

OOST-GELDERLAND

JAARGANG 14 | NUMMER 2 | MEI 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE ACHTERHOEK



Het Arsenaal in Doesburg
**UNIEKE MONUMENTALE LOCATIE
VOOR AL UW BIJeenKOMSTEN**

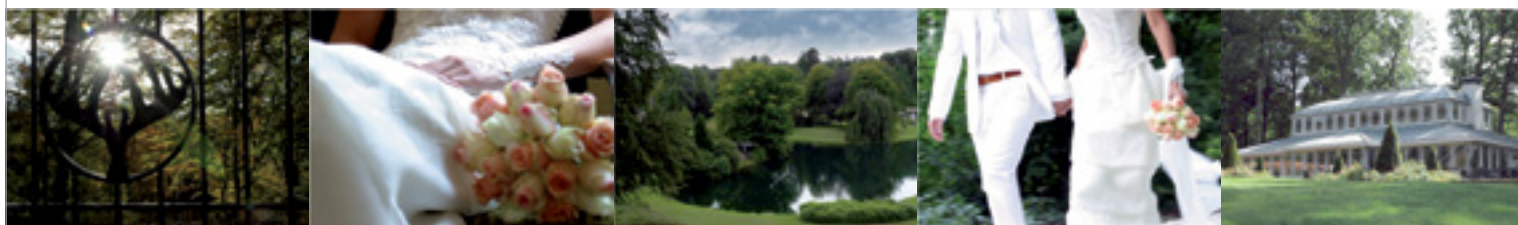
INTERNATIONAAL ZAKENDOEN
Kansen in China en India

ZAKENAUTOTESTDAG
MIDDAG VOL DYNAMIEK



Dineren Lunchen Trouwen Vergaderen
Het kan allemaal in

**THE HUNTING
L O D G E**



Voor een onvergetelijke Dag in Rozendaal!



VOORWOORD



Functieprofielen op de tocht

Sinds 2008 werk ik voor Van Munster Media, de uitgeverij van Oost-Gelderland Business. Mijn functie als hoofdredacteur heeft in die jaren de nodige ontwikkelingen doorgemaakt. Waar ik mij voorheen voornamelijk bezighield met het papieren magazine en de autotestdagen, komt er tegenwoordig veel meer om de hoek kijken. De website en social media hebben inmiddels een net zo belangrijke rol bij het verspreiden van het nieuws uit de regio en onze eigen artikelen.

Uiteraard is de mediabranche niet het enige vakgebied waar de functieprofielen veranderen. Er zijn zelfs sectoren waar banen zullen verdwijnen. Vakbond De Unie verwacht zelfs dat er tot 2020 maar liefst 25.000 banen verloren gaan. Het gaat dan met name om administratieve arbeidsplaatsen. Onder andere de inzet van robots is hier debet aan. Om deze tendens het hoofd te bieden, pleit onder meer de SER voor een individuele scholingsrekening, een soort loopbaan-APK kan helpen om grip te houden op ieders arbeidsmarktfitheid. In deze editie leest u hier meer over.

Verder besteden we in deze editie uitgebreid aandacht aan internationaal zakendoen. Diverse instanties zodat de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en de Kamer van Koophandel bieden uitstekende tips voor ondernemers die de sprong over de grens willen wagen. Maar ook het bedrijfsleven en gemeenten zoeken de grenzen op.

En mocht u toevallig op zoek zijn naar een nieuwe auto, dan kunt u de testverslagen van onze zakenautotestdag er eens op naslaan. Onze testrijders hebben diverse modellen uitvoerig getest en hun bevindingen opgeschreven. Wilt u zelf een keer meedoen? Op woensdag 21 juni organiseren we onze Green en Funtestdag. Meer informatie vindt u op www.oostgelderlandbusiness.nl/autotestdagen.

Ik wens u veel leesplezier!

Met vriendelijke groet,

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



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

JAARGANG 14
Mei 2017, editie 2

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDAGEN
Jessica Scheffer, Elly Molenaar,
Hans Hajée, Sander Damen,
Aart van der Haagen, Pien Koome

FOTOGRAFIE COVER
Jeffrey Ruesink

FOTOGRAFIE ZAKENAUTOTESTDAG
Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449

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

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

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

© 2017 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever.

- 6** Coverstory Het Arsenaal Doesburg:
unieke monumentale locatie voor al uw bijeenkomsten
- 9** Business Flitsen
- 10** HRM: een leven lang ontwikkelen
- 13** Column cbt: ziekteverzuim en andere signalen van gevaar
- 15** Laborijn: "Sociaal ondernemen levert juist op"
- 17** Profi Dak Beveiliging: dakbeveiliging gaat over mensenlevens
- 19** Business Flitsen
- 21** Column ETL Dales: nieuwe voorschriften bij het vervroegd aflossen van hypotheek
- 23** SBC maakt Smart Industry behapbaar voor bedrijven
- 26** Zakendoen met De Graafschap
- 29** Jong Management Achterhoek: persoonlijke en zakelijke groei
- 30** Boerderij Hoekelum: het goede buitenleven

Thema Internationaal Zakendoen

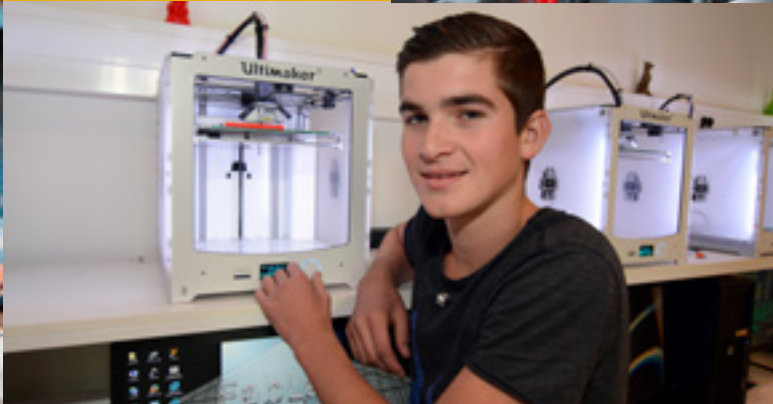
- 34** Duitsland: "Probeer de drijfveren van de ondernemer te doorgronden"
- 38** KvK: "Virtueel, hologrammen, spraakherkenning, etc."
- 40** RvO: kansen in China en India
- 42** Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen: gespecialiseerd in Duitsland
- 44** VNO-NCW Achterhoek ondersteunt internationaal ondernemen
- 45** Gemeente Oost Gelre: "Nederland en Duitsland hebben elkaar enorm veel te bieden"

Zakenautotestdag

- 48** Middag vol dynamiek
- 51** Testverslagen



Een werknemer die duurzaam inzetbaar wil blijven, staat voor een enorme uitdaging.



"Een unieke aanpak, waar andere regio's met enige jaloezie naar kijken."



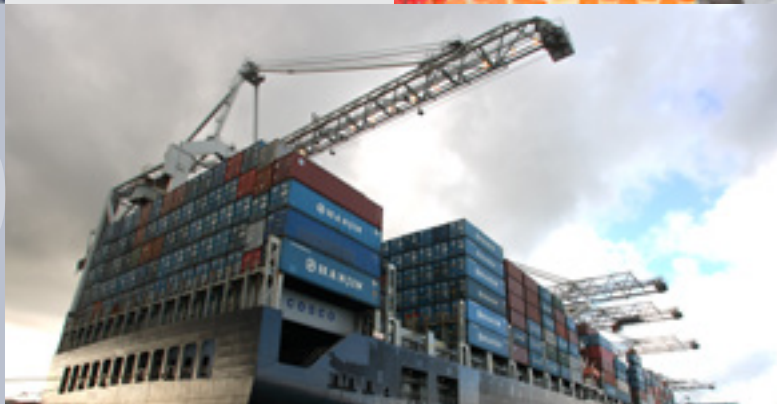
Big data biedt steeds meer mogelijkheden om gericht producten en diensten onder de aandacht te brengen bij een bepaalde doelgroep.



Bereid je voor op feitelijke argumentatie en vele vragen



"Chinese bedrijven zijn steeds vaker op zoek naar een Nederlandse partner."



"Grensoverschrijdend werken tussen Nederland en Duitsland gaat pas lukken als diploma's wederzijds worden erkend."



"Blij dat ik van mening ben veranderd wat betreft dit merk."



HET ARSENAAL IN DOESBURG

UNIEKE MONUMENTALE LOCATIE VOOR AL UW BIJEENKOMSTEN

6

Het Arsenaal in Doesburg is een indrukwekkend monumentaal gebouw dat in de afgelopen jaren door de lokale ondernemer Arthur Balduk is verbouwd tot een unieke stijlvolle locatie met onder meer Grand Café, presentatieruimte en diverse bedrijfs- en kantoorruimtes. “Wij hebben ondernemers ongelooflijk veel te bieden”, vertelt Facilitair Manager Lindy Balduk. “Door onze vergaderruimte en unieke presentatieruimte die ook filmzaal is en daardoor ook uitstekend geschikt voor de introductie van bedrijfsfilms. Maar vooral ook door samenwerking met de horeca en ondernemers in het gebouw en in Doesburg en de ligging in het centrum van Doesburg.”

TEKST: SANDER DAMEN FOTOGRAFIE JEFFREY RUESINK

Het gebouw vindt haar oorsprong rond 1400. De eerste melding van de functie van klooster dateert uit 1406. Het bleef een klooster tot in 1626 de laatst aanwezige non overleed en het gebouw in 1799 in gebruik genomen werd als wapenarsenaal. Die functie behield het tot 1939. Daarna heeft het lange tijd leeg gestaan waardoor het ook ernstig verwaarloosd werd.

HALF AF

“Tot begin 2000 heeft er nog een antiekhandel in gezeten”, vertelt Lindy Balduk. “Toen de antiquair overleed, heeft de gemeente Doesburg het pand gekocht. Het doel van de gemeente was het pand een maatschappelijke bestemming te geven. Ze waren dan ook heel content toen in 2006 het onafhankelijke

wetenschappelijke instituut Para Limes zich in Doesburg zou vestigen en de verbouwing startte. Onder invloed van de crisis en nog voor het instituut daadwerkelijk kon starten, werd besloten te stoppen. Een half afgebouwd gebouw restte.

“De gemeente wilde het graag een nieuwe functie geven met een sociale meerwaarde”, vult Arthur Balduk aan. “Op een gegeven moment was er een initiatief van lokale ondernemers die het pand een nieuwe functie wilden geven. Toen ben ik er bij betrokken. Oorspronkelijk zou ik een rol op de achtergrond spelen, maar uiteindelijk is de exploitatie ook bij mij terechtgekomen. Omdat ik druk ben met mijn bedrijf in machines voor de golfkartonindustrie heb ik mijn

dochter Lindy gevraagd de dagelijkse leiding op zich te nemen.”

EIGEN ERVARING

“In het gebouw is een aantal ruimtes permanent verhuurd aan ondernemers”, vertelt Lindy. “Ik onderhoud de contacten met die ondernemers en ben verantwoordelijk voor de exploitatie van onze vergaderruimte en de presentatieruimte. In onze ruimtes kunnen bedrijven voor van alles terecht: vergaderingen, presentaties, lezingen, workshops, trainingen, cursussen en dergelijke. De presentatieruimte, die plaats biedt aan zestig mensen, is heel bijzonder. Heel praktisch is de supersterke beamer. Hierdoor hoeft de zaal niet helemaal verduisterd te worden bij presentaties. Sprekers kunnen dan gewoon



doorgaan met hun presentatie op momenten waarop beeldondersteuning nodig is."

Die sterke beamer was een idee van Arthur Balduk. "Ik heb als ondernemer ervaring met allerlei ruimtes en zalen", vertelt hij. "Daarbij heb ik veel goede en slechte zaken gezien. Die ervaring gebruik ik om onze klanten zo goed mogelijk te faciliteren."

"Daarom is alle apparatuur eenvoudig te bedienen en is er een koffiecorner in de vergaderzaal", licht Lindy Balduk toe. "Alle faciliteiten voor ieder soort van bijeenkomst zijn binnen handbereik en alle tafels kunnen eenvoudig verplaatst of verwijderd worden, als dat beter past bij de aard van de bijeenkomst."

COMPLEET PROGRAMMA

De ruimte kan alleen gehuurd worden, maar Lindy Balduk kan in overleg met de huurders ook een compleet programma rondom de bijeenkomst opstellen. "Op dat vlak zijn zoveel mogelijkheden", vertelt ze. "In huis kan je denken aan een lunch of diner in een van de horecagelegenheden, maar ook aan een yoga- of dansles, een whisky- of wijnproeverij, een fotoshoot of een combinatie van activiteiten. Daarnaast kunnen we een wandeling met gids door het historisch centrum van Doesburg organiseren, er kan gevaren worden op de Oude IJssel en we werken samen met een bedrijf dat outdoor activiteiten organiseert. In feite kan aan iedere

wens voldaan worden. Ook overnachtingen kunnen verzorgd worden. Doesburg is een toeristische stad, daardoor valt er altijd veel te beleven."

PERFECTIONIST

De vergader- en film- cq presentatiezaal zijn net opgeleverd en daarom nog nauwelijks gebruikt. "Ik ben een perfectionist", vertelt Arthur Balduk. "Ik wilde de ruimten eerst in orde hebben en pas dan verhuren." Die instelling heeft ook bij de verbouwing een belangrijke rol gespeeld. Balduk wilde het pand zodanig opknappen dat de oude elementen bewaard bleven en gecombineerd werden met moderne accenten. De verbouwing heeft dan ook in stijl en met oog voor detail plaatsgevonden. De toepassing van hout, glas en metaal resulteerde in een heel bijzondere omgeving. Zo hebben alle ruimtes een houten vloer en de meeste een glazen deur. Er is sowieso veel lichtinval doordat er nieuwe grote kozijnen geplaatst zijn. Muren zijn op plekken ontdaan van stucwerk om de originele stenen te tonen en gecombineerd met nieuw strak wit stucwerk. Trappen zijn of hersteld of in stijl vernieuwd. Er is zelfs plek gevonden voor een lift.

"Je kan er als bedrijf voor kiezen je bijeenkomst in een standaard kantoorruimte in een hotel of op een station te houden", zegt Arthur Balduk. "Maar zeg nou zelf, deze omgeving is toch veel mooier en warmer?"

ZON EN SCHADUW

Op de begane grond van het gebouw is het Grand Café waar huurders van de presentatieruimte of vergaderzaal een hapje kunnen eten of na afloop een drankje kunnen nemen. Het restaurant richt zich op puur, natuurlijk en eerlijk voedsel en wil het iedereen naar de zin maken; aan alle wensen kan worden voldaan. Aan weerszijden van het pand zijn terrassen waardoor gasten altijd kunnen kiezen of ze in de zon of in de schaduw willen zitten.

Het Arsenaal ligt in het hart van Doesburg. Er is beperkte parkeerruimte bij het pand en voldoende gratis parkeerruimte op een parkeerterrein aan de Oude IJssel dat zich op loopafstand bevindt.

IDEAAL

"Eigenlijk zijn we de ideale locatie voor vergaderingen, workshops, cursussen en andere zakelijke bijeenkomsten", concludeert Lindy Balduk. "Zowel qua locatie als qua horeca, faciliteiten en de extra activiteiten die wij kunnen bieden. Daar komt bij dat onze tarieven absoluut concurrerend zijn. Vier uur vergaderen kan al vanaf € 16,50 per persoon inclusief koffie en thee. De film- of presentatiezaal kan al voor € 35,- twee uur gebruikt worden. Iedereen is van harte welkom om de mogelijkheden eens met eigen ogen te bekijken."

www.arsenaal-doesburg.nl

**De Viske: de weg
naar maatwerk
ICT-oplossingen!**

**Laat ICT
het werk
voor u
doen!**



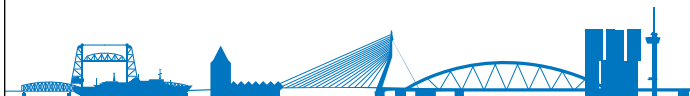
T 0314 760 710 info@deviske.nl www.deviske.nl

De Viske ICT kan uw organisatie optimaal ondersteunen en begeleiden op meerdere disciplines, waaronder:

- ICT-Beheer
- Applicatie-ontwikkeling
- Afas ondersteuning/ koppelingen

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu

Degenschermers zoekt sponsoring voor het EJK

Help Timothy Assmann (14) naar de Europees Jeugdkampioenschappen 2016/2017.

Kijk voor meer informatie op
[www.facebook.com/
helpmijnaarhetejk](https://www.facebook.com/helpmijnaarhetejk)



BESTELRENT B.V.
a u t o v e r h u u r

ALTIJD DE BESTE PRIJS!
WWW.BESTELRENT.NL

Verhuur | Shortlease | Leasing



“De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg”

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITSZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL



BUSINESS FLITSEN

RCT GELDERLAND: ALLEEN GA JE SNELLER, SAMEN KOM JE VERDER

Het eerste jaarschrift van RCT Gelderland is uit. In deze publicatie blikken de Regionale Centrale voor Technologie terug op 2016. In dat jaar hebben ze een kleine 900 bedrijven gezien, waarvan het overgrote deel in de maakindustrie. Mede door toedoen van de stichting zijn er een kleine 300 bedrijven met elkaar of met andere organisaties gaan samenwerken, met als doel tot innovaties te komen. In het eerste jaarschrift wordt, naast de al genoemde feiten en cijfers, uitgebreid stilgestaan bij enkele resultaten van het makelen en schakelen. Dat levert mooie voorbeelden op, zoals de ontwikkeling van de boorrobot. Twee bedrijven bijna tegenover elkaar gelegen in Elst. De een is gespecialiseerd in de inrichting van winkelpanden, de ander is een machinebouwer. Ze kennen elkaar niet, totdat de innovatiemakelaar ze met elkaar in contact brengt. Inmiddels werken ze samen aan de ontwikkeling van een boorrobot die de inrichting van nieuwe winkelvestigingen aanzienlijk moet gaan versnellen; de robot boort straks duizenden gaten automatisch. Het is een voorbeeld van innovatie, waarvan er in het jaarschrift meer te vinden zijn. Het jaarschrift heeft als titel meegekregen: "Alleen ga je sneller, samen kom je verder", omdat in 2016 het thema makelen en schakelen is - een hoofdactiviteit van de innovatiemakelaars. De Stichting RCT Gelderland wordt 'gefund' door de provincie Gelderland en gerund door ondernemers. Het bestuur bestaat uit ondernemers die gevestigd zijn in alle Gelderse regio's. Zij hebben zeven innovatiemakelaars aangesteld en die gedetacheerd in alle regio's. Zodoende zijn innovatiemakelaars actief in Rivierenland, maar ook in de Achterhoek, Arnhem, Nijmegen, de Vallei, Veluwe en Stedendriehoek. De makelaars bezoeken bedrijven, makelen en schakelen tussen bedrijven, verbinden bedrijven met kennisinstellingen en andere organisaties, denken mee over financiering en bevorderen de netwerkvorming tussen bedrijven. Deze activiteiten dienen één doel: de ondersteuning van de Gelderse maakindustrie bij de overgang naar slimmer en duurzamer produceren. RCT Gelderland is op 1 januari 2016 van start gegaan, zal in ieder geval tot 2020 actief zijn en bouwt voort op de regionale centra voor technologie die daarvoor in de Gelderse regio's opereerden. Deze regionale centra werkten volgens het principe 'voor en door ondernemers', wat ook geldt voor RCT Gelderland.

www.rctgelderland.nl



EDWIN ROERDINK NAAR ETL DALES ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

Edwin Roerdink is aangesteld als Senior Accountant Manager bij ETL Dales Accountants en Adviseurs in Doetinchem en Arnhem. Edwin is AA accountant en versterkt het team accountants en adviseurs met zijn kennis en jarenlange ervaring. Na de studies SPD, HEAO en post HBO Controller heeft Edwin de accountancyopleiding AA afgerond. Inmiddels is hij 25 jaren ervaring rijker, waarvan hij de laatste 15 jaar deze heeft opgedaan bij BDO Accountants als senior accountant/adviseur. "We zijn blij met Edwin in ons team. Hij heeft passie voor het vak en veel persoonlijke aandacht voor onze klanten en collega's. Daarmee is Edwin in staat om een bijdrage te leveren aan de verdere groei en ontwikkeling van de organisatie met name op het gebied van de MKB-samenstellpraktijk", aldus Denny ten Camp, allround adviseur/registeraccountant en partner. Edwin is 48 jaar, woont in Beek (Montferland), is getrouwd met Karin en vader van een zoon en een dochter.

