



Dit document wordt u aangeboden door:

OOST-GELDERLAND

**BUSINESS**

[klik hier voor meer artikelen](#)

**OOST-GELDERLAND**

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2012

# BUSINESS®



coverstory

## ICT Spirit Business Solutions

Rendement op maat

Forum:

'De beste leerschool blijft  
tóch de praktijk'

Autotesdag:

Testdag Bedrijfsauto's  
een groot succes

Nationaal

Arko van Brakel, 'Nederland  
moet weer gaan dromen'



OOST-GELDERLAND

# BUSINESS®



Check de [Oost-Gelderland.nl](http://Oost-Gelderland.nl) E-Paper app voor je tablet en smartphone op [www.oostgelderlandbusiness.nl](http://www.oostgelderlandbusiness.nl)

## VOORWOORD

### *Alle begin is moeilijk*

*Ik heb het te doen met Bram Moszkowicz! Niet alleen is onlangs zijn relatie met Eva Jinek verbroken, hij mag – tot nader orde – ook zijn beroep als strafpleiter niet meer uitvoeren. Hoeveel kan een man verdragen!? Misschien moet Bram deze uitgave van Oost-Gelderland Business maar eens lezen. De forumdiscussie gaat immers over 'Personeel en Ontwikkeling'. Experts uit het wereldje wijden uit over opleiden en heropleiden. Daar staan zeker een paar handige tips in voor Bram.*

*Als u op zoek bent naar een nieuwe bedrijfsauto, moet u zeker verder lezen! Op een zonnige dag in oktober heeft een delegatie testrijders en autodealers de Achterhoek weer onveilig gemaakt. Negen bedrijfsauto's zijn aan een aantal tests onderworpen, ervaringen zijn uitgewisseld en wij waren erbij! Wij besteden uitgebreid aandacht aan de dag, de auto's en de rijders. Het was voor ondergetekende de eerste autotestdag. Ik kijk nu al uit naar de volgende!*

*Nu deze editie van Oost-Gelderland Business bij u op de mat ligt, zijn wij al weer druk bezig met het laatste nummer. Financieel Management, Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, Ondernemer in Beeld... zo een greep uit de onderwerpen die in de komende editie aan bod komen. Wilt u ook een bijdrage leveren aan de laatste Oost-Gelderland Business van dit jaar? Schroom dan niet om contact op te nemen via onderstaand e-mail adres.*

Lars van Bergen  
Hoofdredacteur  
lars@vanmunstermedia.nl





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

JAARGANG 8  
november 2012, editie 5

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

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Lars van Bergen

EINDREDACTIE  
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDAGEN  
Teun van Thiel, Sofie Fest, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman, Joost Franken

FOTOGRAFIE  
Joost Franken, Jan Doornbos

DRUK  
Boumans en Verhagen

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
Van Munster Media B.V.  
Ton Niesink t: 06-33307044  
Simone Brands t: 024-3738502

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

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

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

© 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@wxs.nl  
I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée  
REDACTIEMEDEWERKERS:  
William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
T 030-2512818 E ub@wxs.nl  
VORMGEVING bpMedia + Design

- 6 Coverstory ICT Spirit Business Solutions: Rendement op maat
- 8 Column Heilbon
- 9 Nieuws
- 10 OGB was erbij: Congres ICT in Business 2012

## Personeel & Opleiding

- 12 Profiel Flexaforte
- 14 Forum: Personeel & Opleiding
- 18 Helicon Bedrijfsopleidingen: Partner in opleidingsbeleid

- 20 10 mythes over cloud computing
- 22 Nieuws
- 25 Onderzoek onder marketeers over duurzaamheid
- 27 Boekenpagina

## 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

- 29 8 tips voor vindbare vacatures
- 30 Inzet social media explosief gestegen bij zoektocht naar baan
- 31 Column BensenReuling
- 34 Column Lodder-Dales

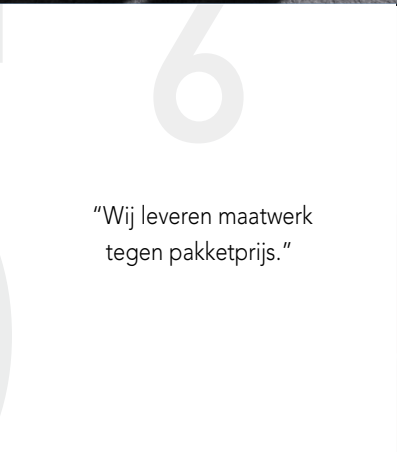
## Bedrijfsautotestdag

- 34 Testdag bedrijfsauto's een groot succes
- 39 Testverslagen
- 52 Populaire bedrijfsauto's
- 53 Reacties van testrijders

- 54 Nieuws



Online assessment van Flexaforte. OGB nam de proef op de som.



"Wij leveren maatwerk tegen pakketprijs."



"Men is tegenwoordig niet meer gewend om te betalen voor scholing. Dat doet de baas. Maar men heeft ook een eigen verantwoordelijkheid!"



Social media speelt een steeds grotere rol bij het zoeken naar een baan. Vorig jaar zocht 21 procent van werkzoekend Nederland een baan via social media, dit jaar is dat gestegen naar 38 procent.



De Bedrijfsautotestdag was een groot succes. Het mooie weer van die dag speelde daar natuurlijk in mee, maar ook het enthousiasme van de dealers en testrijders mag niet onvermeld blijven.



Voor uw bedrijf actief in Duitsland? Denk eens aan het oprichten van een GmbH. Dit kan in vele opzichten voordelig zijn.



Cloud computing is niet iets tijdelijks, maar het is een blijvend fenomeen.

# ICT Spirit Business Solutions: rendement op maat



ICT Spirit Business Solutions, onderdeel van ICT Spirit, levert een rendementsverbetering met gebruik van Informatie en Communicatie Technologie gebaseerd op het brede en innovatieve Microsoft-platform aan organisaties vanaf 50 medewerkers in het noordoosten van Nederland. Daarbij geven zij onder andere aandacht aan mens, organisatie en organisatieprocessen om een daadwerkelijk effect te realiseren. ICT Spirit Business Solutions communiceert en levert op het niveau zoals dat verwacht kan worden.

## **ICT Spirit**

Focus op uw business is de belangrijkste kernwaarde van ICT Spirit. Alleen door de focus op uw business ontwerpen, bouwt en onderhoudt ICT Spirit automatiseringssystemen die klaar zijn voor uw toekomst. Uw zorgen besteedt u volledig uit aan ICT Spirit. Daarvoor in de plaats krijgt u rust en ruimte. Zo kunt u zich concentreren op waar u echt goed in bent: focus op de business van uw klant.



Tom Altena en Jan-Henk Reef

## ICT Spirit Business Solutions

Voor Rendement op Maat moet u bij ICT Spirit Business Solutions zijn. ICT Spirit Business Solutions adviseert, ontwerpt, ontwikkelt en implementeert oplossingen om organisatieprocessen te verbeteren. Daarvoor worden praktische oplossingen gebruikt gebaseerd op de innovatieve Microsoft SharePoint, Office365, Dynamics CRM en Windows Phone technologie. Daarnaast bouwt ICT Spirit Business Solutions webservices die de basis vormen voor maatwerk cloudoplossingen.

Elk mens is uniek, elke organisatie is uniek. Maatwerk oplossingen met gebruik van ICT, tegen een standaard oplossing prijs, helpt uw organisatie pas echt vooruit. Dit kan gaan om Cloudservice, het digitaal toepassen van inspectierapporten met SharePoint of een mobiele werkbou. Direct een foto van een mobiele telefoon toevoegen aan een rapport terwijl een medewerker een machine inspecteert? De maatwerk oplossingen van ICT Spirit Business Solutions maken het mogelijk.

### Bundeling van krachten

ICT Spirit Business Solutions is op 1 januari 2012 gestart als business unit van ICT Spirit. Per 1 juli 2012 is het voormalige Reef Consult opgegaan in ICT Spirit Business Solutions. Het adviseren over en het leveren van oplossingen op het gebied van organisatieprocessen is duidelijk anders dan cloud diensten, ICT Infrastructures of IP Telefoon. Tom Altena, directeur ICT Spirit: "Absoluut. Dat vraagt om een andere marktbenadering. Klanten vragen ook andere oplossingen en daar heb je specialisten voor nodig. Reef Consult heeft die kennis en kunde en die kunnen wij zeer goed gebruiken om gezamenlijk ICT Spirit Business Solutions goed op de kaart te zetten. De bundeling van onze krachten is het grote voordeel; de specialisatie van Reef Consult met de consultancy ervaring en commerciële slagkracht van ICT Spirit." Volgens Altena gaan daar vooral de klanten van profiteren.

### Continuïteit voor klanten

De klanten van het voormalige Reef Consult zijn mee verhuisd naar ICT Spirit Business Solutions. Jan-Henk Reef: "Ik vond het belangrijk om een goede partner te zoeken om onze klanten de continuïteit te bieden die zij verdienen. Bij ICT Spirit vond ik die aansluiting. Zoals Tom Altena aangaf vertegenwoordigen wij nu samen de kern van twee werelden." De huidige klanten van ICT Spirit zullen eveneens profiteren door de acquisitie van gespecialiseerde Microsoft SharePoint en CRM kennis. Altena: "Het samengaan past uitstekend bij ons Microsoft Competence Center voor Oost Nederland. Nu hebben wij onder de vlag van ICT Spirit Business Solutions binnen de organisatie de kennis en kunde van het hele Microsoft platform onder één dak. Een duidelijk voordeel voor onze klanten."

### Maatwerk voor pakketprijs

"ICT Spirit wilde al eerder deze kant op", aldus Altena. "En dan kun je beter je krachten bundelen, dan alles vanaf het begin opbouwen. Wat voor mij ook een belangrijk punt is, is de chemie. Die is al vanaf het begin aanwezig." Ook Reef is erg te spreken over de samenwerking. "Wat erg belangrijk is voor onze klanten, is dat wij naadloos aansluiten bij de filosofie van ICT Spirit. Wij leveren maatwerk tegen een pakketprijs. Dat is dus erg interessant voor ondernemers. Voor de Return On Investment staat een jaar; binnen een jaar heb je dus je inves-

tering terug. Daarbij vragen wij niet de hoofdprijs, maar gangbare bedragen."

### Doorgroeien

De vijf medewerkers van Reef Consult zijn inmiddels verhuisd naar het pand van ICT Spirit aan de Tolstraat 35 te Haaksbergen. In de speciaal voor Business Solutions ingerichte ruimte is volop gelegenheid voor creativiteit en ontwerp. Met daarbij een volledig nieuw ingerichte uiterst moderne test- en ontwikkelomgeving op basis van Microsoft technologie, kunnen klanten voorzien worden van renderende maatoplossingen. Reef: "Onder de vlag van ICT Spirit Business Solutions hebben we de mogelijkheid om onze groei van de afgelopen jaren versneld door te zetten. Ik zie toekomst dan ook rooskleurig tegemoet, want samen staan we sterk."

### Regionale binding

Zoals zoveel bedrijven in het oosten van ons land heeft ook ICT Spirit een belangrijke functie voor de regio. Altena: "We hebben grote binding met deze regio. Wij bedienen voor de ene helft bedrijven uit de Achterhoek en voor de ander helft bedrijven uit Twente. Ook als je kijkt naar ons personeelsbestand is dat ongeveer gelijkmatig verdeeld. Voor studenten uit de regio faciliteren ICT Spirit en ICT Spirit Business Solutions zowel stageplekken als afstudeermogelijkheden." ■

## Pensioenfondsen lijken gered. Rekenkundig dan...

Op basis van de reële rentes en rendementen van dit moment, kunnen de pensioenfondsen niet aan hun verplichtingen op lange termijn voldoen. Nu mogen de pensioenfondsen echter de reserves welke zij hebben gaan waarderen op een hoger rentepercentage naar de toekomst. Optisch lijkt een lage dekkingsgraad hiermee van de baan en zal het vertrouwen in pensioenfondsen groeien. Maar of die rendementen ook daadwerkelijk gehaald worden is zeer twijfelachtig. Rekenkundig klopt het allemaal wel natuurlijk. Mooi weer spelen met hopelijk te realiseren hoge te verwachten rendementen en op de lange duur een hogere rente. Zijn we hier met onze beleggingpolis de achterliggende jaren niet keihard met de neus op de feiten gedrukt?

Wanneer pensioenfondsen weer aan de dekkingsgraad voldoen, wordt er weer indexatie toegepast op de uitkeringen. Op basis van boekhoudkundige regels die zeer waarschijnlijk in de toekomst gerealiseerd gaan worden?

Als de reële rendementen waarmee nu gerekend dient te worden, niet gerealiseerd worden, blijken de pensioenpotten uiteindelijk snel te kunnen verdampen. Dan schuiven we het probleem door naar volgende generaties met de bijbehorende (hogere) pensioenpremies.

Pas als werkgever ook goed op. De achterliggende jaren hebben pensioenfondsen niet mee mogen werken aan waardeoverdracht. Oorzaak hiervan was de te lage dekkingsgraad. Wanneer een pensioenfonds weer aan haar dekkingsgraad voldoet, gaan ze beginnen aan de stapels verzoeken tot waardeoverdracht. Dit betekent voor u als werkgever dat u ineens geconfronteerd kunt gaan worden met kosten voor waardeoverdracht van een werknemer waar u al een aantal jaren geleden afscheid van genomen heeft. Of u krijgt alsnog de nota voor een werknemer die een aantal jaren geleden bij u in dienst gekomen is.

### Snapt u het nog?

Het wordt tijd dat de verplichte pensioenfondsen een stapje terug doen en ondernemers en werknemers zelf keuzes mogen maken.

### Henk Weenk

Register Pensioen Adviseur

Heilbron Assurantiën  
0314 – 373260  
www.heilbron.nl



# BUSIN

## Doe eens wild

Het grootste wildevenement van de Achterhoek vindt binnenkort plaats in Ulft. Van 16 tot en met 18 november kunnen liefhebbers van wild eten, lekkere wijnen, koken, cultuur en gezelligheid hun hart ophalen tijdens het 3-daags culinair topfestijn. Doe Eens Wild! is een samenwerking tussen HIM+Events en DRU Cultuurfabriek.

Op vrijdag 16 november zijn singles van harte welkom voor een speciale editie van Gaon Etten. Aanschuiven aan de langste tafel van de Achterhoek in de SSP-hal op het DRU Industriepark. Tijdens een 6-gangen wilddiner kun je slow-daten met 199 andere singles, onder het genot van lekkere Achterhoekse wijnen en gezellige muziek. Aansluitend is er in de popzaal van de DRU Cultuurfabriek een afterparty waarbij het tempo flink wordt opgeschroefd: mingle with a single & dance till you drop!

Op zaterdag 17 en zondag 18 november staat Doe eens wild bol van de culinaire en culturele verrassingen. In een sfeervol ingerichte SSP-hal presenteren Achterhoekse restaurants op vier horecapleinen hun wildgerechtjes. Er worden kookdemonstraties gegeven voor jong en oud en kinderen kunnen o.a. terecht op de wildboerderij of bij het rockconcert van Hippe Gasten. Verder zijn er optredens van cabaretier Ernest Beuving, verhalenvertellers, jachthondenshows, diverse muziekensembles en als klap op de vuurpijl kun je getuige zijn van de nieuwste ontwikkeling op het gebied van koken: vaatwasser koken!

### DATE EENS WILD!

**Datum:** Vrijdag 16 november van 19.00 tot 2.30 uur  
**Locatie:** Singles gaon etten - SSP-hal  
**Locatie:** Dance & date @ the DRU - Popzaal DRU Cultuurfabriek  
**Entree SSP-hal:** €39,50 p.p. / Entree popzaal: 1 wildmuntje p.p.

