

AchterhoekBIZ

Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken

Jaargang 6
Nr.4 | 2017



**“ Samen
optrekken
om sterker
te staan ”**



Hendriksen Installeert
en Onderhoudt



T2 Groep: een goede mix van
functionaliteit en design



Fleetcraft draagt zorg
voor uw wagenpark

Kennis delen, netwerken, inspiratie, topsprekers, actualiteiten, trends en ontwikkelingen.

AchterhoekBIZniZZ Club



De AchterhoekBIZniZZ Club sluit aan bij de wensen van ondernemers, dit blijkt uit het feit dat ruim 80 Achterhoekse ondernemers inmiddels lid zijn geworden. Wij zijn niet alleen de leukste, maar misschien wel de meest effectieve Business Club van de Achterhoek met een diversiteit aan leden!

Missie van de AchterhoekBIZniZZ Club

Kennis delen, 'Achterhoekse' ondernemen versterken en nieuwe innovatieve ideeën ontwikkelen en volgen.

Ons doel van iedere bijeenkomst:

- Regionaal ontdekken en verbinden
- Maatwerkn netwerk initiëren
- Inspiratie opdoen
- Trends en actualiteiten delen

Wat u van ons mag verwachten:

- De BIZniZZ Club komt 4 maal per jaar bij elkaar;
- De locaties zijn inspirerend bij regionale ondernemers die een kijkje in de keuken geven;
- De sprekers zijn informatief, inspirerend en houden ons op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen;
- Alles draait om resultaat, wij denken mee door een persoonlijke aanpak, verbinden met de juiste contacten uit een groot en professioneel netwerk;
- De kosten van het lidmaatschap zijn vanaf € 165,- Hiermee heeft u 4 maal per jaar toegang voor één persoon met de mogelijkheid tot het introduceren van een relatie (in overleg).

Achterhoek BIZniZZ CLUB

Soorten lidmaatschap per 1 januari 2018:

€ 165,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon;
€ 400,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon,
1 advertentie voor een 1/2 pagina in AchterhoekBIZ Magazine
per kalenderjaar, editie in overleg te bespreken*.

Alle bijeenkomsten zijn inclusief hapjes, drankjes en diner!
De genoemde prijzen zijn excl. BTW.

Noteer de volgende data vast in uw agenda voor 2018.

28 maart Havezathe Carpe Diem Vethuizen

28 juni Kaak Groep in Terborg

Heeft u interesse in een lidmaatschap, dan vernemen wij graag welk pakket het best bij uw wensen aansluit. U kunt contact opnemen met Ed Smit via ed@buroachterhoek.nl

**Prijzen geldig vanaf 1 januari 2018.*



16

WifiVoorDeZaak

ClearICT levert werkende, kosteneffectieve en veilige ICT-oplossingen waarmee bedrijven efficiënt kunnen werken. Voor een optimaal eindresultaat werkt het bedrijf samen met Elektro Service Doetinchem.

Subaru autotest Impreza en XV: veilig, ruim en comfortabel



20



36

Oude IJsselstreek legt rode loper uit

Er is veel dynamiek bij ondernemers in Oude IJsselstreek. Bedrijven groeien, de vraag naar geschikte bedrijfskavels neemt toe en er wordt weer geïnvesteerd in personeel en onderwijs. Reden voor de gemeente om het economisch beleid op te frissen en af te stemmen op de huidige tijd.

INHOUD



Coverstory	6
Bereikbaarheid in de Achterhoek	
Fleetcraft	10
Familiebedrijven zijn onmisbaar voor de Nederlandse economie	12
SBPost maatschappelijk partner De Graafschap	19
T2 Groep verrast opdrachtgevers	24
7Poort: Riante kavels	27
Bestelrent	32
Oude IJsselstreek legt rode loper uit voor ondernemers	36
La Souris	40

Hendriksen Installeert en Onderhoudt	14
WifiVoorDeZaak:	16
Subaru Impreza en Subaru XV autotest	20
BizFlits	28
Stimuleren van uw eigen personeel: Training & Travel	30
BizFlits	33
BizFlits: Jumping de Achterhoek	34
Bax2give	35
NetwerkBiz	38

AGENDA NetwerkBIZ

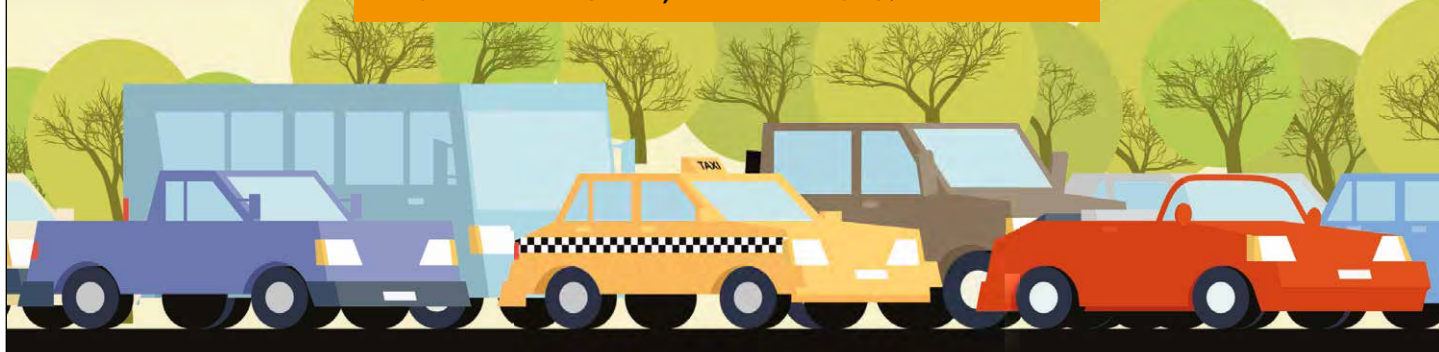
28 maart 2018: Havezathe Carpe Diem Vethuizen

28 juni 2018: Kaak Groep in Terborg

*alleen toegankelijk voor leden van de AchterhoekBizniZZ Club

**KOM UIT DE FILE VOOR
EEN VASTE BAAN IN JE REGIO!**

ACHTERHOEK, LIEMERS & TWENTE



WWW.SYMBUS.EU



WAAR WIJ VOOR STAAN

- **Continue 160 bedrijfswagens op voorraad**
Alle merken en typen
- **Zakelijke financiering van uw bedrijfswagen(s)**
Snelle beoordeling, acceptatie en afhandeling
- **Actuele en snel wisselende voorraad**
Aanvoer van circa 80 bedrijfswagens per maand
- **Inkoop van uw bedrijfswagen(s)**
Vlotte en correcte afhandeling
- **Onderhoud en reparatie**
Alle merken en tegen een gunstig tarief
- **Schadeherstel en spuitwerk**
Bedrijfswagens en werkmaterieel
- **Bedrijfswagen inrichtingen**
Nieuw en gebruikt op voorraad
- **Export inclusief volledige documentverzorging**
Ook voor derden
- **Kwalitatieve gewaardeerde voorraad**
NAP, herkomst, onderhouds- en gebruikshistorie van de voertuigen is bekend



ANDRIESSEN B.V.
bedrijfswagens



Hoofdreductie:
Ed Smit



Redactie:
Jessica Schutten



Vormgeving:
Marco Lindeman



Fotografie:
Carlo Stevering

Uitgever: Buro Achterhoek

Redactie-adres:

redactie@achterhoekbiz.nl

Advertentieverkoop:

sales@achterhoekbiz.nl

Distributie: SBPost

Sealen/Verpakken MAAK

Drukken: Westerlaan Lichtenvoorde

Mediapartner:

En Door... beeldende communicatie

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeleenvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door printouts, kopieën, of op welke andere manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De informatie in deze uitgave is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Uitgevers en auteurs zijn niet aansprakelijk voor mogelijke handelingen en/of beslissingen gebaseerd op deze informatie.

AchterhoekBIZ is een uitgave van Buro Achterhoek
www.buroachterhoek.nl - www.achterhoekbiz.nl



Time flies when you're having fun!

Alweer een jaar voorbij, wat gaat de tijd hard! Vorig jaar rond deze tijd krabbelden we allemaal net op uit de crisis. Deze ligt gelukkig inmiddels voor de meesten achter ons. Wij kijken al uit naar wat 2018

ons gaat brengen. Bij Buro Achterhoek staan we niet stil. We hebben een mooi jaar achter de rug, met wederom groei ten opzichte van de afgelopen jaren. We zijn met mooie, nieuwe projecten bezig. Zo hebben we een bedrijfsmagazine ontwikkeld voor een internationaal bedrijf in werkkleding. Een corporate magazine in deze online tijd zorgt voor meer loyaliteit, merkbewustheid en binding met uw doelgroep. Het biedt de mogelijkheid stil te staan bij en dieper in te gaan op thema's. Het team van Buro Achterhoek is er trots op hieraan een bijdrage te hebben mogen leveren. Breng ik u op een idee? Wij denken graag mee in de realisatie van een corporate magazine.

Trots

Met de AchterhoekBIZniZZ Club stevenen we af op bijna 100 leden. We zijn ervan overtuigd dat meer bieden dan alleen netwerken en een hapje en een drankje onderscheidend werkt. De AchterhoekBIZniZZ Club is laagdrempelig, biedt branche-bescherming, kent een relatief lage lidmaatschapsfee en heeft een diversiteit aan leden.

Voor het aankomende jaar staan er weer mooie bijeenkomsten op het programma. Als u ook interesse heeft om lid te worden of een avond bij te wonen, dan kunt u contact met mij opnemen.

De Graafschap

In AchterhoekBIZ houden we u regelmatig op de hoogte over de ontwikkelingen bij onze Achterhoekse club De Graafschap. In het voorjaar stelden we trainer Henk de Jong en in het najaar de nieuwe directeur Hans Martijn Ostendorp nog voor. Op dit moment staat de club op de vierde plaats van de Jupiler League. Het spel is aantrekkelijk, dat belooft veel goeds! De rust op het veld zien we helaas niet terug op het kantoor. Erg jammer dat er regelmatig onrust is bij dit kleine groepje kantoorpersoneel. Laten we ons dan maar vasthouden aan de stand van de ranglijst en het spelbeeld. Dan komt ook dit vast weer goed!

Ik wens u hele mooie feestdagen en zowel zakelijk als privé een succesvol 2018!

Ed Smit - Uitgever

A man with short grey hair, wearing a dark suit jacket over a white shirt and dark trousers, stands on a wooden staircase. He is smiling and looking towards the camera. The staircase has wooden steps and railings. The background features a light pink wall with a framed abstract painting in the center and two circular wreaths on either side. A small wooden table with a plant is visible on the left.

'Samen optrekken om sterker te staan'

Bereikbaarheid in de Achterhoek

EEN STERKE INDUSTRIE, EEN GOEDE INFRASTRUCTUUR EN DIGITALE BEREIKBAARHEID SPELEN EEN GROTE ROL BIJ DE ECONOMISCHE ONTWIKKELING VAN DE REGIO ACHTERHOEK. "HET IS BELANGRIJK DE ACHTERHOEK AANTREKKELIJK TE HOUDEN. WE KUNNEN ONS VERDER ONDERSCHIEDEN MET DE MAAKINDUSTRIE. MET SMARTHUB ACHTERHOEK GEVEN WE ONS VISITEKAARTJE AF!" AAN HET WOORD IS PETER RIKKEN, VOORZITTER VAN VNO-NCW ACHTERHOEK.



Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

Het gaat goed met de ondernemers in de Achterhoek. Toch zijn er twee aandachtsgebieden, die voor alle sectoren van belang zijn en invloed hebben op de aantrekkelijkheid van de regio: de krappe arbeidsmarkt en de bereikbaarheid van de regio. "De Achterhoek is een innovatieve regio met veel maak-industrie. Ook de sectoren bouw, installatie en logistiek zijn sterk vertegenwoordigd", zegt Peter Rikken, DGA van Meilink uit Borculo en voorzitter van belangenvereniging VNO-NCW Achterhoek. "Logistiek is zeker belangrijk, zonder logistiek ligt immers alles stil. De provincie Gelderland zet zich actief in om de logistiek als economische sector te versterken, streeft naar een goed vervoersnetwerk en investeert op grote schaal in infrastructuur, transport en logistiek. Onze regio kenmerkt zich niet met veel grote bedrijven, maar wel met diverse kleinere en middelgrote spelers die zich weten te onderscheiden door zich te focussen op een nichemarkt en/of technologisch heel innovatief te zijn. Neem in de logistieke branche de internationale Koninklijke ROTRA in Doesburg, die een eigen Container Terminal heeft aangelegd en een LNG-vulpunt bij de containerterminal heeft gerealiseerd, waardoor schepen op vloeibaar aardgas kunnen varen. Het bedrijf heeft ook uitzonderlijk geïnvesteerd in ICT. Of kijk naar het succesvolle Eigenhuijsen Precisievervoer. Deze hofleverancier is een nichespeler in de logistiek en ontzorgt klanten in de totale logistiek van kwetsbare apparatenvervoer."

