

# AchterhoekBIZ

Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken Jaargang 11 | Nr.3 | 2022



## Annemarie van Gaal



HIP Capital viert jubileumjaar  
"Kantoren openen tegen de stroom in"



Rijden op waterstof is niet iets  
voor de toekomst, maar van nu!



Drukkerij Westerlaan:  
van alle drukwerkmarkten thuis!

**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 ca. 130 Achterhoekse ondernemers inmiddels lid zijn geworden. Wij zijn niet alleen de leukste, maar misschien wel de meest effectieve Businessclub van de Achterhoek met een diversiteit aan leden!

## Missie van de AchterhoekBIZniZZ Club

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

## Ons doel van iedere bijeenkomst:

- Regionaal ontdekken en verbinden
- Maatwerknetwerk 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;
- Branchebescherming; maximaal 2 leden uit dezelfde branche
- 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 2022:

€ 165,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon.

€ 400,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon en één 1/2 pagina advertentie per kalenderjaar in AchterhoekBIZ Magazine, (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 2022.

15 december De Stadswal Doetinchem

In 2023 hebben we de volgende bijeenkomsten gepland;

Maart	datum volgt	Gemeente Doetinchem
Juni	datum volgt	ING Bank activiteit extern
September	datum volgt	Arendsen Steel Ulft
December	datum volgt	Logisz Doetinchem
Data onder voorbehoud.		

Tevens bestaat de mogelijkheid om een avond te adopteren, u krijgt dan de mogelijkheid zich specifiek te profileren onder de AchterhoekBIZniZZ Club-leden. Voor meer informatie neem contact met ons op.

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](mailto:ed@buroachterhoek.nl)



## Door de opgelopen rentemarkt is financieren via investeerders extra interessant geworden

FundingBase, gevormd door Raymond Spenkelink en Stefan Woestenenk, helpt ondernemers en vastgoedbeleggers bij het verkrijgen van bedrijfs- en vastgoed-financiering. FundingBase realiseert deze financieringen bij banken, professionele niet-bancaire financiers en vermogende particulieren. Vooral dat laatste maakt FundingBase onderscheidend en is in een opgelopen rentemarkt vaker interessant geworden.

## MKB-adviseurs Rabobank: regisseurs van de klantbehoefte

Meedenken met ondernemers, hen begeleiden en contacten tot stand brengen. De MKB-adviseurs van Rabobank Kring Twente-Achterhoek zijn gedreven om klanten verder te helpen. Ze treden op als financier, adviseur, kennispartner en verbinder. Zij zijn fysiek in de regio aanwezig en participeren actief in de samenleving.



## Niets biologischer dan wild

Bennie Jolink en Cees de Dreu zijn gewapend met verrekijkers op weg naar de hoogzit in het gebied rond Hummelo waar Cees, met drie combinanten, de jacht heeft. Wie denkt dat jagers voortdurend met geweren rondlopen, heeft het mis. "Je moet eigenlijk voortdurend in het veld zijn en kijken, kijken en nog eens kijken."



INHOUD

De Steck	04
Voorwoord	05
Coverstory Annemarie van Gaal	06
HIP Capital viert jubileumjaar	10
FundingBase	12
Rabobank team MKB	14
Schuurman Financieel Advies	16
Column Stichting Pak An	17
Column Otto Willemsen	20
Kab Accountants & Belasting-adviseurs viert 50-jarig jubileum	39

I-Pulse	18
Correct Monnerau bouwt Tesla model 3 rouwauto	22
Bax2GIVE: samen hardlopen voor herinneringen	24
Japane perfectie bij Da Qing	25
De Graafschap Haringparty 2022	26
Wild Eten in de Achterhoek	28
Waterstofauto Experience	31
Drukkerij Westerlaan: van alle drukwerkmarkten thuis	32
Kerstpakketten Terborgse Wijncentrale	34
Eetwinkel Van Mien	36
Uitspanning 't Peeske	37
Monumentenprijs voor stichting Erfgoed Landfort	38
BIZflits	41
NetwerkBIZ	42

**AGENDA**  
**Netwerk-BIZ**

15 december 2022

**De Stadswal Doetinchem**

\*alleen toegankelijk voor leden van de AchterhoekBIZniZZ Club

**MASTERCLASS OP 4 OKTOBER:**

## Hoe bescherm ik mijn bedrijf tegen digitale aanvallen?

*De dreiging van digitale aanvallen was nog nooit zo duidelijk als de afgelopen jaren. Denk aan de verhalen over bedrijven die digitaal volledig werden gegijzeld of zelfs als onderdeel van een hybride oorlog worden aangevallen. Een digitale aanval ligt altijd op de loer. Hoe kun je jezelf in dit tijdperk het best voorbereiden om de kans van een aanval zo klein mogelijk te maken?*

Jayme Mata is Head Of Business - Center of Excellence bij Dentsu Aegis Network. Hij heeft een achtergrond als IT-consultant en auditor bij verschillende organisaties en focust zich binnen Dentsu op het gebruik van data in de businessomgeving en de beveiliging hiervan. Op dinsdag 4 oktober 2022 gaat hij in gesprek met incubatormanager Rogier de Haan over onze IT-weerbaarheid tegen invloeden van buitenaf.

### Enkele punten die aan de orde komen:

- Wat kan ik zelf doen om mijn bedrijf weerbaar te maken?
- Wat zijn de meest gangbare aanvallen?
- Hoe beperk ik de impact / schade als gevolg van een aanval?
- Hoe kan ik cybersecurity onderdeel maken van mijn bedrijfsstrategie en verkoopproces?



**MASTERCLASS OP 1 NOVEMBER:**

## Duurzaamheid



*De groei van data in organisaties neemt exponentiële vormen aan. Maar hoe vertaal je die data naar insights (wat zie ik?), en hoe bepaal je vervolgens strategieën (wat kan ik ermee?). Hoe kunnen bouwers, eigenaren en exploitanten gebruikmaken van de mogelijkheden en barrières overwinnen? Het vinden van een antwoord op deze vragen was voor Bram Schats reden om in 2020 als co-founder aan de basis te staan van Avelution. Avelution helpt gebouwen duurzamer, gezonder en slimmer maken door installaties en systemen met elkaar te verbinden en te laten communiceren.*

Bram neemt ons mee in zijn reis van netwerk- en kabelspecialist naar smart utiliteit en uiteindelijk zijn drive om de volgende stap te zetten als ondernemer achter Avelution. In opdracht van klanten ontwikkelt Avelution een smart building ready en toekomstvast gebouw. Niet duurder, wel data-gedreven.

### Samen met Rogier de Haan gaat hij ook in op wat we kunnen leren van datagebruik in andere industrieën, mede aan de hand van de volgende vragen:

- Wanneer is het inzetten van data zinvol als businesscase?
- Tegen welke uitdagingen liep je aan?
- Wat zou je met de kennis van nu anders hebben gedaan?
- Heb je het datagoud weten te delven?

**Bent u benieuwd naar de antwoorden op bovenstaande vragen of heeft u zelf een vraag? Meld u dan aan voor de masterclass(es) op 4 oktober en/of 1 november om 16:00 uur in De Steck. [www.desteck.nu/agenda/](http://www.desteck.nu/agenda/)**



**Hoofdredactie:**  
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:** GritFilm

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeleuvoudigd, 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

**Maatschappelijke partners:**



## Koffiedik kijken

**O**p het moment dat ik dit voorwoord schrijft, stevenen we af op een enorme crisis. De inflatie stijgt naar grote hoogte en grondstof- en energieprijzen stijgen de pan uit. Een toenemend aantal huishoudens komt hierdoor in de problemen. Hoe gaan we rondkomen? Ondanks dat ik privé zonnepanelen heb, heb ik eind van het jaar als mijn contract afloopt ook te maken met de nieuwe gasprijs. Wat staat ons te wachten? Allemaal onzekerheid en daar gedijt niemand bij. Hoe kunnen we het oplossen? Wellicht minder douchen of de kachel een graadje lager om zo kosten te besparen. Komt de overheid wederom met een steunpakket? Niemand weet hoe het gaat lopen.

### Economische krimp?

Tijdens dit schrijven komt een persbericht binnen. De Europese Centrale Bank komt met grof geschut om de almaar stijgende inflatie een halt toe te roepen. Het ECB-bestuur maakte bekend dat de rente in een klap met driekwart procentpunt wordt verhoogd. Dat is de grootste renteverhoging in de historie van de centrale

bank. Maar naar verwachting blijft de inflatie nog wel even stijgen. En dat heeft weer invloed op de koopkracht. Alle ontwikkelingen zorgen ervoor dat het ondernemers- en consumentenvertrouwen fors is verminderd. En dat er naar verwachting een economische krimp eind dit jaar of begin volgend jaar volgt. Ondernemers moeten scherpe keuzes maken en anders kijken naar hun verdienmodel. Iedereen heeft te maken met de inflatie en wie weet, biedt het kansen als we hierop goed reageren.

### Gezond ondernemen

Ik kan geen koffiedik kijken, maar ik ben reuze benieuwd wat er op de derde dinsdag in september uit het koffertje is gekomen. Want tegen die tijd verschijnt ook deze uitgave. Ik wens u veel leesplezier met dit themanummer en hopelijk is de schade draaglijk voor ons allen. Zodat u gezond kunt blijven ondernemen!

Ed Smit - uitgever



**Annemarie**  
**van Gaal**

FINANCIËN OP ORDE KRIJGEN, DAT IS ANNEMARIE VAN GAAL WEL TOEVERTROUWD. ZE ONTWIKKELDE ZICHELZELF TOT SUCCESVOLLE ZAKENVROUW. DE ONDERNEEMSTER EN INVESTEERDER IS VOORAL BEKEND VAN HAAR BOEKEN, COLUMNS EN TV-PROGRAMMA'S WAARIN ZE PARTICULIEREN EN ONDERNEMERS MEER BEWUST MAAKT VAN FINANCIËLE ZAKEN. ACHTERHOEKBIZ LEGDE HAAR ENKELE VRAGEN VOOR OVER HAAR LOOPBAAN, MARKT-ONTWIKKELINGEN EN DE KANSEN DIE ZIJ ZIET VOOR ONDERNEMERS EN PARTICULIEREN.

*Tekst en Fotografie; Annemarie van Gaal, Achterhoek Open Innovatieprijs*

## **K** *un je kort iets vermelden over jouw loopbaan en huidige werkzaamheden?*

Ik ben in de eerste plaats ondernemer, maar daarnaast ook investeerder, columnist, auteur en commissaris en adviseur bij verschillende bedrijven. Mijn ondernemerscarrière begon ik in de negentiger jaren in Rusland, waar ik in tien jaar tijd de grootste uitgeverij van Rusland en de Oekraïne opbouwde. In 2000 verhuisde ik terug naar Nederland en zette mijn ondernemerscarrière voort. Bij het grote publiek ben ik vooral bekend geworden van televisieprogramma's als 'Dragon's Den', 'Een Dubbeltje Op Zijn Kant' en recent 'Crisis in de Tent' waarbij ik samen met Herman den Blijker horecaondernemers hielp die door coronamaatregelen in zwaar weer zijn gekomen.

## *Hoe ben je tot het inzicht gekomen in wat je wilde worden?*

Haha, eigenlijk weet ik nog steeds niet wat ik wil worden, daarom doe ik zoveel verschillende dingen. Ik vind alles leuk om te doen. Maar als ik alles wat ik doe afpel, dan draait het er eigenlijk altijd om dat ik het zoeken naar oplossingen voor complexe situaties of problemen het leukst vind.

## *Je schopte het van alleenstaande moeder tot succesvolle zakenvrouw. Waaraan heb je je succes te danken?*

Ik denk dat ik als jonge twintiger geen keus had (in de bijstand belanden was voor mij geen optie). Daardoor heb ik zoveel problemen moeten overwinnen dat het een soort van levensstijl voor mij is geworden. Ik had iedere dag weer problemen om te regelen dat iemand mijn zoon van school haalde, dat er opvang was, dat ik eten in huis had. Of dat ik extra baantjes had waarmee ik geld verdiende en hoe ik die maand rond kon komen. Dat is denk ik wel een basis geweest voor mijn latere succes. Dat is ook de reden dat ik jonge, alleenstaande moeders altijd stimuleer om te gaan werken. Het is zo gemakkelijk om een bijstandsuitkering aan te vragen en fulltime thuis te blijven met je kind, maar ondertussen vergooi je wel je talent en je kansen op een mooie toekomst en carrière.

## *Waar heb je zelf het meest van geleerd?*

Ik heb het meest geleerd van het feit dat je grenzen kunt oprekken. Iedere keer wanneer je denkt: 'dit is de meeste stress die een mens aankan' of 'nog een probleem erbij en ik stort in...' blijkt je toch meer aan te kunnen dan je denkt. En iedere nieuwe grens is ook weer te beslechten. De wetenschap dat ik eigenlijk geen grenzen heb waar ik tegenaan kan lopen, geeft rust.

## *Waar liggen volgens jou de kansen voor ondernemers op dit moment?*

De wereld verandert continu en de ondernemers die het best en snelst kunnen inspelen op die veranderingen zijn de winnaars. Een mooie uitspraak is van de ijshockeyspeler Wayne Gretski. Hij zei: "Ik skate naar waar de puk heen gaat, niet naar waar hij vandaan komt." En dat moeten wij ook meer doen;

kijken naar waar de wereld heen gaat en niet teruggrijpen op waar hij vandaan komt. Blijf continu op zoek naar nieuwe markten en speel zo snel mogelijk in op nieuwe gewoonten of omstandigheden.