### DOE EENS WILD!

**Datum:** Zaterdag 17 november van 15.00 tot 22.30 uur en zondag 18 november van 12.00 tot 21.30 uur  
**Locatie:** SSP-hal op het DRU Industriepark. **Entree SSP-hal:** €7,50 p.p. (kinderen tot 12 jaar gratis)  
**Entree popzaal:** kinderen 1 wildmuntje, volwassenen 2 wildmuntjes  
Meer info op [www.drucultuurfabriek.nl](http://www.drucultuurfabriek.nl) en [www.doe-eens-wild.nl](http://www.doe-eens-wild.nl)





# ESS FLITSEN

## NIEUW KANTOOR NIJMAN ADMINISTRATIE EN BELASTINGADVISEURS

Nijman Administratie en Belastingadviseurs heeft onlangs een nieuw regiokantoor geopend in Winterswijk. Het van oorsprong Doetinchemse administratiekantoor ontving steeds meer verzoeken en opdrachten uit de grensplaats.

Nijman Administratie en Belastingadviseurs' venoot Maarten ten Pas voelt zich thuis in Winterswijk. Niet alleen letterlijk, omdat het zijn woonplaats is. Maar juist ook in figuurlijke zin, omdat hij er de mensen en de gebruiken kent. Het door hem te leiden nieuwe kantoor richt zich, naast particulieren, vooral op het midden- en kleinbedrijf in de regio, op ZZP-ers, horeca en de agrarische sector. "Voor een groeiend aantal van onze zakelijke klanten werkt een vast contactpersoon van ons kantoor actief mee aan de inrichting van het online boekhoudsysteem. Hieruit kunnen wij samen met de ondernemers realtime informatie distilleren, zodat op strategisch niveau steeds kan worden bijgestuurd", aldus Ten Pas.

### 25 jaar

In de laatste jaren is Nijman Administratie en Belastingadviseurs flink gegroeid. De hoofdvestiging van het kantoor, dat dit jaar het 25-jarig jubileum mag vieren, verhuisde aan het einde van 2009 naar een groter bedrijfspand aan de Terborgseweg in Doetinchem. Beide vestigingen van het kantoor verzorgen het bijhouden van administraties, belastingaangiften, jaarrekeningen, salarisverwerking, financieel advieswerk en de begeleiding van overnames.



## SYMBUS UIT JASJE GEGROEID

Personeelsdienst Symbus verruult haar prachtige, karakteristieke witte pand aan de A18 in Doetinchem voor een nieuw onderkomen aan de Transportweg, eveneens in Doetinchem. Symbus is uit haar jasje gegroeid. Met de verhuizing sinds 1 oktober naar de Transportweg 12, is de kantooroppervlakte in één klap verdubbeld.

Het aantal cliënten dat gebruik maakt van de diensten van Symbus is de laatste jaren fors gegroeid. Het bureau zelf groeide in die periode van 2 naar 8 medewerkers. Ook de dienstverlening werd fors uitgebreid. Verhuizen naar een ruimer onderkomen werd noodzaak. Carin Terhorst van Symbus: "Zo'n nieuwe plek werkt inspirerend voor kandidaten, werkgevers en voor onszelf. Gelukkig blijft onze bereikbaarheid via de A18 uitstekend."

Symbus helpt zowel kandidaten met als zonder werkervaring bij het succesvol invullen van hun loopbaan. De bemiddelaar richt zich daarbij op regionale ondernemingen, welke tot de top van de sector behoren, of hiertoe willen gaan behoren. Naast werving en selectie is Symbus inmiddels ook succesvol op gebied van outplacement, en loopbaanbegeleiding voor met

name het bedrijfsleven in Achterhoek en Liemers. De missie van Symbus is werken, leven en wonen in balans.

**Adresgegevens per 1 oktober: Symbus Personeelsdiensten**  
Transportweg 12 - 7007 CN Doetinchem - 0314 - 378 909 - [www.symbus.eu](http://www.symbus.eu)

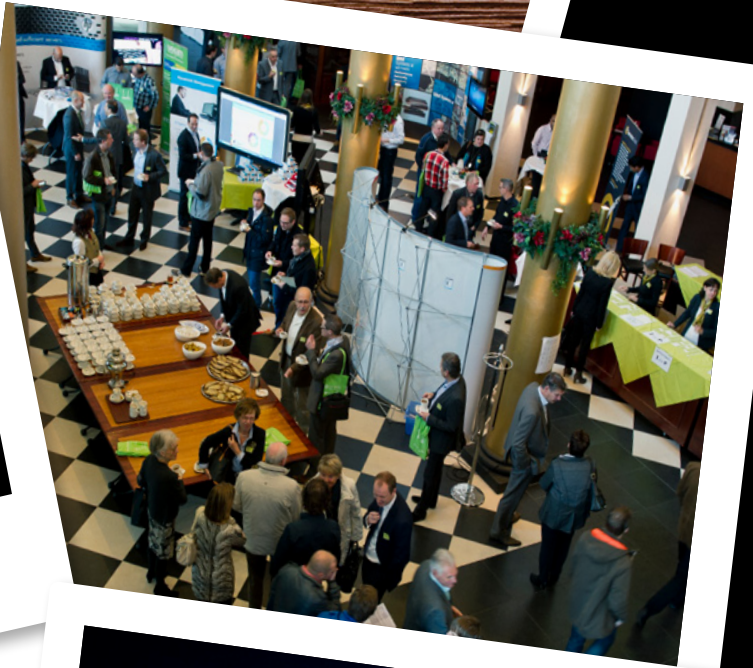
**RADSTAKE AFHAALMENU'S**  
**KERST, OUD & NIEUW**  
AMBACHTELIJKE SALADES, DIVERSE SOEPEN,  
HOOFDGERECHTEN, BAVAROIS OF PUDDING

- RIJME KEUZE
- ALLES HUISGEMAAKT
- PRIMA PRIJS / KWALITEIT

**BESTEL NU!**  
**0315 241258**  
**radstake.nl**

# Oost-Gelderland was erbij

Op 1 november jongstleden organiseerde ICT Spirit haar jaarlijkse ICT in Business. Het centrale thema was Cloud 2.0. Ruim 250 congresbezoekers hebben onder andere een keynote van André Kuipers bijgewoond. Foto's zijn gemaakt door Alex Vreeman.



Ook Arjan Oude Kotte, Directeur Small & Midmarket Solutions bij Microsoft, spreekt het publiek toe.

# Business



Een van de Keynote sprekers was Dr. André Kuipers.

**Heeft u ook een event waarop u wilt terugkijken in deze rubriek?**

Mail dan kosteloos uw hoge resolutiefoto naar de redactie: [lars@vanmunstermedia.nl](mailto:lars@vanmunstermedia.nl) o.v.v. 'Oost-Gelderland Business was erbij'

U kunt onze fotograaf ook inhuren, neem contact op.



## Online assessment Flexaforte

# 'Juiste mensen op de juiste plek'

TEKST TEUN VAN THIEL FOTOGRAFIE JOOST FRANKEN

Iedere werkgever wil gemotiveerde werknemers. Mensen die van hun baan houden, hun mogelijkheden en capaciteiten benutten en er zo voor zorgen dat de organisatie topprestaties levert. Maar hoe krijg je de juiste mensen bij elkaar? En belangrijker: hoe krijg je ze op de juiste plek? Flexaforte biedt een online assessment dat hierbij helpt. We namen zelf de proef op de som.

Als Berend van Berkel (Flexaforte) gaat vertellen over de mogelijkheden van het online assessment, dan proef je zijn enthousiasme. Het is dan ook een bijzonder instrument bij het samenstellen van de juiste club mensen binnen een organisatie. Eenvoudig gezegd werken medewerkers (of bijvoorbeeld sollicitanten) tijdens hun online assessment vier tests af: een prestatieverificatietest, een persoonlijkheidstest, een duplicatietest en een IQ-test. Dat kan in een rustige ruimte op kantoor, waar je twee

uur kunt zitten zonder gestoord te worden, of bijvoorbeeld gewoon thuis. Uit al die vragen komen resultaten, die door de mensen van Flexaforte geanalyseerd gaan worden en waar een rapport uit voortkomt. Van daaruit kan Flexaforte tijdens een evaluatiegesprek vervolgens advies geven aan organisatie en medewerker.

### Positieve insteek

Berend van Berkel: "Het assessment geeft inzicht in jezelf en geeft het bedrijf inzicht

### Handig bij:

- sollicitatieprocedures;
- functioneringsgesprekken;
- opstellen van een Persoonlijk Ontwikkel Plan;
- doorgroei in functie;
- overstap naar een ander filiaal;
- verlenging van tijdelijke contracten;
- omzetten van een tijdelijk naar een vast contract;
- overname van flexkrachten.

in de persoon. Het is bovendien geen stok om mee te slaan, maar is er echt voor bedoeld om te ontdekken waar mogelijkheden en capaciteiten van de desbetreffende persoon liggen en waar het plafond van hun kunnen is." De insteek is dus positief, benadrukt hij: "We gaan kijken waar je talenten liggen. Dingen waar je minder in bent en waarvan blijkt dat ze je gewoon niet lig-



## Proef op de som

Zelf ondergaan is de beste manier om het assessment te leren kennen. De schrijver dezes nam voor u de proef op de som en is aangenaam verrast. Omdat een rustige kantoorplek binnen een uitgeverij soms lastig te vinden is, besluit ik het assessment thuis te doen. Dat werkt eenvoudig: je krijgt een email met inlogcode en kunt aan je eigen keukentafel aan de gang gaan. Zorg dat je naar de wc bent geweest, leg je telefoon uit de buurt en bovenal: zorg dat je twee uur lang niet gestoord wordt. De vier tests bestaan uit vragenlijsten die online zijn in te vullen. Twee uur lijkt daarbij een lange zit, maar door de verscheidenheid aan vragen en opgaven (bij de IQ-test) vliegt het voorbij. Na het invullen is het een paar dagen wachten op

een analyse en evaluatiegesprek. Op 1,5 A4-tje worden de bevindingen helder uiteen gezet. En dat gaat dieper dan je op voorhand misschien zou verwachten. Je persoonlijkheid, je capaciteiten, je IQ en veel meer komt voorbij...en alle bevindingen zijn herkenbaar. Met mijn persoonlijke uitkomsten zal ik u niet vermoeien, maar ik durf hier wel te stellen dat ik me aansluit bij Berend van Berkel: 'Dit moet iedereen eigenlijk doen'. Ook voor de kosten hoeft u het niet te laten: voor de basismodule (de vier genoemde tests) betaalt u iets meer dan €500,-. Een fractie van de kosten die u maakt als iemand niet functioneert. Aan de basismodule kunnen in een vervolgtraject andere modules (salesmodule, leiderschapsmodule) worden toegevoegd.

gen, daar hoeft u geen extra energie in te steken. Dat kun je beter doen in gebieden waar je talenten blijken te liggen." In bedrijven zitten vaak ook verborgen talenten, die zelf ook niet in de gaten hebben dat hun plafond veel hoger ligt. Ze denken hun werk wel prima te vinden, maar zouden diep van binnen gelukkiger kunnen zijn. Ook die mensen krijgen nieuwe inzichten.

## Kar

"We hebben met het assessment echt al mooie situaties meegemaakt", vertelt Van Berkel. "We hebben mensen écht zien doorgroeien. Maar eerlijk is eerlijk, we hebben ook situaties gezien waarbij uit nieuw verkregen inzichten bleek dat beter afscheid van iemand genomen kon worden. Daar wordt dan eerst moeilijk over gedaan, maar als iemand niet op zijn plek zit, dan

kan daar beter iemand komen die er wel hoort. Degene die weg gaat kan bovendien iets gaan doen wat hij écht leuk vindt en waar hij echt goed in is. Ook daarin kunnen wij u begeleiden met als resultaat twee echt tevreden partijen. Bedrijven zijn soms nog te gefocust op de mensen, terwijl het beter is te focussen op resultaat." Van Berkel en consorten vergelijken een bedrijf regelmatig met een kar. Sommige mensen werken hard, willen vooruit en trekken aan de voorkant van de kar. Sommige mensen willen wel, duwen wel mee, maar doen dat met net wat minder overtuiging en anderen hangen achter de kar en remmen de boel af. Het uiteindelijke doel? De juiste groep samenstellen, de pionnen op de juiste plek krijgen en iedereen die wil meewerken aan het voortbewegen van die kar. En daar helpt ons assessment dus bij.

## Zelf ondergaan

Volgens Berend van Berkel is er geen betere manier om te begrijpen wat het assessment inhoudt, dan door het zelf te ondergaan. "Zelf ben ik er ook zo mee in aanraking gekomen", zegt hij. "Ik heb het zelf gedaan en het ook het personeel hier laten doen. Mijn conclusie was: dit moet iedereen eigenlijk doen. Bij mij komt er serieus nooit meer iemand in, zonder zo'n assessment. Vooraf moet je dan niet kijken naar wie je zoekt, maar naar wat voor iemand je zoekt. Met de test weet je vervolgens of iemand aan dat profiel voldoet. Het is overigens wel een aanvulling op de procedure, want ook dat goede gevoel en een leuk gesprek moeten natuurlijk blijven." ■

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



## De beste leerschool blijft tóch de praktijk

# Experts aan het woord over personeel en ontwikkeling

De arbeidsmarkt verandert snel en de vergrijzing is in volle gang. Voor werkgevers en werknemers is het van groot belang om op deze veranderingen in te spelen. Het ontwikkelen van personeel is één van de manieren om als bedrijf continuïteit te waarborgen. Daarnaast eisen medewerkers ook van hun werkgevers dat zij zich tijdens hun loopbaan kunnen blijven scholen en ontwikkelen. Sterker nog; persoonlijke en professionele ontwikkeling staat in de top drie van belangrijkste redenen om voor een bedrijf te kiezen om er werken of er te blijven.

### Aan tafel:

- Lars van Bergen, dagvoorzitter
- Maarten Wolvetang van CoachingXL en UitzendenXL
- Chantal te Pas van Euro Planit Personeelsdiensten
- Ton Loef van DOC Opleiding & Training
- Gaby van Eck van Van Eck & Ligt Trainingen BV

Ontwikkeling van personeel kan op diverse niveaus en op verschillende manieren. Trainen en het aanbieden van opleidingen liggen voor de hand. Maar er zijn meerdere manieren waarop personen professioneel en persoonlijk ontwikkeld kunnen worden, die misschien minder voor de hand liggen. Oost-Gelderland Business nodigde een viertal professionals uit in het Hart van Doetinchem om mee te praten over dit onderwerp. Aan tafel zitten Maarten Wolvetang van CoachingXL en Ton Loef van DOC Opleiding & Training uit Doetinchem, Chantal te Pas van Euro Planit Personeelsdiensten uit Vorden en Gaby van Eck van Van Eck & Ligt Trainingen uit Duiven.

Stelling 1: Veel bedrijven klagen over de kloof tussen onderwijs en beroepspraktijk. Men vergeet ech-

ter dat een diploma slechts een basis is, daarna begint het pas echt.

Maarten Wolvetang: "Helemaal mee eens."

Chantal te Pas: "Als ik kijk naar de functies die wij binnen krijgen, dan verwachten werkgevers, zeker in deze tijd, dat iemand vakvolwassen is. Dat diegene werkervaring heeft op dat vakgebied. En dat kun je niet van iedereen verwachten. Iemand die van school afkomt heeft die werkervaring niet. Iemand die zich heeft laten omscholen, heeft al wel veel werkervaring, maar niet binnen dat vakgebied. Dus de stelling klopt. Maar kun je er wat tegen doen? Dat is de vraag."

Wolvetang: "In praktijk kom je vaak tegen dat je iemand die een opleiding heeft genoten of omgeschoold is voorstelt bij een bedrijf. Zo'n bedrijf zeg dat 'hij heeft geen ervaring'. En dat is iets waar ik tegenaan loop. En zo lang er voldoende aanbod is, komt zo iemand niet aan de bak. En dat is eigenlijk heel krom. Ik denk dat bedrijven daar zelf iets aan kunnen doen door bijvoorbeeld drie maanden een stukje opleiding aan te bieden. De grote vraag is alleen: wie betaalt het?"

