

AchterhoekBIZ

Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken

Jaargang 7
Nr.1 | 2018



**“Samenwerken,
verbinden en
bundelen”**



Nieuw restaurant
Orangerie De Pol



Test Range Rover Velar



BDO Doetinchem

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 - Terborg

6 september Terborgse Wijncentrale - Terborg

17 december Orangerie de Pol - Doetinchem

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.*



**ING Zakelijk
Achterhoek**
wil Achterhoekse
bedrijven en onder-
nemers helpen
ambities te realiseren.

BDO Doetinchem

Bij BDO staan verbinden en persoonlijk advies voorop. Daarom vestigt het kantoor zich per juni 2018 in De Steck in Doetinchem, waar kennis, kunde en kracht worden gebundeld.



ROZ

Ondernemers die in financiële problemen zijn geraakt, staan er niet alleen voor!

INHOUD



Coverstory	6
ING Zakelijk Achterhoek 10	
BDO Doetinchem	12
Schmitz Booms Gerechtsdeurwaarders én Incasso	17
Innovatiefestival 2018	18
IBG Incasso	18
Schuurman Financieel advies	31
ROZ	32
Kapitaal Lokaal	34

Werkt de kostenregeling nog?	13
De Range Rover Velar	18
Ter Voert Media	24
Orangerie De Pol	26
Officiële opening Lique's Proeflokaal	28
Kremer ICT & Telecom	29
BizFlits	30
BizFlits	35
Achterhoeks Klasse Event	36
NetwerkBIZ	38

AGENDA

Netwerk- BIZ

28 maart 2018:
Havezathe Carpe Diem Vethuizen
28 juni 2018:
Kaak Groep - Terborg
6 september 2018
Terborgse Wijncentrale - Terborg
17 december 2018:
Orangerie De Pol - Doetinchem

*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

Bespaar tijd en geld op uw bedrijvenpost!



SBPost heeft als doel bedrijven, instellingen en gemeentes in de regio geheel of gedeeltelijk te ontzorgen van haar postkameractiviteiten door post en mailingen te halen, brengen, frankeren, sorteren en te bezorgen.

SBPost is al postbezorger voor meer dan 800 bedrijven, gemeentes en instellingen in de Achterhoek.

Kortingen op de dagelijkse landelijke post lopen op tot meer dan 30%

Voor meer info:

Bel 0313-670 290 of mail naar sales@sbpost.nl

SBPOST

www.sbpost.nl



Hoofdredactie:
Ed Smit



Redactie:
Jessica Schutten



Vormgeving:
Marco Lindeman,
Moscreatie



Fotografie:
Carlo Stevering

Uitgever: Buro Achterhoek

Redactie-adres:
redactie@achterhoekbiz.nl

Advertentieverkoop:
sales@achterhoekbiz.nl

Distributie: SBPost

Sealen/Verpakken MAAK

Drukken: Westerlaan Lichtenvoorde

Mediapartner:

Ter Voert Mediaproducties

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



Financieel gezond

Met de onlangs gehouden gemeenteraadsverkiezingen (leuk Scrabblewoord trouwens) heb ik mijzelf verdiept in de punten die over financiën gingen. Niet alleen vanwege dit themanummer 'Financiën', ook omdat ik als ondernemer uiteraard let op de maatregelen van de gemeente om de regionale economie te bevorderen. Bereikbaarheid, infrastructuur, belastingen, begroting, zo weinig mogelijk procedures en korte lijnen met de overheid zijn relevante thema's. Bovendien is het belangrijk dat gemeenten een goede financiële huishouding hebben. Maar hoe zien alle plannen eruit over vier jaar? Als ondernemer kunnen wij niet zover vooruitkijken. Wel is het maken van een goede financiële planning belangrijk. Uiteraard moeten we snel kunnen inspelen op ontwikkelingen, maar grip houden op financiën is nodig om ambities waar te kunnen maken.