## *Als gevolg van de oorlog in Oekraïne, hoge inflatie en stijgende rentes zijn investeringen in start- en scale-up bedrijven de afgelopen tijd wereldwijd gezonken. In hoeverre is het in deze tijd interessant om te investeren?*

Het zijn onzekere tijden, dat is wel duidelijk. Aan de andere kant geeft ook dat weer kansen voor de juiste ondernemers om hier als winnaar uit te komen. Ik denk persoonlijk dat er geen goede of slechte tijden zijn om te investeren.



## *Een groeiend aantal huishoudens zit financieel klem vanwege de gestegen kosten, blijkt uit cijfers van het Nibud. Wat is jouw beeld van de persoonlijke financiën van de Nederlander en waar liggen kansen en mogelijkheden?*

Ik denk dat we de situatie nog onderschatten op dit moment en dat is best zorgwekkend. Maar iets kan uit de lengte of uit de breedte komen. Als je op niets kunt bezuinigen, focus dan op meer inkomen. Zoek een baan die beter betaalt, neem een bijbaan of ga meer uren werken.

## *De cijfers van het CBS van de afgelopen maanden vermelden een recordaantal faillissementen. Wat is jouw advies aan ondernemers die in ernstige financiële problemen verkeren?*

Als je bedrijf nog levensvatbaar is, probeer dan betalingsregelingen af te spreken. Besteed voorlopig de helft van je tijd aan acquisitie. Want alleen door heel snel, veel meer omzet te draaien kun je het schip vaak nog keren. Ga zelf naar klanten toe en luister naar hun commentaar op jouw product of dienst. Ben kwetsbaar en pas het aan.



## COVERSTORY

*In hoeverre verwacht je dat crypto een belangrijke rol vervult in de toekomst van het financiële systeem?*

Crypto vind ik speculatie. Het heeft weinig basis om een goed, stabiel betaalmiddel te worden en er zijn te veel risicofactoren om het te accepteren. Maar de blockchaintechnologie die eronder ligt is wel weer interessant.

*Welke factoren dragen bij aan het succes van een onderneming? Heb je even? Dat zijn er te veel om op te noemen.*



**“  
Als je op niets  
kunt bezuinigen,  
focus dan op meer  
inkomen. ”**

**“  
Eerlijk gezegd is  
corona een ‘bles-  
sing in disguise’  
geweest. ”**







***Je bent commissaris geworden van NHG. Wat is je beweegreden geweest en waar wil je je voor inzetten?***

Ik vind het heel belangrijk dat meer hardwerkende Nederlanders met lage of middeninkomens op een verantwoorde manier een eigen woning kunnen kopen. Daaraan wil ik mijn steentje bijdragen door ideeën aan te dragen waardoor een eigen woning bereikbaarder wordt.

***Wat doe je het liefst?***

Het liefst nodig ik 's avonds vrienden uit voor een etentje thuis. Ik ben dan twee dagen bezig met de voorbereidingen; het uitzoeken van de recepten, de boodschappen en het koken. Heerlijk vind ik dat.

***Je zet je in voor participatie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Hoe kijk je aan tegen de huidige krapte op de arbeidsmarkt? Is er nog ruimte als het gaat om onbenut arbeidspotentieel?***

Ja, er is zeker nog veel onbenut arbeidspotentieel en eerlijk gezegd is corona een 'blessing in disguise' geweest. We weten nu dat op afstand vergaderen en werken prima te organiseren is en dat door alle technologische toepassingen sommige zaken minder belangrijk zijn geworden.

Je hoeft niet meer mobiel te zijn om goed aan het arbeidsproces te kunnen deelnemen en we kunnen met onze innovaties veel beperkingen ondergeschikt maken of opheffen.

***Je bent presentatrice geweest van de Achterhoek Open Innovatieprijs. Hoe kijk je aan tegen ondernemerschap en innovatie in de Achterhoek?***

Ik vind het altijd verfrissend hoe innovatief en down-to-earth de ondernemers in de Achterhoek zijn. Na zo'n middag bij jullie rijd ik met een fijn gevoel en lach van oor tot oor terug naar Amsterdam.

***Waar liggen volgens jou kansen voor de regio?***

Door wat groter te gaan denken. Als je succesvol bent in de Achterhoek, wat let je dan om de beste in heel Nederland te worden? Europa? De wereld? Waarom niet.

***Wat zijn je eigen wensen voor jezelf voor de toekomst?***

Ik heb veel bereikt en daar ben ik iedere dag dankbaar voor. Ik wil vooral veel anderen inspireren en helpen en privé hoop ik dat ik gelukkig blijf met mijn man Rhandy en dat mijn kinderen hun weg in de wereld vinden.

ER IS DIT JAAR WEER GENOEG TE MELDEN BIJ HIP CAPITAL. EEN NIEUWE VESTIGING IN ARNHEM, UITBREIDING VAN HET BELEGGINGSTEAM EN DE VIERING VAN HUN 5-JARIG JUBILEUM. HIP CAPITAL IS INMIDDELS DÉ PARTIJ VOOR BELEGGEN EN VERMOGEN IN DE REGIO. ONDERNEMERS DICK HUBERTUS EN MATHIJS WUBBELS STAAN STIL BIJ HUN GROEI IN ZUIDOOST-NEDERLAND.

## HIP Capital viert jubileumjaar



# “Kantoren openen tegen de stroom in”

Tekst & fotografie: Oliver Verheij

Een hele eer! Uitgenodigd door Euronext stonden de heren onlangs op het podium van de Amsterdamse effectenbeurs. HIP Capital bestaat 5 jaar en dat moet gevierd worden. Met een ferme slag op de gong opende oprichter Dick Hubertus de beurs aan het Damrak. “We zijn heel blij met wat we de afgelopen 5 jaar samen bereikt hebben. Succesvol beleggen

valt of staat met vertrouwen. En zonder het vertrouwen van onze klanten zijn we nergens. Daar zijn we dankbaar voor.”

“Er kan veel gebeuren in een korte periode,” vervolgt Mathijs. “In de markt voor beleggen en vermogensbeheer is er de afgelopen jaren veel veranderd. De belangrijkste trend is de



verschuiving naar internet. Die was al gaande maar is door corona versneld. Je ziet banken letterlijk de laatste deuren sluiten. Alles moet digitaal en op afstand. Zelfs eenvoudige zaken zoals pinnen of een rekening openen wordt moeilijk gemaakt. Op persoonlijke beleggingsdienstverlening hoef je al helemaal niet meer te rekenen. Ik ben er dus trots op dat wij tegen de stroom in kantoren openen in plaats van sluiten.”

### Ondernemers

De mannen van HIP geloven juist in persoonlijk advies. “Een ervaren beleggingsadviseur die zelf de telefoon opneemt. Het klinkt allemaal heel logisch en voor ons is het vanzelfsprekend maar toch zijn we een uitstervend ras in onze tak van sport. Hoe jong we ook zijn”, zegt Dick met een knipoog. “Bij ons kunnen mensen dichtbij huis terecht bij iemand die dezelfde taal spreekt. Ondernemers hebben liever met ondernemers te maken dan met bankiers is onze ervaring. Zeker in een wereld waarin je zelf voor je pensioen moet zorgen is het belangrijk dat je ook de eerste euro's in je holding goed belegt. Dan kun je met private banking wel voor vermogens vanaf 1 miljoen persoonlijk advies aanbieden, maar ook voor de eerste paar ton merken we dat ondernemers graag ons advies willen.”

“  
**Bij ons kunnen mensen dichtbij huis terecht bij iemand die dezelfde taal spreekt.**”

### Actueel

Na een roerige coronaperiode krijgt de wereldeconomie nu te maken met oorlog, een energiecrisis, gierende inflatie en stijgende rentes. “Het is aan ons om daar goed op in te spelen en nuchter en rustig naar te blijven kijken. Dat je belegt voor de lange termijn is een cliché maar het is natuurlijk wel zo.” Vertelt Mathijs. “En dat betekent in het geval van HIP Capital geen passieve houding. Voor de veiligheid blijven sparen of stug in obligaties blijven beleggen levert bijvoorbeeld niets op. Je weet zeker dat je dan geld verliest met de huidige rente en inflatie. Omdat we ook alternatieven hebben die zowel in stijgende als dalende markten renderen, maar geen onnodige risico's met zich meebrengen, ervaren cliënten rust én rendement.”

### Uitbreiding in 't oosten

Van oudsher zijn vermogensbeheerders en beleggingskantoren vooral in het westen van ons land actief. “Wij hebben naast Doetinchem ook een vestiging in Enschede en begin dit jaar hebben we in Arnhem een kantoor geopend. We zijn dus goed vertegenwoordigd in het oosten. Een bewuste keuze”, vervolgt Mathijs. “Maar ik vind het vooral mooi om te zien dat er zoveel mensen uit onze eigen streek de weg naar ons hebben



gevonden. Als honkvaste Aaltenaar snap ik maar al te goed wat Achterhoekse loyaliteit is en dat mensen niet zomaar van bank wisselen of bij je aankloppen.”

### Klasse event

In dat kader maakt Dick graag een bruggetje naar het lokale gezicht van HIP Capital. “Lokaal actief zijn is een van de leukste dingen aan dichtbij huis ondernemen. Op 6 november zijn we exact 5 jaar in de lucht en staan we voor de tweede keer op het Achterhoeks Klasse Event in het Amphion te Doetinchem. De vorige editie was een groot succes. Voor meer info kun je op onze website kijken of ons bellen maar langskomen in het theater is zeker zo leuk!”



**HIP CAPITAL**  
HUBERTUS INVESTMENT PARTNERS

Het kantoor van HIP Capital Achterhoek is gevestigd in het Hanzepand in Doetinchem. Tel 0314 -23 50 24.

**Meer informatie:**  
[www.hipcapital.nl](http://www.hipcapital.nl)



*Tekst FundingBase, fotografie: Carlo Stevering*

**FundingBase:**

**“ Door de opgelopen rentemarkt is financieren via investeerders extra interessant geworden ”**

FUNDINGBASE, GEVORMD DOOR RAYMOND SPENKELINK EN STEFAN WOESTENENK, HELPT ONDERNEMERS EN VASTGOEDBELEGGERS BIJ HET VERKRIJGEN VAN BEDRIJFS- EN VASTGOEDFINANCIERING. FUNDINGBASE REALISEERT DEZE FINANCIERINGEN BIJ BANKEN, PROFESSIONELE NIET-BANCAIRE FINANCIERS EN VERMOGENDE PARTICULIEREN. VOORAL DAT LAATSTE MAAKT FUNDINGBASE ONDERSCHIEDEND EN IS IN EEN OPGELOPEN RENTEMARKT VAKER INTERESSANT GEWORDEN.



## Opgelopen rente

Eén van de redenen om liever bancaire te financieren, werd de afgelopen jaren gevormd door prijs. Bij aanvragen die pasten binnen bancaire kaders en waarbij goed onderpand beschikbaar was, was een rente rond of zelfs onder de twee procent per jaar geen incident. Echter is 'inkoopprijs' van geld ook voor banken fors gestegen dit jaar. Als een bank nu voor 5 jaar geld 'inkoopt', is dit op het moment van schrijven bijna 2,50% duurder dan 9 maanden geleden. Dit vertaalt zich in hogere rentes die aan de klant worden doorberekend. "De twee procent van vorig jaar is nu dus circa 4,50%", aldus Spenkelink. "Investeerders die veel liquiditeit hebben, kopen natuurlijk geen geld in. Dus voor hen is er geen noodzaak om de rente die zij vragen te verhogen. Bij de meeste deals die wij sluiten met investeerders gaat het om vastgoedfinanciering waarbij de klant rentes tussen de 5 en 7 procent betaalt. Vorig jaar ging het derhalve vaak nog om een renteschil van 3 of 4 procent bij een vergelijking tussen bank en investeerder. Recent hebben wij een klant gekoppeld aan een investeerder tegen een rente van 5 procent per jaar, waar de bank tegen veel minder gunstige voorwaarden wilde financieren tegen een rente van 4,50% per jaar. Dan is het gat veel minder groot en geven die gunstige voorwaarden, in combinatie met maatwerk en snelheid dus de doorslag om via een investeerder te financieren."

## Uitbreiding gezocht

FundingBase zoekt actief naar uitbreiding van haar investeerdersnetwerk. Spenkelink: "Met het netwerk dat we hebben zijn al een hoop mooie deals tot stand gekomen en kunnen we nog veel nieuwe deals gaan sluiten. Maar met de ambities die we hebben zijn extra investeerders van harte welkom. Zowel het aantal deals als de gemiddelde omvang daarvan zijn dit jaar toegenomen. Daarnaast komen er ook meer financieringsverzoeken van buiten de regio. Dat maakt dat het soms uitdagender kan zijn om een match te maken. Hoe groter de gezochte bedragen zijn, hoe schaarser de groep is die deze bedragen kan en wil verstrekken. En als een investeerder in de Achterhoek woont, heeft hij of zij vaak minder affiniteit met

## Maatwerk en snelheid

Financieren bij vermogende particulieren, ook wel investeerders genoemd, kent een aantal voordelen. Zo is er vaak meer maatwerk en snelheid mogelijk dan bij banken of andere grote vastgoedfinanciers. Spenkelink: "Bij professionele vastgoedfinanciers heb je altijd te maken met proces en beleid. Daarvan afwijken, kan niet altijd en vergt in elk geval tijd. Met investeerders kunnen we in principe afspreken wat we willen. Zo hebben we bijvoorbeeld deals gesloten waarbij geen tussentijdse aflosverplichting geldt en de rente pas betaald wordt bij de volledige aflossing van de financiering aan het einde van de afgesproken looptijd. Ook staan een aantal van onze investeerders toe dat er te allen tijde boetevrij vervroegd kan worden afgelost. Dat mag bij een bank vaak niet of slechts gedeeltelijk."