DEEL UW NIEUWS MET OOST-GELDERLAND BUSINESS!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Oost-Gelderland Business publiceert dit graag voor u op de website! Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.



Zijn er over twintig jaar nog vrachtwagenchauffeurs nodig?

10

BREED PLEIDOOI VOOR INDIVIDUELE LEERREKENING

EEN LEVEN LANG ONTWIKKELEN

De levenscyclus van functies wordt alsmear korter terwijl we juist langer door moeten werken. Steeds meer mensen ontkomen niet aan een rigoureuze carrièreswitch. Om de daarvoor benodigde kennis en vaardigheden te ontwikkelen, pleit onder meer de SER voor een individuele scholingsrekening. Een regelmatige loopbaan-APK kan helpen om grip te houden op ieders arbeidsmarktftheid.

Banen voor het leven zijn er al lang niet meer. Door de economische tegenwind maar vooral als gevolg van structurele veranderingen – automatisering, e-commerce – verdwijnen steeds meer functies. Er is volop aandacht voor sneuvelende winkelketens en de gevolgen daarvan voor de werkgelegenheid. Qua aantallen is de ontwikkeling in de financiële sector wellicht nog ingrijpender. Sinds 2008 verdwenen daar ruim vijftigduizend vooral administratieve arbeidsplaatsen. Vakbond De Unie

verwacht dat er tot 2020 nog eens 25.000 banen verloren gaan.

MEER MAATWERK

Door de inzet van robots zullen opnieuw functies verdwijnen. En zijn over vijftien jaar nog taxi- en vrachtwagenchauffeurs nodig, nu de ontwikkeling van de zelfrijdende auto steeds meer vaart krijgt? Kortom: een werknemer die duurzaam inzetbaar wil blijven, staat voor een enorme uitdaging. Eind maart publiceerde de SER een rapport

over deze materie. Jezelf blijven ontwikkelen moet vanzelfsprekend worden, benadrukt de Sociaal-Economische Raad. Daartoe is meer maatwerk nodig in het onderwijs en bij de stimulering van de vraag naar scholing. De SER pleit voor een individuele leerrekening waarop zowel werknemers, werkgevers als sectorale scholingsfondsen geld kunnen storten. De werknemer krijgt zelf de verantwoordelijkheid voor de besteding van het bedrag. De overheid zou de leerrekening fiscaal gunstig moeten behandelen.

DIGITAAL CV

Amper een week na het SER-advies kwam een commissie onder leiding van Jolande Sap op verzoek van minister Jet Bussemaker met aanbevelingen over dezelfde thematiek. Iedere volwassen Nederlander zou – jawel – een eigen budget moeten hebben om zich gedurende zijn hele loopbaan te kunnen bijscholen. Deze ontwikkelrekening zou gevuld moeten worden door overheid, werkgevers en door de budgethouder zelf. De commissie-Sap oordeelt dat bijscholing beter moet aansluiten op de behoeften van werknemers en op de regio waarin zij werken. Verder zou ieders kennis en ervaring moeten worden vastgelegd in een digitaal cv. Voor het toezicht op de invoering en uitvoering van al deze maatregelen bevelen Sap c.s. een Deltacommissaris aan.

STIMULEREN EN FACILITEREN

Vlak voor de publicatie van het SER-rapport kwamen vier brancheorganisaties met een advies onder de titel 'Aan de slag met een leven lang ontwikkelen'. Bij de gezamenlijke aanbevelingen van ABU (uitzendbranche), NRTTO (commerciële opleiders), Cedris (sociale werkbedrijven) en OVAL (arbo-diensten) staan stimuleren en faciliteren centraal. Een van de suggesties – daar is ie weer: een persoonlijke rekening waarmee werkenden en werkzoekenden fiscaal aantrekkelijk sparen voor hun ontwikkeling. Hiermee kunnen mensen onafhankelijk van contract, werkgever of overheidsregeling zelf de regie over hun loopbaan voeren. De vier koepels wijzen in hun advies op de mogelijkheid, specifieke doelgroepen extra impulsen te geven. De overheid kan bijvoorbeeld meer financiële ondersteuning bieden aan lagere en middelbaar opgeleiden.

LOOPBAAN-APK

ABU, NRTTO, Cedris en OVAL breken ook een lans voor een Periodieke Arbeidsmarktscan (PAS). Die zou moeten zorgen voor inzicht in de arbeidsmarktfithheid van werkenden en werkzoekenden. Zo'n scan brengt kennis en competenties in kaart. Ook geeft deze een overzicht van de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt en in iemands vak. Deelname aan de PAS zou net zo vanzelfsprekend moeten zijn als een jaarlijkse APK, als het aan de vier koepels ligt. In plaats van een garage zijn hiervoor nieuw te creëren loopbaanwinkels de aangewezen locatie. Na de scan krijgen mensen hier praktische tips over de verbetering van hun positie op de arbeidsmarkt.

COMMUNICERENDE VATEN

Duidelijk is dat een breed draagvlak bestaat voor een individueel scholingsbudget. De kans dat een nieuw kabinet besluit tot invoering van zo'n instrument lijkt reëel. Belangrijkste beoogde impact: medewerkers in staat stellen om van functie, vak of branche te switchen, om perspectief op de arbeidsmarkt te behouden. De communicerende vaten kunnen hun werk doen als het eenvoudiger wordt, over te stappen naar een sector met meer kansen. Zoals de installatietechniek, een van de branches waar een fors tekort aan vakbekwame medewerkers dreigt. Bea Bernds is directeur van OTIB, het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de technische installatiesector. In het magazine van Van den Pol Elektrotechniek raadt zij werkgevers aan om alert te zijn op mogelijke zij-instromers. "Bijna de helft van alle medewerkers in de installatietechniek was eerst werkzaam in een andere branche. Denk bijvoorbeeld aan de automotive. Een krimpsector waar medewerkers vertrouwd zijn met techniek en ICT. Zij maken relatief gemakkelijk de overstap naar installatiebedrijven."

VINGER AAN DE POLS

Zo zijn meer crossovers mogelijk tussen sectoren en functies waarbij zowel werknemers als werkgevers baat hebben. Specifieke scholingstrajecten voor zo'n overstap kunnen een voorbeeld zijn van het maatwerk waarop het SER-rapport doelt. Hiervoor kan het budget van de individuele leerrekening worden gebruikt. Hoogleraar maatschappijwetenschappen Peter van Lieshout (Universiteit Utrecht) pleitte er in het FD voor dat middelen

niet gebonden blijven aan één sector maar brancheoverstijgend worden ingezet.

Geld dat nu naar collectieve fondsen gaat, moet gebruikt worden voor de individuele scholingsrekeningen.

Los van deze randvoorwaarden staat en valt alles met een proactieve opstelling van werknemers. Iedereen zou regelmatig de vinger aan de pols van zijn arbeidsmarktfithheid moeten houden. Ook mensen die denken dat er in hun functie of branche geen vuiltje aan de lucht is. Hoe snel dat kan veranderen, maakt onder meer de financiële sector duidelijk.

BANEN VAN DE TOEKOMST

Voor de internationale vacaturezoekmachine Indeed publiceerde Mariano Mamerino over de meest veelbelovende banen van de toekomst. Daartoe analyseerde hij de Nederlandse en Ierse Indeed-sites. Het leverde onderstaande lijst op:

- Cybersecurityexpert
- Ontwikkelaar van virtual reality en Internet of Things
- Datawetenschapper
- Zorgmedewerker
- Digitale marketeer en ontwerper
- Logistieke manager
- Hr-professional
- Losse klusser in de dienstensector (bv. Uber)
- Leraar
- Kok





Nieuwe dienstverlening bij JAWS B.V.: Interim HR advies

Voor dagelijkse of projectgerelateerde HR ondersteuning binnen uw organisatie

Als technisch intermediair staan wij bekend om onze specialismen: werving & selectie, detacheren, uitzenden en payroll, voornamelijk op het gebied van technisch personeel. De afgelopen twee jaar is gebleken dat de vraag van opdrachtgevers naar het totale plaatje, het leveren van vaktechnisch personeel op alle niveaus, binnen organisaties is gestegen. Naast onze kennis in de machinebouw en de technische maakindustrie, maken wij tevens de match op zakelijk, logistiek en productieniveau. Dit allemaal binnen prachtige Achterhoekse en Liemerse bedrijven. Wij hebben gemerkt dat

niet alleen specialistisch advies en hulp benodigd is omtrent de personeelsplanning binnen deze organisaties, maar op nog veel meer HR-vraagstukken. Daarom bieden wij vanaf heden een nieuwe specialisatie aan, namelijk: Interim HR-advies.

Wanneer u (tijdelijk) capaciteitsproblemen heeft op uw HR-afdeling, bijvoorbeeld door langdurige ziekte, zwangerschap, of uitbreiding van de organisatie, kunnen wij ons voorstellen dat u deze werkzaamheden en verantwoordelijkheden onder wil brengen bij een (interim)

HR-professional. Zowel voor projectgestuurde vraagstukken als voor een vast aantal uren per week HR-ondersteuning kunt u bij ons terecht. Er valt hierbij te denken aan o.a. dagelijkse HR-ondersteuning op operationeel en beleidsmatig gebied, waaronder het structureren en optimaliseren van uw personeelsadministratie, het op een juiste wijze inzetten van personeelsinstrumenten, vraagbaakfunctie voor medewerkers, maar ook het (her)schrijven van functies of personeelshandboek. Ofwel elke situatie is bespreekbaar.

De voordelen:

- **Snelheid:** onze HR-medewerker is op korte termijn beschikbaar, zodat u de nodige operationele ervaring snel in huis heeft.
- **Flexibiliteit:** onze HR-medewerker is zowel structureel als voor een flexibel aantal uren beschikbaar, hetgeen u een optimale flexibiliteit op de afdeling biedt.
- **Objectief:** onze HR-medewerker neemt een neutrale positie in en zal met een objectieve blik de situatie aangaan.
- **Doelgericht:** onze HR-medewerker gaat op een efficiënte en gerichte manier te werk, gebaseerd op uw behoeften.
- **Persoonlijkheid:** de werkwijze van onze HR-medewerker is te typeren als zorgvuldig, duidelijk, efficiënt en met een persoonlijke aanpak. Het creëren van overzicht en de juiste prioriteiten stellen, is de HR-medewerker niet onbekend.

Vestigingsadres: JAWS B.V. - Silvoldseweg 5 - 7061 DK Terborg
Contactgegevens: T: +31 (0) 315 339200 - E: info@jaw-s.nl - I: www.jaw-s.nl



ZIEKTEVERZUIM EN ANDERE SIGNALEN VAN GEVAAR

GEVAARLIJKE SITUATIES ALS EEN DIRECT GEVOLG VAN DE HOOGSPANNING ONDER OPERATORS...

'Hoe lang ligt die stroomkabel er al zo rafelig bij? En staat die schakelkast altijd zo open?' Een verkenningsopdracht drukt je stevig met de neus op de feiten. Onveilige situaties die kunnen leiden tot schokkende incidenten. De oplossing? De spanning moet eraf!

VOLG MAXIME EN HAAR BLOGS VIA [HTTP://WWW.CBTVOORRESULTATEN.NL/MAXIME](http://www.cbtvoorresultaten.nl/maxime)

Het is mijn plicht én verantwoordelijkheid als leidinggevende om de veiligheid van mijn operators te waarborgen. Daarvoor moet je allereerst de signalen van gevaar - en van risico's in het algemeen - op tijd herkennen.

CULTUURVERANDERING VRAAGT EEN ANDERE KIJK OP MENSEN

Sommige signalen zijn minder voor de hand liggend. Bijvoorbeeld een stijgende lijn in ziekteverzuim. Dat kan een symptoom zijn van de druk op de werkvloer. Operators onder hoogspanning... Onder stress worden we makkelijk slordig en gehaast. De kleinste foutjes en onoplettendheid hebben dan grote gevolgen. De spanning moet eraf. De oplossing ligt in het gedrag van zowel leidinggevendenden als van de operators. De veiligheidscultuur op de schop.

TIL JE VEILIGHEIDSCULTUUR NAAR EEN HOGER PLAN

Risicobeperking in gedrag is onder andere een kwestie van je veiligheidscultuur naar een hoger plan tillen. Dus gericht aan de slag gaan met het ontwikkelen van een andere werkwijze

en werkmentaliteit. Risico-inventarisatie is een begin. Ga aan de slag met controles, veiligheidsregels, trainingen en crisisplanningen om de kans op ongevallen te verkleinen en de omvang ervan te beperken.

Het belangrijkste blijft het creëren van een sterke behoefte aan en een streven naar duurzame veiligheid. Preventie is de verantwoordelijkheid van iedereen in de onderneming.

DAAROM WERK IK VEILIG!

Steeds opnieuw moeten we onszelf eraan herinneren dat veilig werken een kwestie van DOEN is. Alert zijn op situaties, zoals explosiegevaar door een rondslingerende stroomkabel. En nooit door tijdsdruk veiligheidsmaatregelen overslaan!

Er bestaat een mooie campagne met als slogan 'Why I work safely'. In de campagne komen de geliefden van operators voorbij. Geïnspireerd op die campagne dragen onze medewerkers een veiligheidskaart. Op de ene zijde staan onze veiligheidsprincipes en op de andere zijde heeft men een foto van zijn of haar geliefde(n)

geplakt. Boven de foto staat 'Daarom werk ik veilig!'. Een constante herinnering waarom we het doen.

OVER MAXIME VAN DE MEER EN CBT

In Maxime komt ruim 25 jaar ervaring in het trainen en opleiden van de werkvloer samen. De voorbeelden komen uit de dagelijkse praktijk bij uiteenlopende bedrijven en zijn een feest (of soms een nachtmerrie) van herkenning voor Plant Managers, leidinggevendenden en operators in de maakindustrie. Gecombineerd met de theoretische achtergrond uit de lesstof, vertelt Maxime over situaties die zich werkelijk voorgedaan hebben en hoe je daar vanuit de visie van cbt op kunt reageren. Elke aanpak heeft slechts één doel: het behalen van resultaten waar je u tegen zegt.

WEER NAAR SCHOOL?

Persoonlijk studieadvies bij
DOC Opleiding & Training
Bel: 0314-368600

Gildenstraat 27 Doetinchem



DOC Opleiding & Training,
Gildenstraat 27, 7005 BL Doetinchem

Tel: 0314 368600,
info@doc.nl, www.doc.nl

Studierichtingen:

FINANCIËEL • AUTOMATISERING
SECRETARIEEL • MANAGEMENT
PERSONEEL EN SALARIS • TALEN
DESIGN EN STYLING • TECHNIEK

DOC Opleiding & Training is er ook voor:

MAATWERKTRAININGEN
IN-COMPANY TRAININGEN
BASISOPLEIDING SCHOONMAAK
UNIEKE LEERABONNEMENTEN

Meer gezonde medewerkers leveren u meer winst!



Pijn in uw nek, rug of schouders. Zit u of uw medewerker niet goed achter het beeldscherm. Tilten uw medewerkers verkeerd? Dit kan leiden tot klachten of uitval. Een werkplekonderzoek helpt uw medewerkers van de klachten af door concrete adviezen.



Een stoelmassage is een heerlijk ontspannende en activerende massage van hoofd, rug, nek, schouders, armen en handen. De massage werkt preventief bij spanning als gevolg van bijvoorbeeld stress of een niet optimale werkhouding.



Hoe laat je medewerkers daadwerkelijk veilig en gezond werken. Zij zijn zich vaak niet bewust van risico's of gaan hier te makkelijk mee om. Gedragsverandering door gerichte voorlichting, instructie of trainingen over bijvoorbeeld Tilten, Beeldschermwerk.

Arboworld is een ergonomisch adviesbureau en helpt u bij het verbeteren van arbeidsomstandigheden, verlagen van ziekteverzuim, veilig en gezonder werken.

Nieuwsgierig hoe wij u kunnen helpen? Kijk op www.arboworld.nl of neem direct contact op:

info@arboworld.nl
06 - 513 875 69

Arbo  world

LABORIJN BIEDT OPLOSSING VOOR PERSONEELSPROBLEEM

"SOCIAAL ONDERNEMEN LEVERT JUIST OP"

Sociaal ondernemen door inzet van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en tegelijkertijd kosten besparen? Het kan, zegt Diane Lupinu van Laborijn. "Het gaat erom dat een ondernemer zijn of haar doelstelling bereikt met behulp van het sociale element."

FOTOGRAFIE: BAS VAN SPANKEREN

"WIJ DENKEN MEE IN DE STRATEGISCHE PERSONEELSPANNING VAN BEDRIJVEN EN PROBEREN ZO MENSEN MET EEN AFSTAND TOT DE ARBEIDSMARKT KANSEN TE BIEDEN OP WERK."

Een veelgehoord geluid in bedrijven is dat de gekwalificeerde medewerkers eenvoudige, repeterende taken uitvoeren en hierdoor niet toekomen aan het werk waarvoor zij eigenlijk zijn aangenomen. Allerlei 'bijzaken' kosten zoveel tijd, dat er minder productie wordt geleverd of andere belangrijke zaken blijven liggen. Of erger: dat medewerkers overwerkt raken of thuiskomen met een burn-out. Een oplossing ligt in de strategische personeelsplanning, weet Diane Lupinu, accountmanager bij Laborijn, inmiddels uit ervaring. Sinds kort is zij gecertificeerd jobcreator, wat inhoudt dat zij met ondernemers of HRM-managers probeert de vinger op de zere plek te leggen om vervolgens tot oplossingen te komen. "Vaak begint dit met een gesprek over de aard van de werkzaamheden in het bedrijf. Ik tast dan af in hoeverre dit werk ook gedaan kan worden door mensen met een arbeidsbeperking of die om een andere reden een afstand tot de arbeidsmarkt hebben", vertelt ze. Al benadrukt ze wel: "Het uitgangspunt mag nooit enkel kostenbesparing zijn. Staat een bedrijf open voor sociaal ondernemen, dan kunnen we samen ver komen."

