KANGOO**  
 NU VANAF **€ 10.740,-**

U RIJDT AL EEN KANGOO VANAF **€ 9.990,-\*\***

PROFITEER VAN EEN MAXIMAAL  
 VOORDEEL VAN **€ 3.900,-**

De vanafprijs is inclusief ondernemerspremie en excl. kosten  
 rijklaar maken à **€ 762,-**. Leaseprijs vanaf **€ 319,-** per maand.

**TRAFIC**  
 NU VANAF **€ 15.890,-**

PROFITEER VAN EEN MAXIMAAL  
 VOORDEEL VAN **€ 6.000,-**

De vanafprijs is inclusief ondernemerspremie en excl. kosten  
 rijklaar maken à **€ 932,-**. Leaseprijs vanaf **€ 419,-** per maand.



**MASTER**  
 NU VANAF **€ 18.340,-**

PROFITEER VAN EEN MAXIMAAL  
 VOORDEEL VAN **€ 6.800,-**

De vanafprijs is inclusief ondernemerspremie en excl. kosten  
 rijklaar maken à **€ 952,-**. Leaseprijs vanaf **€ 489,-** per maand.



WWW.UWRENAULTDEALER.NL FACEBOOK.COM/VKVGROEP TWITTER.COM/VKVGROEP

**VKV GROEP.nl**  
 VAN KERKHOF & VISSCHER

CULEMBORG  
 TIEL\*  
 WAALWIJK  
 WIJK BIJ DUURSTEDE

ANT. VAN DIEMENSTRAAT 40  
 STEPHENSONSTRAAT 3  
 VAN ANDELSTRAAT 3  
 ZANDWEG 14

TEL: (0345) 545 757  
 TEL: (0344) 619 663  
 TEL: (0416) 65 00 30  
 TEL: (0343) 571 286

ZALTBOMMEL  
 GORINCHEM  
 LEERDAM (SERVICECENTER)  
 \* = PRO+ CENTER

VAN VOORDENPARK 18  
 EDISONWEG 7  
 ENERGIEWEG 21

TEL: (0418) 576 010  
 TEL: (0183) 643 300  
 TEL: (0345) 610 184

TOT **€ 1.750**  
 ONDERNEMERS  
 PREMIE

AANTREKKELIJKE  
 ACTIE  
 PAKKETTEN

**3 JAAR**  
**1,9%**  
 FINANCIAL LEASE

RENAULT  
 QUALITY MADE



\*Verkiezing International Van of the Year geldt voor Kangoo Z.E. \*\*Op de Kangoo met vanafprijs € 9.990,- zijn commerciële acties uitgesloten. Aanbiedingen geldig van 3 juli t/m 31 december 2012. Ondernemerspremie is voor Kangoo € 1.250,-, voor Trafic € 1.700,- en voor Master € 1.750,-. Kijk voor informatie over aanbiedingen op andere modellen en de exacte voorwaarden op renault.nl. Renault Kangoo Express vanaf € 11.990,-, Renault Trafic vanaf € 17.590,-, Renault Master vanaf € 20.090,-. Prijzen excl. BTW, BPM, verwijderingsbijdrage, leges en kosten rijklaar maken. Full Operational Leaseprijs Renault Kangoo Express vanaf € 319,- p/m, Renault Trafic vanaf € 419,- p/m en Renault Master vanaf € 489,- p/m. Prijzen op basis van Full Operational Lease via Renault Business Finance excl. BTW, brandstof, vervangend vervoer o.b.v. 48 mm/20.000 km/jr. Jaarlijks kostenpercentage bedraagt 1,9%, maximaal te financieren bedrag € 20.000. Leestijd min. 12 en max. 36 maanden. Informeer naar een aantrekkelijk leasetarief of reparatie onderhoudscontract bij Renault Business Finance. Leaseprijs per 1 juli 2012. Op elke nieuwe Renault Kangoo Express, Trafic en Master geldt een fabrieksgarantie van 2 jr. zonder kilometerbeperking, 12 jr. plaatwerkgarantie (m.u.v. Master, deze behoudt 6 jaar plaatwerkgarantie). Getoonde modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Afbeeldingen kunnen afwijken van daadwerkelijk geleverde auto. Voor meer informatie en de voorwaarden bel gratis 0800-0303 of kijk op bedrijfswebsites renault.nl. Vraag uw dealer naar de exacte voorwaarden. Financieringsaanbod alleen geldig op nieuwe Renault bedrijfswagenorders tussen 3 juli t/m 31 december 2012. Renault Business Finance en Renault behouden zich het recht voor de actie op elk moment zonder opgave van reden te wijzigen of te beëindigen. Sluiterij niet mogelijk. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden.

Min./max. verbruik: 4,4-9,8 l/100 km. Resp. 19,2-10,2 km/l. CO<sub>2</sub>: 115-260 g/km.

Renault adviseert **elf**



## Deelnemers unaniem positief over bedrijfswagentestdag

# 'Het was een topdag!'

Rivierenland Business was benieuwd naar de ervaringen van de testrijders. Een greep uit de reacties:

**Robert Jacobs, SprintWerkt:** "De dag op zich was tot in de puntjes geregeld. Er was voldoende tijd om te netwerken naast het testrijden in de diverse auto's en het maken van testverslagen. De stoplocaties waren erg mooi gesitueerd en inclusief hapjes en drankjes. Tot slot werd de dag afgesloten met een smakelijk diner. Al met al een topdag, bedankt!"