Op het vlak van snelheid vult Woestenenk aan: "Zeer recent hebben we nog een klant mogen helpen die ons vroeg of we binnen drie werkdagen € 1.400.000.- financiering konden realiseren voor het aankopen van een pand. De tijdsdruk had te maken met contractuele afspraken die deze klant had gemaakt. Twee werkdagen later stond het geld bij de notaris. Dergelijke tijdslijnen zijn bij banken vandaag de dag onmogelijk, maar binnen ons investeerdersnetwerk dus wel haalbaar."



bedrijven en vastgoed in bijvoorbeeld Brabant of Zuid-Holland. Om de kans van slagen bij toekomstige vraagstukken zo groot mogelijk te maken, staan we dus open voor nieuwe kennis-



makingen met vermogenden, zowel binnen als buiten de regio. Investeerders kunnen hun geld dan veilig laten renderen en andere ondernemers of vastgoedbeleggers in staat stellen om hun dromen en ambities te verwezenlijken."

<https://fundingbase.nl>

**MKB-adviseurs Rabobank: regisseurs van de klantbehoefte**

# “Ons doel is om bedrijven en de economie te laten groeien”

*Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering*

MEEDENKEN MET ONDERNEMERS, HEN BEGELEIDEN EN CONTACTEN TOT STAND BRENGEN. DE MKB-ADVISEURS VAN RABOBANK KRING TWENTE-ACHTERHOEK ZIJN GEDREVEN OM KLANTEN VERDER TE HELPEN. ZE TREDEN OP ALS FINANCIER, ADVISEUR, KENNISPARTNER EN VERBINDER. ZIJ ZIJN FYSIEK IN DE REGIO AANWEZIG EN PARTICIPEREN ACTIEF IN DE SAMENLEVING. “WE DENKEN IN KANSEN EN OPLOSSINGEN.”



*Vlnr: Wouter Creutzberg (MKB-adviseur), Yvette Abbing (Directeur MKB), Mario te Kaat (MKB-adviseur), Henk Floor (MKB-adviseur), Thijs Brus (MKB-adviseur), René Domhof (MKB-adviseur), Susan Bruinsma (Directeur Coöperatieve Rabobank).  
Op de foto ontbreekt Marcel Geurtsen (MKB-adviseur).*

Rabobank werkt met zeventien lokaal werkende MKB-adviseurs in de regio Twente-Achterhoek. In de Achterhoek staan dagelijks zes adviseurs klaar voor MKB-klanten. Elke adviseur heeft zijn eigen portefeuille en lokale kern. "Hierdoor krijgen we ruimte om ons te richten op een regio en zijn we gekoppeld aan eigen klanten", zo vertelt Henk Floor. "Die helpen wij breed. Van financiering tot verzekering en andere bankgerelateerde zaken. We wisselen niet alleen diverse aspecten van de bedrijfsvoering met klanten, maar ook andere persoonlijke zaken. Denk aan het pensioen of vermogensopbouw. Want dat kun je niet los van elkaar zien. Doordat we in lokale marktteams werken, kunnen we snel en efficiënt schakelen met andere adviseurs in dat team."

### In de regio

Een marktteam bestaat uit medewerkers die elk een andere specialisatie hebben en daarnaast een lokale ambassadeur zijn. Ze zijn zowel zakelijk als privé aanspreekbaar in en betrokken bij de kern. "We zijn de oren en ogen van de bank, hebben een groot netwerk en kennen de markt", zegt René Domhof. "Zo kunnen we actief inspelen op ontwikkelingen in de samenleving en op klantvragen en -behoeften. We denken niet alleen financieel mee, maar helpen graag bij het maken van strategische keuzes. Elkaar informeren en in een vroeg stadium betrekken, is dan essentieel. Ook delen we onze ervaringen en kennis en leggen we verbindingen. En als wij een ondernemer niet kunnen helpen bij een vraag, dan zoeken wij alternatieven en betrekken ons netwerk. Altijd denken we in kansen voor de ondernemer."

### Online en fysiek

Digitalisering van processen maakt het voor de MKB-adviseurs mogelijk meer in het veld te opereren en de klantrelatie te versterken. René Domhof: "De maatschappij wordt digitaler, ook bij de bank is veel geïnvesteerd in het digitaliseren van basis- en administratieve processen. Dit werkt sneller en efficiënter voor de klant en wij hebben meer tijd voor het gesprek." Wouter Creutzberg noemt een aantal voorbeelden: "Er is er bijvoorbeeld een online module waarop ondernemers financieringsvragen kunnen doen. En met Rabo Lease is het mogelijk online berekeningen te maken en offertes aan te vragen voor het financieren van onder andere machines en voertuigen. Ook kunnen ondernemers gebruikmaken van Factuur Financiering, een kortlopende lening op basis van een uitstaande factuur aan een ander bedrijf. Hiermee voorzien we in hun behoefte aan flexibiliteit. Voor het regelen van bankzaken of financieringsgerelateerde vragen kunnen ondernemers contact opnemen met onze regionale bedrijvendesk. Uiteraard zijn wij als adviseurs ook altijd rechtstreeks bereikbaar."

### Verduurzamen en innoveren

Om de regio te helpen met duurzame groei heeft Rabobank een businessteam Innovatie en een team Verduurzaming Bedrijven opgericht. Deze teams helpen initiatieven in de regio versnellen en ontplooiën. Directeur MKB Yvette Abbing benadrukt dat de bank een aanjager en verbinder is. "Ondernemers die willen innoveren of verduurzamen denken misschien niet altijd direct aan de Rabobank. Wij kunnen echter helpen met informatie, advies, begeleiding en financiering. Niet alleen via onszelf, maar ook via of met andere partijen. Daarnaast zijn er laagdrempelige oplossingen die hulp kunnen bieden zoals een Innovatielening of Money Meets Ideas, een platform waar startups innovaties kunnen pitchten aan particuliere investeerders. En op [www.raboduurzaamvastgoed.nl](http://www.raboduurzaamvastgoed.nl) is het mogelijk een scan uit te voeren om een energielabel vast te stellen. Verduurzaming speelt ook op bedrijventerreinen. Vanuit de

samenwerking met Interpolis kunnen bedrijven vanuit een collectief bijvoorbeeld profiteren van een bijdrage als er minder uitgekeerd wordt aan schades op de terreinen."

### Kracht van samen

De voorbeelden laten zien dat Rabobank financiële doelstellingen van klanten verbindt met het realiseren van maatschappelijke doelstellingen. Dit coöperatief bankieren komt onder andere tot uiting via het coöperatief dividend. "We bundelen krachten om de leefomgeving te versterken", aldus Thijs Brus. "In het kader van toekomstbestendig ondernemen dragen we bijvoorbeeld bij aan de verduurzaming van de bedrijventerreinen Keppelseweg en Verheulswede in Doetinchem. De wens is om dit ook



“**We zijn de oren en ogen van de bank, hebben een groot netwerk en kennen de markt**”

in andere plaatsen te verwezenlijken." Yvette Abbing vult aan: "We hebben een aanjaagrol en zorgen ervoor dat mensen met de juiste partijen aan tafel zitten. Daarnaast steunen we met Rabo Clubsupport lokale verenigingen, stichtingen en clubs. En doordat we onderdeel zijn van een (inter)nationale organisatie en beschikken over een groot netwerk en uitgebreide kennis kunnen we een vliegwiel op gang brengen."

### Vrijblijvend gesprek

Om ondernemers in de regio verder te helpen, kunnen zij altijd terecht bij de Rabobank voor een vrijblijvend gesprek. "Het kost niets en geeft direct een beeld van wat wel en niet kan", benadrukt Henk Floor. "Een uitgewerkt plan op voorhand is echt niet nodig. Laat ons meedenken, samen kunnen we stappen maken. Want daar is het ons om te doen!"

# Kopje onder of de crisis het hoofd bieden?



Tekst: Schuurman Financieel Advies Fotografie: Stan Bouman

ENERGIEPRIJZEN DIE DE PAN UIT RIJZEN, STIKSTOFPLANNEN VAN HET KABINET, KRAPTE OP DE ARBEIDSMARKT, EEN GEBREK AAN GRONDSTOFFEN EN ONGEKEND LANGE LEVERTIJDEN. HET ZIJN ROERIGE TIJDEN VOOR VRIJWEL ELKE SECTOR. OM OVER ALLE CORONAPERIKELEN VAN DE VOORBIJE PERIODE NOG MAAR TE ZWIJGEN.

U bent vast niet ondernemer geworden om te worden vastgebonden door regels. Vrijheid, motivatie en gedrevenheid hebben uw bedrijf gebracht tot waar het nu staat. Actuele ontwikkelingen lijken de ondernemersgeest terug in de fles te stoppen.

## Gedegen financieel advies

Gedegen financieel beleid is belangrijker dan ooit. En vaak zelfs letterlijk van levensbelang. Een doordacht verdienmodel en slimme beslissingen helpen u de continuïteit van uw bedrijf te waarborgen en de winst ook voor de komende jaren te garanderen. Dit geldt zeker ook voor starters. Zodra het bedrijfsbeleid is bepaald en de omzet begint te lopen, lopen immers ook de kosten op. En vaak zelfs nog net iets eerder.

Met een netwerk van de juiste specialisten, wordt het allemaal nét iets makkelijker. Zij kunnen u voorzien van de juiste informatie en helpen bij het optimaliseren van bedrijfsprocessen. Een externe specialist kijkt niet met oogkleppen naar de organisatie en kan met verrassende oplossingen komen. Oplossingen, die resulteren in meer stabiliteit en continuïteit. Voor meerdere jaren.

Zorg ervoor dat u niet afhankelijk wordt van regels die elke vier jaar opnieuw worden aangepast. En dat u – met het nieuwe pensioensysteem en een opschuivende AOW-datum – ook later zekerheid heeft over uw vermogen.

## Juiste partner

Nog niet begonnen? Het hoeft niet al te laat te zijn... Begin vandaag nog met uw financieel plan. Zakelijk of privé. De tijd van kredietverstrekkingen is voorbij. Rentes stijgen en het banken zijn minder scheutig dan voorheen met het verstrekken van krediet.

Reserveren en vermogensopbouw, dát zijn de sleutelwoorden van de toekomst. Met de juiste partner – die écht met u meedenkt – kan ook worden gedacht aan gedeelde eigendommen en investeren in bijvoorbeeld vastgoed of leaseauto's. Die is dan misschien wel een betere partij dan de bank.



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



# Interview met Wesley Goossens van Stam Coffee Roasters

MacGyver is er niets bij. Met een multitoel op zak, een toevallig aanwezige colafles en een stoffen lapje weet Wesley Goossens heerlijke koffie te maken voor zijn vroegere collega's bij Defensie. Vindingrijke vaardigheden die hij nu inzet voor zijn eigen natuurbewuste koffiebranderij Stam Coffee Roasters, gerund samen met zijn even ondernemende vriendin Vika.

## Wat voor een ondernemer wil je zijn?

"Ik wil iets doen met koffie en natuur. De connectie met het bakkie pleur is als dé koffieman van Defensie makkelijk gelegd. En natuur? Ik ben geen boomknuffelaar, ondanks dat, heb ik altijd begrepen dat bomen belangrijk zijn. Als kind was ik een week van slag toen mijn vader de perenboom weghaalde."

## Wat heeft Pak An-coach Erno Hannink je geleerd?

"Naast een bevestigend 'ik-ben-al-goed-op-weg-gevoel' liet hij me inzien dat verbinding met je doelgroep essentieel is. Het is je spiegel. Door met Stam's koffiedrinkers in gesprek te gaan, kom je erachter wat je kan doen voor nieuwe en terugkerende klanten."

Als ervaren business coach en accountability partner, weet Erno met ondernemers zoals Wesley te sparren en hen daarmee te helpen hun langetermijndoelen sneller te bereiken. Deze keer vanuit Stichting Pak An, ondersteuner van Achterhoekse anpakkers met ideeën. Op dit moment bouwt Erno zelf aan de IDG's hub Achterhoek. Inner Development Goals



(IDG's) helpen het werk aan de Global Sustainable Development Goals (SDG's) van de VN te versnellen.

## Wesley, wat wens je de Achterhoek toe?

"Koffie zetten is een ambacht. Ik hoop dat de Achterhoek dit steeds meer in gaat zien en een eerlijke prijs neer wil leggen voor een duurzaam kopje kwaliteitskoffie. Ook zou het mooi zijn wanneer de natuur, die verweven is in het Achterhoekse landschap, meer wordt omarmd."

Wesley zet zich in voor meer bewustwording. Niet alleen door het te zeggen, vooral door het te doen. Koffie heeft nu eenmaal impact op het milieu, dus Wesley doet er alles aan om dit te beperken. Branden op groene stroom met de moderne elektrische brander van Giesen, CO2-neutraal en 100% recyclebaar verpakken en heel veel bomen planten.

## Da's pas écht andere koffie!



**FINANCIËEL DOORDACHT**  
gezonde bedrijfsfinanciering  
ondernemerscoach



Mijn bedrijf bestaat 10 jaar.  
Ik vind het gaaf ondernemers te helpen met het bereiken van hun doelen.  
Trots op deze mijlpaal.