Gaby van Eck: "Bij de meeste organisaties waar wij voor werken, gebeurt dat wel. Die zorgen wel dat die kloof er niet meer is. Die weten welke basis er is en van daaruit borduren ze verder en trainen ze op maat. Wij trainen dan de trainers en

managers."

Ton Loef: "Veel mensen die bij ons een opleiding volgen, komen iets leren waar ze in de praktijk al mee bezig zijn. Bijvoorbeeld iemand die veel werkervaring heeft in middle management, wil dat op die manier laten vast leggen in de vorm van een diploma. Dan is een diploma enkel een theoretische aanvulling op je praktijkervaring."

Te Pas: "Ik merk ook wel dat een werkgever niet altijd bereid is het salaris te bieden. Als ik bijvoorbeeld een ervaren lasser heb, dan wil de werkgever daar wel voor betalen. Maar alleen omdat hij direct inzetbaar is en zelfstandig kan werken. Maar met iemand die is omgeschoold, is dat een stuk lastiger. Die is vanuit het verleden een bepaald salaris gewend, heeft zich omgeschoold en moet eigenlijk weer opnieuw een vak leren. De werkgever ziet diegene als een starter. Hij zal zich dus opnieuw moeten bewijzen."

Van Eck: "Je zou eigenlijk eens moeten kijken welke bedrijven er klagen over zo'n kloof. Want je ziet wel een verschil tussen praktisch en technisch personeel aan de ene kant en 'kantoor georiënteerd' personeel aan de andere kant."

Wolvetang: "Je kunt iemand niet in drie maanden vakvolwassen maken. Je kunt iemand wel een basis aanleren. Maar dan nog komt er in de praktijk meer bij kijken. En daar kijkt men heel makkelijk te-



Van links naar rechts: Ton Loef, Lars van Bergen, Maarten Wolvetang, Gaby van Eck en Chantal te Pas

genaam. En het is wat dat betreft jammer dat je in de praktijk dus relatief weinig succesverhalen hebt. Om zo'n traject succesvol te maken, zou je een langere looptijd moeten gebruiken."

Loef: "In het verleden hebben wij veel projecten gedaan voor AutoCAD tekenaars. Dan zochten wij goede timmermannen of mensen uit de bouw die een tekening konden lezen en begrepen wat de architect bedoelde. Die mensen hebben we in één jaar, half jaar school, half jaar stage, kunnen omscholen. En zij waren ook direct inzetbaar. Maar daarmee geef ik aan dat ik het met Maarten eens ben. Je hebt dus minimaal een jaar nodig om iemand om te scholen."

Wolvetang: "En dan hebben ze in dit geval al een behoorlijke basis. Mensen moeten een bepaalde basis hebben om een bepaald vak uit te oefenen. Zomaar iemand van straat plukken en deze persoon in een paar maanden een vak leren, is geen optie."

Loef: "Het meeste succes heb je volgens

mij als je kunt voortborduren op iets wat iemand al kan. Als je dat kunt uitbreiden, creëer je nieuwe mogelijkheden."

Stelling 2: Personeelsontwikkeling is een totaalplaatje van de organisatie, werknemer, talent en ambitie (van zowel het bedrijf als de werknemer). Helaas denkt men nog vaak in hokjes.

Van Eck: "Het is een kwestie van motivatie en de positie waarin je verkeert. Zeker vandaag de dag is dat moeilijker geworden. Mensen moeten goed bij zichzelf nagaan wat ze willen, waar ze plezier uit halen. Want plezier is wel nodig om je werk goed te kunnen doen."

Loef: "Men is tegenwoordig niet meer gewend om voor scholing te betalen. Als ik kijk naar onze klanten, tachtig procent wordt betaald door de baas. Maar ik vind dat je ook zelf verantwoordelijkheid moet nemen om je te ontwikkelen. Dat zie ik weinig terug. Ze moeten denken 'wat moet IK doen om waardevol op de

arbeidsmarkt te zijn'."

Van Eck: "Precies. Als iemand een baan belangrijk vindt en wilt houden, zal hij zich daarin moeten blijven ontwikkelen. Dan moet hij daar zelf iets aan doen. En als de werkgever niet meebetaalt, zal hij daar zelf in moeten kiezen. Dan misschien maar een biefstukje minder."

Te Pas: "Als mensen ons om een opleiding vragen, stellen we direct een weder-vraag. 'Wat ben jijzelf bereid om daaraan mee te betalen?' Natuurlijk willen wij een bijdrage leveren, maar het is niet de bedoeling dat iemand er na een half jaar mee stopt. Wij vragen mensen daarom eerst om er goed over na te denken en met een voorstel te komen."

Van Eck: "Ik vind het voor een organisatie wel van toegevoegde waarde naar de werknemer toe, dat als diegene bereid is zich te ontwikkelen, daarin tegemoet te komen. Zoiets stimuleert namelijk wel."

Loef: "En je wordt er als bedrijf alleen maar beter van, waardevoller naar je klanten. Want kwaliteit is wat je op dit



moment moet leveren.”

Wolvetang: “In de zorg is ook een tekort aan mensen. Er wordt heel veel om ‘niveau 3’ gevraagd. Maar mensen die van school afkomen, hebben ‘niveau 2’ en stoppen. Eigenlijk moet je dan als instelling die mensen stimuleren om die stap toch te zetten.”

Van Eck: “Eigenlijk zou je een assessment moeten doen om te achterhalen of iemand daadwerkelijk die ambitie heeft.”

Loef: “Maar je moet het ook kunnen. Er zijn mensen die niet goed kunnen leren. Dan heb je gewoon je plafond bereikt. Er zijn mensen voor wie ‘niveau 2’ de top is, maar die in praktijk nog wel een hoop kunnen leren. Er zijn heel veel goede praktijkmensen, maar die moet je niet in de ‘schoolbanken’ zetten.”

Stelling 3: Moderne tijden vragen om ‘Het Nieuwe Leren’. Denk hierbij aan: gericht op de praktijk, wanneer en waar het uitkomt, geen overbodige bagage en online.

Wolvetang: “Waarom in combinatie met online?”

Te Pas: “Er wordt vrij veel aangeboden middels e-learning. Ik zie dat ook bij mijn eigen collega’s; zij kunnen kiezen tussen klassikaal of e-learning. Je moet er overigens wel het type voor zijn hoor, het moet je liggen.”

Van Eck: “Dat niet alleen. Je kunt een hoop via e-learning aanbieden, maar een aantal dingen ook niet. Het theoretische gedeelte kan via internet, maar het praktische gedeelte moet in praktijk. Zoiets kun je niet via internet leren. Maar in het kader van het ‘Het Nieuwe Leren’ en ‘Het

Nieuwe Werken’ zie je dat men bijvoorbeeld ook ’s nachts wil leren. En dat pas helemaal in dat straatje natuurlijk.”

Loef: “Ik zie de e-learning omgeving meer als een organisatorische omgeving. Dus niet zozeer het echte leren, maar meer een plek waar je informatie kunt ophalen en opdrachten kunt maken en die terug kunt zetten. Je bent dus niet interactief aan het leren, want je kunt altijd bij je informatie.”

Van Eck: “Je hebt natuurlijk verschillende vormen van e-learning. Het is lezen, opdrachten uitvoeren en toesturen naar iemand die ergens op de wereld is. En vervolgens krijg je daar weer feedback op. Zo moet je het zien volgens mij. Maar dan kun je het nog niet.”

Wolvetang: “Precies. Ik zeg ook altijd: ‘de beste leerschool is de praktijk’. Daar





## Tips van de experts

### Maarten Wolvetang

Scholen moeten weer terug naar het "oude" principe dat je de jeugd veel breder opleid en niet in een hokje gaat drukken. Jongeren weten op jonge leeftijd nog niet wat ze willen en wanneer je één specifieke richting kiest in je opleiding, dan kun je vervolgens niet veel kanten meer op.

Wanneer gemeentes en bedrijven nauwer gaan samenwerken, kun je veel mensen uit de bijstand toch een baan kan aanbieden. Maar er moet wel een goed verhaal achter zitten. Mensen uit de bijstand kosten geld en die moeten weer een doel voor ogen krijgen. De beste leerschool is de praktijk. Een bepaalde basis is wel van belang, maar uiteindelijk gaat het om motivatie en instelling van de persoon.

### Chantal te Pas

Blijf je tijdens je loopbaan ontwikkelen in opleidingen en ga met de marktontwikkelingen mee.

Houd het initiatief wat betreft opleiding en ontwikkeling bij jezelf. De werkgever moet mogelijkheden voor ontwikkeling creëren of daarvoor openstaan.

### Gaby van Eck

*Voor de werkgever*

Geven en nemen: wanneer je als organisatie medewerkers faciliteert in opleiding, training en/of coaching stimuleer je de intrinsieke motivatie van je medewerkers die:

- zich graag persoonlijk willen blijven ontwikkelen.
- ambitieus zijn.
- hart voor de zaak hebben en willen mee-, doorgroeien.

Dit is dan in het kader van 'boeien en binden'. Belangrijk is het dan om hier ook afspraken over te maken en verwachtingen uit te spreken.

*Voor de werknemer*

Blijf jezelf trainen: medewerkers die zichzelf ontwikkelen door training en coaching:

- liggen beter in de markt,
- zijn flexibeler,
- vaak meer creatief en
- hebben meer plezier in het werk.

### Ton Loef

Zorg ervoor dat uw medewerkers zich blijven ontwikkelen. Door het stimuleren van het volgen van een opleiding of cursus, worden uw medewerkers beter en dat is goed voor de kwaliteit van uw bedrijf. School uw medewerkers, anders komt u er nooit vanaf. Medewerkers ontwikkelen zich en groeien in hun functie. Daarmee kunnen ze het plafond binnen uw bedrijf bereiken. De tijd uit blijven zitten is slecht voor iedereen. Door scholing is die medewerker klaar voor een uitdaging in een ander bedrijf en kunt u weer met een frisse instroom aan de slag. Beginnen leidt altijd tot iets nieuws. Beginnen met een opleiding brengt u in beweging en zal altijd iets opleveren, ook al weet je niet vooraf wat dat precies zal zijn. Ga uit van je gevoel, kies wat bij je past en ga ervoor. Sta open voor verandering en laat je verrassen!

leer je het meeste. E-learning zie ik meer als theoretische ondersteuning."

Van Eck: "Ja, inderdaad. Ik zie dat in de praktijk ook. Ik kan mensen veel beter trainen als ze van tevoren weten waar ze het over hebben, als ze opdrachten hebben gemaakt."

Loef: "De tijd dat er in de les nog klassikaal uitleg wordt gegeven, is minimaal.

Iedereen kan online zien wat hij gedaan moet hebben. In de les kun je er dan verder op ingaan. Als je dan je huiswerk niet gedaan hebt, dan heb je een probleem."

Van Eck: "Een trend die wij dus hebben

gezet, is het 'train de trainer' principe.

Wij trainen en leiden mensen op binnen organisaties die het dan weer overdragen. En dat is naar ons idee de beste manier van leren. Zelf iets ervaren en dan overdragen." ■

# “Je moet een bedrijf gezien hebben”

Helicon Bedrijfsopleidingen maakt zich al ruim tien jaar sterk voor goede en vakkundige bedrijfsscholing. Het bedrijf wil daarin de positie van partner in het personeels- en opleidingsbeleid zijn. Net als voor de ondernemer, gaat Helicon voor blijvend resultaat. “Het opleidingstraject zorgt dat de deelnemers beter presteren in hun functie op de werkvloer”, aldus programmamanager Rob van Velthoven.

Helicon Bedrijfsopleidingen biedt maatwerk voor bedrijven met een directe scholingsvraag”, vertelt senior consultant Ton Friesen. “Wij leveren echter niet zomaar een cursus of opleiding op maat, maar gaan juist dieper op de doelstellingen van het bedrijf in. Het opleidingstraject moet een-op-een aansluiten bij de bedrijfsfilosofie van een onderneming en de deelnemers inspireren om hun prestaties actief te verbeteren. En omdat geen een bedrijf hetzelfde is, hebben we diverse instrumenten, modellen en methodieken ontwikkeld om maatwerk te kunnen leveren.”

Deze strategie ontstond zo'n 11 jaar geleden, naar aanleiding van een studiereis naar Ierland waar destijds scholen al opleidingen binnen bedrijven verzorgden. Dit model bleek goed te passen bij de vragen die destijds vanuit de partners van Helicon op tafel kwamen. “Center Parcs was een van onze eerste klanten die graag een opleiding toegespitst op hun bedrijfsvoering en -filosofie wilde laten ontwikkelen”, vertelt programmamanager Frans Demarteau. “Dit opleidingstraject begon voor ons met het leren kennen van het bedrijf. Door een week anoniem in het park te verblijven, leerden we de medewerkers en de werkwijze van Center Parcs kennen. Want pas wanneer je de visie, de waarden, de taal, de procedures en de werkwijze van een bedrijf kent, kan je achterhalen wat een klant wil, tegen welke problemen men aanloopt en waar de klant het meest mee gebaat is. Je moet een bedrijf gezien hebben.”

Frans Demarteau en Ton Friesen onderhouden samen met Rob van Velthoven, Ivo van Opbergen en Nicoline Wiersma nauw contact met het bedrijfsleven om ondernemers te helpen bij hun opleidingsvraagstukken. Doorvragen naar de achterliggende gedachte van deze scholingsvraag is het eerste wat de programmamanagers doen. Van Velthoven: “Wij richten ons namelijk op de ontwikkeling en scholing van het personeel als onderdeel van een bedrijfsstrategie. Daarbij hoort een blijvend resultaat.”

“De drijfveren van bedrijven kunnen echter nogal verschillen”, vult Demarteau aan. “Soms verplicht de cao een opleiding. Maar wanneer het veranderen of verbeteren van het gedrag van de medewerkers en daarmee ook het bedrijf geen doelstelling van de scholing is, is dat zeker een gemiste kans. Onze visie is dat een opleiding vooral energie moet geven en moet inspireren. Dit is essentieel om resultaten in de werkzaamheden van de medewerker te behalen. En dankzij onze methode is dit resultaat ook nog eens meetbaar.”

“Overigens kan het ook voorkomen dat de HR manager een heel ander beeld voor ogen heeft dan de manager operations”, vertelt Van Velthoven. “Om die reden stel ik vaak een projectgroep samen waarin de functieprofielen toekomstgericht worden besproken en vastgesteld. Daarmee maak je het vraagstuk concreet. Als er een concreet plan ligt, worden het gedrag, de kennis en de vaardigheden beschreven die bij deze functie horen. In dit voortraject, dat afhan-

kelijk van het bedrijf maanden, maar ook een jaar kan duren, krijg je heel veel waardevolle informatie mee. Wij hanteren altijd de 40-20-40-regel waarin we 40% van de tijd aan het voortraject besteden, 20% aan de training zelf en weer 40% aan de daadwerkelijke implementatie op de werkvloer. We begeleiden mensen niet alleen naar een diploma toe, maar brengen verandering in het gedrag teweeg.” Helicon Bedrijfsopleidingen biedt veel verschillende opleidingen die gericht zijn op verschillende sectoren (zie kader). Friesen: “Met het inspringen op tendensen in de markt en het ontwikkelen van nieuwe opleidingen, houden we een vinger aan de pols wat betreft de veranderende vraag uit de markt.”