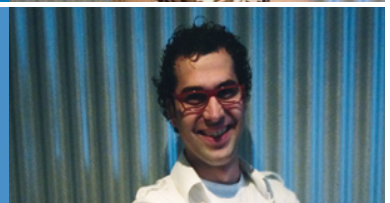
**Jurgen Versteegh, J.Versteegh Hoveniersbedrijf:** "De bedrijfswagentestdag was voor ons een leuke ervaring, want binnen ons bedrijf hebben we te maken met verschillende bedrijfswagens. Deze zetten we voor verschillende werkzaamheden in. Het was leuk om te ervaren hoe de verschillende merken en typen zich gedragen op de weg. Normaal gesproken blijf je bij hetzelfde merk en ga je niet alle merken proberen."



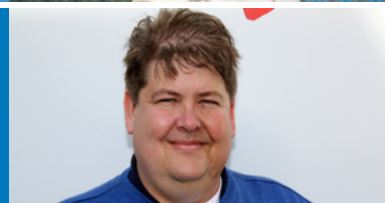
**Marieke Cornelissen, TourenopeenScooter:** "Voor ons als scooterverhuurbedrijf is het leuk om mee te doen aan een bedrijfswagentestdag. Hierin kunnen wij kijken naar wat de mogelijkheden zijn voor een nieuwe bedrijfswagen. Wij brengen en halen scooters op locatie. Daarnaast kunnen we mensen attent maken op onze bedrijfsuitjes!"



**Stan Cornelissen, TipTopDesigners.nl:** "Voor ons was de bedrijfswagentestdag ideaal, aangezien wij heel veel verschillende bedrijfswagens rijden. We kunnen ook nieuwe klanten adviseren voor de desbetreffende bedrijfswagens. Daarnaast was er voor ons genoeg mogelijkheid om te netwerken zodat wij onze producten en diensten konden aanbevelen!"



**John Vercouteren, DSA Express & Logistics:** "De bedrijfswagentestdag is mij zeer goed bevallen. Ik ben tot de conclusie gekomen dat het misschien handig is om in de toekomst bij de aanschaf van nieuwe bedrijfswagens ook mijn chauffeurs in het aankooptraject te betrekken. Bij enkele merken waar ik een vooroordeel had, werd ik aangenaam verrast."



**Gerrit van Dijk, CBB Nederland:** "Nadat we hadden genoten van een heerlijke lunch gingen we met de auto diverse stoplocaties langs en kreeg je een indruk hoe de bedrijfsauto's steeds meer comfort krijgen. Wel viel op dat enkele auto's meer zijn uitgerust en gericht op de montagemedewerkers dan andere. Sommige stoelen vond ik wat aan de korte kant of konden niet ver genoeg naar achteren om een goede zit te krijgen. Onze mensen zijn niet standaard en daar wordt nog te weinig aan gedaan, al waren er ook auto's bij die dit wel hadden. Al met al een leerzame dag om een inzicht te krijgen wat er zoal rondrijdt en welke auto bij je bedrijf zou passen. Na afloop nog een heerlijk diner gehad bij Moeke Mooren. Het was een leerzame dag, bedankt!"



**Marc Tempel en Marleen van Lith, Medicover:** "Medicover veiligheidstrainingen uit Tiel, de alleskunner op het gebied van onder andere BHV, VCA, NEN en Intern transport opleidingen, is zeer lovend over de perfecte organisatie van de bedrijfsautotestdag. Door het ruime beschikbare aanbod, kon Medicover zich alvast oriënteren op de noodzakelijke uitbreiding van haar wagenpark. Tevens zijn er prettige contacten gelegd met medetestrijders."







# Moeke Mooren is ook 's winters volop genieten!

De echte kenners, en dat zijn er vele, weten het al veel langer: het is niet alleen in het voorjaar en de zomer volop genieten bij Moeke Mooren in Appeltern. Ook in het najaar en de winter, is Moeke Mooren 'the place to be!' Uiteraard zijn Sint-Nicolaas en Kerstmis ware blikvangers op de agenda van de komende maanden, maar het brede scala aan faciliteiten en activiteiten zorgt ervoor dat het ook de komende maanden, elke dag van de week, goed toeven is bij 'Moeke'!

Wie met Sint-Nicolaas voor een extra verrassing wil zorgen, komt op zondag 2 december in Moeke Mooren voor een speciale Zwarte Pieten brunch. Eerst geniet u samen met de kinderen, en uiteraard de Zwarte Pieten, van een heerlijke brunch bij Moeke Mooren. Daarna gaat u aan boord van partyschip De Sluizer. Tijdens de brunch zorgen de Pieten voor het nodige amusement.

## Kerst- en hotelarrangementen 2012

Natuurlijk is Moeke Mooren tijdens de kerstperiode fraai versierd. Op eerste en tweede Kerstdag verwennt u zichzelf met een arrangement voor het hele gezin. U wordt om 11.30 uur in kerstsferen ontvangen voor een uitgebreid Kerst Brunch-Bufferet. Om 14.00 uur begint uw rondvaart met De Sluizer. Tijdens de rondvaart geeft recreatie- en natuurgebied 'De Gouden Ham' zijn winterse schoonheid prijs. Tijdig reserveren is aanbevolen. Dat geldt ook voor het speciale Kerst Hotelarrangement. Als u Kerst 2012 écht onbezorgd wilt genieten, reserveert u dit arrangement in het vier sterren hotel van Moeke Mooren. U leest er alles over op onze site.