Ik ben Guido Reusen: Financieringsregisseur en ondernemerscoach



- Schakel tussen ondernemer en financier
- 30 jaar kennis en ervaring
- Eén aanspreekpunt, betrokken en transparant
- Persoonlijk, oplossingsgericht en maatwerk
- Procesversneller door goede voorbereiding, onderbouwd plan en goed contact met accountant, taxateur e.d.
- Breed netwerk in Achterhoek en toegang tot tientallen banken, financiers en investeerders
- Helpen bij vragen over groei als ondernemer en onderneming

## Diensten

- Bedrijfsfinanciering
- Vastgoedfinanciering
- Aanpassing bestaande financiering
- Begeleiden bij groeiplannen
- Coaching starters, ook met subsidiemogelijkheden

## Voordelen

- Complexe materie eenvoudig maken
- Best passende financiering
- Besparing tijd en geld
- Persoonlijk en niet alles digitaal
- Geen frustratie of negatieve energie
- Sneller (groei)stappen kunnen zetten
- Mogelijkheid tot combi coaching en financiering

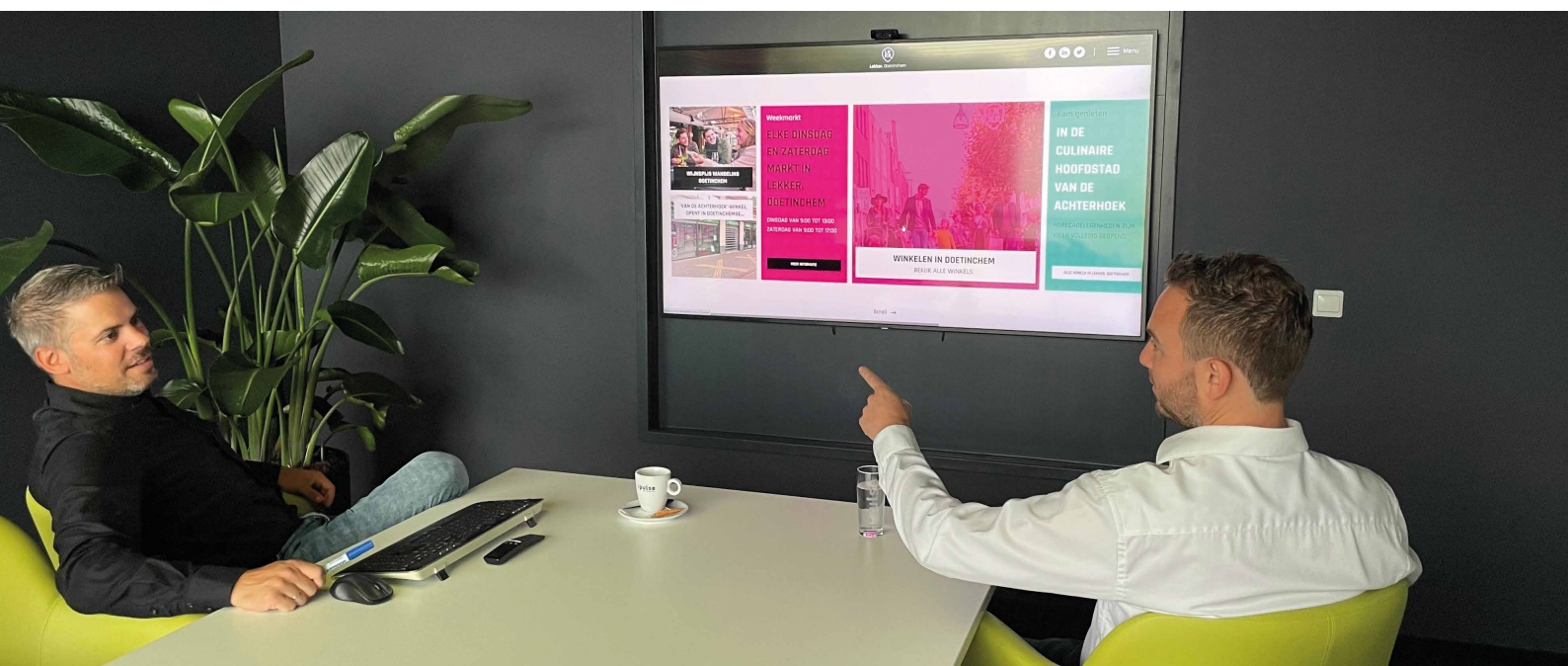
## Financieel Doordacht

Bel gerust voor een vrijblijvende afspraak.  
06-34138432 • [guido@financieelgoeddoordacht.nl](mailto:guido@financieelgoeddoordacht.nl)  
[www.financieelgoeddoordacht.nl](http://www.financieelgoeddoordacht.nl)

# Creativiteit, maatwerk en innovatie uit de Achterhoek: dé ingrediënten voor digitaal succes!

WIE EEN ONLINE BUREAU ZOEKT, IS TEGENWOORDIG SNEL KLAAR: MET DE GROEI VAN ONLINE MARKETING, RIJST OOK HET AANTAL WEBBUREAUS DE PAN UIT. BIJ HET DOETINCHEMSE BUREAU I-PULSE WORDEN ZE ER GEEN SECONDE NERVEUS VAN. "WE HOUDEN WEL VAN EEN BEETJE CONCURRENTIE", GRIJNST NINO UIJTING ZELFVERZEKERD. "HET MAAKT ONS NÓG GRETIGER OM INNOVATIEVE KOPLOPER TE ZIJN. VOOR STANDAARD ICT-OPLOSSINGEN, GA JE MAAR NAAR DE BUREN."

Bouwen aan sterke merken. Dát is wat ze bij I-Pulse het liefste doen. Met een creatieve blik zorgt een team van jonge honden voor doeltreffende websites, gebruiksvriendelijke app's, opvallende social media marketing en effectieve AdWords-campagnes. "Maar we doen veel meer dan online positionering. Ook aan de achterkant moet het verhaal kloppen. Binnen organisaties ligt er vaak een schat aan data en informatie waar niets mee gedaan wordt. Doodzonde", vindt Nino.



“  
**Voor standaard ICT-oplossingen ga je  
maar naar de burens**”

## Datagedreven organisatie

"Je moet weten wat er leeft in de markt. Behoeften kennen. Maar ook data en techniek kunnen combineren. Laten we wel zijn: wie de komende jaren wil overleven, moet vroeg of laat overstappen naar een datagedreven organisatie. Daar kunnen wij bij helpen", vervolgt Nino. "Of je nu je interne HR-processen wilt optimaliseren, nieuwe doelgroepen wilt aanboren of je medewerkers wilt binden: we gaan geen uitdaging uit de weg! Om maar met die

werknemersmotivatie te beginnen: vorige maand hebben we nog een opleidingsomgeving gelanceerd voor een grote onderwijsinstelling uit het Westen van het land. Naast een maatwerk trainingsaanbod kunnen medewerkers gebruik maken van een online coach, die op basis van je persoonlijke interesses en achtergrond advies geeft over je ontwikkelmogelijkheden."

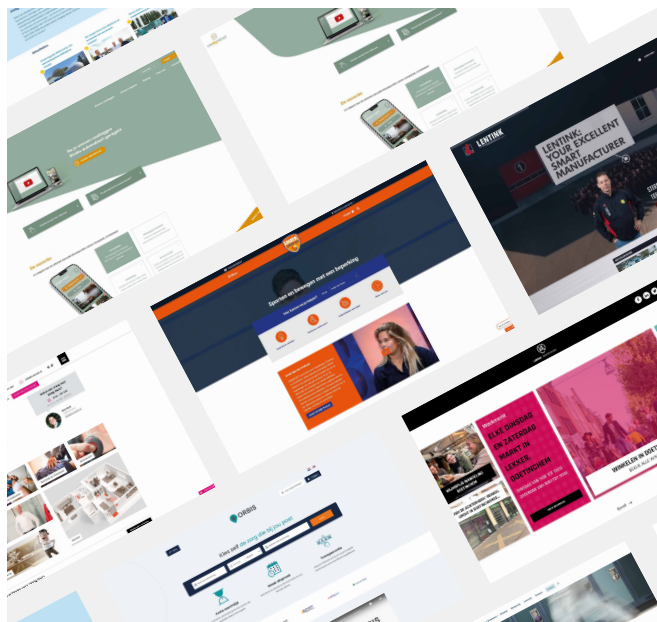
### Technische hoogstandjes vanuit een Achterhoekse mentaliteit

De onderwijsinstelling is een van de vele opdrachtgevers van I-Pulse, die uit het Westen van het land komt. Hoe weten dit soort grote partijen het bureau in Doetinchem zo goed te vinden? Nino: "We zetten onszelf voortdurend op de kaart met creatieve digitale concepten. Van het online regelen van je eigen uitvaart via [on-my-mind.nl](https://on-my-mind.nl) tot het ontwikkelen van een 3D-geanimeerde koe op [perfectmatchonline.nl](https://perfectmatchonline.nl) in opdracht van Bayern Genetik. Hier kan de boer met een paar clicks zijn juiste stierkeuze bepalen. Technische hoogstandjes, opgeleverd vanuit een Achterhoekse mentaliteit. Een gouden combinatie."



### Ontzorgen van A tot Z

Maar ook in de Achterhoek zelf werken veel bedrijven samen met I-Pulse. "We hebben specialistische kennis in huis. Ook als het gaat om het integreren van softwaresystemen als AFAS, Multivers of ERP-systemen, weten we van wanten. Zo zijn we voor Lentink Metaalbewerking aan de slag gegaan om medewerkers papierloos te laten werken. Daarbij hebben we alle kwaliteitshandboeken gedigitaliseerd. Ook voor Eurokit uit Dinxperlo hebben we een slimme planningsmodule geïntieerd. Wat voor digitale transitie je ook wilt doorvoeren: het is de kunst om medewerkers en klanten mee te laten bewegen. Draagvlak creëren. Ook daarin kunnen we faciliteren. Van planning naar offertesysteem tot werkbbon-digitalisering: we ontzorgen je traject van A tot Z."



### Ondernemen met sociale impact

Inmiddels is I-Pulse vaste online partner van meer dan 40 Achterhoekse organisaties. "Of we nu een bestaande tool of website moeten optimaliseren of een social media campagne moeten uitdenken: 'We've got your back!' Onze opdrachtgevers weten wat ze aan ons hebben. Dat vertelt zich door in de Achterhoek", weet Nino. "Goede mond-tot-mond reclame leidt dan weer tot nieuwe projecten. Voor de Gemeente Montferland bouwden we een nieuwe app om bewoners te informeren en Vereniging Kruiswerk hielpen we met het afstemmen van informatiestromen voor haar 65.000 leden. We dragen graag ons steentje bij aan maatschappelijke projecten, zoals de Thematafel Gezondste regio en platforms als [uniekporten.nl](https://uniekporten.nl) en [gehandicaptensport.nl](https://gehandicaptensport.nl). Ondernemen met sociale impact, blijft natuurlijk het allermooist", besluit Nino.

Ook aan de slag met uw digitale ambities? Maak een afspraak met Nino via [nino@i-pulse.nl](mailto:nino@i-pulse.nl) en wissel vrijblijvend van gedachten!

**i-pulse**  
creatief internetbureau

# WELKE PLANNEN

# U OOK HEBT ...

... BIJ HEILBRON STAAN WE GRAAG DICHTBIJ.

*Hypotheekadvies?  
Vraag het Frits!*

VERZEKERINGEN | HYPOTHEKEN

PENSIOENEN | MAKELAARDIJ

BANKZAKEN | ... EN MEER.



## HEILBRON

★ [www.heilbron.nl/doetinchem](http://www.heilbron.nl/doetinchem)

## Circulaire financiën

We betalen momenteel de hoofdprijs voor gas en stroom. Stroom kost tot 65 cent en gas 3 euro. Geld wat verdampt en weg is, na consumptie. Vaak worden schurkenstaten en dictators er indirect beter van en we zijn nog eens afhankelijk ook. Dat kan anders. Een euro zonnepaneel en 65 eurocent windmolen doen elk jaar 1 kWh. Dat is pas circulaire economie. Je hebt een keuze. Of je betaalt elk jaar een windmolen en koopt telkens opnieuw energie. Of je investeert één keer en hebt daarna stroom zonder dat je daar iets aan uitgeeft, het onderhoud en de verzekering zitten onder een cent per kWh. Dus, tel uit je winst.

Heel veel zaken in onze consumptiemaatschappij zijn als hierboven. Laten we denken in kringlopen en waardecreatie en slim

gebruikmaken van de innovaties die er zijn. Dan is energiearmoede verleden tijd. Is dat niet asociaal? Mensen die protesteren tegen windmolens, maar nu met de gebakken peren zitten omdat we van Poetin en de grillen van de markt afhankelijk zijn. Wat nou als 700 huishoudens elk 6.500 euro investeren in een eigen, grote dorpsmolen? Dan hebben ze vervolgens 25 jaar 10.000 kWh voor pakweg 100 euro. En daarvoor draait de wasmachine, de warmtepomp en rijdt de elektrische auto. Nu betalen ze 6.500 euro per jaar! Geld wordt minder waard en spaarpotjes raken leeg.

Stof tot nadenken in circulaire financiën. Die komen namelijk weer terug.....