Aandacht voor financiën

In dit themanummer besteden we aandacht aan diverse financiële items zoals financiële planning, incasso's, subsidies en crowdfunding. Ook komen een gerechtsdeurwaarder en accountantskantoor aan het woord. De burgemeester van Doetinchem Mark Boumans is voorzitter van Regio Achterhoek. Vanuit die functie vertelt hij over de ontwikkelingen

in de regionale samenwerking en het behouden en versterken van onze regionale economie. Ook leest u verhalen over Achterhoekse ondernemers zoals Orangerie De Pol en Proeflokaal Terborgse Wijncentrale. Samen met de redactie zijn de thema's voor de komende edities van dit jaar vastgesteld:

Juni: Industrie & techniek

September: Bouw

December: Internationaal zakendoen/export

Maart 2019: Leiderschap

Heeft u interesse in een advertentie of reportage in één van deze edities? Neem dan contact met ons op.

Ik wens u veel leesplezier met het voorjaarsnummer van AchterhoekBIZ

Ed Smit

Ed Smit - Uitgever

Mark Boumans, voorzitter Regio Achterhoek:



‘We moeten meters maken met elkaar’

EEN ECONOMISCH STERKE EN VITALE ACHTERHOEK, NU EN IN DE TOEKOMST. DAT IS HET DOEL VAN REGIO ACHTERHOEK, EEN SAMENWERKING VAN REGIONALE GEMEENTEN. SAMEN MET DE 3 O'S (ONDERNEMERS, OVERHEID, ONDERWIJS) EN MAATSCHAPPELIJKE ORGANISATIES WORDT GEWERKT AAN DE UITVOERING VAN AGENDA ACHTERHOEK 2020. BIJ RESTAURANT GROESKAMP IN DOETINCHEM HEBBEN WE EEN GESPREK MET VOORZITTER MARK BOUMANS. “ER GEBEURT AL VEEL, MAAR HET KAN EN MOET BETER. HET IS BELANGRIJK TE WERKEN VANUIT EEN EENDUIDIGE VISIE, VERTROUWEN EN BETROKKENHEID.”

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

De regionale samenwerking in de Achterhoek heeft de afgelopen jaren zijn vruchten afgeworpen. Om gezamenlijke uitdagingen op het gebied van wonen, werken en onderwijs aan te pakken, is onder andere sterk ingezet op bereikbaarheid, een circulaire economie, een goed functionerende arbeidsmarkt, sterke bedrijvigheid, het binden van jong talent en op Smart Industry. Toch ontbreekt het volgens Mark Boumans nog aan échte samenwerking en kan de besluitvorming een stuk efficiënter. “Voor het behoud en groei van deze economische regio kan het potentieel nog veel beter worden benut. Samen

leggen we immers de basis voor welvaart, welzijn en duurzame groei. We hebben de uitdaging om de regio nog aantrekkelijker en als één gebied uit te dragen.”

Eenduidige visie

Het uitdragen van de regio begint met een gezamenlijke visie. Daarbij is het volgens Boumans belangrijk te laten zien dat alle partijen Achterhoek-brede vraagstukken samen willen aanpakken. Door echt de handen ineen te slaan in een eenduidige richting. “Bij samenwerking gaat het om de 3 O's waarbij we over het eigen gebied heen kijken. Als Regio Achterhoek zetten we ons in voor een gedeeld belang. We willen van toegevoegde waarde zijn voor de gemeenten. Zij richten zich op de bewoners, wij op de hele regio. De ervaring is dat de huidige regiosamenwerking veel beter kan. Het ontbreekt soms aan vertrouwen en openheid. Hierdoor worden verstandige dingen niet opgepakt en dat heeft gevolgen voor de middelen die beschikbaar zijn. We komen namelijk niet op de landelijke agenda en moeten meer goede, gezamenlijke ideeën hebben om aan programmageld te komen. Als alle partijen hun belangen kenbaar maken en delen en kansen pakken dan kunnen we de beschikbare middelen goed inzetten. Veel projecten en initiatieven zijn versnipperd en lopen langs elkaar heen. Er zijn ontzettend veel overlegtafels voor één thema. We staan voor uitdagingen die de afzonderlijke gemeentegrenzen overschrijden. Regionale samenwerking dient daarom de komende jaren met kracht te worden voortgezet. Slim samenwerken, transparantie, eenvoud en krachtenbundeling zijn belangrijk. Het fundament voor samenwerking tussen de partners is een gezamenlijk, eensluidende visie op de toekomst en samen werken aan de realisatie daarvan.”