Belangenbehartiging

Een goed ondernemersklimaat en fysieke en digitale bereikbaarheid hebben invloed op de regionale economie. Verbeteringen van infrastructuur beïnvloeden immers de aantrekkelijkheid van locaties. Peter Rikken benadrukt dat het een voorwaarde is om hieraan te blijven werken. "Het versterken van de leefomgeving in een regio is grens- en sectoroverschrijdend. De Achterhoek wil een comfortabele regio voor wonen, werken en recreëren zijn. En daar vallen bereikbaarheid en infra, één van de speerpunten van VNO-NCW, onder." Wijzigingen in de infrastructuur hebben gevolgen voor het ondernemersklimaat. VNO-NCW Achterhoek behartigt de belangen van ondernemers. Niet alleen in de Achterhoek, maar ook op provinciaal, landelijk en Europees niveau. De werkgeversvereniging vraagt aandacht voor diverse thema's wanneer deze op de politieke en provinciale agenda komen en wil bij beslissingsmomenten aanwezig zijn. Met enkele concrete voorbeelden van lobbyresultaten laat Rikken zien wat de kracht is van netwerken en samenwerken. "Als belangenbehartiger voor ondernemers zijn we betrokken geweest bij het onderzoek naar de tweede fase van de N18 en hebben we middels lobby eraan bijgedragen dat het proces is versneld. Dat geldt ook voor de A15, die wordt doorgetrokken. Uiteraard blijven we ons sterk maken voor goede treinverbindingen en goede internetvoorzieningen op bedrijventerreinen en in alle kernen. Bij het aanpakken van pro-

blemen en activiteiten is het van groot belang contact te hebben. We werken dan ook nauw samen met bedrijven, onderwijsinstellingen, brancheorganisaties, industriekeuren, het Rijk en decentrale overheden."

Bedrijventerreinen

Oost-Nederland heeft alle ingrediënten voor een goed vestigingsklimaat. Er is voldoende ruimte om te ondernemen en de regio heeft een gunstige ligging ten opzichte van Duitsland. De kwaliteit van bedrijventerreinen is een belangrijke vestigingsfactor voor bedrijven. Thema's als bereikbaarheid en veiligheid hebben directe invloed op de concurrentiepositie van een bedrijf. VNO-NCW is actief betrokken bij het opstellen van de regionale bedrijven-



terreinvisie en stimuleert ondernemers om de kwaliteit van bedrijventerreinen te toetsen met de bedrijvenparkscan. Met de resultaten kan de basis worden gelegd voor verbetertrajecten. In de toekomst wil de overheid naar minder bedrijventerreinen in de regio. Rikken: "Bureau STEC heeft een kwantitatief onderzoek uitgevoerd waaruit zou blijken dat er in de Achterhoek een overschot is aan bedrijventerreinen. VNO-NCW Achterhoek maakt zich sterk om geen bedrijventerreinen te schrappen. Ondernemers moeten nu en in de toekomst ruimte houden om hun ambities waar te





“ We moeten met elkaar in beweging komen, we kunnen nu dingen doen. Want zonder mensen in de toekomst houdt het op. ”

maken. Bovendien hebben we te maken met economisch betere tijden dan een aantal jaren geleden en zijn ondernemers volop aan het investeren. We zijn in gesprek met gemeenten, hebben brieven verzonden naar de betreffende wethouders en worden betrokken bij de gesprekken met de provincie. We pleiten voor een totaalvisie voor de gehele Achterhoek. Ook bij de acquisitie van bedrijven van buiten de regio is het noodzakelijk om met alle gemeenten samen op te trekken en ons te profileren als een aantrekkelijk vestigingsgebied.”

SmartHub Achterhoek

Een goede infrastructuur is van belang voor de aan- en afvoer van goederen, maar zeker ook voor de medewerkers, afstudeerders of stagiaires van Achterhoekse bedrijven. Er ligt een uitdaging om de werkgelegenheid te behouden en mensen voor de toekomst aan te trekken. Om de Achterhoek voor werken en wonen aantrekkelijker te maken voor jongeren zijn een aantal specifieke lobbypunten op het gebied van Smart Industry. Eén ervan is het aan de orde stellen van leefbaarheid en mobiliteit tijdens het Lentediner, maar ook de Talententuin is een groot succes. Tijdens dit evenement komen bedrijven en jongeren met elkaar in contact voor stages, afstudeeropdrachten en startersfuncties. Rikken vertelt zichtbaar trots over een ander initiatief van samenwerking: de regiobranding met SmartHub Achterhoek. “Als lid van de Regiegroep Smart Industry zet ik mij met andere ondernemers, de overheid en onderwijs in om de economische kracht van de Achterhoek te vertalen naar een herkenbare regioprofilering. SmartHub Achterhoek is een platform van bedrijven, die samen uitdagende stage- en afstudeeropdrachten gaan aanbieden. De regio heeft veel te bieden als het gaat om de toekomst in de innovatieve maakindustrie. Als je de krachten bundelt, is de kans groter dat je jong talent aantrekt. Er liggen hier volop kansen voor jongeren. In een speciaal Talent Program komen talenten van verschillende Achterhoekse bedrijven bijeen, wordt kennis uitgewisseld en leren ze van best practices bij andere Smart Industry-bedrijven. De SmartHub wordt aangejaagd en gecoördineerd door projectmanager Sandra Junier. Inmiddels hebben al ruim 60 bedrijven zich aangesloten. Zij leggen allemaal geld in, dat wordt verdubbeld door de provincie. Momenteel is drie jaar lang jaarlijks drie ton beschikbaar.”

Regio Oost-Nederland

In het oosten van het land ligt dus een groot potentieel afzetgebied. Om versnelling te realiseren, is het zaak om vooral samen op te trekken en één gemeenschappelijk verhaal te vertellen, vindt Rikken. “SmartHub Achterhoek is daar een mooi voorbeeld van. Maar ook ben ik van mening dat het voor de bereikbaarheid en uitstraling van de Achterhoek nodig om over gemeentegrenzen en zelfs provinciegrenzen heen te kijken. Daar hebben we nog een slag te slaan als het gaat om samenwerking. Ik zie zeker kansen in het samen optrekken met Overijssel als je kijkt naar de grote



industrie in beide provincies en de aanwezigheid van een universiteit. Natuurlijk hebben we niet veel grote bedrijven zoals in Eindhoven en is onze fijnmazigheid groter. We moeten dan ook meer moeite doen om alles met elkaar te verbinden en de versnippering homogeen te maken. Daarom roep ik graag ondernemers op om de verbinding te zoeken met elkaar, met overheden en het onderwijs. Vanuit VNO-NCW Midden brengen we de economic board van de verschillende regio's samen om in gezamenlijkheid een lobbyagenda Oost-Nederland op te stellen.”

Kennismaken

Ondernemers die behoefte hebben aan ontmoetingen, het delen van kennis en zich samen willen inzetten om iets te bewerkstelligen, kunnen kennismaken met VNO-NCW Achterhoek. Naast lobbyactiviteiten organiseert de belangenvereniging regelmatig bijeenkomsten, waaronder bedrijfsbezoeken en themabijeenkomsten. “We moeten met elkaar in beweging komen, we kunnen nu dingen doen. Want zonder mensen in de toekomst houdt het op.”

Kijk voor data op www.vno-ncwmidden.nl/achterhoek.nl.

Voor een vrijblijvend oriënterend gesprek over VNO-NCW Achterhoek kunt u contact opnemen met regiomanager Wilma Elbertsen (elbertsen@vno-ncwmidden.nl).



Fleetcraft draagt zorg voor uw wagenpark

PROACTIEF WAGENPARKBEHEER EN GEGARANDEERD LAGERE KOSTEN. MET HET ADVIES EN ONAFHANKELIJK WAGENPARKBEHEER VAN FLEETCRAFT UIT GENDRINGEN REDUCEREN BEDRIJVEN EN ORGANISATIES NIET ALLEEN HUN MOBILITEITSKOSTEN, ZE HEBBEN OOK ALTIJD ACTUELE INFORMATIE EN EEN GOED OVERZICHT. "ONS STREVEN IS DAT BEDRIJVEN ZO EFFICIËNT EN DUURZAAM MOGELIJK GEBRUIKMAKEN VAN HUN BEDRIJFSVOERTUIGEN."

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

Volledig inzicht in de status van bedrijfsvoertuigen draagt bij aan het succes van een organisatie, is de visie van Fleetcraft dat een specialistisch intermediair en totaalpartner is in fleetmanagement voor overheidsorganisaties en het bedrijfsleven, van klein tot groot. "Bedrijven die wagenparkbeheer in hun eigen bedrijf hebben, zijn vaak druk met operationele zaken terwijl het er vooral om gaat dat het proces goed loopt", vindt eigenaar Jan Willem Gosseling. De Achterhoeker weet waar hij over praat. Hij heeft 20 jaar lang

zijn sporen verdiend in fleetmanagement bij grote bedrijven. Hij groeide door van monteur, naar service-adviseur buitendienst, vestigingsdirecteur, technisch bedrijfsleider en werd fleetmanager bij grote bedrijven. Naast zijn werk is hij via diverse avondstudies uiteindelijk academisch afgestudeerd aan de Universiteit van Twente in bedrijfskunde, met als specialisatie Fleetmanagement. Vijf jaar geleden startte hij met het adviseren van bedrijven bij de inkoop van vrachtwagens en met wagenparkbeheer. "Tijdens mijn loopbaan merkte ik dat het proces bij bedrijven vaak niet op orde was en dat het beheer in drukke tijden er vaak bij inschiet.

Wagenparkbeheer lijkt eenvoudig, maar is ontzettend complex. Er komen diverse disciplines als techniek, financiën, human resource en logistiek bij kijken. Je kunt hierbij denken aan de levenscyclus van voertuigen, ergonomie, het rijgedrag van chauffeurs, brandstofverbruik, contracten en diverse technische aspecten van de voertuigen. De kracht van Fleetcraft ligt in het beheer van specialistische personen- en bedrijfsvoertuigen en interne transportmidelen zoals bijvoorbeeld heftrucks en orderverzameltrucks. Dit kan voor een bedrijf met slechts twee bedrijfsvoertuigen tot een overheidsinstantie of een MKB- of transportbedrijf met honderden voertuigen. Onze dienstverlening varieert van een quickscan tot en met beheer en advies en de totale verduurzaming en ontzorging van het wagenpark."

Operationeel beheer

Het vakkundige team van Fleetcraft heeft een brede ervaring en beheerst en onderhoudt het wagenpark. Hiermee verlicht het Gendringse bedrijf de administratieve taken van opdrachtgevers en realiseert het een forse kostenbesparing. "Bovendien is minder overhead nodig en heeft de klant te maken met slechts één aanspreekpunt", vertelt Gosseling. "Ons belang is het klantbelang. We streven naar een langdurige relatie met klanten en sturen op het door hen gewenste resultaat. Als merkonafhankelijke partner zorgen we ervoor dat reparaties, onderhoud en bandenwissels tijdig gebeuren. Ook nemen we schades en de administratie uit handen, ondersteunen we de interne wagenparkbeheerder, adviseren we bij de selectie van de juiste leverancier van het transportmaterieel en zorgen we voor de onderhandelingen. Het aankopen van bedrijfswagens als vrachtwagens is geen routineaankoop. Alles is maatwerk. Het is een tijdrovend en complex proces dat veel geld kost en de nodige kennis vraagt. En vanwege ons grote netwerk kunnen wij inkoopvoordeel behalen voor onze klanten en hun leveranciers. Daarnaast voeren we analyses uit, kunnen we benchmarken en monitoren we de kosten. En klopt er iets niet? Dan gaan we aan de slag met de reparerende werkplaats, leasemaatschappij of we coachen medewerkers over het gebruik van hun bedrijfswagen."

Extern of interim advies

Bedrijven die al beschikken over fleetmanagement-, transport- en/of logistiek beleid kunnen door Fleetcraft worden ondersteund bij het optimaliseren ervan en het operationeel beheer. "Maar ook bij het inrichten en borgen van beleid kunnen we adviseren of tijdelijke hulp bieden. We verzorgen interim wagenparkbeheer tijdens bijvoorbeeld ziekte of vakantie en helpen plannen en ideeën realiseren. Of het nu gaat om tips en aanpassingen voor het proces,

de administratie, contracten, het analyseren van rapporten van boordcomputers of het rijgedrag, inkoopbegeleiding, leveranciersbeoordelingen of advies bij aanbesteding en tendertrajecten, we realiseren een serieuze kostenbesparing en verhogen daarnaast de kwaliteit."

