

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



Werkzaam Rivierenland

**GOED OPGELEID HORECA-
PERSONEEL VIA WERKZAAK**

**NIEUWE REGIOMANAGER
VNO-NCW RIVIERENLAND**

'Rivierenland is te bescheiden'

**ZAKENAUTO'S
ONDER DE LOEP**

STERKE MERKEN GROEIEN HARDER

Maar... een sterk merk staat er niet zomaar. Een goede positionering is hiervoor een vereiste. Daarom is het belangrijk dat we eerst het DNA van uw merk ontdekken. Pas als we dat boven tafel hebben, bepalen we samen uw belofte aan de markt. Om vervolgens de concurrentie achter ons te laten.

HOE STERK IS ÚW MERK?

De sterkste merken bouw je samen
www.toon.nu of bel 088 1979 000

toon

VOORWOORD



EERLIJKE KANS

Voor mijn werk kom ik in de meest uiteenlopende situaties terecht. Zo sta ik het ene moment bij een boerenstal, bewonder ik grote schepen bij een scheepvaartbedrijf en zit ik even later aan tafel met een advocaat. Soms komen er dingen voorbij die mij persoonlijk raken. Zoals bij het artikel dat ik voor deze editie voor de gemeente Buren schreef. Hier ontmoette ik Janine, een spontane enthousiaste twintiger die een kei is in administratief werk en een geliefde collega bij de organisatie waar zij nu vrijwilligerswerk doet. Ondanks haar kwaliteiten, doorzettingsvermogen en positieve uitstraling lukt het haar maar niet om een betaalde baan te vinden vanwege het feit dat zij chronisch ziek is. Iets wat ik onbegrijpelijk vind. Hoe is het toch mogelijk dat ondanks de Participatiewet, waarbij werkgevers worden aangespoord om meer mensen met

een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst te nemen, er nog zoveel mensen zijn met een arbeidsbeperking die maar niet aan het werk komen? Zij staan steeds meer voor een dichte deur. De deur van de arbeidsongeschiktheidsuitkering sluit zich steeds verder, terwijl de deur naar passende arbeid gesloten blijft. Hierdoor kunnen zij geen kant meer op.

Achter de Participatiewet schuilt een loffelijk streven, maar veel werkgevers blijken in de praktijk nog de boot af te houden om deze mensen in dienst te nemen vanwege onbekendheid, maar ook vanwege de angst voor grote aanpassingen en investeringen. De gemeente Buren, maar ook Werkzaak Rivierenland, die in deze editie de coverstory in Rivierenland Business heeft, pionieren om werkgevers juist de voordelen te laten zien van het in dienst nemen van een werknemer met een afstand tot de arbeidsmarkt. Zo kan de ondernemer ondersteund worden bij het in dienst nemen van iemand met een arbeidsbeperking, door middel van de No-Risk Polis en de Loonkostensubsidie. Maar nog belangrijker; deze twee partijen laten zien dat het ontzettend veel voldoening geeft om deze mensen een kans te bieden en er niet alleen economische, maar ook maatschappelijke winst aan vastgekoppeld zit. Durft u de stoute schoenen aan te trekken door deze mensen een eerlijke kans te bieden op een onafhankelijk leven?

Ik wens u veel leesplezier.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
jessica@vanmunstermedia.nl



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31
mei 2017, editie 2

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Aart van der Haagen Sofie Fest,
Hans Hajee, Elly Molenaar,
Sander Damen, Pien Koome, Niek Arts

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Marie-Louise van Heeckeren
t: 024-3503240

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

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

COPYRIGHTS
Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2017 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

- 6** Werkzaam Rivierenland: Trots op het nieuwe pand
- 7** Paradedpaardje toont mogelijkheden
- 8** Goed opgeleid horecapersoneel via Werkzaam
- 9** Werkzaam bouwt samen met Burgland Bouw maatschappelijk verantwoord
- 10** Schipper Security: Regionaal en betrokken
- 13** Businessflitsen
- 15** Nieuwe regiomanager VNO-NCW Rivierenland
- 17** Aanbevolen locaties

Special HRM

- 20** Chrysantentelers met een fijne neus voor exclusiviteit
- 22** Column BVD advocaten
- 23** ADVADO volop in beweging
- 24** Advies en opleidingen voor een veilige werkomgeving
- 27** Het startpunt voor succesvol ondernemen
- 28** Hermonde traint leiders vanuit eigen persoonlijkheid

- 32** AMC Groep aan de slag met 'Gedragsveranderende schoonmaak'
- 34** "Vanuit oerlogistiek bedrijf naar sexy online platform"
- 36** Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 38** De prioriteiten van LTO-voorzitter Marc Calon
- 40** Kamer van Koophandel 2025
- 43** Netwerken bij Businessclub de Betuwe
- 44** 'Voedselverspilling tegengaan is hot'
- 45** WSM richt zich met 'bijzonder bestendig' meubilair op zorgsector, overheidsinstellingen en onderwijs
- 48** Recensie: Thuiskomen bij Goud en Zilver
- 51** BOB 10 mei a.s.: Presentatie van Rob de Haas
- 52** Nieuw theaterseizoen in zicht

Zakenautotestdag

- 53** Zakenauto's onder de loep
- 57** Testverslagen



"Met veel trots loop ik door het nieuwe pand"

6



8

"Zelf ervaren wordt ook de rode draad in de leerwerkroute"

15
In Rivierenland komt steeds meer aandacht voor circulair ondernemen



"Wij geloven in een andere aanpak voor het verhogen van de veiligheid"

10



5



"Mijn vader teelt al meer dan veertig jaar chrysanten"

20



24
"De risico's bij de klant zijn maatgevend"



30
"Deze sector mag trots zijn op haar prestaties"



'MIJN GROTE WENS IS DAT HET WERKGEVERS DOET INZIEN DAT IEDEREEN EEN KANS VERDIENT'



Wilt u meer informatie over Werkzaak Rivierenland?

Neem dan contact op met onze accountmanagers. Zij komen graag bij u langs. Kijk voor contactgegevens op www.werkzaakrivierenland.nl/ accountmanagers of bel 088 9375 000

WERKZAAK RIVIERENLAND TROTS OP HET NIEUWE PAND

Werkzaak Rivierenland is ondernemend, betrokken en resultaatgericht. Sinds 1 januari 2016 verbindt Werkzaak werkgevers met werkzoekenden. Oftewel de vraag naar werk met het aanbod van mensen die aan de slag willen. Met veel aandacht en persoonlijke begeleiding voor de werkgever en de werknemer.

HONDERDEN MATCHES IN EEN JAAR

In 2016 werden honderden mensen gematched met een werkgever. Werkzaak heeft toegang tot het grootste aanbod van middelbaar en laaggeschoold personeel in Rivierenland. Werkzaak is meer en anders dan een uitzendbureau en richt zich ook op mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Er is veel aandacht voor persoonlijke begeleiding. De accountmanagers bezoeken werkgevers en de werkcoaches en praktijkbegeleiders begeleiden de werkzoekenden. Dit leidt tot matches die kloppen en duurzaam zijn.

WERKGEVERS EN MEDEWERKERS ZIJN ENTHOUSIAST

De succesformule van Werkzaak blijkt uit de vele succesverhalen die werkgevers vertelden. Lees ze op www.werkzaak.nl/talenten en ver-

'WERKZAAK HEEFT TOEGANG TOT HET GROOTSTE AANBOD VAN MIDDELBAAR EN LAAGGESCHOOLD PERSONEEL IN RIVIERENLAND'

baas u over het enthousiasme van werkgever en medewerker.

VERNIEUWEN, UITPROBEREN EN LEREN

Ondernemend, betrokken en resultaatgericht vertaalt zich bij Werkzaak Rivierenland in vernieuwen, uitproberen en leren. En dit zien we ook terug in de trots van Werkzaak: het nieuwe pand aan de Poppenbouwing. In deze Rivierenland Business leest u alles over dit bijzonder pand en wat daar allemaal staat te gebeuren. Directeur Elfriede Boer zegt er dit over: "Met veel trots loop ik door dit nieuwe pand. Het is zo inspirerend hoe we hier mensen in een mooie, frisse en energieke omgeving laten werken op de productieafdelingen en hun ontwikkeling actief stimuleren. Vorig jaar liep ik hier ook en zag een sombere ruimte, het leek of we onze mensen wegstopten. Bijna beschamend. Dat ligt nu achter ons. We hebben letterlijk een mooie plek gebouwd. En dat bouwen aan talenten doen we ook figuurlijk. Met het bedrijfsrestaurant en de tuin met sport en beweegelementen stimuleren we heel bewust een gezonde leefstijl. Mijn grote wens is dat het werkgevers doet inzien dat iedereen een kans verdient. Wie iemand een kans biedt ontdekt

snel dat er een win-win situatie ontstaat. Wij geven zelf het voorbeeld en ik nodig werkgevers uit om het met eigen ogen te komen bekijken. 15 juni gaan we officieel open. Aanmelden voor deze opening kan via werkzaakrivierenland.nl/opening. 17 juni hebben we van 11.00 tot 14.00 uur ook nog een open dag. Pak die kans en ga met ons in gesprek over mogelijkheden voor je bedrijf. Verder zijn werkgevers natuurlijk altijd welkom aan de Poppenbouwing en kunnen ze met één van onze accountmanagers een afspraak plannen."

WELKOM BIJ DE OPENING

Werkgever meld u aan voor de officiële opening. Ga naar werkzaakrivierenland.nl/opening.

Oud schaatser Erik Hulzebosch motiveert en inspireert bij de opening. Hij brengt zijn verrassende boodschap over talentontwikkeling.

PARADEPAARDJE TOONT MOGELIJKHEDEN

Donderdag 15 juni opent Werkzaam Rivierenland haar paradepaardje. Een open en transparant bedrijfspand met volledig gerenoveerde productiehallen, een nieuw kantoor en een bedrijfsrestaurant. Het staat aan de Poppenbouwing in Geldermalsen.

KOM KIJKEN BIJ WERKZAAK

Theo Niënhaus vertelt er zichtbaar enthousiast en trots over: "Alles waar Werkzaam Rivierenland voor staat komt samen in dit gebouw: Talentontwikkeling, bedrijven voorzien van medewerkers met kwaliteiten die passen bij de vraag én mensen ontwikkelen op weg naar werk en meedoen in de maatschappij. Met dit voorbeeld van maatschappelijk verantwoord ondernemen willen we ondernemers in de regio Rivierenland inspireren. We nodigen ondernemers uit om letterlijk in onze etalage te komen kijken."

JE NOEMT HET DE ETALAGE VAN WERKZAAK?

Theo: "Ja want we willen van binnenuit laten zien welke talenten we in huis hebben. De inrichting is modern. Het flexibele huisvestingsconcept ondersteunt het ontwikkelproces van de medewerkers. De werkplekken in de productiehallen zijn in hoogte verstelbaar zodat er zittend en staand gewerkt kan worden. Zo kunnen we onze medewerkers in stappen trainen om hun werk staand uit te voeren. We ontdekten dat onze productiemedewer-

kers teveel in bescherming genomen werden, 'gepamperd'. Nu stimuleren we actief om juist dingen uit te proberen. We zien goede resultaten. Veel meer mensen bewijzen prima in staat te zijn om het productiewerk staande uit te voeren. Daarmee zijn onze mensen geschikt als productiemedewerker bij bedrijven in de regio Rivierenland."

DOEN JULLIE NOG MEER OM MEDEWERKERS KLAAR TE STOMEN VOOR EEN BAAN BIJ EEN BEDRIJF?

Theo: "Elk element in ons nieuwe gebouw draagt bij aan de vraag van de werkgevers. Op die manier willen wij onze doelstelling, om de kaartenbakken met werkzoekenden leeg te maken, realiseren. Daarom trainen we mensen in staand werken, is er veel aandacht voor een gezonde leefstijl en kun je in het bedrijfsrestaurant gezond eten kopen. Verder ontmoedigen we rokers en stimuleren we bewegen. In de tuin zijn diverse beweegattributen geplaatst. Denk aan een tafeltennistafel, een evenwichtsbalk en een fit voor werk parcours om oefeningen te doen."

TALENT WERKT VOOR WERKZAAK RIVIERENLAND

Theo Niënhaus, projectmanager bij Werkzaam Rivierenland, was tien jaar geleden een talentvol directeur. Een burnout XL schakelde hem voor drie jaar volledig uit. Werkzaam directeur Elfriede Boer zag in hem een organisatie-talent en nam hem in 2015 aan vanuit haar overtuiging dat iedereen een nieuwe kans verdient om zijn talent niet verloren te laten gaan. Theo greep deze kans, floreert weer en is nu zeer gemotiveerd om mensen die het tegengit op weg te helpen naar werk.



Theo Niënhaus,
projectmanager
Werkzaam Rivierenland



Alles waar Werkzaam Rivierenland voor staat komt samen in dit gebouw

Het bedrijfsrestaurant is ook een leerwerkroute.

GOED OPGELEID HORECA PERSONEEL VIA WERKZAAK

De horeca in Nederland groeit de komende jaren fors. Gastvrijheid, persoonlijke aandacht en goede ambachtelijke producten staan centraal in die groei. De horeca is mensenwerk en Werkzaam bereidt mensen voor op een baan in de horeca en catering. Het nieuwe pand van Werkzaam krijgt een prachtig bedrijfsrestaurant. Personeel en gasten kunnen er lunchen. Het is bovendien een leerwerkroute waar mensen de kans krijgen om zich te ontwikkelen voor een baan bij een horecaonderneming. Jos van Grunsven geeft het restaurant en de leerwerkroute vorm.

GROTE KANSEN VOOR GOED OPGELEID PERSONEEL

Werkzaam Rivierenland kijkt goed rond in de markt en constateert dat er medewerkers nodig zijn in de Horeca. Met twee Van der Valk hotels en restaurants in de regio en vele andere horeca

ondernemingen liggen er grote kansen om goed opgeleid personeel te gaan leveren. Jos staat klaar om in juni te starten met een leerwerkroute waar zo'n twintig mensen aan de slag kunnen met alle aspecten van het restaurantwezen: van keuken tot magazijnbeheer, in de spoelkeuken of de koffiebar en natuurlijk als gastheer of vrouw in de bediening.

Jos houdt zich zijn leven lang met eten bereiden en mensen bezig. Jos: "Lekker eten is belangrijk en goed voor geest en lichaam. Daar overtuig je mensen ook van door ze simpelweg zelf kennis te laten maken met goed eten dat gemaakt is met verse en zuivere ingrediënten. Met zuiver bedoel ik dan dat er zo min mogelijk bewerkingen zijn gedaan. Het zelf bereiden van eten helpt in deze ervaring. Zelf ervaren wordt ook de rode draad in de leerwerkroute."

WAT HOUDT DE LEERWERKRUTE IN?

"Ik wil het grootste deel van mijn tijd aan onze medewerkers besteden. Door samen aan het

werk te zijn kun je communiceren en is er een wisselwerking. Zo leer ik iemand goed kennen, ontdek waar iemands talenten liggen en ook waar de mindere kanten zitten. Het is goed om beide te kennen. Vanuit die kennis kun je bepalen voor welke functies iemand echt geschikt is en dus succesvol aan de slag kan. De één blijkt een kei in de keuken te zijn en de ander is juist heel geschikt voor het persoonlijke contact en de gastvrijheid die nodig is in de bediening. Als je iemand de kans geeft om werk te doen dat aansluit bij zijn talenten stimuleer je het zelfvertrouwen van mensen. En dat is misschien wel het allerbelangrijkste. Ik wil mensen de bagage meegeven waarmee ze zich goed kunnen handhaven in een commerciële baan.

Met de leerwerkroute leren onze mensen alle aspecten van het horeca bedrijf kennen. Ze krijgen productkennis, leren technische vaardigheden en hoe je omgaat met voedselveiligheid."

TALENT WERKT VOOR WERKZAAK

Jos is een culinair talent met veel (restaurant) ervaring. Bijzonder is zijn zeer brede kennis in en ervaring met alles wat met het bereiden van goede voeding heeft te maken. Hij is gedreven en goed in het persoonlijke contact waarbij luisteren, een positieve kijk en aandacht geven de kern zijn.

Jos is een culinair talent met veel (restaurant) ervaring.



FRUIT EN GROENTE UIT EIGEN TUIN

Bij het pand ligt een grote tuin. Daar komen fruitbomen en kruidenbakken. Werkzaam gaat op kleine schaal zelf regionale producten telen en gebruiken in het bedrijfsrestaurant. Ook worden er producten ingekocht via regionale bedrijven.

WERKZAAK BOUWT SAMEN MET BURGLAND BOUW MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD

Werkzaam Rivierenland is een maatschappelijk verantwoord ondernemer in hart en nieren.

Dus vroeg Werkzaam bij de ver- en nieuwbouwopdracht aan de Poppenbouwing in Geldermalsen om Social Return on Investment (SROI): mensen mee laten werken die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben. Maatschappelijk verantwoord ondernemen met SROI is voor Burgland Bouw uit Dodewaard een bekend fenomeen. Bovendien offereerden ze de scherpste prijs. Zo kreeg Burgland Bouw de opdracht om de bouw te realiseren.

Teus Verhoef is werkvoorbereider en vertelt over de aanpak van Burgland Bouw: "Wij werken vaak voor maatschappelijke organisaties en gemeenten. Wij merken dat deze opdrachtgevers om SROI vragen. We zien de meerwaarde en dragen dat uit."

BURGLAND BOUW ZIET DE PLUS VAN SOCIAL RETURN ON INVESTMENT EN DRAAGT DAT UIT

Teus: "Zoals bij veel projecten werken we bij Poppenbouwing met onderaannemers. Van hen vragen we natuurlijk ook om SROI. Ik merk dat het voor sommigen niet aantrekkelijk is en zij het als een negatieve verplichting zien. De boot wordt dan snel afgehouden. Ik besteed veel tijd aan het uitleggen van werken met SROI. Ik probeer negatieve beelden weg te nemen en de voordelen te benadrukken. We hebben zelf een aantal praktijkvoorbeelden om dit met overtuiging te doen. Er wordt veel in geld gedacht en het beeld bestaat dat SROI geld kost. Dat was ook mijn eerste gedachte, maar inmiddels durf ik voorbij de kosten te kijken. Wij merken dat steeds meer ondernemers bekend raken met SROI."

We zien wat het maatschappelijk oplevert en wat je als bedrijf bijdraagt."

TROTS OP 5% ARBEID MET SROI

Werkzaam wilde dat 5% van de arbeid met SROI zou gebeuren. "Dit hebben we gehaald en daar zijn we trots op. Door het gewoon te doen ervaren (onder)aanneemers ook dat het in negen van de tien gevallen prima gaat. Zo namen wij een medewerker in dienst die 2 jaar in de WW zat. Wij zijn blij met deze kracht die zeer gemotiveerd is en minstens zo productief is als zijn collega's. De praktijk bewijst dat je mensen een kans moet geven. Je kunt er zeer gemotiveerde medewerkers aan over houden."

BURGLAND KREEG OOK HULP BIJ HET ORGANISEREN VAN SROI

Teus: "Werkzaam Rivierenland ondersteunde ons heel goed bij het realiseren van SROI. Dimitri van der Hoeven en Michiel Lecluijze, accountmanagers bij Werkzaam, kennen de regio en het aanbod op hun duimpje en hielpen ons goed op weg. Verder werkten we prettig samen met MVO Solutions, een detacheringbu-

reau voor de bouw en specialist in SROI en Bouwmensen uit Geldermalsen."

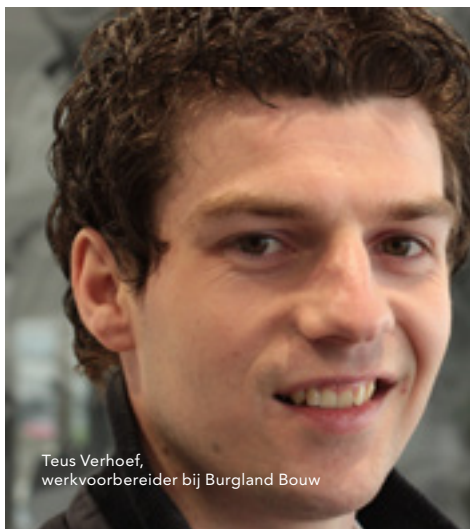
WAT IS SOCIAL RETURN ON INVESTMENT?

Social return afspraken dragen bij aan het vergroten van de arbeidsparticipatie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dit kan door deze mensen een arbeidsplaats te bieden. Ook het bieden van leerplekken, trainingen of opleiding is mogelijk.

Het levert een bedrijf voordelen zoals;

- Het opnemen van SROI in de bedrijfsvoering levert rendement op
- Het brengt diversiteit in de organisatie en schept nieuwe inzichten
- Het biedt mogelijkheden in contact te komen met een nieuw netwerk
- Publiciteit met een maatschappelijk gezicht

9



Teus Verhoef, werkvoorbereider bij Burgland Bouw



Realisatie van het pand met inzet van 5% SROI



NIEUW ALTERNATIEF VOOR
BEVEILIGINGSDIENSTEN PAVIJEN IN CULEMBORG

SCHIPPER SECURITY: REGIONAAL EN BETROKKEN

Na zorgvuldige afweging heeft het bestuur van de Stichting Pavijen in samenwerking met de KCB (Kring Culemborgse Bedrijven) en het Keurmerk Veilig Ondernemen, waarin Gemeente, Politie, Brandweer en bedrijfsleven samenwerken aan de beveiliging op het bedrijventerrein Pavijen, gekozen voor Schipper Security.

Met deze gunning zal invulling worden gegeven aan het concept Veilige Regio voor het creëren van een veilige werkomgeving voor de ondernemers op Pavijen met nieuwe initiatieven, waaronder een veiligheidsloket voor snelle onderlinge communicatie in een afgeschermd omgeving. Financiering vindt mede plaats door het ondernemersfonds, waardoor leden tegen een minimale bijdrage verzekerd zijn van snelle alarmopvolging in de nachtelijke uren. Schipper Security kent vestingen in Culemborg, Lelystad, Wageningen en heeft haar hoofdvestiging in Veenendaal.

De redactie van Rivierenland Business bezocht onlangs Schipper Security in Culemborg; een sociaal bedrijf met een informele en prettige sfeer en een opmerkelijk andere aanpak.