“Binnen de sectoren food en feed is de vergrijzing bijvoorbeeld een groot probleem”, vertelt Van Velthoven”, terwijl de aanwas op de technische opleidingen nihil is. Ook wordt de automatisering steeds verder doorgevoerd.” Friesen: “Vanuit onze vestiging De Groene Campus in Helmond gaan we opnieuw bekijken of we reguliere leerlingen die dagonderwijs volgen, warm kunnen maken voor de foodsector, door bijvoorbeeld leerlingen diervoorzorging stage te laten lopen in de food- en feedindustrie. Van Velthoven: “Ook werken we intensief samen met uitzendorganisaties om te kijken of we flexkrachten kunnen opleiden binnen bepaalde bedrijfsopleidingen zodat zij over de juiste kennis en vaardigheden beschikken.”



*Ivo van Opbergen, programmamanager re-integratie*



*Frans Demarteau: programmamanager recreatie, horeca, wellness & lifestyle en Greenport*



*Rob van Velthoven, programmamanager food, feed, retail en woningcorporaties*



*Ton Eriksen, senior consultant*

## Helicon Bedrijfsopleidingen in het kort

Onderwijs wordt steeds meer maatwerk: voortdurend worden door specialisten trainingen en opleidingen ontwikkeld voor mensen die vanuit een werkende positie verder willen door-groeien of zich bij willen laten scholen. Helicon Bedrijfsopleidingen biedt werkenden de gelegenheid om maatgericht onderwijs te volgen. Door heel Nederland worden bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen verzorgd. Helicon Bedrijfsopleidingen helpt bedrijven en hun medewerkers zich zo te ontwikkelen dat ze in hun loopbaan altijd over de juiste vakkennis en competenties beschikken en het vermogen hebben deze optimaal te benutten voor het bedrijf en de medewerker zelf.

Demarteau is onder andere verantwoordelijk voor de sector Greenport. “Binnen deze sector heersen dezelfde trends als bij food en feed. Het imago van de sectoren onder de jeugd is slecht, terwijl de werkgelegenheid binnen de sector zeker in deze regio enorm groot is. De sector lost het nu op door ‘handjes’ te importeren. Daarnaast is deze sector heel technologisch geworden en heeft behoefte aan mensen die op een hoger level bedrijven kunnen besturen.” Maar naast problemen, maakt de groene sector ook positieve ontwikkelingen door. Een voorbeeld hiervan is de opkomst van de FeelGood Garden, die op dit moment op de Floriade kan worden bewonderd. Demarteau: “Hierbij staat de positieve invloed van groen op wonen, werken en leven centraal. Speciaal voor hoveniers die zich hierin willen verdiepen, hebben we een opleidingstraject ontwikkeld.” Deze opleiding valt binnen de sector groen waarin Wiersma actief is. Behalve deze opleiding is zij ook betrokken bij opleidingen voor onder andere waterschappen, groenvoorzieningsbedrijven, gemeenten en golfterreinen.

Van Opbergen houdt zich met name bezig met vraagstukken op het gebied van re-integratie van medewerkers aan de onderkant van de arbeidsmarkt waaronder de sociale werkvoorziening. Deze sector heeft de afgelopen jaren flink wat ontwikkelingen doorgemaakt. “Gemeenten hebben veel kandidaten die naar regulier werk moeten worden begeleid, bijvoorbeeld jongeren met een wajong-uitkering, wwb-ers (Wet Werk en Bijstand) en schoolverlaters. De ontwikkeling van mensen is daarbij essentieel. Helicon Bedrijfsopleidingen werkt in verschillende regio’s samen met gemeenten/SW-bedrijven en re-integratiebedrijven en verzorgt ontwikkeltrajecten op maat zodat mensen een startkwalificatie kunnen behalen, waardoor ze hun kansen op de arbeidsmarkt vergroten.”

Voor alle opleidingen geldt dat er zoveel mogelijk in de eigen werkomgeving of een passende bedrijfsomgeving wordt opgeleid. Friesen: “We zoeken steeds naar opleidings- en trainingsmomenten die juist buiten het klaslokaal plaatsvinden. De vaste werkplek of een bedrijfsomgeving is de juiste plek om het geleerde in praktijk te brengen.” Van Velthoven: “90% van de opleidingstrajecten heeft te maken met gedragsverandering. Onze onderwijskundige modellen zijn bedoeld om het gedrag daadwerkelijk te veranderen en een cultuurverandering binnen het bedrijf te realiseren. Bij een verandering in houding en/of gedrag maakt de omgeving, of dit nu een SW-bedrijf of een accountantskantoor is, niet uit.” ■

[www.helicon.nl/bedrijfsopleidingen](http://www.helicon.nl/bedrijfsopleidingen)

## Tien mythes omtrent cloud computing

# Cloud is alleen maar een tijdelijke hype

Cloud is een nieuwe term, maar het concept en de vereiste technologieën zijn al jaren aan het ontwikkelen en veranderen. Cloud computing is een onverstoort groeiende en vernieuwende techniek, die snel op veel plaatsen in gebruik wordt genomen en waarin grote organisaties veel in investeren. Onderzoeksbureau Gartner verwachtte vorig jaar dat in 2012 tachtig procent van de Fortune 500 ondernemingen, op wat voor manier dan ook, zal investeren in een vorm van cloud computing.

Cloud computing is niet iets tijdelijks, maar het is een blijvend fenomeen.

### Cloud is niet goed beveiligd

Publieke clouds worden veelal door meerdere klanten tegelijk gebruikt. De achterliggende reden is dat de cloud op deze manier gezamenlijk gefinancierd wordt, waardoor beter voldaan kan worden aan de eisen van schaalbaarheid. Bij sommigen creëert dit onzekerheid op het gebied van beveiliging.

Traditioneel wordt de firewall op het netwerk gezien als de enig juiste vorm van beveiliging. In de cloud wordt beveiliging geregeld door een hypervisor of onderliggende cloud applicaties.

Tot dusverre blijkt de beveiliging bij cloud technieken sterk en betrouwbaar te zijn. Maar de beveiliging is wel sterk afhankelijk van de gekozen cloud technieken en vereist een solide ontwerp en operationeel beleid dat beveiliging als prioriteit ziet. Daarnaast is het van belang dat niet zomaar iedereen bij de data en systemen kan. Concrete regelgeving en naleving daarvan zijn twee belangrijke kenmerken van een goede en sterke cloud.

Indien u een cloud oplossing kiest, zorg er dan voor dat u goed op de hoogte bent van de beveiliging op technisch en opera-

tionele beveiliging en de controle die de provider daarop uitvoert. Kies ook een provider die bewezen heeft goed om te kunnen gaan met gegevens van klanten.

Voor situaties waarin een publieke cloud niet voldoende vertrouwd kan worden, kunt u beter kiezen voor een cloud oplossing op uw eigen terrein. Zodoende kunt u zelf zorgen voor het gewenste beveiligingsniveau. Zeker uw eigen cloud, kunt u zo goed beveiligen als uw zelf gewend bent.

### Cloud is niet betrouwbaar

Geen enkel systeem heeft een up-time van 100 procent en datzelfde geldt voor cloud. Gezien de schaal waarop clouds werkzaam zijn, zijn cloud services veelal ontworpen om een hoge redundantie en beschikbaarheid te leveren. Het is mogelijk om dit niveau van redundantie en beschikbaarheid ook te behalen bij een traditioneel netwerk/hosting, maar vaak zorgt dit voor te hoge kosten en is daardoor niet efficiënt.

Cloud levert een goede betrouwbaarheid tegen relatief lage kosten.

### Performance binnen de cloud is een probleem

De performance is afhankelijk van het type cloud. In veel gevallen liggen de prestaties in de cloud hoger omdat er meer ca-

paciteit is en een betere schaalbaarheid. In andere gevallen, bijvoorbeeld wanneer er sprake is van een database server, kan het zijn dat de prestaties lager liggen dan bij een traditionele server. Het advies is dan ook om eerst een benchmark uit te voeren om te achterhalen of de prestaties bij het gebruik van een cloud voor- of achteruit gaan. Als goede prestaties een vereiste zijn kan er overwogen worden te kiezen voor een hybride oplossing. Dit combineert de voordelen van beide systemen: de schaalbaarheid en efficiency van cloud en de prestaties van dedicated servers.

### Ik verlies de controle over de cloud

Er zijn verscheidene clouds met verschillende niveaus van aanpasbaarheid en flexibiliteit. De controleerbaarheid van de cloud is afhankelijk van de gekozen pakketten (applicaties), de schaal en gestelde prioriteiten/eisen. Clouds die werken op standaard technologie en gebruik maken van standaardisatie zijn het meest controleerbaar.

### Cloud is té complex

Elke cloud heeft een eigen niveau van complexiteit. De meeste clouds vereenvoudigen het management en vereisen geen tot weinig verandering in de huidige applicatiestructuur. Bepaalde clouds bieden meer kracht, prestaties en controle, maar vragen wel om een verandering in



de architectuur. Eenvoud en controle staan altijd onder druk en bij het gebruik van een cloud zal dit niet anders zijn.

### Het 'pay as you go' prijsmodel zal duur uitpakken

Door cloud ontstaat er een verschuiving van hoge eenmalige kapitaaluitgaven naar lopende operationele uitgaven. U voegt eenvoudig capaciteit toe aan uw cloud omgeving als u meer gebruikt. Groot voordeel van deze verschuiving van investeringen naar kosten is dat de lopende operationele kosten gebaseerd kunnen worden op het gebruik van de cloud. Bestaat de behoefte om meer uit de cloud te halen, dan zal dit direct gepaard gaan met een toename in kosten. Deze kosten zijn dan wel duidelijk toerekenbaar en bieden kennelijk meer toegevoegde waarde dan de kosten van de uitbreiding. Bij het berekenen van toegevoegde waarde en bijkomende kosten moet rekening gehouden worden met factoren als support, klantenservice, repu-

tatie en betrouwbaarheid. Pay as you go voorkomt pijn en groeischeuten: enorme investeringen die pas aan het eind van de levensduur volop worden gebruikt waarna lang tegen de investeringen van een uitbreiding wordt aangehikt.

### Het integreren van de cloud met huidige systemen verloopt moeizaam

Cloud biedt data aan via het internet. Veel applicaties zijn stand alone en kunnen daardoor eenvoudig zelfstandig draaien. Service georiënteerde applicaties zijn eenvoudig te integreren. Applicaties die daar buiten vallen, kunnen met de cloud geïntegreerd worden met behulp van hybride oplossingen. Deze hybride oplossingen zijn hier speciaal voor gecreëerd.

### Cloud is niet ontwikkeld voor grote ondernemingen

De voordelen van cloud gaan net zo op voor grote ondernemingen als voor het MKB, startende bedrijven en consumenten.

Gezien grote ondernemingen vaak terughoudender zijn met het nemen van risico's, worden nieuwe technologieën veelal eerst door organisaties uit het MKB getest. Momenteel neemt het aantal cloud implementaties toe, zowel bij kleine als grote ondernemingen. Naar verwachting zal cloud ook voor grote ondernemingen de standaard worden.

### Alles moet overgezet worden naar de cloud

Niet alle applicaties zijn geschikt voor de cloud. Cloud is niet ontworpen om traditionele hosting of implementaties te vervangen, maar eerder om ze te verfijnen of te completeren. Er zullen altijd situaties zijn waarin cloud niet kan voldoen aan beveiligingseisen, flexibiliteit, performance of control. In dat soort gevallen is een hybride oplossing met zowel cloud als traditionele hosting de beste weg. ■

# BUSINESS FLITSEN

## 5 TRENDS IN KERSTPAKKETTEN

In crisistijd verandert niet de waarde van het kerstpakket maar wel de inhoud. Die wordt veel functioneler: mensen moeten echt wat aan de producten hebben. Wat zijn de vijf belangrijkste trends als het gaat om kerstpakketten?

1. Het pakket bevat bruikbare spullen. Dus geen dingen waarvan de ontvanger zegt: wat moet ik hier nu weer mee?
2. Het bedrag dat een werkgever spendeert blijft min of meer gelijk aan voorgaande jaren, te weten op 35 tot 40 euro per pakket.
3. Organisaties beslissen steeds later welke pakketten ze bestellen. Vermoedelijke redenen: financiële crisis en de komst van de digitale snelweg.
4. Het pakket bevat meerdere producten. Bedrijven kiezen liever voor meerdere kleinere producten in het pakket dan één groot product.
5. Het pakket bevat puur Hollandse inhoud: dus Nederlandse producten.



## LEFERINK DOCUMENT WORKS NEEMT FAILLIET AV SOLUTIONS OVER

Het Haaksbergse Leferink Document Works heeft onlangs het eerder failliet verklaarde AV Solutions uit Hengelo overgenomen en maakt daarmee een doorstart. Een deel van het personeel en de klanten verhuizen mee. Met deze doorstart krijgt Leferink Document Works direct een stevig marktaandeel in het zakelijke segment voor AudioVisuele oplossingen.

AV Solutions uit Hengelo is door verslechterde marktomstandigheden in de problemen gekomen en eerder failliet verklaard. Zij had echter een groot aantal professionele en praktische audiovisuele oplossingen, met name voor het zakelijke segment. Robert-Jan van der Weide, Business Unit Manager bij Leferink Document Works: "Klopt. Wij hebben al een groot marktaandeel binnen het onderwijs in de wijde regio. Onze strategie is om de kansen voor audiovisuele oplossingen in de zakelijke markt te benutten. Met de overname van AV Solutions komt dat in één klap binnen handbereik."

### Continuïteit voor klanten

De klanten van het voormalige AV Solutions zijn meeverhuisd naar Leferink Document Works. Zij krijgen daarmee continuïteit in de dienstverlening en afhandeling van garantie. Bovendien gaan deze klanten in de toekomst profiteren van de ervaring die Leferink Document Works met audiovisuele oplossingen in het onderwijs heeft opgedaan.



## Hart van Doetinchem

party- & congrescentrum

### Zakelijke bijeenkomsten met feestelijk tintje !

*Hart van Doetinchem verwent uw gasten zoals u dat graag wilt ! Gaat het om een relatiebijeenkomst, congres, vergadering of wilt u uw personeel verwennen, bij Hart van Doetinchem worden uw wensen werkelijkheid.*

### Wij begroeten u graag in Hart van Doetinchem !

**Reserveer nu via onze reserveerlijn 0314-32 30 24 en bezoekt u alvast [www.hartvandoetinchem.nl](http://www.hartvandoetinchem.nl) !!**

Rozengaardseweg 3  
7001 DN Doetinchem  
Telefoon 0314-323024  
[www.hartvandoetinchem.nl](http://www.hartvandoetinchem.nl)

# BUSINESS FLITSEN

## JCI DOETINCHEM HAALT VEEL GELD OP VOOR NOTHING BUT NETS

JCI Doetinchem heeft 20.000 euro opgehaald voor het goede doel Nothing but Nets. In 2012 stond de fundraise van JCI Doetinchem in het teken van Nothing but Nets, een wereldwijde campagne die de strijd met malaria in Afrika aangaat. Door middel van een kledingactie en een benefietavond inclusief veiling kon JCI Doetinchem op 12 oktober jongstleden een cheque van 20.000 euro overhandigen aan een afgevaardigde van Nothing but Nets. Met deze opbrengst kunnen ruim 8000 kinderen gered worden.

De Benefietavond vond plaats op 12 oktober in Doesburg, onder het genot van een hapje en drankje en de geluiden van een Jazzensemble konden de honderd gasten genieten van een heerlijk avondje uit. Tijdens de avond werd een veiling georganiseerd met voor elk wat wils; van kunst tot een Galaxy Tab, van wijnpakket tot een dag hulp aan huis. De veiling en benefietavond waren een groot succes, door middel van de kledingactie, benefietavond en veiling kon JCI Doetinchem aan het einde van de



avond een cheque van 20.000 euro overhandigen aan een afgevaardigde van Nothing but Nets.

JCI Doetinchem kijkt vol trots terug op een uitermate geslaagde fundraise, met de opbrengst kunnen namelijk ruim 8.000 kinderen gered worden van de ziekte malaria door de aanschaf van speciaal geïmpregneerde netten.