Achterhoek-brede thema's

De Achterhoek is een veelzijdige, economisch sterke regio. Om dit te behouden en te versterken en in te zetten op de leefbaarheid, zijn optimale bereikbaarheid en een afwisselend aanbod van recreatie en ontspanning van belang. De infrastructuur en een goed vestigingsklimaat voor bedrijven zijn cruciaal voor de aantrekkelijkheid om in de regio te wonen en werken. Boumans: "Woningvoorraad, vergrijzing, betaalbaarheid van voorzieningen, zorg, energietransitie en veranderingen op de arbeidsmarkt zijn thema's die de komende jaren vragen om nog meer regionale slagkracht. Er liggen ook volop kansen in de samenwerking met Duitsland en met het onderwijs. We kunnen de kracht van het hbo in Bocholt inzetten en in samenwerking met andere hogescholen een campus in de Achterhoek organiseren. Voor structurele oplossingen op lange termijn is het belangrijk te komen tot regionale arrangementen om een nieuwe wenselijke situatie te realiseren. Door samen te werken kun je elkaar versterken en een kwaliteitsslag maken."



Regiobranding

De grootste uitdaging ligt toch wel in het vergroten van de aantrekkingskracht van de regio op bedrijven en werknemers. Het verder uitdragen van het sterke merk Achterhoek is een belangrijke opgave om de economie draaiende te houden. Boumans betoogt dat de Achterhoek meer moet inzetten op de kwaliteiten en niet op krimp. "Krimp zit in ons hoofd. We hebben ontzettend veel te bieden als regio. Daarom gaat het erom dat we onze kwaliteiten met gepaste trots uitdragen. Achterhoeker zijn enorm bescheiden. Dat siert hen, maar daarmee krijg je geen bekendheid. We moeten groeien naar gepaste trots. Weet waar je goed in bent, wat onze eigenheid is en draag dat uit. Daarbij ligt de nadruk op de uitstekende arbeidsmoraal, de innovatiekracht van het bedrijfsleven, de enorme kennis en de vele woon- en leefkwaliteiten van ons gebied."

Achterhoek Board

Het bestuur van Regio Achterhoek heeft vorig najaar een voorstel gelanceerd voor een betere samenwerking in de Achterhoek. Zij stelt de invoering van een Achterhoek Board voor. Zo'n tien vertegenwoordigers van de gemeenten,





“
Weet waar je goed in bent, wat onze eigenheid is en draag dat uit.
”