Fleetmanagementsysteem

Als intermediair tussen de klant en de leverancier heeft Fleetcraft een eigen, State of the Art fleetmanagementsysteem, dat is in te richten naar de wens van de opdrachtgever. "Zowel de klant, leveranciers als wij kunnen gebruikmaken van dit eenvoudige webbasedsysteem", legt Gosseling uit. "Wij richten het in, compleet ingestoken vanuit de praktijkervaring. De klant heeft alle kosten op een rij zoals onderhoud, schade, rijgedrag, brandstofverbruik en banden. Per locatie en zelfs per voertuig. We faciliteren de klant en de werkplaats, analyseren de gegevens, verbinden de data tot waardevolle informatie en kunnen rapportages afgeven. Daarmee

"We realiseren een serieuze kostenbesparing en verhogen daarnaast de kwaliteit."



nemen we niet alleen het werk uit handen, met de combinatie van onze brede kennis op technisch, financieel en logistiek gebied verhogen opdrachtgevers de kwaliteit. Werken met Fleetcraft is een slimme investering die organisaties snel terugverdienen. Het resultaat is een organisatie die soepel verloopt en inzicht in en grip op de bedrijfsprocessen en kosten."



Familiebedrijven onmisbaar voor de Nederlandse economie



FAMILIEBEDRIJVEN ZIJN EEN PIJLER VAN DE NEDERLANDSE ECONOMIE. DE GOUDEN NIJHOF-WASSINK GROEP GRIJPT HET JUBILEUMJAAR AAN OM DE VAAK ONDERBELICHTE KRACHT VAN FAMILIEBEDRIJVEN VOOR HET VOETLICHT TE BRENGEN.

Nijhof-Wassink is gespecialiseerd in het transport en opslag van bulkgoederen bestemd voor de petrochemische en veevoederindustrie in met name de Benelux, Scandinavië, Duitsland en het voormalig Oostblok. Het bedrijf heeft de beschikking over meer dan 400 vrachtwagens in tal van combinaties, gespecialiseerd naar transportbehoefte.

Naast wegtransport is Nijhof-Wassink ook actief in het goederenvervoer over het spoor. Vanuit de havens van Rotterdam, Antwerpen, Hamburg en Gdansk zijn er directe treindiensten naar het logistiek centrum van Nijhof-Wassink in het Poolse Kutno, even ten westen van Warschau. Daarnaast was Nijhof-Wassink in 2002 een van de initiatiefnemers van het containerterminalbedrijf Combi Terminal Twente met op- en overslag terminals in Rotterdam, Hengelo, Almelo en het Duitse Bad Bentheim.

Naast deze logistieke activiteiten is het zusterbedrijf met Nijwa Groep met 12 vestigingen officieel dealer voor Volvo Trucks en Renault Trucks en bedrijfswagens in het Noorden en Oosten van Nederland en in het centrale deel van Polen. Ook VB Trailerbouw is onderdeel van de Nijhof-Wassink Groep. Vanuit het Groningse Bedum worden Bulthuis en Vogelzang opleggers en vrachtwagen aanhangwagens geproduceerd. Bij de gehele Nijhof-Wassink Groep zijn ruim 1.100 mensen in 5 landen werkzaam.

CEO Erik Schiphorst: "We zijn 50 jaar jong en springlevend en willen duidelijk maken dat nu de economie weer aantrekt, familiebedrijven daarin van grote waarde zijn. Niet alleen puur economisch, maar ook in een maatschappelijke rol. Sinds het hoogtepunt van de economische crisis in 2010 hebben familiebedrijven meer banen gecreëerd dan niet familie-bedrijven."

Ook voor de vervoerder uit Rijssen ging de economische crisis niet ongemerkt voorbij. "In overleg met onze chauffeurs hebben we het gemiddeld aantal werkuren van 57 teruggebracht naar 50. Door deze maatregel ging in 2011 het bedrijf weer groeien en in 2014 draaide Nijhof-Wassink haar beste jaar ooit. Al ging de crisis uiteraard niet aan ons voorbij. In 2009 maakten we 20 procent minder omzet, maar we schreven altijd nog zwarte cijfers. Ik blijf me verbazen over talloze persberichten met als centrale thema's stijgende winsten en pittige ontslagrondes. Shareholders value is het toverwoord maar bestaat in mijn mening en die van onze aandeelhouders, uit veel meer componenten dan dividend alleen! Natuurlijk moet je ook in deze tijd scherp aan de wind zeilen en veranderen de wensen van onze klanten maar loyaliteit en medewerkerstevredenheid is geven en nemen," geeft Erik Schiphorst aan.

Familiebedrijven hebben op korte termijn meer voordeel van economisch herstel dan andere bedrijven. "Zij betalen investeringen vaker uit eigen zak en laten minder mensen lopen tijdens een crisis", aldus Roberto Flören, verbonden aan Baker Tilly Berk en hoogleraar Familiebedrijven aan de Nyenrode Business Universiteit.

In Nederland zijn zo'n 260.000 duizend familiebedrijven actief. Dit is ongeveer 70 procent van het totale aantal bedrijven. Zij voorzien in ruim 50% van het bruto nationaal product en bieden werk aan 4,3 miljoen mensen. Dit is bijna de helft van de totale werkgelegenheid.

Familiebedrijven gaan uiterst loyaal met hun personeel om. Veel familiebedrijven zijn de grootste werkgever in een lokale gemeenschap en vinden dat ook belangrijk.

Erik Schiphorst: "Als familiebedrijven staan we voor goed werkgeverschap. Dat kenmerkt zich bijvoorbeeld door lange dienstverbanden. Bijna een derde van de medewerkers is langer dan 10 jaar in dienst en 12% zelfs langer dan 25 jaar. We doen ook veel om het gezin bij activiteiten te betrekken."



Zó!

*Denken in
mogelijkheden,*

*dat is wat
wij doen.*

Aandacht is het mooiste dat je iemand kunt geven. De specialisten van Rabobank Graafschap vind je ook op evenementen, in de winkelstraat, bij bijeenkomsten, noem maar op. Onze klanten mogen ons natuurlijk gerust aan ons jasje trekken met al hun vragen. Daar zijn we voor. We zijn zó dichtbij.

Van kantoor naar uw buurt.
Zó dichtbij. Rabobank Graafschap.



Rabobank

Hendriksen levert voor iedereen een oplossing!

TECHNISCHE INSTALLATIES ZIJN VOOR DE CONTINUÏTEIT VAN EEN BEDRIJF VAN BELANG. HENDRIKSEN UIT TERBORG IS AL BIJNA 85 JAAR EEN BETROUWBAAR FAMILIEBEDRIJF VOOR VAKKUNDIGE INSTALLATIE EN ONDERHOUD. "WE ZIJN BREED INZETBAAR EN LEVEREN EEN TOTAALPAKKET."

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering



Bij binnenkomst aan de Vulcaanstraat in Terborg is de rijke historie van het installatiebedrijf terug te zien. De ruimtes vormen samen een soort industrieel museum waarin antieke materialen en onderdelen uit de branche in het nieuwe interieur zijn opgenomen. Hendriksen Installeert en

Onderhoudt profileert zich als dé totaalinstallateur in cv-installatie en elektrotechniek voor zowel de zakelijke als de woningbouwmarkt en voor particulieren.

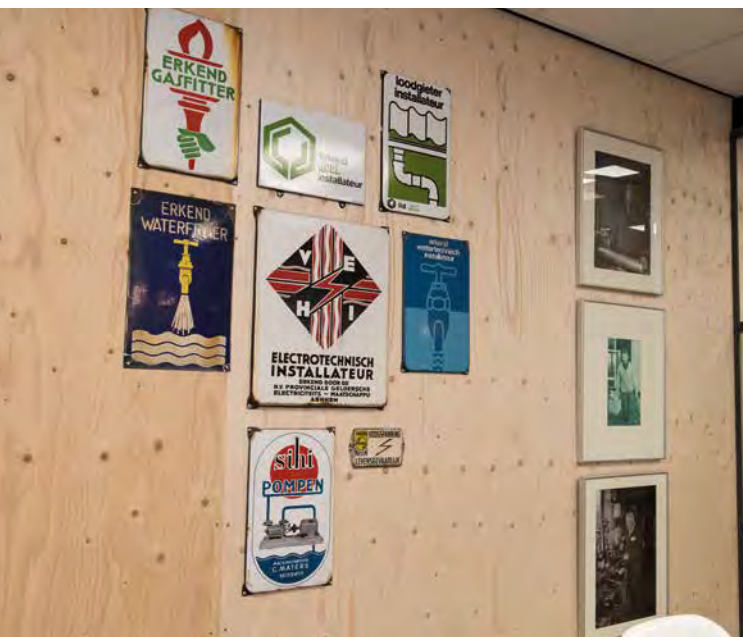
Passie

Met veel passie leidt Rutger Hendriksen als derde generatie zijn bedrijf. Het begon in 1934 met het loodgieterswerk van zijn groot-

vader, dat later werd uitgebreid met elektrotechniek. De zaak ging begin jaren zestig over op de twee zoons. "Ik kwam in 2000 in het bedrijf en ben vanuit de affiniteit voor het installatievak begonnen", vertelt Rutger. "Onze passie is de kern van het bedrijf. Wij leveren kwaliteit en hebben een mentaliteit van 'een man een man, een woord een woord' en hard werken. Uiteraard voldoen we aan alle eisen en volgen we de ontwikkelingen op de voet zodat we ook een goed advies kunnen geven over moderne en vernieuwende technieken. Daarbij helpen we de opdrachtgever met het invullen van wat hij belangrijk vindt in de toekomst. Bij voorkeur zitten we in het begintraject aan tafel om mee te denken. Door de gevarieerde klantenkring is ons werk heel divers, zijn wij breed inzetbaar en kunnen wij voor vrijwel elk vraag of probleem een oplossing bieden!"

Veelzijdig

Hendriksen werkt in heel Midden- en Oost-Nederland en komt overal, van woonhuizen en bedrijfspanden tot ziekenhuizen en horeca. De werkzaamheden variëren van het aanleggen, uitbreiden en onderhouden van verschillende technische installaties, zoals centrale verwarming, sanitair en warmtepompen tot elektrotechniek, domotica, automatisering, dak- en zinkwerk, maatadvies bij renovatie of verbouwing en service en onderhoud. Rutger: "Wij zijn onder andere gespecialiseerd in verbouw- en renovatieprojecten en spreken de taal van de corporaties én die van de bewoners. Onze specialistische teams realiseren wekelijks bij diverse corporaties energetische renovaties waardoor woningen forse labelstappen maken. Daarnaast ontzorgen wij corporaties door bijvoorbeeld het complete proces van aanname tot backoffice van reparatieverzoeken uit handen te nemen."



Energiezuinig en innovatief

De technische ontwikkelingen in de markt gaan snel en de wensen zijn groot. De installatiesector is de laatste jaren volop in beweging. Een uitdaging voor de toekomst is het terugdringen van het energieverbruik in woningen en bedrijfspanden. Het kabinet wil dat alle woningen voor 2050 energieneutraal zijn. Er valt dus met technische installaties in gebouwen nog veel winst te behalen. Hendriksen draait zijn hand niet om voor innovatieve opdrachten. Rutger noemt als voorbeeld het pand Deurvorst in Terborg. "Dit mooie gebouw was verpauperd. Er komen nu drie energiezuinige, luxe woningen en een bedrijfsruimte. Het pand heeft geen gasaansluiting, maar met warmtepompen met bodemwisselaars wordt aardwarmte gewonnen. Deze bodemwisselaars bestaan uit zes bronnen die tot een diepte van 124 meter zijn geboord. Dit project laat zien dat een monumentaal pand prima te verduurzamen is. Ook de authentieke details aan de buitenkant zijn volledig teruggebracht met bijvoorbeeld ambachtelijk handgemaakte zinken ossenogen en dakkapellen. Een authentiek klassiek gebouw van buiten met hypermoderne installaties van binnen. Wij zijn er trots op aan dit project mee te mogen werken."

Goede service

Goede service staat met stip bovenaan in het bedrijf, dat recent een nieuwe huisstijl heeft ontwikkeld. "Persoonlijke service en



bereikbaarheid zijn onze belangrijkste speerpunten. De wensen van de opdrachtgever staan bij ons centraal. Onze allround installateurs zijn onze ambassadeurs. De betrokkenheid is groot en zij zetten zich continu in om de wensen van de klant te optimaliseren. Door onze relatief geringe omvang met twintig medewerkers en korte lijnen kunnen we een uitstekende service bieden en zijn we zeer flexibel."