## DUURZAAM INZETBAARHEID IN DE PRIJZEN GEVALLEN

Tjellens Loopbaan Professionals heeft op donderdag 18 oktober jongstleden de Kroontjesestafette, dé werkgeversprijs voor een stevig en duurzaam inzetbaarheidbeleid, gewonnen. Caroline van der Werff van Eykelenkamp Dorstlesend uit Deventer, winnaar van de Kroon op het Werkprijs 2010, reikte de prijs uit. Tjellens kreeg de prijs voor haar unieke HR-beleid voor gedetacheerden, de aandacht voor opleiding en ontwikkeling en toekomstvisie. Tjellens greep deze feestelijke bijeenkomst aan om ook het 5-jarig jubileum te vieren.

Tjellens Loopbaan Professionals zet actief in op duurzame inzetbaarheid van medewerkers. Directeur Bob van den Berg blikte terug op de eerste vijf vitale jaren: “We hebben keurmerken behaald en de recruitersprijs 2009 gewonnen, maar de echte kroon op het werk is natuurlijk de prijs die we vandaag in ontvangst nemen. Inzetten op duurzame inzetbaarheid en gezonde en gemotiveerde medewerkers versterkt de prestaties die je individueel en als bedrijf neerzet. Daar hebben zowel werkgever als werknemer belang bij.” Wouter van Ginkel, directeur van de stichting Kroon op het Werk, beaamt dat. “Werk en ge-

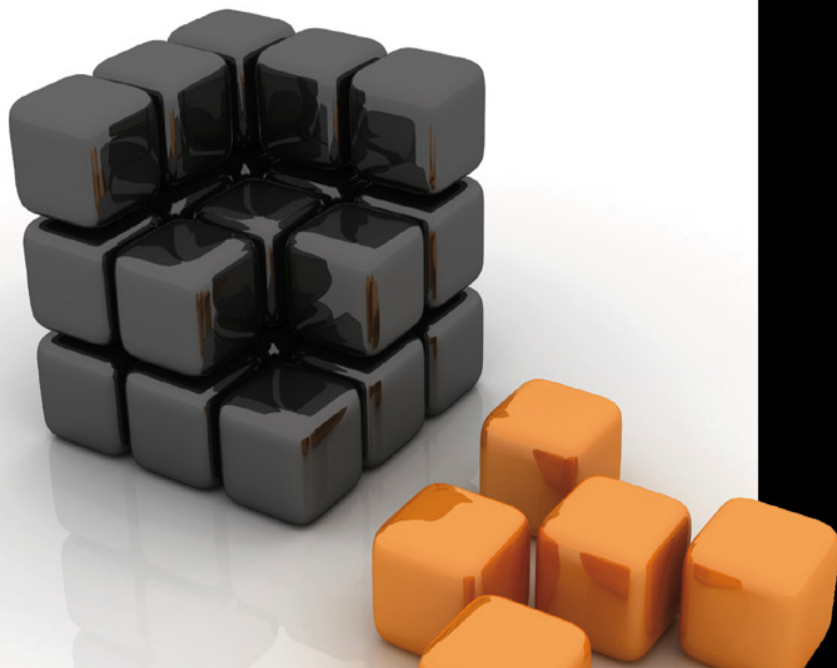


Bob van den Berg (r.) ontvangt de prijs van Caroline van der Werff (l.)

zondheid beïnvloeden elkaar. En wie heeft er geen belang bij langer, gezonder en met plezier werken. Het is belangrijk dat werkgevers dat faciliteren.” De Stichting Kroon op het Werk ontwikkelde samen met TNO verschillende pro-

gramma's om dat proces te ondersteunen waaronder de Duurzame Inzetbaarheid Index (DIX).

**maak**  
partners in bewerking





**MAAK is verhuisd!**

Ons nieuwe adres is:  
Transportweg 14F  
7007 CN Doetinchem

Wat kunnen wij voor u betekenen?

 assemblage

 montage

 mail services

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

**0314-346 773**

*Orangerie Huize Ruurlo*  
*More than welcome !*



Stapeldijk 1 - Postbus 9 - 7260 AA Ruurlo - Tel. (0573) 421499  
[WWW.ORANGERIE-RUURLO.NL](http://WWW.ORANGERIE-RUURLO.NL)



**Hart  
van Doetinchem**

party- & congrescentrum

***Zakelijke bijeenkomsten met feestelijk tintje !***

*Hart van Doetinchem verwent uw gasten zoals u dat graag wilt ! Gaat het om een relatiebijeenkomst, congres, vergadering of wilt u uw personeel verwennen, bij Hart van Doetinchem worden uw wensen werkelijkheid.*

***Wij begroeten u graag in Hart van Doetinchem !***

***Reserveer nu via onze reserveerlijn 0314-32 30 24 en bezoekt u alvast [www.hartvandoetinchem.nl](http://www.hartvandoetinchem.nl) !!***

Rozengaardseweg 3  
7001 DN Doetinchem  
Telefoon 0314-323024  
[www.hartvandoetinchem.nl](http://www.hartvandoetinchem.nl)



## Onderzoek onder marketeers over duurzaamheid

## Bedrijven communiceren te weinig

Waarom houden Nederlandse bedrijven zich bezig met duurzaam ondernemen? 68 procent noemt interne overtuigingen ('omdat het hoort') als motief en 57 procent van de respondenten geeft aan dat het loont: duurzaamheid, maatschappelijk verantwoord ondernemen bieden nieuwe kansen. 12 procent is ermee bezig omdat 'het moet', de externe druk dicteert het.

De stap om expliciet te communiceren over duurzame initiatieven en maatschappelijk verantwoord ondernemen, wordt vooral bepaald door het belang voor het eigen merk en door de maatschappelijke reputatie. Dit blijkt uit een onderzoek onder 125 marketeers van bedrijven en organisaties.

**Echtheid van de boodschap**  
Maatschappelijk verantwoord ondernemen is anno 2012 een geaccepteerde basisvoorwaarde. Aandacht en belangstelling voor duurzaamheid groeit. Een lastig thema voor bedrijven blijkt het communiceren over wat zij maatschappelijk verantwoord doen, en hoe zij bezig zijn met verduurzaming. Er lijkt een zekere schroom te bestaan. Bovendien is er veel scepsis vanwege het misbruik van woorden als duurzaam en stempels als MVO. Boodschappen moeten dus nu wel als authentiek en betrouwbaar overkomen bij consumenten, medewerkers en stakeholders. Bijna alle deelnemers van het onderzoek zeggen trots te zijn op hun werk als ze bezig zijn met duurzaamheid. Maar liefst 83 procent vindt het zelfs een 'morele plicht'. Een evenredig groot aantal respondenten geeft aan dat duurzaam ondernemen ook domweg economisch interessant is en dat er geld mee verdiend kan worden.



## Welke trends onderscheiden de deelnemers?

- "Communicatie over duurzaamheid moet oprecht zijn en met diepgang, en met een eigentijdse uitstraling".
- "Greenwashing is verleden tijd; bedrijven gaan steeds serieuzer om met duurzaamheid"
- "Transparantie is een voorwaarde om verder te kunnen verduurzamen, zeker met steeds kritischere consumenten"
- "Duurzaamheid was het domein van de overheid, is nu domein van NGO's en verschuift via de verantwoordelijkheid van bedrijven en naar straks het domein van de consument".
- "Duurzaam ondernemen wordt in snel tempo geïntegreerd met de totale bedrijfsstrategie"
- "Consumenten krijgen inspraak in het merk"

## Omdat het loont

De stap om professioneel te communiceren over duurzaam en verantwoord ondernemen, blijkt vooral te worden bepaald door de zorg

voor het eigen merk en de maatschappelijke reputatie. Ioana Biris van onderzoeksbureau Noordam & De Vries zegt hierover: "Maar liefst 55 procent van de door ons gesproken marketeers geeft aan zich bezig te houden met duurzaam ondernemen omdat het loont. Hoewel ik dat een mooi resultaat vind, verwacht ik dat dit percentage in 2013 aanzienlijk hoger zal liggen".

## Veel daden, weinig woorden

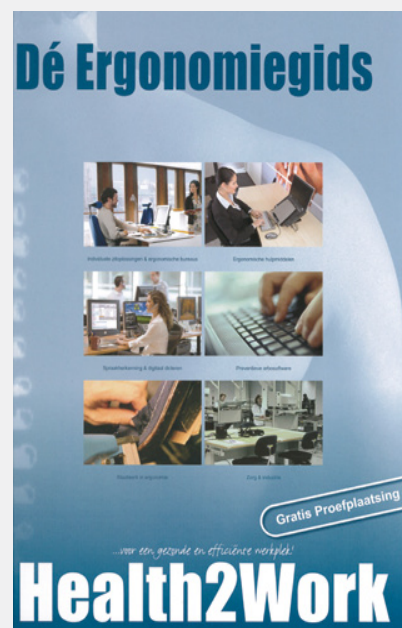
Zouden de grote merken hun duurzame en MVO activiteiten niet veel prominenter moeten rondbazuinen, teneinde de consument te informeren? Annelies Putman Cramer van de Firma Fair Focus vindt van wel. "Opvallend is dat veel marketeers met duurzaamheid bezig zijn uit overtuiging. Hierover expliciet communiceren ervaren zij echter als een vorm van borstklapperij. Veel daden, maar weinig woorden dus. Als de merken meer zouden communiceren, zou verduurzaming van ondernemen, produceren en consumeren sneller en breder ontwikkelen. Daar ben ik van overtuigd." ■

## Dé Ergonomiegids

Dit lijvige boek is niet zozeer bestemd voor managers om hen suggesties aan de hand te doen voor het leidinggeven, als wel om diezelfde managers op de hoogte te brengen van zaken op de (kantoor)werkplek die de gezondheid van hun medewerkers nadelig kunnen beïnvloeden. Het goede nieuws is dat er direct oplossingen worden geboden die dergelijke zaken kunnen voorkomen. Met die zaken bedoelen we dan aandoeningen als RSI en KANS. Het boek is een grondige verzameling van hulpmiddelen waarmee het werken ergonomisch verantwoord kan plaatsvinden. Daarom is het een uitermate nuttig boek: het biedt een staalkaart van ergonomische producten. Natuurlijk staan er nogal wat oproepen in om bijvoorbeeld een gratis proefplaatsing aan te vragen bij Health2Work, en worden er specifieke merken genoemd van ergonomische producten, maar als je daar doorheen kijkt, is het een gids die op geen enkel kantoor mag ontbreken. Het boek behandelt alle elementen die in een kantooromgeving kunnen voorkomen, van computermuizen tot zit-statafels, en daarnaast bijvoorbeeld persoons- en bestelauto's en vrachtwagenstoelen. Tevens is er aandacht voor andere werkomgevingen in de zorg- en industriesectoren. Uiterst nuttig zijn de omschrijvingen van de verschillende aandoeningen, de geboden oplossingen zijn natuurlijk beperkt, want alleen de producten die via Health2Work geleverd kunnen worden, zijn genoemd. Toch: een boek dat elke organisatie zou moeten hebben, en er zijn voordeel mee zou moeten doen!

TITEL: DÉ ERGONOMIEGIDS  
AUTEUR: HEALTH2WORK  
ISBN: NVT

ONDERTITEL: VOOR EEN GEZONDE EN EFFICIËNTE WERKPLEK  
OMVANG: 116 PAGINA'S, HARDCOVER  
PRIJS: GRATIS NA AANVRAAG      UITGEVER: HEALTH2WORK, WWW.HEALTH2WORK.NL



## Het groene kantoor Maak een punt van duurzaamheid

Er zijn nog steeds organisaties die wel duurzamer zouden willen opereren, maar nog twijfelen of het wel effect (lees: rendement) heeft, en niet weten hoe ze dat moeten aanpakken. Toch bestaan er bibliotheken aan boeken over verduurzaming en manieren waarop je dit als ondernemer kunt aanvlagen. Het excuus 'dat is allemaal theorie, daar kan ik in mijn praktijk van alledag niets mee' geldt nu ook niet meer. Dankzij het boekje van Schoenmaeckers. Dat staat namelijk vol met zeer concrete tips en suggesties om aan MVO te (gaan) doen, bovendien staan er quotes in uit interviews met mensen uit de praktijk, dus die link is ook meteen duidelijk. Wil je nog meer praktijk? In het vooraf-gedeelte word je meteen met je neus op de feiten gedrukt middels een scan in 5 vragen. Slaag je niet voor dat testje? Geen paniek, gewoon verder lezen! In het begin lijkt de bladspiegel wat rommelig vanwege de broodtekst, tips en quotes, maar daar wen je snel aan. Sterker nog: het maakt het lezen aangenamer vanwege de afwisseling. Beslist een aanrader voor de bewuste ondernemer.

TITEL: HET GROENE KANTOOR  
OMVANG: 192 PAGINA'S, GEBONDEN  
PRIJS: € 19,95  
UITGEVER: VAN DUUREN MEDIA BV, WWW.VANDUURENMANAGEMENT.NL

AUTEUR: MARIEKE SCHOENMAECKERS  
ISBN: 978 90 8965 111 2





## De prestatiedoorbraak

Haal het beste uit je team, begin bij jezelf

Slechts 20 procent van de Nederlanders levert de best mogelijke prestatie op het werk. Met deze schokkende constatering begint de flaptekst van dit enorm nuttige boekje. Het staat ook vol met opmerkingen, waarvan we er twee noemen: 'Medewerkers weten vaak precies waar de knelpunten zitten én wat de beste oplossing is. Maar we benutten die kennis onvoldoende.' De tweede: 'Managers kunnen bevolegheid en flow niet afdwingen, maar ze kunnen wel de optimale omstandigheden ervoor creëren.'

Het boek is een mix van wetenschappelijke informatie over leidinggeven en gedragspsychologie, en van zeer concrete informatie en tips over probleemoplossingen. Bovendien geven de vele (gefingeerde) praktijkvoorbeelden een goede achtergrond voor die theorie. Dus naast de probleemsignalering ook oplossingen – zoals elke manager dat graag ziet. Situaties zoals elke manager die wel meemaakt, herkenbare reacties en gedragingen van medewerkers, het boek staat er bol van. Een must voor elke manager!

TITEL: DE PRESTATIEDOORBRAAK                      AUTEUR: PAUL VAN SCHAIK  
OMVANG: 160 PAGINA'S, HARDCOVER              ISBN: 978-90-8965-118-1  
PRIJS: € 24,95  
UITGEVER: VAN DUUREN MEDIA BV, WWW.VANDUURENMANAGEMENT.NL



## Mc Succes

De McMethode onthuld!

Ook al ben je geen voorstander van fastfood, je hebt vast wel eens van McDonald's gehoord. Elke grotere stad, overal ter wereld, heeft een of meerdere vestigingen. Wat is het succes achter deze organisatie? Auteur Ubel Zuiderveld maakte er een studie van, en in maar liefst 13 hoofdstukken ontleedt hij de geheimen achter het bedrijf dat al 60 jaar een constante groei doormaakt – zelfs in crisistijd. Mc Succes verklaart waarom het bedrijf dit kan realiseren. Een van de meest opmerkelijke uitspraken in het bijzonder leesbare boekje is: "We hire the smile. We nemen een glimlach aan. We willen een team met een positieve levenshouding en benadering." Die positieve benadering moet natuurlijk ook van de werkgever komen, en McDonald's blijkt daar erg goed in te slagen. Wilt u als ondernemer ook zo succesvol zijn? Achterin het boekje staat de 'Mc Succes Navigator'. In 100 zogeheten viapunten kunt u de weg vinden naar succes.