ondernemers en maatschappelijke organisaties werken in deze Board aan oplossingen voor Achterhoek-brede vraagstukken. Zij zijn verantwoordelijk voor de Agenda 2030 en de jaarplannen. “De Achterhoek Board houdt zich bezig met de ruimtelijk economische agenda”, licht Boumans toe. “Breed samengestelde Thematafels voeren de plannen uit. In deze thematafels zitten ook afgevaardigden van de 3 O's. Daarnaast komt meerdere keren per jaar een Achterhoekraad bijeen, die bestaat uit ongeveer 50 Achterhoekse raadsleden. De gemeenteraden krijgen een uitgebreidere invloed in de Achterhoekse bestuurlijke samenwerking. De Achterhoekraad wordt vroegtijdig betrokken bij de inhoudelijke keuzes, bepaalt de koers mee en keurt deze goed. Zij stuurt op de visie, het jaarplan en de verantwoording van de samenwerking. Uniek aan de Achterhoek Board is dat we huidige structuren in elkaar schuiven. Overheid en maatschappelijke organisaties en ondernemers werken meer samen. De Stuurgroep Achterhoek 2020 gaat bijvoorbeeld over in de Achterhoek Board. Het scheelt tijd, energie en is efficiënter. Op deze manier kunnen we intensiever en beter lobbyen, sneller meters maken met elkaar en eenvoudiger beschikken over financieringen of fondsen. De Achterhoekraad en de Achterhoek Board krijgen een onafhankelijk voorzitter als boegbeeld. Verantwoorde besluitvorming wordt gezamenlijk genomen. We hebben één agenda en vertellen met elkaar één verhaal.”

Financiering

De uitvoeringsorganisatie van de Achterhoek Board wordt gefinancierd door lokale overheden, op basis van een bijdrage (een paar euro) per inwoner van de betrokken gemeenten. De gemeenten spelen een belangrijke rol benadrukt Boumans. “Bij alles wat we doen stellen we onszelf de vraag of het bijdraagt aan de welvaart en het welzijn van onze inwoners. Nu en in de toekomst. Bedrijven of kennisinstellingen kunnen ook bijdragen en de provincie betaalt mee. Daarnaast richten we ons op externe gelden. Een gezamenlijke inzet en lobby in Den Haag en Brussel is cruciaal vanwege subsidies. Ook biedt de samenwerking nieuwe kansen voor de innovatiekracht.”

Regionale slagkracht

De Achterhoek Board signaleert kansen, stemt af en verbindt partijen met elkaar. De Board zet hierbij haar brede netwerk in om (nieuwe) verbindingen te leggen en ideeën en plannen verder te brengen. Verder helpt zij met het genereren van aandacht voor het project om gelden los te krijgen. De Board werkt op basis van gedeeld belang, vertrouwen en transparantie met ideeën en initiatieven die zoveel mogelijk vanuit de organisaties, inwoners en het bedrijfsleven komen. “Het is dan ook belangrijk te weten wat Achterhoekers vinden en met welke input de Achterhoek Board aan de slag moet. Ondernemers moeten de voortgang ervaren en de meerwaarde van de nieuwe manier van werken inzien. De sleutelbegrippen zijn samenwerken, verbinden en bundelen. Het is belangrijk direct meters te maken zodat er volop dynamiek ontstaat in de samenleving. Want wat goed is voor de regio is goed voor de gemeenten en inwoners en andersom!”

www.regioachterhoek.nl

“ING wil Achterhoekse bedrijven en ondernemers helpen ambities te realiseren”

ING HELPT BEDRIJVEN EN ONDERNEMERS DROMEN EN AMBITIES TE REALISEREN, ONDER MEER DOOR PASSENDE FINANCIERING TE BIEDEN. RAYMOND SPENKELINK, ADVISEUR ZAKELIJK IN DE ACHTERHOEK, IS VANUIT ZIJN ROL ONDER MEER BETROKKEN BIJ DE ACQUISITIE VAN NIEUWE KLANTEN EN BIJ BEDRIJFSFINANCIERINGEN TUSSEN DE €250.000 EN €5.000.000: “VOOR BEDRIJVEN EN ONDERNEMERS MET EEN GOED PLAN DOEN WE GRAAG EEN STAP EXTRA!”

Volgens Spenkelink is de basis van financieren eenvoudig: “We moeten de inschatting kunnen maken dat een klant gedurende de looptijd van zijn financiering aan de bijbehorende verplichtingen kan blijven voldoen. Nu de Nederlandse economie in de lift zit, kunnen we meer financieringen verstrekken dan een aantal jaren terug.”