## Bowlen, steengrillen, dineren

Lange winteravonden zijn bij uitstek geschikt om gezellig door te brengen met familie en vrienden. Bij Moeke Mooren combineert u een avondje actief bezig zijn met lekker eten. Op de bowlingbanen kunnen de krachten worden gemeten, terwijl de oud-Hollandse spelen zorgen voor de sfeer van vroeger. Hongerig geworden schaaft u zich rond de steengrill of schuift u aan voor een voortreffelijk diner. Deze actieve arrangementen zijn overigens ook tijdens de Kerst te boeken.

## Zakelijk en feestelijk genieten

Moeke Mooren biedt u tal van mogelijkheden, zowel zakelijk als feestelijk! Zo kunt u bij Moeke Mooren trouwen, recepties geven, uw verjaardag vieren of u organiseert bij ons uw vergadering of zakelijke bijeenkomst te land, maar ook op het water.

Door de diverse verschillende ruimtes met elk een eigen ambiance, creëert u voor iedere bijeenkomst de juiste sfeer.

En dat alles op een unieke locatie.

Moeke Mooren, Blauwe Sluis 1b Appeltern. Telefoon: 0487 – 54 18 72.

E-mail: [info@moekeemooren.nl](mailto:info@moekeemooren.nl) Website: [www.moekeemooren.nl](http://www.moekeemooren.nl)







# RENAULT MASTER

**DEALER:** VAN KERKHOF & VISSCHER

Stan Cornelissen: "Een enorme auto, die met name heel handig is als je grote dingen moet vervoeren. Wanneer je veel onderweg bent kun je hier onderweg ook zeer goed mee werken. Bovendien is er heel goed nagedacht over de plekken waar je iets op kunt bergen."

Jurgen Versteegh: "We hebben nog nooit in een Renault gereden, maar de Renault Master bevalt goed. Bovendien is de auto in aanschaf helemaal niet zo duur."

Jos Spithoven: "Wanneer je veel in- en uit moet stappen vind ik de instap iets aan de hoge kant. Het zicht op de weg is heel goed en er zijn voldoende veiligheidsvoorzieningen. Een gewillige auto waarmee je goed voor de dag kunt komen."

Raymond Schuurman: "Hoewel ik 'm wel wat zwaar vind sturen, geeft deze auto je wel een veilig gevoel doordat hij voorzien is van blindehoeks spiegels. Door de grote laadruimte is deze bedrijfswagen ideaal voor het vervoeren van grote spullen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Master
Type:	L2H2 T33 GB FWD 2.3 dCi FAP
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2299 cc
Vermogen:	100 pk
Koppel:	285 Nm
Verbruik:	8,2 L / 100 km
Topsnelheid:	143 km
Uitrusting:	airconditioning, cruise control
Laadruimte:	10,8 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	Vanaf € 20.090,- (excl. BTW/BPM)
Leaseprijs :	Op aanvraag
Vanafprijs:	Vanaf € 20.090,- (excl. BTW/BPM)
Informatie:	<a href="http://www.renault.nl">www.renault.nl</a> / <a href="http://www.uwrenaultdealer.nl">www.uwrenaultdealer.nl</a>





SHIFT\_

# UW ZEKERHEID IN ONZEKERE TIJDEN.

PRIMASTAR VAN V.A.

**€ 18.250,-**

EXCL. BTW/BPM (1)

NV200 VAN V.A.

**€ 12.125,-**

EXCL. BTW/BPM (1)



**NU 3-5-3-ACTIE OP AL  
ONZE BEDRIJFSWAGENS  
MET EEN KLANTVOORDEEL  
TOT € 3.200,-.**

- 3 jaar gratis onderhoud <sup>(2)</sup>
- 5 jaar garantie <sup>(3)</sup>
- 3 jaar 1,9% Financial Lease <sup>(4)</sup>

NV400 VAN V.A.

**€ 19.590,-**

EXCL. BTW/BPM (1)

## NV200 VAN

- Laadruimte (4,2 m<sup>3</sup>) in compact formaat (4,4 m)
- Eenvoudig te laden (2 europallets) en als beste in zijn klasse een laadvloer van 524 mm hoog

## PRIMASTAR VAN

- 8,4 m<sup>3</sup> flexibele laadruimte
- 1.285 kg laadvermogen
- Ook leverbaar als Combi uitvoering voor 8 of 9 zitplaatsen

## NV400 VAN

- Vrachtvolume van 8 m<sup>3</sup> tot 17 m<sup>3</sup> met een maximale laadlengte van 4,38 m
- Eenvoudig te laden (tot wel 5 europallets) dankzij de lage laaddrempel



Visscher Nissan

GORINCHEM Edisonweg 7a, 0183-643310

TIEL Stephensonstraat 1, 0344-621818

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

Nissan. Innovation that excites.