TITEL: MC SUCCES    AUTEUR: UBEL ZUIDERVELD  
OMVANG: 194 PAGINA'S, GEBONDEN                      ISBN: 978-90-814742-3-8  
PRIJS: € 19,50    UITGEVER: UZ MEDIA, WWW.UZMEDIA.NL



# Ruimte voor imago & ontwerp



We helpen ondernemers en bedrijven om klanten te vinden en te binden. Door imagoadvies en ontwerp. We ontwerpen graag een complete huisstijl voor bedrijven. Voor meer omzet, een consistente uitstraling en betere communicatie. Dit doen we op onze eigenzinnige manier. Hard werken is de ene voorwaarde, een moment van rust de andere. Dagelijks drinken we in alle rust een kop espresso. Om nieuwe inspiratie op te doen en ideeën te visualiseren. Krijgt u ook zin in een kop koffie of thee? **We sparren graag over uw ideeën en uitstraling. Bel 0314 - 39 19 39 of mail [rene@qlant.nl](mailto:rene@qlant.nl).**

de Vlierbes 91, NL - 7006 SC Doetinchem

**Telefoon** +31 (0) 314 - 39 19 39, **E-mail** [informatie@qlant.nl](mailto:informatie@qlant.nl)

**Internet** [qlant.nl](http://qlant.nl), [facebook.com/qlant](https://facebook.com/qlant)

imagoadvies & ontwerp





# Inzet social media explosief gestegen bij zoektocht naar baan

Social media speelt een steeds grotere rol bij het zoeken naar een baan. Vorig jaar zocht 21 procent van werkzoekend Nederland een baan via social media, dit jaar is dat gestegen naar 38 procent. Het gebruik van LinkedIn is daarbij explosief gestegen. LinkedIn wordt door 79 procent van werkzoekend Nederland ingezet om een baan te vinden, dit is een flinke stijging in vergelijking met de 38 procent uit 2011.

Naast LinkedIn is ook het gebruik van Facebook gestegen: 41 procent van de werkzoekenden noemt Facebook als middel om een baan te zoeken, een stijging van 29 procent. Dit blijkt uit onderzoek van Unique onder ruim 3.000 werkzoekenden.

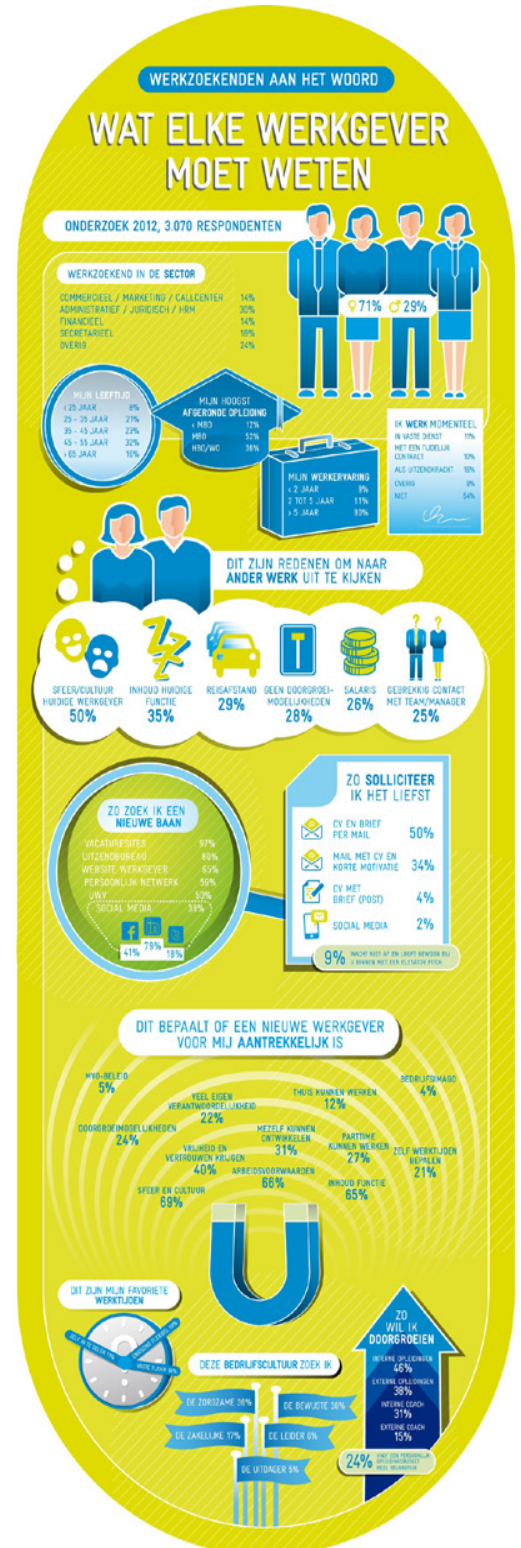
Uit het onderzoek dat als onderdeel van de MKB Marktmonitor is uitgevoerd, blijkt verder dat er significante verschillen zijn tussen de manier waarop mannen en vrouwen naar een baan zoeken. Social media zetten zij ongeveer evenveel in. Ingezoomd op de specifieke netwerken blijkt echter dat LinkedIn door bijna 10 procent meer mannen dan vrouwen wordt ingezet. Vrouwen gebruiken daarentegen Facebook en Hyves net een beetje meer. Ook de krant wordt door vrouwen vaker ingezet bij de zoektocht naar een baan, namelijk 7 procent meer.

Daarnaast blijkt dat vacaturesites nog steeds het belangrijkste middel zijn om een baan te zoeken. 97 procent van de werknemers zegt hiervan gebruik te maken. Daarnaast zijn het uitzendbureau (80 procent) en de directe website van een organisatie (65

procent), net als vorig jaar, populaire zoekmiddelen. Raymond Puts, algemeen directeur van Unique: "Hoewel vacaturesites nog steeds de grootste rol spelen bij het zoeken naar een baan, zien we dat werkzoekenden social media steeds vaker inzetten. Werkgevers spelen hierop in. Vorig jaar bleek al uit onze MKB Marktmonitor dat 29 procent van de ondernemers social media gebruikten om in contact te komen met potentiële nieuwe werknemers. Naar verwachting zal dit percentage dit jaar hoger zijn. Alle mogelijke middelen worden ingezet en raken steeds meer geïntegreerd. Gelukkig zie je wel dat een persoonlijk gesprek, face-to-face of online via programma's als Skype, nog steeds in vrijwel alle gevallen de doorslag geeft."

Om werkzoekenden de helpende hand te bieden heeft Unique recruiters van bekende bedrijven gevraagd naar hun beste sollicitatietips. Deze tips zijn gebundeld in een whitepaper die gratis is te downloaden voor kandidaten via [www.unique.nl/sollicitatietips](http://www.unique.nl/sollicitatietips). ■

Bron: Unique



# Ondernemers: Richt een GmbH op voor uw Duitse activiteiten!



I. PONDES FB IS SENIOR BELASTINGADVISEUR BIJ BONSENREULING ACCOUNTANTS-BELASTINGADVISEURS MET VESTIGINGEN IN LICHTENVOORDE, EIBERGEN EN DEVENTER.

Bent u in Duitsland actief? Denk dan eens aan het oprichten van een Duitse GmbH. Dit kan in vele opzichten voordelig zijn.

## Duitsers doen graag zaken met Duitsers

Duitsers doen graag zaken met Duitsers hoor je vaak. In de praktijk blijkt dat ook vaak waar te zijn. In tegenstelling tot wat velen denken, heeft het niet alleen maar met nationalistische gevoelens te maken. Een veel belangrijker aspect is vaak het feit dat de Duitse klant zeker weet dat alle Duitse regels worden nageleefd, indien hij met een Duitse GmbH te doen heeft. En Duitsers hebben graag alles op orde.

## Inkoopvoordelen

Het komt regelmatig voor dat in Duitsland producten goedkoper ingekocht kunnen worden. Soms loop je als Nederlandse ondernemer tegen het feit aan dat Duitse leveranciers contractueel niet aan buitenlandse klanten mogen leveren. Bij een Duitse GmbH is dat vaak geen probleem meer.

## Praktische voordelen

Duitse klanten zijn niet altijd gewend aan grensoverschrijdende regelgeving. Btw verlegd, intracommunautaire leveringen enzovoorts zijn bij Duitse klanten niet altijd veel voorkomende termen. Verder is er in Duitsland regelgeving, die afhankelijk van de branche, zorgt voor extra administratieve lasten voor niet in Duitsland gevestigde ondernemers. Vraag maar eens een bouwbedrijf die in Duitsland werkzaam is geweest, hoe druk je kan zijn met de Duitse regelgeving.

Ook het aannemen van Duits personeel is voor buitenlandse ondernemers en de werknemers zelf vaak een hele opgave. Met een Duitse GmbH kunnen vele zaken worden opgelost.

## Fiscale voordelen

Via een Duitse GmbH kunnen tal van belastingvoordelen worden gerealiseerd. Met een Duitse auto van de zaak en een salary-split (inkomen verdelen over Duitsland en Nederland) kan vaak veel belasting worden bespaard.

## Alleen maar voordelen?

Natuurlijk zijn er niet alleen voordelen. Er zijn ook nadelen, zoals een extra administratie en extra kosten voor het oprichten en 'onderhoud' van een GmbH. Verder is het belangrijk om een GmbH-structuur goed op te zetten, in die zin dat ook alle concernverhoudingen op de juiste wijze worden ingericht. In veel situaties wegen de voordelen zeker op tegen de nadelen. In het bijzonder indien u reeds vaak actief bent op de Duitse markt en/of indien u graag wilt groeien in de belangrijkste economie van Europa.

## Meer informatie

Wilt u ook weten of een Duitse GmbH wat voor u is, neem dan contact op met de Duitsland-desk van Bonselreuling onder telefoonnummer 0544-393 333. Of stuur een email naar [i.pondes@bonsenreuling.nl](mailto:i.pondes@bonsenreuling.nl).

Wilt u nog graag meer lezen over dit onderwerp, kijk dan op [www.fiscaalblog.nl](http://www.fiscaalblog.nl), waar meer inhoudelijke artikelen te vinden zijn over Duitsland-gerelateerde onderwerpen. ■

# Wat kunt u met de Flex BV?

Na een lange tijd van aankondiging is op 1 oktober jongstleden het nieuwe flexibele BV-recht in werking getreden. Deze wet maakt het mogelijk om sneller en eenvoudiger een 'Flex' BV op te richten. Dit blijkt met name uit de afschaffing van het minimale startkapitaal van 18.000 euro en het vervallen van de verplichte bank- en accountantsverklaring.

De ondernemer krijgt meer vrijheid om gericht in te spelen op zijn wensen. Afspraken kunnen worden uitgebreid en in de statuten in plaats van in aandeelhoudersovereenkomsten worden vastgelegd. Zo kan bijvoorbeeld iedere aandeelhouder zijn eigen bestuurder benoemen. Daarnaast kan er flexibeler met stemrechten worden omgegaan door de uitgifte van aandelen zonder winst- of stemrecht. Voor situaties waarin de oprichter van een onderneming de winst aan zijn kinderen wil laten toekomen maar nog graag een vinger aan de pols wil blijven houden, kunnen winstrechtloze aandelen een oplossing zijn. Voorts kan het voor bestaande BV's aantrekkelijk zijn om het niet langer vereiste wettelijke minimumkapitaal (18.000 euro) onder voorwaarden belastingvrij aan de aandeelhouder terug te betalen.

Om schuldeisers beter te beschermen zijn er overigens wel strengere eisen gesteld aan de aansprakelijkheid van de bestuurder én aandeelhouder bij het doen van dividenduitkeringen. Voor het doen van een uitkering is de instemming van het bestuur vereist. Kan de BV na de uitkering haar schuldeisers niet langer voldoen (uitkeringstoets), dan mag het bestuur hieraan geen goedkeuring verlenen (op straffe van hoofdelijke aansprakelijkheid). De aandeelhouder die ter zake van de uitkering niet te goeder trouw was dient het tekort tot ten hoogste het bedrag van de uitkering te vergoeden.

Voor zowel bestaande als nieuw op te richten BV's is het raadzaam om de gewijzigde Flex-BV-regels in beeld te brengen. Het is niet verplicht om bestaande statuten aan te passen. Het verdient echter wel aanbeveling om deze te laten controleren en zo nodig aan te passen om eventuele onduidelijkheden te voorkomen en optimaal van de nieuwe mogelijkheden te profiteren.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs

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



**Heeft uw auto een kras, deuk of andere schade opgelopen?** Onze goed opgeleide en ervaren medewerkers repareren elke autoschade vakkundig. We maken gebruik van de **nieuwste technieken**, originele merkonderdelen en **A-merk lakken**. Bovendien helpen we u met passend vervangend vervoer altijd **snel weer op weg**. Van schadereparatie tot en met de afwikkeling met uw verzekeraar of leasemaatschappij: **wij regelen het voor u**.

**ASG**  
AUTOSCHADE GELDERLAND

**Doetinchem:**  
Edisonstraat 35  
7006 RA Doetinchem  
Tel: 0314 - 34 10 30

**Spankeren:**  
Van Renselaerweg 6  
6956 AV Spankeren  
Tel: 0313 - 41 37 88

**Lichtenvoorde:**  
Mercatorstraat 38  
7131 PX Lichtenvoorde  
Tel: 0544 - 39 00 10

**Zutphen:**  
De Stoven 7  
7206 AZ Zutphen  
Tel: 0575 - 52 50 31

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





BEDRIJFSWAGEN

OOST-GELDERLAND

# AUTOTESTDAG



# Testdag Bedrijfsauto's een groot succes

De Bedrijfsautotestdag die op maandag 22 oktober is gehouden, bleek een groot succes. Het mooie weer van die dag speelde daar natuurlijk in mee, maar ook het enthousiasme van de dealers en testrijders mag niet onvermeld blijven.







### Testrijders

Harry Evers	ASG Autoschade Gelderland
Bert Deijnen	ASG Autoschade Gelderland
Patrick Uschkerit	B2Basix
Ronald Elschot	Berendsen Collection
Walter Elschot	Berendsen Collection
Jan Bosman	Bosman Groenspecialist
Wesley Hotting	Carwash & Co
Jordi van Riet	Carwash & Co
Richard Seijger	Doetax
Clemens van Lent	Fides Uitzendgroep
Kees Schuiling	Into Telecom
Peter Stoverink	Stoverink Interieurbouw
Olaf Leusink	Terborgse Handelonderneming
Frank van Halteren	Van Halteren Installatietechniek
Gerard Kock	Wedeo

Vijftien testrijders en negen testauto's staan vandaag tijdens de Bedrijfsautotestdag centraal. Bij ontvangst op Landgoed Montferland staat er een lekkere kop koffie voor ons klaar en dealers en testrijders gaan met elkaar in gesprek.

De deelnemende testauto's worden ondertussen door fotograaf Jan Doornbos op de kiek gezet.

Nadat de instructies zijn gegeven en de indeling is gemaakt, stappen de testrij-

ders in de auto's. Mede door het fijne zonnetje en de mooie herfstkleuren, is de rit een groot succes. Sommige testrijders zijn zo benieuwd naar de mogelijkheden van een auto dat er zelfs voor een stoplicht van plaats wordt gewisseld. Gelukkig stond het licht op dat moment wel op rood.

De eerste stop is bij De Radstake in Heelweg. Hier kunnen rijders en dealers lekker op het terras zitten en tijdens een kopje koffie en een verse roomsoes worden de eerste ervaringen al uitgewisseld.

De tweede stoplocatie, De Orangerie Huize Ruurlo in Ruurlo, doet dit jaar voor het eerst mee. Iedereen is onder de indruk van de locatie; een statisch landhuis verscholen tussen de bomen, inclusief gerenoveerde Orangerie en indrukwekkende kasteeltuin. Kortom, de perfecte locatie om nog een kopje koffie

## Dealers

Wensink  
Wassink Opgenoort  
Herwers Renault Doetinchem  
Herwers Nissan  
Auto Palace

te nuttigen en een stuk ambachtelijke appeltaart. Voor sommigen lag de locatie iets te goed verscholen. Maar, geen man over boord. Er was genoeg koffie en gebak en de herfstzon maakt een hoop goed.