In 2016 zijn er binnen ING Zakelijk een aantal grote veranderingen doorgevoerd. In het kort komt het erop neer dat

vragen over dagelijkse bankzaken en het beheer van bestaande financieringen sindsdien grotendeels centraal en intern zijn belegd. Spenkelink: “Voorheen gingen onze relatiemanagers vaak op pad om te praten over het wijzigen van zekerheden of een aankomende renteherziening. Daarin kun je als adviseur maar beperkt van toegevoegde waarde zijn. Mijn agenda is nu vrij om bij de ondernemer aan tafel te komen wanneer we relevant kunnen zijn en onderscheid kunnen maken. Denk daarbij aan grote investeringen, snelle groei of bedrijfsoverdracht. We willen ondernemers helpen succesvol te zijn.”

“Ook hebben we de processen nu efficiënter ingericht, waardoor onze doorlooptijden korter zijn. Dat is fijn voor ons, maar met name ook voor de klant. Enkele jaren geleden keken er intern soms zes mensen naar een kredietaanvraag en duurde het traject meerdere weken. Tegenwoordig hebben we vaak binnen enkele dagen uitsluitel en een concurrerende offerte. Bedrijven die goede cijfers presenteren en voldoende zekerheden kunnen bieden krijgen bij ons ook echt een scherp tarief.”

(Groene) expertise

Spenkelink werkt nauw samen met collega's van andere disciplines: “Een ondernemer heeft immers ook een woning en privévermogen. We proberen altijd breed te adviseren.” Naast de lokale gezichten heeft ING ook specifieke kennis in huis die landelijk wordt ingezet. Zo kunnen bij bedrijfsoverdracht en



"V.l.n.r. Raymond Spenkelink (ING, Adviseur Zakelijk Achterhoek), Ron Jager (Rayondirecteur Zakelijk Veluwe - Achterhoek) en ondernemer Fons van Pul."

duurzame investeringen bijvoorbeeld specialisten worden ingeschakeld. Pim Boonekamp, Relatiemanager ING Groenbank, vult aan: "Bij onze Groenbank kunnen klanten hun spaargeld voor lange termijn wegzetten en fiscaalvriendelijk investeren in de Groene Beleggingen van ING Groenbank. Banken met een groene licentie zijn verplicht minimaal 70% van het spaargeld te investeren in projecten die zijn goedgekeurd volgens de Regeling Groenprojecten. Klanten die duurzaam willen investeren kunnen vervolgens bij ons aankloppen voor financiering. Denk daarbij aan duurzame (ver)bouw en investeringen op het vlak van wind- en zonne-energie. Wij ondersteunen deze klanten met advies over onder meer subsidieregelingen, zoals MIA, Vamil en SDE+. Belangrijk voor ondernemers is om te beseffen, dat naast een rente- en subsidievoordeel, 'groen' ook economisch voordeel oplevert. Zo genereren energie-efficiënte kantoren bijvoorbeeld een hogere huur- en marktwaarde: brutohuur per m² + 9,9% en marktwaarde per m² +8,6%. We trekken altijd op met de lokale Adviseur Zakelijk, die de klant en zijn omgeving kent. Recent hebben Raymond en ik bijvoorbeeld ondernemer Fons van Pul mogen begeleiden bij zijn investeringen in Solarpark Azewijn Montferland. De capaciteit van het solarpark gaat met de nieuwe investeringen naar 4,4 Mwp, goed voor de stroomvoorziening van circa 1600 huishoudens." Gelet op de gunstige economische ontwikkelingen, alsmede de lage rentestand, roept Spenkelink ondernemers op juist nu eens goed naar hun investerings- en financieringsplaatje te

(laten) kijken: "Door het nu goed neer te zetten kun je jarenlang profijt hebben. Denk bijvoorbeeld aan het lang vastzetten van de rente op je zakelijke hypotheek. Ik roep iedereen met nieuwe investeringsplannen of naderende herzieningsmomenten bij hun bestaande financierder op om contact met ons op te nemen. We helpen je graag financieel fit te blijven en jouw ambities te realiseren met een passende financiering."