DE AANPAK VAN SCHIPPER SECURITY

"Wij geloven in een andere aanpak voor het verhogen van de veiligheid, dan enkel het opvolgen van alarmen", aldus Eddy Diepenbroek, directeur van Schipper Security. "Onze innovatieve beveiligingsconcepten zijn gericht op het creëren van een veilige regio. En dat is een geheel ander uitgangspunt. Wij doen dat in afstemming met veiligheidspartners zoals politie, brandweer en gemeente(n). Dat deze unieke aanpak effect sorteert, blijkt wel uit de recent behaalde, landelijke titel Beveiligingsbedrijf van het Jaar 2016. "De beveiligingsmarkt is een traditionele markt. Beveiligingsbedrijven rijden van alarm naar alarm en dat is wat ze al jaren doen. Wij doen dat net even anders."

WAT MAAKT SCHIPPER SECURITY ANDERS?

Commercieel manager Jasperine van Wakeren licht graag toe waarin Schipper Security zich onderscheidt: "Traditionele beveiligingsorganisaties hebben een verdienmodel waarbij meer alarmmeldingen bij de klant meer omzet oplevert. In onze ogen past dit niet bij een veiligheidspartner en de vertrouwensrelatie die wij met onze klanten aangaan. Wij spreken de taal van de ondernemer: geen omslachtige verkoopverhalen maar doelgericht en pragmatisch, met integraal advies gericht op uw risico's. Onze surveillanten zijn betrokken bij uw opdracht en kennen u als klant. Hij of zij gaat mee in het eerste gesprek met u: zo ziet u het gezicht achter onze dienstverlening. Onze

surveillanten zijn namelijk de belangrijkste schakel binnen onze organisatie. Wij beseffen dat maar al te goed." "Zij krijgen daarom naast verantwoordelijkheid volop de ruimte voor eigen initiatief en intuïtie tijdens hun werk: zij zijn immers onze ogen en oren op de weg", vervolgt Jasperine. "In de uitvoering zoeken wij de samenwerking met de politie als extra ogen en oren op de weg, meer en meer zijn wij daarom een veiligheidspartner. Bij deze ontwikkeling past ook niet een verdienmodel per alarm. Wij voeren methodieken uit gericht op het realiseren van een Veilige Regio, we zetten daarbij telkens andere instrumenten in om de inbrekers voor te blijven. Onze aanpak is daarmee preventief maar ook heterdaad gericht. Inbrekers moeten weten dat ze Pavijen maar beter voorbij kunnen rijden, wij gebruiken daarbij opvallende maar ook onopvallende methodes."

DE JUISTE MENSEN MET VASTE DIENSTVERBANDEN

Schipper Security opereert regionaal, met mensen uit de directe omgeving. "Omdat we weten dat beveiliging pas echt goed werkt wanneer je de omgeving door en door kent," zegt Hugo Verkerk, coördinator van Culemborg en zelf al zestien jaar binnen de regio actief in dit vak. "Het geeft ons de mogelijkheid te anticiperen op situaties vanuit ervaring met en kennis omtrent incidentgevoelige plaatsen en lokale gebeurtenissen.

In de beveiligingsmarkt worden momenteel weinig vaste contracten aangeboden. Een medewerker krijgt maximaal 2 jaar minus 1 dag (om de transitievergoeding te ontlopen) een contract, waarop ook nog eens zo min mogelijk contracturen staan. Wij geloven dat een goede beloning leidt tot betrokken werknemers en verstrekken nog steeds onbepaalde tijd contracten en met een arbeidsomvang waar een medewerker financieel van kan rondkomen."

"Wat wij willen bereiken, een veilige regio, realiseer je niet met een andere aanpak dan deze", voegt Jasperine toe. "Een surveillant die alleen rondjes rijdt heeft dan ook weinig effect, wij gebruiken de ogen en oren en tevens de kennis van de aanwezige ondernemers."

KOSTELOOS CAMERA'S AANSLUITEN

"Ondernemers die voor ons kiezen, mogen kosteloos hun eigen camera's laten aansluiten op ons Operations Center", licht Jasperine toe. "De beelden worden niet alleen bij incidenten bekeken, maar ook live in risicovolle tijdvakken, om eventuele onregelmatigheden snel te signaleren. Relevante informatie belandt direct bij de surveillanten ter plaatse, de politie en/of de brandweer, zodat zij indien nodig onmiddellijk kunnen ingrijpen."



De innovatieve beveiligingsconcepten van het team van Schipper Security zijn gericht op het creëren van een veilige regio.



12

RISICOFACTOREN IN KAART BRENGEN

"Een veilige regio creëren doe je samen," vervolgt de commercieel manager van Schipper Security. "Die gedachte draagt onze overeenkomst met de Stichting Pavijen in Culemborg, met een streven naar een groot collectief van aangesloten ondernemers. Dat vergroot niet alleen het aantal ogen en de communicatie met ons, maar het zorgt ook voor meer aanwezigheid van de surveillant op Pavijen. De kans dat ongewenste situaties of verdachte omstandigheden aan het licht komen neemt daarmee toe." Jasperine vervolgt: "Hugo en ik benaderen iedere ondernemer persoonlijk op Pavijen om onze werkwijze uit te leggen. Dat niet alleen: indien zij ervoor open staan inventariseren wij hun wensen, behoeften en maken met hen een ronde door het bedrijf om de risicofactoren in kaart te brengen. Op basis daarvan geven we een uitgebreid advies op maat, altijd vrijblijvend en zonder afnameverplichting. We merken dat bij onze dienstverlening voor

onze klanten niet altijd geheel duidelijk is wat de rol van de alarmopvolger, meldkamer en de installateur exact is.

"Wij hebben de kennis van de markt en delen dit graag. Zo'n veiligheidscheck vindt eigenlijk altijd plaats in het bijzijn van een surveillant, die daarmee een overzicht krijgt van de bedrijfssituatie en daar later naar kan handelen."

SCHIPPER SECURITY B.V.

Beesdseweg 11, 4107 LV Culemborg

Telefoon: 0345- 763 777

E-mail: hugo@schippersecurity.nl

Hoofdkantoor Veenendaal

Plesmanstraat 58, 3905 KV Veenendaal

Telefoon: 0318 - 526 026

E-mail: info@schippersecurity.nl

www.schippersecurity.nl

Nevenvestigingen:

Culemborg, Lelystad, Wageningen

AANBOD SCHIPPER SECURITY

Als 'Beveiligingsbedrijf van het Jaar' is Schipper Security ervan overtuigd een goed alternatief te kunnen bieden. Bij deelname aan de collectieve diensten is alarmopvolging tussen 00.00 en 06.00 uur gratis; hiermee laten zij zien dat ze gaan voor uw veiligheid. De adviseurs Integrale Veiligheid van Schipper Security inventariseren graag samen met u of uw bedrijfsbeveiliging beter en veiliger kan en of u aan de eisen voldoet die uw verzekeraar stelt aan uw beveiliging.

Nieuwsgierig?

Bel vestigingscoördinator Hugo voor een vrijblijvende afspraak op 0345-763 777 of bel met Jasperine op 0318-526 026. Zij staan u graag te woord.



Foto: Nick Hermes, Milan Balemans en Carlo Koning

FORD CHAIRMAN'S AWARD VOOR FORD GERRITSE HENDRIKS

Jaarlijks reikt Ford de Chairman's Award uit aan dealers die zich onderscheiden op klantentevredenheid gekoppeld aan de verkoopprestaties op auto's of service. Onlangs ontving Ford Gerritse Hendriks deze Award als beste Ford dealer in beide categorieën. En daar zijn ze trots op. "Onze klanten spelen een belangrijke rol in de toekenning van deze prijs", zegt Carlo Koning, vestiging Tiel. Al vijf keer eerder heeft Ford Gerritse Hendriks deze award ontvangen. Nick Hermes, vestiging Oss, vult aan: "Het vertrouwen dat de klant in ons stelt stimuleert ons om te blijven verbeteren." Een klant verwacht een product en dienstverlening die overtreft. Een bedrijf waar hij of zij zich prettig voelt. Ford Gerritse Hendriks is een echt familiebedrijf. De familie Gerritse is dan ook trots op haar medewerkers en klanten. De hoge waardering die hun klanten het bedrijf, de medewerkers en het merk Ford geven, is geweldig. Toch blijft iedereen er bescheiden onder. Die bescheidenheid zien we ook terug in het merk en de producten.

Ford rijders weten het. De rijeigenschappen van Ford zijn subliem en voor de prijs krijgt men een zeer rijk uitgeruste (bedrijfs)auto. Milan Balemans, vestiging Zaltbommel, kijkt nu al uit naar de nieuwe Ford Fiesta die deze zomer in de showroom staat. "De nieuwe Ford Fiesta krijgt standaard de uitrusting die je normaal ziet in het luxe segment." Fordrijders ervaren dat een Ford weinig onderhoud nodig heeft. Die kwaliteit zorgt voor lage kosten en tevreden klanten.

Ford Gerritse Hendriks is officieel Ford dealer. In de vestigingen Tiel, Oss en Zaltbommel kan men terecht voor nieuwe personenauto's en bedrijfsauto's, occasions, service en onderdelen.

www.forddealer.nl



MECANOO EN GISPEN WINNEN RED DOT AWARD VOOR HUBB

Meubelserie HUBB, ontwikkeld door Mecanoo en Gispén, heeft onlangs een Red Dot Award gewonnen. Deze gerenommeerde designprijs wordt jaarlijks toegekend aan innovatieve nieuwe producten die uitblinken in kwaliteit. De 38-koppige jury van internationale deskundigen beloonde HUBB met de Red Dot Award Product Design 2017 vanwege het slimme modulaire ontwerp, duurzaam materiaalgebruik en de vele toepassingsmogelijkheden. Professor Dr. Peter Zec, oprichter en CEO van de Red Dot Award: "De Red Dot winnaars hebben de juiste ontwerpstrategie nagestreefd door in te zien dat goed ontwerp en economisch succes hand in hand gaan. De toekenning door de kritische Red Dot jury bevestigen de hoge kwaliteit van de ontwerpen." HUBB is een innovatief, modulair concept met een ogenschijnlijk eenvoudige basisvorm. Door de bouwstenen van de serie te combineren, ontstaat een inspirerende leer- of werkomgeving die verschillende activiteiten faciliteert. Paul Ketelaars, partner Mecanoo architecten: "HUBB is het resultaat van een onderzoek naar de leeromgeving van de toekomst: een stimulerende plek waar verschillende activiteiten tegelijkertijd kunnen plaatsvinden. Zones voor ontmoeting, samenwerking en voor geconcentreerd studeren lopen naadloos in elkaar over. HUBB vormt de ruggengraat van een dergelijk leerlandschap. We zijn erg trots dat onze visie op de leeromgeving beloond is met deze belangrijke prijs."

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfscatering

AMC is gevestigd in: Wijchen • Venray • Tiel

www.amcgroep.nl | 024-641 42 93



mijn goede
HUMEUR
van vandaag is
GESPONSORD
door koffie!

VAN TIENEN drankautomaten is sinds 1973 uitgegroeid tot een bedrijf waar u terecht kunt voor iedere gewenste koffieoplossing. Koffie, Espresso, Latte Macchiato, Cappuccino, Café latte, Café au lait? De mogelijkheden zijn eindeloos. Ontdek het op www.vantienen.nl of bel ons voor meer informatie: 085 - 20 20 720.



Voederheil 6A Zeeland | T: 085 - 20 20 720 | WWW.VANTIENEN.NL



NIEUWE REGIOMANAGER VNO-NCW RIVIERENLAND

'RIVIERENLAND IS TE BESCHEIDEN'

Het enthousiasme van Eugenie Savrij Droste is groot. Drie maanden geleden begon zij in haar nieuwe functie als regiomanager VNO-NCW Rivierenland en nu al weet ze: in het Rivierengebied is men te bescheiden. "Er gebeurt hier zoveel, dat zou de rest van Nederland best mogen weten." Ook de zichtbaarheid van VNO-NCW Rivierenland zelf kan beter, vindt ze. "We bereiken veel voor ondernemers en zijn bij tal van projecten en lobbythema's betrokken, maar veel bedrijven weten dat niet voldoende."

In de afgelopen maanden heeft Savrij Droste (45) veel tijd geïnvesteerd in "het leren kennen van het speelveld." Vanuit haar vorige functie weet ze dat het opbouwen van een goede relatie met je netwerk belangrijk is. Na haar opleiding Bedrijfs- en Consumentenwetenschappen aan de Wageningen Universiteit heeft Savrij Droste ervaring opgedaan in verschillende functies, waarvan de laatste zestien jaar in de uitzendbranche, een sector die zich bijzonder kenmerkt door een uitgebreid relatienetwerk. "Mijn streven is om alle leden te bezoeken", zegt ze ambitieus, wetende dat het om bijna tweehonderd afspraken gaat.

"Ik heb gelukkig al veel mensen gesproken tijdens onze netwerkbijeenkomsten en merk dat er groot enthousiasme is onder de leden. De netwerkfunctie van onze vereniging wordt gewaardeerd. Op dit moment werken we aan een mooi bijeenkomstenprogramma voor het nieuwe verenigingsseizoen, dat na de zomer start."

LOGISTIEKE VAKKRACHTEN

Naast het op de kaart zetten van de regio focust Savrij Droste zich op de vijf lobbyspeerpunten van de vereniging. Voor Rivierenland is binnen het thema Arbeidsmarkt en Onderwijs het tekort aan logistieke vakmensen een issue. "Met het Platform Transport en Logistiek werken we aan meer bekendheid voor de sector en de werkgelegenheid, onder andere door het organiseren van een Promotiedag om de instroom in de logistieke opleidingen te vergroten."

INNOVATIE EN DUURZAAMHEID

In Rivierenland komt steeds meer aandacht voor circulair ondernemen. Het project CIRCLES, waar VNO-NCW Midden mede-initiatiefnemer van is, biedt ondersteuning. Daarnaast heeft de werkgeversvereniging het voortouw genomen in de energietransitie door kernpartner te zijn in

het Gelders Energieakkoord en in het energieproject MKB Energy CheckUp, dat helpt bij een energiezuinige bedrijfsvoering.

RUIMTELIJKE ORDENING EN INFRASTRUCTUUR

In het thema Ruimtelijke Ordening en Infrastructuur ligt de focus in Rivierenland op de verbetering van de A15 en de bedrijvenparkscan. Savrij Droste: "We stimuleren ondernemersverenigingen de kwaliteit van bedrijventerreinen te toetsen met de bedrijvenparkscan. Met de resultaten kan vervolgens de basis worden gelegd voor verbetertrajecten."

De nieuwe regiomanager benadrukt dat in de lobby samenwerking met bedrijvenkringen, branches en andere belanghebbenden belangrijk is, want samen bereik je meer. "Met MKB-Midden is de samenwerking hecht. De succesvolle Marktdagen Aanbesteden zijn een concreet voorbeeld hiervan."

Eugenie Savrij Droste
Regiomanager VNO-NCW Rivierenland
 savrijdroste@vno-ncwmidden.nl
 www.vno-ncwmidden.nl/rivierenland



"Er gebeurt hier zoveel, dat zou de rest van Nederland best mogen weten", aldus Eugenie Savrij Droste.



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

Aanbevolen locaties



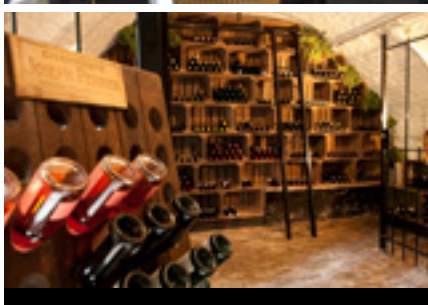
Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



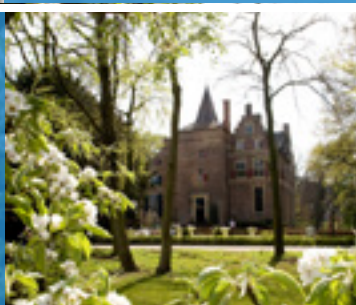
Restaurant La Provence

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



Kasteel Wijenburg

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



Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2 ald
4011 EP Zoelen
T 0344 681 292 [zoelenschebrug.nl](mailto:info@zoelenschebrug.nl)
E info@zoelenschebrug.nl
I www.zoelenschebrug.nl



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl





Locked Safe Holland

Élk woonhuis betaalbaar beveiligd!

HomeLock® alarmsysteem voor elk type woning:

Tussenwoning



VANAF
€ 895,-

COMPLEET
BEVEILIGD

Halfvrijstaande woning



VANAF
€ 1.195,-

COMPLEET
BEVEILIGD

Vrijstaande woning



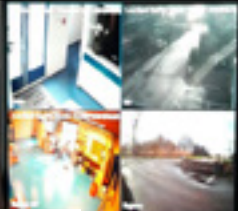
VANAF
€ 1.395,-

COMPLEET
BEVEILIGD

Direct meer informatie: 0418-518001

Nog meer scherpe aanbiedingen van uw beveiligingsspecialist:

Camerasystemen



VANAF
€ 795,-

Alarmsystemen



VANAF
€ 895,-

Veilig gevoel! 24/7 - 365



DAG
EN NACHT
SERVICE!

LSH SECURITY
ALARMOPVOLGING

Vraag geheel vrijblijvend een passend beveiligingsplan aan!



Locked Safe Holland
Inbraak- en brandbeveiliging

Bezoekadres:
Jannestraat 2
5327 KR Hurwenen

Postadres:
Postbus 2175
5300 CD Zaltbommel

Telefoonnummer: 0418-518001
E-mail: info@lockedsafe.nl
Website: www.lockedsafe.nl



Telefoonnummer: 0418-518001
E-mail: contact@lshsecurity.nl
Website: www.lshsecurity.nl



Locked Safe Holland en LSH Security zijn een volledig VEB Erkende Beveiligingsbedrijven. Wij voldoen aan de eisen die VEB stelt en beschikken conform de Wet Particuliere Beveiligingsbedrijven en Recherchebureaus over alle vereiste vakdiploma's en een optimale vak kennis. De VEB bewaakt de kwaliteit door jaarlijkse kwaliteitscontroles en inspecties. De betrouwbaarheid van een VEB Erkend Beveiligingsbedrijf staat onomstotelijk vast en blijkt uit een door de politie verstrekte Verklaring van Betrouwbaarheid. Daarnaast onderschrijven verzekeraars de 'VEB 3 Kwaliteitsregeling' waarin de kwaliteitseisen voor VEB Erkende Beveiligingsbedrijven zijn opgenomen. Locked Safe Holland voldoet aan al deze hoge eisen.



SPECIAL HRM



Ook de vier kinderen zijn vaak in de kassen te vinden van het bedrijf van Gert en Gerdi.



CHRYSAANTENTELERS MET EEN FIJNE NEUS VOOR EXCLUSIVITEIT

Het is een blijvertje in het Hollandse snijbloemenlandschap, de chrysant. Al jarenlang laat het areaal een stabilisatie zien rond de vijfhonderd hectare. Daarmee is ons land de grootste producent van chrysanten in Europa. Om de massa gaat het echter niet bij Gert en Gerdi van Genderen. Het telersechtpaar uit Gameren specialiseert zich in de meer exclusieve soorten. "We telen alleen rassen als we weten dat we de enige zijn of een van de twee telers."

Twee bedrijven hebben Gert en Gerdi zelfs, sinds de overname van Wico Flowers in 2011. Vijf jaar daarvoor lieten de twee ondernemers al een nieuwe chrysantenkwekerij neerzetten, ruim vier en een halve hectare groot. "Het was nog in de goede tijd. Anderhalf jaar later begon de crisis. En eigenlijk kunnen we pas sinds een jaar zeggen dat de markt weer aantrekt. We zien weer groei. Rusland was vóór de recessie een grote afnemer, die komt nu weer terug. Ook uit Zuid-Europa komt meer belangstelling", vat Gerdi de laatste paar jaar samen.

G&G Flowers en Wico Flowers maken deel uit van F1 Flowers, een samenwerkingsverband van vijf snijbloementelers in de

Bommelerwaard. En via de achternaam Van Wijk – de meisjesnaam van Gerdi – zijn ook de familiebanden hecht. "Mijn vader teelt al meer dan veertig jaar chrysanten. De teelt is mij met de paplepel ingegoten. En ook voor Gert is de chrysant zijn passie. Waarom? In de chrysant zit meer uitdaging. Het is de uitdaging om andere rassen te zoeken, in te spelen op feestdagen. Andere bloemen zijn jaarteelten. Bij ons is het: acht tot tien weken in de kas en dan weer een nieuwe teelt."

NIET MEER SNEL WISSELEN

Exclusiviteit is de formule om in de grote chrysantenvijver op te vallen. De rassen hebben eigentijdse namen: Dance, Sound,

Mayfair. "We zijn niet van de bulkrassen", zegt Gerdi. "We telen alleen rassen waarvan wij de enige of een van de twee telers zijn. Die afspraken hebben we gemaakt met veredelaars. De markt is altijd op zoek naar iets nieuws. Daardoor hebben we op een oppervlakte als de onze zeer veel soorten staan. Maar snel wisselen in assortiment, zoals we in het verleden deden, kunnen we ons nu niet meer permitteren."

Bij de twee bedrijven aan de Ouwelsestraat in Gameren werken jaarrond vijftien tot twintig mensen, fulltime en parttime. Er werken ook scholieren. Gert is er vooral voor de teelt, de techniek en de verkoop, Gerdi neemt de personele organisatie en de

administratie voor haar rekening. Privé en zakelijk zijn daardoor nauw met elkaar verweven. "Dat gaat hartstikke goed", verzekert Gerdi. "Op de werkvloer blijven de contacten toch eerder zakelijk. Maar we hebben vier kinderen, die komen ook wel eens op het bedrijf. Dan lopen de zaak en thuis wel eens door elkaar heen."

COMPLETE PLAATJE VAN ALFA

Alfa is de vaste accountant. "Mijn vader was al klant. Zeker al meer dan vijftig jaar. En daarvoor ook mijn opa al. Ik weet eigenlijk niet beter. Alfa is goed in advisering en begeleiding. Het is het complete plaatje wat Alfa onderscheidt. Niet alleen financieel,

ook op P&O-gebied maken we gebruik van Alfa. Ze doen deels onze salarisadministratie en zorgen voor alle loonstroken. Ook het personeelsbeleid leunt voor een groot deel op Alfa. Ze begeleiden bij functioneringsgesprekken met het personeel en het financiële plaatje voor medewerkers. Ook voor het ziekteverzuim kunnen we op Alfa terugvallen."

ALFA CONTROLE PANEEL

G&G Flowers en Wico Flowers maken gebruik van het ACP, het Alfa Controle Paneel. Gerdi: "Daarmee heb je een compleet plaatje van je bedrijf. Niet meer cijfers van een jaar geleden, je zit er bovenop. We



zijn er heel tevreden over. Elke maand heb je nu een begroting. Dat is handig. Je hebt weleens een maand dat er wat minder binnenkomt. Aan de hand van het ACP kun je dat dan eenvoudig verklaren: oh, we hebben geïnvesteerd en dat drukte net op die maand op het resultaat. Je krijgt veel meer gevoel bij de financiële ontwikkeling van je bedrijf."