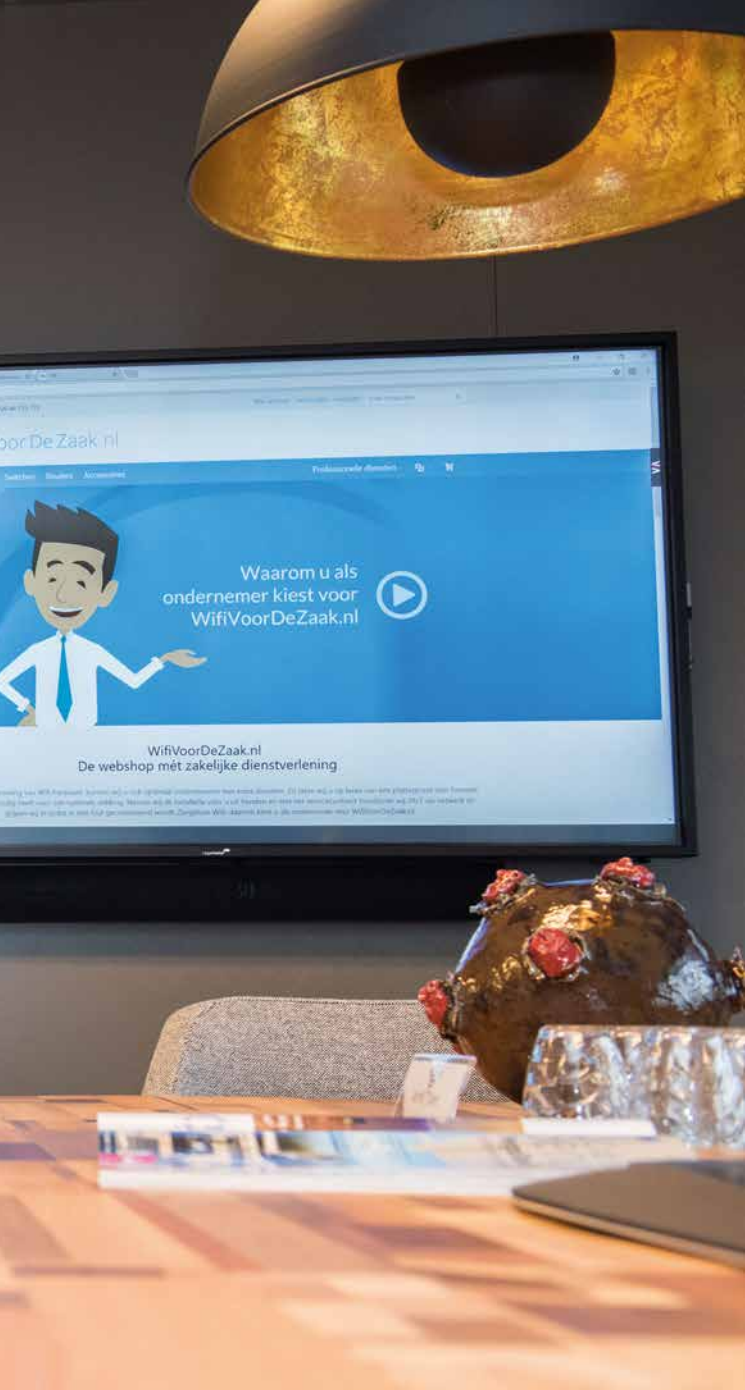
Naast een vakkundige installatie is onderhoud van de installaties minstens zo belangrijk. Tijdig onderhoud voorkomt op de lange termijn onvoorziene kosten en storingen. Hendriksen biedt de mogelijkheid om een onderhoudscontract af te sluiten. "Treedt er onverhoopt toch een storing of ander probleem op, dan lossen we dat zo snel mogelijk op. We hebben daarvoor een 24-uurs servicedienst en laten niemand in de kou zitten!"



Bundeling expertise **Wifi**VoorDeZaak

ZONDER ICT KAN NIEMAND WERKEN. ICT ZORGT VOOR CONTINUÏTEIT VAN DE BEDRIJFS-VOERING EN DRAAGT BIJ AAN HET SUCCES EN RENDEMENT. CLEARICT UIT DOETINCHEM LEVERT WERKENDE, KOSTENEFFECTIEVE EN VEILIGE ICT-OPLOSSINGEN WAARMEE BEDRIJVEN EFFICIËNT KUNNEN WERKEN. VOOR EEN OPTIMAAL EINDRESULTAAT WERKT HET BEDRIJF SAMEN MET ELEKTRO SERVICE DOETINCHEM.

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering



Dankzij de cloud kunnen we tegenwoordig overal beschikken over onze documenten en zijn we altijd en overal bereikbaar. VoIP, online backup, Office 365, het zijn slechts enkele veelgehoorde diensten en producten. Maar hoe zet je deze diensten en producten succesvol in binnen een organisatie? “Er is ontzettend veel en bedrijven zien vaak door de bomen het bos niet meer”, is de ervaring van Rick van den Bovenkamp, eigenaar van ClearICT. “Door het gebruik van internet zijn de mogelijkheden groter geworden om een ICT-omgeving op een efficiënte en voordelige manier in te richten. Voor een vast bedrag per gebruiker per maand weet je waar je aan toe bent. Met cloudoplossingen kunnen bedrijven besparen op kosten voor onderhoud, afschrijving, energie en apparatuur. Het biedt ook de mogelijkheid heel flexibel capaciteit op- en af te schalen bij veranderingen in de organisatie. ClearICT kijkt mee in de bedrijfsvoering en vertaalt dit naar technische, werkbare oplossingen die ervoor zorgen dat mensen onderling efficiënter kunnen werken. Zowel kleine als grote bedrijven kunnen van advies tot realisatie bij ons terecht.”

WifiVoorDeZaak.nl

Zelfs de kleinste bedrijven kunnen tegenwoordig niet meer zonder een WiFi-netwerk. Niet alleen voor de eigen medewer-

kers, ook voor gasten. Als ICT-specialist levert ClearICT niet alleen de hardware, het bedrijf is ook gespecialiseerd in het ontwerpen, implementeren en onderhouden van de meest complexe WiFi-infrastructuur en netwerken. “WiFi is een levensbehoefte geworden. Vanuit onze jarenlange ervaring kennen wij de impact”, vertelt Rick. “Via de webshop www.WifiVoorDeZaak.nl kunnen ondernemers niet alleen terecht voor hardware, maar ook voor de complete installatie, het beheer en onderhoud. Het aanleggen van een WiFi-netwerk is maatwerk waarbij het ons gaat om de beste oplossing voor de klant, nu en in de toekomst. Wij geven ondernemers inzicht in het gebruik en leveren optimale ontzorging. De inrichting van een WiFi-netwerk is vaak complex door integratie met andere ICT-voorzieningen. Na een kennismaking en inventarisatie van de wensen van de klant voeren we een meting uit om te bepalen hoeveel accesspoints nodig zijn om tot het gewenste bereik te komen. Ook kijken we naar de meest optimale plaatsing van de accesspoints. Daarbij houden we rekening met de praktische haalbaarheid. Onze aanpak biedt ondernemers een compleet dekkend netwerk, met een veilige, snelle, stabiele en constante verbinding voor een groot aantal gebruikers.”

Samenwerking Elektro Service Doetinchem

Voor een optimaal eindresultaat met WifiVoorDeZaak heeft ClearICT voor de regio Achterhoek en de Liemers de kennis en expertise gebundeld met Elektro Service Doetinchem, een jong bedrijf, dat oorspronkelijk stamt uit 1968. “ESD is een vakkundig elektrotechnisch bedrijf dat gespecialiseerd is in het aanleggen van datanetwerken. Hiermee kunnen we ondernemers een compleet pakket aan dienstverlening bieden”, beargumenteert Rick de samenwerking. “Samen maken we een optimaal WiFi-ontwerp voor de plaatsing van de accesspoints. Hierbij kijken we uiteraard ook naar praktisch haalbare plekken.” ESD ontwerpt, monteert en onderhoudt allerlei technische installaties voor particulieren en bedrijven. “We verzorgen bijvoorbeeld het machineparkonderhoud van bedrijven en zijn een partner voor utiliteit, nieuwbouw en industriële automatisering”, zegt bedrijfsleider Sander Reijers. “Ook verrichten we het dagelijks onderhoud van woningen voor een woningcorporatie en leggen we alarm-, brand- en telecomsystemen en datanetwerken aan. Voor deze datanetwerken verzorgen we tevens de certificering. Het grootste deel van ons werk bestaat uit het verhelpen van storingen. Service is ons parapetdasje. Als mensen bellen voor een storing dan streven we ernaar binnen een uur ter plaatse te zijn. ’s Avonds is dit twee uur. We hebben een 24-uurs storingsdienst met eigen mensen. Daarin gaan we zelfs zover dat onze monteurs hun eigen agenda plannen en rechtstreeks kunnen worden gebeld en geappt. Dat is onze kracht.”

Service

De service van Elektro Service Doetinchem en de onderlinge klik tussen de heren ligt ten grondslag aan de samenwerking. Beide bedrijven hebben korte lijnen en kenmerken zich door het nakoemen van afspraken. Sander: “Als we een melding krijgen komen we direct in actie. De samenwerking levert mooie projecten op zoals het aanleggen van het WiFi-netwerk voor het Ondernemingscentrum in Doetinchem en de Performance Factory in Enschede. Binnenkort starten we met de installatie van een groot aantal accesspoints bij Royal Eijkelkamp in Giesbeek.” Bij ClearICT is het mogelijk een servicecontract af te sluiten, vertelt Rick. “Onderdeel van het servicecontract is het beheer, het onderhoud en de monitoring op afstand vanuit een overzichtelijk portal in de cloud. Dit verzorgen we 24 uur per dag, 7 dagen in de week. Klanten krijgen een eigen inlogaccount op een afgeschermd deel. Hier kunnen ze alle details inzien van het netwerk. Met ClearICT en ESD hebben ondernemers een duidelijk verhaal!”

VEEL VOORDEEL VOOR JOU

Aan je rugslag werken in het zwembad of avontuurlijk backpacken met de kids. Drie weken opladen in een All Inclusive of de energie van elke dag een andere plek.

Vertel mij waar je naartoe wilt, dan zet ik de beste mogelijkheden voor je op een rij. Graag tot ziens.

> WWW.TUIATHOME.NL/DANIQUE-VANAPELDOORN

Didam > 06 40562430 > danique.van.apeldoorn@tui.nl

TUI at Home

- > Eén vertrouwd gezicht
- > 24/7 bereikbaar
- > De beste deals speciaal voor jou
- > Met de garanties van TUI



Geheel vernieuwd



Borghees

GOLFPLATZ

AANBIEDING

Proeflidmaatschap
2018 nu voor
slechts **€750,-**

Wij beschikken over:

- 18 uitdagende holes
- Par-3 baan
- Uitgebreide oefenfaciliteiten
- Uitstekende horecagelegenheid
- Groot terras met prachtig uitzicht over de golfbaan

Wij bieden u:

- Verschillende lidmaatschappen
- Sponsorpakketten
- Golflessen
- Golfdagen
- Golfclinics
- Bedrijfsuitjes



VOOR ACTIES EN ARRANGEMENTEN:

www.golfplatzborghees.com

Golfplatz Borghees GmbH

Abergsweg 34 | 46446 Emmerich
Tel. +49 (0)2822-92710
info@golfplatzborghees.com

SBPost maatschappelijk partner de Graafschap!



SBPOST VERBINDT ZICH ALS MAATSCHAPPELIJK PARTNER AAN DE GRAAFSCHAP. DE ORGANISATIE ZIET DE SAMENWERKING MET VEEL ENTHOUSIASME TEGEMOET. DE BEZORGERS KIJKEN ERNAAR UIT ZICH IN TE ZETTEN VOOR HÚN CLUB IN DE ACHTERHOEK, DE GRAAFSCHAP.

Het sociale bedrijf uit Eerbeek heeft al veel succes, trotse medewerkers en tevreden relaties op haar naam staan. Dagelijks zet het team van 150 medewerkers zich vol enthousiasme in voor pakket- en postbezorging voor bedrijven in de Achterhoek. Maatschappelijk verantwoord ondernemen staat centraal binnen SBPost. De bezorging wordt volledig uitgevoerd door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. De organisatie is trots dat het deze doelgroep kan betrekken in de bedrijfsvoering.

5-jarig bestaan

De samenwerking met voetbalclub De Graafschap is een mooie mijlpaal voor de organisatie. Op 1 december jongstleden vierde SBPost haar vijfjarig bestaan. Een aantal bezorgers is er al vanaf de start bij en is blij deze mijlpaal mee te maken. De afgelopen jaren is de organisatie blijven groeien en dé postbezorger van de Achterhoek geworden. Salesverantwoordelijke Tom ten Hoven is zeer content met deze ontwikkeling.

“We zijn enorm gegroeid. Ons klantenbestand is het afgelopen jaar uitgebreid van 800 naar 1000 klanten. Met De Graafschap als nieuwe partner wordt wederom een mooie naam toegevoegd! De bezorgers vinden het fantastisch dat ze de post voor De Graafschap mogen gaan bezorgen. Ze voelen zich verantwoordelijk en zijn verbonden met hun eigen bezorggebied. Voor De Graafschap was het sociaal verantwoord ondernemen een belangrijk aspect voor de samenwerking. De voetbalclub ziet het als een positieve toevoeging voor de maatschappij. Op deze manier worden mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt naar hun kunnen ingezet en uitgedaagd.”