COLUMN



Otto Willemsen + 31 654314867  
<https://duurzaam4life.com>



# Internationale Matchingbeurs 2022



**Grensoverschrijdende carrières:  
maak kennis met Nederlandse en Duitse bedrijven  
uit de Regio.**

**12 oktober 2022, 13.00 tot 16.00 uur**  
Westfälische Hochschule, Campus Bocholt



## **Grenzeloos:**

### **Bind de specialisten van morgen aan uw bedrijf**

Bent u ondernemer en heeft u interesse om deel te nemen aan de grensoverschrijdende matchingsbeurs? Neem dan contact met ons op en bezoek onze website.

[www.internationaal-netwerkbureau.nl](http://www.internationaal-netwerkbureau.nl)  
[info@matchmaker-service.eu](mailto:info@matchmaker-service.eu)



*Primeur in Nederland:*

# Correct Monnereau bouwt Tesla model 3-rouwauto

*Tekst: Jessica Schutten, Fotografie: Carlo Stevering*

GERUISLOOS EN 100% ELEKTRISCH. DAT IS DE ELEKTRISCHE TESLA ROUWAuto VAN CORRECT MONNEREAU. DE INNOVATIEVE UITVAARTVERVOERDER ONTWIKKELDE SAMEN MET DRIE COLLEGA-BEDRIJVEN DE EERSTE TESLA MODEL 3 ROUWAuto IN NEDERLAND. IN SEPTEMBER 2022 KOMEN DE EERSTE ZESTIEN AUTO'S OP DE NEDERLANDSE MARKT. EEN INNOVATIEVE EN ECOLOGISCHE PRIMEUR IN DE UITVAARTBRANCHE.

Correct Monnereau neemt sinds de oprichting in 1955 graag een voortrekkersrol in de uitvaartbranche. Het oorspronkelijke taxibedrijf met rijsschool ontwikkelde zich snel. Anno 2022 heeft het familiebedrijf de focus op de uitvaartbranche. Het uitgangspunt bij alles wat het Doetinchemse bedrijf doet, is klanttevredenheid. Dag en nacht staan de medewerkers klaar om overledenen over te brengen en te verzorgen. Met vindingrijke oplossingen op maat voor elke mobiliteitswens. Het team van vakmensen levert maatwerk waar de klant behoefte aan heeft.

## **Op elke vraag een antwoord**

In de garage in Doetinchem staan moderne Mercedes en Cadillac rouwauto's en -bussen, maar ook bijzondere rouwauto's zoals een Rolls-Royce, Daimler en Hotrod. Het bedrijf ontwikkelt daarnaast bijzonder vervoer samen met collega-ondernemers Straver Mobility, Van der Lans & Busscher en Derks Uitvaartmobiliteit. "Zo hebben we een Fiat 500 omgebouwd voor kindrouwauto's en rouwauto's voor het vervoeren van meerdere personen", vertelt Maurits Monnereau, de derde generatie van

het familiebedrijf. “Ook beschikken we voor het vervoer van nabestaanden over rolstoelbussen en aangepaste voertuigen speciaal voor liggend vervoer. Samen met de collega-bedrijven bezitten we ruim 80% van het bijzonder rouwvervoer in de branche in Nederland. Hierdoor hebben we op elke vraag een antwoord.”

### Bewogen, betrokken en respectvol

Bewogen, betrokken en respectvol zijn de kernwaarden van het familiebedrijf. Correct Monnereau biedt een totaalpakket aan diensten. Naast overledenenverzorging en uitvaartassistentie beschikt het bedrijf over een groot assortiment uitvaartkisten en heeft het eigen afscheidsruimtes in Zelhem, Duiven, Pannerden en Doetinchem. “We komen namens de uitvaartondernemer en verzorgen vanaf het moment van overlijden tot de nazorg”, zegt Maurits Monnereau. “Ook rijden we voor de veiligheidsregio’s en justitie. Onze 42 medewerkers bestaan uit chauffeurs, verzorgers en hospitalitymedewerkers. Persoonlijk contact en betrokkenheid zijn ontzettend belangrijk voor ons. Veel van onze mensen hebben dan ook een lang dienstverband. Om onze kernwaarden en cultuur te beleven, lopen nieuwe medewerkers eerst een ruime tijd mee.”

“  
**Ons streven was de investering gelijk te laten zijn aan die van een conventionele rouwauto**”

### Investeren in groen vervoer

Uitvaarten worden steeds duurzamer. Zo is er een toenemende aandacht voor natuurbegraafplaatsen, zijn er milieuvriendelijke grafkisten, ultrazuinige crematieovens en biologisch afbreekbare urnen. Ook het uitvaartvervoer kan groen georganiseerd worden. Correct Monnereau zet zich al geruime tijd in voor het verminderen van de CO<sub>2</sub>-uitstoot. Chauffeurs zijn getraind op zuinig rijden en het bedrijf had als eerste een elektrische overbrenghauto, de Mercedes-Benz EQV. “Zo’n acht jaar geleden hadden we een fijnstofprobleem”, zo vertelt Maurits. “We speelden

hierop in door met rouwauto’s op groen gas te rijden. In januari 2020 zijn we met alle rouwauto’s overgegaan op het biologische HVO100-brandstof.”

### Eerste elektrische Tesla 3 model rouwauto

Het ultieme doel van Correct Monnereau is elektrificatie. Dat bestond nog niet op de markt van rouwauto’s. De omloopsnelheid is immers laag, de investering hoog. Als middelgroot familiebedrijf met ambitie, kennis en een groot netwerk besloot Correct Monnereau samen met collega-ondernemers Straver Mobility, Derks Uitvaartmobiliteit en Van der Lans & Busscher zelf te investeren. In 2016 hebben zij een Teslamodel rouwauto ontwikkeld van model S. Maurits vertelt uitgebreid hoe dit proces tot stand kwam: “Het chassis van de Model S is echter van aluminium en daardoor minder eenvoudig te verwerken. Toen het kleinere en goedkopere model 3 met een chassis van staal op de markt kwam, zagen we kansen en zochten de samenwerking op met een ontwerper. We hebben gekozen voor een kunststof opbouw. De ontwerper heeft een 3D-tekening gemaakt waarbij de originele lijnen van Tesla zijn behouden en doorgetrokken. Er zijn eindeloze sessies geweest over de belijning en techniek. Ook met onze Spaanse partner waar de wagens worden gebouwd. Deze partner is in staat om een betaalbare, snel leverbare auto te ontwikkelen die niet duurder



is dan een rouwauto op conventionele diesel. Ons streven was de investering gelijk te laten zijn aan die van een conventionele rouwauto.”

### Landelijke uitrol

Het zilverkleurige prototype en de eerste antraciete Tesla model 3 rouwauto staan al te pronken in de garage in Doetinchem. Correct Monnereau gaat er echter pas mee rijden als de zestien Tesla-wagens zijn geleverd aan alle partners in het project. “Naast dat we de wagens samen met onze partners inzetten voor onze eigen uitvaarten, gaan we de Tesla rouwauto in serie produceren en verkopen via Derks Uitvaartmobiliteit. Want onze wens is om deze elektrische rouwauto uit te rollen over Nederland. Op deze manier kunnen steeds meer overledenen op een duurzame manier vervoerd worden tijdens hun laatste reis. Stijlvol, milieubewust en stil!”

<https://www.monnereau.nl>



# Samen hardlopen voor herinneringen

Foto's: Simon Schutter Fotografie



DE ZEVENDE EDITIE VAN BAX2GIVE HEEFT EEN RECORDOPBRENGST VAN MAAR LIEFST € 45.270,30 OPGELEVERD. DIT BEDRAG KOMT TOE AAN STICHTING WENSAMBULANCE OOST-NEDERLAND. DEZE STICHTING MAAKT LAATSTE WENSEN VOOR ERNSTIG ZIEKE OF TERMINALE PATIËNTEN MOGELIJK. NOG ÉÉN KEER NAAR ZEE, NOG EEN KEER EEN DIERBARE VASTHOUDEN, OF NOG ÉÉN KEER NAAR THUIS. ONDER BEGELEIDING VAN VRIJWILLIGERS BELEVEN ZE EEN ONVERGETELIJKE DAG DIE IN MOOIE HERINNERINGEN VOORTLEVEN.

BAX zet zich al jaren op een sportieve manier in voor goede doelen. Met het organiseren van een hardloopestafette van 36 uur (dag èn nacht), is dit jaar geld ingezameld voor de Stichting WensAmbulance Oost-Nederland. Om die reden draagt de hardloopeditie van 2022 van BAX2Give de naam: 'Make Memories'.

Alle ingrediënten voor een onvergetelijk weekend waren aanwezig. Zon, goed gemutste deelnemers, een afwisselend zwaar parcours, vermaak voor onderweg en vooral veel gezelligheid. Op 18 en 19 juni liepen 60 hardlopers een route van 250 kilometer (in estafettevorm) vanuit Bielefeld (Duitsland) via Enschede, de Achterhoek naar Doetinchem. De route voerde door een heuvelachtig landschap met veel hoogtemeters en veelal onverhard terrein. De deelnemers moesten flink afzien door de hoogtemeters en de warmte, maar de gedachte aan het goede doel maakte dat iedereen een extra tandje bij zette.

Op zondag 19 juni om 16.30 uur arriveerden de lopers in Doetinchem waar familie, vrienden en sponsors hen met groot applaus en bloemen ontvangen. Namens stichting BAX2Give overhandigde Bjorn Harbers een cheque van € 45.270,30. Een geweldige financiële opsteker voor de Stichting WensAmbulance Oost-Nederland.





# Japanse perfectie bij Da Qing

GRILLHOUSE DA QING IN DOETINCHEM STAAT GARANT VOOR EEN UNIEKE SMAAKBELEVING. CHEF-KOK MING VERWENT U MET ORIGINELE GERECHTEN UIT DE JAPANESE KEUKEN. DE BEREIDING VAN DE ZORGVULDIG GESELECTEERDE RECEPTEN VINDT PLAATS MET RESPECT VOOR DE NATUUR EN MET INGREDIËNTEN VAN DE HOOGSTE KWALITEIT. MING WERKT ENKEL MET ECHE JAPANESE EXCLUSIEVE SUSHIGERECHTEN EN DE BEROEMDE JAPANESE WAGYU-RUNDEREN (DRY AGED BEEF). DIT EXCLUSIEVE RONDVLEES BEREIDT HIJ MET OOSTERSE PERFECTIE. DE BIOLOGISCHE GROENTEN KOOPT DE CHEF OP EEN PARIJSE MARKT.

Tekst en Fotografie : AchterhoekBIZ Magazine



Da Qing startte in november 2021. De lockdown zorgde ervoor dat vrij snel de deuren gesloten moesten worden. Pas sinds kort is Da Qing qua personeel weer op volle sterkte en zijn de deuren weer geopend. Speciaal daarvoor is een kennismakingsmenu samengesteld. Ervaar de oudste kookkunst uit Japan en culinaire hoogtespunten bij het nieuwe restaurant in Doetinchem.

## À la minuut en met Japanse precisie

Da Qing is dé plaats bij uitstek om te genieten van de authentieke Japanse keuken met een uitgebreid assortiment gerechten en oprechte gastvrijheid. Alle gerechten worden zelf bereid waarbij uitsluitend gebruik wordt gemaakt van verse ingrediënten. Hierdoor is het eten puur, vers, gezond en zeer smakelijk. De bekendste vorm van Japans eten is natuurlijk sushi, het



kleine rijstrolletje. Sushi is in Japan een ware vorm van kunst en vele Japanners besteden er hun hele leven aan om deze vorm van Japans eten te perfectioneren. Maar ook mag de sashimi niet ontbreken op de kaart.



## SPECIALE ACTIE

### Tasting Menu

Maak kennis met Da Qing! Chefkok Ming verwent u met een 5-gangendiner! Het Tastingmenu bestaat onder andere uit sushi, sashimi en het bekende Wagyu-vlees.

€ 99.00,- Prijs per persoon en te bestellen vanaf 2 personen.

### Uitgebreide wijnkaart

Ongetwijfeld heb je het al eens zien staan op het etiket van een wijn uit Bordeaux of Bourgogne: de term Premier (1er) Cru of Grand Cru. Maar wat betekent dat en wat zeggen die aanduidingen over de kwaliteit van de wijn? Eigenaar Ming Zhang van Da Qing in Doetinchem kan haarfijn de verschillen uitleggen. De wijnen vind je nergens in de omgeving en zijn een ware smaakbeleving.