(1) Netto catalogus adviesprijs Nissan NV200 VAN v.a. € 12.125,- (1.6L 110 pk VISIA, prijslijst 1 juli 2012), Primastar VAN v.a. € 18.250,- (L1H1 2.0 dCi 90 pk INTRO, prijslijst 1 juli 2012), NV400 VAN v.a. € 19.590,- (L1H1 2.3 dCi 110 pk VISIA, prijslijst 1 juli 2012) is excl. BTW en BPM, excl. verwijderingsbijdrage, afleverpakket en kosten rijklaar maken. Opties en uitrusting zijn afhankelijk van de uitvoering. De actie is uitsluitend geldig voor de aanschaf van een nieuwe Nissan NV200 VAN, Primastar VAN of NV400 VAN met een klantorder datum tussen 01/07/2012 en 30/11/2012. Aanbod is geldig op alle beschikbare uitvoeringen van de NV200 VAN, Primastar VAN en NV400 VAN. De actie is niet inwisselbaar tegen contanten en alleen als geheel te kiezen. Het aanbod is alleen geldig voor de orders uit het klein zakelijke segment. (2) 3 jaar gratis onderhoud omvat standaard voorgeschreven onderhoud zoals vermeld in het service- en garantieboekje van de bedrijfswagen met een maximum van 90.000 kilometer voor de NV200 VAN en 120.000 kilometer voor de Primastar VAN en NV400 VAN. Exclusief schades, slijtagegedelen, incidenteel onderhoud en banden. Onderhoud moet plaatsvinden 5% voor of na de voorgeschreven interval (in tijd of kilometer), waarbij het laatste onderhoud niet later kan plaatsvinden dan einde contract. 3 jaar gratis onder-houd is niet van toepassing voor leaseauto's, rentals, demovoertuigen en jaarafspraken op corporate sales niveau. (3) 5 jaar garantie (2 jaar verlengde garantie). Maximaal kilometer 150.000 kilometer of 5 jaar, welke zich als eerste voordoet. 5 jaar garantie is niet van toepassing voor leaseauto's, rentals, demovoertuigen en jaarafspraken op corporate sales niveau. (4) Financial Lease wordt verstrekt door Nissan Financial Services, handelsnaam van RCI Financial Services B.V. te Schiphol-Rijk (KvK nummer 30055070, AFM vergunningsnummer 12009781). Maximaal te financieren bedrag € 20.000,- (excl. BTW/BPM), maximale looptijd 36 maanden, slottermijn niet mogelijk. Dit aanbod is uitsluitend geldig voor de aanschaf van een nieuwe Nissan NV200 VAN, Primastar VAN of NV400 VAN met een klantorder datum tussen 01/07/2012 en 30/11/2012.

Ga voor meer informatie naar: [www.nissan-acties.nl](http://www.nissan-acties.nl)





# NISSAN NV200

DEALER: VISSCHER NISSAN

Pieter Herremans: "Het comfort is goed en je voelt je ook veilig in deze auto. De afwerking mag van mij nog wel iets uitgewerkter. Ik vind het een echte no-nonsense wagen."

John Vercoouteren: "Voor onze werkzaamheden is de auto iets aan de kleine kant. Het rijgedrag is helemaal oké. Prettig vind ik dat hij flexibel en wendbaar is."

Marieke Cornelissen: "Een compacte auto, die lekker zit en een handige achteruitrijcamera heeft. Het schakelen had wat mij persoonlijk betreft wel nog ietsje soepeler gemogen. Het is een leuke auto om te zien."

Marc Tempel: "Een compact model met fijne stoelen en een stille motor. De instap vind ik een beetje lastig. Wel vind ik de prijs scherp voor de kwaliteit die geboden wordt."

Gerrit van Dijk: "Ik vind dat de Nissan NV200 redelijk rijgedrag vertoont. Leuk is de achteruitrijcamera. Persoonlijk had ik graag meer laadruimte gezien. Toch is het al met al een leuke bestelauto voor kleine klusjes of voor het bezorgen van bestellingen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	NV200
Type:	VAN 4D 1.5L DCI 86PK ACENTA
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	86 pk
Koppel:	200 Nm / 1750
Verbruik:	5,1 L / 100 km
Topsnelheid:	158 km
Uitrusting:	airconditioning, achteruitrijcamera
Laadruimte:	4,2 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	Vanaf € 12.125 (excl. BTW/BPM)
Leaseprijs :	Op aanvraag
Vanaf Prijs:	Vanaf € 12.125 (excl. BTW/BPM)
Informatie:	<a href="http://www.nissan.nl">www.nissan.nl</a> / <a href="http://www.uwnissandealer.nl">www.uwnissandealer.nl</a>





## OPEL BEDRIJFSWAGENS

# EFFICIËNT ONDERNEMEN MET DE 5+5 DEAL.



Wir leben Autos.

Nu 5 jaar 0% rente + 5 jaar gratis onderhoud.



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

De 5+5 actie loopt op nieuwe orders t/m 31 december 2012 (uiterlijk 31 maart 2013 kentekenregistratie). Het betreft een niet doorlopend krediet aangeboden door GMAC Nederland N.V. te Breda (KvK nr. 24107861, AFM registrernr. 12013025). Maximaal te financieren bedrag is € 12.500 op Combo, € 17.500 op Vivaro en € 20.000 op Movano van de adviesconsumentenprijs excl. BTW/BPM, excl. afleveringskosten. Toetsing bij BKR te Tiel. Informatieblad bij GMAC Klantenservice (076-5448932). Uw Opel dealer bemiddelt voor GMAC op basis van een contractuele verplichting. Zie [www.opel.nl](http://www.opel.nl) voor de uitgebreide actievoorwaarden.