GRATIS QUICKSCAN

Een quickscan behoort vervolgens tot de mogelijkheden. Deze quickscan verzorgt

Laborijn kosteloos. Lupinu: "De enige investering die we van een ondernemer vragen, is tijd. We willen precies weten waar de knelpunten liggen, waar er taken blijven liggen, hoe lang men met bepaalde taken bezig is en of er taken uit het proces te halen zijn zonder dat het proces verstoord raakt. Wij brengen het hele proces in kaart, door ook uitgebreid met medewerkers te spreken." Zo voerde de jobcreator onlangs een quickscan uit in een groot magazijn. De magazijnmeester bleek ontzettend druk met allerlei randzaken. Het gevolg: een ongeordend magazijn. "En dat kost veel geld", rekende Lupinu uit. "De monteurs die in dit magazijn komen voor onderdelen, zoeken zich de rambam. Terwijl zij wel 47 euro per uur kosten. Als zij direct vinden wat zij nodig hebben, is de tijdswinst en daarmee kostenbesparing behoorlijk."

RENDEMENTSVERBETERING

De quickscan mondt uit in een bedrijfsadvies, inclusief een advies over rendementsverbeteringen. Lupinu: "Veel bedrijven zijn onder de indruk, wij houden een spiegel voor." Een rendementsverbetering kan via functiecreatie worden bereikt. "Daarbij bekijken we welke eenvoudige taken we uit het bedrijfsproces kunnen halen en daarvoor iemand vanuit de Participatiewet kunnen inschakelen. In het voorbeeld van het magazijn betekende het dat door inzet van een extra medewerker voor alle randzaken, de magazijnmeester weer toekomt aan het allerbelangrijkste van zijn werk: het op orde houden van het magazijn. Wij berekenden dat het loonde om iemand vanuit de Participatiewet voor dit werk in te zetten."

GROTE ÉN KLEINE BEDRIJVEN

Functiecreatie kan dan ook een oplossing

zijn voor grote én kleine bedrijven. "Vaak is de gedachte dat het veel geld kost, maar het levert juist op", vervolgt Lupinu. Vanuit Laborijn is er veel mogelijk: "Wij detacheren medewerkers, individueel of als groep. En wij begeleiden ook rechtstreekse indiensttreding van medewerkers bij werkgevers, vaak zelfs met loonkostensubsidie. En als de nieuwe medewerker begeleiding nodig heeft, leveren wij ook de jobcoaching erbij. Het uitgangspunt is altijd maatwerk."

www.laborijn.nl



Diane Lupinu,
accountmanager Laborijn



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse lijfblad 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 doe-boeken 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



AT Techniekopleidingen

Maak werk van je talent!

DAGOPLEIDINGEN NIVEAU 1, 2 EN 3

(Eerste) Monteur Mechatronica

(Allround) Verspaner

(Allround) Constructiewerker

(Allround) Plaatwerker

Assistent Operator Productietechniek

BEDRIJFSOPLEIDINGEN

Lassen

Metaaltechniek

Verspaning

Mechatronica

Veiligheid

Maatwerk trajecten

Zij-instroom

Tekening lezen en meten

BBL+ NIVEAU 3

Eerste Monteur Mechatronica

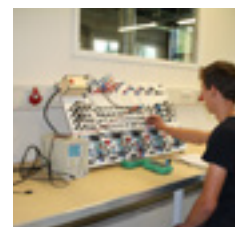
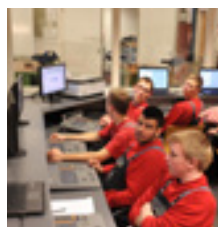
Allround Verspaner

Allround Constructiewerker

Allround Plaatwerker



BPV begeleiding voor niveau 1, 2 en 3



AT Techniekopleidingen - Varsseveldseweg 12

7061 GA TERBORG - T 0315 - 39 55 60

contact@atopleidingen.nl - www.atopleidingen.nl

www.facebook.com/ATTechniekopleidingen



PROFI DAK BEVEILIGING

DAKBEVEILIGING GAAT OVER MENSENLEVEN

De sector transport en logistiek komt in Venlo van ver. Pas de laatste twintig jaar vindt er een duidelijke kentering plaats in het imago dat de logistieke vervoerssector geniet. Volgens directeur Kees Kuijken van wereldspeler KLG Europe (Kuijken Logistics Group) is er door het goed geoliede samenspel van ondernemers, overheden en het doortastende optreden van de LWV sprake van een ware imagoverbetering. "De regio Venlo is in Europa inmiddels uitgegroeid tot een logistieke hotspot van formaat. Zoiets gebeurt niet vanzelf. Dat doe je samen."

TEKST: ELLY MOLENAAR

In de Arbowet staat dat bij alle werkzaamheden waarbij valgevaar bestaat over een afstand van meer dan 2,5 meter adequate voorzieningen moeten worden aangebracht. Profi Dak Beveiliging uit Velp (Gld) weet exact welke maatregelen getroffen moeten worden om een dak veilig te betreden. Dagelijks zijn gecertificeerde monteurs op pad om daken van Nederlandse bedrijven en overheidsinstellingen te beveiligen. Daarvoor maken ze gebruik van de nieuwste generatie producten. De MARQ S-Line is een synthetisch kabeltrajectstelsel met een onbeperkte levensduur. "Veel minder onderhevig aan veranderlijke weersomstandigheden dan de stalen variant", legt Michel Mondt van Profi Dak Beveiliging uit. "Het systeem is corrosiebestendig. Een ander voordeel is dat de kabel geen bliksem geleidt. Het systeem hoeft dus niet aangesloten te worden op een bliksemafleidingssysteem. Bovendien is het makkelijker te monteren omdat het licht materiaal betreft en onze monteurs zijn dus sneller klaar. De kosten

zijn daarom ook niet hoger dan wanneer een stalen kabelstelsel wordt geplaatst." Voor MARQ S-Line geldt dan ook een levenslange product- en installatiegarantie. "Die durven we onze opdrachtgevers met een gerust hart te geven", zegt Mondt. Jaarlijks komen de monteurs van Profi Dak Beveiliging de valbeveiliging controleren. "Maar tijdens de installatie wordt alles ook nauwkeurig op veiligheid getest. Niet steekproefsgewijs, maar ieder paaltje wordt uitvoerig gecontroleerd door middel van een trekproef. Het gaat hier tenslotte om mensenlevens. Daar kun je niet mee spelen."

NOODZAAK

Steeds meer bedrijven zien de noodzaak in van een goede dakbeveiliging. Mondt: "Zo hebben onze monteurs laatst op het dak van WTC Arnhem een beveiligingssysteem geplaatst. Maar ook de daken van een zorgcentrum in Wageningen en de woonboulevard in Veenendaal zijn inmiddels veilig te betreden." Profi Dak Beveiliging

heeft ook voor veiligheid op de daken van diverse objecten van Albert Heijn gezorgd. "De eigenaren van verhuurde objecten willen graag voorkomen dat straks in het nieuws komt dat een vakman van hun dak is gevallen", zegt Mondt. "Steeds meer ondernemers zien gelukkig de noodzaak in van een permanente dakbeveiliging. Het is niet alleen door wetgeving verplicht, het is bovendien een wezenlijk onderdeel van een veilige werkomgeving."

Profi Dak Beveiliging neemt zowel daken van bestaande panden als van nieuwbouwprojecten voor zijn rekening. "In het voortraject van de bouw gaan we graag met de architect om tafel om een passend en helder advies uit te brengen. Voor ieder object vinden we wel een oplossing op maat. Vervolgens gaan we grondig en snel te werk. Veiligheid is het allerbelangrijkst voor de mens."

www.p-db.nl



THE HUNTING LODGE

Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal (Gld)
026 - 361 15 97
www.thehunting.nl



THE HUNTING LODGE

Het restaurant The Hunting Lodge ligt aan de Beekhuizenseweg in Rozendaal (Gelderland) en is geopend van dinsdag tot en met zondag. De gerechten op de menukaart wisselen regelmatig, er is een maandelijks wisselend JRE-menu en een wisselend lunchmenu. De keuken is klassiek Frans georiënteerd met moderne invloeden en werkt met dagverse, diervriendelijke en waar mogelijk met biologische producten. Daarnaast promoot The Hunting Lodge ook streekproducten, zoals Olde Remeker, Brandrood, asperges uit Drempt, Wekeroms kalfsvlees en het Veluwe wild. Kortom, de regio op je bord.

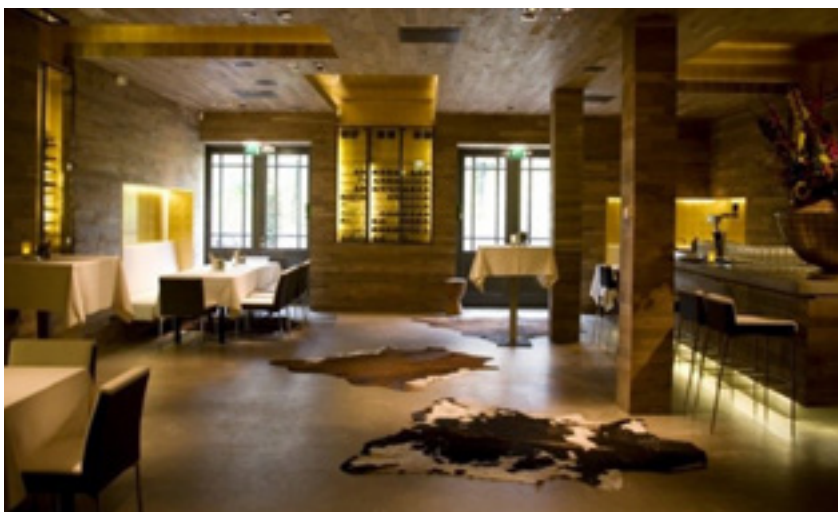


Terras van het Jaar 2017

In de zomer kun je buiten eten op het prachtige terras, welke door Gault&Millau is uitgeroepen tot 'Terras van het Jaar 2017', met uitzicht op Kasteel Rosendaal. In de omgeving is veel te zien, zo zijn er: de Bedriegertjes, het kasteel zelf, de Oranjerie, de tuinen, oude bomen, de bijgebouwen en een prachtige rozentuin.

Zaken doen in The Hunting Lodge

The Hunting Lodge biedt vele faciliteiten voor zakelijke bijeenkomsten. Je kunt vergaderen in de unieke boardroom, recepties geven in de Club of genieten van een heerlijke lunch of diner met je gasten. De medewerkers zorgen ervoor dat het aan niets ontbreekt. Een gedeelte van het restaurant kan afgesloten worden door middel van glazen wanden zodat je ongestoord kan genieten. Er zijn verschillende vergaderarrangementen samengesteld om je een onvergetelijke dag te bezorgen.



Kijk voor meer informatie op **www.thehunting.nl**

BUSINESS FLITSEN

TEVEEL BUREAUCRATIE BIJ AANNEMEN MENSEN MET ARBEIDSBEPERKING

Ondernemers willen minder bureaucratie bij het aan het werk helpen van mensen met een arbeidsbeperking. Daarnaast moet er meer aandacht komen voor jongeren die nu vanuit het speciaal onderwijs vaak thuis komen te zitten. Dat schrijven werkgeversorganisaties VNO-NCW en MKB-Nederland en LTO Nederland in een tienpuntenplan dat begin mei werd aangeboden aan de nieuwe Tweede Kamer. Het plan is gebaseerd op de praktijkervaringen van ondernemers de afgelopen twee jaar met de zogenoemde Banenafpraak. Volgens Aart van der Gaag, die de uitvoering van de Banenafpraak aanjaagt namens de organisaties, is het eigenlijk een klein wonder dat er al zoveel mensen aan de slag konden in het bedrijfsleven de afgelopen twee jaar. Nu werken alle 35 arbeidsmarktregio's en 388 gemeentes op een verschillende manier waardoor werkgevers in de ene regio compleet anders worden behandeld dan pakweg 30 kilometer verderop. Alleen door te zorgen voor één loket en een uniforme aanpak kan meer voortgang worden geboekt. Ook de overheidsregelingen om deze groep mensen aan het werk te helpen, moeten worden gestroomlijnd, aldus Van der Gaag. In het tienpuntenplan wordt verder extra aandacht gevraagd voor jongeren. Nu is het voor gemeenten soms niet lonend om jongeren aan de slag te helpen, aangezien ze nog geen recht op een uitkering hebben. Hierdoor belanden zij na hun opleiding thuis op de bank. Juist voor deze groep is een baan belangrijk om een goede start te kunnen maken in de samenleving. Ondernemers willen die graag bieden, maar daar is een sluitende aanpak tussen school en arbeidsmarkt voor nodig. Ook moeten de jongeren in aanmerking komen voor hetzelfde ondersteuningspakket vanuit de gemeente. Werkgevers hebben in de zogenoemde Banenafpraak toegezegd tot 2026 honderdduizend extra banen in het bedrijfsleven (en 25 duizend bij de overheid) voor mensen met een arbeidsbeperking te realiseren. In 2015 wisten ondernemers hiervan al 15.600 te creëren. De cijfers over 2016 volgen deze zomer, maar de verwachting is dat het bedrijfsleven haar doelstellingen wederom ruim haalt.

Nieuwe stappen in ontwikkeling Fashion Outlet Zevenaar

Op donderdag 11 mei ondertekenden de gemeente en de Ontwikkelingscombinatie FOZ B.V., bestaande uit de partners STABLE International en VolkerWessels onderneming VeluwezoomVerkerk, de koop- en realisatieovereenkomst voor de Fashion Outlet Zevenaar. De Ontwikkelingscombinatie is druk bezig met de bouw- en inrichtingsplannen van de Fashion Outlet. Naar verwachting opent het project, bestaande uit 15.000 m2 winkeloppervlakte en 1.400 m2 horeca, in 2021 zijn deuren. Daarnaast is er een convenant getekend waarin afspraken zijn vastgelegd over hoe dit nieuwe winkel- en horecagebied een positief effect kan hebben op het centrum van Zevenaar en de regio. Hiervoor werkt de Ontwikkelingscombinatie FOZ nauw samen met lokale ondernemersverenigingen, zoals de Zevenaarse ondernemersvereniging AOZ en Lindus, en het regionaal bureau voor toerisme RBT-KAN. Concreet wordt er in de outlet een informatiecentrum ingericht waar de betrokken partijen de mogelijkheid krijgen om reclame te maken voor de regio en de binnenstad. Dit gaat veel verder dan een brochurewand voor foldertjes. Het streven is om op een actieve manier mensen een beleving te laten ervaren waardoor ze werkelijk worden gestimuleerd om ook het gebied buiten de outlet te bezoeken. Te denken valt aan mini-exposities van musea en galleries én presentaties van lokale of regionale activiteiten. Hiermee wordt een verbeterslag verwacht voor de relatie tussen de binnenstad en de outlet zodat die elkaar versterken. Het is voor het eerst dat een outlet op deze manier werkt aan die relatie. Alle ontwikkelingen zijn vanaf juni 2017 onder andere via de website www.fashionoutletzevenaar.nl te volgen.



MAZDA TERUG IN DOETINCHEM

Na bijna drie jaar afwezigheid is Mazda sinds maart 2017 weer vertegenwoordigd in Doetinchem. Aan het Grutbroek 6 heeft Maceda haar deuren geopend. De showroom en werkplaats zijn volledig verbouwd en voldoen aan de meest recente Mazda richtlijnen. In mei vond de officiële opening plaats waarbij men kennis kon maken met het Mazda-team en de eigennijze Mazda modellen. Ook was de volledig nieuwe Mazda CX-5 voor het eerst te zien, die uiteraard voor een proefrit beschikbaar is. Daarnaast staat de MX-5 RF (met elektrisch wegklapbare hardtop) te glimmen in de showroom. www.maceda.nl

VOLG, CHECK EN MAAK KENNIS MET OOST-GELDERLAND BUSINESS



www.facebook.com/oostgelderlandbusiness

Voor de dagelijkse nieuwsupdates, winacties en andere interessante informatie voor en door regionale ondernemers. Praat mee en geef je mening!



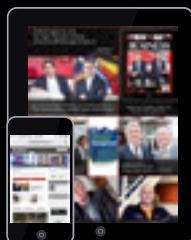
[@redactie_ogb](https://twitter.com/redactie_ogb)

Volg ons voor het laatste regionale nieuws en updates rondom onze evenementen. Of geef feedback op het magazine.



www.oostgelderlandbusiness.nl

Check op onze vernieuwde website het laatste nieuws uit de regio, zoek naar bedrijven in ons uitgebreide bedrijvenregister en lees de columns van onze vaste columnisten. Heeft u interessante informatie voor onze website of wilt u columnist worden? Stuur een email naar sofie@vanmunstermedia.nl



Blader alle printedities van Oost-Gelderland Business ook online door met onze handige blockspagina's. Ook zeer geschikt voor tablet en smartphone!



ETL DALES

Nieuwe voorschriften bij het vervroegd aflossen van hypotheeken

Veel huiseigenaren hebben bij de bank een hypotheek afgesloten waarbij de rente voor een langere periode is vastgezet. Voordeel is dat je geen last hebt van een renteverhoging. Keerzijde is dat je niet profiteert van een renteverlaging.

INGE DRABELS - RB MB. BELASTINGADVISEUR - INGE.DRABELS@ETLNEDERLAND.NL

De lage(re) huidige rentestand in combinatie met de lage rentevergoeding op de spaarrekening kan aanleiding geven om de hypotheek over te sluiten of vervroegd af te lossen. Hierbij berekent de bank doorgaans een vergoeding voor het financiële nadeel, ofwel een boeterente.

Op 14 juli 2016 is de Europese hypotheekrichtlijn in Nederland van kracht geworden. Onlangs is in dit kader een leidraad van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) gepubliceerd. Deze leidraad bevat voorschriften over de kosten die banken in rekening mogen brengen bij vervroegde aflossing of omzetting van hypotheeken. Uitgangspunt hierbij is dat banken niet méér kosten in rekening brengen dan het daadwerkelijke financiële nadeel.

Het AFM heeft onderzocht of de praktijk aansluit bij de aangescherpte regels van de richtlijn. De leidraad geeft vervolgens vier uitgangspunten die moeten waarborgen dat de boeterente transparant, eerlijk en maximaal het financiële nadeel is:

- De boeterente wordt berekend over het totale vervroegd af te lossen bedrag minus het bedrag dat cliënt op dat moment volgens het contract boetevrij mag aflossen. In de praktijk bestaat vaak het recht om elk kalenderjaar een deel van de hypotheekschuld boetevrij af te los-

sen. Bij een hypotheek met een oorspronkelijke hoofdsom van € 150.000 en een vergoedingsvrij deel van 10%, wordt de boeterente berekend over € 135.000.

- De boeterente wordt bepaald door een vergelijkingsrente. Dat is meestal de rente die de bank aanbiedt voor een hypotheek met een looptijd die vergelijkbaar is met de resterende rentevast periode. Het verschil tussen de rentebetalingen die de aanbieder verwacht te ontvangen (contractrente) en de rentebetalingen die de aanbieder nog kan ontvangen (vergelijkingsrente), vormt de basis voor de berekening van het financiële nadeel. Bij een contractrente van 5% en een vergelijkingsrente van 3%, worden de gemiste rentebetalingen berekend op een verschil van 2%. Bij een lagere vergelijkingsrente zal de boeterente dus hoger worden.