Jan Mourik, teamleider Salaris en Personeel bij Alfa Accountants en Adviseurs

Danielle Bunnik, personeelsadviseur bij Alfa Accountants en Adviseurs.

ALFA: OOK VOOR HRM EN INTERNATIONALISERING

Ja, accountantskantoren zijn er om de financiële administratie en de aangiften te doen. Maar een accountant als Alfa heeft een breder spectrum. Met de gespecialiseerde afdeling Salaris en Personeel is Alfa ook HRM-expert. En klanten die internationaal zaken doen, hebben weer het voordeel van Alfa's aansluiting bij het DFK-netwerk. HRM is een complex vakgebied. Regels en richtlijnen willen nog weleens veranderen. "Dat maakt het voor veel MKB-bedrijven ambitieus om de salarissen- en personeelsadministratie in eigen hand te houden", aldus Danielle Bunnik, personeelsadviseur bij Alfa. "We begeleiden klanten op verschillende gebieden zoals arbeidsovereenkomsten, de inzet van personeel en derden, cao's, ziekteverzuim, functioneringsgesprekken, ontslag en reorganisaties." Alfa springt flexibel bij. Alles outsourcen? Of een deel zelf blijven doen en de specialisten van Alfa op afroep inschakelen? In beide gevallen staat Alfa dichtbij de business van klanten.

ALFA SALARIS EN PERSONEEL

Efficiënt is het eigen salarispakket van Alfa, Alfa Salaris en Personeel. Dat maakt het mogelijk om veel zaken te automatiseren en 24/7 inzicht te krijgen in relevante informatie. De personeels- en salarisadministratie natuurlijk, maar ook salarisontwikkeling, leeftijdsopbouw van medewerkers, ziekteverzuim en verlof en opleidingen. De modulaire opzet maakt het eenvoudig om in te stappen en later uit te breiden. Alfa is altijd bereikbaar voor specialistische vragen. Is de beloningsstructuur van mijn bedrijf wel marktconform? Welke afdrachtverminderingen zijn voor mij interessant? En kan ik aanspraak maken op subsidie? Informeer eens bij Alfa of ook uw administratie op dit gebied niet efficiënter kan.

ALFA IN DE WERELD

Bent u internationaal actief? Daarvoor is Alfa aangesloten bij DFK International, een samenwerkingsverband van vergelijkbare kantoren wereldwijd. Alfa heeft bij DFK de status van 'National Member'. Die status wordt gegeven aan leden die gelden als de exclusieve vertegenwoor-

diger van DFK International in hun land. Dat betekent dat geen ander kantoor in Nederland aanspraak kan maken op het lidmaatschap van DFK International. Via DFK brengt Alfa klanten in contact met een accountant over de grens. Internationaal zakendoen vraagt immers aanvullende expertise op veel terreinen. Kennis op het gebied van belasting bijvoorbeeld: veel ondernemers vergeten voor het gemak dat ze in een ander land ook belastingplichtig zijn. En ook bij een eigen vestiging over de grens - al is het maar voor opslag - komt de buitenlandse fiscus om de hoek kijken. In 92 landen ligt die kennis voor het oprapen. Of het nu in Frankrijk, Duitsland of Canada is. Elke DFK-deelnemer is nauwkeurig gescreend. En net als Alfa zijn het kantoren met een pragmatische instelling. Met medewerkers die houden van snel schakelen, niet van lange technische uiteenzettingen.

Heeft u internationale ambities of onderhoudt u al contacten in andere landen? Neem eens contact op met Alfa over de voordelen van een accountantskantoor dat de hele wereld kent.



ONTSLAG OP STAANDE VOET NA HEFTIGE RUZIE

Het kan u als werkgever zomaar gebeuren: u krijgt melding van een uit de hand gelopen confrontatie op de werkvloer. Blijft het bij woorden, dan is het afhankelijk van alle omstandigheden van het geval of een ontslag op staande voet kan volgen. Als er sprake is van een geweldsdelict, dan heeft de werkgever vrijwel altijd de mogelijkheid om de werknemer direct de laan uit te sturen.

MR. C.T. (CORNELIS) KLEPPER ADVOCaat BVD ADVOCATEN WWW.BVD-ADVOCATEN.NL

Iets dergelijks gebeurde bij een Postillion hotel. Twee vrouwelijke werknemers waren het blijkbaar zodanig oneens dat met een mes is bedreigd. De werkgever ontsloeg de betreffende werknemster op staande voet. Recent gaf het Gerechtshof Den Haag een oordeel over de rechtmatigheid van dat ontslag (ECLI:NL:GHDHA:2017:1153).

WAT WAS ER GEBEURD?

Een werknemster die sinds 2003 werkzaam was bij Postillion, kreeg op 1 februari 2016 ruzie met een collega. Zodanig ruzie, dat de collega haar een kopstoot gaf. Als reactie trok de werknemster – die nota bene werkzaam was als keukenhulp – een keukenla open en nam een ‘groot broodmes’ ter hand. Pas toen de ruziënde collega’s waren gekalmeerd, legde ze het mes terug. De werkgever vernam achteraf wat er was gebeurd en ontsloeg de werknemster de volgende dag op staande voet. In de ontslagbrief meldde de werkgever dat mevrouw op staande voet was ontslagen vanwege “het plegen van agressie en/of geweld tegen een andere medewerkster van Postillion”.

De werknemster was het met haar ontslag oneens. Ze vroeg de kantonrechter het ontslag op staande voet te vernietigen, Postillion te verplichten om haar toe te laten tot haar werkzaamheden en Postillion te veroordelen tot doorbetaling van haar loon. Om de toedracht van het voorval duidelijk te krijgen, liet de kantonrechter zowel de ruziënde werknemers als een andere collega – die het incident had meegemaakt – als getuigen horen. De kantonrechter oordeelde op basis van de getuigenverhoren dat de werknemster inderdaad een broodmes uit de la had gepakt en dat mes in een dreigende houding vasthield richting de collega. De werknemster was daarom terecht op staande voet ontslagen en de vorderingen van de werknemster werden afgewezen.

Tegen het oordeel van de kantonrechter ging de werknemster in hoger beroep. Ze bracht naar voren dat ze weliswaar een mes had gepakt, maar dat dit gebeurde in het kader van haar werkzaamheden. Ze was immers keukenhulp en moest citroenen en komkommers snijden, waarvoor ze het mes nodig had. Verder wees de werknemster op tegenstrij-

digheden in de verklaringen van haar collega’s. Uit de ene verklaring bleek dat de punt van het mes richting de collega wees, in de andere verklaring stond dat de punt van het mes naar beneden wees.

Het Gerechtshof maakt korte metten met de argumenten van de werknemster. Uit de verklaringen blijkt immers in ieder geval dat de werknemster een mes heeft gepakt en gedurende enige tijd heeft vastgehouden. Omdat dit tijdens een heftige ruzie gebeurde, acht het hof het niet geloofwaardig dat het mes werd gepakt om groenten te snijden. De vorderingen van de werknemster werden daarom opnieuw afgewezen. Kennelijk sneed de werknemster zich met het ongeloofwaardige verhaal in de vingers.



ADVADO VOLOP IN BEWEGING

FLEXIBELE ARBEIDSMARKT VRAAGT OM ALLROUND HR DIENSTVERLENING

De arbeidsmarkt is de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. In alle branches is steeds meer behoefte aan flexibele medewerkers. Deze ontwikkelingen vragen om specialistische kennis over HR-diensten. ADVADO uit Geldermalsen is een allround HR dienstverlener, die zich met name richt op het MKB. Het familiebedrijf is in maart verhuisd naar een nieuw pand in Geldermalsen. Om klanten vanuit het hele land maatwerk te kunnen bieden, gaat de HR specialist vanaf volgend jaar intensief samenwerken met een kantoor in Haarlem.

TEKST: PIEN KOOME

Bij ADVADO wordt gespecialiseerde vak-kennis gecombineerd met persoonlijke aandacht voor de klant. De HR dienstverlener uit Rivierenland is in de afgelopen vijftien jaar uitgegroeid tot een specialist van betekenis, waar accountants- en administratiekantoren uit de wijde regio graag een beroep op doen. Daarnaast is ADVADO ook landelijk actief, veelal voor klanten uit het MKB. Oprichter Rob van Doorn en zijn zoons Herbert en Rick zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken. Daarnaast zijn

vier professionals actief om opdrachtgevers te voorzien van gespecialiseerde HR diensten, van salarisverwerking, pensioen- en personeelsadministratie tot ondersteuning bij functioneringsgesprekken en advies bij arbeidsconflicten.

NIEUW ONDERKOMEN

Half februari is ADVADO verhuisd naar een nieuw onderkomen aan de Gerdina's Hof 11 in Geldermalsen. "Na acht jaar hebben we afscheid genomen van het pand aan de Bosmanskamp", aldus Herbert van Doorn. "Het was tijd voor een nieuwe mijlpaal: van verhuur naar een eigen pand, dat helemaal aan onze eigen wensen en eisen voldoet." Om dat te bereiken, werd de nieuwe locatie grondig verbouwd, vertelt Van Doorn. Lachend: "Eigenlijk zijn alleen de buitenmuren blijven staan. De rest heeft een ingrijpende metamorfose ondergaan. We zijn trots op het resultaat. Het nieuwe kantoor is modern en eigentijds. Ons team kan weer jaren vooruit."

BACKOFFICEDIENSTEN UITZENDBRANCHE

ADVADO is op alle fronten volop in beweging. De samenwerking met het kantoor in Haarlem komt voort uit een bewuste keuze voor schaalvergroting. "Hierdoor verdubbelt

ons klantenbestand. We werken op dezelfde manier, dus zijn geen ingrijpende aanpassingen nodig. Wel kunnen we straks onze dienstverlening nog verder optimaliseren." Een andere uitbreiding is het aanbieden van backofficediensten aan de uitzendbranche. "De verwachting is dat in 2020 één op de drie werknemers uitzend- of oproepkracht of ZZP-er is. Deze ontwikkelingen op de arbeidsmarkt vragen om specialistische kennis over wet- en regelgeving en personeelsdienstverlening. Wetgeving met betrekking tot arbeidsrecht is complex en verandert bovendien continu, waardoor vraagstukken rond personeel veel tijd en kennis vergen. Wij kunnen de volledige backoffice verzorgen voor de uitzendbranche, zodat zij zich kunnen concentreren op hun opdrachtgevers. ADVADO regelt achter de schermen de rest. Allemaal grote veranderingen voor ons kantoor, waar we met veel vertrouwen naar uit kijken."

ADVADO

Gerdina's Hof 11
4191 MX Geldermalsen
T: 0345-568536
M: info@advado.nl
I: www.advado.nl



BMV ADVIES

ADVIES EN OPLEIDINGEN VOOR EEN VEILIGE WERKOMGEVING

BMV Advies in Doetinchem is dé regionale specialist op het gebied van veilig werken. Het bedrijf van de jonge ondernemers Maarten Herlaar en Vincent Kreileman adviseert en assisteert bedrijven en organisaties bij hun beleid op het gebied van veiligheid en bij de uitvoering hiervan. Voor de BHV cursussen biedt BMV Opleidingen maatwerk trainingen aan die in nauw overleg met de opdrachtgever worden samengesteld. Naast de in-company trainingen worden meerdere malen per maand in de regio door BMV Opleidingen, inloop BHV en VCA cursussen georganiseerd, zodat ook de individuele deelnemer aan bod komt.

TEKST: SANDER DAMEN FOTOGRAFIE JEFFREY RUESINK

Ook het opstellen en uitvoeren van de Risico Inventarisatie en Evaluatie (RI&E) verzorgt BMV Advies. "Bij het opstellen van een RI&E beginnen we met intensieve gesprekken met de klant waarin we samen vaststellen wat de specifieke risico's bij die klant zijn en hoe we die risico's weg kunnen nemen", vertelt Kreileman. "Ons rapport wordt altijd extra door een onafhankelijk externe deskundige beoordeeld."

OPLEIDINGEN

Door dit deskundig advies met diverse specialistische opleidingen op het gebied van veiligheid te combineren, VCA, Asbestherkenning, Veilig werken op hoogte en heftrucktrainingen (met code95 registratie), is BMV in staat haar relaties een totaalpakket aan arbeidsveiligheidsoplossingen bieden. De BHV-opleidingen vormen een belangrijk onderdeel van de dienstverlening. Iedere BHV-opleiding bestaat uit een EHBO-training en een training Brand

"DAT IS ONS EINDDOEL: ERVOOR ZORGEN DAT BHV'ERS VERTROUWEN IN HUN HANDELEN HEBBEN EN DAT ZE VOOR HUN EIGEN VEILIGHEID ZORGEN"



Vincent Kreileman en Maarten Herlaar

en Ontruiming. Tijdens de EHBO-opleiding komen zaken aan bod als slagaderlijke bloedingen, stabiele zijligging en reanimatie/AED. "Onze opleidingen doen we liefst zoveel mogelijk bij de klant op locatie, waarbij we samen met de BHV'ers oefendoelen formuleren en oefeningen bedenken en uitvoeren. We zijn daarin heel flexibel en spelen in op actuele situaties en behoeftes bij de klant. We zorgen altijd voor variatie in de opleiding waarbij het ontwikkelen van de kwaliteit en het zelfvertrouwen van de BHV'er voorop staat. Om de kwaliteit van onze EHBO-opleidingen te borgen, zetten we voornamelijk docenten in die in het werkveld actief zijn. Dat zijn gecertificeerde instructeurs die bijvoorbeeld werkzaam zijn in functies als ambulancemedewerker of verpleegkundige op de spoedeisende hulp. Zij weten hoe het er in de praktijk aan toegaat en kunnen dat het best overdragen."

MAATWERK

Flexibiliteit, kwaliteit en maatwerk staan bij alle activiteiten centraal. "De risico's bij de klant zijn maatgevend. Wij geven dan ook de voorkeur aan opleidingen op locatie van de klant, desgewenst in de weekenden of avonden", zegt Vincent Kreileman. "Een keer per jaar naar een

oefencentrum gaan, vinden wij niet zo zinvol. Calamiteiten en incidenten vinden tenslotte op de werkvloer plaats."

Bij het onderdeel Brand en Ontruiming van de BHV-opleiding leren de deelnemers een beginnende brand te blussen, hoe ze om moeten gaan met brandblussers en hoe en wanneer over te gaan tot ontruiming. "We hebben een open opleiding waar iedereen aan deel kan nemen, maar wanneer er meer dan zes BHV'ers bij een bedrijf zijn, trainen we eigenlijk altijd bij de klant op locatie", zegt Kreileman. In samenwerking met de opdrachtgever wordt de inhoud van de opleiding afgestemd op de situatie ter plekke. "Een school kent andere veiligheidsrisico's dan een sportcentrum, zwembad of zorginstelling", licht Kreileman toe. "BHV'ers moeten zich heel bewust zijn van de eigen situatie en hun rol bij een calamiteit. Dat kun je het best in je eigen omgeving leren."

REALISTISCHE OEFENINGEN

BMV Opleidingen zorgt voor realistische oefeningen in de eigen werkomgeving. "Met theatertechnieken kunnen wij op iedere locatie, door gebruik te maken van licht, rook en geluid, heel realistisch een situatie van brand simuleren. Daarbij worden alle zintuigen

geprikkeld", zegt Herlaar. "Daarnaast nemen we onze unieke mobiele trainingsunit mee waarin de cursisten leren hoe ze een echte brand kunnen blussen. Ook dat stemmen we af op de situatie bij de klant. Bij een zorgcentrum plaatsen we bijvoorbeeld een bed in de blusruimte."

Voor een oefening heeft BMV ook allerlei hulpmiddelen om realistisch te kunnen oefenen: brandblussers, EHBO-trommels, AED's maar ook attributen als bloed, olie, een gasleksimulator en bijvoorbeeld afgehakte vingers van kunststof. "Wij hebben een medewerker in dienst voor het onderhouden van oefenmaterialen en het ontwikkelen van materialen die specifiek afgestemd zijn op de situatie van de klant", vertelt Kreileman. "Ook zetten we lotusslachtoffers in om de oefensituatie zo realistisch mogelijk te maken. BHV'ers beleven veel plezier aan deze manier van opleiden. Het maakt ze bewust van de eigen omgeving en de risico's die daar zijn. Dat zorgt voor zelfvertrouwen."

AANGEPAST

"We hebben inmiddels met verschillende opdrachtgevers langdurige relaties opgebouwd



26

zegt Kreileman. "Mensen vinden het leuker te leren als er variatie in zit. Ze leren dan ook beter. Daarom wisselen we na verloop van tijd van docent. Ook spelen we flexibel in op nieuwe of veranderde situaties. We hebben dan ook regelmatig contact met onze opdrachtgevers. Ook doen we aan nazorg als er een calamiteit bij een klant is geweest. Dan vragen we de betrokken BHV'er wat er gebeurd is en hoe hij of zij handelde. Mocht het nodig zijn, dan passen we de opleiding aan. Het komt ook voor dat BHV'ers in hun privéleven moeten reanimeren. Ook dan willen we graag weten of zij zich gesteund voelden door de training."

SUCCESSVOLLE ERVARINGEN

Bij bedrijven waarmee een langdurige relatie is, ondersteunt BMV Opleidingen ook bij ontruimingsoefeningen. "Die oefeningen maken onderdeel uit van een groter plan", aldus Kreileman. "Dat begint met een oefening die aan iedereen aangekondigd wordt, dan een waarvan alleen de BHV'ers en de leiding op de hoogte zijn en ten slotte een die alleen bij de directie bekend is. Onze rol is dan meer die van coach. Het bedrijf is uiteindelijk zelf verantwoordelijk voor de vei-

"ZIJ DENKEN MET ONS MEE, LUISTEREN GOED NAAR ONZE BEHOEFTE EN SPELEN IN OP ACTUELE SITUATIES"

ligheid. Dat is ons einddoel: ervoor zorgen dat BHV'ers vertrouwen in hun handelen hebben en dat ze voor hun eigen veiligheid zorgen." "Als je succesvolle ervaringen hebt, vind je het werk leuker om te doen en doe je het met meer vertrouwen", vult Herlaar aan.

GROEIEN

De klantgerichte aanpak van BMV slaat duidelijk aan. "Het klantenbestand groeit nog altijd", zegt Kreileman. "Het is nu onze ambitie om vanuit de Achterhoek door te groeien naar de rest van Nederland. Onze aanpak van maatwerk, het verzorgen van opleidingen op locatie, de intensieve samenwerking met de BHV'ers bij de opdrachtgever in combinatie met hoge kwaliteitseisen werkt." "Het niveau van de door ons opgeleide BHV'ers is écht hoog", besluit Herlaar. "De BHV-organisatie bij onze klanten stáát. Dat vind ik mooi om te zien."

KLANT IN BEELD: SPORTCENTRUM PAPENDAL

Een van de opdrachtgevers van BMV Advies en Opleidingen van het eerste uur is Sportcentrum Papendal, dochterorganisatie van NOC*NSF. Op het uitgestrekte terrein van het sportcentrum nabij Arnhem leven en trainen dagelijks vierhonderd sporters. Er is ook een hotel en er zijn diverse bedrijven gevestigd die actief zijn op het gebied van sport. Arjen Hogeboom is als coördinator huisvesting verantwoordelijk voor de veiligheid van het sportcentrum.

"Topsporters uit allerlei disciplines waaronder judo, volleybal, handbal en bmx trainen en wonen hier op het sportcentrum. Ze gaan in Arnhem naar school. Wij faciliteren ze met woon- en trainingsruimte. Daarnaast verhuren we op het park een aantal ruimtes aan bedrijven die actief zijn in de sportwereld. Er werken hier vijfveertig mensen. Voor de opleiding van de vijftig BHV'ers werken we nu zo'n vier jaar samen met BMV."

KLIK

Sportcentrum Papendal koos voor BMV nadat BHV'ers aangaven dat ze hun opleiding graag op het sportcentrum plaats wilden laten vinden. "Voor die tijd gingen we een keer per jaar naar Utrecht voor de opleiding", licht Hogeboom toe. "Toen we via NOC*NSF in contact kwamen met BMV Advies voelden we direct een klik. Een keer per jaar vindt er onder begeleiding van BMV Advies een trainingsdag plaats. Onze BHV'ers worden daarbij sterk betrokken. Ze worden gestimuleerd zoveel mogelijk zelf scenario's te bedenken. BMV Opleidingen ondersteunt daarbij en zorgt voor de uitvoering. Er komen tijdens zo'n dag praktische zaken aan bod waar de BHV'er echt wat aan heeft. Buiten de jaarlijkse oefening wordt er twaalf keer per jaar door de BHV'ers een BHV-ronde georganiseerd waarbij telkens een andere afdeling een oefening bedenkt. Dat zorgt voor meer verbinding. Als er een calamiteit is, kan hierdoor sneller opgestart worden."

TEVREDEN

Grote calamiteiten zijn er niet geweest bij Sportcentrum Papendal. "Gelukkig niet", zegt Hogeboom. "Over het algemeen zijn het sportblessures waar onze BHV'ers mee te maken krijgen. Daarnaast is er een klein aantal incidenten in een jaar. Het is dan mooi te zien hoe goed onze BHV'ers dan handelen." Hogeboom geeft aan heel tevreden te zijn over de werkwijze en de resultaten van BMV Opleidingen. "Zij denken met ons mee, luisteren goed naar onze behoeftes en spelen in op actuele situaties. Ze stimuleren onze BHV'ers zo veel mogelijk zelf te doen en ondersteunen ze daarbij. Inmiddels zijn ook het hotel en al onze huurders klant bij BMV Advies. Dat zegt ook iets."

'DE MKB-ONDERNEMER GAAT ELKE DAG WEER DE WEDSTRIJD AAN OM ZIJN EIGEN DOELEN TE BEREIKEN.'



ACCOUNTANTZ: HET STARTPUNT VOOR SUCCESVOL ONDERNEMEN

ONDERNEMER VS. TOPSPORTER

De ultieme drive, beslissende keuzes maken, als de finish nadert nog net dat beetje kunnen versnellen, doorgaan als een ander stopt. Het uiterste uit jezelf halen voor jou en voor het team om je heen. Topsporters, ze zijn een soort apart. Hun drive en de juiste tactiek zijn de triggers tot succes. Maar zijn zij de enige? In onze ogen komt de mkb-ondernemer er verdacht dicht bij in de buurt.