Mogelijkheden

SBPost is zowel interessant voor kleine als grote bedrijven. Het ontzorgen van de klant staat centraal. Naast het frankeren, registreren en sorteren, halen en brengen wij de post. Dit allemaal tegen zeer concurrerende tarieven. “We realiseren een 24- of 72-uur bezorging van dinsdag tot en met zaterdag. Naast het bezorgen verzorgen we ook veel drukwerk voor een aantal klanten. Op deze manier kunnen we de klant compleet ontzorgen.”

Salesverantwoordelijke Tom ten Hoven kijkt uit naar een succesvolle samenwerking als maatschappelijk partner van De Graafschap.





De nieuwe Subaru XV nu bij Subaru Dealer Theo Wenting;

Veiliger, comfortabeler en hoger trekgewicht

Het zijn drukke tijden bij Subaru-dealer Th. Wenting in Doetinchem. Recent ontving het bedrijf de nieuwe Forester, nu is het tijd voor weer een belangrijke nieuwkomer: de Subaru XV. De nieuwe Subaru XV is wederom een ruime SUV, met standaard permanente vierwielaandrijving en Lineartronic automaat. Ook beschikt hij over het EyeSight, Subaru's hooggewaardeerde bestuurdershulpsysteem, dat helpt ongelukken voorkomen. Het goede nieuws is dat de nieuwe Subaru XV beduidend rijker is uitgerust dan zijn voorganger en toch nauwelijks duurder is. Hij is er al vanaf € 29.995,-. Dat wetende gingen wij, van AchterhoekBIZ Magazine, naar Theo Wenting. Daar stond niet alleen de nieuwe Subaru XV voor ons klaar maar ook de onlangs uitgekomen Subaru Impreza. In de navolgende reportage een dubbelportret van beide auto's.



De nieuwe Subaru XV is na zijn introductie in 2012 voor het eerst geheel vernieuwd. Hij staat op het Subaru Global Platform, dat bijdraagt aan een grotere stijfheid van chassis en carrosserie en een hoger trekgewicht. Daardoor mag de nieuwe Subaru XV nu 1.400 kilogram trekken, niet onbelangrijk gezien de enorme caravandichtheid onder Subaru-rijders. Subaru wil in 2020 het veiligste merk ter wereld zijn, vandaar dat er fors wordt geïnvesteerd om elke Subaru nog veiliger te maken. Standaard is

Naast volledig automatisch schakelen is het in de nieuwe Subaru XV mogelijk de Lineartronic handmatig te schakelen. In deze modus kiest de bestuurder zelf de schakelmomenten van zeven voorgeprogrammeerde versnellingen.

De reeks begint met de 1.6i Pure die voor € 29.995,- in de prijslijst staat. De Premium-versie met tweelitermotor is er vanaf € 38.895,-.



de nieuwe Subaru XV uitgerust met EyeSight, Subaru's innovatieve en prijswinnende bestuurders-assistentiesysteem. Het systeem kijkt met de bestuurder mee en verkleint de kans op menselijke fouten door systemen als Pre-Collision Braking Control, Adaptive Cruise Control en Lane Keep Assist aan te sturen.

Fraaie techniek in een fraai ontwerp. Dat geldt zeker voor de nieuwe Subaru XV. Het unieke design van de Subaru XV is stoer en sportief tegelijk. Dit is het gevolg van het doorvoeren van Subaru's nieuwe ontwerpfilosofie, DYNAMIC X SOLID. De koplampen benadrukken evenals de achterlichten het brede en lage silhouet van de auto. De krachtige schouderlijn zorgt ook aan de achterzijde voor een sportieve uitstraling.

Subaru zou Subaru niet zijn als de techniek niet waarmaakt wat het uiterlijk belooft. De nieuwe Subaru XV onderging een aantal verbeteringen die zowel de dynamiek als het gevoel van veiligheid en comfort voor de bestuurder ten goede komen. Als aanvulling op Subaru's unieke Symmetrical AWD vierwielaandrijving is de nieuwe Subaru XV uitgerust met X-MODE. Dit systeem verbetert de rijeigenschappen op slecht wegdek door automatische afstemming van de motor, aandrijving, remmen en andere systemen op gladde ondergrond. De automatische afdaalassistent neemt de bestuurder alle zorg uit handen bij het afdalen van steile hellingen met lage snelheid.

- *Nieuwe XV biedt nog meer comfort, veiligheid en wendbaarheid dan zijn voorganger*
- *Symmetrical AWD vierwielaandrijving, Lineartronic automaat standaard op alle uitvoeringen*
- *Subaru's eigen EyeSight assistentiesysteem is standaard en vergroot de preventieve veiligheid*

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Automobilbedrijf Th. Wenting

Wijnbergseweg 39-41,
7006 AH Doetinchem
Telefoon: 0314 340 000
thwenting@thwenting.nl
www.thwenting.nl

De nieuwe Subaru Impreza:

Veilig, ruim en rijk uitgerust



De Subaru Impreza, misschien wel het bekendste model van het Japanse merk in Europa, is vanaf dit najaar terug in Nederland en dus ook terug bij Theo Wenting in Doetinchem. De ruime vijfdeurs hatchback, gebouwd op Subaru's nieuwe Global Platform, is voorzien van een betrouwbare en zuinige 1.6-liter boxermotor. Verder heeft elke Impreza standaard een Lineartronic automaat, Symmetrical All Wheel Drive en EyeSight, Subaru's bekroonde veiligheidssysteem. Het maakt van de nieuwe Subaru Impreza een van de veiligste auto's die er leverbaar is, zowel op het gebied van actieve als passieve veiligheid. En geheel in de traditie van het Japanse merk: de Impreza is een auto geworden die ook nog eens heel erg goed rijdt.

Design exterieur

De Impreza is het eerste productiemodel volledig ontwikkeld volgens de DYNAMIC x SOLID ontwerpfilosofie van Subaru. De nieuwe Impreza beschikt ook over een sterk verbeterde afwerking van interieur en exterieur, waarmee het model de lat aanzienlijk hoger legt in het C-segment. De nieuwe Impreza ziet er laag en breed uit, zijn design benadrukt sportiviteit. Typisch Subaru zijn de driedimensionale structuur die zich uitstrekt van de hexagonale grille tot aan de hawk-eye koplampen. De uitgesproken lijn die van het voorspatbord over de deurpanelen naar het achterscherm loopt, geeft een zekere dynamiek aan de stevige, bijna massief ogende zijkant. De krachtig ogende wielkasten benadrukken de betrouwbaarheid van Subaru's All-Wheel Drive. De achterlichten delen hetzelfde motief als de koplampen en onderstrepen de lage en brede carrosserie. Het nieuwe model beschikt ook over een aantal voor Subaru essentiële kenmerken zoals superieure aerodynamica en uitstekend zicht rondom zonder afbreuk te doen aan het design.

Veilig

De nieuwe Impreza is standaard voorzien van het EyeSight, een systeem dat werkt als een extra paar ogen dat met de bestuurder meekijkt en de veiligheidssystemen van de auto laat ingrijpen indien nodig. Mede dankzij EyeSight bereikte de Subaru Impreza recent het beste resultaat van alle personenauto's die ooit getest zijn in de Japanse JNCAP-botsproeven, de tegenhanger van de Europese NCAP-botsproeven. Nieuw voor de Impreza is een automatisch remsysteem bij achteruitrijden. Wanneer het voertuig achteruit rijdt, detecteert een sensor in de achterbumper obstakels en waarschuwt de bestuurder voor mogelijke botsingen. Als de bestuurder niet reageert op de waarschuwingen, dan remt het systeem automatisch om een botsing te voorkomen of om de schade te beperken. De combinatie van een hoge mate van veiligheid, een uitstekende wegligging en een fraai en goed afgewerkt interieur heeft ertoe bijgedragen dat de nieuwe Impreza dit jaar werd uitgeroepen tot 'Auto van het Jaar' in Japan. Om de Europese titel is de auto nog in de strijd. De winnaar van deze prestigieuze titel wordt begin volgend jaar bekend gemaakt.

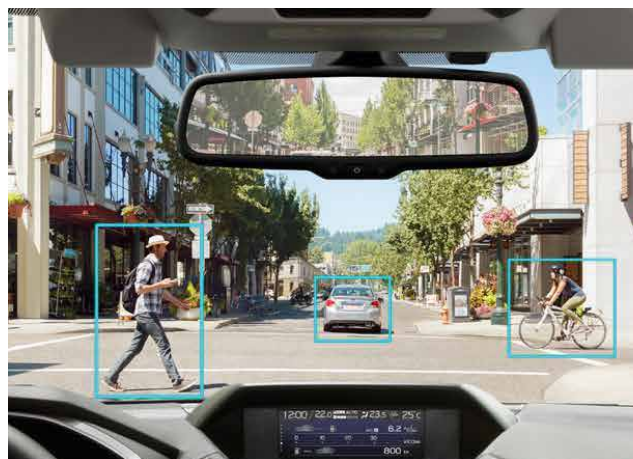


Betrouwbaar

Niet alleen qua veiligheid, maar ook op het gebied van betrouwbaarheid heeft de Subaru Impreza veel te bieden. Het beste bewijs daarvoor is het feit dat van alle de afgelopen tien jaar gebouwde Subaru's nog zo'n 96 procent rondrijdt, niet zelden met kilometerstanden van meer dan drie ton. Daarnaast scoort Subaru zonder uitzondering zeer hoog in alle onafhankelijke betrouwbaarheidsstatistieken wereldwijd en zijn de meeste Subaru-rijders (94 procent) tevreden en loyaal aan hun merk, zo bleek uit recent Duits onderzoek.

Prijzen

De Impreza-reeks begint met de 1.6i Pure van € 27.595,-, de 1.6i Comfort kost € 31.995,- en de zeer complete Premium-uitvoering vraagt een investering van € 34.595. De nieuwe Impreza staat vanaf nu in de showroom bij uw Subaru-dealer voor de Achterhoek, Theo Wenting.



- *Betrouwbaarheid, veiligheid en rijplezier zijn de kern van het bekendste model van wereldmerk Subaru*
- *Eerste nieuwe model op Subaru Global Platform*
- *Standaard EyeSight, Symmetrical All Wheel Drive en Lineartronic automaat*
- *Impreza haalt hoogste score ooit in Japanse JNCAP-botsproeven*
- *Leverbaar in drie uitvoeringen en vanaf € 27.595,-*

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Automobilbedrijf Th. Wenting

Wijnbergseweg 39-41,
7006 AH Doetinchem
Telefoon: 0314 340 000
thwenting@thwenting.nl
www.thwenting.nl



Goede mix van functionaliteit en design

T2 Groep verrast opdrachtgevers

T2 GROEP IN HENGELO (GLD) PAKT HET HELE TRAJECT VAN HUISVESTING AAN. VAN ONTWERP EN ADVIES TOT EN MET DE OPLEVERING. BEDRIJVEN EN PARTICULIEREN KUNNEN ZICH MET DE BEGELEIDING EN HET ADVIES VAN HET KANTOOR PROFILEREN MET AANSPREKENDE HUISVESTING. "WE MAKEN HET VERSCHIL DOOR ORIGINALITEIT, DESIGN, KWALITEIT EN FUNCTIONALITEIT IN EEN ONTWERP TE BUNDELEN."

Tekst: Jessica Schutten

Denkt u aan het nieuw bouwen of verbouwen van een bedrijfspand? Bij elk huisvestingsvraagstuk gaat het niet alleen om de mogelijkheden van een gebouw, maar ook om de uitstraling van uw bedrijf en uw toekomstplannen. T2 Groep is al bijna 30 jaar gespecialiseerd in het vertalen van de identiteit van een organisatie in in- en exterieur. "Wij luisteren goed naar het huisvestingsprobleem of -vraagstuk van de opdrachtgever en helpen hem tot de kern te komen", vertelt directeur Olaf Sluyter (33). "Daarbij willen we de klant verrassen door out-of-the-box te denken in combinatie met design en functionaliteit. Ook kijken we naar de cultuur van een bedrijf. In onze aanpak houden we de klant een spiegel voor en gaan we op zoek naar het verhaal achter de vraag. Daarnaast kijken we of de ideeën passen op de locatie en in de omgeving. In een bedrijfspand moet prettig en efficiënt gewerkt worden. Daarom kijken we ook naar verlichting, installaties en routing. We kunnen het hele traject tot en met de bouw uit handen nemen."

Regisseur van bouwproces

Bij T2 Groep profiteren opdrachtgevers van een totaalpakket aan specialisaties. De specialisten beheersen diverse disciplines van het bouwproces en de groep heeft naast een architectenbureau een aannemersbedrijf. Olaf Sluyter: "Onze projectleiders werken met externe partijen die de bouw verzorgen. Binnen de groep werken we in een projectteam en zijn we totaalregisseur waardoor de opdrachtgever maar één aanspreekpunt en verantwoordelijk partner heeft. Opdrachtgevers profiteren daarmee niet alleen van onze kennis en expertise maar ook van het gemak, duidelijkheid en een beperkter risico. Bij T2 Groep is door het vaste aanspreekpunt de kans op communicatiefouten en op een discussie tijdens het bouwproces over verantwoordelijkheid geringer."