KREDIETSOM	LOOPTIJD IN MAANDEN	TOTAAL PRIJS KREDIET	MAANDLAST	DEBIT RENTEVOET
€ 10.000,-	60	€ 10.000,-	€166,67	0,00%
€ 12.000,-	60	€ 12.000,-	€ 200,-	0,00%

Let op! Geld lenen kost geld



## De AMPERA

# EMISSIEVRIJ. BIJTELLINGVRIJ. BELASTINGVRIJ. (HOE VRIJ WIL JE ZIJN?)



Wir leben Autos.

Volledig elektrisch aangedreven. 500 km bereik.



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

Gemiddeld brandstofverbruik en CO<sub>2</sub>-uitstoot: liter/100 km: 1,2; kms/liter: 83,33; en/of kwh/100 16,9; CO<sub>2</sub> gr/km 27.

Er is een Opel Ampera vanaf € 48.295,- of lease vanaf € 679,- per maand. Prijs incl. BTW, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. De Ampera Love to Load actie is geldig op nieuwe orders van 31 juli t/m 31 december 2012 met een uiterlijke kentekenregistratiedatum van 31 december 2012 en geldt voor Ampera MY12. Het Love to Load pakket bevat 1 lolo smart op de thuislocatie, incl. vergoeding tot € 400,- excl. BTW voor de basis installatie via The New Motion en 1 lolo smart op de kantoorlocatie, incl. vergoeding tot € 500,- excl. BTW voor installatiekosten via The New Motion. Deze actie is niet in te wisselen voor korting in contanten. Kijk voor de complete actievoorwaarden op [www.opel.nl](http://www.opel.nl). Leaseprijs op basis van Full Operational Lease via Opel Leasing, 60 maanden/20.000 km per jaar excl. BTW. Het leasetarief is afgegeven met gebruikmaking van de MIA/Vamil subsidie 2012.





# OPEL VIVARO

**DEALER:** MULDER'S AUTOBEDRIJF B.V.

John Vercouteren: "Dit is een comfortabele, compacte auto. De prijs-kwaliteitverhouding vind ik goed. Bovendien zijn er gunstige leasetarieven. Ik zou deze auto aanbevelen omdat hij economisch zeer verantwoord is."

Jurgen Versteegh: "Mijn eerste indruk van deze auto is goed. Het schakelen zou van mij wel iets soepeler mogen, maar hij rijdt lekker."

Marieke Cornelissen: "Wij rijden zelf ook een Opel Vivaro, alleen dan met dubbele cabine. Het is een mooie auto, die prettig rijdt en van alle gemakken voorzien is. Zo is er zelfs een knopje voor het schakelen (zuinig rijden). Fijn is ook de grote laadruimte en de aanwezigheid van een zesde versnelling."

Robert Jacobs: "Er zit een grote laadruimte in en je hebt goed zicht rondom. Hij heeft een mooie afwerking en een luxe bediening. Bovendien ligt de Vivaro goed op de weg. Met deze auto krijg je veel bus voor weinig geld."

## SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Vivaro
Type:	L2 H1
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.0 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	260 Nm
Verbruik:	1 op 14.4
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 19 sec
Topsnelheid:	145 km/u
Uitrusting:	Navigatie, radio, cd 30 BT en USB, Executive pakket, bijrijderstoel, achter deuren met ramen
Verkoopprijs:	€ 22.899,-
Leaseprijs :	€ 481,34,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 16.990,-
Informatie:	w.kerkhof@mulders-gm.nl





# OPEL COMBO

**DEALER:** MULDER'S AUTOBEDRIJF B.V.

Pieter Herremans: "Een vlotte auto die direct stuurt en een goed comfort heeft. Ik voel me wel veilig in deze auto, alleen is de neus wat minder zichtbaar. Wanneer er bijvoorbeeld in hoogte verstelbare stoelen in gemonteerd zouden worden, zou dit opgelost zijn."

Marc Tempel: "Hoewel ik even moest wennen aan de ietwat lage instap, is dit wel echt een auto waarbij je waar voor je geld krijgt. Hij is stevig en comfortabel en de laadruimte is mooi ruim. De afwerking is goed en er zit een fijne motor in. Een betrouwbare auto."

Marleen van Lith: "Wat fijn is aan deze auto, is dat hij in de standaarduitvoering ook al heel compleet is. Wil je hem verder uitbreiden dan zijn er ontzettend veel mogelijkheden."

den. Het is een ruime bedrijfswagen van waaruit je goed zicht op de weg hebt."

Jos Spithoven: "Deze auto rijdt lekker vlot en schakelt goed. Hoewel de garantietermijn van mij persoonlijk iets langer zou mogen en ik verstelbare stoelen in deze auto mis, zou ik beslist met deze auto bij de mensen aan durven komen."