### Openingstijden:

Woensdag t/m Zaterdag: 17:00 – 22:00 uur  
Zondag: 16:00-22:00 uur

### Adres:

Burgemeester van Nispenstraat 1  
7001 BS Doetinchem  
Telefoon 0314 786 54  
info@japansgrillhousedaqing.nl  
[www.japansgrillhousedaqing.nl](http://www.japansgrillhousedaqing.nl)



# DE GRAAFSCHAP



PERONI  
ITALIA

De Graafschap Haringparty is mede mogelijk gemaakt door:



DE KLOK  
DRANKEN



AchterhoekBIZ  
Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken





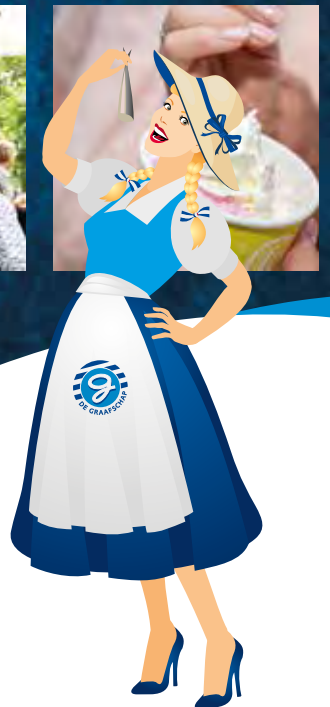
# HARINGPARTY 2022



**AD BINK**  
Media Groep

Vis van  
**Wennekes**

**SCelta**  
essenza  
RICHER MUSHROOM TASTE  
naturally





*Gewapend met verrekijkers zoeken naar de kleine vijf*

# Niets biologischer dan wild

*Tekst en fotografie: Achterhoek Toerisme*

BENNIE JOLINK EN CEES DE DREU ZIJN GEWAPEND MET VERREKIJKERS OP WEG NAAR DE HOOGZIT IN HET GEBIED ROND HUMMELO WAAR CEES, MET DRIE COMBINANTEN, DE JACHT HEEFT. WIE DENKT DAT JAGERS VOORTDUREND MET GEWEREN RONDLOPEN, HEEFT HET MIS. "JE MOET EIGENLIJK VOORTDUREND IN HET VELD ZIJN EN KIJKEN, KIJKEN EN NOG EENS KIJKEN."

Waar huizen de hazen, hoe gaat het met 'onze' reeën en het eendenbestand? Cees is blij met de toezichthouder die hier een groot deel van het kijkwerk voor zijn rekening neemt. "De toezichthouder loopt echt dag en nacht in het veld, ik vertrouw volledig op zijn oordeel. Als jager schiet ik jaarlijks maar een enkele keer. In dit gebied jagen we hooguit twee keer een halve dag en één keer een hele dag. Verder blijft het bij kijken."

## **Geen discussies**

Het gebied waar Bennie de jacht heeft, ligt bij Rekken. "Vroeger had ik daar een studio, een onderkomen bij je jachtgebied is

belangrijk. Net zoals voetbal een derde helft heeft, kom je als jagers na afloop bij elkaar, dat kan heel gezellig worden. De verhalen die je dan hoort in de loop van de avond! De vossen worden steeds slimmer en de bokken steeds groter. Tijdens de jacht moet je tijdens een aanzit wel je mond kunnen houden. Ik jaag om in een andere wereld te zijn, geen discussies over wat dan ook. Begin jaren negentig heb ik mijn jachtakte gehaald. Dat was veel moeilijker dan ik dacht. Eerst heb ik lang op kleiduwen geoefend, je kunt niet maar zo gaan lopen schieten." Bennie is geboren en getogen in Hummelo, in zijn kindertijd was de jacht al iets wat erbij hoorde in het dorp. Cees verhuisde eind jaren zeventig naar Hummelo en kwam midden in het bos te wonen in het voormalige jachthuis van de jachtopzichter.

Het behalen van zijn jachtakte paste volledig bij zijn nieuwe woonomstandigheden. Al snel had hij samen met zijn vrouw een vaste traditie aan het begin van het jachtseizoen; hazenpeper eten bij restaurant De Gouden Karper in Hummelo.

### De kleine vijf

Bennie kan zich in de zomer al verheugen op de fazant met zuurkool die zijn vrouw voortreffelijk klaarmaakt. "Je hebt de kleine vijf waar je op mag jagen van 15 oktober tot eind december." Op zijn vingers telt hij ze één voor één af. "Duij, fazant, haas, konijnen....?" "Eend!" vult Cees aan. Vanuit de Faunabeheers-eenheid heeft de Wildbeheereenheid Hummelo en Keppel de opdracht om het afschot te realiseren. "Dat is dus zeker niet vrijblijvend", legt Cees uit. "Aan het begin van het jachtseizoen krijgen wij te horen dat we bijvoorbeeld zeven bokken en acht geiten moet schieten in ons gebied. Dit gebeurt op basis van serieuze tellingen. Dankzij de kennis van de jagers van hun eigen jachtgebied weten ze welk dier ze gaan schieten. "Voorafgaand aan de jacht bespreken wij dat eerst met elkaar. De bok met het afgebroken gewei, een vermagerde geit, dat zijn de dieren waar we naar op zoek gaan." "Op een fazantenhen schiet je trouwens nooit", zegt Bennie stellig. "Daar neem je je hoed voor af. Net als de eerste haas, ook die laat je lopen. Eerst maar kijken of er nog meer zijn." Cees vult aan: "Of de leigeit. De geit die de groep reeën leidt, haar laat je zeker lopen. Het zou de groep of de sprong zoals het eigenlijk heet, in verwarring achterlaten."

### Bij twijfel schiet je nooit

Of ze hun eerst geschoten ree nog herinneren? "Ik weet ze nog allemaal," vertelt Bennie terwijl hij diep inademt. "Voordat je tot schot komt, adem je eerst diep in, dan half uit en dan pas schiet je. De adrenaline giert door je lijf. Bij twijfel schiet je niet. Nooit! Je moet het dier goed in het vizier hebben en het schot moet in één keer zijn doel treffen. Er is op die manier geen biologischer stuk vlees dan wild. De reeën hebben een vrij leven gehad waaraan in een fractie van een seconde een eind komt. Geen stress!" Alleen schieten voor de braadpot is allang verleden tijd. De ree met keelhorzels of de bok waar ze weken naar moeten zoeken. De toezichthouder heeft gezien dat zijn gewei niet in orde is, dus de keus is gemaakt. Na het schot controleert een jager die daarvoor een opleiding heeft gehad de gezondheid van het dier. Een ziek dier komt niet terecht in de keuken. Van de dieren die geschikt zijn voor consumptie, gaat niets verloren. Samen met zijn vrouw houdt Cees in de gaten of het wildseizoen al bijna ten einde loopt. "Voordat het wild van de kaart verdwijnt, ga ik samen met haar nog een keer hazenpeper eten. Heerlijk!" "Ah", verzucht Bennie, "of een goede Canard á l'orange. Dat is toch zo lekker."

Wil je ook genieten tijdens het wildseizoen? Vraag de brochure aan of reserveer één van de wildarrangementen op [wildetenindeachterhoek.nl](http://wildetenindeachterhoek.nl)



**“ In dit gebied jagen we hooguit twee keer een halve dag en één keer een hele dag. Verder blijft het bij kijken ”**



## ZAKELIJKE POST VOORDELIG VERSTUREN?

### POST ZELF INLEVEREN



### POST LATEN OPHALEN



### PARTIJENPOST



### POST FULFILMENT



### HET GEMAK VAN SBPOST

Veel bedrijven kiezen SBPost voor de verzending van zakelijke post tegen voordelige tarieven. Dagelijks ervaren zij het gemak van SBPost.

Bij ons hoeft u niet te frankeren, tellen, wegen of sorteren. Wij bezorgen uw zakelijke post binnen 24 uur in heel Nederland.

- ✓ Ervaar het gemak
- ✓ met voordelige tarieven
- ✓ en een landelijke dekking

### SOCIAAL EN DUURZAAM ONDERNEMEN

Wij zijn een sociale organisatie en geven ruimte aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Het bezorgen van uw zakelijke post doen wij zoveel mogelijk op de fiets en waar mogelijk maken we gebruik van elektrische scooters en elektrische bestelauto's. Wij zijn enorm gemotiveerd om u volledig te ontzorgen wat betreft uw zakelijke post.

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

0313 - 670 290

[SALES@SBPOST.NL](mailto:SALES@SBPOST.NL)

HAARDEN & KACHELS - SCHOORSTEENTECHNIEK - SERVICEDIENST - TUINMACHINES - ONDERHOUD



# Vuur, het ultieme genieten

## Warmte en sfeer, wij maken het mogelijk

Bij de keuze voor een haard of kachel zijn de mogelijkheden ontelbaar. Ga je voor hout, gas of één van de alternatieve brandstoffen zoals pellets, elektrisch of toch voor het schoorsteenloze Bio-ethanol? Wat het ook wordt, een vakkundig advies is onontbeerlijk. Wij van De Heide Smid helpen graag om je droom te verwezenlijken zodat je altijd op zeker gaat.

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

# DE HEIDESMID

Haarden & Kachels

Vestiging Halle: Halle-Heideweg 16, T 0314-631741

Vestiging Duiven: Nieuwgraaf 1 (naast IKEA), T 026-3192090



# Rijden op waterstof is niet iets voor de toekomst, maar van nu!

Tekst ; Waterstofauto Experience Fotografie ; Carlo Stevering

DEZE ZIN IS REGELMATIG TE HOREN WANNEER WATERSTOFAUTO EXPERIENCE UITLEG GEEFT OVER WATERSTOF ELEKTRISCHE AUTO'S. NA EEN KORTE DENKPAUZE VOLGT VAAK DE OPMERKING: "DAT ZAL DAN WEL DUUR ZIJN OF NIET?" OOK DAT VALT REUZE MEE, WANNEER JE KIJKT NAAR JONGGEBRUIKTE WATERSTOFAUTO'S. HIER IS DE KOP NIET NET VANAF, MAAR ZE GAAN WEG VOOR MINDER DAN DE HELFT. KIJK, MET DIT ARGUMENT BEGINT DE GEMIDDELDE ACHTERHOEKER TE GRIJZEN EN IS HET IJS GEBROKEN.

## Waterstofauto voelen en beleven

Mensen krijgen bij Waterstofauto Experience niet alleen de kans een proefrit te maken, maar ook om de auto een week of zelfs een maand te voelen en beleven. Het is belangrijk de auto en de techniek te leren kennen, een aantal keer te tanken en te ervaren wat de actieradius is bij jouw rijstijl en gebruik. Pas daarna kan iemand de keuze maken of het rijden op waterstof bij hem of haar past.

## Kennisdeling waterstof

Steeds meer mkb'ers zijn bewust bezig met CO2-besparing binnen hun bedrijf. Waterstofauto Experience kan een laagdrempelige introductie verzorgen over het gebruik van waterstof. Dit kan een uitleg over het gebruik van de voertuigen zijn. Het is ook mogelijk dieper in te gaan op de actuele ontwikkelingen als het gaat om de energietransitie in Nederland en Europa. Een gezellige manier van kennisdeling, waar het milieu van profiteert. Uiteraard staan de voertuigen klaar voor een praktijkervaring!

Bij interesse kunnen bedrijven gebruikmaken van alle financieringsvormen om zorgeloos op waterstof te rijden.

## Waterstof elektrische auto's

Waterstofauto Experience maakt gebruik van waterstof elektrische auto's. Dit zijn auto's waarbij een brandstofcel gebruikt wordt om waterstof en zuurstof laten reageren via een membraan, waarbij elektriciteit vrijkomt.



## Breed publiek aanspreken

Het bedrijf is begin 2022 opgericht door Bart Rosendaal, technicus en ondernemer met passie voor alle ontwikkelingen binnen de energietransitie. "Er gebeurt veel in de techniek op het gebied van waterstof. Deze ontwikkelingen bereiken helaas nu alleen technici en niet het bredere publiek. Juist een breder publiek aanspreken, is wat ik wil bereiken met Waterstofauto Experience." De naam is dus heel bewust gekozen. "Mensen moeten ons bedrijf verlaten met het gevoel dat ze echt iets beleefd en geleerd hebben. Dan is het doel bereikt!"

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



*De grafische industrie is nu écht een sector die de laatste decennia veel klappen te verduren kreeg. Veel drukkerijen moesten drastisch afschalen, of vielen zelfs om. Een plezierig gesprek met ondernemer pur sang Bein Westerlaan uit Lichtenvoorde, van het gelijknamige bedrijf Drukkerij Westerlaan, leert ons echter dat er ook grafische bedrijven zijn die juist tegen de stroom in varen. Bij hen werden namelijk vooral investeringen gedaan in uitbreidingen van een productielocatie en het machinepark, bedrijven overgenomen en nieuwe bedrijfsonderdelen opgestart. Met als nieuwste aanwinst 'Westerlaan Packaging'; deze speciale tak – die binnenkort als zelfstandig opererend bedrijf verder gaat – heeft zich in een razend tempo ontwikkeld tot een drukker van verpakkingen en wikkels die voldoet aan de hoge kwaliteitseisen die tegenwoordig worden gesteld.*



**Drukkerij Westerlaan;**

# van alle drukwerkmarkten thuis!

Tekst: Nardy Kemperman, 2Write4U, fotografie: Demi Westerlaan

## Familiebedrijf

Het familiebedrijf is opgericht in 1980 en de hoofdvestiging is nog steeds op diezelfde plek in Lichtenvoorde gevestigd. Als je daar rondloopt word je hier en daar nog herinnerd aan die tijd door leuke, nostalgische foto's en decoratie. Maar dat is het dan ook, want verder heeft het bedrijf met meerdere locaties

en bijna 30 werknemers zich door de jaren heen ontwikkeld tot een modern, allround drukker, nabewerkingsbedrijf en uitgeverij die volledig is toegerust om snel en flexibel al het mogelijke drukwerk te leveren.