- De vergoeding voor vervroegde aflossing mag niet hoger uitvallen door een inconsistente toepassing van de 'loan to value' (LTV) verhouding bij het vaststellen van de vergelijkingsrente ten opzichte van de contractrente. De verhouding van de hypotheekschuld ten opzichte van de waarde van het huis wordt de 'loan to value' genoemd. Bij een hogere LTV is het risico dat bij verkoop de hypotheek niet volledig kan worden terugbetaald groter. Bij zowel de contractrente als de vergelijkingsrente zal men daarom van dezelfde basis (moment

van vaststellen contractrente) moeten uitgaan. Dit om een mogelijke te hoge boeterente te voorkomen.

- De afgesproken toekomstige aflossingen worden in de berekening van de boeterente meegenomen. Het contractueel vastgelegde aflossingsschema wordt gevolgd. Zou de bank uitgaan van een nieuw aflossingsschema dan zou hier een hogere boeterente uit kunnen volgen.

Deze vereisten gelden voor vervroegde aflossingen vanaf 14 juli 2016 en gelden voor alle hypotheeken, ook als deze vóór genoemde datum zijn afgesloten. Let wel, bij (bank)spaarhypotheeken kan een verlaging van de rente een nadelig effect hebben op het premiedeel, waardoor het beoogde voordeel lager kan uitvallen. Heb je de intentie om je hypotheek over te sluiten dan wel af te lossen? Stem dan met de bank af of de boeterente in overeenstemming is met de leidraad van de AFM. Ook bij inmiddels (na 14 juli 2016) al afgeloste hypotheeken kan het geen kwaad om hier alsnog navraag naar te doen.

ETL
DALES

ACCOUNTANTS
EN ADVISEURS



Innovation
that excites



SPEEL OP EEN HOGER NIVEAU. DE NIEUWE NISSAN NV300 MET 5 JAAR GARANTIE.

Het talentvolle team van Nissan bedrijfswagens heeft er een veelbelovende nieuwkomer bij: de nieuwe Nissan NV300. Met een laadvolume van 3 Europallets en een laadlengte tot 4,15 meter schittert de gloednieuwe Nissan NV300 op elk terrein. Bovendien heeft uw nieuwe transfer 5 jaar garantie*. Een echte topscoorder!



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

herwers.nl/nissan

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

facebook.com/herwers

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

twitter.com/herwers

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

PAUL VAN DOESBURG
ACCOUNTMANAGER
T. 06 - 289 741 12



Nissan. Officiële bedrijfswagens van de UEFA Champions League.

*Maximale garantieduur bedraagt 5 jaar of 160.000 km (wat eerder bereikt is). Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties.

TE KOOP WINTERSWIJK – SNELLIUSSTRAAT 11



Representatief, modern **BEDRIJFSGEBOUW** met kantoren, productie-/verwerkingsruimte en parkeer-/rangeerterrein op bedrijventerrein Vèeneslat.

Perceelsopp. 3.060 m²; bouwjaar 1998. Goed geïsoleerd.

± 440 m² kantoorruimte en ± 535 m² bedrijfshal;

uitbreiding mogelijk met ± 860 m² (hoogte 11 m).

Eigen trafo aanwezig.

Vraagprijs €698.000,= k.k. excl. BTW



Tel. 0543-531 880 / info@rgomakelaars.nl



DE BESTE OBJECTEN VINDT U BIJ ONS



TE HUUR 'S-HEERENBERG



De Immenhorst 7

Distributiecentrum op het logistieke bedrijventerrein 't Goor in 's-Heerenberg. Dit bedrijventerrein is trimodaal bereikbaar door de ligging dichtbij de snelwegen A18/A12/A3 (Dld.), de Rhein Waal Terminal in Emmerich am Rhein en het spoor.

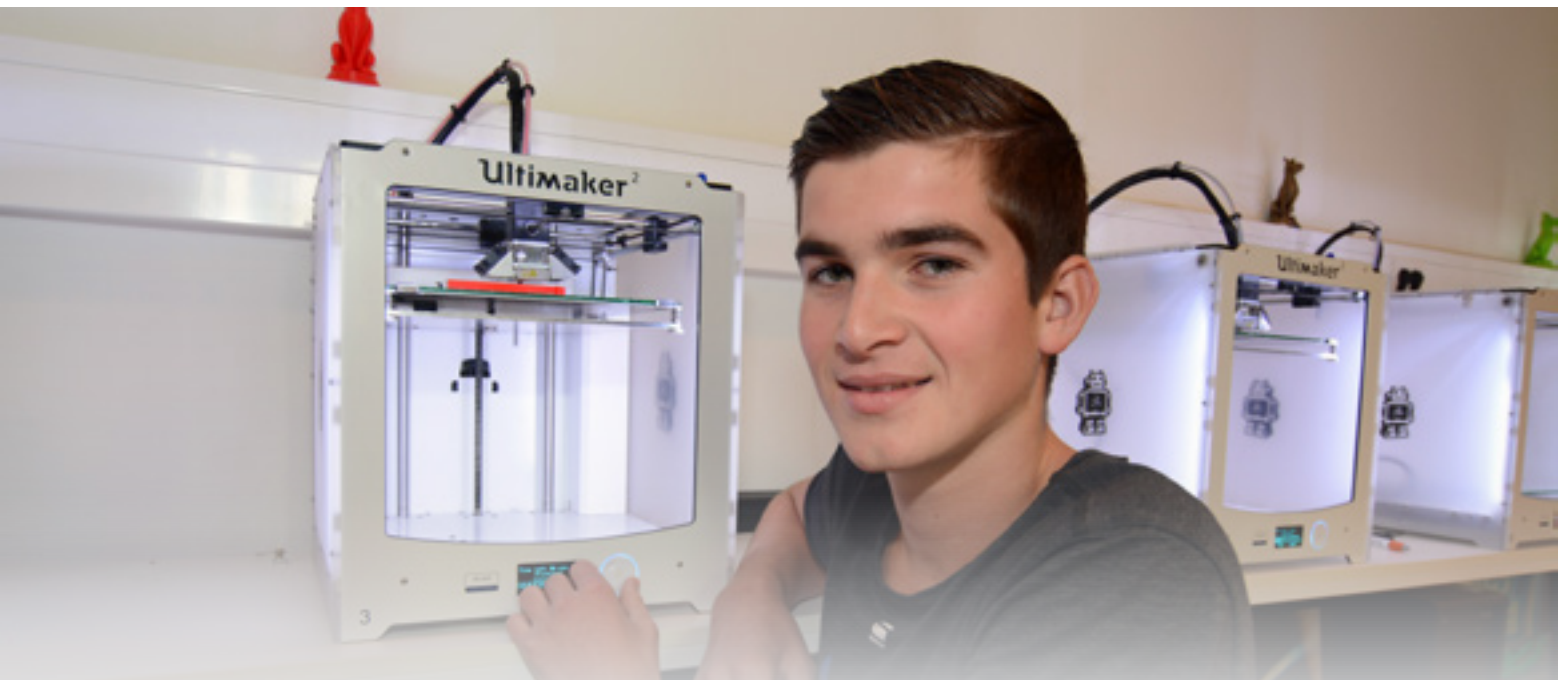
- circa 14.331 m² logistieke bedrijfsruimte met circa 780 m² kantoorruimte;
- vijf overheaddeuren;
- acht loadingdocks met docklevelers en dockshelters;
- vrije hoogte variërend van 7,75 meter tot 8,70 meter;
- per direct beschikbaar.

Collegiaal met:



Huurprijs: vanaf EUR 39,50 per m² per jaar

06 11 368 303 benkvastgoed.nl / 026 445 2445 cushmanwakefield.nl



SBC MAAKT SMART INDUSTRY BEHAPBAAR VOOR BEDRIJVEN

Het Smart Business Center is dé plek in Oost-Nederland waar ondernemers, studenten en docenten samen werken aan laagdrempelige implementatie van Smart Industry in Achterhoekse bedrijven.

TEKST: SUSAN HEIMPLAETZER, ACHTERHOEK2020

BLACK BOX

Cees Nieuwenhuijse, directeur Graafschap College en CIVON, legt uit dat voor veel bedrijven de term Smart Industry nog een 'black box' is. "Ze hebben ervan gehoord, ze weten ook dat ze er iets mee moeten, maar wat? En hoe? Op die vragen zoeken we samen het antwoord. Ondernemers hebben daarbij het stuur in handen; we gaan altijd uit van hun authentieke vraag. Studenten en docenten gaan met die vraag aan de slag. Een unieke aanpak, waar andere regio's met enige jaloezie naar kijken. Met het SBC gaan wij bovendien zorgen voor beter toegerust personeel en voor nog veel meer verbinding tussen bedrijven en onderwijs. We bouwen voort op waar we met het Regionaal Centrum voor Technologie (RCT, voorheen ACT) en CIVON (Centrum voor Innovatief Vakmanschap Oost Nederland) al jarenlang aan werken. We zetten met het SBC de volgende, grote stap en geven daarmee écht invulling aan SmartHub Achterhoek als vernieuwend en verbindend geheel."

NIEUWE OPLEIDING

Volgens Nieuwenhuijse is het niet de vraag óf bedrijven smart moeten gaan werken, maar wanneer en hoe. "Vooral kleine, groeiende bedrijven hebben behoefte aan advies op maat om 'fit for the future' te blijven. Om te zorgen dat studenten de hiervoor benodigde kennis opdoen, start najaar 2017 bij het Graafschap College in Doetinchem een gloednieuwe middenkader-opleiding Smart Industry (mbo niveau 4). "Met 56 studenten zit die al helemaal volgeboekt."

SMARTHUB

Het SBC koppelt studenten aan bedrijven, zo eenvoudig is het. "Zie het SBC als een SmartHub waar mensen uit bedrijfsleven, onderwijs en onderzoek elkaar vinden en zich samen continu verder ontwikkelen. Thuisbasis is innovatiecentrum ICER in Ulf, maar onze studenten komen in principe overal waar innovatievragen leven. Wij beschikken bovendien over een flexibele Innovatiehub die we op verzoek inzetten, vaak bij kleinere bedrijven die geen eigen hub kunnen inrichten." Nieuwenhuijse vertelt dat op dit moment drie projecten draaien: een flexibele productiecel, een robot met wisselende functies en een 3D-printer met robotarm. "Bedrijven delen deze toepassingen, want ook facility sharing is 'smart'. We zagen het als eerste bij de 3D-metaalprinter die Achterhoekse bedrijven samen gebruiken. Dat kan straks

ook met robotica of de Microsoft HoloLens voor 'mixed reality'. Er is ontzettend veel nieuwe technologie en er komt steeds meer. Sorry trouwens voor al die Engelse termen."

CROSS-OVERS

Het SBC werkt ook aan innovatie buiten de maakindustrie zoals in de zorg- en de bouwsector, AgroFood en Onderwijs. "Door 'smart' te werken kun je bezoeken aan het ziekenhuis terugdringen, mantelzorgers ontlasten, vereenzaming bij ouderen aanpakken. Zo maar wat voorbeelden. De bouw van woningen en bedrijfspanden gaat in de toekomst vele malen sneller, omdat bouwprocessen niet meer lineair verlopen. Zo zijn er nog legio mogelijkheden die wij ons in onze stoutste fantasieën niet kunnen voorstellen."

Het SBC is een vierjarig project van de Uitvoeringsagenda2.0 Achterhoek2020. Het is een samenwerking tussen Graafschap College, CIVON, ICER, Bedrijfstak-school Anton Tijndijk en de Hogescholen Arnhem-Nijmegen en Saxion. Provincie Gelderland draagt substantieel bij. Contactpersonen zijn Martin Stor (RCT, telefoon +31 6 222 027 80) en Johan de Jong (CIVON, telefoon +31 6 542 483 02).

TOPLOCATIES IN O



24

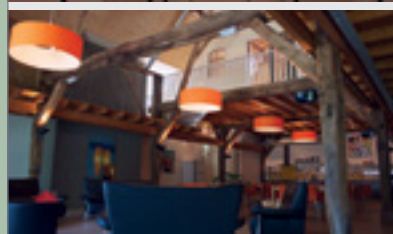
Proef het buitenleven
à la Carte ontbijten, lunchen of
dineren in Plattelandse sfeer! **bij Carpe Diem!**

Reserveren kan via 0314 65 14 24

Langeboomsestraat 5, Vethuizen • Montferland • www.hotelcarpediem.nl



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu

www.oostgelderlandbusiness.nl

OOST-GELDERLAND



't Boshuis
Fam. Rietman

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

Ook hét adres voor uw
Boerengolf... heerlijk
onthaasten in een
landelijke omgeving.

Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker
Tel. 0575 - 44 13 02 www.tboshuis.nl



BuitenInzicht

Op een prachtige plek in de Achterhoek, net buiten het sfeervolle dorpje Hengelo, bevindt zich de vergaderlocatie BuitenInzicht.

Ideaal voor trainingen gericht op ontplooiing en ontwikkeling, zoals teambuilding, personal coaching en mindfulness.

Koningsweg 8
7255KR Hengelo gld
0575-470086
info@buiteninzicht.nl
www.buiteninzicht.nl



Landgoed Ehzerwold

Weelderige bossen, uitgestrekte weilanden en akkers. De natuurlijke en inspirerende omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding.

Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis. Meer info over mogelijkheden en vergaderarrangementen, kijk op www.ehzerwold.nl.

LANDGOED EHZERWOLD
Ehzerallee 14 - 7218 BS ALMEN
T: 0575-431143 - I: www.ehzerwold.nl





Landhuis de Bevermeer

Graag verwelkomen wij u en uw relaties, collega's of cursisten voor uw training of workshop in een persoonlijke, natuurlijke en inspirerende omgeving. Landhuis de Bevermeer is een stijlvolle, unieke en sfeervolle locatie, gelegen in twee hectare privé natuurbos op 10 minuten rijden vanaf de A12. Zeer geschikt voor exclusief gebruik door groepen van 10 tot 15 personen, die prijs stellen op privacy, rust en sfeer.

Bevermeerseweg 12 - Angerlo
T 088 4530542
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl







GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP
Koopmanslaan 3 - 7005 BK Doetinchem - T: 0314-370480
E: info@groeskamp.nl - I: www.groeskamp.nl

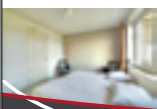
Gelders Groenland

groepsaccommodaties en meer...

Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren.

Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinksdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251
info@geldersgroenland.nl







ZAKENDOEN MET DE GRAAFSCHAP

Voetbal en zakendoen gaat al jaren goed samen, zo ook bij De Graafschap. Zo organiseert de Business Club een veelheid aan zakelijke bijeenkomsten, uiteenlopend van een lunch met de spelers tot een avond vol leiderschapslessen van PSV-directeur Toon Gerbrands. En dankzij de inzet van big data kan de voetbalclub commerciële bedrijven helpen om de naamsbekendheid en omzet in en om het stadion te vergroten.

De Business Club van De Graafschap weet elk jaar een aantal interessante bijeenkomsten voor sponsors en andere zakenrelaties neer te zetten. Een voorbeeld hiervan is de jaarlijkse Supervrouwenavond die op vrijdag 31 maart plaatsvond. Zo'n honderd Achterhoekse powervrouwen kwamen naar De Vijverberg om zich allereerst een speciale Supervrouwensjaal te laten omhangen en vervolgens van trainer Henk de Jong himself de opstelling te horen van de wedstrijd die die avond gespeeld werd tegen Jong PSV. Traditiegetrouw won De Graafschap onder het toezien van

de 100 uitgelaten Supervrouwen, dit keer met 2-1 in een zeer spannende wedstrijd. Tijdens de modeshow bij Only For Men in Doesburg op dinsdag 4 april werd de mooiste herenmode op de catwalk aan de Business Club geshowd door de spelers van De Graafschap. Damesmodezaak 'Mooi Ben Jij' had voor een aantal vrouwelijke modellen gezorgd die eveneens de laatste mode voor dames lieten zien, te koop bij de winkel van Sabine in het centrum van Doetinchem.

Nadat op 7 april RKC Waalwijk met 4-0 aan de zegekar werd gebonden, en op

17 april MVV Maastricht met 2-0 aan de beurt kwam, was het op donderdag 20 april weer tijd voor een Happy Hour. PSV-directeur Toon Gerbrands, die eerder ook volleybalbondscoach en directeur van AZ was, nam de sponsors mee in zijn visie op leiderschap en de maakbaarheid van succes. Ademloos luisterde de goed gevulde Business Club naar zijn betoog; vol met managementinspiratie vertrokken de sponsors laat op de avond weer huiswaarts.

Op 3 mei was er weer een Meeting Lunch Hour, waar evenals de eerdere edities de

sponsors in een informele sfeer samen aan de lunch gingen met de voltallige selectie en staf. Ook de komende tijd staat er nog een aantal mooie evenementen op het programma voor de Business Club, waaronder de traditionele Haringparty, de Blauw-Witte Golfdag en de Vakantieborrel, die dit keer bij Tapasrestaurant 't Zusje op het Simonsplein in Doetinchem plaatsvindt.

"IN DE WERVELLENDE WERELD VAN SPORTSPONSORING WORDT BIG DATA INDERDAAD STEEDS BELANGRIJKER."

BIG DATA

Netwerken is natuurlijk een uitstekende manier om nieuwe business te genereren. Maar ook big data biedt steeds meer mogelijkheden om gericht producten en diensten onder de aandacht te brengen bij

een bepaalde doelgroep. In de wervende wereld van sport sponsoring wordt big data inderdaad steeds belangrijker. Uit de gigantische hoeveelheid digitale informatie die we met elkaar produceren kan heel veel informatie worden afgeleid die voor marketingdoeleinden kan worden ingezet. Waar liggen onze interesses, wat zijn onze bewegingen op de digitale snelweg en waar kopen we uiteindelijk ons product? Door het analyseren van interesses, bewegingen en (koop)gedrag kunt u als commercieel bedrijf het juiste product bij de juiste persoon onder de aandacht brengen. Combineert u dit met de afzetmarkt en gunfactor van een sport organisatie dan heeft u een ijzersterk middel om uw bedrijf en product on top of mind te krijgen.

Ook Betaald Voetbal De Graafschap is deze digitale weg ingeslagen. De waarde van exposure-proposities zijn sterk afhankelijk van de divisie waarin wordt gespeeld. Om hier een constantere basis in te creëren zijn de partnerships van De Graafschap niet

meer alleen gebaseerd op zichtbaarheid maar op zichtbaarheid in combinatie met big data. Om supporters in en rond het stadion optimaal te bedienen, te ontzorgen en te activeren wordt deze zomer De Vijverberg wifi-connected gemaakt. Zo kan de club in het nieuwe seizoen niet alleen de supporters op maat bedienen met producten, maar ook bijvoorbeeld zien bij welk verkooppunt drukte ontstaat en opgeschaald moet worden. In combinatie met een nieuwe interactieve supportersapp is ook De Graafschap klaar om uw als commercieel bedrijf te helpen naar meer naamsbekendheid en omzet.

www.degraafschap.nl



KENGETALLEN BETAALDVOETBAL DE GRAAFSCHAP

- 42.500 (plus) unieke supporters in database (is groeiende)
- 20.000 supporters zijn direct bereikbaar voor partners van club (is groeiende)
- Bereik Twitter 30.000 (plus) volgers
- Bereik FaceBook 17.000 (plus) volgers
- Instagram 14.000 (plus) volgers
- Website 180.000 views per maand
- Een mailing vanuit Betaald Voetbal De Graafschap heeft een openingspercentage van ruim 80%

PR-RUNNER

acoustic
solutions

Uw akoestiek verbeteren?