Huisvesting transportbedrijven

Het centraal stellen van de relatie met de opdrachtgever levert ook gemak op bij toekomstige ontwikkelingen. T2 Groep streeft naar langetermijnrelaties. Het grote voordeel bij uitbreiding of verbouwing is dat het bureau aan een half woord van de opdrachtgever genoeg heeft en als sparring partner snel een oplossing vindt. Een voorbeeld is de nieuwbouw van het kantoor, de crossdock en werkplaats van Rabelink Logistics op bedrijventerrein A18 in Wehl. "Het ontwerp moest mogelijkheden bieden om te groeien. Wij attendeerden het bedrijf op de mogelijkheden om te profileren en hebben dat verwerkt in de gevel die naar de A18 is gericht en in de knik in het pand. De opdrachtgever denkt vaak bij huisvesting vanuit de bedrijfsvoering maar wij kijken ook naar de context. De cultuur van Rabelink is open, transparant en warm. Het industriële kantoorpand met stalen gevelbekleding heeft dan ook houten elementen gekregen die de cultuur benadrukken. Ook hebben we de identiteit en functionaliteit in het interieur terug laten komen. Zo zijn de routings voor de chauffeurs en overig personeel gescheiden." Een ander voorbeeld is Kloostrans B.V. in Zelhem dat nieuwe bedrijfshallen wilde bouwen. "Het idee bij de bouw was dat het hoofdkantoor ondergeschikt is aan de hallen. Uiteraard wil de logistieke sector efficiënt omgaan met de m2, maar binding van klanten begint bij de voordeur. Hoe

gering het kantoor ook is, een bedrijf wil zich goed profileren. In het ontwerp van het familiebedrijf is voor het kantoor een visueel zwevend blok bedacht."

Groei

Olaf Sluyter is sinds het begin van dit jaar directeur van T2 Groep, dat hij heeft overgenomen van Theo Nibbeling. Hij is begonnen als bouwkundig tekenaar, maar wilde architect worden en zich ontwikkelen op creatief gebied. In de avonduren ging hij naar de kunstacademie en groeide door tot hoofd van de tekenkamer. "Wat ik creëer, wil ik maakbaar maken. Dat kenmerkt ons bedrijf. Wat mijn plannen zijn? We blijven ons profileren als architectenbureau dat turn key-oplossingen biedt voor bedrijven en particulieren in de Achterhoek. Op termijn willen we groeien in medewerkers en een ander pand betrekken. We zitten nu in een zeer kenmerkend gebouw, een molen, maar we zoeken met het oog op duurzaamheid en groei een ander kantoor in de Achterhoek. Een pand, met een contrast tussen oud en nieuw, waarbij het historische uiterlijk van het pand bewaard is gebleven en van binnen innovatieve technieken zijn toegepast. Een pand, waarin kwaliteit en architectuur versmelten."



Gastvrij voor elke gelegenheid

Samen genieten bij De Graafschap



Stadion De Vijverberg ligt op een **mooie locatie** aan de rand van de stad **Doetinchem** en pal naast de bossen. Het stadion beschikt over **diverse vergader- en evenementenruimtes**. Voor de meest **uiteenlopende** zakelijke of particuliere **gelegenheden**.

→ Een mooie locatie

→ Verschillende ruimtes

→ Diverse arrangementen

→ Culinair veel te bieden

→ Rondleidingen

→ (Audiovisuele)
hulpmiddelen

→ Makkelijk te bereiken

→ 20 tot 1700 personen

Advies voor uw evenement?

Telefonisch via (0314) 36 84 50 of via
horeca@degraafschap.nl

www.degraafschap.nl/meeting-events



7Poort: riante kavels op een gewilde logistieke locatie

DE VERBINDING TUSSEN OOST EN WEST IS BINNEN HANDBEREIK IN ZEVENAAR MET BUSINESSPARK 7POORT. DE UITSTEKENDE STRATEGISCHE LIGGING EN DIVERSITEIT AAN KAVELS MAAKT 7POORT EEN ZEER GEWILDE LOGISTIEKE LOCATIE VOOR BEDRIJVEN MET BOVENREGIONALE EN INTERNATIONALE MARKTORIËNTATIE. MET DE DOORTREKKING VAN DE A15, VERBREDING VAN DE A12 EN DE TOEKOMSTIGE OP- EN AFRIT BIJ ZEVENAAR-OOST BIEDT BUSINESSPARK 7POORT U EEN SCALA AAN MOGELIJKHEDEN VOOR UW BEDRIJF.



Logistieke hotspot

Het qua water, weg en spoor gunstig gelegen BusinessPark 7Poort krijgt met de nieuwe ontsluiting op de A12 een uitstekende logistieke uitgangspositie. Nu het Rijk en de provincie Gelderland de A15 met twaalf kilometer doortrekken naar de A12, ontstaat een nieuwe verbinding tussen de Haven van Rotterdam en Duisburg en daarmee met de rest van het Europese achterland. BusinessPark 7Poort maakt deel uit van de logistieke hotspot De Liemers binnen het ambitieuze en goed in de Nederlandse Top 10 scorende samenwerkingsverband Logistics Valley.

Riante kavels

BusinessPark 7Poort is ingedeeld in verschillende deelgebieden met elk hun eigen karakter en beschikt onder andere over grote kavels, met verhoudingen die passen bij logistieke bedrijven. Het ontwikkelen van megadistributiecentra tot 100.000 m² bebouwd oppervlak op kavels tot 19 ha. behoort tot de mogelijkheden. Hier zijn bouwhoogtes tot 20 meter mogelijk.



BusinessPark 7Poort ligt aan het toekomstige knooppunt De Liemers van de A12 en A15, nabij water en spoor en op 60 tot 115 km afstand van vier (inter)nationale luchthavens. Het businesspark beschikt over een centrale bluswaterinstallatie, waarop bedrijven hun individuele sprinklers kunnen aansluiten. Een professioneel Parkmanagement waarborgt de hoogwaardige uitstraling van het gebied op de lange termijn. De gemeente Zevenaar heeft inmiddels 20 hectare van het in totaal 60 hectare grote BusinessPark uitgegeven en nog 40 hectare beschikbaar voor logistieke dienstverleners en/of verladers.

Samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven.

In de regio de Liemers werken bedrijfsleven, onderwijs en overheid nauw samen. Op BusinessPark 7Poort bevindt zich een vestiging van het Liemers College met in het voorbereidend MBO de opleiding transport en logistiek en het vak voertuigtechniek. Aansluitend is er MBO-onderwijs in de regio. Daarnaast heeft de Hogeschool Arnhem Nijmegen een logistieke leerstoel en is de locatie van één van de zes Kennis Distributie Centra in Nederland. Tot slot biedt Zevenaar met het Logistiek Innovatiehuis De Liemers Achterhoek niet alleen een netwerkfaciliteit, maar bovendien een platform voor logistiek onderwijs en de logistieke arbeidsmarkt.

Contact

Benieuwd welke mogelijkheden wij u kunnen bieden? U kunt contact opnemen met Werner Meijer, acquisiteur BusinessPark 7Poort, via w.meijer@zevenaar.nl



Trotse ondernemers uit Bronckhorst ontvangen certificaat 'IVN Gastheer van het Landschap'



Maandag 9 oktober ontvingen 25 horeca- en recreatie-ondernemers uit de gemeente Bronckhorst het 'IVN Gastheer van het Landschap'-certificaat uit handen van Manuel Hezeman, directeur van Achterhoek Toerisme. In het programma, georganiseerd door IVN Gelderland, leerden de ondernemers in vier bijeenkomsten over de ontstaansgeschiedenis van het landschap, de diverse landschapstypen in Bronckhorst, de bijzondere landgoederen in de gemeente en de oorsprong en ontwikkelingen van de Oude IJssel. Met het programma leren de deelnemers niet alleen het gebied, maar ook elkaar beter kennen.

De ondernemers zijn nu de ambassadeurs van het gebied en



dragen dat actief uit. "De kracht van deze regio zit in samenwerking, want alleen in gezamenlijkheid kunnen we het gebied op de kaart zetten," aldus Manuel Hezeman.

Ontdekken van het landschap

Tijdens het programma, dat mede mogelijk gemaakt wordt door provincie Gelderland, gemeente Berkelland en Achterhoek Toerisme, leren de ondernemers alles over de bijzondere natuurparels en natuurgebieden in Bronckhorst. Zodoende zijn de 25 horeca- en recreatieondernemers toegerust om de belangrijkste informatie over het landschap en de natuur door te kunnen geven aan hun gasten. Tijdens de veldexcursie afgelopen maandag werd als afsluiting van het programma de omgeving verkend. De opgeleide IVN Gastheren maakten wandelingen door natuurgebied Hekenbroek, de Kruisbergse bossen en het Besselderbos.

Trots

Bij de titel 'IVN Gastheer van het Landschap' hoort ook het gevelbordje. Het programma slaat aan bij de ondernemers: "Ik heb veel opgestoken over mijn omgeving en veel nieuwe mensen ontmoet. De verbindingen zijn gelegd!" De eerste ideeën voor gezamenlijke arrangementen zijn er al: de ondernemers zijn van plan samen een aspergetocht en een 'voor het oprapen'-arrangement te organiseren.

endoor
...beeldende communicatie

de beeldbedenkers

www.endoor.nl

post@endoor.nl • 085-024 0001



cadeaubon



Waar liggen uw
online kansen?

Wij geven in de maand december
alle lezers van AchterhoekBIZ
een half uur gratis online marketing advies.

i-pulse
creatief internetbureau

www.i-pulse.nl | 0314 377 686 | info@i-pulse.nl

Op reis met de baas brengt echt meer resultaat!

MOTIVEREN, INSPIREREN EN VERBINDEN, DAT WIL IEDERE BEDRIJFSLEIDING MET HAAR PERSONEEL. MEER SAAMHORIGHEID, MEER PLEZIER EN TEVENS SUCCESVOL SAMENWERKEN.

Stimuleren van uw belangrijkste doelgroep 'het eigen personeel' is een kernzaak die vaak te weinig aandacht krijgt en ondersneeuwt in de drukte van alledag. Jammer want deze groep is uw team en uw visitekaartje!

Om van uw personeel een goed team te maken is het zaak uw personeel te blijven motiveren, te scholen, aan te spreken en een beetje te verwennen. Geef ze meer inzicht in hun eigen functioneren, laat ze inspiratie opdoen door ze naar nieuwe locaties te brengen. Laat ze samenwerken en met het team ervaringen beleven op prachtige bestemmingen.

Hoe gaat u dit doen? Neem er eens vrijblijvend contact over op met ons. Wij zijn hierin al 20 jaar specialist en kunnen u prima adviseren.

Upgrade uw bedrijfsuitje naar een verantwoorde incentive en haal er meer uit ten bate van uw team/bedrijf!

www.trainingentravel.nl Jan ter Haar: jan@trainingentravel.nl
Uitproberen?? Laten we met een groep van de AchterhoekBIZ Club naar Milaan gaan begin september en ervaren wat samen uitgaan doet met mensen en een team.



**F1 reis
Milaan-Monza
2018**
1-3 september 2018 (za/ma).

Inclusief:

- Vliegticket Amsterdam-Milaan v.v. (heen 10.25 uur, retour 19.30 uur)
- 2x transfer airport-hotel
- 2x overnachting in 4* hotel l/o/2pk
- Tribunekaart 1e chicane (topplaats!)
- Vervoer van en naar de race per trein
- Reisleiding ter plaatse, minimaal 8 pax per groep

**Aanmelden: info@trainingentravel.nl
of bel 0316-707123.**

v.a.
€ 895,-
p.p.



DIT JAAR MET KERST THUIS KOKEN?

Maar liever geen slagveld in uw keuken en dagenlang alle winkels afstruinen voor de juiste ingrediënten? Dan is de Culitas iets voor u! De keukenbrigades van Villa Ruimzicht, LEV FoodBar, de Strandlodge in Winterswijk, de Luifel in Ruurlo en de Zellerij in Zelhem leveren u een feestelijk en zo goed als panklaar vier gangen menu. Met de handleiding van de chefs is de mist ingaan praktisch onmogelijk.

BESTELLEN & OPHALEN: De culitas staat op 24 december en 25 december vanaf 11 uur voor u klaar in op een van de locaties. Bij de reservering kunt u aangeven waar u uw culitas wilt ophalen



**GOOD THINGS
COME TO THOSE
WHO CREATE.**

Elsbeth van Lienden helpt bijzonder toegewijde ondernemers bij het creëren van het leven dat ze willen.

#ThriveNow

ELSBETH VAN LIENDEN

SLBS.eu

***Straight-Line
Business School***



W E R K | B E D R I J F | S P O R T | P R O M O T I E

Wessam levert 'maatwerk' in werk-, bedrijfs-, sport- en promotiekleding. Korte lijnen en een deskundig advies helpen u bij het vinden van de juiste kleding. Speerpunten zijn onze uitstekende service, persoonlijke betrokkenheid, snelle levering en een zeer uitgebreid assortiment. Wessam, van Top tot Teen gekleed! Van baseball-cap tot veiligheidsschoenen; van Amerikaanse overall tot zomerjack. Ook met exclusieve (logo-)borduringen.