Nadat iedereen weer met moeite uit de zon is gehaald, gaan we op weg naar Doetinchem. Daar worden we opgewacht bij Villa Ruimzicht. Ook hier kunnen we nog van de laatste zonnestralen genieten. Hier krijgen we twee heerlijke amuses geserveerd en kan iedereen zich weer opmaken voor het laatste stuk van de etappe.

We eindigen de dag waar we begonnen zijn: Landgoed Montferland. Er wordt uitgebreid nagepraat over de dag en we beleven zowaar nog een primeur. Mercedes-dealer Wensink neemt de moeite om ons de kersverse Mercedes-Benz Ci-

tan te showen; er wordt zelfs nog even in gereden.

Wat rest is een heerlijk 3-gangen diner, wat uiteraard vooraf wordt gegaan door een heerlijke amuse; in dit geval een heldere wildbouillon en een huisgemaakt kroketje. Het voorgerecht is snoekbaars op een bedje van sla, het hoofdgerecht was hertenrug met rode kool en wildha-  
chee en het dessert was heerlijk advocaatijs. Tijdens de koffie werden we nog getrakteerd op de overheerlijke viennoiserie van Landgoed Montferland. De perfecte afsluiter voor een geslaagde dag. ■





# 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 Doetinchem.

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



Mercedes-Benz

**Wensink**  
AANGENAAM

Doetinchem Havenstraat 63, 7005 AG, 0314 - 399799.  
[www.wensink.nl](http://www.wensink.nl), [info@wensink.nl](mailto:info@wensink.nl)



# MERCEDES-BENZ VITO

**DEALER:** WENSINK

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ROB THIJSSSEN EN FRANK RUESINK

Harry Evers: "De Vito is een erg goede auto. De uitvoering waarin we reden was ook mooi! Naar mijn idee is dit degelijke en veilige auto."

Richard Seijger: "Aan alle kanten Mercedes! Redelijk sober, maar de kwaliteit straalt er toch vanaf. Rijdt en zit zeer comfortabel."

Peter Stoverink: "Het rijcomfort, veiligheid en afwerking is zoals Mercedes het bedoeld heeft: op sterniveau. Ik spreek uit ervaring als ik zeg dat prijs/kwaliteit absoluut in verhouding is!"

Walter Elschoot: "Een hele mooie auto. Het interieur is prachtig en de afwerking is klasse. De automaat rijdt ook erg lekker."

Patrick Uschkerit: "Wat een superauto! Echt een Mercedes: degelijk, klasse, comfort. Dit is de beste bedrijfsauto in zijn klasse, die ik dan ook aan iedereen kan aanraden."

## SPECIFICATIES

Merck:	Mercedes-Benz
Model:	Vito
Type:	113 CDi Dubbelcabine
Transmissie:	5-traps automaat
Cilinderinhoud:	2143 cc
Vermogen:	136 pk
Koppel:	310 NM
Verbruik:	1 op 12,3
Acceleratie:	n.n.b.
Topsnelheid:	176 km/h
Uitrusting:	Ambition Line, luxe dubbelcabine.
Laadruimte:	n.n.b.
Verkoopprijs:	€ 30.550,-
Leaseprijs :	Maatwerk, vraag naar de mogelijkheden
Vanaf prijs:	€ 17.995,-
Informatie:	<a href="http://www.wensink.nl">www.wensink.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)

Nissan. Innovation that excites.

## PRIMASTAR VAN

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

## 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

## 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



DOETINCHEM  
HENGELO (Gld.)  
ZEVENAAR

Edisonstraat 79  
Kruisbergseweg 8  
Kelvinstraat 2

0314-333055  
0575-462244  
0316-523523

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

(1) Netto catalogus adviesprijs Nissan NV200 VAN v.a. € 12.125,- (1.6L 110pk VISIA, prijslijst 1 juli 2012), Primastar VAN v.a. € 18.250,- (L1H1 2.0 dCi 90pk INTRO, prijslijst 1 juli 2012), NV400 VAN v.a. € 19.590,- (L1H1 2.3 dCi 110pk 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, slijtgedelen, 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 onderhoud 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 vergunningnummer 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.





# MERCEDES-BENZ SPRINTER

**DEALER:** WENSINK  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ROB THIJSEN EN FRANK RUESINK

Olaf Leusink: "Prachtige auto! Fijne automaat, lekker ruime cabine en veel laadruimte. De Sprinter is niet goed, maar goedkoop is vaak duurkoop."

Kees Schuiling: "Super! De Sprinter rijdt relaxed en heeft een geweldige automaat. Hij is voor mij aan de grote kant, maar mensen die deze ruimte nodig hebben, kan ik hem direct aanraden!"

Jordi van Riet: "Mooie afwerking. De Sprinter rijdt, mede door de soepele automaat, erg goed. Volgens mij is de prijs/kwaliteit verhouding dik in orde."

Gerard Kock: "De Sprinter heeft op mij een prima indruk gemaakt. De wegligging is goed en hij rijdt erg comfortabel."

Bert Deijnen: "Een goede auto met lekker rijgedrag. De prijs/kwaliteit is redelijk in orde."

## SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Merk:	Mercedes-Benz
Model:	Sprinter
Type:	313 CDi L2H2 Dubbelcabine
Transmissie:	7-traps G-tronic
Cilinderinhoud:	2143 cc
Vermogen:	129 pk
Koppel:	305 NM
Verbruik:	1 op 9,2
Acceleratie:	n.n.b.
Topsnelheid:	175 km/h
Uitrusting:	Gesloten bestelbus met dubbelcabine, Professional Line, airco.
Laadruimte:	n.n.b.
Verkoopprijs:	€ 33.500,-
Leaseprijs :	Maatwerk, vraag naar de mogelijkheden
Vanaf prijs:	€ 18.990,-
Informatie:	<a href="http://www.wensink.nl">www.wensink.nl</a>



# NISSAN NV400

**DEALER:** HERWERS NISSAN

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PASCAL DE WINKEL

Olaf Leusink: "Prachtig! Deze supercomplete Nissan is een genot om te besturen. Heb nooit geweten dat Nissan zoiets moois maakte. Het is net een superde-luxe personenauto met veel laadruimte!"

Richard Seijger: "Zuur luxe uitgevoerde cabine waar duidelijk is nagedacht over de chauffeur. Verder heeft de auto een mooie lijn, is er veel aflegruimte en is de motor zeer prettig."

Gerard Kock: "Een prima bus. Voor mijn gevoel iets smaller dan de Mercedes-Benz Sprinter. Genoeg laadruimte en comfort. De achteruitrijcamera werkt prima!"

Kees Schuiling: "Fijne, complete auto met een nette afwerking. Goede geluidsisolatie, veel aflegmogelijkheden en tevens diverse mogelijkheden met betrekking tot de laadruimte. Kortom, een zeer complete auto voor de geboden prijs."

Ronald Elschot: "Wat me direct opviel was de ruimte, zowel in de cabine als achterin. Ik vind het ook handig dat je de bijrijderstoel kunt neerklappen en bijvoorbeeld als schrijftafel kunt gebruiken."

## SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	NV
Type:	NV400 L2H2 3300 2.3 dCi 150pk Accenta Dubbele Cabine Luxe
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2299 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	350 NM
Verbruik:	1 op 12,2
Acceleratie:	n.n.b.
Topsnelheid:	154 km/h
Uitrusting:	Luxe Pack: licht- en regensensor, mistlampen, elektrisch ramen, centrale vergrendeling met keyless entry, airconditioning, achteruitrijcamera in zonneklep.
Laadruimte:	8 t/m 17 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 33.833,-
Leaseprijs:	€ 782,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 19.590,-
Informatie:	www.herwers.nl



# NISSAN NV200 FRIDGE

**DEALER:** HERWERS NISSAN

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PASCAL DE WINKEL

Frank van Halteren: "De NV200 Fridge is redelijk klein en heeft weinig beenruimte aan de zijkant. Verder is een leuke en coole auto."

Jordi van Riet: "Goed rijgedrag. De afwerking is netjes. De laadruimte is goed en ook makkelijk te bereiken."

Peter Stoverink: "Een prima auto, al is de NV200 voor mij een beetje krap."

Jan Bosman: "Een aardig auto. De laadruimte is in orde, veel ruimte voor weinig geld. Naar mijn idee is het vooral een goede voor het kortere werk."

## SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	NV
Type:	NV200 1.5 dCi 110pk Airco met Carrier
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461cc
Vermogen:	110 pk
Koppel:	240 NM
Verbruik:	1 op 18,8
Acceleratie:	n.n.b.
Topsnelheid:	160 km/h
Uitrusting:	Radio/CD/MP3 met bluetooth carkit, stuurbediening, centrale deurvergrendeling met afstandsbediening, airco, ABS, elektrisch bedienbare ramen, Affabriek koelinstallatie
Laadruimte:	2,2 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 25.088,-
Leaseprijs :	€ 599,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 12.125,-
Informatie:	www.herwers.nl

- SLIMME ONDERNEMERS SLAAN NU TOE! -

# SPECTACULAIRE BEDRIJFSWAGENSHOW

SHOWLOCATIE NIJMEGEN

Microweg 51, 6545 CL  
Tel. (024) 381 81 31

15 T/M 17  
NOVEMBER



Offerte of direct afspraak maken?  
[www.peugeotbedrijfswagenvan.nl](http://www.peugeotbedrijfswagenvan.nl)

SHOWLOCATIE DOETINCHEM

Innovatieweg22, 7007 CD  
Tel. (0314) 33 28 51

22 T/M 24  
NOVEMBER

20%  
GRATIS

25%  
GRATIS

25%  
GRATIS

25%  
GRATIS

GRATIS  
AIRCO

MEERPRIJS  
PRO EDITION  
PACK V.A.  
€ 1.495,-



## Peugeot Bipper

Peugeot Bipper 1.4 XR Profit+  
van ~~€ 10.200,-~~

TIJDENS ONZE  
BEDRIJFSWAGENSHOW

RIJKLAAR VOOR SLECHTS

€ 8.802,<sup>92</sup>

€ 2.040,<sup>00</sup> VOORDEEL

## Peugeot Partner

Peugeot Partner 1.6 Hdi Profit+  
van ~~€ 10.895,-~~

TIJDENS ONZE  
BEDRIJFSWAGENSHOW

RIJKLAAR VOOR SLECHTS

€ 8.826,<sup>57</sup>

€ 2.723,<sup>75</sup> VOORDEEL

## Peugeot Expert

Peugeot Expert 1.6 Hdi Profit+  
van ~~€ 15.445,-~~

TIJDENS ONZE  
BEDRIJFSWAGENSHOW

RIJKLAAR VOOR SLECHTS

€ 12.357,<sup>20</sup>

€ 3.861,<sup>25</sup> VOORDEEL

## Peugeot Boxer

Peugeot Boxer 2.2 Hdi Profit+  
van ~~€ 18.245,-~~

TIJDENS ONZE  
BEDRIJFSWAGENSHOW

RIJKLAAR VOOR SLECHTS

€ 14.438,<sup>24</sup>

€ 4.561,<sup>25</sup> VOORDEEL

Tot 25% korting op alle bedrijfswagens

# 0% Financial Lease

Bipper 20% korting. Genoemde bedragen zijn exclusief BTW. Financial Lease op basis van 60 maanden via Peugeot Lease. Informeer naar de voorwaarden. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. © 10/12



# PEUGEOT EXPERT

**DEALER:** WASSINK OPGENOORT  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** LEON VAN BALVEREN

Frank van Halteren: "Fraai uiterlijk en verrassend veel laadruimte. Hij rijdt als een personenauto."

Jan Bosman: "Mooie auto, goede prestaties, hoog comfort. Groot voordeel is dat het geen busmodel is en daardoor erg representatief. Al zou ik zelf voor wat meer vermogen kiezen."

Jordi van Riet: "Fijne soepele motor, goede uitvoering. Zit ook lekker. Grote laadruimte en een nette afwerking. Groot pluspunt is de 6-bak."

Kees Schuiling: "Prima wagen! Binnen heeft het vooral de uitrusting van een luxe auto. Ook heeft de Expert veel laadruimte."

Olaf Leusink: "Voor een kleine bedrijfswagen valt de Expert erg mee. Het is een ruime, stille en nette auto. Ideale servicewagen voor bijvoorbeeld monteurs of koeriers."

## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Expert
Type:	LiHi
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.6 eHdi
Vermogen:	90 pk
Koppel:	180 NM
Verbruik:	1 op 14
Acceleratie:	n.n.b.
Topsnelheid:	145 km/u
Uitrusting:	airco, bijrijdersbank, radio/cd-speler, scheidingswand, elektrisch pakket, Sortimo uitrusting.
Laadruimte:	5 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 17.200,28,-
Leaseprijs :	€ 437,- p/m (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 15.445,-
Informatie:	<a href="http://www.wassinkopgenoort.nl">www.wassinkopgenoort.nl</a> <a href="http://www.peugeotbedrijfswagenkopen.nl">www.peugeotbedrijfswagenkopen.nl</a>

**5** JAAR  
0% RENTE

**5** JAAR  
GRATIS  
ONDERHOUD



**OPEL BEDRIJFSWAGENS**

**EFFICIËNT ONDERNEMEN  
MET DE 5+5 DEAL.**

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

Bij Opel begrijpen we dat efficiënt ondernemen samen gaat met een bedrijfswagen die voldoet aan al uw wensen en behoeften. Daarom is het bij ons geen enkel probleem om uw bedrijfswagen van A tot Z zelf samen te stellen, zodat uw 'visitiekartje op wielen' aansluit bij datgene wat u belangrijk vindt. Daarbij profiteert u nu ook van de unieke 5+5 deal met 5 jaar 0% rente en 5 jaar gratis onderhoud. Graag nodigen wij u uit in onze showroom voor een advies op maat.  
**Opel Bedrijfswagens. Mooi werk.**



**Wir leben Autos.**



**Auto Palace Doetinchem**  
Plakhorstweg 1-3, (0314) 34 16 00. [www.auto-palace.nl](http://www.auto-palace.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	DEBET RENTEVOET
€ 10.000,-	60	€ 10.000,-	€166,67	0,00%
€ 12.000,-	60	€ 12.000,-	€ 200,-	0,00%

Let op! Geld lenen kost geld



# PEUGEOT PARTNER

**DEALER:** WASSINK OPGENOORT

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** LEON VAN BALVEREN

Harry Evers: "Stuurt erg licht. Dit is prettig in de stad, maar minder prettig op lange afstanden."

Richard Seijger: "Mooie stijlvolle auto. Compleet uitgevoerd. Stille en rustige motor. Stuurt erg direct en heeft voldoende ruimte."

Jordi van Riet: "Fijne soepele motor, goede uitvoering. Zit ook lekker. Grote laadruimte en een nette afwerking. Groot pluspunt is de 6-bak."

Gerard Kock: "Een prima auto met een goed rijgedrag en lekkere acceleratie. Ik ben zeer te spreken over deze auto en zou geen reden kunnen bedenken om de Partner niet aan te schaffen."

Walter Elschot: "Hij rijdt lekker, maar ik ben minder te spreken over de opbergruimte en het dashboard."

## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Partner
Type:	Li 90 eHdi
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.6 eHdi
Vermogen:	90 pk
Koppel:	215 NM
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 12,8 seconden
Topsnelheid:	162 km/u
Uitrusting:	Radio/cd-speler, elektrisch pakket, comfort pakket, airco, rubberen vloermat achter, schuifdeur rechts, Sortimo uitrusting.
Laadruimte:	3,8 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 14.614,48,-
Leaseprijs :	€ 372,- p/m (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 10.895,-
Informatie:	<a href="http://www.wassinkopgenoort.nl">www.wassinkopgenoort.nl</a> <a href="http://www.peugeotbedrijfswagenkopen.nl">www.peugeotbedrijfswagenkopen.nl</a>



# OPEL COMBO

**DEALER:** AUTO PALACE DOETINCHEM

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** HARCO HEETHAAR

Jordi van Riet: "Een complete en nette auto. Zeker als je naar de prijs kijkt."