Kies voor onze individueel
bedrukbare wandpanelen.

www.pr-runner.com

Groothandel in koffie, koffiemachines,
snoep & frisdrank automaten.



Gelreweg 24 3843 AN Harderwijk T 0341 76 72 95 www.koffie-plus.nl

VERHEIJ METAAL SPECIALIST IN PLAATBEWERKING

Een van onze mogelijkheden is het
laser snijden en ponsnibbelen (of
combi-) van industriële producten.
Ook kunnen wij voor u: CNC-Kanten,
lassen/Assembleren

ULFT
(0315) 64 08 77

VERHEIJ

METAAL BV

WWW.VERHEIJMETAAL.NL

HULSHOF

KANTOOR SPECIALISTEN

www.hulshof-kantoor specialisten.nl

kantoorartikelen | kantoomachines | kantoormeubelen | projectinrichting



STICHTING
LIVA
WE CARE

Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



cbt
resultaten waar
je u tegen zegt

Haal het maximale uit uw productie

Managementadvies, trainingen en opleidingen voor
managers en werkvloer in de maakindustrie.

www.cbtvoorresultaten.nl

JAWS is hunting for talent!

Op zoek naar een nieuwe uitdaging in de techniek?
Bezoek onze website voor alle actuele vacatures in de regio:

www.jaw-s.nl

Volg ons via:



Vestigingsadres
JAWS B.V.
Silvoldseweg 5
7061 DK Terborg

Contactgegevens
T: +31 (0)315 339 200
E: info@jaw-s.nl
I: www.jaw-s.nl





PENNINGSMEESTER LEON PELGRIM AAN HET WOORD

PERSOONLIJKE EN ZAKELIJKE GROEI

Naast mijn rol als penningmeester bij Jong Management Achterhoek ben ik ondernemer. Ik ben eigenaar van Pelgrim Safety BV. Mijn bedrijf is erin gespecialiseerd om werkplekken op hoogte veilig in te richten. Hoewel ik werkzaam ben in een specifieke branche en ik dus weinig 'beroepsgenoten' heb bij Jong Management, haal ik uit de bijeenkomsten van Jong Management en het contact met de leden juist veel inspiratie.

29

Tijdens de bedrijfsbezoeken horen we bevlogen ondernemers en managers hun verhaal vertellen en worden lessen die ze geleerd hebben gedeeld. Je staat er versteld van hoeveel mensen ongeveer dezelfde problemen tegen komen, ongeacht de branche waarin ze actief zijn. Een bedrijfsbezoek wordt altijd afgesloten met een gezamenlijk diner. Tijdens zo'n avond passeren de interessante items nog even de revue en hebben we kans om elkaar te leren kennen. Op zo'n avond in 2011 na het bedrijfsbezoek bij State of Art in Lichtenvoorde leerde ik twee van mijn beste vrienden kennen. Het zijn twee totaal verschillende ondernemers met even zo verschillende bedrijven. De ene heeft een bedrijf in de architectuur en de ander ontwikkelt parkeergarages. We kwamen aan de praat omdat ik een sticker van de Nürburgring & KTM op mijn auto had. We bleken alle 3 motorfanaat. Dit sloeg een brug en het klikte direct, zo zie je maar weer dat een klein signaal grote dingen teweeg kan brengen. We spreken elkaar over de meest uiteenlopende zaken. Moeilijke onderwerpen schuwen we niet en de meest mooie

situaties passeren de revue. Het is hartstikke leuk en leerzaam om onderwerpen te delen en deze te ontrafelen. Meerdere malen heb ik met hen een probleem anders gedefinieerd dan dat ik aanvankelijk zou hebben gedaan en dat gaf uiteindelijk een betere oplossing! Zo helpen we elkaar geregeld en hebben we plezier van elkaars bedrijven.

Voor mijn werk kom ik door het gehele land, ik mag dan bij klanten uitleg geven over oplossingen die ze kunnen helpen specifieke werkzaamheden veilig uit te voeren. Vaak merk ik dat men heel specifiek op zoek is naar een pasklare oplossing voor het 'probleem'. Deze oplossing is klaarblijkelijk zo lastig te vinden dat er iemand bij moet komen die er echt verstand van heeft. Het puzzelstukje moet schijnbaar voldoen aan meerdere criteria wil het echt 'oplossen'. Bij de bedrijfsbezoeken zien we dit soort situaties ook dikwijls terug, de klant zit vast. Het is interessant om te zien hoe divers de bedrijven zijn die we mogen bezoeken. De aanpak van de vraagstukken die de klant of markt vraagt zijn even zo

creatief. Deze bedrijven hebben een oplossing gevonden voor de klant binnen de specifieke capaciteit en weet veelal ook nog een extra toegevoegde waarde te creëren. Dit leren we niet uit een boek, dit zijn gouden voorbeelden uit de praktijk die het verschil maken en waar we met JM van leren.

Mij wordt wel eens gevraagd wat ik "uit JM haal". Wat ze eigenlijk vragen is een getal, liefst meerdere cijfers voor de komma en als even kan met een smeug verhaal. Ik denk dat men dit vraagt ter voorbereiding op een beoogd lidmaatschap. JM staat voor persoonlijke en zakelijke groei. Direct het passende puzzelstukje aangedragen krijgen, leert je niet groeien. Leren van elkaar is goud.



INSPIREREND VERGADEREN EN RECREËREN BIJ BOERDERIJ HOEKELUM

HET GOEDE BUITENLEVEN

Accommodaties om presentaties, vergaderingen en andere zakelijke bijeenkomsten te houden liggen qua sfeer vaak in het verlengde van het bedrijfsleven: strak en in een bepaalde mate formeel. Hoe anders voelt het om de rust en vrijheid in en om Boerderij Hoekelum in Bennekom op te zoeken. Al bij de eerste aanblik merk je dat het goede buitenleven inspirerend werkt.

TEKST & FOTOGRAFIE:
AART VAN DER HAAGEN

Ver aan de horizon razen de voertuigen over de snelweg A12 voorbij, maar qua geruis krijg je er niets van mee, net zo min als van de treinen die op steenworp afstand NS-station Ede-Wageningen passeren of er halt houden. De bereikbaarheid van Boerderij

Hoekelum laat weinig te wensen over en ook de centrale ligging in Nederland spreekt in het voordeel van deze accommodatie, maar al die mobiliteit vergeet je spontaan wanneer je je blik over het idyllische landgoed laat glijden, glooiend en lommerrijk als het is. Halverwege de oprijlaan voel je dat onthaasting zich meester van je maakt en bij het aanschouwen van het terras temidden van de voormalige stallen en het boerenwoonhuis gun je jezelf direct wat vrije tijd. Oké, de stralende voorjaarszon geeft het erf en de onafgebroken groene omgeving een extra dimensie. Hij schittert in de vijver van het naburige kasteel, dat het sprookjesachtige plaatje completeert.

RESTAURATIE

Eens vond hier agrarische bedrijvigheid plaats. "Mijn opa en oma runden hier vanaf 1945 als veehouders een boerderij en een

kaasmakerij", vertelt Diederick van de Kamp. "Het ondernemerschap zat er toen al in, want in 1950 breidden ze hun activiteiten uit met overnachtingsmogelijkheden. Een bloeiend geheel voor mijn ouders om over te nemen, wat dertien jaar later gebeurde. In 1996 stopten zij met het melken van koeien en bouwden de stallen om tot groepsaccommodaties. Acht jaar daarna kwam Boerderij Hoekelum in mijn handen, tegelijkertijd met het beëindigen van de varkenshouderij. Ik besloot me volledig op recreatie te richten en te investeren in onder meer de restauratie van De Schuur en Het Bakhuis, dat als knus bed & breakfast dient. Daar ligt nu onze core business, vandaar dat we inmiddels geen kaasmakerij meer hebben, al verzorgen we wel regelmatig met heel veel plezier workshops op dat gebied."



STREEKPRODUCTEN

Vandaag de dag verwelkomt Boerderij Hoekelum aan de rand van Bennekom een grote verscheidenheid aan particuliere en zakelijke gezelschappen, die er feesten, groepsgewijze ontspanningsactiviteiten, presentaties, vergaderingen of andersoortige bijeenkomsten houden, in een landelijke en informele sfeer. "We bieden overnachtingsmogelijkheden voor meer dan honderd mensen, met speciaal voor het bedrijfsleven een luxueuzer uitgevoerde accommodatie, De Barg. De daar aanwezige vier- tot zespersoons slaapkamers beschikken over boxsprings en een eigen douche- en toilet-ruimte. In totaal kunnen er veertig mensen 's nachts verblijven. Zelfverzorging geldt als uitgangspunt, maar op verzoek van de klant bieden we een ontbijt, een lunch en/of een

diner aan, in buffetvorm. We hebben een eigen kok in dienst, die in de gerechten veel streekproducten verwerkt, afkomstig van onder andere een ambachtelijke bakkerij en slagerij hier in de buurt. Hij levert op verzoek maatwerk en houdt rekening met alle mogelijke dieetwensen."

VALKUILEN

Diverse vaste klanten uit het bedrijfsleven keren met regelmaat bij Boerderij Hoekelum terug voor sessies met medewerkers. "Sommige zelfs maandelijks," vertelt Van de Kamp. "Zij voelen zich erg prettig bij de ongedwongen ambiance die hier heerst. Je proeft hier het karakter van een compact familiebedrijf, met een platte organisatie, korte lijnen en directe aanspreekpunten. Tegelijkertijd dragen we indien gewenst elementen van

ondernemerschap uit, gebaseerd op onze historie. Ik houd bijvoorbeeld wel eens een presentatie over communicatie, dienstverlening, flexibiliteit, doelgroepgericht denken en valkuilen waarmee een bedrijf te maken kan krijgen. Zo hebben wij zelf geleerd om niet de aandacht te moeten verdelen over te veel verschillende takken, want dan gaat het een ten koste van het ander. De focus ligt nu volledig op recreatie en zakelijke bijeenkomsten in een informele sfeer en een prachtige omgeving, midden in Nederland. Ook al vindt hier serieuze business plaats, er komt toch altijd een stukje vakantiegevoel om de hoek kijken."

www.hoekelum.nl

31



STIMULEERT CREATIVITEIT

Voor bedrijfsbijeenkomsten van tien tot pakweg zestig personen en voor presentaties tot circa 120 personen biedt Boerderij Hoekelum een diversiteit aan arrangementen, inclusief zaalhuur, verschillende opstel mogelijkheden van tafels en stoelen, een beamer, een flipover, een geluidsinstallatie met microfoon en snelle glasvezel-wifi (200 Mb/s). "Daarvoor leent de centrale ruimte met bar in De Barg zich uitstekend", geeft Van de Kamp aan. "De lunch en eventueel een afsluitend buffet of een barbecue laten we bewust in een andere zaal plaatsvinden, 't Schot. Daarmee komt iedereen in een andere sfeer terecht, zeker door de verbinding via de buitenlucht. Indien het tijdschema het toelaat, kunnen mensen een ommetje maken over het landgoed en van de natuur genieten. Dat geeft veel inspiratie, het stimuleert de creativiteit. Extra activiteiten zijn op verzoek te regelen, bijvoorbeeld boogschieten, een zeskamp, gps-routes lopen, oud-Hollandse spelen en workshops kaas of boter maken."



TECHNISCH INTERMEDIAIR

Wilt u de "war of technical talent" overleven?

Neem contact met ons op voor
vakkundig technisch personeel uit de regio.

Vestigingsadres
JAWS B.V.
Silvoldseweg 5
7061 DK Terborg

Contactgegevens
T: +31 (0)315 339 200
E: info@jaw-s.nl
I: www.jaw-s.nl

www.jaw-s.nl

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**

Special INTERNATIONAAL ZAKENDOEN

33



"PROBEER DE DRIJFVEREN VAN DE ONDERNEMER TE DOORGRONDEN"

Onze oosterburen vormen de belangrijkste handelspartner van BV Nederland. Met een markt die zes tot acht keer zo groot is als die van ons, is het dan ook niet zo vreemd dat ondernemers zich oriënteren op de Duitse markt. Of bedrijven er ook in successen behalen, hangt mede af van hun voorbereiding en plan van aanpak.

"Het is bovenal belangrijk om de drijfveren van Duitse ondernemers te doorgronden", aldus Nina Krockow.

Nina Krockow emigreerde in 1997 naar Nederland. Inmiddels heeft zij bijna 20 jaar ervaring opgedaan binnen de business development, marketing en communicatie richting de Duitse b2b en b2c markt. Sinds 2012 helpt zij bedrijven met het aanboren van de Duitse markt via haar eigen bedrijf mind4share. In die 20 jaar maakte zij uitgebreid kennis met de cultuurverschillen tussen Nederland en Duitsland. Het valt haar op dat Nederland nog altijd bepaalde vooroordelen over Duitsland en de Duitsers heeft. Ook denken veel Nederlanders dat ze Duitsland en de Duitse markt goed te kennen, maar dit blijkt op veel vlakken toch een overschatting. "Nederland heeft lange tijd de nadruk gelegd op de verschillen tussen beide landen, mede vanwege het beladen verleden rond de Tweede Wereldoorlog. Daar kwamen ook de nodige negatieve vooroordelen uit voort. Maar sinds 2006 kijkt men een stuk positiever naar het buurland. Toen heeft Duitsland tijdens het WK laten zien dat het een zeer gastvrij land is dat openstaat voor andere culturen. Duitsers durfden toen ook voor het eerst weer feest in de eigen kleuren te vieren, wat men eerder vanwege het verleden vooral niet deed. Ook Nederlanders kijken sindsdien erg positief

naar Duitsland en zijn nu juist geneigd de overeenkomsten tussen beide landen te benadrukken. Met als gevolg dat de nog altijd aanwezige verschillen schromelijk onderschat worden. Hierdoor ontstaat er miscommunicatie en lopen Nederlandse ondernemers handel mis."

DRIJFVEREN

Haar zakelijke en persoonlijke ervaringen in het bedrijfsleven deed Krockow besluiten om een boek te schrijven over deze verschillen. "Tijdens mijn research voor dit boek ontdekte ik dat er wel veel was gepubliceerd over de zakelijke aspecten van het zakendoen en over de culturele dimensies van Duitsland, maar dat beide aspecten eigenlijk nooit met elkaar zijn gecombineerd in één publicatie. Met mijn boek probeer ik duidelijk te maken wat de drijfveren van de oosterburen zijn, want op basis hiervan doen zij natuurlijk ook zaken. Wanneer je door hebt wat die drijfveren zijn en daarmee ook inzicht krijgt in de zakelijke mentaliteit van de Duitsers, kun je dit meenemen in je plan van aanpak. En dan is de kans van slagen een stuk groter." Speciaal voor het aanboren, of 'enteren' van de Duitse markt ontwikkelde Krockow de zogenoemde ENTER-methode. "Dit staat voor

de vijf stappen die je zou moeten doorlopen wanneer je een product of dienst op de Duitse markt wilt brengen: educatie, normen, testen, evalueren en resultaat. Het valt mij op dat er in Nederland heel weinig aandacht wordt besteed aan marktonderzoek. Men focust vooral op de laatste drie punten, wellicht omdat dat voor de Nederlandse markt voldoende is. Maar juist de educatie en de normen, oftewel inzicht in de cultuur van Duitsland, maakt duidelijk wat de drijfveren zijn achter het handelen van Duitse consumenten of zakenpartners. Kennis van hieruit voortvloeiende gedachtegangen en aannames zijn essentieel."

VERTROUWEN

Een belangrijke drijfveer voor Duitse ondernemers en consumenten is vertrouwen. Op basis hiervan doen zij zaken. Dat betekent dat het aangaan van een zakenrelatie met een Duits bedrijf geduld en een lange adem behoeft. "Ook dat heeft weer zijn oorsprong in de culturele achtergrond", geeft Krockow aan. "Duitsers hebben van nature een wat wantrouwige persoonlijkheid. Ten tijde van de Tweede Wereldoorlog en het DDR-tijdperk was men namelijk niet altijd veilig voor de eigen

10 TIPS:

- Buren: accepteer dat wij niet in alles gelijk en niet hoeven te zijn
- Doel: het doel is niet de Deal maar de duurzame loyale samenwerking
- Feiten: bereid je voor op feitelijke argumentatie en vele vragen
- Handelen: jouw manier is niet per se de beste dus wees niet te amicaal
- Normen: verdiep je in de Duitse normen en waarden en gebruik ze voor je eigen voordeel

- Onderzoek: investeer in onderzoek en kennis over land, markt en mensen
- Profileren: ga jezelf en je bedrijf net iets meer in de schijnwerpers zetten dan je normaal zou doen
- Tijd: neem en geef de Duitse zakenpartner tijd om je bedrijf en professionaliteit te leren kennen
- Tutoyeren: wacht totdat je het Du krijgt aangeboden maar verwacht het vooral niet

- Vertrouwen: win je met transparantie en eerlijkheid in woord en geschrift

Nederlanders hebben bij de oosterburen een streepje voor. Ze worden zakelijk gewaardeerd voor hun flexibele instelling, het compromisbereide (onder)handelen en de grote ondernemersgeest.



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

regering en dat heeft de nodige impact gehad. Daarnaast is een Duitse ondernemer zeer trouw aan zijn leveranciers en zakenpartners. Er wordt aan kwaliteit en service meer waarde gehecht dan aan de prijs. Die vindt men bij de vaste partners. Bovendien brengt wisseling risico's met zich mee en die wil men zo klein mogelijk houden. Dat is ook de reden waarom bijvoorbeeld contracten in Duitsland omvangrijker zijn. Nederlandse ondernemers interpreteren dit al gauw als wantrouwen. Een Duitser ziet dat helemaal niet zo; die hecht nu eenmaal veel waarde aan regels en afspraken, want die bieden zekerheid en vertrouwen. Zij beredeneren andersom: als je sowieso waarmaakt wat je belooft, dan is een contract hier slechts een bevestiging van."

HIËRARCHIE

Een van de aspecten die Nederlandse ondernemers nog wel eens willen onderschatten is de sterke aanwezigheid van hiërarchische verbanden. "Dat komt voort uit de eeuwenlange machtspositie van de adel en het militair. Leiderschap wordt geaccepteerd vanwege competentie, erfrecht en/of een bewezen track record. Je competenties en je titels bepalen dus ook binnen de zakelijke context je rang en welke bevoegdheden daar bij horen. Daarom is het belangrijk dat je je levelt aan je gesprekspartner. Dus als directeur van jouw bedrijf ga je in gesprek met de directeur van het bedrijf waar je zaken mee wilt doen." Welke indruk je tijdens dit gesprek maakt, is eveneens belangrijk en dat begint al met de kleding en de schoenen die je draagt en de auto waarin je rijdt. "Aan de hand van deze uiterlijke kenmerken veilt een Duitse ondernemer een oordeel over je positie binnen het bedrijf, je opleiding, je professionaliteit, je respect, enzovoort. De Nederlandse Calvinistische inborst staat hier juist haaks op."