VAN TOP TOT TEEN GEKLEED

**EXCLUSIEVE
BORDURINGEN**

Wessam Kleding | bezoekadres/showroom: Oude Doetinchemseweg 65b, 7038 BG Zeddam
T 0616 255 266 | www.wessam.nl | info@wessam.nl

BESTELRENT SHORTLEASE

uw uitkomst voor flexibele mobiliteit

9,4 ★★★★★
74 beoordelingen

Bestelrent B.V.
Aanbevolen door
Huren.nl

TRANSPORT
MOBILITEIT
LOGISTIEK
SPECIAL

BestelRent B.V. is gespecialiseerd in het verhuren van bestelwagens, bedrijfswagens en personenbussen voor de langere termijn in de vorm van shortlease. Wilt u niet te veel betalen voor uw gehuurde bestelbus? Bij ons kunt u een bedrijfswagen huren voor scherpe shortlease-tarieven en met een flexibele looptijd.

Onze bedrijfswagen shortlease bieden we aan op basis van all-in. Hierdoor heeft u geen omkijken naar bijvoorbeeld het onderhoud van de auto of de verzekering. Door een tijdelijke, flexibele lease met een korte opzegtermijn loopt u geen enkel financieel risico. Ideaal voor bijvoorbeeld startende ondernemers of voor organisaties die flexibiliteit willen hebben in hun wagenpark.

Cat A: bv. Caddy of Connect



vanaf
450,- p/mnd

Cat C: bv. Vivaro of Transporter



vanaf
600,- p/mnd

Cat CD: bv. Vivaro of Transporter dubbel cabine



vanaf
650,- p/mnd

Cat D: bv. Ducato of Sprinter L1H1



vanaf
700,- p/mnd

Cat E: bv. Sprinter of Crafter L2H2



vanaf
725,- p/mnd

Cat F: bv. Ducato of Sprinter L3H2



vanaf
850,- p/mnd

Cat G: bv. Citroën bakwagen



vanaf
900,- p/mnd

Cat H: bv. Sprinter of Ducato Bakwagen met laadklep



vanaf
950,- p/mnd

Cat I: bv. Transporter 9 personen



vanaf
1.050,- p/mnd

- ✓ Huurperiode van 3 maanden tot 2 jaar
- ✓ Geen boete bij voortijdige beëindiging van het contract
- ✓ All-in prijzen, verzekering wa-casco, mrb, onderhoud, pechhulp, rente en afschrijving
- ✓ U voorziet in uw vervoersbehoefte zonder investering
- ✓ Maatwerk offertes op aanvraag
- ✓ Levering op korte termijn
- ✓ Representatieve en bedrijfszekere voertuigen

Cat K: Specials zoals Kipper of Koelwagens



prijs op
aanvraag

ALTIJD DE BESTE PRIJS!

0315 - 68 38 05 WWW.BESTELRENT.NL



Terborg

Een geslaagde Meet & Match Markt 2017.

EEN FEESTJE WERD HET IN DE VIJVERBERG. EEN UUR TE VROEG DRUPPELDEN DE EERSTE BEZOEKERS AL BINNEN EN GINGEN DIRECT AAN DE SLAG OM EEN MATCH BINNEN TE HALEN. OP HET MOMENT VAN OFFICIËLE OPENING DOOR ONZE BURGERMEESTER MARK BOUMANS WAREN AL 12 MATCHES DOOR DE HANDEN VAN ONZE NOTARIS GEGAAN. IN AMPER TWEE UUR TIJD HEBBEN WIJ MET ELKAAR 55 MATCHES MET EEN MAATSCHAPPELIJKE WAARDE VAN MEER DAN 40.000 EURO WETEN TE MAKEN. FANTASTISCH TOCH?

Om u een indruk te geven wat er zoal gematcht is: een laptop, fotoshoot, flyer ontwerpen, jaarrekening opstellen, juridische ondersteuning, vergaderruimte, verbouwingstekening en nog veel meer. Een paar hele mooie benoemen wij:

een blind diner voor 40 personen door cateraar Kerkemeijer voor stichting Bartimeus (voor slechtzienden en blinden),

een cv-check met fotoshoot voor vrijwilligers van de Mini Manna door eenmansbedrijven SJ coaching en Magnetic fotografie.

Dit jaarlijkse feestje is uiteraard niet mogelijk zonder gulle sponsors en de inzet van onze grote groep vrijwilligers. Heerlijke hapjes kwamen van de cateraar Kerkemeijer uit Ruurlo en de drankjes van Grolsch en hun lokale partners. Om de kosten voor De Graafschap zo laag mogelijk te houden waren studenten van het Graafschap College aanwezig die enthousiast en kundig de rol van gastvrouw en gastheer op zich namen. We hadden zelfs nog meer studenten van het Graafschap College. Tijdens de beurs kon op grote schermen meegekeken worden naar het complete vraag en aanbod en de foto's van de matches die op dat moment gemaakt werden. De ICT-studenten hebben dit project geheel zelf ontwikkeld en geïnstalleerd op basis van de wensen van de Doetinchemse Uitdaging. En dat ook nog eens in hun vrije tijd. Compliment hiervoor!

Heel trots zijn we ook dat Sjoerd Weikamp, fervente Graafschap-fan en commissaris, als onze spreekstalmeester iedereen wist te enthousiasmeren. Twee uur lang liet hij de microfoon niet meer los en bracht verbindingen tot stand en aanwezigen aan het lachen. Sjoerd heeft zich meteen ook vrijwillig voor de Meet & Match Markt 2018 aangeboden, top!

MBO-Award 2017

We hadden dit jaar 16 genomineerde bedrijven voor onze MBO-Award voor de meest Maatschappelijk Betrokken Ondernemer van het jaar. Deze zijn allemaal genomineerd door Achterhoekse bedrijven en stichtingen, iedereen kan en mag een ander bedrijf nomineren. De onafhankelijke jury bepaalde de uiteindelijke winnaar. De Doetinchemse Uitdaging fungeert uitsluitend als platform voor de MBO-Award en heeft geen invloed op de uitslag.

De MBO-Award 2017 werd feestelijk uitgereikt door Charles Droste en Gabi Hunter. Alle genomineerden werden in het zonnetje gezet op het krappe podium en kregen een prachtig certificaat als bewijs van nominatie. Er kan er natuurlijk maar één de winnaar zijn, hoe mooi alle genomineerden ook zijn. Dat is geworden:

De Groenmakers Maatschappelijk Betrokken Ondernemer van 2017

Doetinchemse Uitdaging:

Manager Caroline Buse

c.buse@doetinchemseuitdaging.nl

algemeen: info@doetinchemseuitdaging.nl

M 0651377363

www.doetinchemseuitdaging.nl

FB: DoetinchemseUitdaging

Twitter: dchemuitdaging

coördinator Naoberfonds

www.doetinchemseuitdaging.nl/activiteiten/naoberfonds/

info@naoberfonds.nl

Deze column is tot stand gekomen dankzij de gulle gift van AchterhoekBiz Magazine.





Jarno van Erp verrast op Jumping de Achterhoek

DE VIERDE EDITIE VAN JUMPING DE ACHTERHOEK KWAM NIET OP NAAM VAN EEN JEROEN DUBBELDAM OF MARCUS EHNING, DIE ZONDAGMIDDAG MET EEN FOUTJE BUITEN DE BARRAGE VAN DE RABOBANK GROTE PRIJS VIEL, MAAR VAN EEN ONBEKENDE VOOR HET GROTE PUBLIEK. DE 20-JARIGE BRABANDER JARNO VAN ERP VERRASTE OOK ZICHZELF MET DE 1.45M ZEGE OP BON GIORNO GO (V. TYGO) DOOR EENTIENDE VAN EEN SECONDE EERDER TE FINISHEN DAN OMMENAAR HENDRIK-JAN SCHUTTERT OP TYGO-NAKOMELING BALBOA HS.

Jarno van Erp reed de strakste ronde. Op weg naar de laatste hindernis week Balboa HS van Hendrik-Jan Schuttert ineens van zijn lijn af en die slinger was funest. Strak daarachter als derde finishte Sjaak Sleiderink op Ivan R (v. Apple Juice), gevolgd door werkgever Gerco Schröder op Glock's Debalia (v. Numero Uno). Het droomscenario voor de familie Morssinkhof, eigenaar van Paardensportcentrum Lichtenvoorde, kwam net niet uit. Micky Morssinkhof liep in het basisparcours een balkje op met Happy Girl (Nonstop R) en finishte als beste Achterhoeker als twintigste.

Alsof winnen de gewoonste zaak van de wereld is, stapte Jarno van Erp met zijn paard rond. Waar is de blijdschap? "Ik geloof dat ik het nog even moet laten bezinken", zegt hij bescheiden. "Dit is nog maar onze tweede Grote Prijs zege op tweesterrenniveau. Ik zou El Capone, waarmee ik dit jaar EK Young Riders reed, starten maar die vond ik vrijdag wat minder. Toen besloot ik Bon Giorno Go in te zetten. Dan verwacht je niet te winnen, al sprong hij erg goed. Ik had er vertrouwen in dat hij dit kon. Hij is sensibel en springt op zijn eigen manier, maar hij wil altijd voor je werken."

De winnaar complimenteert Jumping de Achterhoek met de organisatie. "Ik denk dat er weinig tweesterrenwedstrijden zijn met

zo'n mooie ring. Er hing hier een goede sfeer." Ook Gerco Schröder, de nummer vier, rijdt graag in Vragender. "De volgende keer alleen een galopsprong weglaten in de barrage", lacht hij. "Het is een super mooi concours hier. Ik had meerdere jongere paarden mee en hoop hier een stapje vooruit te maken met ze."

Afscheid nemen

Op Jumping de Achterhoek werden toekomstige toppaarden en -ruiters opgeleid, maar het was ook een editie van afscheid nemen. Juryvoorzitter Joop van Dijk (74) heeft al een ware afscheidstournee erop zitten en kwam zondag voor de allerlaatste keer in actie aangezien de internationale paardensportbond, de FEI, bepaalt dat er een houdbaarheidsdatum op juryleden zit. Zijn kennis en passie zullen gemist worden in de internationale jurykamers.

Ook voor Nataly van Eykel is Jumping de Achterhoek het allerlaatste concours dat zij mede-organiseert. Ze werd namens de teams van Jumping de Achterhoek, CSI Ommen en Jumping Schröder Tubbergen in de spotlights gezet en bedankt voor al haar inspanningen.

www.jumpingdeachterhoek.nl

BAX2GIVE - Run2Care 2017



FINAL EDITION / ...? ... / (NOG ÉÉNMAAL) WEEKENDJE
DEUR-DONDEREN / ... ? ... / EENDRACHTIG VOORWAARTS
NAAR EEN MOOI RESULTAAT / OP WEG NAAR (GEZAMENLIJK)
EINDDOEL / HIER HOUDT HET NIET MEE OP ... /

DE MAIL VAN BAX2GIVE VAN 11 MEI 2017 MET ALS ONDERWERP "UITNODIGING VOOR-
INSCHRIJVING FINAL EDITION" FUNGEERDE ALS EEN SOORT VAN HOGERE MACHT DIE MIJ
NOOPTE GEWOON WEER DE FORMULIEREN IN TE VULLEN EN MIJ AAN TE MELDEN ...
ER WAS GEEN ONTKOMEN AAN ... HET IS ALS EEN ZAK CHIPS DIE JE INEENS ONTDEKT
ACHTER EEN GESLOTEN KASTDEURTJE WAAR JE VROUW DEZE VEILIG DACHT VERSTOPT
TE HEBBEN ... EENMAAL ONTDEKT MOET DIE OPEN EN KORT DAARNA IS HET KWAAD
WEER GESCHIED. KORTOM, DE INGEVULDE FORMULIEREN GINGEN ONVERWIJLD RE-
TOUR EN WEDEROM ZAL IK VAN DE PARTIJ ZIJN.



De aanloop

Inmiddels is de kick-off bijeenkomst van 8 oktober 2017 een feit en het gaf een warm gevoel zoveel oude bekenden van de vorige vier edities weer te zien, maar ook nieuwe gezichten te ontdekken. Een korte toelichting op de vier goede doelen van dit jaar, te weten drie hospices (Stichting Savana Doetinchem, de Lelie in Winterswijk en Zutphen) alsmede het Inloophuis Oude IJssel in Doetinchem. De naam van deze laatste editie "Run2Care" had niet beter gekozen kunnen worden.

De route werd in grote lijnen bekend gemaakt en met de nodige fantasie zijn elementen van alle voorgaande edities herkenbaar:

- Elfstedenrun 2013: Inderdaad gaan we er elf aandoen.
- Coast-to-coast 2014: Strand kun je ook vinden langs recreatievivers en zelfs langs de Waal
- 2theTop 2015: Het heuvelt nogal in het Montferland, rondom Nijmegen en op de Posbank – opgeteld komen we wellicht boven de boomgrens.
- Back2Home 2016: Ook nu weer met begin- en eindpunt het centraal gelegen Doetinchem.