De ultieme drive, beslissende keuzes maken, als de finish nadert nog net dat beetje kunnen versnellen, doorgaan als een ander stopt. Het uiterste uit jezelf halen voor jou en voor het team om je heen. Topsporters, ze zijn een soort apart. Hun drive en de juiste tactiek zijn de triggers tot succes. Maar zijn zij de enige? In onze ogen komt de mkb-ondernemer er verdacht dicht bij in de buurt.

Als MKB-Ondernemer bedrijf je topsport! Ook de mkb-ondernemer dient namelijk te beschikken over een enorme winnaarsmentaliteit. Hij gaat namelijk elke dag weer de wedstrijd aan om zijn eigen doelen te bereiken. Maar moet hierbij, om in voetbaltermen te spreken: zowel keepen, verdedigen als aanvallen. Een haast een onmogelijke opgave. Grotere bedrijven kunnen makkelijk een kader in het leven roepen met verant-

woordelijke managers voor de diverse aandachtgebieden binnen een bedrijf: denk aan sales, marketing, HR, inkoop en administratie. De meeste mkb-ondernemers beschikken niet over deze mogelijkheid. Terwijl het juist deze fanatieke en gedreven ondernemers zijn die als geen ander goede ondersteuning nodig hebben om hun doel te behalen. Topsporters werken daarom samen met een coach. Ze stellen samen doelen en bedenken samen een strategie om deze daadwerkelijk te behalen. AccountantZ vervult deze rol sinds twee jaar voor inmiddels al meer dan 100 mkb-ondernemers.

KARAKTER MET KENNIS EN KUNDE

Het is de passie en drive van Leon Zoetekouw en Aron van Doorn om ondernemers te hel-

pen hun doelen te realiseren.

Door hun brede kennis en kunde op financieel-, fiscaal- en bedrijfskundig gebied, worden alle aspecten van het ondernemen in samenhang bekeken. De mkb-ondernemer krijgt zo steeds zicht op de dingen die er echt toe doen om succesvol te worden en ook te blijven. Door intensieve samenwerking oftewel teamwork kun je zo samen het doel bereiken. Wat het doel is? Ook dat bepalen we samen. Soms zijn de Olympische Spelen niet het eerste doel, maar is het verstandiger om eerst te werken aan spieropbouw, conditie of teamoptimalisatie. Of ben je juist toe aan je eerste kampioenswedstrijd en weet je niet waar te beginnen? Vind je antwoord bij AccountantZ, helder van A tot Z!

KLANT IN BEELD: ACCOUNTANTZ BEHAALT PODIUMPLAATS!

Periodiek worden accountantskantoren extern getoetst op kwaliteit. Dat is hard nodig aangezien het accountantsberoep, zeker de laatste jaren, onder een vergrootglas komen te liggen. Bij de kwaliteitstoetsing wordt het stelsel van kwaliteit en natuurlijk de daadwerkelijke toepassing gecontroleerd. Voor klanten is dit zeer belangrijk aangezien ze dan weten of de accountant en het accountantskantoor aan de laatste wet- en regelgeving voldoet. Recent werd wederom bekend dat slechts een klein deel van de getoetste accountants en accountantskantoren in één keer als voldoende wordt getoetst. AccountantZ is onlangs getoetst en in één keer geslaagd. Daarbij is geen enkele tekortkoming geconstateerd en er waren geen aanbevelingen. Dat maakt ons trots en wij zijn bijzonder verheugd met deze erkenning van onze kwaliteit. Wij gaan vanzelfsprekend door op de ingeslagen weg.



HERMONDE TRAIT LEIDERS VANUIT EIGEN PERSOONLIJKHEID

“LEIDINGGEVEN IS EEN VAK APART”

Leidinggeven is niet voor iedereen weggelegd. “Het is een vak apart en het moet in je DNA zitten”, zeggen Dineke Onderstal en Cindy Hermans. Als ze DNA zeggen, hebben ze het niet over menselijk celmateriaal, maar dan bedoelen ze ‘De Natuurlijke Aanleg’. Samen met een enthousiast team runnen ze Hermonde, dat is gevestigd op een inspirerende plek middenin de bossen van Bennekom. Op deze Academie voor Leiders worden directies, teams en medewerkers van organisaties begeleid op het gebied van leiderschap, communicatie en samenwerking. Maar bedrijven die de locatie willen gebruiken voor succesvolle vergaderingen, inspirerende brainstormsessies of motiverende teambuildactiviteiten zijn er ook welkom.

TEKST ELLY MOLENAAR

ZOLDERKAMER

Onderstal en Hermans zijn op de symbolische zolderkamer gestart met hun bedrijf.

"We zijn al tientallen jaren actief als trainer, coach en adviseur. We verzorgden destijds vooral begeleiding binnen bedrijven zelf.

Begeleiding die we telkens perfect op maat maakten voor de betreffende organisaties."

Toen hun oog viel op landgoed De Born had het tweetal al 'ja' gezegd voordat ze ook maar een berekening hadden gemaakt. Hermans: "Het is allemaal heel impulsief gegaan, maar deze prachtige locatie wilden we niet laten schieten."

Nu, vijf jaar later, durft het tweetal te stellen dat dat wat ze voor ogen hadden ook werkelijkheid is geworden. "We hebben een plek gecreëerd waar mensen zich welkom voelen en graag terug willen komen. We leveren nog steeds professioneel maatwerk voor organisaties in uiteenlopende branches, maar sinds een aantal jaren leggen we steeds meer onze focus op leiderschap in de zakelijke context, hier in Bennekom op deze prachtige locatie."

VAK APART

Leiderschap is een vak apart, stellen Onderstal en Hermans. "Het is echt niet voor iedereen weggelegd. Hoe vaak komt het niet voor dat 'het beste jongetje in de klas' op de stoel van de manager of directeur wordt gezet? Omdat deze persoon veel vakinhoudelijke kennis heeft, wordt er vaak automatisch van uitgegaan dat hij of zij het bedrijf kan leiden. Maar een goede leider hoeft volgens het tweetal niet per se alle ins en outs van het product of de dienst te hebben. "Een topverkoper in de autobranche kan bijvoorbeeld een belabberde manager zijn. Het zijn namelijk twee heel verschillende vakgebieden. Je mag ervan uitgaan dat een goede leidinggevende een bepaalde natuurlijke aanleg moet hebben. Dat is niet bij iedereen bekend en aanwezig. We zien daarom helaas regelmatig dat mensen op de verkeerde plek in een bedrijf zitten. Je kunt als organisatie veel geld en ergernissen besparen door goed te onderzoeken wie je de touwtjes in handen wilt laten geven. Wij adviseren bedrijven daar graag in."

VERTROUWEN

Vertrouwen is een belangrijk kernwoord als het op leiderschap aankomt, legt Hermans uit. "We constateren dat bij managers, medewerkers en directies vaak onvoldoende vertrouwen bestaat in zichzelf of in de ander. Ontstaan er moeilijkheden in het leidinggeven of samenwerken, dan heeft men de neiging om de oorzaak daarvan, en de oplossing,

PROGRAMMA'S VAN HERMONDE

Hermonde biedt met de Academie voor Leiders programma's voor mensen die zich meer willen verdiepen en ontwikkelen in hun leiderschap.

Voor diegenen die twijfelen of leidinggeven wel het geschikte vak voor hen is, biedt Hermonde de training **DNA Leiderschap**. In deze training kun je samen met andere deelnemers onderzoeken en ervaren of je de volgende stap in jouw carrière naar leidinggeven moet zetten. Ook voor organisaties die twijfelen of ze iemand moeten promoveren naar deze verantwoordelijke plek, zijn deze twee dagen een uiterst zinvolle investering.

Het programma **Persoonlijk Leiderschap** stelt jezelf als leider centraal. In deze zesdaagse training krijg je meer inzicht en zelfkennis. Je wordt je meer bewust van je eigen impact en hoe je deze resultaatgericht in kan zetten. Ook leer je beter te kunnen beïnvloeden en ben je na afloop beter in staat om te sturen op gestelde doel en gewenste resultaten. Uiteraard ga je na deze training verder met een rijk gevulde toolbox.

Binnenkort start ook een aantal ééndaagse **Masterclasses** bij Hermonde. Hierin zetten we een interessant en hedendaags thema op het gebied van leiderschap centraal.

"Bij al onze trainingen en coaching vinden we het belangrijk dat je als persoon de nodige aandacht krijgt. We willen graag een aangename en comfortabele leeromgeving voor je bieden.

We hebben zelfs van cursisten vernomen dat we voor hen de meest aangename leeromgeving van Nederland zijn. Daar gaan we van blozen, maar dat is wel wat we voor ogen hebben. We zijn ontzettend trots dat we dat hebben weten te realiseren."

buiten zichzelf te leggen. Gevolg is dat de invloed van het individu op de oplossing kleiner wordt en het probleem groter. Hoe groter het probleem, des te meer negatieve invloed op prestaties en resultaten." Hermonde begeleidt deelnemers in de trainingen in groei naar vertrouwen in zichzelf en de ander. "Op het moment dat iemand (meer) verantwoordelijkheid neemt voor wat hij of zij doet, zie je direct dat dingen daadwerkelijk anders verlopen."

BEWUSTWORDING

Hermans geeft een voorbeeld: "Het lukte een manager niet om zijn medewerkers te motiveren om gestelde doelen te behalen. Tijdens onze training Persoonlijk Leiderschap werd

hij zich bewust van de manier hoe hij overkwam bij zijn team; hij had meer oog voor de resultaten dan voor de medewerkers." Deze manager deelde zijn bewustwording met zijn team. "En hier begint de positiviteit: doordat hij zichzelf verantwoordelijk en kwetsbaar opstelde, werd zijn invloed groter. Er ontstond meer wederzijds vertrouwen en dat had een positief effect op de medewerkers en uiteindelijk op de resultaten."

Hermans en Onderstal beamen dat het een intensief proces kan zijn om patronen te doorbreken. "De weg naar vertrouwen krijgen en geven en verantwoordelijkheid nemen verloopt niet zonder slag of stoot. Maar het is een enorme verrijking als je bereikt wat je graag wilt."





WELKOM BIJ
KASTEEL OPHEMERT

maakt dromen mogelijk



TROUWEN

Trouwen op een echt kasteel uit 1265 en de hele dag het kasteel voor uzelf en uw dierbaren. Deze unieke beleving én ons hoge serviceniveau vormen de ingrediënten voor de dag van uw leven.

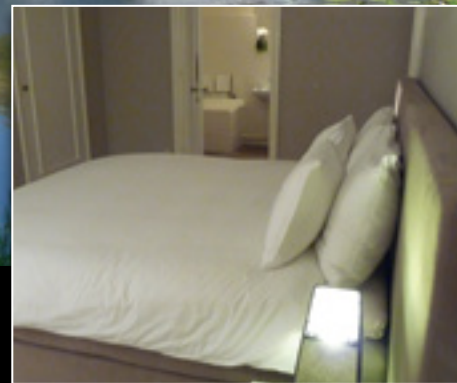
beleef de dag van je leven



VERGADEREN

Wilt u traditioneel vergaderen of staat u open voor een inspirerende meeting? Wilt u een klantendag organiseren? Dit kan allemaal op kasteel Ophemert. Graag denken wij met u mee.

inspirerend vergaderen



OVERNACHTEN

Kasteel Ophemert heeft ook een unieke Bed & Breakfast. In de sfeervolle kamers geniet u van alle privacy en comfort. Met een schitterend uitzicht over de kasteeltuin waant u zich even kasteelheer of kasteelvrouwe.

een vorstelijk gevoel

KASTEEL OPHEMERT ♦ DREEF 2 ♦ 4061 BL OPHEMERT ♦ TELEFOON: 0344-651924

E-MAIL: KASTEELOPHEMERT@GMAIL.COM ♦ WEBSITE: WWW.KASTEELOPHEMERT.NL

DE PERFECTE LOCATIE

Jezelf ontwikkelen mag een belevenis zijn, vinden Onderstal en Hermans. Op landgoed De Born, waar het tweetal een thuis heeft gevonden in een vleugel van het karakteristieke pand dat stamt uit de jaren dertig, kan dat zonder meer. Je vindt er rust, die zo gewenst is als je doelgericht en geconcentreerd wilt trainen, reflecteren en ontwikkelen. Maar niet alleen de prachtige omgeving zorgt voor de ultieme beleving, ook de gastvrijheid van het team, met alles erop en eraan, draagt daaraan bij. "Dat vinden we nou juist zo belangrijk; die gastvrijheid. Ons hele team zal er voor zorgen dat je je hier zeer welkom voelt. Niet alleen de locatie, maar de hele sfeer voegt daarom iets toe aan de beleving. We willen gewoon graag dat het plaatje hier helemaal klopt."

Door jarenlang in vele verschillende locaties te hebben getraind, hebben Hermans en Onderstal zelf een beeld gevormd van hoe ze het graag zouden willen zien. "Voor onszelf als



"ELKE BIJENKOMST KRIJGT BIJ HERMONDE EEN BIJZONDER TINTJE. ER WORDEN SPIJKERS MET KOPPEN GESLAGEN, OF VERRIJKENDE INZICHTEN VERKREGEN."

trainer, maar zeker ook voor andere trainers of bedrijven die hier willen werken. We zijn daar ons inziens behoorlijk goed in geslaagd."

INSPIREEREND VERGADEREN

Bedrijven die in een mooie en aangename setting willen vergaderen, trainen of brainstormen zijn daarom bij Hermonde van harte welkom én aan het juiste adres. "We hebben zes prach-

tige ruimtes", zegt Hermans. "Stuk voor stuk kijken ze uit op het bos rondom het pand. Dat werkt heel inspirerend, kan ik je vertellen." Elke bijeenkomst krijgt bij Hermonde een bijzonder tintje. Er worden spijkers met koppen geslagen, of verrijkende inzichten verkregen. "We zijn meer dan een locatie", zegt Onderstal. "We kunnen veel voor onze klanten betekenen. We hebben namelijk veel expertise in huis om bijeenkomsten zo succesvol mogelijk te maken. Zoekt men bijvoorbeeld nog een procesbegeleider om de bijeenkomst en de resultaten in goede banen te leiden, dan kan men bij ons aankloppen. Of wellicht ontbreekt een acteur in de training of wenst men aanvullende (buiten) activiteiten, dan verzorgen wij dat ook heel graag. Geen enkel probleem." Er worden op het Bennekomse landgoed ook teambuilddagen gehouden, waarbij Hermonde niet alleen als

locatie fungeert, maar ook het programma samen met de klant vormgeeft en verzorgt. Niet alleen de omgeving werkt inspirerend, ook de gastvrijheid van het team en de sfeer werken mee. "Die gastvrijheid is een heel belangrijk onderdeel van het geheel. We zorgen er altijd voor dat iedereen genoeg aandacht krijgt en dat de verzorging van de innerlijke mens perfect is. Ons arrangement Compleet Gastvrij is dan ook eigenlijk meer dan compleet met gezonde smoothies, smaakvolle broodjes, heerlijke versnaperingen en natuurlijk het onbeperkte aanbod van heerlijke Nespresso koffie. Gasten die hier eenmaal geweest zijn, blijven terugkomen", lacht Hermans en ze wijst om zich heen. "Als je hier bent geweest, dan snap je wel waarom."

www.hermonde.nl



Haico Klerks, directeur AMC Groep
en Monique Schaap, Sales & relatiebeheer.



32

AMC GROEP AAN DE SLAG MET 'GEDRAGSVERANDERENDE SCHOONMAAK'

Schoonmaak en de schoonmaakbeleving naar een nieuw niveau brengen. Daar werkt de AMC Groep de komende jaren hard aan. AMC Groep ziet een grote toekomst in de 'gedragsveranderende schoonmaak'.

TEKST NIEK ARTS FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

AMC stond de afgelopen veertig jaar als familiebedrijf altijd persoonlijk klaar voor haar klanten. AMC is uitgegroeid tot een grote facilitaire dienstverlener die desgevraagd alle facilitaire zaken voor haar klanten regelt. Het dienstenaanbod bestaat onder meer uit: traditionele en specialistische schoonmaak, gevelreiniging, bedrijfscatering,

ongediertebestrijding, handyman en het leveren van facility hosts.

GEDRAGSVERANDERENDE SCHOONMAAK

Een schone wc, een frisse ruimte en een goedgevulde bedrijfskantine zorgen voor een prettige sfeer. Het geeft de werknemer

of gast een positief beeld van een bedrijf of organisatie. Om dit beeld te versterken is het belangrijk dat dit ook zo blijft. Schaap-Kersten, verantwoordelijke voor sales en relatiebeheer: "Wij geloven dat een schone en gezonde leefomgeving mensen productiever en gelukkiger maakt. Het schoonhouden is iets wat we niet alleen kunnen doen, daar-

voor hebben we de hulp nodig van iedereen voor wie wij werken. Over dit samen schoon en netjes houden gaat gedragsveranderende schoonmaak.”

Schaap-Kersten: “We overtuigen en inspireren de eindgebruikers met behulp van creatieve concepten, designs en slimme logistiek. Zo worden ze zich bewust van de eigen rol die ze hebben voor een schone, gezonde en veilige leefomgeving. Wist je dat een paar grote ogen op de muur mensen van bijvoorbeeld een fietsenkelder het gevoel geven dat ze in de gaten worden gehouden? En dat gebruikers een nette ruimte eerder schoon houden én meer waarderen? Interessante punten die door gedragspsychologen zijn onderzocht en die we nu toepassen voor een nog betere schoonbeleving.”

VERSNELLING DOOR OVERNAME

De introductie van de gedragsveranderende schoonmaak is met de overname door ICS Groep versneld. Zij hebben namelijk al de nodige expertise op dit gebied opgebouwd. Klerks, directeur: “Deze expertise zetten we nu direct in voor onze klanten. Er is nu meer ruimte om te investeren in innovatie van het schoonmaakwerk. Verder hebben we nu een landelijke dekking en is ons dienstenaanbod uitgebreid. Dit zijn mooie voorbeelden van de synergievoordelen die de overname oplevert, er is meer ruimte voor innovatie en groei. Het zorgt voor een driedubbele winsituatie: voor ons bedrijf, voor onze klanten en voor onze medewerkers.”

LOGISTIEKBRANCHE

Een eerste nieuwe innovatie voltrekt zich in de transportsector. Speciaal hiervoor lanceert AMC een innovatief totaalproduct. Schaap-Kersten: “Wij zien dat de schoonbeleving in deze sector soms nog niet optimaal is. Dit terwijl in een sector die 24/7 actief is een goede schoonbeleving een essentiële rol speelt. Aspecten als een hygiënisch toilet, een frisse truckerskantine, een schone warehouse en goedverzorgde warme maaltijden zorgen er samen voor dat de sector altijd blijft presteren. Wij gaan dit voor transporteurs allemaal tegelijk verzorgen, waarbij gedragsveranderende schoonmaak een belangrijke rol speelt. We ontzorgen onze klant helemaal op facilitair gebied. Dit leidt uiteindelijk tot beter werkgeverschap en gezondere en vitalere medewerkers, waardoor mensen met meer plezier werken en het ziekteverzuim daalt.”

SPECIALISTISCHE OPERATIE KAMER-REINIGING

Een andere tak van sport waar AMC zich in specialiseert, is het professioneel reinigen van operatiekamers in ziekenhuizen en klinieken. Klercks: “Speciaal voor het reinigen van de OK's heeft een grote groep medewerkers een specialistische opleiding gevolgd. Sinds we geaccrediteerd zijn voor het reinigen van OK's voeren we deze aanvullende dienst al bij een aantal klinieken uit. Onze medewerkers weten nu precies hoe ze in zo'n delicate omgeving te werk moeten gaan. Hierdoor zijn ze ook gekwalificeerd voor het reinigen van serverruimtes, laboratoria en cleanrooms.”

BEDRIJFSCATERING

Bij AMC zijn ze trots op hun bedrijfs cateringdienst, die vanaf 2016 een eigen naam heeft gekregen: Bij Yan bedrijfs catering. Net zoals bij hun andere facilitaire diensten staan kwaliteit en meedenken met de klant centraal. Schaap-Kersten: “Als cateraar maken wij van de lunch een genietmoment en van iedere zakelijke bijeenkomst een succes. Hiervoor is niet alleen de kwaliteit van de maaltijd belangrijk, maar zeker ook de uitstraling en een fijn ingerichte lunchruimte. Iedere dag verzorgen we de catering voor meer dan 2000 personen, verspreid over diverse bedrijfskantines. Naast dagelijkse lunches zijn wij ook uitgerust voor het verzorgen van recepties, vergaderlunches, buffet services en drank- en snoepautomaten.” Meer informatie vindt u op bijyan.nl.

Benieuwd naar de mogelijkheden?

Door de huidige ontwikkelingen volgen de innovaties elkaar in een rap tempo op. Zo



Twee dames van Bij Yan bedrijfs catering aan het werk.

biedt AMC haar opdrachtgevers nu intelligente software zoals apps om eenvoudig de managementinformatie met betrekking tot de schoonmaak uit te lezen. Klercks: “Dit maakt de communicatielijnen alleen maar korter, waardoor we nog sneller en flexibeler onze opdrachtgevers tot dienst zijn. Het zoveel mogelijk ontzorgen van de klant staat immers altijd centraal. Een persoonlijke benadering en het leveren van maatwerk zijn hierbij essentieel.”

Benieuwd wat AMC Groep voor uw organisatie kan betekenen? Kijk dan op amcgroep.nl, bel 024 - 641 42 93 of mail naar info@amcgroep.nl.

Wij zijn AMC Groep

De AMC Groep is een dynamische, facilitaire organisatie die al 41 jaar met ruim 550 medewerkers 24/7 actief is op het gebied van schoonmaak, specialistische reiniging, gevelreiniging en bedrijfs catering. De AMC Groep is volledig self-supporting en opereert in heel Nederland. Door de overname is AMC Groep in heel Nederland werkzaam en werkt zij vanuit vestigingen te Wijchen en Venray.