ONLINE

Volgens cijfers uit 2015 is in Duitsland tachtig procent van de bevolking online tegenover 97 procent in Nederland. Dat beseffen de online-minded Nederlanders niet altijd goed. "Dat heeft enerzijds te maken met het feit dat de infrastructuur minder goed is. Er zijn nog altijd locaties waar geen glasvezel ligt. Anderzijds geeft men niet graag te veel persoonlijke gegevens prijs. Dit zie je bijvoorbeeld terug in het lagere percentage Duitsers dat op social media actief is; 34% van de bevolking is actief op Facebook tegenover 56% in Nederland. Wat e-commerce extra lastig maakt in Duitsland, is het feit dat Duitsers productgericht zijn en dus wederom kiezen voor betrouwbaarheid



en kwaliteit. Een oosterbuur geeft liever 2 euro extra uit via een gerenommeerde partij zoals Amazon, dan dat hij of zij via het minder vertrouwde buitenlandse Alibaba iets bestelt. Een Duitser bekijkt tijdens het oriënteren ook altijd de pagina met bedrijfsgegevens om te kijken welke onderneming er achter de webshop zit en/of deze transparant overkomt." Die behoefte aan transparantie werkt door in de opzet van websites. "Daar ligt de nadruk op tekst en informatievoorziening, en veel minder op design. En omdat kwaliteit belangrijk is, zullen Duitsers zich weliswaar online oriënteren, maar het product soms toch liever in de winkel kopen waar ze meer service krijgen en het product kunnen vasthouden. Hoewel er bij de nieuwe generatie een verschuiving optreedt, is ook dit een drijfveer die je zeker niet moet onderschatten."

GROEIENDE OVEREENKOMSTEN

Ondanks de culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland en de daaruit voortvloeiende gedachtegang en handelwijzen zijn er bij de oosterburen toch een aantal tendensen waar te nemen waardoor de verschillen ietwat minder lijken te worden. Krockow: "Je ziet bijvoorbeeld dat het tutoyeren van collega's onderling voorzichtig in opkomst is en dat ze elkaar minder vaak met hun titel aanspreken. Daarnaast doen samenwerken en synergie steeds vaker hun intrede op de werkvloer. De focus verschuift naar gezamenlijke ideeën die vanuit teamverband worden opgepakt. De leidinggevende is nog altijd degene die de beslissing neemt, maar men streeft wel steeds vaker naar een compromis." Een derde tendens is de verandering van het historisch besef. "De derde en vierde generatie na de Tweede Wereldoorlog heeft geen contact meer met

ooggetuigen van deze periode, waardoor het taboe lijkt te verdwijnen. En ook op school wordt er veel aandacht besteed aan dit deel van het Duitse verleden. Door de verzoening met de geschiedenis lijkt het zelfbeeld te veranderen. Bovendien stijgt de talenkennis. Op het gymnasium is Engels nu de eerste vreemde taal die wordt geleerd. Maar net als de andere tendensen, is ook dit een proces dat zich langzaam ontwikkelt. In 2013 sprak nog altijd 34% van de Duitsers geen vreemde taal."

Krockow hoopt met haar boek Nederlandse ondernemers meer inzicht te bieden in hun Duitse collega's. "Door je niet alleen te verdiepen in het zakelijke aspect zoals de wet- en regelgeving, maar ook in de cultuur, kun je je Duitse zakenpartner veel beter inschatten en doorgronden. Door rekening te houden met hun normen en waarden en daar op een goede manier mee om te gaan, heb je echt een streepje voor bij het opbouwen van een zakelijke relatie."

LEZERSACTIE

Oost-Gelderland Business mag twee exemplaren van het boek 'Zakendoen in Duitsland. Succesvol ondernemen in Duitsland volgens de ENTER-methode' (ISBN: 9789461262103) weggeven. Om kans te maken op een exemplaar hoeft u enkel een e-mail te sturen naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl. De winnaar krijgt persoonlijk bericht. Meer informatie over het boek en de auteur is te vinden op www.mind4share.com.



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 Road2bijeenkomsten 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, adviseur Kamer van Koophandel.

"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 ooglens. 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 equipen, 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 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



Bas Pulles

40

RIJKSDIENST VOOR ONDERNEMEND NEDERLAND

KANSEN IN CHINA EN INDIA

Deze zomer vertrekt hij naar China om in Beijing plaatsvervangend ambassadeur te worden. Tot die tijd is Bas Pulles nog directeur Internationale Programma's voor de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, en daarmee een belangrijke speler op het gebied van de uitvoering van beleid en regelingen van het ministerie van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking.

WAAROM CHINA?

"Ik ben vanuit mijn werk nu als directeur Internationale Programma's, maar daarvoor ook als hoofd van de Netherlands Foreign Investment Agency, al langer betrokken bij internationale handelsrelaties. Ik ken het land goed en China is voor Nederland een buitengewoon belangrijke handelspartner: We importeren rond de € 35 miljard per jaar vanuit China en er gaat voor € 10 miljard per jaar naartoe. Daarnaast worden er de laatste jaren over en weer steeds meer investeringen gedaan. Vanuit het buitenlandnetwerk hebben we in China Netherlands Business Support Offices voor de ondersteuning van

Nederlandse bedrijven in Chengdu, Wuhan, Nanjing, Jinan en Qingdao, landbouwraden in Beijing, Chongqing, Shanghai en Hong Kong en innovatie attachés in Guangzhou, Beijing en Shanghai. Een zeer handelsgerichte Nederlandse vertegenwoordiging dus in een dynamisch land met een belangrijke positie op het wereldtoneel."

WELKE KANSEN LIGGEN DAAR?

"Aan de ene kant zie je dat Nederlandse bedrijven steeds meer gebruik willen en ook gebruik gaan maken van de grote Chinese e-commerce platforms. Denk daarbij bijvoorbeeld aan Ali Baba. Aan de andere kant zijn Chinese

bedrijven ook steeds vaker op zoek naar een Nederlandse partner, bijvoorbeeld door een fusie of door bedrijfsovernames, vaak ook binnen het MKB en met name binnen de high tech en zuivelsector. Voor Nederlandse ondernemers liggen er bij dit soort ontwikkelingen zeker ook kansen. Samenwerking met een Chinese partner betekent dat je indirect ook met de Chinese markt te maken krijgt. Voor de agrarische sector is het interessant om te kijken naar de plannen van China om de keten zo snel mogelijk veilig en efficiënt te maken. In de provincie Liaoning in het noordoosten van China zijn landbouw en veeteelt van oudsher belangrijke sectoren. Met zijn vele veeteelt-bedrijven is dit een kansrijk gebied voor Nederlandse bedrijven uit de sector. Het gaat om bedrijven die op zoek zijn naar internationale samenwerking en die technologische innovaties en bedrijven die management(trainingen) en expertise kunnen bieden."

WELKE ANDERE ONTWIKKELINGEN SPELEN ER?

"Een belangrijke ontwikkeling is natuurlijk de Brexit en straks de nieuwe relatie met de Europese Unie. We hebben het afgelopen jaar gemerkt dat ondernemers die hier mee te maken hebben goed geïnformeerd zijn, of dat ze voor hun vragen de weg naar bijvoorbeeld de brancheverenigingen of de overheid goed

weten te vinden. Vrij kort na het referendum vorig jaar juni is er een Brexit-loket ingesteld voor als ondernemers vragen hebben of als ze er niet uitkomen. De komende tijd zal moeten uitwijzen hoe de handelsrelatie met het Verenigd Koninkrijk zich gaat ontwikkelen. Belangrijk om bij te houden, want onze twee economieën zijn zeer nauw met elkaar verbonden. Ook hier biedt een Brexit overigens weer kansen. Recent onderzoek van Buck Consultants wees uit dat één op de acht Amerikaanse bedrijven met een in het Verenigd Koninkrijk gevestigd Europees hoofdkantoor er over denkt om het kantoor te verplaatsen. Daarvan geeft 61% aan Nederland als best denkbare alternatief te beschouwen.

Nederland heeft sowieso een uitstekende propositie als het gaat om vestigingsklimaat. De mainport, met de Rotterdamse haven voor goederen, de luchthaven Schiphol voor passagiers en de Amsterdam Internet Exchange voor data, maakt daar een groot deel van uit, maar de Nederlandse efficiëntie en zelfs de beroemde en soms beruchte directheid wordt toch ook wel gewaardeerd. Belangrijk is natuurlijk ook het opleidingsniveau en niet te vergeten het feit dat Nederlanders over het algemeen goed de taal beheersen."

WAT KUNNEN NEDERLANDSE BEDRIJVEN IN EUROPA?

"Binnen de Europese Unie is internationaal ondernemen vaak makkelijker dan je zou denken. België en, zeker voor de regio Oost-Nederland, Duitsland zijn voor veel Nederlandse bedrijven aantrekkelijk, maar ook iets verder weg timmert Polen in economisch opzicht behoorlijk aan de weg. Veel Poolse bedrijven en de Pools-Nederlandse handelskamer in Nederland zoeken actief het contact met het Nederlandse bedrijfsleven. Landen als Kazachstan en Oekraïne, die onder andere vanwege de Russische boycot van groenten en fruit vanuit de EU en diversificatie van de economie hun eigen voedselproductie op poten proberen te krijgen, huren Nederlandse deskundigen in. In hun voetspoor volgen bedrijven die daarbij verder een rol kunnen spelen, zoals kassenbouwers, fabrikanten van snij- of verpakkingsmachines of transportbanden."

EN VERDER WEG?

"India is een interessante markt, vooral op het gebied van cybersecurity. Het land verleent veel ondersteunende diensten in de ICT-sector. Om er voor te zorgen dat dit op een veilige manier gebeurt, wordt nu veel aan-



dacht besteed aan het veiliger maken van die systemen. Nederland is één van de voorlopers op dat gebied. Dat is één van de redenen dat daar ook eind juni in Bangalore een nieuwe NBSO wordt geopend en er een handelsmissie wordt georganiseerd. Iran en Myanmar bieden eveneens interessante mogelijkheden. Er zijn al wat verkenningsmissies geweest naar Iran en binnenkort komt er ook een landbouwraad bij in dat land. Misschien niet direct iets voor ondernemers die een eerste stap over de grens overwegen, maar we zitten er met onze activiteiten bovenop en je moet je als ondernemer soms ook laten verrassen door de mogelijkheden die er blijken te bestaan."

BIJ WIE KUN JE TERECHT?

"Als je als ondernemer overweegt om internationaal actief te worden, schroom dan niet om contact op te nemen met bijvoorbeeld een Business Development Coach van RVO. Dat is iemand die ondernemers kan helpen bij het oriënteren en bij het kijken naar hoe barrières kunnen worden weggenomen.

Als je eenmaal wat verder bent, en je hebt concrete plannen, dan kunnen die coaches je ook helpen bij het zoeken naar mogelijkheden, of je wijzen op regelingen die we hebben, bijvoorbeeld een exportkredietverzekering of een zakenpartnerscan voor buitenlandse partners. Er zijn ook regelmatig kennissessies voor ondernemers over ondernemen in het buitenland in het algemeen of in specifieke landen of zogeheten 'matchmakingssessies', waarbij je als Nederlandse ondernemer op een laagdrempelige manier een keer met andere bedrijven in gesprek kunt gaan over de mogelijkheden. En voor veel ondernemers is deelname aan

een handelsmissie echt een waardevolle optie. Ik kan dat niet genoeg benadrukken. Vaak gehoorde opmerking van bedrijven die mee geweest zijn, is dat ze niet verwacht hadden dat het ze zoveel op zou kunnen leveren. Als een missie bij je past, en je bent goed voorbereid en je weet wat je wil dan zou ik ondernemers zeker aanraden om dat een keer te doen. Of, als je toevallig toch een keer in een land bent, maak een afspraak met de landbouwraad, innovatie-attaché of iemand anders van de economische afdeling van een ambassade of NBSO. Of straks bij mij in Beijing natuurlijk!"

NEDERLANDSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGING IN HET BUITENLAND

Naast de buitenlandadviseurs bij RVO in Den Haag kent Nederland een uitgebreid buitenlandnetwerk dat specifiek gericht is op ondernemers. De economische afdelingen van ambassades en consulaten behartigen de belangen van Nederlandse ondernemers in het buitenland. Bij de Netherlands Business Support Offices (NBSO's) kunnen ondernemers terecht voor hulp in economische groeigebieden. Het Innovatie Attaché Netwerk (IA-Netwerk) helpt Nederlandse bedrijven en instellingen aan internationale Research and Development (R&D)-contacten. De Landbouwraden ondersteunen Nederlandse bedrijven in de agrarische sector bij hun internationale ambities.



mr Jeroen Schoot

HET BEST BEWAARDE RETAILGEHEIM VAN NEDERLAND GESPECIALISEERD IN DUITSLAND

Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen in Doetinchem is een van de grotere zelfstandige notariskantoren in Nederland. Het kantoor kent een lange geschiedenis en heeft een grote reputatie in het Nederlandse familierecht, ondernemingsrecht en onroerend goedrecht. De clientèle komt uit heel Nederland, maar ook uit alle windstreken van Duitsland. Dat laatste maakt het kantoor uniek. "In de grote steden zijn wel vergelijkbare kantoren", licht mr. Jeroen Schoot die met mr. Eline Koers en mr. Lennard Kamps maat van het kantoor is, toe. "Maar zij zijn met name gericht op Engelstalige cliënten. Wij zijn de enigen die zo nadrukkelijk gespecialiseerd zijn in Duitsland. Ons kantoor verzorgt alle communicatie met onze cliënten in het Duits of tweetalig."

TEKST: SANDER DAMEN FOTOGRAFIE JEFFREY RUESINK

Het kantoor komt voort uit een oud en gerenommeerd notariaat en is al sinds 1812 in Doetinchem gevestigd, nu aan de Keppelseweg 1. Het naast Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen gelegen Basisnotarissen is sinds 2008 onderdeel van het kantoor. "Basisnotarissen is vooral gericht op het verzorgen van akten voor particulieren zoals testamenten, samenlevingscontracten en hypotheek- en leveringsakten voor woningen", licht Schoot toe. "Bij Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen zien we het maken van akten

meer als bijproduct. Onze scope ligt vooral op het begeleiden en adviseren van onze cliënten."

EXPERTISE

Door Basisnotarissen kon Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen zich meer en meer specialiseren op familierecht, ondernemingsrecht en onroerend goedrecht. Dat gebeurt met veertig medewerkers waaronder vijf notarissen. Het kantoor heeft voor elk van deze drie aandachtsgebieden secties die bestaan uit notarissen, juristen en nota-

riël medewerkers die gespecialiseerd zijn in dat rechtsgebied.

Wat Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen bijzonder maakt, is dat een steeds groter deel van de activiteiten gebeurt in opdracht van in Duitsland gevestigde ondernemers en particulieren die in Nederland zaken doen of te maken krijgen met familierechtkwesties zoals erfenissen.

SECTIE DUITSLAND

Om dat goed te kunnen doen, kent het kantoor de sectie Duitsland. Deze sectie

is samengesteld uit medewerkers van de andere secties en wordt ondersteund door vertalers en native speakers met een juridische achtergrond. Met iedere cliënt wordt in het Duits gecommuniceerd en gecorrespondeerd. "Ook worden veel documenten tweetalig opgesteld", licht Schoot toe. "Om het jargon eigen te maken volgen we trainingen, onder meer bij de Radboud Universiteit, maar voor een groot deel leren we 'on the job'. Duitse cliënten vinden het heel prettig om met ons in hun eigen taal te communiceren, zeker omdat het soms over complexe materie kan gaan. Er zijn cliënten die zaken deden met kantoren in grotere steden die naar ons gekomen zijn omdat ze het prettig vinden in hun eigen taal te communiceren."

Actuele kennis van het Nederlands recht is de basis van Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen. Die kennis is nodig om Nederlandse cliënten te ondersteunen maar wordt in toenemende mate ook ingezet voor de belangen van Duitse cliënten. Dat komt doordat een vroegere maat het leuk vond buitenlandse cliënten te ondersteunen. "Oud-maat en oud-notaris Cees Doppenberg had bij zijn vertrek een aantal buitenlandse cliënten onder zijn hoede en een groot netwerk van partners in het buitenland opgebouwd", vertelt Schoot. "Toen hij met pensioen ging kozen we er voor ons op Duitsland te richten omdat dat Nederlands grootste handelspartner is en ons kantoor zich dicht bij de grens bevindt." Overigens is Cees Doppenberg nog steeds betrokken als adviseur bij de sectie Duitsland.

NETWERK

De zaken waarvoor Duitse cliënten zich melden bij Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen verschillen niet wezenlijk van die van Nederlandse cliënten stelt Schoot vast: "Dat varieert enorm. We hebben onlangs een cliënt gehad die een gebouw kocht om er honderden studentenwoningen in te maken, maar we doen ook zaken die met familie-recht te maken hebben of met de aankoop van een vakantiewoning."

Het ondersteunen van Nederlanders die in Duitsland zaken doen, doet Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen niet. "Wij zijn gespecialiseerd in Nederlands recht", vertelt Schoot. "Omdat wij als in Duitsland gespecialiseerd kantoor een grote naamsbekendheid bij Duitse organisaties hebben, beschikken we over een groot netwerk in Duitsland. Als cliënten zich met dergelijke vragen bij ons melden, kunnen wij ze altijd doorverwijzen."

AUTORITEIT

De activiteiten van Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen voor Duitse cliënten heeft het kantoor tot een autoriteit gemaakt. Hierdoor heeft het notariskantoor ook bij haar eigen vakgenoten een bijzondere positie verworven. "De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, KNB, ziet ons als belangrijke contactpersoon voor Duits-Nederlandse betrekkingen. Wij zijn aangesloten bij het Europees Notarieel Netwerk en hebben goede contacten met Duitse collega's en de Deutscher Notarverein. Sinds kort werken we ook samen met Euregio. Het is ook leuk te vertellen dat we als eerste buitenlands notariskantoor het voor elkaar gekregen hebben voor Nederlanders die in Duitsland wonen een levenstestamentakte naar Duits recht op te stellen die door de Bundesnotarkammer in Berlijn 'geprüft' en geaccepteerd is en in haar register mag worden ingeschreven. Daarvoor moet je goede kwaliteit leveren."

PRESENTATIES

Door de positie die Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen inmiddels bij Duitse vakgenoten verkregen heeft, vinden steeds meer Duitse cliënten hun weg naar het Doetinchemse kantoor. Daarnaast werkt het kantoor aan naamsbekendheid onder Duitse potentiële cliënten door het adverteren in Duitse media, maar vooral ook door het geven van presentaties over allerlei onderwerpen die interessant kunnen zijn voor Duitsers die met het Nederlands familie-, vermogens- of onroerend goedrecht in aanrakingen kunnen komen of in Duitsland wonende Nederlanders.

"Die lezingen gaan over alle rechtsgebieden, per doelgroep verschillend", zegt Schoot. "Soms zijn het algemene lezingen, maar het kan ook zijn dat we inspringen op de actualiteit, bijvoorbeeld als er regels veranderen. Dat gaan we in samenwerking met Euregio vaker doen."

KWALITEIT

Zo is er bij Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen een bijzondere specialisatie ontstaan. "Het ondersteunen van Nederlandse cliënten is al leuk om te doen, maar de sectie Duitsland geeft een extra dimensie. Niet alleen omdat het om een andere taal en cultuur gaat en het je als kantoor een bepaalde autoriteit en positie bij vakgenoten geeft, maar Duitse cliënten leggen ook een constante hoge druk op de kwaliteit van je werk en daar profiteren alle cliënten van."