ING Zakelijk Achterhoek
Raadhuisstraat 6, 7001EW Doetinchem

Raymond Spenkelink
E: raymond.spenkelink@ing.nl
T: 06-10336510

Pim Boonekamp
E: pim.boonekamp@ing.nl
T: 06-55813218



VIND DE KRACHT

OM ELK TERREIN
TE OVERWINNEN.



SUBARU

Confidence in Motion

Hier is de nieuwe Subaru XV. En niets houdt hem tegen. Met de kracht van de Symmetrical All-Wheel Drive vindt hij zijn weg op elke ondergrond en de X-Mode-functie geeft u zelfvertrouwen op het meest uitdagende terrein. Deze crossover SUV kan de wereld aan. Ontdek het zelf.

Boek vandaag nog een proefrit. Bezoek subaru.nl/subaruxv

Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Afgebeeld model kan opties bevatten. Vraag uw Subaru dealer naar de kosten en voorwaarden of ga naar www.subaru.nl.

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Wijnbergseweg 39-41 Doetinchem.
Tel. 0314 - 34 00 00
e-mail: info@thwenting.nl
www.thwenting.nl

Werkt de Werkkostenregeling nog?

Makkelijker konden ze het niet maken!

TIP!

Maak gebruik van de gastvrijheidssector in de Achterhoek. Deze sector is verrassend veelzijdig en van goede kwaliteit. Bezoek een escaperoom, ga teambuilden, of maak een mooi feest op een mooie locatie. Je hoeft niet ver weg voor een optimale beleving.

ALWEER 3 JAAR IS DE "NIEUWE WERKKOSTENREGELING" IN WERKING GETREDEN. HOE KIJKEN WERKGEVERS NU TEGEN DEZE REGELING AAN? WAT DOEN WERKGEVERS NU ALS HET GAAT OM DE BEDRIJFSUITSTAPJES EN FEESTJES VAN DE ZAAK?

Hoe zat het ook al weer? De vrijstelling van 1,2% van het jaarlijks loon besteden aan o.a. personeelsfeesten, bedrijfsuitstapjes en teambuilding. Kom je boven deze vrijstelling uit dan wordt dat bedrag met 80% belast. Een duur grapje als je voor je personeel eens een keer wat leuks wilt gaan doen en onbedoeld het budget overschrijdt!

Voordelen biedt het bedrijfsfeest op het bedrijfsterrein zoals bedrijfshal, kantine of parkeerplaats waarmee je plots die strikte 1,2% wat op kan rekken. Vele eventlocaties die jarenlang succesvolle bedrijfsfeesten aanboden hadden het nakijken, en dat na de crisisjaren! Creatief omgaan met deze regeling was het credo. Immers een uitstapje met een zogenaamd "zakelijk belang" op een externe locatie gaf de creatievelingen moed.

Maar is deze malaise uitgekomen?

De eerste twee jaar kwamen de voorspellingen uit, ondernemers en personeelsmanagers waren op hun hoede en de zakelijke event-sector profiteerde nauwelijks van de groeiende economie. Pas afgelopen

jaar is een lichte groei geconstateerd in bedrijfsevents. Door eerst de hand op de knip te houden dringt nu het besef door dat, ondanks de blijvende kritiek op de regeling, er evengoed nog zo'n € 425,00 budget per werknemer te besteden is. Ook zijn werknemers en werkgevers het beu om ieder bedrijfsfeest weer in de bedrijfskantine te moeten vieren, immers ook het inhuren van catering en eventbureaus kost geld.