Met veel kennis van en passie voor het vak vertelt Bein Westerlaan over de ontwikke-

lingen van Drukkerij Westerlaan: "Mijn roots liggen in Friesland, waar 'ons Pake' al een drukkerij had. Het drukken zit echt in ons bloed, want in 1980 verhuisden mijn ouders naar Lichtenvoorde om hier een eigen drukkerij op de starten. Reeds op jonge leeftijd nam ik in 1992 het stokje van mijn vader over, omdat hij zag dat ik gedreven was om



het bedrijf te laten groeien en moderniseren." Met investeringen in het machinepark en automatisering groeide het gestaag door tot een toonaangevend bedrijf in de sector, dat tot op de dag van vandaag erin slaagt om de concurrentie van online drukwerkleveranciers het hoofd te bieden. "We verstaan ons vak en kunnen onze opdrachtgevers, behalve een gedegen advies, ook op flexibele en snelle wijze voorzien van drukwerk dat kwalitatief beter is. Daarbij durf ik te beweren dat wij in de grotere oplages goedkoper zijn dan en internetdrukkers. En gelukkig merk ik dat onze persoonlijke betrokkenheid bij de klant en leverbetrouwbaarheid meer dan ooit op prijs wordt gesteld."

### Kansen pakken

Waar kansen liggen, grijpt Bein deze met beide handen aan. Zo was hij in 1998 één van de eersten met een digitale printservice, genaamd McWinDo's, die hij samen met Remco Kuiperij oprichtte. Vervolgens werden in respectievelijk 2001 en 2006 Drukkerij Hoitink in Ruurlo en Drukkerij Wikkerink in Aalten overgenomen, waarvan de productiecapaciteit volledig is opgegaan in Westerlaan. En ondertussen werd in 2002 ook nog boekenuitgever Westerlaan Publishing opgericht. Bovendien is hij, met Spiegel Magazine B.V. en BK Verlag GmbH in Bocholt, marktleider op het gebied van visboeken. De voorlaatste toevoeging aan de groep van grafische bedrijven is Adfo Loyalty, een bekende speler in de retailbranche die - samen met hun opdrachtgevers in voornamelijk de levensmiddelensector - loyaliteitsacties bedenkt en uitvoert. Denk hierbij aan de plaatjesacties in de supermarkten van voetbal- of oudheidkundige verenigingen. En met de aankomende toevoeging van Westerlaan Packaging aan de Westerlaan-familie, breidt hun dienstenpakket dus wederom uit.



### Westerlaan Packaging

Bein is voor velen in de grafische sector een vraagbaak en zo wist men hem enige tijd geleden ook te vinden voor een uitdaging in de verpakingswereld. "De presentatie van producten wordt steeds belangrijker, waardoor er almaar hogere eisen worden gesteld aan verpakkingen ten aanzien van papier-soort, afwerking en consistentie in kleur; doosje 1 moet er immers exact hetzelfde uitzien als doosje 8000. In die sector zijn niet veel bedrijven die dit goed onder de knie hebben en al helemaal niet tegen betaalbare prijzen. Ik wist dat onze drukpersen de dikte van dit papier aan moesten kunnen en met de aanwezige kennis en ervaring in onze organisatie durfde ik die uitdaging wel aan. Inmiddels zijn we, met diverse, zelfbedachte technische aanpassingen, erin geslaagd om het productieproces van begin tot eind vlekkeloos te laten verlopen. De digitaal opgemaakte ontwerpen worden omgezet naar bestanden die op

afstand de drukpersen aansturen. De persinstellingen zijn zo aangepast dat de vellen er nagenoeg probleemloos doorheen draaien en er niet wordt ingeboet op kleurkwaliteit. Vervolgens worden de dikke vellen volledig geautomatiseerd gerild, gestanst en uitgebrouwen, waarna de automatische plakstraat van 15 meter lang de verpakkingen, middels langснаad of autolock plakken, in elkaar lijmt. Dankzij onze investeringen qua kennis, tijd en geduld zijn we erin geslaagd ons productieproces - naast het voor ons bekende drukwerk - ook optimaal in de richtingen voor verpakingsdruk", aldus Bein Westerlaan.

### Hallen vol papier

Met het productieproces op orde, deed zich recent een ander probleem voor. Zoals in vele sectoren, heeft de grafische sector ook te maken met schaarste. En wel van hun belangrijkste grondstof: papier. Bein voorzag dit probleem al in een vroeg stadium en anticipeerde hierop door opslagruimte bij te huren en tonnen papier in te kopen. "Nu we zulke mooie stappen maken in de verpakingswereld, zal het mij niet gebeuren dat we de mooie opdrachten die we mogen produceren niet uit kunnen leveren omdat we geen grondstoffen hebben. Het devies bij al onze bedrijven is immers 'afpraak is afspraak' en dat zal bij Westerlaan Packaging niet anders zijn", besluit Bein.



**drukkerij  
westerlaan**

[www.drukkerij-westerlaan.nl](http://www.drukkerij-westerlaan.nl)

Online zichtbaarheid LKKR Doetinchem ontwikkeld in **De Achterhoek**



**i-pulse**  
creatief internetbureau



Blijf op de hoogte van alle activiteiten, evenementen en hotspots in de binnenstad

**i-pulse**  
creatief internetbureau

[www.i-pulse.nl](http://www.i-pulse.nl)

Grutbroek 11, Doetinchem

0314 377 686

[info@i-pulse.nl](mailto:info@i-pulse.nl)

# Originele, unieke kerstpakketten!

*Tekst en Fotografie ; Terborgse Wijncentrale*

Is het uitzoeken of samenstellen van de kerstpakketten voor je medewerkers jaarlijks weer een enorme uitdaging? Wij helpen je graag! Bij de Terborgse Wijncentrale vind je ook in 2022 de leukste en mooiste items. Met veel aandacht selecteren onze kerstpakketten specialisten elk jaar uitstekende en de lekkerste producten voor de meest fraaie kerstpakketten.

## Inspiratie

Als je op zoek bent naar ideeën of inspiratie voor je kerstpakket staat ons team graag voor je klaar. We helpen je met het samenstellen van een origineel, uniek kerstpakket, een pakket waar iedereen blij van wordt!

## Waardering en betrokkenheid

In ons royale aanbod vind je gegarandeerd een originele kerst attentie. Een cadeau dat past bij je bedrijf en belangrijker nog: bij je collega's! Een mooi geschenk aan het eind van het jaar draagt bovendien bij aan de waardering en betrokkenheid, dat wil toch iedere werkgever?

## Afspraak maken?

Maak eenvoudig een afspraak door te bellen met 0315-323736, te mailen naar [kerst@terborgse-wijncentrale.nl](mailto:kerst@terborgse-wijncentrale.nl) of via [www.twckerstpakket.nl/showroom-bezoeken/](http://www.twckerstpakket.nl/showroom-bezoeken/)



**TWCKERST  
PAKKET.NL**  
Onderdeel van  
**TERBORGSE WIJNCENTRALE**



**CopyShop Doetinchem**



**We zijn verhuisd naar de Havenstraat 11-27.**

Op onze website vindt je de routebeschrijving:  
[www.copysshopdoetinchem.nl](http://www.copysshopdoetinchem.nl)

**Inzicht hebben in de  
hele buyer journey en  
excelleren op exact  
het juiste moment?**



Wij hebben een bewezen aanpak  
naar betere sales en meer  
rendement



Klanten beoordelen trainingen  
met een 9,4



Wij bieden een unieke combinatie  
van training en coaching



**Wilt u weten hoe we dat  
doen? Neem contact op  
met René van Velsen voor  
een persoonlijk gesprek.**

[✉ r.vanvelsen@kennethsmit.nl](mailto:r.vanvelsen@kennethsmit.nl)

[☎ + 31 \(0\) 6 53 33 96 14](tel:+3120653339614)

**KENNETH ★ SMIT**  
SUCCESS DOOR DOEN



# Eetwinkel Van Mien maakt lekker en lokaal eten makkelijk

IS HET JE AL OPGEVALLEN? SINDS EEN KLEINE TWEE JAAR IS HET BRAAKLIGGENDE TERREIN ACHTER “DE KIES” IN DOETINCHEM OMGETOVERD IN EEN FIJNE STADSTUIN MET DAARAAN VAST, IN HET OUDE PAND WANROOY, EETWINKEL VAN MIEN EN OP DE EERSTE EN TWEEDE ETAGE BOETIEKHOTEL VILLA WANROOY.

Mede-oprichters Monique & Liesette gingen midden in corona open. Dat was pittig, want starters kregen geen steun en moesten hun eigen broek ophouden. “We zeiden regelmatig tegen elkaar: als we dit overleven kunnen we alles aan.” Mede door het gedifferentieerde businessmodel (eigenlijk zijn het drie microbedrijven in één), bleven ze overeind. Ze stellen zelfs dat corona hen ook wat heeft opgeleverd: “Zo is er een duidelijke herwaardering gekomen van Nederland en zeker van de Achterhoek als vakantiebestemming. Ondanks dat we nog een grote onbekende waren, waren de kamers vanaf dag één boven verwachting goed bezet.”

## Concept

Terug naar het concept. De basis is lekker, lokaal en gemak: de eetwinkel waar de lekkerste producten uit de Achterhoek worden verzameld. Maar ook het to-go- & horecagedeelte waar lokale ingrediënten worden omgetoverd tot heerlijke gerechten. De hotelgasten vinden het bijvoorbeeld terug in het dagelijkse ontbijt.

## Stimuleren lokale economie

Monique en Liesette kiezen heel bewust voor lokaal. “Het is leuker omdat we direct contact hebben met de producent, duurzamer door onder andere minder foodkilometers en eerlijker omdat we een eerlijke prijs betalen voor de producten. Maar ook belangrijk en vaak onderbelicht, is dat we

de lokale economie stimuleren door lokaal te kopen. Zo proberen we ons steentje bij te dragen aan de leefbaarheid van de regio op lange termijn.”

## Gemak voor ondernemers

Maar lokaal is bovenal lekkerder. En dat is het allerbelangrijkst. Zonder lekker koop je een product misschien een keer (want verantwoord, duurzaam, lokaal etc.), maar kom je er niet voor terug. Daarom is het bij van Mien in eerste plaats lekker, dan lokaal en gemak.

Óók voor ondernemers. Doordeweeks logeren er al veel klanten van Doetinchemse bedrijven. Liesette: “Ik heb me echt verbaasd hoeveel bijzondere en internationale bedrijven Doetinchem herbergt. Echt tof om ze op deze wijze te leren kennen!” Daarnaast verzorgt eetwinkel van Mien voor verschillende bedrijven no-nonsense lunches op locatie en worden overwerkmaaltijden warm bezorgd.

## Mien's emmer

De relatiegeschenken en kadopakketten hebben van Mien afgelopen winter door de zoveelste lockdown geholpen. Monique had een ingenieus idee met Mien's Emmer die door velen zijn gevuld met lokale producten. Op de bodem lag een kaartje waarmee de ontvanger de emmer retour kon brengen in ruil voor een kop koffie. “Er zijn zo'n 1500 emmers gevuld en er is er eentje retour gekomen! Niet alleen de inhoud, maar ook de verpakking heeft dus een goede bestemming gekregen. Daar houden we van!”

Ook voor komend najaar en winter heeft Van Mien veel in petto, zoals een aanschuif tafel, lokaal bierfestival en veel lekkers voor de feestdagen. Wil je meer weten over de mogelijkheden voor bedrijfslunches en/of relatiegeschenken? Maak dan kennis met Monique of Liesette (06-41461896).

## Besteed jouw personeels- en salarisadministratie uit!

v.a.  
**€4,50**  
 per medewerker

Gemakkelijk je personeels- en salarisadministratie online bijhouden? Dat kan via Fliandersz HR & Salaris Online. Een aantal voordelen:

- ✓ Minimale papieren administratie
- ✓ Administratie doorgeven via app of website
- ✓ HR-modules op maat gemaakt
- ✓ Voldoet aan huidige wet- en regelgeving

Ga naar [www.fliandersz.nl/hrsalarisonline](http://www.fliandersz.nl/hrsalarisonline) voor meer informatie.



T 06 34 30 29 99    E [info@fliandersz.nl](mailto:info@fliandersz.nl)    W [fliandersz.nl](http://fliandersz.nl)

# Perfecte plek om te ontspannen en eten



Tekst en Fotografie ; Uitspanning 't Peeske

In de Montferlandse bossen ligt een pareltje verstopt: Uitspanning 't Peeske. Op een heuvel buiten Beek met aan de ene kant een bergmeertje met een groot vlonderterras. Aan de andere kant een grote vijver met een terras. Dé plek om te ontspannen na een wandeling of fietstocht. Genieten van kopje koffie of thee met gebak, een goed glas wijn of een keuze

van onze uitgebreide lunch- en dinerkaart. Onze menukaart wisselt regelmatig, zodat we kunnen werken met producten van het seizoen als asperges, mosselen en wildgerechten.

### Camping

Uitspanning 't Peeske beschikt ook over een camping. Genieten in een bosrijke omgeving met vele wandel- en fietsroutes. Onze camping heeft een modern sanitaircomplex met alle faciliteiten. Het kampeerterrein bestaat uit verschillende velden omringd met bomen. Ook zijn er kampeerplaatsen met stroomaansluiting.

### Arrangementen

't Peeske verzorgt speciale arrangementen voor ieder feest. Van kinder- en familiefeestjes tot bedrijfs- en trouwfeesten. Een sportief event gecombineerd met een culinair arrangement behoort ook tot de mogelijkheden.

### Voor meer informatie of reserveren:

Uitspanning 't Peeske  
 Peeskesweg 12 7037 CH Beek  
 Tel: 0316 - 532804  
[info@peeske.nl](mailto:info@peeske.nl)  
[www.peeske.nl](http://www.peeske.nl)  
 Openingstijden  
 Dagelijks vanaf 10.00 uur.