VNO-NCW ACHTERHOEK ONDERSTEUNT INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

Export vormt een belangrijk onderdeel van de Nederlandse economie. Steeds meer ondernemers drijven internationale handel. Het thema internationalisering staat daarom hoog op de lobbyagenda van ondernemersvereniging VNO-NCW Midden. Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek, vertelt enthousiast over alle activiteiten op dit gebied.

44

"Ons grote doel is inzetten op gunstige voorwaarden en condities voor internationaal ondernemen en slim gebruikmaken, net als bij innovatie, van de deskundigheid en capaciteit bij onze partners en regionale kennisinstellingen. Via landelijk en provinciaal overleg werken we aan het realiseren van regelingen die gericht zijn op de stimulering van de export, zoals garantiefondsen voor exportfinanciering. Het is in dit kader positief dat het kabinet vanaf 2017 meerjarig 10 miljoen euro uittrekt voor intensivering van de handelsbevordering." Waar VNO-NCW ook aan werkt, is meer aandacht voor internationalisering van het onderwijs. Elbertsen hierover: "Excellent (hoger) onderwijs is cruciaal voor innovatie en daarmee voor economische groei. Zo moet het programma Make it in the Netherlands!, dat sterk bijdraagt aan de toegenomen instroom en binding van buitenlandse studenten, ook na dit jaar gefinancierd worden. Om Nederlandse studenten in het buitenland te laten studeren, zijn bovendien meer beurzen nodig."

BRUSSEL

Ondernemers in de regio, en zeker in grens-regio Achterhoek, plukken de vruchten van

het lobbywerk van VNO-NCW. Door de binding met VNO-NCW Den Haag biedt VNO-NCW Achterhoek directe lijnen voor leden die betrokken willen worden bij officiële handelsmissies naar het buitenland. Wilma Elbertsen wijst ook op de ondernemersreis, die de vereniging jaarlijks organiseert. "Die reizen leveren waardevolle contacten en exportkansen op. In 2016 bezochten we IJsland en New York. In november 2017 gaat de ledenreis naar Zuid-Afrika. U kunt nog mee! Maar we blijven ook dichterbij huis. Ik vind het bijvoorbeeld heel sterk dat VNO-NCW Achterhoek jaarlijks aanwezig is bij de Open Days in Brussel. En ook via het VNO-NCW-kantoor in Brussel en door rechtstreekse bezoeken vanuit de regio verstevigen we contacten met Europese politici."

DUITSLAND

"Omdat een groot deel van ons werkgebied aan Duitsland grenst, is extra aandacht voor de belangrijkste handelspartner van Nederland vanzelfsprekend. We hebben intensieve contacten met Duitse ondernemersverenigingen waaronder de AIW, VNDU, DNHK en de Euregio en participeren in diverse initiatieven om de

grensoverschrijdende samenwerking met Duitsland te bevorderen. Voorbeelden zijn het programma Customer Journey van het ministerie van Economische Zaken, het overleg van het Euregionaal Economisch Netwerk (EEN) en het Europese programma Cross Border Talent. Met dit laatste project richten we ons op excellente studenten uit Duitsland en Nederland en bieden we de komende jaren ondernemingen kansen 'bij de burens'. Daarnaast zijn we betrokken bij het programma Unlock en bij het opzetten van de Minor 'Zaken doen in Duitsland' van de HAN. En voor het eerst organiseren we - in navolging van de succesvolle Techniekdagen in de Achterhoek - nu ook een Techniekdag in Bocholt in september van dit jaar. Nog één puntje moet Elbertsen van het hart. "Grensoverschrijdend werken tussen Nederland en Duitsland gaat pas lukken als diploma's wederzijds worden erkend."

Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek - elbertsen@vno-ncwmidden.nl



Wilma Elbertsen

De oprichters van de Grenzhoppers: van rechts naar links: Petra Taubach (Stadt Bocholt), Tom Lamers (Gemeente Aalten), Nicky Eppich (Gemeente Winterswijk en Oost Gelre).

GRENZHOPPERS

'NEDERLAND EN DUITSLAND HEBBEN ELKAAR ENORM VEEL TE BIEDEN'

De grensstreek tussen Nederland en Duitsland is in veel opzichten een bijzonder gebied. Elke regio heeft zijn eigen authentieke kenmerken, maar kent tegelijkertijd ook overeenkomsten met het aangrenzende buurland. Om synergie tussen Nederland en Duitsland te promoten, is in juni 2016 gestart met een grensoverschrijdend netwerk onder de naam Grenzhoppers. Doel: gezamenlijk projecten realiseren in de Achterhoek en Kreis Borken. Vanaf het eerste overleg is het animo voor deze kruisbestuiving ongekend groot.

TEKST: PIEN KOOME

Het Grenzhoppers-netwerk zoekt samenwerking op het gebied van toerisme, economie, cultuur & onderwijs en sport & gezondheid. Gedreven ambtenaren en ondernemers vormen samen de basis voor ontmoetingen, kennisoverdracht en grensoverschrijdende projecten.

Volgens Nicky Eppich hebben Nederland en Duitsland elkaar enorm veel te bieden. Als beleidsmedewerker Grensoverschrijdende Samenwerking bij de gemeente Winterswijk en Oost Gelre is zij één van de oprichters van de Grenzhoppers. "Tijdens de eerste bijeenkomst telden we al zestien enthousiastelingen;

inmiddels zijn ruim honderd deelnemers betrokken." Het netwerk is opgericht met als doelen strategische, duurzame en toekomst georiënteerde, grensoverschrijdende samenwerking te realiseren in een creatieve en innovatieve regio. "Door elkaar te leren kennen, wordt onderlinge communicatie veel meer laagdrempelig en weten mensen direct wie op welk werkgebied de juiste persoon is die ze aan kunnen spreken voor een bepaald project."

SMART INDUSTRY

Inmiddels zijn de Grenzhoppers op alle fronten actief en worden door gezamenlijke inspanningen bijzondere en aansprekende projecten gerealiseerd. Nicky geeft een toelichting. "Op economisch vlak staat Smart Industry hoog op onze agenda. Technologische innovaties krijgen bijvoorbeeld aandacht tijdens de 3D Roadshow, waarbij scholen in de Achterhoek worden bezocht met activiteiten rond 3D-printing. Ook de oprichting van het Long Range netwerk (LoRa) is een goed voorbeeld van innovatief gebruik van internet. Nederland is hierin enorm vooruitstrevend en we willen onderzoeken of dit netwerk ook kan worden uitgerold naar Duitsland."

EK VROUWENVOETBAL

Op het gebied van sport wordt in Winterswijk in de zomer het EK Vrouwenvoetbal georgani-

seerd, om voetbal voor meisjes op een sportieve manier te promoten. In 2018 staat Special Olympics op het programma, voor deelnemers met een handicap. "Al deze activiteiten versterken de regio en maken uitwisseling en deelname vanuit de grensregio mogelijk."

SPREEK JE BUURTAAL

Om de Duitse taal te promoten, is een aantal scholen bezig met het project Spreek je buurtaal, waarbij Duits op Nederlandse basisscholen wordt geïntroduceerd en ook Nederlands les wordt gegeven op Duitse scholen. "Wie vloeiend deze taal spreekt, vergroot zijn kansen op de arbeidsmarkt. Naast Engels willen we dat Duitse les standaard in het lespakket worden aangeboden in het voortgezet onderwijs." Daarnaast worden ook verbeteringen in mobiliteit rond scholen gestimuleerd. "Vlak over de grens zit de technische Hogeschool in Bocholt die uitstekend staat aangeschreven. Op dit moment is er geen goede OV-verbinding. Daar gaan we als Grenzhoppers graag mee aan de slag." Tweetaligheid, kennistransfer en werk- en kostendeling vormen een solide basis voor de Grenzhoppers. "De verwachting is dat het netwerk zich verder uitbreidt en versterkt. In de nabije toekomst liggen er genoeg kansen om te zorgen dat onze grensstreek krachtig op de kaart wordt gezet."

AL 85 JAAR JONG!

Heilbron bestaat dit jaar precies 85 jaar. Op 18 maart 1932 schreef Alex Heilbron zich in bij de Doetinchemse Kamer van Koophandel als makelaar in onroerend goed en assurantiën. Hij was in de jaren daarvoor actief als paardenhandelaar, maar zijn hart lag toch meer bij stenen en verzekeringen.

Groei

Vanaf dat moment ging het hard. Heilbron werd een gevestigde naam en nu, 85 jaar na de oprichting, floreert ons bedrijf als nooit tevoren. De paardenhandel hebben we gelaten voor wat hij is en we hebben ons volledig gericht op verzekeringen, hypotheek en sinds vorig jaar ook weer makelaardij.

Bedankt!

Heilbron anno 1932, ons reguliere logo ligt niet. Toen Heilbron op 18 maart 1932 werd opgericht, konden we niet bedenken dat we anno 2017 zó ver zouden zijn doorgroeid. En daar zijn we trots op!

Wij streven altijd naar een duurzame relatie met onze klanten, gebaseerd op transparantie en vertrouwen. Waar we nu staan, hebben we mede te danken aan U! Uw vertrouwen in ons maakt ons tot wie we zijn. Hartelijk dank daarvoor!

Samenwerken

Samen met directieleden Niels Mulling en Rob Scholten vormen we een ijzersterk team. Ook investeren in medewerkers, hun welzijn én kennis vormt hierbij het sleutelwoord. Alleen met deskundige specialisten op elk financieel vlak kunnen we doorgroeien, maar wel met behoud van ons persoonlijke karakter.

Wij zijn goed voorbereid op de toekomst en kijken er naar uit, zodat we met trots kunnen blijven zeggen: "Heilbron, al 85 jaar jong!"

Frank Germans & Marco Gregoor
eigenaren



Heilbron NV

Edisonstraat 92
7006 RE Doetinchem
Postbus 99
7000 AB Doetinchem
t (0314) 37 32 60
f (0314) 37 32 70
e info@heilbron.nl
www.heilbron.nl



HEILBRON

AL 85 JAAR JONG!

zéker weten, zéker leven.



Oost-Gelderland Business ZAKENAUTOTESTDAG

47



DEELNEMERS:

Glenn Hermesen, Te Vogt Techniek & Plastics B.V.
 Wilfred Bussink, View Document Management
 Fred Reulink, Wopereis Solar & Installatietechniek BV
 Richard Bloem, Epoxed
 Sten Hoogerdijk, Memelink & Bergervoet
 Robert Jongelie, Liftmontage Jongelie
 Felix Dijkman, Dijkman Coating
 Frans Bolder, Copypoint
 Olaf Leusink, Terborgse Handelsonderneming
 Michello Mondri, PROFI Dakbeveiliging
 Raymond Peters, PROFI Dakbeveiliging

**ZAKENAUTOTESTDAG****MIDDAG VOL DYNAMIEK**

Mobiliteit vervoert de mens, letterlijk en figuurlijk. Het verklaart de warme belangstelling van relaties uit de wijde regio voor de jaarlijkse Zakenautotestdag van Oost-Gelderland Business. Woensdag 26 april mochten negen nieuwe automobielen in allerlei soorten en maten hun kwaliteiten bewijzen en de deelnemers verrassen met mooie innovaties aan boord.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN



**LOCATIES:**

The Hunting Lodge, Rozendaal
 Havezathe Carpe Diem, Vethuizen
 Carwash & Co, Doetinchem
 Het Arsenaal, Doesburg

DEALERS:

Herwers Nissan, Paul van Doesburg
 Herwers Renault, Ton Wolters
 Herwers Hyundai, Anne-Jan Krol
 Auto 't Hooft, Richard 't Hooft
 BMW Broekhuis Oost, Charles Lamerus
 Auto Mido, Niek Herwers
 Harrie Arendsen, Jasper Bosgoed

**TESTAUTO'S:**

Alfa Romeo Stelvio
 BMW 5 Serie
 Hyundai Ioniq
 MINI Countryman
 Mitsubishi Outlander
 Nissan Micra
 Renault Mégane Estate
 Renault Scénic
 Volvo V90



DE NIEUWSTE OUTLANDER PHEV NU NOG MET 15% BIJTELLING



**OUTLANDER
PHEV**

all-in
rijklaar
vanaf

€ 38.480

5 jaar garantie
8 jaar op het accupakket

Auto Mido Doetinchem B.V.

Edisonstraat 5 • Doetinchem • T. 0314 – 34 66 44 • www.automido.nl

Brandstofverbruik: 1,7 l/100km. CO₂-uitstoot: 41 g/km.

Prijs inclusief btw, bpm en bijkomende kosten, exclusief metallic lak. De Mitsubishi Outlander PHEV wordt geleverd met 5 jaar garantie en 5 jaar mobiliteitservice. Afbeelding kan afwijken van de standaard specificaties. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. Imp.: MMSN B.V., Amstelveen, contact@mmsn.nl. © 05-17





MITSUBISHI OUTLANDER

DEALER: AUTO MIDO **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** NIEK HERWERS

OLAF LEUSINK

"Uit mezelf was ik niet snel in een Mitsubishi Outlander gestapt, maar hij weet me echt te verrassen. Wat een fijne, praktische en luxe auto met veel lampjes, meters en knopjes in het dashboard. De rijpositie laat zich perfect instellen. Ik zou hem kopen vanwege de lage bijtelling."

ROBERT JONGELIE

"Veel voor weinig, want stil, ruim, hoog, hybride, vierwielaangedreven, vijfpersoons en in staat 1500 kg te trekken. Er zitten goede stoelen en een 180-gradencamera in de Outlander. Een mooie auto met een ietwat hoge

prijs, maar (nu nog) een interessante bijtelling van vijftien procent."

WILFRED BUSSINK

"Typisch Japans design. De Mitsubishi Outlander is een volumineuze, overzichtelijke 'multi-use'-auto van een beproefd concept, waarvan je elke vijf jaar een verbeterde versie verwacht. Hij zit lekker hoog, rijdt als een trein en voelt degelijk aan. Nu nog wat meer emotie."

FRANS BOLDER

"De Outlander voelt degelijk en veilig aan, ziet er mooi uit en laat een goede afwerking

zien. Hij bevat diverse elektronische hulpmiddelen, die uitstekend functioneren. Ik vind hem als totaal echt super; hij heeft alles in huis en stelt daar een nette prijs tegenover."

"HIJ WEET ME ECHT TE VERRASSEN."



SPECIFICATIES

Merk: Mitsubishi
Model: Outlander
Type: PHEV
Transmissie: Traploze automaat
Cilinderinhoud: 1.998 cc
Vermogen: 203 pk
Verbruik: 1,7 l/100 km

Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 11,0 sec
Topsnelheid: 170 km/u begrensd
Uitrusting (speciale opties):
Rockford Fosgate-audio (710 W),
Blind Spot Warning, Rear Cross
Traffic Alert, ledkoplampen,
dual-zone climate control
Verkoopprijs: € 39.990,-

Leaseprijs: € 779,- (full operational,
obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 36.990,-
Informatie: www.automido.nl

Eén auto. Drie aandrijfliijnen.

IONIQ

Bijvoorbeeld de Hyundai IONIQ Hybrid:

- Standaard automaat
- Volautomatische airconditioning
- Smart Adaptive Cruise Control
- Radio DAB+

Nu rijklaar vanaf € 24.450



Ervaar zelf wat deze duurzame auto zo bijzonder maakt. Kom naar Herwers Hyundai voor een vrijblijvende proefrit.

De combinatie van de beste aerodynamica en de nieuwste veiligheidstechnologieën maken de Hyundai IONIQ de juiste keuze. U kunt nu kiezen uit de hybride en elektrische uitvoering. De Plug-in Hybride is later dit jaar verkrijgbaar.

Hyundai IONIQ Hybrid

Tot wel 1.300 kilometer op een volle tank. Nu rijklaar vanaf € 24.450.

Hyundai IONIQ Electric

Slechts 4% bijtelling en met een actieradius van 280 kilometer.
U rijdt de Hyundai IONIQ Electric al vanaf € 32.450.

Lease? Vraag uw dealer voor meer informatie.

Ontdek meer op herwers.hyundai.nl

Herwers Hyundai Apeldoorn: Laan van de Dierenriem 29, tel. 055 - 369 6212

Herwers Hyundai Arnhem: Hazenkamp 15, tel. 026 - 362 80 80

Herwers Hyundai Deventer: Solingenstraat 3, tel. 0570 - 519 360

Herwers Hyundai Doetinchem: Plakhorstweg 14, tel. 0314 - 333 055

Herwers Hyundai Zutphen: Gelderhorst 2, tel. 0575 - 526 590



Gecombineerd brandstofverbruik van de Hyundai IONIQ Hybrid: 3,4 (l/100 km) / 29,4 (km/l); CO₂ - emissie: 79 (g/km). Uitstoot en energieverbruik is afhankelijk van gebruik. Hyundai IONIQ Electric: 11,5 kWh/100 km. CO₂-uitstoot van 0 gr/km. Verbruik is afhankelijk van gebruik. Uitstoot brandstof en energieverbruikgegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens Europese Verordening 715/2007/EEG. Genoemde range is gebaseerd op NEDC meetmethode. Genoemde prijzen zijn adviesprijzen en zijn excl. metallic lak en eventuele opties. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van standaard uitvoering. Druk- en zetfouten voorbehouden. Zie voor kosten en voorwaarden www.hyundai.nl of vraag ernaar in de showroom. De Hyundai 5 jaar garantie zonder kilometerbeperking is alleen van toepassing op Hyundai voertuigen die initieel aan een eindgebruiker zijn verkocht door een Erkend Hyundai Dealer. De gedetailleerde garantievoorwaarden zijn per 01-01-2017 beschreven in het service & garantieboekje.



HYUNDAI IONIQ

DEALER: HERWERS HYUNDAI **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ANNE-JAN KROL

FRANS BOLDER

"De Hyundai Ioniq kies je als je groen wilt rijden; elektrische auto's blijven vrij duur. Deze ziet er wel goed uit en beschikt over een erg complete uitrusting. Een nette auto met een redelijk comfort."

OLAF LEUSINK

"Een verrassende, want stille, snelle en complete auto met veel gewichtsbeparende kunststof en een nette prijs. Beenruimte genoeg, maar pas bij instappen achterin op voor de lage daklijn."

GLENN HERMSEN

"Als ruime, honderd procent elektrische middenklasser uniek in zijn segment; wel vrij

fors geprijsd. Voldoende, maar niet uiterst comfortabel, gemakkelijk in bediening, met adaptieve cruise control als prettige aanwinst."

RAYMOND PETERS

"Met de Ioniq kun je voor de dag komen. Hij rijdt nagenoeg top, al wordt hij boven de 130 km/h wat onrustiger. Ik zit er relaxed in, veiligheid en afwerking zijn goed en de navigatie laat zich makkelijk bedienen. Veel auto voor zijn prijs."

STEN HOOGERDIJK

"Mijn eerste rit in een elektrische auto, maar hij voelt prima aan, met een solide wegligging. De goed afgewerkte Ioniq zit zeer pret-

tig. Mocht ik in de markt zijn voor elektrisch rijden, dan overweeg ik hem zeker, mede door de relatief scherpe prijsstelling."