Vanaf 1 januari 2017 maakt de AMC Groep onderdeel uit van de ICS Groep. Bij de ICS Groep werken 2300 medewerkers en de omzet is 42 miljoen euro. Hiermee is de groep een top 10-speler in de Nederlandse schoonmaakbranche. Meer informatie vindt u op icsgroep.nl

JETTIE VAN MOURIK, OPRICHTER VAN INNOVATIEF VERZENDPLATFORM KEENDELIVERY:

“VANUIT OERLOGISTIEK BEDRIJF NAAR SEXY ONLINE PLATFORM”

Je zonder afleiding focussen op wat écht belangrijk is, ruimte creëren voor ontplooiing van je talenten, een flexibele houding, een groot incasseringsvermogen, passie en lef. Die eigenschappen typeren niet alleen Jettie van Mourik, maar ook haar innovatieve bedrijf KeenDelivery, een verzendplatform dat in vier jaar tijd uit het niets als een komeet omhoogshoot.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Geef het iemand te doen: kwalitatief de volle aandacht schenken aan zowel je eigen gezin als je eigen bedrijf. In die volgorde, wat Jettie van Mourik betreft. ‘Kwalitatief’, daar ligt precies de sleutel. “Soms leid ik het leven van drie mensen tegelijk, als moeder van vijf kinderen en ondernemer, maar weet je: ik krijg er zoveel energie van. Energie maak je zelf, met passie, lef en de drive om het maximale te halen uit wat je werkelijk belangrijk vindt. Ik heb geleerd heel selectief te zijn in wat ik mezelf aantrek. Het laat mij koud of ik voldoe aan een bepaalde status of een gewenst plaatje. Je moet over een bepaald incasseringsvermogen beschikken om je doel te bereiken, je focussen en je niet laten afleiden.” Daarmee verklaart Van Mourik in een notendop de eigenschappen die haar succesvol maken en die haar onderneming al twee keer de winnende positie bij de FD Gazellen Awards brachten, in 2015 en 2016. Ze noemt echter nog een andere, onontbeerlijke factor: “De ruimte die mijn omgeving, speciaal mijn man me gaf om te gaan ondernemen en de wijze waarop hij mij daarin aanmoedigde.” Een ‘dubbelrol’ als deze vraagt om flexibiliteit, die deze gedreven vrouw niet alleen zelf benut, maar ook aan haar medewerkers geeft. “Ik geloof in loyaliteit over en weer. Mensen functioneren optimaal vanuit een juiste balans tussen werk en privé. Van mezelf durf ik hardop te zeggen dat ik die gevonden heb.”





EVEN SLIKKEN

KeenDelivery. De naam moet zich nog verspreiden, want tot enkele maanden geleden ging het in 2013 opgerichte bedrijf als 'Jet Verzendt' door het leven. Jettie moest best even slikken toen de marketingmanager tijdens diens sollicitatie ongevraagd een presentatie hield en daarin een naamsverandering adviseerde, maar besepte dat dit aansluit bij de wens tot verder innoveren en internationaliseren. Om in kaart te brengen wat deze bliksemsnel groeiende onderneming precies doet en inhoudt, haalt de oprichtster er de oorsprong bij. "Binnen het logistiek bedrijf van mijn man, Van Mourik Transport, kwam naar voren dat veel klanten het verzendproces lastig vonden. Het riep veel vragen en onduidelijkheden op en vormde eigenlijk een groot grijs gebied. Dat zette mij aan het denken over het opzetten van een logistiek systeem dat zich uiteindelijk heeft ontwikkeld tot wat het nu is: een multi-carrier-platform. Simpel gezegd komt het erop neer dat je via ons gratis online platform een maximaal aantal verzendopties voorgeschoteld krijgt. Afhankelijk wat je wilt versturen en waarheen, kun je kiezen uit vervoerders als DHL, DPD, PostNL, TNT etcetera."

SLAGINGSKANS

Vier jaar na de start gaan via KeenDelivery jaarlijks een miljoen pakketten de hele wereld over, waarbij e-commerce de stuwende business vormt. "Onze belangrijkste toegevoegde waarde zit in het feit dat wij het de klant zo makkelijk mogelijk maken, bijvoorbeeld door software te leveren waarmee webshops de

kopers van hun producten verschillende bezorgopties kunnen aanbieden. Denk aan 'same day delivery' en een aantal goedkopere alternatieven. Door samen te werken met een verscheidenheid aan vervoerders en de klant de keuze te geven om de optie te selecteren die het best bij zijn behoeften past, maximaliseren wij de slagingskans van een directe

"ONZE BELANGRIJKSTE TOEGEVOEGDE WAARDE ZIT IN HET FEIT DAT WIJ HET DE KLANT ZO MAKKELIJK MOGELIJK MAKEN"

succesvolle bezorging op het juiste adres. Niemand vindt het handig wanneer een pakket bij de burens belandt of teruggestuurd wordt. Het gaat om de last mile. Voorheen vormden in deze business de vervoerders de bepalende factor, nu draait alles om de eindgebruiker, om de ontvanger van het pakket en daarmee ook om de relatie met de verzender. Door de volumes die wij draaien liggen de kosten laag en hebben we korte lijnen bij de vervoerders, wat ons in staat stelt om snel uit te zoeken welke partij de klantbehoefte het meest optimaal vervult."

CO₂-NEUTRALE LEVERING

E-commerce vraagt volgens Jettie steeds om nieuwe, innovatieve oplossingen en om faciliterende technologie. "Vanuit een oerlogistiek bedrijf zijn wij uitgestegen tot een sexy online

platform." Om aan de bal te blijven ontwikkelt KeenDelivery, dat momenteel alleen al 1200 webshops tot haar klantenkring rekent, de benodigde software in eigen huis. "Ons personeelsbestand van veertig medewerkers - vorig jaar nog twaalf - bestaat voor éénderde uit sales-mensen, voor éénderde uit IT-developers en de overige functies bepalen de rest. We maken speciale plug-ins voor webshops waarmee zij de klant heel specifieke opties kunnen geven, zoals de genoemde 'same day delivery'. Innovaties als een CO₂-neutrale levering en op termijn bezorging op basis van gps-coördinaten halen de toekomst naar voren. Dat laatste betekent dat degene die het aflevert aan de hand van de mobiele telefoon traceert waar de ontvanger zich op dat moment bevindt. Wel zo prettig en veilig wanneer iemand een waardevol artikel als een iPad heeft besteld. Wij kijken voortdurend vooruit. Zo zal over een jaar of vijftien tachtig procent van de verzendingen niet meer via traditioneel vervoer plaatsvinden, maar via onder meer onbemande voertuigen en drones. Het totale volume binnen de pakketbezorging verdubbelt in 2020 ten opzichte van nu, wat een grote druk op de netwerken en het milieu geeft, in combinatie met toenemende eisen bij de eindgebruikers. Daarop moeten wij anticiperen. Het denkwerk houdt bij mij nooit op!"

www.keendelivery.com

keendelivery.

GEMEENTE BUREN ZET WERKZOEKENDEN IN DE SPOTLIGHTS

TOM BRONK, AFDELING RE-INTEGRATIE & WERK EN INKOMEN GEMEENTE BUREN:

“Het is belangrijk om als werkzoekende op te vallen. Veel mensen hebben het gevoel dat zij door leeftijd, weinig scholing of een eenzijdig arbeidsverleden zijn afgeschreven. Dit is niet juist. We hebben allemaal talenten en competenties, het is aan de werkgever om deze te zien. Daarom hebben wij ervoor gekozen om deze mensen een kans te geven zich te presenteren in Rivierenland Business. De kandidaten krijgen een gezicht, kunnen vertellen over hun talenten & interesses en komen wellicht onder de aandacht bij potentiële werkgevers.”

“Gemeente Buren werkt vanuit een klantgerichte aanpak. We hebben middelbaar en laaggeschoolde arbeidskrachten in ons bestand. Doordat we de klant individueel begeleiden weten wij wat een werkzoekende kan. Met deze kennis gaan we op zoek naar een geschikte arbeidsplaats. Deze aanpak wordt ingezet voor verschillende doelgroepen. Denk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, mensen met een arbeidsbeperking, statushouders, etc. Motiveren en activeren zijn voor mij kernbegrippen. Daarnaast staan zelfstandigheid en het tonen van initiatief hoog in het vaandel. Ervaring leert dat positief activeren leidt tot motivatie. We zetten verschillende middelen in om de klant te activeren. Zoals sollicitatietrainingen, prettige gesprekken met werkgevers en de media.”

Bent u geïnteresseerd in één van de werkzoekenden hiernaast, of heeft u een arbeidsplaats beschikbaar? Neem dan contact op met Tom Bronk via t. 14 0344 of tbronk@buren.nl.



36

NO-RISK POLIS

Een No-riskpolis biedt dekking tegen het risico van loondoorbetaling bij ziekte. Normaal gesproken moet een werkgever bij ziekte loon doorbetalen. Maar voor een werknemer met No-riskdekking die ziek wordt ontvangt de werkgever een Ziektewet-uitkering van UWV. Die compenseert de loonkosten voor de werkgever bij ziekte.

Informatie: www.uwv.nl

LOONKOSTENSUBSIDIE

De loonkostensubsidie is bedoeld voor werkgevers die iemand met een ziekte of handicap in dienst nemen. De werkgever vraagt de loonkostensubsidie aan voor de werknemer als deze minder dan het minimumloon kan verdienen. De loonkostensubsidie vergoedt het verschil tussen loonwaarde en minimumloon. Het is bedoeld voor werknemers die vallen onder de doelgroep van de banenafpraak.

Informatie: www.uwv.nl



MAHIOU ELWAN (42)

"LANGE AFSTAND RIJDEN? GEEN PROBLEEM!"

Mahiou Elwan uit Opheusden is iemand die graag op de weg zit. Zo had hij in Syrië tien jaar een eigen bedrijf in autobanden die hij met een vrachtwagen door het hele land naar klanten bracht. Zeshonderd kilometer per dag rijden? Daar draaide Mahiou zijn hand niet voor om. Lange afstanden zijn dus voor hem geen probleem. Hij zou niets liever willen dan weer op een vrachtwagen te rijden. Hiervoor is hij op zoek naar een leerwerkbedrijf dat hem de kans wil bieden om het groot rijbewijs te halen. "Ik leer heel snel. Wie biedt mij een kans?"

VROLIJK - LEERGIERIG - ENTHOUSIAST - FLEXIBEL - ONDERNEMEND



JANINE LEROY (20)

EEN KEI IN HAAR WERK

Wie Janine Leroy uit Ochten ontmoet ziet een stralende twintiger voor zich. Bij SKLM kinderopvang in Tiel is ze een geliefde collega doordat ze altijd vrolijk is en een kei is in haar werk als secretariaal medewerker. Ze werkt hier echter op vrijwillige basis en zoekt een betaalde functie, het liefst voor twee dagdelen in de week. Doordat zij een spierziekte heeft is het echter niet makkelijk om een betaalde baan te vinden. Terwijl het juist voor werknemers aantrekkelijk is om haar in dienst te nemen, denk aan de No-risk polis en loonkostensubsidie. "Ik hou echt van dit werk. Ik werk graag achter de computer en heb graag de touwtjes in eigen handen."

VROLIJK - DOORZETTER - ACCURAAT - LEERGIERIG - BETROUWBAAR

BURHAN HASHI QOJE (32)

**SOCIALE MAGAZIJNMEDEWERKER
IN HART EN NIEREN**

Burhan Hashi Qoje uit Beusichem had het heel erg naar zijn zin als magazijnmedewerker bij de Lidl, maar door de recessie kon hij daar niet blijven. Tussendoor deed hij vrijwilligerswerk bij kringloop warenhuis Secunda in Tiel en was hij actief in dorps huis 't Zoetzand in Beusichem. Hier organiseerde hij activiteiten voor ouderen, maar hielp hij tevens vluchtelingen met de Nederlandse taal. "Inmiddels kent iedereen mij in Beusichem", zegt hij met een glimlach. Hoe leuk hij het sociale werk ook vindt, toch ligt zijn hart bij een fulltime baan als magazijnmedewerker. "Ik ben in het bezit van de certificaten voor heftruck en reachtruck. Ik ben een echte harde werker, ga altijd van het positieve uit en pak alles aan."

AANPAKKER - SOCIAAL - POSITIEF - HARTELIJK - BEHULPZAAM

Marc Calon: "Voedselproducenten die zich niet aan de regels houden, komen aan het bestaansrecht van al hun collega's."



DE PRIORITEITEN VAN LTO-VOORZITTER MARC CALON 'DIT IS HET LAND VAN MELK EN HONING'

Nederlands voedsel wordt gezien als het beste en veiligste ter wereld. "Deze sector mag trots zijn op haar prestaties," zegt Marc Calon. Hij is sinds begin 2017 voorzitter van Land- en Tuinbouw Organisatie Nederland (LTO) dat bijna 50.000 agrarische ondernemers vertegenwoordigt. Calon benadrukt dat geen enkele concessie mag worden gedaan aan kwaliteit. "Producenten die de boel belazeren, moeten keihard worden aangepakt."

TEKST HANS HAJÉE FOTO DIRK HOL

Marc Calon heeft een stevig trackrecord in politiek en bestuur. Hij was tien jaar PvdA-gedeputeerde in Groningen en tot eind vorig jaar voorzitter van woningcorporatiekoepel Aedes. Daar vocht hij menig robbertje uit met – onder meer – minister Stef Blok.

Calon is ook een gepassioneerde boer met een eigen akkerbouwbedrijf. Hoefde hij dus niet lang na te denken toen LTO Nederland hem vroeg? "Toch wel. In 1990 was ik voorzitter van de Groninger Maatschappij van Landbouw. Veel thema's die toen actueel waren, staan nog altijd op de agenda. Ik gedij juist bij verandering, breng graag dingen in beweging. Daarom heb ik duidelijk aangegeven: willen jullie iemand die op de winkel past dan moet je mij niet nemen."

KORTER OP DE BAL

Daar was geen sprake van. "Mijn belangrijkste opgave is een ambitieuze vernieuwing. LTO wordt omgevormd tot een centrale organisatie waarbij sectoren in de lead zijn. Naast dierlijk en plantaardig is multifunctionele landbouw – denk aan zorgboerderijen – als derde pijler toegevoegd." De bezetting op het Haagse kantoor wordt fors uitgebreid. "Eind dit jaar moet de beoogde organisatie volop draaien. Ook verhuizen we naar een andere locatie, dicht op het bestuurlijke hart van Nederland. Daar – en in Brussel, waar LTO ook zeer actief is – worden immers wetten en regels gemaakt die belemmerend kunnen zijn voor onze leden. Daarom willen we nog korter op de bal zitten."

NIEUW MINISTERIE

Naast zaken als de mestproblematiek raken ook ontwikkelingen buiten de grenzen onze landbouwsector. "Het toenemende protectionisme vormt een grote bedreiging. Ruim 70% van de productie wordt geëxporteerd. Nederland is wereldwijd de tweede exporteur. Open grenzen zonder handelsbelemmeringen zijn cruciaal." Tweede lobby speerpunt is een nieuw ministerie voor Voedsel en Landschap. "De integratie van Economische Zaken en Landbouw is wat ons betreft mislukt. De koppeling tussen praktijk, beleid en onderzoek is verdwenen. Het ministerie is verworden tot een regel- en subsidiefabriek. Terwijl boeren hun inkomen niet moeten verdienen met subsidies maar uit de markt moeten halen. Een ministerie moet daarbij ondersteunen en faciliteren." Calon ziet een gunstig gesternte voor een "eigen"

ministerie. "Na aanvankelijke scepsis wordt het draagvlak steeds groter. Wat helpt, is dat een nieuw kabinet uit zeker vier partijen bestaat. Voor veel poppetjes moet een plek als minister of staatssecretaris worden gevonden."

KIND EN BADWATER

Onder het zittende kabinet verdwenen alle product- en bedrijfschappen. "Zeker, de kritiek op deze organisaties was deels terecht. Ze waren verworden tot veredelde pinautomaten. Maar het kind is met het badwater weggegooid. In essentie pleit er veel voor een dergelijke vorm van samenwerking. Die moet dan wel lean en mean opereren en democratisch worden gecontroleerd. Ook moet zo'n nieuwe entiteit bewindstaken krijgen zoals het afgeven van een algemeen verbindend verklaring. Wordt aan deze voorwaarden voldaan dan is de meerwaarde groot. Bijvoorbeeld bij het bestrijden van crises; de overheid kan dat niet alleen, de markt ook niet." Een collectieve aanpak past bij Nederland, stelt Calon. "Het zit simpelweg in ons DNA om te polderen, zaken samen te regelen." Bij het vaststellen van deze en andere LTO-speerpunten is de achterban leidend. "Wij vertegenwoordigen bijna 50.000 agrarische ondernemers. Zij geven input en bepalen onze prioriteiten." Het raadplegen van leden gebeurt vooral tijdens bijeenkomsten en vergaderingen. Om hen vaker te polsen, gaat LTO meer digitaal communiceren. "Denk aan frequente netenquêtes. Door zo'n regelmatige informatie-uitwisseling krijgen we de visie van onze leden nog scherper op het netvlies."

TROTS

De Nederlandse agrarische productie is jaarlijks goed voor zo'n 96 miljard euro. "Het merendeel daarvan wordt hier geproduceerd. Ook zijn er veel buitenlandse producten die wij bewerken en vervolgens weer uitvoeren." Door nog meer waarde toe te voegen, kan de opbrengst verder stijgen. "Toetjes zijn lucratiever dan melk, babyvoeding levert meer op dan vla." Wageningen geniet als kenniscentrum een wereldwijde reputatie; made in Holland is een kwaliteitsgarantie. "Een organisatie als Oxfam Novib ziet Nederlands voedsel als het veiligste en beste ter wereld. Maar weinig mensen staan erbij stil, maar dit is het land van melk en honing – letterlijk en figuurlijk. Houd je rekening met de inflatie dan liggen de prijzen daarbij op vooroor-

logs niveau. Kortom: deze sector mag trots zijn op haar prestaties."

KEIHARDE AANPAK

Wordt het collectieve belang van die sector bedreigd dan klimt Calon op de barricades. "Als het gaat om kwaliteit kunnen we ons geen enkele concessie veroorloven. Gebeurt dat wel dan verliest de consument het vertrouwen en zijn we *out of business*. Voedselproducenten die zich niet aan de regels houden, komen aan het bestaansrecht van al hun collega's. Daarom moet iemand die de boel belazerd keihard worden aangepakt. Controle en het opleggen van sancties kunnen we als sector prima zelf. Bij een herhaalde overtreding volgt wat mij betreft onherroepelijk een productieverbod." Voor leden die voedselveiligheid niet serieus nemen en hun eigen plan trekken, heeft Calon een duidelijke boodschap: "Die kunnen ophoepelen."

FORSE AMBITIE

Dat het gaat om uitzonderingen, werd de nieuwe voorzitter al in zijn eerste maanden bij LTO duidelijk. "De mentaliteit van de leden heeft me positief verrast. Het besef dat geproduceerd wordt voor de markt en niet voor subsidies wordt breed gedragen. Ook is het een vanzelfsprekendheid dat wij ons houden aan de technische, ethische en morele grenzen die de maatschappij stelt." Soms ligt de lat al een stuk hoger. "Plantaardige deelsectoren gaan voor een emissie- en residuloze teelt in 2030. Een hele opgave, zeker gezien de steeds betere detectiemethoden. Van dergelijke ambities krijg je als belangenbehartiger een enorme boost."

BOER ZOEKT VROUW

In een gesprek met de LTO-voorzitter kan Boer zoekt Vrouw niet onbesproken blijven. Miljoenen volgen het tv-programma dat veel waardering oogst. "Terecht," stelt Calon. "Er is geen sprake van het goedkoop uitmelken van emoties, zoals je vaak ziet. Boeren stellen zich kwetsbaar op. Kijkers ervaren hoe trots ze zijn op hun vak en krijgen inzicht in het landbouwbedrijf. Het programma is echt en integer, precies waar wij voor staan. Het maakt Boer zoekt vrouw tot een perfect visitekaartje voor de sector."

A hand holding a smartphone. The screen displays a glowing blue globe with white continents, overlaid with a network of white lines and dots, suggesting global connectivity and data. The background is a blurred, warm-toned image of a person's face.

De KvK in de rol van verbinder, facilitator

Een van de pijlers van de Kamer van Koophandel is het thema internationaal ondernemen. U moet hier bijvoorbeeld denken in termen als starten met importeren, exporteren, zakendoen over de grens, zoeken van een buitenlandse leverancier, leverings- en betalingscondities, exportdocumenten, kredietwaardigheid etc. Op het web kunt u een schat aan data vinden op deze onderwerpen. Om al deze gegevens meer body te geven, organiseren wij Road2bijeekomsten en internationale handelsdagen samen met anderen zoals de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RvO), branche- en ondernemersorganisaties, Gemeenten, regionale partijen.

KAMER VAN KOOPHANDEL 2025

"VIRTUEEL, HOLOGRAMMEN, SPRAAKHERKENNING, ETC."

"Ik was altijd al een visionair. Als kind keek ik onder andere naar E.T., Star Trek, Back to the Future, Total Recall, Star Wars, Oblivion, Wall.E en The Matrix. Sci-fi films en series deden mij dromen over buitenlandse ontmoetingen," aldus Marc Groothuijse van Kvk.

"Dankzij mijn jonge kinderen (van 13 en bijna 11) kan ik mij verplaatsen in hun wereld dat op een aantal punten steeds meer begint te lijken op deze sci-fi uit mijn jeugd: Instagram, vloggen via Snapchat, YouTube, Enzo Knol en gevechtsfilms en animatie op PlayStation zoals GTA, Rocket Lee en Ark. Kortom, de wereld verandert snel en voor je weet zit je daadwerkelijk op Mars dankzij ondernemers als Richard Branson en Elon Musk. Nu zijn artificial intelligence, gezichtsherkenning, data en android al eerder gemeengoed dan ver van ons-bed-show. Vroeger deden we handelingen in uren. Dankzij deze ontwikkelingen nu al in minuten, seconden. En de handelingen die we uitbesteden worden overgenomen door robots, die menselijke karakters krijgen. Straks kunnen ze ook emotie herkennen en empathie tonen, begrijpen en verder ontwikkelen.

Nu even terug op Aarde en met twee benen op Hollandse bodem. "Als u als ondernemer de grens over wilt - zeg naar Duitsland - dan

komt u straks in een virtuele wereld waar u daadwerkelijk uw eerste schreden op Duits grondgebied zet. Ik schets u een digitale case waar u profijt van kunt hebben als u op termijn daadwerkelijk real life contact hebt. U rijdt met uw verbeeldingsauto - ja, dat is een auto die zelfstandig rijdt met een robotchauffeur - langs een kastje en die zegt dat u tol (Maut) moet betalen. Dat wordt direct, netjes en draadloos afgeschreven via een microchip implantaat. In de tussentijd zoekt u nog wat relevante informatie op via het internet maar dat is 'old school'. Google Home, Amazon Echo of Siri reageren op spraak: u vraagt en 'wij draaien': het apparaat zoekt via slimme algoritme naar het optimale antwoord. Tekst verschijnt op een space glass of oogglens. Uw navigatiesysteem zegt na verloop van tijd dat u bent aangekomen op de plaats van bestemming. Een nette, Duitse mevrouw ontvangt en begeleidt u naar de directeur. Daar wordt u in de gelegenheid gesteld om in perfect Duits een pitch te houden. Verkoop uzelf, en daar staat u dan met

uw mond vol tanden, bibberend en gespannen. Na 10 minuten neemt u afscheid van de Duitse relatie, roept uw robotchauffeur op via uw Smartphone of Smartwatch. Onderweg naar huis neemt u de hele reis nog een keer door. Wat ging goed oder habe ich doch ein Fehler/Irrtum gemacht/erfahren?" Hetzelfde geldt voor onze dienstverlening. Als de bezoeker een vraag heeft, gaat hij of zij niet 'urenlang' zoeken op internet maar laat Siri, of Echo of 'Claudia' direct zoeken in de database van de Kvk middels bijvoorbeeld spraaktechniek.