Klaarstomen

Al met al toch maar weer ruim 240 km, dus de daaropvolgende heuveltraining in de Kruisbergse bossen was zeker geen overbodige luxe en daarnaast ook nog eens beregezellig en goed voor het kweken van de teamgeest. De weken in de aanloop naar het weekend van 25 en 26 november stonden in het teken van het

klaarstomen van ons lijf, daarbij bijgestaan door twee heuse trainers te weten Herbert Rougoor voor de zondagen in het bos en Hans Legebeke voor de avondjes op de baan van Argo.

Gedane zaken

En toen ineens was het alweer voorbij. Terwijl ik met warme weldadige stralen de dubieuze melange van geurtjes van me afspoel, probeer ik te begrijpen waarom zojuist de wijzer van de weegschaal zich voorbij mijn streefgewicht had bewogen na zoveel kilometers waarbij de diverse hardloop-apps stevast melding maakten over de hoeveelheid opgestookte calorieën. Als ik uiteindelijk de kraan dichtdraai voel ik niet zoals gebruikelijk de frisheid van de badkamer, maar ervaar een weldadige warmte vanuit mijn eigen maar zeker ook uit zoveel andere harten ... een warmte die nog dagen zal nagloeien.

De herinnering blijft ...

Vloeibare calorieën werden uiteindelijk toostend geheven tijdens de AfterParty en dankbaar voor al het moois dat we hadden beleefd ingenomen. Na zo'n weekendje volgeladen met bezigheden-buitenshuis smaakt zo'n biertje of wijntje opperbest. Zelfs na een nacht van diepe rust is de maandag als in een roes voorbij gegaan. Stramme spieren maakten het voortbewegen wat moeizaam, maar allengs verdwijnen ook die pijntjes ... de herinnering, daarover bestaat geen twijfel, is blijvend!

Oude IJsselstreek legt Rode Loper uit voor ondernemers



Fotografie: Carlo Stevering

ER IS VEEL DYNAMIEK BIJ ONDERNEMERS IN OUDE IJSELSTREEK. BEDRIJVEN GROEIEN, DE VRAAG NAAR GESCHIKTE BEDRIJFSKAVELS NEEMT TOE EN ER WORDT WEER GEÏNVESTEERD IN PERSONEEL EN ONDERWIJS. REDEN VOOR DE GEMEENTE OM HET ECONOMISCHE BELEID OP TE FRISSEN EN AF TE STEMMEN OP DE HUIDIGE TIJD. EN DAT MERKEN OOK DE ONDERNEMERS. WE VROEGEN WETHOUDER JOS SLUITER VAN ECONOMIE EN MARJOLEIN BOEZEL, DIRECTIELID BIJ FABRIKANT VAN Aangepaste Fietsen van Raam hoe zij aankijken tegen de economische ontwikkelingen binnen de gemeente

De groei van lokale bedrijven is vast niet onopgemerkt gebleven?

"Zeker niet," aldus Jos Sluiter, wethouder economie bij de gemeente Oude IJsselstreek. "Wij zien die groei bij onze ondernemers ook

en we merken dat de behoefte aan goede bedrijfslocaties en geschoold personeel weer toeneemt. Als gemeente bewegen we daarin mee. In onze visie is lokale economie een 'ecosysteem', waarbij overheid, ondernemers en onderwijs continue op elkaar afgestemd zijn." Sluiter vervolgt niet zonder trots: "We hebben geïnvesteerd in de professionaliteit van onze eigen medewerkers en onze informatiehuishouding voor ondernemers is op peil. We ontvangen ondernemers met open armen. Sterker nog: we leggen de rode loper voor ze uit!"

Een 'economisch ecosysteem' klinkt heel duurzaam. Is het dat ook?

Sluiter: "Dat is wel de achterliggende gedachte. Een goed economisch systeem bestaat uit radertjes die naadloos aansluiten. Binnen onze gemeente investeren we doorlopend in goede arbeidskrachten, de beschikbare capaciteit op bedrijventerreinen, beroepsonderwijs, gevestigde ondernemingen. Ze houden elkaar in balans: zijn er meer bedrijven dan zijn er meer banen, meer banen vragen om meer geschikte werknemers, wat weer pleit voor goede beroepsopleidingen. En welke beroepsopleidingen er moeten zijn, is dan weer afhankelijk van de talenten die deze streek biedt en welke bedrijven om personeel zitten te springen. Maar meer werknemers betekent ook investeren in wonen en leefbaarheid. Als overheid ben je op al die terreinen continue in gesprek en gericht aan het investeren. Dat is een ecosysteem".

Wat doet de gemeente tegen die krapte op de arbeidsmarkt?

"De mens, het 'Human Capital', is een kritieke succesfactor voor de groei van onze economie en het welzijn van onze inwoners. Er zijn meer talentvolle werknemers nodig in de regio. Wij stellen een Human Capital Agenda (HCA) op waarmee we in kaart brengen aan welk talent behoefte is en welke talenten we hebben. Zo zien we sneller waar geen aansluiting is, dus aan welk 'human capital' een tekort is. En dat geeft ons de gelegenheid gericht te investeren. Door scholing en training of door het aantrekken van talentvolle werknemers. Maar ook andersom: door bedrijven aan te trekken die passen bij ons arbeidspotentieel en waar ook mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt tot bloei kunnen komen."

Is kavelverkoop ook een onderdeel van dat ecosysteem?

"Jazeker. En we plukken daar de vruchten van onze integrale visie, want het gaat goed met de kaveluitgifte. Het afgelopen jaar is hard gewerkt om alle informatie rondom bedrijfskavels te structureren en het verkoopproces te professionaliseren. We voeren gerichte acquisitie voor onze bedrijventerreinen. Daarbij voeren we een 'Rode Loper Aanpak': we ontzorgen ondernemers die een bedrijfskavel willen kopen zoveel mogelijk", lacht de wethouder.

Eén van de ondernemers die in 2017 mocht kennismaken met de Rode Loper Aanpak is Van Raam, fabrikant van aangepaste fietsen

Waarom kiest Van Raam voor nieuwbouw in Oude IJsselstreek?

Marjolein Boezel, lid van het directieteam van Van Raam: "Ons bedrijf is sinds 2004 gevestigd in Varsseveld. Daarvoor zat Van Raam in Aalten en vóór 1976 in Amsterdam. We maken al bijna 100 jaar fietsen, de laatste 30 jaar vrijwel alleen nog maar aangepaste fietsen. Dat doen we met 130 medewerkers. Dit jaar

hebben we besloten om ons bedrijf uit te breiden. Letterlijk, met extra vierkante meters. Dat betekent wel dat we moeten verhuizen naar een andere plek. We gaan nieuw bouwen op bedrijventerrein Hofskamp-Oost in Varsseveld. Dat betekent dus een grote bedrijfsverplaatsing."

Wat is de rol van de gemeente geweest bij die bedrijfsverplaatsing?

Een bedrijfsverplaatsing is een complexe zaak en kost veel tijd en energie. Het gaat om veel geld, dus je moet het in één keer goed doen. Dat betekent gedegen voorbereiding om goede afwegingen te maken. Je moet gigantisch veel informatie verzamelen om de juiste beslissingen te kunnen nemen. Dat kunnen we niet alleen. De gemeente is in ons verplaatsingstraject een professionele partner gebleken die niet alleen benodigde informatie verschaftte maar ook letterlijk met ons meedacht en ons hielp met vergunningen en procedures. Daarmee winnen we tijd en vermijden we allerlei afbreukrisico's.

Oude IJsselstreek gebruikt 'factsheets' bij de kaveluitgifte. Hoe was dat voor Van Raam?

"Die waren voor ons heel bruikbaar. Alle feitelijke informatie in een oogopslag op een pagina. Voor elke stap in het proces een duidelijk overzicht. Daardoor weten wij nu precies waar we aan toe zijn en waar men ons bij kan ondersteunen. Het geeft ons beter zicht op de kosten; we weten welke expertise de gemeente ons kan bieden en wat we dus niet elders extern hoeven in te huren. Het is fijn te merken dat de gemeente die professionaliteit in huis heeft en voor ons de deur open zet."

Wat was het grootste voordeel van de 'Rode Loper-aanpak' van Oude IJsselstreek?

"De snelheid waarmee gewerkt werd en de gerichte informatiever-schaffing," antwoord Boezel zonder aarzelen. "Een groot deel van de informatie die nodig is bij een bedrijfsverhuizing moet van de gemeente komen. Wij hadden hiervoor rechtstreeks contact met de mensen van Team Economie. Ze hebben aangeboden om ons te ondersteunen met het gemeentelijke deel van onze besluitvormingsproces. Het team leverde snel de juiste informatie, afgestemd op de fase waar we op dat moment waren in ons besluitvormingsproces".

Wat maakt het fijn samenwerken?

Een groot voordeel is dat we één aanspreekpunt hebben bij het Team Economie. Hun werkwijze is transparant en we hoeven niet langs allerlei loketten. We ervaren deze business-to-business aanpak als erg waardevol. En we krijgen de ruimte om aan te geven wat niet goed gaat of wat beter kan. Wat wil je als ondernemer nog meer?

Op de bedrijventerreinen De Rieze (Ulft) en Hofskamp (Varsseveld) zijn nog bedrijfskavels beschikbaar. Wilt u meer weten over de mogelijkheden voor uw onderneming op deze bedrijventerreinen of elders in Oude IJsselstreek? Kijk op www.oude-ijsselstreek.nl voor meer informatie. Of neem contact op met team Economie via telefoon (0315) 292 292 en spreek uw wensen uit voor 2018. Wij rollen ook in het nieuwe jaar graag de rode loper voor u uit!

NetwerkBIZ

*Sfeerimpressie NetwerkBIZ 27 september 2017
Autobedrijf Ruesink, Doetinchem.*



Aankomende Netwerk BIZ >>

Woensdag

**28
maart
2018**



De NetwerkBIZ-bijeenkomst van maart wordt gehouden op 28 maart 2018 bij Havezathe Carpe Diem in Vethuizen. Deze businessclubavond wordt een culinaire en muzikale avond en is zoals u dat van ons gewend bent op een inspirerende locatie. Havezathe Carpe Diem is gesitueerd in een in 2009 gemoderniseerde en verbouwde boerderij, waarbij het karakteristieke van de Havezathe intact is gebleven en versterkt wordt in de hotelkamers, het restaurant, de lounge, de vergaderzalen, maar ook op het terras met een prachtig uitzicht op de Montferlandse bossen.

Vanaf 1 oktober 2015 zwaaien Bart, Pim en Rick (zonen en schoonzoon van René en Marja, oprichters van Carpe Diem) de scepter op de Havezathe. In dit ware familiehotel stelt de hele familie alles in werking om het verblijf onvergetelijk te maken en iedereen buitengewoon te laten genieten.

We organiseren een walking dinner met de meest verse, seizoensgebonden en biologische streekproducten. De bediening bestaat uit de Zingende Obers. Zij zorgen tussen de gerechten door voor een muzikale omlijsting van de avond. Er is geen betere dinerervaring te vinden in de Achterhoek.


hotel • restaurant • vergaderlocatie • terras
HAVEZATHE
Carpe Diem

Wanneer: woensdag 28 maart 2018

Waar: Havezathe Carpe Diem - Langeboomsestraat 5 - 7046 AA Vethuizen

Tijd: Inloop vanaf 17.30 uur, aanvang programma 18.00 uur.

Wij heten u van harte welkom. Bart, Pim en Rick - Ed Smit

La Souris

PASSIE VOOR SCOOTERS

CREËER MEER NAAMSBEKENDHEID MET EEN SCOOTER VAN DE ZAAK!

DE VOORDELEN

- ✓ Geen kilometerregistratie
- ✓ BTW aftrekbaar
- ✓ Geen wegenbelasting
- ✓ Parkeren voor de deur bij jouw klant zonder kosten
- ✓ Bedrijfsreclame op jouw scooter door de hele stad
- ✓ Voordelige en snelle vervoersoplossing voor jouw personeel

TOUR JIJ OOK
MEE MET ED?

VESPA SPRINT
CUSTOM
€3,25
PER DAG

 **Scooterlease-XL^{.NL}**
De grootste in scooters op afbetaling



WAAROM LEASEN BIJ SCOOTERLEASE-XL.NL

- ✓ Lease je scooter vanaf €0,60 per dag
- ✓ Ruime keuze uit alle top merken scooters
- ✓ Boetevrij versneld aflossen
- ✓ Direct eigenaar
- ✓ Gratis bezorging door heel Nederland
- ✓ Binnen 2 uur duidelijkheid over je aanvraag

POWERED
BY **La Souris**

VOOR INFO BEL **085 - 06 53 626**

WWW.SCOOTERLEASE-XL.NL