RICHARD BLOEM

"Een leuke auto. Hij zit uitstekend en heeft een hoop uitrusting aan boord, inclusief alle parkeerhulpmiddelen. Verder rijdt hij erg goed en rustig, alleen zou ik zelf te weinig kilometers met de acculading kunnen maken."

"UNIEK IN ZIJN SEGMENT."



SPECIFICATIES

Merk: Hyundai

Model: Ioniq

Type: Electric

Transmissie: Traploze automaat

Vermogen: 120 pk

Koppel: 295 Nm

Verbruik: 11,5 kWh/100 km

Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 9,9 sec

Topsnelheid: 165 km/u

Uitrusting (speciale opties):

Lane Keeping Assist, Infinity Sound System, adaptieve cruise control, DAB-radio, achteruitrijcamera, keyless go

Verkoopprijs: € 32.450,-

(getoond model)

Leaseprijs: € 569,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 32.450,-

Informatie: www.herwers.nl



RENAULT MÉGANE ESTATE

DEALER: HERWERS RENAULT DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** TON WOLTERS

54

FRED REULINK

"Voor zijn klasse vertoont de Renault Mégane Estate een prima rijgedrag en veercomfort. Hij heeft heel fijn zittende, goed ondersteunende stoelen. Zelf zou ik hem niet aanschaffen, maar ik vind hem geschikt voor onze medewerkers, met een passende prijs."

WILFRED BUSSINK

"Door de vele verkopen en de gunstige leaseprijs een redelijke 'volksauto' geworden, maar qua design net even anders dan anders. Je zit mooi diep in echte sportstoelen. Francofielen zullen de comfortabele, stille Mégane waarderen."

RAYMOND PETERS

"Niet direct mijn keuze, maar één aspect springt er heel positief uit: de kuipstoelen. Die vind ik ronduit top!"

GLENN HERMSEN

"Een uiterst ruime stationwagon met Franse zitkwaliteit, veel comfort en een uitstekende wegligging. Als GT voorzien van vele opties en prijstechnisch interessant. Een aanrader."

STEN HOOGERDIJK

"Voor een nette prijs krijg je een rijk uitgeruste en sportief afgewerkte auto, die fijn stuurt en over bruikbare elektronische hulp-

middelen beschikt. Hij bevat een snel, fraai multimediasysteem. De zitpositie laat zich perfect naar je eigen wensen instellen."

"JE ZIT DIEP IN ECHE SPORTSTOELN."

SPECIFICATIES

Merk: Renault

Model: Mégane Estate

Type: Energy dCi 110 GT-Line

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.461 cc

Vermogen: 110 pk

Koppel: 260 Nm

Verbruik: 3,7 l/100 km

Acceleratie: (0 tot 100 km/u) 11,3sec

Topsnelheid: 188 km/u

Uitrusting: metallic lak, Easy Life Pack

Verkoopprijs: € 31.980,-

Leaseprijs : € 629,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanaf prijs: € 22.390,-

Informatie: www.herwers.nl





RENAULT SCÉNIC

DEALER: HERWERS RENAULT ZEVENAAR **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** TON WOLTERS

STEN HOOGERDIJK

"Ik ervaar de Renault Scénic als een strak sturende auto met een keurige afwerking, veel (opberg)ruimte en een up-to-date infotainmentsysteem. Hij biedt een hoge zit op volgende verstelbare stoelen met armsteunen. Een mooie, degelijke en complete auto met een prima prijs."

MICHELLO MONDI

"Ruimte, ruimte, ruimte, dat kenmerkt de Scénic, die bovendien voor een fijne en comfortabele zithouding zorgt. Echt een uitkomst voor een groot gezin. De motor had naar mijn mening iets sterker gemogen,

maar de prijsstelling van deze Renault beoordeel ik als gunstig."

GLENN HERMSEN

"De prachtig gelijnde Scénic blijkt zeer comfortabel voor lange afstanden, ligt goed op de weg en kent een prettig hoge instap. Geavanceerd zijn het multimediasysteem met zijn vele opties en het scherm dat boven het dashboard de snelheid weergeeft. Een uiterst gave auto."

ROBERT JONGELIE

"Een leuke auto, die goed zit, stuurt en rijdt. Niet snel, maar hij komt goed mee.

Het interieur vind ik een beetje plasticachtig, maar de grote voorruit maakt de Scénic heel overzichtelijk. Audio en navigatie kennen een makkelijke bediening. Bij gasgeven en loslaten beweegt de pook."

"RUIMTE, RUIMTE, RUIMTE."



SPECIFICATIES

Merk: Renault
Model: Scénic
Type: Energy TCe 115 Intens
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.198 cc
Vermogen: 115 pk
Koppel: 190 Nm

Verbruik: 5,8 l/100 km
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 12,3 sec
Topsnelheid: 185 km/u
Uitrusting (speciale opties):
metallic lak, Pack Easy Park Assist, Pack Easy, Pack R-Link Europa, Pack Vision, Two Tone-kleurstelling

Verkoopprijs: € 33.860,-
Leaseprijs: € 619,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 26.690,-
Informatie: www.herwers.nl



Innovation
that excites

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY

ONTDEK DE GLOEDNIEUWE NISSAN MICRA



NU IN DE SHOWROOM
VANAF **€14.482***



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

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

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

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

herwers.nl/nissan

facebook.com/herwers

twitter.com/herwers

* Consumentenadviesprijs is op basis van de meest recente prijslijst incl. BTW, BPM en kosten rijklaar maken, maar exclusief metallic lak. Informeer bij uw verkoopadviseur naar de voorwaarden. Afbeelding kan afwijken van standaard specificaties. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.

MICRA 85-108 G/KM 3,2-4,9 L/100KM

NISSAN.NL



NISSAN MICRA

DEALER: HERWERS NISSAN HENGLO GLD. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PAUL VAN DOESBURG

WILFRED BUSSINK

"De verkopers zullen wel blij zijn met de Nissan Micra. Hij voelt meteen vertrouwd aan, zit prima en oogt echt goed, van binnen en van buiten. Het mooie navigatiesysteem biedt, net als de achteruitrijcamera, een verrassend helder beeld. Veel auto voor het geld!"

ROBERT JONGELIE

"De Micra voelt goed aan, helemaal in stadsverkeer, waar parkeren dankzij de

twee camera's geen enkel probleem vormt. Mooi van lijn, inwendig prima afgewerkt met leuke bekleding en stiksels. De prettige stoelen geven voldoende steun. Prijs aan de hoge kant bij deze versie."

MICHELLO MONDI

"Hij ziet er modern uit, zit prima, biedt genoeg overzicht en voelt kwalitatief goed aan. Verder een keurige afwerking, een actueel navigatiesysteem, een

camera en dodehoekwaarschuwing. 25.000 euro lijkt best veel voor een auto van deze grootte, maar het betreft ook de dikste uitvoering."

"VERKOPERS ZULLEN ER BLIJ MEE ZIJN."

57



SPECIFICATIES

Merk: Nissan
Model: Micra
Type: IG-T 90 Tekna
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 898 cc
Vermogen: 90 pk

Koppel: 140 Nm
Verbruik: 1 op 22,5
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 12,1 sec
Topsnelheid: 175 km/u
Uitrusting (speciale opties):
 metallic lak, stoelverwarming

Verkoopprijs: € 21.390,-
Leaseprijs: € 461,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 15.190,-
Informatie: www.herwers.nl

Lekker uitwaaien bij Grand Cafe Rutgers

Net als in de zomer is het Lathumse Rhederlaag in de herfst en winter een prachtige plaats om even uit te waaien tijdens een wandeling. Kom daarna genieten van een kop koffie met appelgebak bij de openhaard, een lunch of diner bij Grand Café Rutgers.

Ons terras biedt plek aan 140 zitplaatsen en binnen 120 zitplaatsen. Wij staan bekend om onze onbeperkte menu's, diverse buffetten, diverse BBQ's en ons 3-gangen diner voor €14,95 welke elke week verandert. Bovendien zijn wij een officiële trouwlocatie. Trouwen op het water? Bij ons is dit mogelijk. Kijk voor een sfeerimpressie ook eens op onze Facebookpagina.

Eigenaar Eric Rutgers is dan ook trots op zijn etablissement dat hij 17 jaar geleden begon waar veel feesten en partijen gehouden worden. Voor elke budget krijgt u een onvergetelijk dag en/of avond.

Grand Cafe Rutgers gaat outdoor

Vanaf heden is het, naast genieten van onze a la carte en onbeperkte gerechten, mogelijk om diverse outdoor activiteiten

te boeken voor onder andere teambuilding, bedrijfs-, familie-, vrijgezellen- en kinderfeesten. Alle outdoor activiteiten kunnen ook als all-in arrangement

worden geboekt bijvoorbeeld ter afsluiting met een heerlijke barbecue. Wij bieden de volgende activiteiten aan: beachvolleybal, boogschieten, luchtdrukschieten, blaaspijpschieten, rondvaart over het prachtige Rhederlaag, jeu des boules, suppen (snelst groeiende watersport) en scooterverhuur zonder helm. Daarnaast blijven wij de toplocatie aan het water voor het voltrekken van huwelijken en het geven van diverse feesten.

Meer informatie:

www.grandcaferutgers.nl

grandcaferutgers  

De Muggenwaard 7

6988 BX Lathum

T 0313-632963



DE NIEUWE BMW 5 SERIE.

IN TOPVORM.



Sportief en stijlvol voor elke gelegenheid: de BMW 5 Serie Sedan is dankzij zijn atletische design de concurrentie altijd een stap voor. En dat succes is geen toeval. Het zit namelijk niet alleen in de genen - succes is ook een uitdrukking van nauwkeurige aandacht voor detail.

Broekhuis Oost

Doetinchem
Innovatieweg 12
7007 CD Doetinchem
(T) 0314 - 32 63 51



BMW maakt
rijden geweldig



BMW 5 SERIE

DEALER: BMW BROEKHUIS OOST **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** CHARLES LAMERUS

RAYMOND PETERS

"Voor de BMW 5 Serie heb ik maar één woord: geweldig! Hij laat zich kennen als een echte rijdersauto, typisch voor dit merk. Mocht ik in de gelegenheid komen om hem aan te schaffen, dan zou ik dat vooral doen vanwege het comfort en alles wat daarmee te maken heeft."

STEN HOOGERDIJK

"Een prachtig afgewerkte auto, deze BMW 5 Serie, voorzien van alle gemakken en veel veiligheidssystemen. Je zit echt in een cockpit, op superstoelen met veel verstelmoge-

lijkheden. Hij stuurt zeer prettig en verdient wat mij betreft als totaal een 9+."

GLENN HERMSEN

"Uiterst comfortabele limousine met alles elektrisch verstelbaar, massagestoelen, een head-up display met snelheids- en navigatieweergave en een geavanceerd infotainmentsysteem met tal van gadgets. Met de tweeliter turbodieselmotor loopt deze BMW 520d als een speer."

FRED REULINK

"Een dikke tien! De 520d laat absoluut niets

te wensen over: hij oogt sportief en elegant, biedt de top in rijplezier en kwaliteit, haalt geweldige prestaties uit een tweelitermotor, blijkt ergonomisch perfect en supercompleet. Uitstappen is een straf! Ik zou hem absoluut aanschaffen."

"EEN DIKKE TIEN!"



SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: 5 Serie
Type: 520dA
Transmissie: Automaat, 8 versnellingen
Cilinderinhoud: 1.995 cc

Vermogen: 190 pk
Koppel: 400 Nm
Verbruik: 4,7 l/100 km
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 7,5 sec
Topsnelheid: 235 km/u
Uitrusting (speciale opties): High Executive, M-pakket

Verkoopprijs: € 73.000,-
Leaseprijs: € 967,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 57.148,-
Informatie: www.broekhuis.nl



MINI COUNTRYMAN

DEALER: BMW BROEKHUIS OOST AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHARLES LAMERUS

60

FRANS BOLDER

"Een sportieve en strakke auto, de MINI Countryman. Het zitcomfort op de volledig elektrisch verstelbare stoel vind ik super en het head-up display blijkt erg praktisch, naast de funfactor. Over het geheel genomen een zeer goed product, hoewel aan de dure kant."

FRED REULINK

"Mooi als zakenauto voor een dame! Ietwat prijzig, maar je krijgt er een heel compleet geheel voor, met superstoelen en -audio. Ik zou wel liever touchscreen-navigatie zien. De Countryman biedt verrassend veel ruimte

en comfort; je hebt het gevoel dat je in een grote limo rijdt."

RAYMOND PETERS

"Voor de looks zou ik deze MINI wel willen, al geniet in dat geval de Cooper S mijn voorkeur, want de testwagen - een gewone Cooper - mocht wat mij betreft iets meer vermogen hebben. Hij zit oké, ook achterin, maar de navigatie werkt niet optimaal. Totale indruk: leuke auto."

OLAF LEUSINK

"Super! Wat een mooie, complete auto, fantastisch afgewerkt en echt van Duitse kwa-

liteit. Alles zit erop en eraan en het lijkt alsof je in een vliegtuigcockpit bevindt. Hoewel niet goedkoop biedt de Countryman waar voor je geld. De naam MINI is eigenlijk niet meer terecht..."

"ALSOF JE JE IN EEN VLIEGTUIGCOCKPIT BEVINDT."

SPECIFICATIES

Merk: MINI

Model: Countryman

Type: Cooper Chili

Transmissie: 6-trapsautomaat

Cilinderinhoud: 1.499 cc

Vermogen: 130 pk

Koppel: 220 Nm

Verbruik: 5,5 l/100 km

Acceleratie: (0 tot 100 km/u) 9,6 sec

Topsnelheid: 200 km/u

Uitrusting: Chili

Verkoopprijs: € 47.089,-

Leaseprijs: € 587,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanaf prijs: € 37.900,-

Informatie:

www.broekhuis.nl





VOLVO V90

DEALER: HARRIE ARENDSSEN DOETINCHEM **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JASPER BOSGOED

ROBERT JONGELIE

"Met de Volvo V90 rijd je zonder rugklachten naar Oostenrijk, want de zit is perfect instelbaar. Ook de opties laten niets te wensen over: van een volledig infocentrum tussen de tellers tot een head-up display en van een achteruitrijcamera tot lane keeping assist. Kortom, het is een zeer veilige, betrouwbare auto uit het hoge segment - fully loaded."

RICHARD BLOEM

"De Volvo V90 zit zó vol met veiligheidsvoorzieningen dat ik te weinig tijd had om ze allemaal te ontdekken. Ik vind hem erg mooi en qua comfort de beste van alle geteste kandidaten, met bovendien een uitstekende

prijs-/kwaliteitsverhouding. Oké, ik ben ook wel een Volvo-liefhebber."

MICHELLO MONDI

"Wat een topauto: scherp geprijsd en alles klopt. De V90 geeft een erg veilig gevoel, is super afgewerkt en beschikt over alle denkbare opties zoals prachtige audio en een uitgebreid navigatiesysteem. Er gaat weinig boven het comfort van deze auto, denk ik. Deze Volvo lijkt mij dan ook geweldig om veel kilometers mee te rijden."

WILFRED BUSSINK

"Deze V90 is het beste wat momenteel in de autobranche wordt aangeboden. Imposant

qua design, doordacht en voorzien van een fantastisch comfort. Volvo staat voor veiligheid: door allerlei 'meedenkelementen' gaat het rijden bijna vanzelf. Een ongeluk krijgen is haast onmogelijk. De verzekeringspremie moet wel laag liggen."

"DEZE V90 IS HET BESTE WAT MOMENTEEL IN DE AUTOBRANCHE WORDT AANGEBODEN".



SPECIFICATIES

Merk: Volvo
Model: V90
Type: D5 AWD Geartronic Intro Edition
Transmissie: 8-trapsautomaat
Cilinderinhoud: 1.969cc
Vermogen: 235 pk
Koppel: 480 Nm

Verbruik: 4,9 l/100 km
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 7,2 sec
Topsnelheid: 240 km/u
Uitrusting (speciale opties): Intro Line, Luxury Line, Scandinavian Line, Versatility Line, Winter Line, , apple carplay, DAB+

Verkoopprijs: € 79.900,- (demo)
Leaseprijs vanaf: € 749,-
Vanafprijs: € 48.995,-
Informatie: www.harriearendsen.nl



ALFA ROMEO STELVIO

DEALER: AUTO 'T HOOFT BV **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RICHARD 'T HOOFT

62

MICHELLO MONDI

"De fraaie Alfa Romeo Stelvio ligt strak op de weg, stuurt direct en doet heel veilig aan. Je zit als een prins op de stoelen en alle multimedia-apparatuur is aanwezig, inclusief een prima werkende achteruitrijcamera. Een comfortabele auto met een sterke motor tegen een redelijke prijs."

OLAF LEUSINK

"Wat een ervaring! Blij dat ik van mening ben veranderd wat betreft dit Italiaanse merk. De auto voelt snel, stabiel, comfortabel en ruim aan en is stil. Er zit een mooi rustig dashboard zonder toeters en bellen in. Absoluut

de stevige prijs waard wanneer je luxe en sportiviteit wilt combineren."

RICHARD BLOEM

"Voor mij met mijn lengte van 2,02 meter zijn de stoelen te klein, maar verder heb ik de Stelvio als een comfortabele, prettig rijdende auto leren kennen. Zeer mooi van lijn ook en met een goede prijs/kwaliteitverhouding. Audio, navigatie, een achteruitrijcamera, het zit er allemaal in."

FRED REULINK

"Ik vind de Alfa Romeo Stelvio een mooie, zakelijk representatieve auto. Niet mijn

keuze, maar ik zou hem anderen zeker kunnen aanraden, ondanks de behoorlijke prijs. Hij stuurt Italiaans-scherp en biedt een heel fraaie cockpit en afwerking, fijne stoelen en -voorin - voldoende ruimte."

"BLIJ DAT IK VAN MENING VERANDERD BEN."

SPECIFICATIES

Merk: Alfa Romeo

Model: Stelvio

Type: 2.0 T AWD First Edition

Transmissie: automaat, 8 versnellingen

Cilinderinhoud: 1.995 cc

Vermogen: 280 pk

Koppel: 206 Nm

Verbruik: 7,0 l/100 km

Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 5,7 sec

Topsnelheid: 230 km/u

Verkoopprijs: € 68.450,-

Vanafprijs: € 54.950,-

Informatie: www.autothoof.nl



GREEN & FUN TESTDAG

TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Oost-Gelderland Business de Green & Funtestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 21 juni is het weer zover. Dan zullen tijdens de Green & Funtestdag de nieuwste groene en fun auto's door onze trouwe lezers worden uitgetest. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

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

dag. Surf naar www.oostgelderlandbusiness.nl/autotestdagen 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 Joep van der Linden (024-3734278) en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de Green & Funtestdag!



www.oostgelderlanddbusiness.nl



RENAULT
Passion for life

Herwers: dé Renault-dealer



- Personenauto's
- Bedrijfswagens
- Elektrische modellen
- Wagenparkbeheer

- Verzekeringen
- Occasions
- Onderhoud en service voor een scherp tarief

- Onderdelen
- Leasing
- Maandelijks acties en aanbiedingen



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

* Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Druk- en typefouten voorbehouden.
Min./max. verbruik: 3,2-5,4 l/100 km. Resp. 22,7-13,3 km / l CO₂ 82-120 g/km.

Renault adviseert 

www.herwers.nl   