Richard Seijger: "Een ruime en overzichtelijke auto met veel afleg- en opbergruimte. De motor is naar mijn smaak aan de lichte kant, maar in z'n totaliteit is dit een zeer complete, prettig sturende auto."

Kees Schuiling: "Goede bouwkwaliteit, ruim en voelt goed aan. Qua rijgedrag mis ik wel een aantal pk's."

Olaf Leusink: "Nette en degelijke auto. Puur praktisch en geen toeters of bel-len, maar toch van deze tijd. Geen overbodige luxe, maar gewoon waar voor je geld."

Gerard Kock: "Het is in mijn ogen een simpele bestelauto. Er is wel genoeg ruimte."

## SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Combo
Type:	Lengte 2 / Hoogte 1
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.3 CDTI
Vermogen:	90 pk
Koppel:	200 NM
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	n.n.b.
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Business pakket + Executive pakket: airco, park pilot, cruise control, elektrisch bedienbare en verwarmde buitenspiegels.
Laadruimte:	4 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 14.495,-
Leaseprijs :	€ 369,- p/m (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 9.995,-
Informatie:	<a href="http://www.auto-palace.nl">www.auto-palace.nl</a>





# OPEL VIVARO

**DEALER:** AUTO PALACE DOETINCHEM  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** HARCO HEETHAAR

Peter Stoverink: "Een nette en goede auto, comfort valt echter wat tegen. Dit is een zeer geschikte auto voor bijvoorbeeld een installateur."

Frank van Halteren: "Perfecte auto voor de doelgroep. Vooral voorin veel ruimte. Verder heeft deze auto ook een fijne motor."

Patrick Uschkerit: "Stuurt goed, schakelt perfect en de instrumenten zijn goed te bedienen. Stoelen zijn comfortabel en de auto is goed geveerd. Jammer dat ik er geen nodig heb, want dit is een zéér goede auto!"

Jan Bosman: "Goed afgewerkt, rijdt en schakelt goed. Fijn zitcomfort voor lange afstanden. 114 pk is wat aan de magere kant, zeker als je met een aanhanger rijdt."

Harry Evers: "Goede indruk van de auto gekregen. Goed rijgedrag, comfortabel en een degelijke afwerking."

## SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Vivaro
Type:	Lengte 2 / Hoogte 1
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.0 CDTI
Vermogen:	114 pk
Koppel:	290 NM
Verbruik:	1 op 13
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 16 seconden
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Business pakket.
Laadruimte:	5,9 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 21.180,-
Leaseprijs :	€ 459,- p/m (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 16.990,-
Informatie:	<a href="http://www.auto-palace.nl">www.auto-palace.nl</a>

# EEN NIEUWE RENAULT KANGOO, TRAFIC OF MASTER: 4 HALEN 3 BETALEN!



PROFITEER OVERIGENS AL VANAF 1 EXEMPLAAR, ONTVANG BIJ  
HERWERS 25% KORTING OP EEN NIEUWE RENAULT BEDRIJFSWAGEN.



**RENAULT KANGOO**

**€ 2.523,-  
KORTING**

NORMAAL € 10.090,-

**NU VANAF € 7.567,-**



**RENAULT TRAFIC**

**€ 4.435,-  
KORTING**

NORMAAL € 17.740,-

**NU VANAF € 13.305,-**



**RENAULT MASTER**

**€ 5.110,-  
KORTING**

NORMAAL € 20.440,-

**NU VANAF € 15.330,-**

**25% KORTING**  
UNIEK BIJ HERWERS RENAULT!

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

EVENTUEEL IN  
2012 INVESTEREN  
EN PROFITEREN!

WWW.HERWERS.NL

**HERWERS**

NIJVERHEIDSWEG 21  
KRUISBERGSEWEG 8  
HAAKSBERGSEWEG 102  
KELVINSTRAAT 2

**DOETINCHEM  
HENGELO (GLD)  
NEEDE  
ZEVENAAR**

TEL: (0314) 32 72 02  
TEL: (0575) 46 22 44  
TEL: (0545) 28 00 00  
TEL: (0316) 52 35 23

CHALLENGE YOUR PERFORMANCE

**DEALER  
OF THE YEAR  
2011**



Aanbieding geldt op order t/m 31 december 2012. Korting is inclusief lopende acties van Renault Nederland. Leasetarief van 1,9% met een maximale looptijd 36 maanden, maximaal te financieren bedrag € 20.000,-, slottermijn niet mogelijk. Genoemde verkoopprijzen zijn exclusief BTW, BPM, kosten rijklaar maken en overheidskosten. Drukfouten voorbehouden.



# RENAULT MASTER

**DEALER:** HERWERS RENAULT

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** TOM TEN VEEN

Harry Evers: "De Master is een erg ruime auto met een zeer prettig rijgedrag."

Peter Stoverink: "Dit is een nette auto voor weinig geld. Zeer geschikt voor het kortere werk. Ik vond persoonlijk het comfort ietwat tegenvallen."

Ronald Elschot: "Een auto met veel laadruimte! Het rijgedrag is een beetje stug, maar dat hoeft natuurlijk geen probleem te zijn."

Frank van Halteren: "Een echte bedrijfswagen. Zuinig op het gebied van comfort, maar veel laad- en zitruimte maken een hoop goed."

Patrick Uschkerit: "Ruime auto, fijne stoelen en een directe sturing. De instrumenten zijn ook goed afleesbaar. Zeer goede prijs/kwaliteit verhouding."

## SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Master
Type:	L1H1
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2300 cc
Vermogen:	100 pk
Koppel:	285 NM
Verbruik:	1 op 12,5
Acceleratie:	n.n.b.
Topsnelheid:	145 km/h
Uitrusting:	Airco, cruise control, elektrische ramen.
Laadruimte:	8 m <sup>3</sup>
Verkoopprijs:	€ 20.440,-
Leaseprijs :	€ 287,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 15.330,-
Informatie:	www.herwers.nl

# Reacties testrijders

## Frank van Halteren, Van Halteren Installatietechniek

"Op een maandagmiddag vanuit toplocaties met fantastisch weer bedrijfswagens testen met gezellige medetesters en dealers, een heerlijk afsluitend diner en een goede organisatie, wat wil je nog meer? Toch nog wel iets, fijne bedrijfsauto's om te testen en die waren er ook met voor mijn bedrijf de Peugeot Express als prima bedrijfsauto als opvolger voor wat we nu hebben."



## Harry Evers, Autoschade Gelderland

"Mede door het weer en de goede organisatie was de testdag weer een erg interessante dag. We konden rijden in verschillende bedrijfswagens, waardoor we een goede indruk kregen van wat de markt op dit moment te bieden heeft. De locaties van de tussenstops waren goed gekozen en de groep van testrijders was ook zeer divers. Ik heb weer met veel plezier deelgenomen aan de bedrijfswagen testdag."

## Jordi van Riet, Carwash & Co

"Onlangs heeft Carwash & Co een nieuw wasstraat geopend in Doetinchem. Voor ons is deze dag een succes geweest omdat we met verschillende partijen zowel autodealers als bedrijven met auto's contacten hebben kunnen leggen waar we ook direct zaken mee hebben kunnen doen. Erg leuk om elkaar op een informele manier te treffen."

**carwash &co**

## Richard Seijger, Doetax

"Een mooie zonnige dag om in gezelschap van andere ondernemers uit de Achterhoek eens het zeer gevarieerde aanbod van bedrijfswagen te testen. Doetax rijdt alleen Volkswagen en Mercedes, maar zo leer je ook de andere merken ook eens kennen. Dat het zeer verzorgde, gezamenlijke diner na afloop, maximaal benut wordt om te netwerken, is voor mij natuurlijk vanzelfsprekend. Top zo'n dag en voor herhaling vatbaar!"



## Gerard Kock, Wedeo

"De middag was prima georganiseerd volgens een zeer strak tijdschema. Hulde aan de organisatie! De weergoden waren ons vandaag ook goed gezind met zeer veel zon en een lekker temperatuurtje. Omdat we tijdens de testritten niet in alle auto's konden rijden was het fijn dat we op tijd terug waren in hotel Montferland zodat diegene die dat wenste nog een extra testrit kon maken in een andere auto naar eigen keuze voordat we aan het voortreffelijk verzorgde diner konden aanschuiven."

## Ronald Elschot, Berendsen Collection

Wij hebben een ontzettend leuke dag gehad, zeer informatief, begeleiding was goed, kortom het was goed verzorgd. Aanbod bedrijfsbussen was goed, zowel de kleine als de grotere. Erg divers, daardoor was er voor ieder segment wel een bus aanwezig. Goed kunnen netwerken en zeker de moeite waard om nogmaals te doen!

**BERENDSEN**  
COLLECTION

# Renault populairste leasemerken in derde kwartaal 2012



Waar eerder Volkswagen bovenaan alle top tien lijsten prijkte, is automerk Renault het derde kwartaal van 2012 de absolute favoriet onder leaserijders. Dit blijkt uit de kwartaalanalyse van LeasePlan Nederland.

Voor de Renault Mégane Estate en de Renault Traffic zijn echte leasetoppers. Het is voor het eerst dat het Franse automerk alle top tien lijsten van de leasemaatschappij aanvoert: zowel bij het MKB als bij de gele en grijze kentekens zijn de modellen van Renault het meest gewild.

De Renault Mégane Estate is al drie opeenvolgende kwartalen het meest bestelde leasemodel, zowel in de categorie 'personenauto's' als in de categorie 'bedrijfswagens'. Van de personenauto's is daarnaast de Ford Focus erg populair. Opmerkelijk in diezelfde categorie is de Volvo V40, het nieuw model neemt uit het niets de derde plaats in. De favoriete bestelwagen van het moment is de Renault Traffic. Renault stoot hiermee de populaire Volkswagen-modellen, zoals de Caddy en Transporter, van de troon.

## Vergroening wagenpark

Het wagenpark van de leasemaatschappij maakt een duidelijke vergroening door. Zowel de nieuw bestelde diesel- als de benzine-modellen stoten gemiddeld steeds minder CO<sub>2</sub> uit. Bij de nieuwe dieselauto's is de gemiddelde uitstoot per kilometer in een jaar tijd gedaald van 111 naar 104 gram. Ook bij de nieuw bestelde benzineauto's is een neerwaartse trend te zien. De gemiddelde CO<sub>2</sub>-uitstoot per kilometer daalde het afgelopen jaar van 131 gram naar 120 gram. LeasePlan loopt voorop als het gaat om elektrisch rijden. 0,3% van het wagenpark van de leasemaatschappij bestaat tegenwoordig uit elektrische auto's. Dit is ruim twee keer zoveel als het gemiddelde in de leasebranche (0,12%). Ook in de hybride-categorie loopt LeasePlan ver vooruit op de markt: 7% van haar leaserijders

rijdt in een hybride auto, tegenover 4% in de gehele leasebranche.

## Aandeel dieselmodellen groeit

Het aandeel dieselauto's in het wagenpark wordt steeds groter. In het tweede kwartaal van 2012 bestelde ruim 55% van de leaserijders een dieselmodel, afgelopen kwartaal is dit aandeel gegroeid naar bijna 67%. Dit gaat vooral ten koste van het aandeel benzinerijders, dat is gekrompen van 35% naar 23%.

Deze verschuiving kunnen we verklaren aan de hand van de nieuwe bijtellingsregels die op 1 juli van kracht zijn gegaan, vertelt Erik Staat, marketing directeur bij LeasePlan Nederland. "De dieselluitvoeringen, waaronder de populaire Renault Mégane, rijden over het algemeen zuinig en vallen daardoor nog steeds in de lagere bijtellingscategorieën. Voor een flink aantal benzineauto's moet sinds 1 juli meer bijtelling betaald worden, dat is reden voor veel leaserijders om nu te kiezen voor een diesel." ■

# BUSINESS FLITSEN

## ACHTERHOEKSE FLORIADETUIN MOGELIJK NAAR DOETINCHEM

De gemeente Doetinchem en stichting Eerlijk Buitenleven hebben een intentieovereenkomst gesloten om de Achterhoekse Floriadetuin naar Doetinchem te verplaatsen. Sinds het voorjaar zijn beide partijen hierover met elkaar in gesprek. Met de verplaatsing van de tuin naar Doetinchem kan zowel de gemeente als de regio Achterhoek, zich profileren als een innovatieve regio op het gebied van duurzaamheid en maakindustrie.

Achterhoekse ondernemers presenteren in de tuin de nieuwste milieu- en energietechnologische materialen en technieken voor de buitenruimte. De initiatiefnemers van de tuin zijn Lodewijk Hoekstra (bekend van RTL 4 programma 'Eigen Huis en Tuin') en tuin- en landschapontwerper Nico Wissing. Bij de afsluitingsceremonie van de Floriade kreeg de duurzame tuin de eerste prijs binnen het themaveld 'Green Engine'.

### Goed voor de Achterhoek

"Verplaatsing van de tuin naar Doetinchem is goed voor Doetinchem als winkelstad en voor de regio Achterhoek. Het kan zorgen voor extra bezoekers aan de stad en Achterhoekse ondernemers kunnen er met trots hun duurzame producten presenteren aan inwoners, (internationale) bezoekers en klanten. De tuin is daarnaast ook van educatieve waarde voor onderwijsinstellingen", aldus wethouder Steven Kroon.



## DAGO AUTOGROEP GENOMINEERD VOOR FD GAZELLEN AWARDS 2012

Voor de negende keer op rij reikt het Financieele Dagblad (FD) in 2012 de FD Gazellen Awards uit aan de snelst groeiende ondernemingen van Nederland. DAGO Autogroep behoort tot de selecte groep van 347 ondernemingen in Nederland en is nu genomineerd voor de FD Gazellen Award 2012, dit heeft het Financieele Dagblad bekend gemaakt.

Het is voor het 9e jaar dat het FD, in samenwerking met Graydon, onderzoek doet naar de snelst groeiende ondernemingen binnen Nederland. De

lijst met FD Gazellen bestaat dit jaar uit 347 bedrijven. De ondernemingen hebben allen een omzetgroei van tenminste 20 procent per jaar gerealiseerd over de jaren 2009, 2010 en 2011. Verder zijn de deelnemende bedrijven financieel gezond.

DAGO Autogroep is FD Gazelle en nu genomineerd voor de FD Gazellen Award 2012 in de categorie Groot. De organisatie stimuleert met deze award het ondernemerschap in Nederland en geeft het belang aan om zaken te doen met financieel gezonde organisaties.

Directeur van DAGO Autogroep, Richard Smees laat weten uitermate trots te zijn op deze nominatie: "Die uitslag is bijzonder goed! Zeker in onze branche waarin er een enorme druk op de omzet ligt, is dat uniek. Wij zijn een no-nonsense bedrijf en hebben hier nooit veel ophef over gemaakt. Wij zijn geen bedrijf dat prijzen verzamelt, maar vinden de service aan onze klanten pas echt belangrijk."

**18X** Porsche Scene Live voor maar  
**€60,-**

**Ontvang 12 x Porsche Scene Live + 6 reeds verschenen edities voor €60,-**

Porsche Scene Live is het onafhankelijke lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je een jaar lang elke maand Porsche Scene Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 18XPSL in.

[www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl)



**12X** Great British Cars voor maar  
**€45,-**

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

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

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



**12X** Volvodriven Magazine voor maar  
**€45,-**

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

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

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



**“you can go your own way!”**

fleetwood mac



**skerp functionele communicatie**

grutstraat 44, doetinchem

tel 0314 65 00 90

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