Raymond Schuurman: "Dat de auto aangeeft wanneer je moet schakelen en blindehoekspiegels heeft is fantastisch. Hij heeft een vlotte rijstijl en stuurt licht. Hoewel de bagageruimte wat mij betreft iets groter kan, is het wel een ruime auto die geschikt is voor kleine klussen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Combo
Type:	L2 H1
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.600 cc
Vermogen:	105 pk
Koppel:	290 Nm
Verbruik:	1 op 19,2
Topsnelheid:	164 km/u
Uitrusting:	BE pakket, reserve wiel, airco, radio + stuurwiel bediening
Verkoopprijs:	€ 16.567,-
Leaseprijs :	€ 389,49,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 9.995,-
Informatie:	w.kerhof@mulders-gm.nl





# MERCEDES SPRINTER

DEALER: WENSINK

Gerrit van Dijk: "Een fijne automaat die erg rustig is en perfect schakelt. Het dashboard is overzichtelijk en de stoelen zijn zeer comfortabel. Ook is er voldoende laadruimte. Een representatieve bedrijfsauto."

Pieter Herremans: "Het is een Mercedes, dus heb ik natuurlijk niets aan te merken op de representativiteit. Eigenlijk zijn er geen minpunten te vinden: hij rijdt comfortabel, de afwerking is mooi en wanneer je er in rijdt heb je een hoog gevoel van veiligheid. Prettige bijkomstigheid is dat de auto in diverse uitvoeringen verkrijgbaar is."

Jurgen Versteegh: "Een mooie degelijke auto. Hoewel wat duurder in aanschaf, zou ik deze auto wel aan kunnen bevelen."

Marc Tempel: "De rijkwaliteiten van Mercedes komen volledig tot uiting tijdens de proefrit: prima geveerd, stil en een heerlijke automatische versnellingsbak. Hoewel de auto wat meer kost, is de afschrijving laag en is hij de investering dus zeker waard. Een topauto!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	Sprinter
Type:	313 CDI
Transmissie:	automaat 7 traps / G-tronic
Cilinderinhoud:	2.143
Vermogen:	95 – 129 (KW-pk)
Koppel:	305 Nm
Verbruik:	1 op 9.2
Topsnelheid:	175 km/u
Uitrusting:	Gesloten bestel met dubbele cabine professional line (airco)
Laadruimte:	max 17 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 33.500,-
Leaseprijs :	Maatwerk, vraag naar de mogelijkheden (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 18.990,- ex. ex. 210 CDI Economy 2.8t
Informatie:	www.wensink.nl of 06-23502761





# De nieuwe Citan.

## Compacte klasse van Mercedes-Benz.

Als perfecte aanvulling op het brede leveringsprogramma voor bestelwagens introduceert Mercedes-Benz de nieuwe Citan. Compacte buitenafmetingen en uitstekende rijeigenschappen zijn het stoere model op het lijf geschreven. Evenals vooruitstrevende veiligheid, kwaliteit en zuinigheid. De Citan wordt geleverd met een rijke standaarduitrusting

waarbij gebruik is gemaakt van hoogwaardige materialen. Die zorgen in combinatie met een dynamische diesel- of benzinemotor altijd voor het onmiskenbare Mercedes-Benz gevoel. Compacte klasse zoals dat bij Mercedes-Benz heet. De Citan is vanaf nu leverbaar bij Wensink Nijmegen.

[www.mercedes-benz.nl/citan](http://www.mercedes-benz.nl/citan)



Mercedes-Benz

**Wensink**  
A A N G E N A A M

Nijmegen Hogelandseweg 98-100, 6545 AB, 024 - 3727374.  
[www.wensink.nl](http://www.wensink.nl), [info@wensink.nl](mailto:info@wensink.nl)





# MERCEDES VITO

DEALER: WENSINK

Jos Spithoven: "Een goede degelijke nette auto. Hij rijdt heerlijk. Een auto waarmee je kunt aankomen!"

Marleen van Lith: "Mooie nette auto met een comfortabele zit die je een veilig gevoel geeft. Je hebt zowel voor- als achterin heel veel ruimte. Binnenin is hij voorzien van een mooie afwerking. Hij is absoluut representatief."

Stan Cornelissen: "Een zeer representatieve auto. Hoewel bij hogere snelheden wat windgeruis, rijdt hij wel heel erg fijn. Een mooie auto voor iedere ondernemer."

Robert Jacobs: "Deze auto is voorzien van een mooie vormgeving en voelt aan als een luxe personenauto. Hij heeft een redelijk sportieve kick-down. Deze auto is met recht de 'Mercedes onder de bussen!'"

Raymond Schuurman: "De Mercedes Vito is geschikt voor zowel het vervoeren van een aantal personen, maar ook voor bagage en gereedschap. Hij rijdt lekker rustig en schakelt soepel. Bovendien is hij overzichtelijk ingericht. De bedieningsknoppen op het stuur voor de radio en telefoon zijn heel handig."

## SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	Vito
Type:	113 CDI Dubbel cabine
Transmissie:	automaat 5 traps
Cilinderinhoud:	2.143 cc
Vermogen:	100 - 136 (kW-pk)
Koppel:	310 Nm
Verbruik:	1 op 12,3
Topsnelheid:	176 km/u
Uitrusting:	Ambition line / Luxe dubbel cabine
Laadruimte:	max 17 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 30.550,- ex. ex.
Leaseprijs :	Maatwerk, vraag naar de mogelijkheden (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 17.995,- ex. ex. type: 110 economy ka
Informatie:	www.wensink.nl of 06-23502761

# VOORRAADACTIE IVECO

Een IVECO Daily More Space 4 Free vanaf € 21.000,-



IVECO Daily More Space 4 Free / 3300 H2

Laadvermogen 12 m<sup>3</sup> / 1445 kg

2.3 HPI Euro 5 motor

Rijklar vanaf € 21.000,- excl. BTW

powered by  
**SCHOUTEN**

Alblasserdam - Almkerk - Spijkenisse - Tiel - Tilburg - Utrecht

[www.iveco-schouten.nl](http://www.iveco-schouten.nl) • [info@iveco-schouten.nl](mailto:info@iveco-schouten.nl) • 0183 583 400

# FIAT BUDGETPLAN

Rij een Fiat Professional zonder zorgen



Met het Fiat Budgetplan nemen wij voor u de zorgen uit handen. Kosten als aanschaf van het voertuig, casco verzekering, reparatie en onderhoud, banden, garantie en/of coulance en schadeherstel kunnen wij voor u voor een vaste prijs per maand afdekken.

powered by  
**SCHOUTEN**

Alblasserdam - Almkerk - Spijkenisse - Tiel - Tilburg - Utrecht

[www.iveco-schouten.nl](http://www.iveco-schouten.nl) • [info@iveco-schouten.nl](mailto:info@iveco-schouten.nl) • 0183 583 400





# FIAT DUCATO

DEALER: IVECO-SCHOUTEN

Marieke Cornelissen: "Een comfortabele auto. Wel moest ik even wennen aan de indeling en het feit dat het een automaat is. Ik moet wel bekennen dat een automaat bij nader inzien toch wel ontzettend fijn rijdt. De stoelen zitten heerlijk en je hebt veel ruimte achterin. Deze auto is bovendien van alle gemakken voorzien."

Jos Spithoven: "De Fiat Ducato rijdt soepel en is mooi afgewerkt. Het model zou van mij alleen nog iets moderner mogen."

Robert Jacobs: "Deze auto, die niet duur is in aanschaf, heeft de uitstraling van een bedrijfswagen uit het topsegment. Hij ziet er luxe uit en heeft een mooi design. Ik vind 'm heel representatief."

Raymond Schuurman: "Ik krijg een heel veilig gevoel in deze bedrijfswagen, mede door de dodehoekspiegels. Hij rijdt lekker rustig en heeft weinig last van bijgeluiden. Het schakelen gaat bijzonder soepel. Ik zou deze auto zeker aanbevelen aan bijvoorbeeld een klusteam, omdat er genoeg ruimte is voor het vervoeren van grote spullen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	Ducato
Type:	2501LB10
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.300 cc
Vermogen:	130 pk
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 9
Top snelheid:	170 km/h
Uitrusting:	Bleu&me en TOMTOM navigatie voorbereiding
Verkoopprijs:	€ 24.000,-
Leaseprijs:	op aanvraag (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 22.800,-
Informatie:	<a href="http://www.iveco-schouten.nl">www.iveco-schouten.nl</a>





# IVECO DAILY

**DEALER:** IVECO-SCHOUTEN

John Vercouteren: "Het rijgedrag is uitstekend en het comfort is prima. Een solide auto, oftewel een werkpaard. Ik vind het een echte auto voor aannemers of voor mensen die in de wegenvbouw werken."

Marieke Cornelissen: "Hoewel de auto een ietwat grote draaicirkel heeft en wat zwaarder schakelt, ben ik wel positief over deze auto. Hij ziet er van binnen keurig uit en is met name ideaal voor hoveniers en grondverzetsbedrijven."

Marleen van Lith: "Mijn eerste indruk was dat deze auto nogal stug was, maar na even gereden te hebben viel dat reuze mee. Hij rijdt prima. De Iveco Daily heeft veel laadvermogen en biedt veel opties."

Gerrit van Dijk: "Deze auto is geschikt voor mensen die zware werkzaamheden moeten uitvoeren voor hun werk. Hij is groot en geeft je een veilig gevoel. De afwerking is mooi en je hebt goed zicht rondom. Een representatieve auto voor aannemers."

## SPECIFICATIES

Merk:	Iveco
Model:	Daily
Type:	40C15
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	3.000 cc
Vermogen:	146 pk
Koppel:	350 Nm
Verbruik:	(1 op 8) afhankelijk van inzet en belading.
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) afhankelijk van inzet en belading
Topsnelheid:	begrensd op 160 km/h
Uitrusting:	voorbereiding TOMTOM navigatie
Verkoopprijs:	€ 26.000,-
Leaseprijs :	op aanvraag (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 24.000,-
Informatie:	<a href="http://www.iveco-schouten.nl">www.iveco-schouten.nl</a>





# CITROËN JUMPER

DEALER: VAN HUNNIK

Marc Tempel: "Voor mij een bekende auto, met een comfortabel rijgedrag. Hij is mooi vierkant, zodat er veel mogelijkheden zijn qua laadruimte. Bovendien heeft hij fijne stoelen en een moderne neus. Ik ben van mening dat je hiermee veel voor weinig krijgt. Zeker met de huidige recessie is deze auto daardoor een echte aanrader!"