Ik geloof in de toepassingen van deze technieken om ondernemers met grensoverschrijdende ambities nóg beter te equiperen, voor te bereiden. Of, om in de woorden van mijn zoon Joost ('Hé gast', zegt hij de laatste tijd tegen mij) te spreken: "Doe alvast een blauw duimpje omhoog en misschien kun je in de reactie hieronder zeggen wat ik voor jullie kan uploaden, etc."

Marc Groothuijse is adviseur Ondernemersondersteuning bij de Kamer van Koophandel. Daarnaast houdt hij zich bezig met de projecten Road2Belgium en Road2Germany.

Netwerkbijeenkomsten Buitenland

11-05-2017

Vlaams-Nederlandse Handelsdag (VNHD),
Willem II Stadion te Tilburg

12-06-2017

Road2TheWorld, Utrecht

20-06-2017

Duits-Nederlandse Handelsdag (DNHD),
Papenburg (DE)

08-11-2017

Duits-Nederlandse Handelsdag (DNHD),
MönchenGladbach (DE)

Meer informatie:

www.kvk.nl/bijeenkomsten



“Geef meerwaarde aan uw data. Zet data om in kennis!”

Ga met ons in gesprek!



www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00

ASPECT Foon

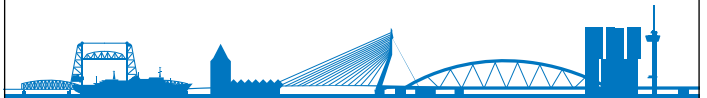
Hosted Telefonie
Verbindingen
Mobiele telefonie



www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00

Business Software voor het MKB

Van financiële administratie tot totale ERP-oplossing



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu

We ♥ PrintMedia



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

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com





NETWERKEN BIJ: **BUSINESSCLUB DE BETUWE**

**De combinatie sportief en zakelijk gaat uitstekend samen!
Dat bewijst Businessclub de Betuwe, de businessclub van FC Lienden.**

FC Lienden voetbalt dit seizoen in de nieuw opgezette Tweede Divisie KNVB. De ploeg is al jarenlang een geduchte tegenstander op het veld en heeft de afgelopen decennia mooie resultaten behaald op het veld. In januari is FC Lienden zelfs door inwoners van Gelderland verkozen tot Gelderse Sportploeg van het jaar 2016. Deze eervolle prijs is een prachtige beloning voor de verrichtingen van FC Lienden met twee kampioenschappen op rij in de Topklasse zondag en de plaatsing voor de nieuw ingevoerde Tweede Divisie. Ook dit seizoen, onder leiding van Hans Kraay jr., heeft FC Lienden zich van zijn sportiefste en meest ambitieuze kant laten zien.

Voetballende leden, gemotiveerde vrijwilligers en sponsors vormen de basis voor een sportvereniging. Dit betekent dat ook voor FC Lienden sponsors onmisbaar zijn.

NIEUWE BEZETTING DE BETUWE

Afgelopen seizoen heeft Ton Fitsch zich ingezet om de businessclub opnieuw op te zetten. Door zijn verhuizing naar het buitenland hebben wij helaas afscheid genomen van Ton. Zijn taken zijn overgenomen door José Janssen en Wendy Wouterse. Zij zijn nu verantwoordelijk voor de commerciële zaken binnen FC Lienden en Businessclub de Betuwe.

BUSINESSHOME

Tijdens thuiswedstrijden van FC Lienden is de businesshome altijd geopend en kan men genieten van een leuke voetbalwedstrijd met collega-businessclubleden. Daarnaast organiseren wij een aantal keren per jaar een activiteit waarbij men kan netwerken. Dit zijn altijd waardevolle en sfeervolle bijeenkomsten.

BIJEENKOMSTEN

Afgelopen jaar heeft de Businessclub enkele bijeenkomsten georganiseerd. Zo waren o.a. de Preuverie en Kerstmarkt eind vorig jaar een groot succes. Ook het uitje naar De Graafschap was voor de meegereisde leden een leuke avond. Door de extra aandacht die besteed is aan de thuiswedstrijd van FC Lienden tegen T.E.C. was de Businesshome rondom deze wedstrijd tot de nok gevuld met Betuwese ondernemers en hun relaties. Door de samenwerking met Only for Men hadden we de gelegenheid bij hun filiaal in Geldermalsen op 1 mei jl. een fantastische businessavond te organiseren.

SEIZOENAFSLUITING 2 JUNI

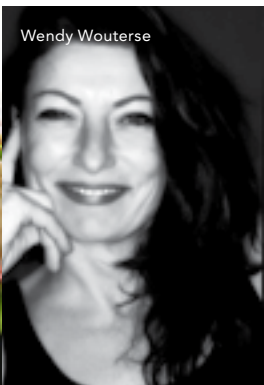
Afgelopen seizoen was zowel voor FC Lienden als Businessclub De Betuwe het seizoen van de nieuwe opzet. FC Lienden startte in de nieuwe Tweede Divisie en bij de Businessclub



Fotografie: Joop Kappert en Wim Brouwers

de Betuwe was er de wisseling van de wacht. Om dit succesvolle seizoen af te sluiten organiseert de businessclub nog een seizoensafsluiting in de vorm van een barbecue met muzikale omlijsting in de kersenboogerd.

Graag willen wij u nader kennis laten maken met de zakelijke mogelijkheden van onze prachtige businessclub. Vanaf €1.000,- per jaar bent u al lid van Businessclub de Betuwe. Voor dit bedrag ontvangt u een pakket met o.a. 2 toegangskaarten voor thuiswedstrijden van FC Lienden (Tweede Divisie), een parkeerkaart, toegang (met partner) tot alle activiteiten van de businessclub, een link of pagina op de website, naamsvermelding in de presentatiegids en het businessmagazine, etc.



Wendy Wouterse

Wilt u meer weten over Businessclub de Betuwe?

Neem dan contact op met:
Wendy Wouterse, Accountmanager
Telefoon: 06 1220 8937
commercielezen@fclienden.nl
José Janssen
Coördinatie Businessclub,
Telefoon: 06 - 5766 16 20
businessclub@fclienden.nl



José Janssen



GERARD TEULING, SECTORMANAGER FOOD- EN AGRIBUSINESS MVO NEDERLAND: 'VOEDSELVERSPIJLING TEGENGAAN IS HOT'

Gerard Teuling



Een derde van al het geproduceerde voedsel belandt in de prullenbak. Zonde! Rivierenland Business spreekt met Gerard Teuling, sectormanager food- en agribusiness bij MVO Nederland. Deze organisatie vertegenwoordigt zo'n 400 vooruitstrevende agrifood bedrijven en werkt onder andere aan het tegengaan van voedselverspilling.

KAN IEDER FOODBEDRIJF BESPAREN OP VOEDSELVERSPIJLING?

"Ik ben ervan overtuigd dat ieder voedselbedrijf enorme stappen kan zetten op dit vlak. In Nederland hebben we altijd genoeg voedsel en daarom is het voorkomen van voedselverspilling niet altijd prioriteit. Al hebben steeds meer ondernemers een ethisch besef: het hoort niet. Als je er vervolgens mee aan de slag gaat en meet hoeveel voedsel je doordraait, dan ontdek je al snel dat je veel kunt besparen."

EN JE KUNT ER GELD MEE VERDIENEN

"Ja. Een investering om voedselverspilling tegen te gaan, is snel terugverdiend. Uit recent onderzoek blijkt dat voor een gemiddeld bedrijf één euro investering al snel een voordeel oplevert van 14 euro. Dit geldt onder andere voor restaurants. Bij supermarkten is dat net iets minder, gemiddeld 5 tot 10 euro. De andere kant van de medaille is dat hoe goed we het ook doen, er altijd reststromen zullen zijn. Veel reststromen gaan naar de varkens toe, dat is prima, maar je kunt het vaak ook hoogwaardiger verwaarden. Zo verwerkt De Verspillingsfabriek in Veghel voedsel dat niet verkocht kan worden tot nieuwe producten, zoals soepen en sauzen. De sinaasappelschillen uit de persmachines van de Coop-supermarkt hoeven niet meer de kliko in, maar kunnen gebruikt worden om schoenen te maken en koekjes van te bakken."

WELKE ROL SPEELT MVO NEDERLAND HIERIN?

"Coop hebben wij ondersteund bij strategieontwikkeling, maar óók het praktische proces erachter. We ondersteunen bij het oplossen van knelpunten en businesscase development. Onze voornaamste rol is om coalities te bouwen die willen werken aan een toekomstbestendige voedselketen. De vraagstukken rond verduurzaming zijn vaak te groot om alleen op te lossen. Wij matchen doorlopend bedrijven die iets kunnen aan bedrijven die iets willen. Dat kunnen we, omdat bij ons bedrijvennetwerk zo'n 2.300 bedrijven uit allerlei sectoren zijn aangesloten die willen verduurzamen. Ook hebben we veel innovatieve start-ups, experts van universiteiten, hoge scholen, vakbonden, ngo's en de overheden in ons netwerk. Wij brengen die partijen samen, zodat zij gezamenlijk kunnen werken aan concrete veranderingen. Zo laten we samen zien dat het anders kan."

HEB JE EEN VOORBEELD VAN ZO'N COALITIE?

"In 'The Soil Initiative' werken ruim 40 retailers, handelaren en producenten uit de groentefruit- en koffieketen aan businesscases voor bodemvruchtbaarheid. In de Nederlandse Klimaatcoalitie werken ruim zeshonderd bedrijven met elkaar toe naar een klimaatneutraal bedrijf. Wij ontwerpen voor hen een traject om

dat mogelijk te maken. Bedrijven als Bavaria en kaasverpakker Royal A-ware Food Group doen mee, maar ook koffiebrander Peeze is lid van de coalitie. Deze heeft recent klimaatneutrale koffie geïntroduceerd in de supermarkten. We hebben ook een Zero Waste(d) Coalitie, met bedrijven die voor zo'n beetje ieder afvalprobleem een oplossing hebben. Een coalitie die zich specifiek richt op voedselverspilling en reststromen is nu in ontwikkeling."

WAT IS JOUW ADVIES VOOR ONDERNEMERS?

"Neem contact met ons op, dan kijken we samen naar de mogelijkheden. Wordt gratis lid van onze Agrifood Futureproof Community (<http://agrifood.futureproof.community>) en plaats jouw uitdaging of oplossing. En wat vooral belangrijk is: durf te experimenteren met een nieuwe manier van werken."

Download gratis het e-book 'Verspilling, de houdbaarheidsdatum nabij' op de website van MVO Nederland: <http://mvonederland.nl/download-verspilling-de-houdbaarheidsdatum-nabij>

Bronnen:

<http://agrifood.futureproof.community>
<http://mvonederland.nl/food-agribusiness>
of www.mvonederland.nl
<http://www.klimaatcoalitie.nl>

Gerard Teuling in gesprek met ondernemers

**'DURF TE EXPERIMENTEREN MET
EEN NIEUWE MANIER VAN WERKEN'**

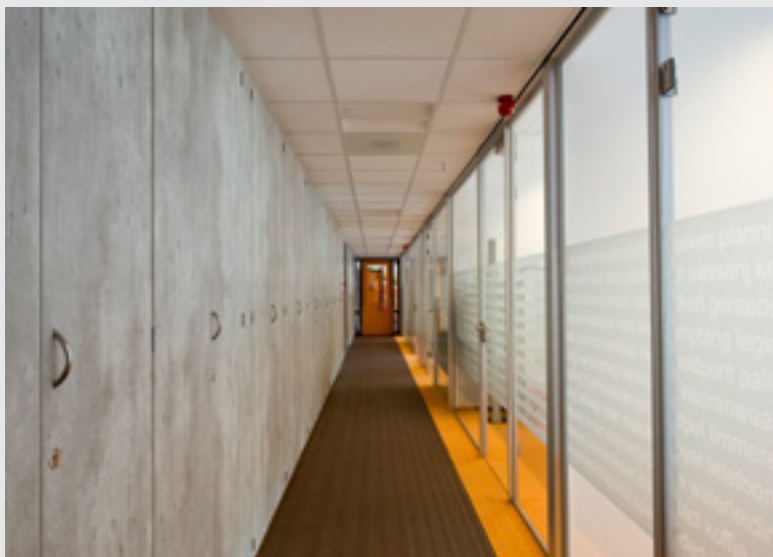
VAN WARMERDAM SPECIAAL MEUBILAIR RICHT
ZICH MET 'BIJZONDER BESTENDIG' MEUBILAIR OP

ZORGSECTOR, OVERHEIDSINSTELLINGEN EN ONDERWIJS

Van Warmerdam Speciaal Meubilair, kortweg WSM, staat garant voor een accurate dienstverlening aan haar opdrachtgevers. Advies op maat waarbij de wensen van de eindgebruiker centraal staan. De eigen ontwerp-, productie- en montageafdeling zorgen voor een juiste vertaling van het idee naar een passend interieur. Afnemers zijn zorg- en overheidsinstellingen evenals scholen en daarbij gelden zeer specifieke gebruikerseisen.

WSM is actief in Nederland en België.

FOTOGRAFIE: WSM



46

Met een nieuwe huisstijl, een nieuw verhaal en een nieuw adres begon WSM het jaar 2017. WSM produceert sinds de jaren negentig alles in eigen beheer, maar werd al in 1978 opgericht. "Destijds zag oprichter Jan van Warmerdam een markt in het leveren van bijzonder slijtvast meubilair voor de zorgsector. We hanteren hierbij de term 'molestbestendig'", vertelt directeur Cees van Wijnen.

'BIJZONDER BESTENDIG'

Molestbestendig meubilair voor de zorgsector, overheidsinstellingen en scholen: balies, keukens, al dan niet in hoogte verstelbaar, pantrymeubels, woon- en slaapkamerinrichtingen, kasten en garderobes.

Meubilair voor jeugd- en GGZ-instellingen, verslavingsklinieken en woongemeenschappen, maar ook overheidsinstellingen zoals penitentiaire inrichtingen en Tbs-klinieken. De doelgroep heeft zich in de loop der jaren verbreed en de markt blijft groeien. Dit komt

door een toenemende zorgvraag en doordat de 24-uurseconomie het gebruik intensiveert. Vooral in de intensieve zorg heeft het meubilair het dikwijls zwaar te verduren. De extreme gebruikseisen vragen om een 'bijzonder bestendig' meubel.

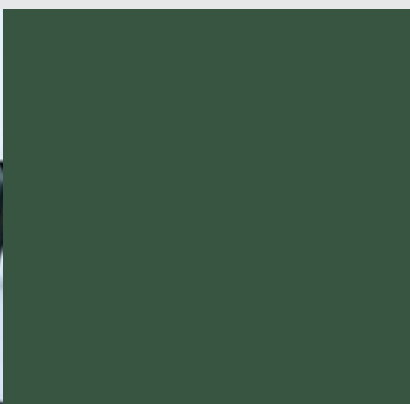
270°-SCHARNIEREN

Van Wijnen benadrukt echter dat we zeker niet alleen aan situaties met agressie moeten denken. "Er ontstaan ook beschadigingen doordat mensen een meubel zwaar belasten of men gaat er per ongeluk ruw mee om. Om de kans op schade zo klein mogelijk te maken passen wij onze speciale 270°-scharnieren toe. Deze zorgen ervoor dat een deurtje volledig opendraait en sterk bevestigd zit aan de kast. De zeer zware uitvoering van een dergelijk scharnier zorgt ervoor dat het niet afbreekt wanneer je er op leunt of het deurtje probeert los te rukken." Aangezien het plaatmateriaal dan niet de zwakke scha-

kel mag worden, kiest WSM voor oersterk berkenmultiplex. Hiermee onderscheidt het zich in de markt. Daar waar het meubilair minder intensief gebruikt wordt kunnen alternatieve materialen gebruikt worden.

ZORG EN ONDERWIJS

In hoeverre raken de bezuinigingen in de zorgsector de omzet van WSM? "Aanvankelijk zagen we in veel situaties een verschuiving naar de keuze voor investeringen op korte termijn. Omdat het voor beslissers een onzekere situatie was en men niet wist hoe de toekomst eruit zou zien werden er goedkopere oplossingen ingezet. Qua duurzaamheid paste dit vaak niet bij de doelgroep. Inmiddels begint de markt zich te stabiliseren. Zorgaanbieders verleggen hun horizon weer en kunnen daardoor weer investeren in duurzaam meubilair. In het geval van onze molestbestendige producten zomaar 25 jaar. Op langere termijn kost dat minder dan in



dezelfde periode drie of vier keer alternatieven van mindere kwaliteit te vervangen. Overigens renoveren wij ook meubilair om het weer een eigentijdse uitstraling te geven. We vervangen dan de fronten en de grepen."

Via een relatie kreeg WSM een aantal jaren geleden een mooie kans om de afzetmarkt te verbreden naar de onderwijssector. "We leveren nu volop binnen De Haagse Scholen in Den Haag, een stichting met 65 locaties waar basis- en speciaalonderwijs gegeven wordt. Ook de bouw van Brede scholen en multifunctionele centra biedt veel kansen voor WSM. Doordat er in onderwijsinstellingen ook zware gebruikseisen zijn zien we overeenkomsten met de zorg".

SPECIAAL MEUBILAIR MET OOG VOOR EINDGEBRUIKER

Bij nieuwbouwplannen of een ingrijpende renovatie wordt het vaste meubilair meestal in het bouwbestek opgenomen. WSM stelt

alles in het werk om vroegtijdig met de eindgebruikers in contact te komen. Van Wijnen: "We inventariseren de wensen en behoeften van de eindgebruikers en bieden een persoonlijk advies aan. Zij staan immers centraal en kennen hun werk- en leefsituatie. We kijken hierbij naar verschillende kwaliteit-sniveaus om te komen tot het juiste meubilair. Onze 270°-open blik helpt om met onze opdrachtgevers mee te bewegen en in te spelen op hun specifieke wensen en behoeftes. Vervolgens kunnen zij met kennis van zaken hun eisen voor het bestek formuleren. Naast eindgebruikers zijn ook architecten, bouwmanagementbureaus en aannemers voor ons belangrijke disciplines om samen te komen tot een duurzaam eindproduct voor de eindgebruikers".

Een bijzonder bedrijf, Van Warmerdam Speciaal Meubilair, dat zijn zeer robuuste producten als 'bijzonder bestendig' aanprijst.



Dit 270°-model visualiseert de open blik van WSM om in te spelen op behoeften van opdrachtgevers

Gemaakt voor een lang leven onder de zwaarste omstandigheden. Dat noemen we pas duurzaam!

Van Warmerdam
Speciaal meubilair BV
Faradaystraat 1
4004 JZ TIEL

www.wsm.nl

WSM[®]
VAN WARMERDAM
SPECIAAL MEUBILAIR
bijzonder bestendig

ZELFS BIJ DE STANDARD SUITES VALT OP DAT DEZE MET ENORM VEEL LIEFDE ZIJN INGERICHT. HIER VIND JE UNIEKE MEUBELSTUKKEN, KUNST EN ACCESSOIRES.



48

THUISKOMEN BIJ **HOTEL GOUD EN ZILVER**

Prachtige suites ingericht met de mooiste design en kunst, een gepassioneerde uitbater en persoonlijke aandacht voor de gast. Hotel Goud en Zilver in Gorinchem heeft alles in huis om je een fijn verblijf te bezorgen, zo ontdekte Rivierenland Business.

Goud en Zilver is opgericht door Bert Roubos, een Gorcumse ondernemer die jarenlang in talloze hotels verbleef. Terwijl we inchecken onder genot van een glaasje wijn vertelt hij over zijn drijfveren om zijn eigen hotel te openen. "Na een vermoeiende lange werkdag is er niets zo prettig als thuiskomen op een plek waar je jezelf kunt opladen. Al is een kamer nog zo prachtig, vaak ontbreekt een persoonlijke touch." Gastvrijheid begint volgens hem al bij de ontvangst. "Hier krijgen gasten niet even snel een sleutel in hun hand gedrukt, maar ontvangt iedereen een warm welkom."

UNIEKE SUITES

Goud en Zilver biedt op twee locaties in het historische centrum van Gorinchem zeven

unieke suites. De naam verwijst naar een van de gebouwen van het hotel, waar vroeger de handel in Goud en Zilver floreerde. De liefde voor design en kunst is onmiskenbaar terug te vinden in de suites van Goud en Zilver, zo ontdekken we wanneer Bert ons meeneemt op een tour langs alle suites. We vallen van de ene in de andere verbazing. Zelfs bij de Standard Suites valt op dat deze met enorm veel liefde zijn ingericht. Hier vind je unieke meubelstukken, kunst en accessoires. Strakke gietvloeren worden gecombineerd met etnische kelims, beeldjes uit alle windstreken en stoere geweien. Soms ook met een knipoo. De suites hebben meer weg van een appartement dan een hotelkamer, alleen al door de afmetingen en de volledig ingerichte keuken. Qua comfort komt de gast niets tekort: zo is

er een luxe massagedouche, een groot bed met fijn bedlinnen, een full HD flatscreen tv en een gratis minibar. Naast de Standard Suites zijn er nog twee suites die ook uitstekend geschikt zijn voor gasten die er langer verblijven. De Wortman Suite heeft twee slaapgedeeltes op een oppervlakte van 80 vierkante meter, met diverse niveauverschillen en is daardoor geschikt voor 4 personen. Voor ons is de Linge Suite gereserveerd, dat zoals de naam al doet vermoeden, gelegen is aan de rivier De Linge en een eigen terras aan het water heeft. Ook deze kamer is enorm qua afmetingen en voelt als een echt 'huis'. Wie goed op deze kamer rondkijkt ontdekt prachtige curiosa, zoals opgezette vlinders en kleine Chinese tafereeltjes achter glas.