*Van 1 november tot 1 april op donderdag gesloten.*



uitspanning **t Peeske**

# Monumentenplatform reikt monumentenprijs uit aan stichting Erfgoed Landfort voor de restauratie van Huis Landfort

(Fotoverantwoording @CorBouwstra) Tekst ; Stichting Erfgoed Landfort

STICHTING ERFGOED LANDFORT IS BLIJ MET DE TOEKENNING VAN DE MONUMENTENPRIJS VAN HET MONUMENTENPLATFORM VAN SAMENWERKENDE HISTORISCHE VERENIGINGEN IN DE GEMEENTE OUDE IJSSELSTREEK. DEZE PRIJS WORDT JAARLIJKS TOEGEKEND EN BESTAAT UIT EEN OORKONDE MET EEN ORIGINELE PENTEKENING VAN HET WINNENDE OBJECT. DE PRIJS HEEFT DE INTENTIE OM HET MONUMENTENBELEID VAN DE GEMEENTE EN HET MONUMENTENBEWUSTZIJN BIJ INWONERS POSITIEF TE STIMULEREN.



Om in aanmerking te komen moet aan enige voorwaarden worden voldaan. Natuurlijke personen of rechtspersonen dienen met inzet en eigen financiële inbreng een bouwwerk met historische waarde te (laten) restaureren, waardoor dreigend verval wordt voorkomen en dus een belangrijke bijdrage wordt geleverd aan het monumentenbehoud en -beheer in de gemeente Oude IJsselstreek. De doorslaggevende argumenten om Huis Landfort dit jaar te huldigen zijn vooral de grootschaligheid van de renovatie en het streven om de vorm en sfeer van deze historische buitenplaats weer terug te brengen naar de situatie rond 1823.

Het Monumentenplatform bestaat na de gemeentelijke fusie in 2002 uit een partnerschap van 3 historische verenigingen; de Historische Werkgemeenschap Aalten-Dinxperlo-Wisch (ADW), Heemkundige Vereniging Old Sillevold uit Silvolde en de Oudheidskundige Vereniging Gemeente Gendringen (OVGG). Er wordt door de zeven bestuursleden gestemd op de genomeneerde kandidaten, waarna er een unanieme winnaar wordt

aangewezen. De prijsuitreikingsplechtigheid zal plaatsvinden op zaterdag 10 september rond de afloop van Open Monumentendag rond 16:30 uur.

Ook de start van Open Monumentendag vindt plaats op Huis Landfort. Het programma start om 9:45 uur met een korte opening voor het koetshuis van Huis Landfort, door burgemeester Otwin van Dijk en directeur stichting Erfgoed Landfort René Dessing.

Huis Landfort stelt na de jarenlange renovatie op deze dag voor het eerst de deuren open voor een geïnteresseerd publiek. De bouwkundige en landschappelijke restauratie is voltooid, bezoekers kunnen in het landhuis, park en moestuin kennis nemen van de grootscheepse renovatie van deze historische buitenplaats..

Voor Open Monumentendag zijn geen entreetickets meer beschikbaar, alle beschikbare tickets zijn volgeboekt.



Voor meer informatie over de bereikbaarheid van Huis Landfort verwijzen we u graag naar onze website [www.erfgoedlandfort.nl](http://www.erfgoedlandfort.nl). Tevens kunt u zich op onze website opgeven voor de digitale nieuwsbrief, zodat u op de hoogte wordt gehouden over toekomstige bezoekmogelijkheden.



# Kab Accountants & Belastingadviseurs viert 50-jarig jubileum

Tekst en Fotografie; Qlant Imagobouwers.

IN 1972 MAAKTE DE ACHTERHOEK VOOR HET EERST KENNIS MET KAB ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS. HET JAAR 2022 STAAT VOLLEDIG IN HET TEKEN VAN HET 50-JARIG BESTAAN. MET ONDER MEER EEN PERSONEELSFEEST, EEN BEWEEGCHALLENGE VOOR HET GOEDE DOEL EN EEN SPECIALE JUBILEUMPAGINA OP DE WEBSITE.

Het begon vijftig jaar geleden met de overname van een kantoor in Doesburg. In de jaren erna groeide Kab flink, met vestigingen in Doetinchem, Terborg, Ulft, Giesbeek, Warnsveld en Didam. In de beginjaren ging alles nog met de hand: Kab beschikte nog niet over een computer of elektronische telmachine. Maar al snel werd een flinke digitale inhaalslag gemaakt. Kab zag vooral kansen door zich in bepaalde branches te verdiepen - bijvoorbeeld de horeca - en zo meerwaarde te creëren. Inmiddels telt Kab ruim 60 medewerkers en is het kantoor een vertrouwd gezicht in de regio.

## Jubileumwebsite

"We zijn trots op wat we als team hebben bereikt", vertelt Arnoud Thuss, één van de vijf partners van Kab. "Daarom hebben we een speciale jubileumwebsite gelanceerd: kabaccountants.nl/kab50jaarinbeweging. Op deze site lees je meer over de historie van Kab, blikken we terug

op de eerste decennia met de oud-partners en vertellen we meer over onze toekomstplannen. Ook leer je een aantal medewerkers via een persoonlijk portret wat beter kennen. En omdat we niet zo ver zouden zijn gekomen zonder onze trouwe klanten, zetten we er een aantal van in het zonnetje."

## Bewegen voor het goede doel

Op de jubileumwebsite is ook ruimte gemaakt om de actuele stand van de beweegchallenge te laten zien. Partner Eric Raben: "Als organisatie zijn we continu in beweging om onze klanten optimaal te kunnen adviseren. Maar we zijn ook graag letterlijk in beweging. Dit jaar doen we dat met een speciale challenge voor medewerkers en hun gezinsleden. Als we het gestelde doel - 150.000 kilometer wandelen, fietsen of hardlopen - bereiken, dan doneren we een mooi geldbedrag aan een goed doel dat ons na aan het hart ligt: Bergh in het Zadel. De

vrijwilligers van deze stichting zetten zich jaar in, jaar uit volop in om zo veel mogelijk geld op te halen voor wetenschappelijk onderzoek naar de behandeling van kanker. Hier dragen wij graag een steentje aan bij."

## Jubileumfeest

50 jaar Kab moet natuurlijk gevierd worden. "In juli organiseren we een mooi feest voor medewerkers en hun partners", vertelt Robert Baars. "Wat de toekomst brengt? We willen onze huidige positie in de regio graag verder uitbouwen. Het draait bij ons al 50 jaar om mensen en persoonlijke aandacht. En dat willen we graag zo houden."

## De vijf partners van Kab

*Oudgediende Robert Baars werkt al dertig jaar bij Kab. Hij begon als assistent en werd in 2004 partner. Sinds 1 januari 1999 is Ron Ketelaar werkzaam bij Kab. In 2007 trad hij toe tot de maatschap. Eric Raben kwam op 1 januari 2003 bij Kab werken, in 2009 werd hij partner. Vincent Otterloo begon op 1 maart 2005 bij Kab en mocht zich in 2014 partner noemen. Sinds 1 januari 2007 werkt Arnoud Thuss bij Kab, twee jaar later werd ook hij partner.*

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

*Uitnodiging:*

*Achterhoeks  
Klasse-Event*

*Daar waar lifestyle elkaar ontmoet*

**De 3e editie van het Achterhoeks Klasse Event**

**Één dag, één locatie 6 november 2022**

**Theater Amphion in Doetinchem vormt op 6 november 2022 wederom  
hét decor van het Achterhoeks Klasse Event.**

**Alles op het gebied van ;**

**Wonen/Slapen  
Gezondheid/Beauty,  
Mode/Accessoires en  
Food/proeverijen,  
Mobiliteit en overige!**

**Modeshows en Achterhoekse Talenten.**

**GRATIS Toegangskarten verkrijgbaar bij de exposanten  
voor deelnemerslijst zie:**

**[www.achterhoeksklasse-event.nl](http://www.achterhoeksklasse-event.nl)**

**Dit evenement wordt georganiseerd door Wormskamp Licht & Interieur en Buro Achterhoek.**



# Bjorn Massop van restaurant Lokaal ontvangt Taste of Origin Award

Tekst: HIM+ Groep/JRE, Fotografie: Martie Seesing

BJORN MASSOP VAN RESTAURANT LOKAAL IN DOETINCHEM IS DIT JAAR DOOR RESTAURANT-VERENIGING JRE BEKROOND MET DE TASTE OF ORIGIN AWARD. EERDER DIT JAAR WERD AL BEKENDGEMAAKT DAT RESTAURANT LOKAAL HAAR GROENE MICHELINSTER MAG BEHOUDEN IN 2022.



“Respect voor de natuur is een van onze belangrijkste, voortdurende zorgen.” De bekroonde chef-kok Bjorn Massop van restaurant Lokaal leeft in harmonie met zijn omgeving en is daar erg trots op. Bjorn serveert verse, duurzaam geproduceerde en ethisch verantwoorde ingrediënten en gaat tot het uiterste om de beste lokale en seizoensgebonden producten te vinden. JRE eert hem en Pommery, de sponsor van de award, voor hun toewijding aan duurzame ontwikkeling en bewustwording over hoe onze keuzes de wereld om ons heen beïnvloeden.

## JRE - Jeunes Restaurateurs

JRE is een vooraanstaande vereniging van jonge restaurateurs waarin jonge en vooral ambitieuze restauranthouders en chef-koks zich hebben

verenigd. Samen hebben zij één gemeenschappelijk doel voor ogen: hun talent en liefde voor eten delen met gelijkgestemde personen. Inmiddels heeft JRE meer dan 350 restaurants en 160 hotels, verspreid over 15 verschillende landen. De chef-koks van JRE-Jeunes Restaurateurs combineren allemaal een grote passie voor eten met uitstekend gastheerschap en delen hun liefde voor lokale ingrediënten.

## JRE Restaurant van het jaar

Vorig jaar werd restaurant Lokaal, gevestigd in Hotel Villa Ruimzicht, al uitgeroepen tot JRE Restaurant van het jaar 2021. Kort daarna ontving Bjorn Massop ook een Groene Michelinster, die hij ook dit jaar heeft behouden. “In onze keuken beseffen wij dat wij verantwoordelijk zijn voor meer dan een lekker bord eten.

Als chefs zijn we verantwoordelijk om ambachten in stand te houden, ook die van onszelf. Daarbij speelt het milieu een belangrijke rol. Het menu is geïnspireerd door de seizoenen en de vakmensen die ons dagelijks voorzien van hun mooiste producten. We werken nauw samen met agrariërs om ons heen. Eigenlijk zetten we de klok terug, maar op een moderne manier. Werken met oude technieken bijvoorbeeld, alle delen van een dier gebruiken, etc. Ik wil het hele cirkeltje rond hebben. Dat geldt ook voor kleine dingen, zoals servereplateaus in hout van onze bossen.”

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

**“Respect voor de natuur is één van onze belangrijkste, voortdurende zorgen.”**



# NetwerkBIZ

*Netwerkvond bij de T2 Groep, speeddaten op de IJssel met de leden van de AJO en de AchterhoekBIZniZZ Club.*





**Donderdag**  
**15 december**  
**2022**

# Aankomende **NetwerkBIZ**

Fotografie: Carlo Stevering



**DRANKENHANDEL TERBORGSE WIJNCENTRALE**

## **Stadswal Doetinchem!**

Welkom bij de Stadswal in Doetinchem. Voor degenen die ons niet kennen, in 1880 gaf de toenmalige dominee J. van Dijk de opdracht om deze kerk te bouwen. Het gebouw staat op de restanten van de oude stadswal. In 2019 is het pand geheel gerenoveerd, maar dat ontdekt u op de AchterhoekBIZniZZ Club-avond van 15 december.

## **Eetwinkel Van Mien**

Eetwinkel Van Mien maakt lekker en lokaal eten makkelijk! Dat doen we in onze eetwinkel aan de Grutstraat in Doetinchem én op 15 december tijdens het Achterhoek-BizzNizz-event. Dan maken we heerlijke

stamppotten met alles wat daarbij hoort. Kan je niet wachten tot dan? Kom dan langs in onze eetwinkel, voor de lekkerste producten uit de regio, verse maaltijden, huisgemaakte taartjes of een heerlijke lunch. We zijn elke dag open van 8 tot 8 en bij mooi weer is ook onze stadstuin geopend.

## **Terborgse Wijncentrale**

Drankenhandel Terborgse Wijncentrale heeft een zeer uitgebreid assortiment in wijnen, bieren en (fris)dranken voor horeca en evenementen. Wij hebben alles in huis om de horeca en de evenementen te bevoorraden. Ook zijn wij trotse leverancier van kerstpakketten en relatiegeschenken. Wij verzorgen deze avond voor u de drankjes.

**Waar:** Locatie De Stadswal, Burgemeester van Nispenstraat 19-21 Doetinchem  
**Tijd:** Inloop tussen 17.45-18.15 uur, aanvang programma 18.30 uur!

*\*De NetwerkBIZ Bijeenkomsten zijn alleen toegankelijk voor leden van de AchterhoekBIZniZZ Club. Ook interesse? Neem dan contact op. E-mail: [ed@buroachterhoek.nl](mailto:ed@buroachterhoek.nl) of bel Ed Smit 0620885933.*



# kenty.

**Wij zijn er klaar voor om  
met onze adviezen en financiële  
oplossingen mee te bouwen  
aan jouw organisatie.**

**Kennen = kunnen noemen  
we dat, welkom bij Kenty**

**Meer weten over Kenty?  
Bezoek onze nieuwe website: [www.kenty.nl](http://www.kenty.nl)**