Pieter Herremans: "Het rijgedrag en het comfort zijn goed. Hij rijdt en stuurt lekker en qua veiligheid is hij dik in orde. Ik ben zeer te spreken over de representativiteit. Zelfs de afwerking is mooi. De laadruimte is overzichtelijk. Het enige minpuntje vind ik de gasrespons, deze kan iets vloeiender."

Jurgen Versteegh: "Het rijgedrag is vrij agressief, met name in de eerste versnelling. De prijs/kwaliteit verhouding vind ik uitstekend. Ik zou de auto met name aanbevelen vanwege de ruimte."

Gerrit van Dijk: "Een stevige auto met voldoende laadruimte. De basisversie vind ik al behoorlijk ingericht, wat ik een behoorlijk pluspunt vind. Wel mag van mij persoonlijk het zitgedeelte iets ruimer."

## SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model :	Jumper
Type:	335 L2H2 3.0 HDi
Transmissie:	Handgeschakeld-6
Cilinderinhoud:	3.0
Vermogen:	107kW/145 pk
Koppel:	350 Nm/1.750 min-1
Verbruik:	7,5l / 100km
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Bumpers in kleur, Airco, navigatie, cruise-control, trekhaak, laadruimte-afwerking
Verkoopprijs	€ 29.964,- excl. Btw
Leaseprijs:	€ 721,15,-
Vanafprijs:	€ 18.245,- excl. Btw
Informatie:	<a href="http://www.vanhunnikautogroep.nl">www.vanhunnikautogroep.nl</a>





# PEUGEOT PARTNER

DEALER: VAN HUNNIK

Robert Jacobs: "Ideaal is de enorme laadruimte die deze wagen heeft. Hij heeft een vlot rijgedrag, maar zou voor mij persoonlijk nog wel iets luxer uitgevoerd mogen worden. De prijs is goed. Een perfecte auto voor aannemers of ZZP'ers."

John Vercouteren: "Hoewel het imperiaal wat ruis gaf, ben ik wel positief over deze auto. Hij is lekker compact en economisch verantwoord. Kortom, een goede auto voor een goede prijs."

Marleen van Lith: "Deze Peugeot Partner is biedt alles wat je nodig hebt. Een fijne comfortabele auto die goed rijdt."

Stan Cornelissen: "Ideaal voor de drukke ZZP'er die alles netjes in zijn auto wil laten liggen. Het schakelen mag van mij wel iets soepeler, maar voor de prijs is het een mooie auto, waar je goed mee voor de dag kunt komen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Partner
Type:	XT 90 e-HDi
Transmissie:	Handgeschakeld-5
Cilinderinhoud:	1.600 cc
Vermogen:	66 kW/90 pk
Koppel:	215 Nm/1.750min-1
Verbruik:	4,9/100 km
Acceleratie:	0 - 100km/u in 12,8 sec
Topsnelheid:	162 km/u
Uitrusting:	XT-uitvoering, airco, Connect Sound, bijrijdersbank, KingPing-imperiaal
Verkoopprijs:	€ 15.345,- excl. Btw
Leaseprijs :	€ 428,35,-
Vanaf Prijs:	va. € 10.895,- excl. Btw
Informatie:	<a href="http://www.vanhunnikautogroep.nl">www.vanhunnikautogroep.nl</a>



# Hoe uitgebalanceerd is uw toekomst?

Ondernemen vergt vandaag de dag al je aandacht. De kunst is daarbij om doelen te benoemen en in het vizier te houden. In beweging te blijven en economische wegversperringen te omzeilen.

Natuurlijk zijn er drempels, maar die wil je soepel en zonder veel misbaar nemen. Je wilt je niet van de kortste weg naar de ondernemingsdoelstellingen af laten brengen.

De filosofie van FSV is erop gericht elke ondernemer daarbij maximaal te ondersteunen, op nationaal en internationaal gebied, als het om financiële,

fiscale en juridische aspecten gaat. Maar ook om een uitgebalanceerd loongebouw, een uitstekende loonadministratie, gecombineerd met hoogwaardige P&O support. Voor lastige trajecten als estate planning en bedrijfsoverdracht beschikken wij over specialisten.

Goed beschouwd sturen wij erop aan u alle ruimte te bieden voor succesvol ondernemen, waarbij u op maat van onze expertise gebruik maakt. Zo leidt het FSV-wiel naar onverwachte vergezichten en meerdere pitsstops met economisch resultaat als winst.



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

**4 HALEN 3 BETALEN**

# BEDRIJFSWAGENSHOW TOT 25% KORTING

**0% FINANCIAL LEASE**



## NU EINDEJAARSACTIE BIJ:

**AUTOMOBIELBEDRIJF VAN HUNNIK B.V.**

<b>Arnhem-Zuid</b>	De Overmaat 31	Tel.: (026) 327 27 77
<b>Dodewaard</b>	Dalwagen 98	Tel.: (0488) 41 13 37
<b>Oss</b>	Griekenweg 26	Tel.: (0412) 63 29 33
<b>Tiel</b>	Simon Stevinstraat 15	Tel.: (0344) 61 22 91
<b>Veenendaal</b>	Newtonstraat 12	Tel.: (0318) 51 90 63

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



**PEUGEOT**