KRUIDEN EN JASMIJN

Hoewel we de hele avond zouden kunnen spenderen in onze suite, besluiten we te gaan dineren bij Kruiden en Jasmijn in de oude vestigingsstad Woudrichem. Gasten van Goud en Zilver kunnen gebruikmaken van een speciaal arrangement, waarbij gasten vlakbij het restaurant afgezet worden door de watertaxi en 's avonds weer naar het hotel teruggebracht worden.

Kruiden en Jasmijn is gelegen in een monumentaal pand dat bovendien een prachtige beeldentuin heeft.

Chef-kok en eigenaar Patrick de Rade heeft zijn sporen verdiend in 't Weeshuys, Gravin van Buren en de Verdraagzaamheid en laat zich inspireren door de Franse keuken, maar ook door andere continenten. Een blik op de kaart leert dat er veel gekookt wordt met dagverse seizoensgebonden streekproducten en biologische ingrediënten, maar het paradepaardje is toch wel de Big Green Egg, een keramische barbecue die geïnspireerd is op een Aziatische klei oven. Gerechten die hierop bereid zijn krijgen een extra smaakaccent. Ook de wijnkaart biedt uitstekende wijnen van onder andere kleine eigenzinnige wijnmakers en dat alles voor een uiterst vriendelijke prijs. Naast dat het eten er verrukkelijk is, ontbreekt het ons de hele avond aan niets. Kruiden en Jasmijn bestaat uit een klein team van enthousiaste mensen, die weten hoe ze hun gasten met volle teugen kunnen laten genieten. Dit restaurant matcht uitstekend met hotel Goud en Zilver, want ook hier krijg je het gevoel thuis te zijn.

www.kruidenenjasmijn.nl



Kruiden en Jasmijn is gelegen in de sfeervolle vestigingsstad Woudrichem.



AANDACHT VOOR DE GAST

's Ochtends worden we uitgerust wakker. In La Kantina, waar Annemarie, de zus van Bert, de scepter zwaait, genieten we onder het genot van een Italiaanse koffie van een ontbijt dat met veel zorg klaargemaakt is. Ook hier is er alle aandacht voor de gast. Niet alleen omdat de ontbijtruimte niet groot is, maar ook omdat Annemarie een fijne gesprekspartner is die oprecht geïnteresseerd is in haar gasten. De tijd die we doorgebracht hebben bij Goud en Zilver is veel te snel voorbij gegaan. Binnenkort zullen er echter drie nieuwe suites geopend worden. Een goed excuus om snel nog een keer terug te gaan!

Discover Hospitality www.gz-suites.com

GREEN & FUN AUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Ieder jaar treft u in Rivierenland Business de Fun & Green autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen.

13 juni is het weer zover. Dan zullen tijdens de Green & Fun Autotestdag de nieuwste green & fun auto's door onze trouwe lezers worden uitgetoet. We sluiten deze eneroverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in de regio Rivierenland? Meld u dan nu aan voor onze auto-

testdag op 13 juni. Surf naar www.rivierenlandbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Marie-Louise van Heeckeren (024-373 85 05) en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de Green & Fun Autotestdag!



www.rivierenlandbusiness.nl



BIJDRAGEN

Heeft u een sfeervolle locatie die als decor voor een Business Ontmoet Business-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Midden-Nederland beslist van zouden moeten weten? Wij zijn nog op zoek naar locaties en sprekers. Ook kunnen we altijd leuke goodies gebruiken om de deelnemers cadeau te doen.

Voor meer informatie kunt u contact op nemen met Marie-Louise van Heeckeren: marie-louise@vanmunstermedia.nl



51

BOB 10 MEI 2017: PRESENTATIE VAN ROB DE HAAS

'STOP EINDELOOS KLETSEN, GA ONGEWOON GOED VERGADEREN'

Op woensdag 10 mei a.s. zijn BOB-leden en andere geïnteresseerden van harte welkom bij Restaurant De Markies in Woerden, waar zij zich kunnen laten inspireren door de presentatie van Rob de Haas van Ongewoon Goed Vergaderen. Tijdens zijn presentatie 'Stop eindeloos kletsen, ga ongewoon goed vergaderen' vertelt hij hoe je vergaderingen superbelangrijk maakt en ervoor zorgt dat iedereen gelukkiger wordt. Inspiratie genoeg dus voor de ondernemers die aansluiten bij deze netwerkvavond.

Wat mag u van deze bijeenkomst verwachten? Uiteraard een welkomstdrankje, een

diner en natuurlijk de uitgebreide gelegenheid om te netwerken.

AANMELDEN

BOB-leden mogen zichzelf kosteloos inschrijven via bobmiddennederland.nl. Bent u geen lid en nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business geweest? Meld uzelf dan aan voor deze bijeenkomst om de sfeer te komen proeven. Dit kan door een mail met uw NAW-gegevens te sturen naar bob-borrel@vanmunstermedia.nl. Eenmalige deelname kost u €25,-. Indien u besluit om BOB-lid te worden, dan wordt dit bedrag verrekend met het lidmaatschapsbedrag. Een BOB-lidmaatschap kost € 250,- per jaar (6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief diner en welkomstdrankje).

PROGRAMMA

17.30 - Ontvangst met welkomstdrankje en hapje
18.00 - Welkomstwoord
18.10 - Presentatie Rob de Haas
18.45 - Aanvang diner en gelegenheid tot netwerken
21.00 - Einde bijeenkomst





Nieuw Agnietenhof theaterseizoen 2017/2018 in zicht

Het nieuwe theater- en filmseizoen van Schouwburg & Filmtheater Agnietenhof in Tiel gaat in september van start. Theaterlegende Herman van Veen bijt op 22 en 23 september de spits af en brengt met zijn muzikanten prachtige liedjes en verhalen. Het jeugdtheaterseizoen start op zondag 15 oktober met Meneertje Meneer van Tg. Winterberg over een Meneertje dat steeds meer wil.

Grote producties doen ook de Agnietenhof aan, zoals de musicals De Marathon, My Fair Lady en Was Getekend, Annie M.G. Schmidt met Simone Kleinsma en William Spaaij en daarnaast namen als Bert Visscher, Frans Bauer, Tineke Schouten, Nick & Simon en Veldhuis & Kemper. Grenzeloze klasse is Sutra van de bejubelde choreograaf Sidi Larbi Cherkaoui die met Shaolin monniken grote indruk maakte en vele vijf sterrenrecensies kreeg. Daarnaast Para, het vervolg van Missie van de Koninklijke Vlaamse Schouwburg met Bruno VandenBroecke kreeg een sterrenregen en behoort tot de grote aanraders dit seizoen. Op het gebied van film zijn er na de zomerstop weer veel bijzondere films te verwachten. *Ga naar www.agnietenhof.nl voor informatie en het bestellen van kaarten.*

52



PINKPOP: MUZIKAAL LIEFDESVERHAAL MET O.A. HUUB STAPEL EN LIVEMUZIEK VAN ROWWEN HÈZE

De theateervoorstelling Pinkpop is een tragikomisch liefdesverhaal over een man die zijn geheugen verliest. In zijn hoofd lopen heden en verleden steeds verder door elkaar en zijn herinneringen vervagen. Samen vierden ze het leven, de liefde en Pinkpop. De hoofdrollen in Pinkpop worden gespeeld door onder andere Huub Stapel en Henriëtte Tol. De band Rowwen Hèze schrijft speciaal voor deze voorstelling nieuwe muziek en speelt deze live op het podium. **Op 20 mei 2017 te zien in de Agnietenhof. Kaarten te bestellen via www.agnietenhof.nl**

Schouwburg & Filmtheater Agnietenhof | Sint Agnietenstraat 2 | 4001 NB Tiel | www.agnietenhof.nl | T: 0344 673500



TERUGBLIK MADAME BUTTERFLY

Ontwapenend en vol sfeer

In Madame Butterfly, uitgevoerd door de staatsopera van Tatarstan, staat één karakter centraal: dat van de Japanse geisha Cio-Cio-San, die alles – haar religie, haar familie, haar aanzien – opgeeft om met een Amerikaanse marinier, Pinkerton, te trouwen. Dat Pinkerton dit huwelijk niet erg serieus neemt, ontdekt Butterfly wanneer hij haar verlaat voor een Amerikaanse vrouw. Butterfly wordt vertolkt door de beeldschone Gulnora Gatina. Hoewel deze sopraan er breekbaar en fragiel uitziet, is zij vocaal enorm sterk. Tedere zang wisselt zij af met geëmotioneerde uithalen. Hierdoor wordt het publiek meegesleept in het verhaal van een jong onzeker meisje dat zich ontwikkelt tot een onafhankelijke vrouw. Pinkerton, Butterfly's geliefde weet de verscheurdheid van zijn karakter uitstekend neer te zetten. Een opera met een dramatisch einde. Vooral wanneer je beseft dat Puccini de opera baseerde op een waargebeurd verhaal, is het lastig om bij deze voorstelling geen traantje weg te pinken.

ZULLEN WE VRIENDEN WORDEN?

Vrienden van de Agnietenhof hebben diverse voordelen gedurende het hele theaterseizoen, waaronder korting op voorstellingen en films, voorrang bij het bestellen van kaarten voor seizoen 2017/2018 tijdens de Vriendenvoorverkoop, vrijkaarten voor de feestelijke Vriendenavond, gratis kaarten ruilen en meer. **De Vriendenvoorverkoop start op woensdag 17 mei om 10.00 uur.** Vrienden kunnen met een speciale inlog als eerste kaarten bestellen via www.agnietenhof.nl en kunnen daarmee als eerste hun favoriete voorstellingen en stoelen kiezen! Als u Vriend wordt, bent u het hele theaterseizoen gegarandeerd van alle voordelen.

Geen Vriend van de Agnietenhof? **De reguliere kaartverkoop voor het nieuwe theaterseizoen start op dinsdag 23 mei om 10.00 uur én er geldt een Vroegboekkorting tot 1 juli (prijssoort VBP).**



53

RIVIERENLAND ZAKENAUTOTESTDAG

ZAKENAUTO'S ONDER DE LOEP

Op dinsdag 18 april vond de jaarlijkse Zakenautotestdag van Rivierenland Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van een aantal nieuwe modellen van bekende merken uitvoerig testen. Rivierenland Business kijkt terug op een geslaagde dag en bedankt alle deelnemers, autodealers en locaties van harte!



**LOCATIES:**

- EVM19
- Kasteel Ophemert
- Restaurant La Provence, Zaltbommel

DEALERS:

- Ford Gerritse Hendriks
- Mulders Autobedrijf
- STORY Waardenburg
- Visscher Autogroep
- Mobility Service Nederland
- Automobielbedrijf Kooijman
- Ruttchen
- De Waal Autogroep



55

DEELNEMERS:

Gijs van der Sluijs en Dennis Reijerman - Sprintwerkt
 Jan Mudde - De Giessen & Aspect | ICT
 Mathé van Heeswijk - Zoloto BV
 Dhr Elias - Elias Wagenpark Advies
 Dhr. Meijers - Tegetel
 Ton en Laurens van Heumen- Van Heumen investment
 Sieuwert Bruins Slot - STIPT. advocaten
 Melvin Koenings en R.J. Versteeg - MK Unlimited BV
 Joost van Glabbeek - Hear Searts
 Liliana Stijlaart en mevr. Koopmans - Go Diferente



LAATSTE KANS OP

15% BIJTELLING

BIJ DE WAAL



VW Passat GTE
Vanaf € 43.660,-

15% BIJTELLING

- 1.613 liter bagageruimte
- 1.600 kg trekgewicht
- Profiteer van 1,99% financial lease of gratis laadpaal
- Standaard automaat

Leverbaar in Limousine en Variant

VW Golf GTE
Vanaf € 39.155,-

15% BIJTELLING

- 1.4 TSI
- 150kW (204pk)
- 1.270 liter bagageruimte
- 1.500 kg trekgewicht
- Profiteer van 1,99% financial lease of gratis laadpaal
- Standaard automaat

Audi A3 e-tron
Vanaf € 42.025,-

15% BIJTELLING

- Opladen in 2,5 uur via een industrieel stopcontact
- Innovatieve systemen zoals Audi virtual cockpit
- Profiteer van 1,99% financial lease of gratis laadpaal
- Standaard automaat

Audi Q7 e-tron
Vanaf € 101.652,-

15% BIJTELLING

- **Inclusief gratis dinerbon**
- 3.0 TDI V6 motor met een vermogen van 275 kW/374 pk
- Opladen in 2,5 uur via een industrieel stopcontact
- Quattro-aandrijving
- Tot 3.500 kg trekgewicht
- Standaard automaat

ALLEEN MAAR VOORDELEN!

Fantastische auto's, een unieke lage bijtelling én een gratis laadpaal of financial lease met 1,99% rente: wij hebben de laatste Volkswagen GTE en Audi e-tron modellen nog voor u staan met 15% bijtelling! Op voorraad, dus direct rijden. En omdat uw gevoel ook goed moet zijn, bieden wij u een 24-uurs proefrit aan. Kom direct langs en maak een afspraak, het is nu of nooit!



GTEmetvoordeel.nl



etronmetvoordeel.nl



VOLKSWAGEN GOLF

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** CHRISTIAN LIJS

MELVIN KOENINGS:

"Een prima neutrale auto deze Golf GP. De nieuwe Volkswagen Golf biedt veel comfort en de laagste stand van de stoel is zelfs een stuk hoger dan van de Opel Astra. Heel prettig is het navigatiesysteem tussen de klokken. Voor de prijs krijg je een goede, degelijke, betrouwbare uitgeruste Golf."

DENNIS REIJERMAN

"Een Golf die op het eerste oog er leuk en netjes uitziet en dan heb ik het nog niet gehad over de rijeigenschappen die des Golfs zijn. Daarnaast was het comfort prima met stoelen die lekker comfortabel zaten. En over de navigatie heb ik één opmerking; fantastisch. De prijs van deze Golf is volledig

in overeenstemming met de kwaliteit en uitrusting."

MONIQUE KOOPMANS:

"Een leuke auto die niet te groot is en bovendien lekker vlot rijdt ondanks de kleine motor. De navigatie is mooi en duidelijk. Een auto die in alle opzichten voldoet aan mijn wensen."

ROEL VERSTEEG:

"Ik rijd deze auto privé sinds september 2016. Nu heb ik een gefacelift model gereden met onder andere ledlampen voor en achter en een nieuw superwerkend navigatiesysteem geïntegreerd in het instrumentenpaneel. De auto heeft een hoog uitrustingsniveau. De

prijs is gezien alle features zonder meer goed te noemen, waarvoor je een representatieve auto krijgt inclusief de nodige gadgets. Dat ik deze auto privé rijd zegt genoeg."

GJ VAN ZIJL:

"Een degelijke auto die prima op de weg ligt. Het comfort is van een hoog niveau met stevige comfortabel zittende stoelen. De navigatie is een van de pluspunten die voorzien is van een gebruiksvriendelijk groot scherm. Verder is de achteruitrijcamera top. De prijs is in verhouding met de kwaliteit. Kortom een degelijke auto met een strakke afwerking, ruimte en overzicht met een verbazend kleine maar krachtige motor."

SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen

Model: Golf GP

Type: Highline

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.000 cc

Vermogen: 110 pk

Koppel: 200 Nm

Verbruik: 1 op 20

Acceleratie (0 tot 100): 9,9 sec

Topsnelheid: 196 km/u

Uitrusting: Led plus koplampen /

LED achterlichten

Verkoopprijs: € 29.500,-

Leaseprijs: vanaf € 545,-

excl. BTW (full operational,

obv. 30.000 p/jr,

4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 22.790,-

Informatie:

www.dewaalautogroep.nl





SKODA OCTAVIA

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** FRISO DE WAAL

MARTIN MEIJERS:

"Op de nieuwe SKODA Octavia heb ik praktisch niets aan te merken. Een prettige auto met een goede wegligging en veel comfort. Fijne stoelen die gemakkelijk zijn in te stellen. Aan boord een perfecte audio-installatie en dito navigatiesysteem. De auto is bovendien uitgerust met Lane Assist. Een auto die gezien de prijs een prima vervanger is van mijn huidige auto en zowel geschikt als gezinsauto en zakelijke auto."

LILIANA STIJLAART:

"Deze SKODA heeft in principe alles. Een goede wegligging, veilig en representatief.

Het comfort laat niets te wensen over met prima zittende stoelen en hoofdsteunen die instelbaar zijn. De navigatie was up to date met touch screen bediening. Voor de prijs van deze Octavia krijg je veel auto met veel kwaliteit."

GIJS VAN DER SLUIJS:

"Een prima reiswagen zeker ten opzichte van het model hiervoor. Deze SKODA heeft een goede wegligging. Het is een overzichtelijke wagen met fijne details zoals zelfdimmende binnen- en buitenspiegels. Ook het navigatiesysteem functioneerde uitstekend evenals het audiosysteem. Deze Octavia biedt voor de prijs veel luxe en comfort."

GJ VAN ZIJL:

"Ik was aangenaam verrast door de stevige wegligging van deze SKODA. Het was heerlijk rijden mede door de goed werkende automaat. De stoelen zijn goed af te stellen. De navigatie was overzichtelijk en gebruiksvriendelijk. Door de extra opties krijg je voor een aantrekkelijke prijs een ruime auto."

LAURENS VAN HEUMEN

"Over deze SKODA kan ik kort zijn. De auto rijdt prima en is lekker comfortabel uitgerust met fijne stoelen en veel luxe. Alles zit erop en eraan. De prijs is voor hetgeen je krijgt prima."



SPECIFICATIES

Merk: ŠKODA
Model: Octavia Hatchback
Type: Ambition Businessline
Transmissie: DSG /automaat
Cilinderinhoud: 1.598 cc
Vermogen: 115 pk

Koppel: 250 Nm
Verbruik: 1 op 23
Acceleratie (0 tot 100): 10,1 sec
Topsnelheid: 197 km/u
Uitrusting: Lane assist, sunset, 17" velgen Trius,
Verkoopprijs: € 32.400,-

Leaseprijs: vanaf € 617,-
excl. BTW (full operational,
obv. 30.000 p/jr,
4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 23.890,-
Informatie:
www.dewaalautogroep.nl



BMW 520D

DEALER: STORY WAARDENBURG **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** THOMAS ALBERTS

MELVIN KOENINGS

"Een heerlijke combinatie van luxe, comfort en sportiviteit. Uitgerust met veel features op een groot front met instrumenten. Het lijkt bijna op een instrumentenpaneel van een vliegtuig. De navigatie werkt heel goed en met de achteruitrijcamera heb je goed zicht van bovenaf. Kortom een heerlijke luxe BMW-limousine met een sportieve rijstijl die zijn aanschafprijs volledig waard is."

LILIANA STIJLAART:

"BMW heeft goed nagedacht over het ontwerp. De auto heeft een goede wegligging en is compact gebouwd. Ook het comfort mag

er wezen. De stoelen zijn heel comfortabel. De navigatie met touchscreen en scrollcontroller werkte heel handig. Aanwezig is ook een achteruitrijcamera die uitstekend werkt. De prijs/kwaliteit is voor zijn comfort/rijstijl/representativiteit zijn aanschaf waard."

JOOST VAN GLABBEK:

"Het eerste wat me opvalt is dat deze BMW totaal vernieuwd is. De auto stuurt rustig en lekker strak. Aan het comfort heeft BMW eveneens een aantal zaken veranderd. De auto beschikt over uitstekende ruime stoelen. En de navigatie biedt veel meer mogelijkheden en is bovendien erg overzichtelijk.

De telefoon is spraakgestuurd, wat veiliger is. De prijs/kwaliteit verhouding is voor de 520d uitstekend. Ik kan deze BMW zeker aanraden."

LAURENS VAN HEUMEN:

"Een op en top geweldige zakenauto die super veel comfort biedt. Alles zit erop en eraan. Het interieur is tot in detail afgewerkt. Wel een aardig prijskaartje, maar als echte BMW fan, zeker zijn prijs waard."

SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: 5 Serie Sedan 520d
Type: High Executive Luxury
Line Steptronic
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.995 cc
Vermogen: 190 pk

Koppel: 400 Nm
Verbruik: 1 op 21
Acceleratie (0 tot 100): 8 sec
Topsnelheid: 235 km/u
Uitrusting: Grotendeels autonoom; zelfrijdend tot 200 km/u, draadloos opladen, op afstand inparkeren met bediening op sleutel, Wifi Hotspot

Verkoopprijs: € 69.950,-
Leaseprijs: vanaf € 1.100,-
excl. BTW (full operational,
obv. 35.000 p/jr,
5 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 57.300,-
Informatie:
www.story-waardenburg.nl





BMW 5 SERIE

STIJLVOL
VAN
NATURE,



Wij maken
premium rijden
bereikbaar



BMW maakt
rijden geweldig

ACTIEF
VAN
KARAKTER,

De nieuwe BMW 5 Serie vormt de belichaming van de innovatieve business-sedan. Met de meest geavanceerde technologieën en elegant design voldoet deze BMW overtuigend aan al uw eisen. Zelfs deels autonoom rijden is mogelijk, want de BMW 5 Serie ondersteunt u tijdens het besturen van de auto. Kom eens langs in onze showroom, wij vertellen u graag alles over deze nieuwe innovatieve BMW.

ALTIJD EEN STAP VÓÓR, STORY WAARDENBURG

Story Waardenburg Filipsweistraat 8 • 4181 CH Waardenburg • 0418 - 657100 • info@story-waardenburg.nl • www.story-waardenburg.nl
Het gemiddelde verbruik bedraagt tussen de 3,9 en 8,9 l/100 km, de CO2 emissie bedraagt tussen de 102 en 204 g/km.

ACCOUNTANTS *JB* ADVISEURS



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

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

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

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

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

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

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl



OPEL ASTRA SPORTS TOURER

61

DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJF **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JOS VAN DEN BROEK

JAN MUDDÉ:

"Opel maakt alleen maar degelijke auto's. Deze Astra is onder andere uitgerust met een lekkere pittige motor en veel comfort. De stoelen zitten erg lekker en de auto biedt een mooi en goed zicht rondom. Het geluid van het audiosysteem klinkt bijzonder goed en kan bediend worden via het stuur. De prijs is dik in orde. Je krijgt veel auto voor het geld. Ik kan deze Opel zeker aanbevelen omdat het een fijne reisauto is, redelijk veel beenruimte heeft, een grote kofferbak en een lekker pittige motor."

MELVIN KOENINGS:

"Uitstekend vlotte auto met pittige motor die

zich lekker laat sturen. Het comfort is prima met comfortabele stoelen. De prijs is uitstekend, misschien wel de beste in zijn klasse. De auto biedt standaard veel luxe. Opel is met deze auto back on track."

ROEL VERSTEEG:

"Een comfortabele auto met veel trekkracht. Het dashboard oogt opgeruimder dan het vorige model. Het comfort is meer dan voldoende. De stoelen zitten prima. De parkeersensoren werken naar behoren."

SIEUWERT BRUINS SLOT:

"De rijeigenschappen van deze auto zijn zeer goed. Het is een beetje een wolf in schaaps-

kleren. Ook het comfort is prima van deze Astra. Lekkere stevige stoelen met een goede zijdelingse steun. De auto is met bijna 37.000 euro wel iets duurder in prijsklasse."

DENNIS REIJERMAN

"Zoals we van Opel gewend zijn, is het een degelijke auto die lekker ligt op de weg. Het comfort valt me niet tegen met lekkere zittende stoelen. Alleen het stuur vind ik wat aan de kleine kant. Een Astra die qua ruimte en wegligging zijn prijs wel waard is."

SPECIFICATIES

Merk: Opel

Model: Astra Sports Tourer

Type: 1.6 Bi-Turbo Innovation

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.598 cc

Vermogen: 160 pk

Koppel: 350 Nm

Verbruik: 1 op 26

Acceleratie (0 tot 100): 8,9 sec

Topsnelheid: 220 km/u

Uitrusting: Climate Control,

Handsfree Achterklep, Apple Carplay, Park Pilot voor en achter, Cruise Control, etc.

Verkoopprijs: € 36.405,-

Leaseprijs: vanaf € 630,65,-

excl. BTW (full operational,

obv. 30.000 p/jr,

4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 22.995,-

Informatie:

www.mulders-gm.nl



Gerritse-Hendriks is winnaar van de felbegeerde Ford Chairmans Award voor klanttevredenheid op het gebied van verkoop en service!

En dat vierden we samen met u!

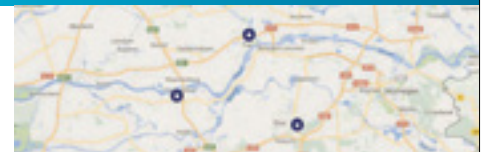


Profiteer nu van speciale actiemodellen met **duizenden euro's ambassadeurskorting**, voorzien van kenteken en met maar liefst **5 jaar garantie! En Op=Op**



Gerritse Hendriks
www.forddealer.nl

Tiel: Edisonstraat 1
Oss: Gotenweg 3
Zaltbommel: Vergtweg 60



Mercedes-Benz Business Solutions. De oplossing voor zakelijk rijden.

Mercedes-Benz introduceert Business Solutions uitvoeringen met aantrekkelijke fiscale waarden. Met een zeer rijke standaarduitrusting die perfect aansluit op de wensen van de zakelijke rijder. Deze is zo compleet dat alleen nog de kleur, het comfort verhogende Plus pakket en/of de sportieve AMG Line gekozen hoeft te worden. Op ruttchen.nl vindt u per model een uitgebreide uitleg over de specifieke eigenschappen. De A-, B-, C- en E-Klasse, B 250 e, CLA Coupé, CLA Shooting Brake, GLA, GLC én GLC Coupé zijn leverbaar als Business Solution.

Gecombineerd verbruik: 3,6 – 6,6 l/100 km, 27,8 – 15,2 km/l. CO₂-uitstoot: 94 – 149 g/km.
Voor kosten en leveringsvoorwaarden, zie ruttchen.nl.

Mercedes-Benz
The best or nothing.



Rüttchen
Autowereld

Rüttchen Tiel, Kellenseweg 28, 4004 JD Tiel, tel. 0344 - 74 41 00.
Ruttchen.nl, customersupport@ruttchen.nl

Rüttchen Automotive is onderdeel van de Louwman Dealer Group



FORD KUGA ST-LINE

DEALER: FORD GERRITSE HENDRIKS **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** EEF VAN ALFEN

G.J. VAN ZIJL:

"Een prettige auto met een hoge instap waardoor je veel overzicht hebt op de weg. De rijeigenschappen van de Kuga zijn dik in orde. Je kunt verrassend hard een hoek om met de auto, hij remt met veel overtuiging en helt in bochten maar weinig over. Verder biedt deze Ford veel comfort. Van binnen is het lekker ruim in de Kuga. Zowel voor- als achterin is er genoeg ruimte voor hoofd, benen en voeten. De navigatie is overzichtelijk en gebruiksvriendelijk. Voor extra veiligheid zorgen onder meer de spiegels die een signaal geven als er een auto in de dode hoek zit. Deze Kuga is zijn prijs, vanwege het rijgenot en fraaie uiterlijk, zeker waard."

SIEUWERT BRUINS SLOT:

"Zonder meer een rustige en comfortabele auto die zowel geschikt is voor privé (gezinsauto) gebruik als zakelijk. Deze Ford biedt veel ruimte voor iemand die zakelijke klanten moet bezoeken. De krachtige motor zorgt voor een soepel rijgedrag en kan minimaal 1800 kg trekken. De besturing is mooi en precies. Het comfort is perfect. Je zit lekker hoog en je hebt daardoor veel overzicht op de weg. De navigatie functioneert prima evenals de achteruitrijcamera. Verder heeft Ford deze Kuga uitgerust met veiligheidssystemen die voor veel veiligheid op de weg zorgen."

LAURENS VAN HEUMEN:

In vergelijking met zijn voorganger heeft deze gefacelifte Kuga meer stijl gekregen. Het is een leuke auto voor de familie en uitgerust met lekkere hoogzittende comfortabele stoelen en een fraai panoramaraam. Zuinig is deze Kuga eveneens met een verbruik van 6,3 l/100 km. Verder is deze auto uitgerust met een goed werkende achteruitrijcamera en nog vele andere opties. Voor de prijs krijg je een comfortabele auto met prima rijeigenschappen."

SPECIFICATIES

Merk: Ford
Model: Kuga
Type: ST-line 1.5 EcoBoost 2WD
Transmissie: Handgeschakeld/automaat
Cilinderinhoud: 1.500 cc
Vermogen: 150 pk
Koppel: 240 Nm

Verbruik: 1 op 15,8
Acceleratie (0 tot 100): 9,7 sec
Topsnelheid: 195 km/u
Uitrusting: Driver Assistance Pack, Driver Alert System, Active City Stop, Speed Sign Recognition, Aut. dim-/grootlicht systeem, Cross Traffic Alert, Quickclear elektrische voorruitverwarming,

Verkoopprijs: € 43.649,-
Leaseprijs: vanaf € 627,-
excl. BTW (full operational, obv. 30.000 km/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 25.995
Informatie:
www.forddealer.nl





MERCEDES-BENZ SL 400 ROADSTER

DEALER: RUTTCHEM AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RODJO CHRISTIAN

“EEN ERG LUXE WAGEN DIE JE NIET ZO VAAK TEGENKOMT. HET WAS EEN GENOT OM IN DEZE MERCEDES TE MOGEN RIJDEN”

LILIANA STIJLAART:

“Een erg luxe wagen die je niet zo vaak tegenkomt. Dat heeft alles te maken met zijn prijs van circa € 150.000,-. Het was een genot om in deze Mercedes te mogen rijden. De auto ligt als

een blok op de weg, zelfs bij hoge snelheden. Daarbij is het comfort op en top. Alle denkbare features zitten erop. Het is veel geld voor deze superauto en zeker niet voor mij weggelegd. Ik houd het maar op een middenklasse auto.”

GIJS VAN DER SLUIJS:

“Waanzinnig deze Mercedes. Niet alleen qua rijeigenschappen die super zijn, maar ook het comfort dat in een woord af is. Alles is aanwezig en werkt op en top.”

De prijs: ja, wat zal ik daarvan zeggen. Het is een hoop geld. Maar als ik het geld zou hebben, staat hij binnen de kortst mogelijke keer op de oprit.”

“WAANZINNIG DEZE MERCEDES. ALLES IS AANWEZIG EN WERKT OP EN TOP”



SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz
Model: SL-klasse
Type: 400 Roadster
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 2.996 cc
Vermogen: 367 pk

Koppel: 500 Nm
Verbruik: 1 op 16
Acceleratie (0 tot 100): 4,9 sec
Topsnelheid: 250 km/u
Uitrusting: AMG Styling, designpakket, stoelventilatie, verwarming voor
Verkoopprijs: € 145.160,-

Leaseprijs: vanaf € 2837,34,-
excl. BTW (full operational,
obv. 30.000 p/jr,
4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 123.594,-
Informatie:
customersupport@ruttchen.nl



KIA OPTIMA SW

DEALER: AUTOMOBIELBEDRIJF KOOIJMAN TIEL B.V. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PETER DE LANGEN

LILIANA STIJLAART:

"Deze Kia voelde tijdens de testrit groot, comfortabel en veilig aan. Ook op het comfort heb ik niks aan te merken. Fijne stoelen met goede afstellingen. Verder een prettige gebruiksvriendelijke navigatie en een fijne achteruitrijcamera. Voor de prijs krijg je veel waar voor je geld."

MONIQUE KOOPMANS:

"Een fijne soepele en ruime auto met veel handige opties. Goede instelbare stoelen en heel veel beenruimte. De navigatie werkte naar behoren, evenals de achteruitrijcamera. De prijs lijkt mij prima voor deze ruime gezinsauto. Maar die tijd ligt achter mij,

waardoor de auto voor mij persoonlijk aan de grote kant is."

SIEUWERT BRUINS SLOT:

"Een echte zakelijke en representatieve auto waarmee je voor de dag kunt komen. Uitgerust met alle denkbare comfort en fijne goed instelbare stoelen. Verder een perfect navigatiesysteem dat de routes helder en duidelijk weergeeft. De prijs is voor deze luxe uitvoering hoog in vergelijking met Duitse merken. Ik zou dan gaan voor de standaard uitvoering van deze Kia."

PIETER ELIAS:

"Een auto die me zeker niet tegenviel gezien

zijn representativiteit, zakelijke uitstraling, comfort en functionaliteiten. Alles zit erop en eraan. Prijs voor deze uitvoering is top. Deze Kia krijgt van mij een 9+."

MARTIN MEIJERS:

"Wie veel reist moet zeker deze Kia eens gaan bekijken. De auto is zeer comfortabel en uitgerust met een perfecte navigatie voor binnen- en buitenland. Daarnaast zitten er allerlei handige features in o.a. snelle signalering van de dode hoek, een 360 graden camera enz. Voor de prijs krijg je een ruime gezinsauto waarmee je ook zakelijk voor de dag kunt komen."

SPECIFICATIES

Merk: Kia
Model: Optima SW
Type: 1.7 CRDI DCT7 GT-Line
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.700 cc
Vermogen: 141 pk
Koppel: 340 Nm

Verbruik: 1 op 21,7
Acceleratie (0 tot 100): 11,1 sec
Topsnelheid: 203 km/u
Uitrusting: 360 graden camera, stoelventilatie, Harman Kardon premium audio, autonoom remsysteem, Adaptieve cruise control, verwarmbaar stuurwiel.

Verkoopprijs: € 44.470,-
Leaseprijs: vanaf € 768,56,-
excl. BTW (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 32.470,-
Informatie:
www.kooijman-autogroep.nl





kia.com

De Kia Optima. Gemaakt om gezien te worden.

Rijklaar vanaf € 32.470,-
Netto bijtelling vanaf € 234,- p/m

NU TOT € 1.500,- VOORDEEL!



The Power to Surprise

Kooijman Tiel

Marconistraat, Tiel, Tel. 0344 – 611 400
www.kia-kooijman.nl

Weten wat uw auto waard is?

Ga naar www.kia-kooijman.nl
en doe de gratis **TA-XA-TIE**

Gem. brandstofverbruik: 1,6 - 7,6 l/100km, 62,5 - 13,2 km/l. CO₂-uitstoot: 37 - 191 g/km.

Genoemde actie en bijbehorende consumentenadviesprijzen zijn geldig op voorraadmodellen van de Kia Optima met uiterste aankoopdatum en datum kentekenaanvraag van 31-05-2017 en uiterste registratiedatum van 30-06-2017. Genoemde prijs is incl. btw/bpm en kosten rijklaarmaken bestaande uit: het transporteren van de auto, het reinigen en poetsen van de auto, de nulbeurt, de kentekenplaten, handling- en administratiekosten, recyclingsbijdrage, leges, kosten tenaamstelling, een modelspecifieke mattenset en een veiligheidshamer. Informeer voor de complete voorwaarden bij uw Kia-dealer of kijk op kia.com. Getoonde modellen kunnen afwijken van de beschreven uitvoering. Wijzigingen en typfouten voorbehouden.

NOEM ONS AANBIDDER,
AANHANGER, AANMOEDIGER
OF ZELFS ANJAGER.

EEN BEWONDERAAR,
LIEFHEBBER OF GEWOON
ERG ENTHOUSIAST.

VAN A NAAR B, WIJ HOUDEN ERVAN.
DE ENE KEER MET AANDACHT
VOOR DE REIS,
DE VOLGENDE KEER ALLEEN BEZIG
MET HET DOEL.

mobilityservice.nl

WIJ ZIJN FAN.
FAN VAN DE TOEKOMST.

-

ONDERTUSSEN LEVEREN
WIJ LEASEAUTO'S.



MOBILITY
SERVICE
NEDERLAND



BMW I8 COUPE

LEASEMAATSCHAPPIJ: MOBILITY SERVICE NEDERLAND BV **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JAN WILLEM TERSTEEG**

“FORMIDABEL DEZE AUTO. IK KOM SUPERLATIEVEN TEKORT. ALLES AAN DEZE AUTO IS PERFECT; VAN HET COMFORT TOT DE FEATURES”

ROEL VERSTEEG:

“In een woord fantastisch. De auto zit als gegoten en ligt als een blok op de weg. Qua afwerking is deze BMW i8 tot in de perfectie doorgevoerd. Zoals je van een sportwagen mag verwachten, is het comfort stug en heeft de wagen een lage instap. De Idrive van BMW is ongeëvenaard en werkt heel duidelijke.

lijk. Je moet er qua prijs wel wat voor over hebben, maar dan krijg je het neusje van de zalm.”

MARTIN MEIJERS

“Formidabel deze auto. Ik kom superlatieven tekort. Alles aan deze auto is perfect; van het comfort tot de features. Hij is niet goedkoop, maar daar staat veel kwaliteit met de nieuwste technologieën tegenover. Voor mij een droomauto.”

PIETER ELIAS

“Deze i8 is bloedsnel. Het is een leuk spelletje, maar voor mij gezien de ruimte minder

praktisch. Alles werkt prima. De soundblaster is geweldig. Gezien de prijs is deze auto niet geschikt voor mij persoonlijk.”

“IN EEN WOORD FANTASTISCH. DE AUTO ZIT ALS GEGOTEN EN LIGT ALS EEN BLOK OP DE WEG”

SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: i8
Type: Coupé
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.499 cc
Vermogen: 362 pk

Koppel: 320 Nm
Verbruik: 1 op 46,7
Acceleratie (0 tot 100): 4,4 sec
Topsnelheid: 250 km/u
Uitrusting: Parkeersensor,
Stoelverwarming
Verkoopprijs: 149.000,-

Leaseprijs: N.v.t. Demo auto
excl. BTW (full operational,
obv. 30.000 p/jr,
4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 149.000,-
Informatie:
www.mobilityservice.nl





HYUNDAI IONIQ

DEALER: VISSCHER AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JOS EMONS

GIJS VAN DER SLUIS:

"Hyundai IONIQ is een leuke auto. Het comfort valt me zeker niet tegen met stoelen die goede ondersteuning bieden. Het dashboard heeft een overzichtelijke indeling met gemakkelijk bedienbare knoppen/schakelaars. De achteruitrijcamera is zonder meer handig."

MELVIN KOENINGS:

"Deze IONIQ oogt als een moderne auto representatieve auto en zit ook goed in elkaar. Het comfort is uitstekend met stoelen die lekker laag in te stellen zijn. De navigatie werkt prima. Ook handig is de achteruitrijcamera."

Zijn prijs is voor een elektrische auto prima. Prettig is ook dat het milieu wordt ontzien met deze wagen."

PIETER ELIAS:

"Een degelijke auto met een zeer rustig en stil rijgedrag. Comfort is oke. De audio-installatie is goed. De prijs is voor deze duurzame Hyundai kostentechnisch netjes."

MARTIN MEIJERS:

"Een comfortabele personenauto om mee te reizen. De rijeigenschappen zijn prima. Lekker rustig en stil. Het afremmen op de elektromotor verloopt soepel. Wat comfort betreft

heeft deze IONIQ goede stoelen. De navigatie voldoet aan alle wensen.

Voor een aantrekkelijke prijs een complete auto die top is in elektrisch rijden."

MATTHIAS VAN HEESWIJK:

"Een degelijke en soepele auto die erg fijn rijdt en ook nog eens comfortabel is. Hyundai overtreft mijn verwachtingen. De auto is compleet uitgerust met een gemakkelijk in te stellen navigatie. De prijs is dankzij allerlei fiscale voordelen goed. Deze Hyundai heeft wat betreft elektrisch rijden wel mijn voorkeur. Zeker omdat Hyundai voorop loopt met een aantal ontwikkelingen."



SPECIFICATIES

Merk: Hyundai
Model: IONIQ
Type: EV Comfort
Transmissie: Elektrisch automaat
Cilinderinhoud: n.v.t.
Vermogen: 120 pk

Koppel: 295 Nm
Verbruik NEDC : 10.0 kWh/100km
Actieradius NEDC : 280 km
Acceleratie (0 tot 100): 9,9 sec
Topsnelheid: 165 km/u
Uitrusting: Leder (accessoire)
Navigatie, Achteruitrijcamera

Verkoopprijs: € 32.450,-
Leaseprijs: vanaf € 502,40-
excl. BTW (full operational,
obv. 30.000 p/jr,
4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 22, 832,-
Informatie: www.visscher.nl



PEUGEOT 3008

DEALER: VISSCHER AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MARK BOEDING

SIEUWERT BRUINS SLOT:

"Een mooi uitgeruste Peugeot met een formidabel en luxe interieur. Zoals je van een Franse auto mag verwachten, is het comfort heerlijk. Verder is de auto voorzien met veel opties zoals een overzichtelijk en mooi weergegeven navigatiesysteem. Ik vind deze uitvoering wel aan de prijs en koop voor het geld liever een grotere auto. Ben benieuwd naar de nieuwe Peugeot 5008."

JOOST VAN GLABBEEK:

"Ik heb alleen als passagier meegereden in deze 3008. Maar ik heb het comfort wel

goed kunnen ervaren. De stoelen zitten als gegoten en blijven ook op lange afstand comfortabel zitten. De navigatie was erg overzichtelijk met duidelijke commando's. Voor de prijs krijg je een ruime gezinsauto met een complete uitvoering."

JAN MUDDÉ:

"Ik was aangenaam verrast door deze Peugeot. In het oog sprong onder meer het fijne afgewerkte interieur, luxe comfortabele stoelen, mooi dashboard enz. Verder een fijn navigatiesysteem en een dode hoek signaal beveiliging in de spiegels. Samenvattend een lekker rustig rijdende

auto met een hoge instap die prima als zakelijke auto kan dienen."

PIETER ELIAS:

"De mooie en strakke vormgeving van deze Peugeot viel me gelijk op en dan hebben we het nog niet gehad over de rijeigenschappen. In een woord super. Ook de uitrusting van deze 3008 mag er zijn met een goed functionerende navigatie en nog andere gadgets."

SPECIFICATIES

Merk: Peugeot

Model: 3008

Type: 2.0 Blue HDi 180 pk GT EAT6

Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 2.000 cc

Vermogen: 180 pk

Koppel: 400 Nm

Verbruik: 1 op 20,8

Topsnelheid: 207 km/u

Uitrusting: lederen bekleding, handsfree achterklepbediening, parkeerhulp voor en achter, verwarmbare voorruitrand, 19" velgen, HiFi Vocal, DAB+

Verkoopprijs: € 56.040,-

Leaseprijs: vanaf € 917,42,-
excl. BTW (full operational,

obv. 30.000 p/jr,
4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 30.360,-

Informatie:

www.visscher.nl





PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse tijdschrift voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)
Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)
Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)
Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETBAL

Elf Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt Elf Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)
Beschikbaar als: iOS en Android



PANNA

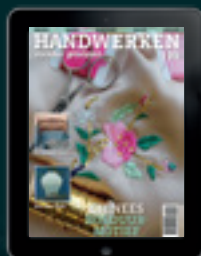
PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doeboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)
Beschikbaar als: iOS en Android

HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

Prijs: € 7,99 (winkelprijs € 8,65)
Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



**UW KPN
GOUD EXCELLENCE
BUSINESS PARTNER
IN DE REGIO**



KPN ÉÉN | één zakelijke oplossing voor ICT en Telecom



TéGéTél HBA
ICT • Telecom Specialisten

Gorinchem
0183 64 66 66
Hendrik-Ido-Ambacht
078 681 25 88
tegetelhba.nl

Virus

Hackers

“Hoe veilig is uw informatie?”

Ransomware
Phishing
Data-verlies

Wij denken graag met u mee.



ASPECT ICT
Ieder detail bekeken!

www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00

FLYNTH

adviseurs • accountants

DAAR WAAR JIJ ONDERNEEMT

Oudenhof 4 • 4191 NW Geldermalsen
0345 - 57 13 19 • geldermalsen@flynth.nl

Ondernemen inspireert | www.flynth.nl/geldermalsen

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

‘Ik kan lezen in het donker!’

- Esther, 15 jr, blind

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING





SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 uitgekiende reizen in 13 landen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.



**DÉ AFRIKA
SPECIALIST!**



De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



AL 31 JAAR DÉ SPECIALIST



RUSLAND

BALTISCHE LANDEN

MONGOLIË

CHINA

GEORGIË

ARMENIË

FINLAND



VRAAG NU DE GRATIS BROCHURE AAN!

INDIVIDUELE- EN GROEPSREIZEN • MAATWERK
CITYTRIPS • RIVIERCRUISES • FLY & DRIVES
TRANS SIBIRIË EXPRESS EN ANDERE TREINREIZEN



020 - 2012777 | INFO@BOLSJOJ.NL | WWW.BOLSJOJ.NL



Wij zijn betrokken
bij de maatschappij.
Daarom **investeren**
wij in **zonne-energie**.

Visscher wordt erkend en herkend om een zeer persoonlijke aanpak en hoog serviceniveau. En met zeven vestigingen in Culemborg, Leerdam, Tiel en Gorinchem altijd dichtbij. Ontdek het verhaal van Visscher op www.visscher.nl