Diverse brancheorganisaties zoals RECRON en het platform eventbranche hielden het nauwlettend in de gaten. Wellicht wordt de regeling nog aangepast. De oneerlijke concurrentie met uitstapjes op de eigen en externe locatie ligt bijvoorbeeld ter discussie. En door het "zakelijk belang" ruimhartiger te kunnen inzetten zouden de belangrijke voordelen positiever kunnen uitwerken voor sector en werkgever. Maar daarentegen ook de positieve flow in de economie waarin de personelevents weer helemaal terugkomen speelt een belangrijke rol.

Michiel Pöpping, recreatie-ondernemer



**Niemand valt af,
iedereen kan meedoen!**

Doe je samen met

collega's  vrienden & familie  klasgenoten 

Bedrijfsuitje Teambuilding Bedrijfsfeest Bedrijfsevent Bedrijfstraining

www.markant-outdoorcentrum.nl

Gildeweg 7, 7047 AR Braamt

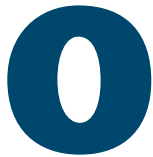


“We geloven in de kracht van samenwerken.”

BDO Achterhoek participeert in De Steck in Doetinchem

BIJ BDO STAAN VERBINDEN EN PERSOONLIJK ADVIES VOOROP. DAAROM VESTIGT HET KANTOOR ZICH PER JUNI 2018 IN DE STECK IN DOETINCHEM, WAAR KENNIS, KUNDE EN KRACHT WORDEN GEBUNDELD. “DEZE PARTICIPATIEBROEDPLAATS SLUIT PERFECT AAN BIJ ONZE WERKWIJZE. VANUIT DEZE LOCATIE STAAN WE NOG DICHTER BIJ DE ONDERNEMER.”

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering



f het nu gaat om diensten op het gebied van audit en assurance, belastingadvies, advisory, accountancy of bedrijfsadvies, voor alle ondernemersvragen kunnen het MKB, grote bedrijven en familiebedrijven terecht bij BDO.

De landelijk opererende organisatie bedient haar Achterhoekse klanten vanaf juni dit jaar in De Steck in Doetinchem. "Hier werken we met vier adviseurs, die allemaal afkomstig zijn uit de regio Achterhoek. We variëren niet alleen in leeftijd, ook in achtergrond. Van een specialisatie in de horeca tot familiebedrijven en technologie", vertelt adviseur Jan Nijendijk. "Wij kennen de regio en spreken de taal van de ondernemer. We kwamen altijd al bij klanten op het bedrijf. Wil een ondernemer voor een adviesgesprek of andere zaken liever naar ons kantoor komen, dan kan dat binnenkort. Daarbij kunnen klanten rekenen op maatwerk en gebruikmaken van de kennis en expertise van de hele organisatie. Geen enkel bedrijf of situatie is immers hetzelfde. Dat maakt ons werk zo uitdagend!"

Persoonlijk

De werkwijze van de adviseurs van BDO kenmerkt zich als betrokken, deskundig en vooral door goed te luisteren naar de klant. Tegenwoordig gaat 90% van de vragen over de onderneming en over ondernemen, is de ervaring van Toon Derksen. "Hierdoor hebben wij ons als adviseurs ontwikkeld tot een persoonlijk adviseur, die denkt als ondernemer. We staan nadrukkelijk naast de klant en kennen hem en zijn ambities. Je bent veel meer op de hoogte van ontwikkelingen in een bedrijf waardoor we beter op veranderingen kunnen reageren. Dat maakt het werk zo leuk. We willen vooral een pragmatisch en een persoonlijk sparringpartner zijn om ondernemers te helpen in hun zakelijke en persoonlijke ontwikkeling. Uiteraard moeten cijfers accuraat en up-to-date zijn. Onze toegevoegde waarde ligt in het vertalen van deze cijfers naar nieuwe perspectieven."

Familiebedrijven

Ondernemers hebben bij BDO toegang tot het brede netwerk van specialisten. Bij specifieke vragen wordt een specialist ingevlogen voor bijvoorbeeld estate planning, personeel, financiering of het familiebedrijf. "Veel van mijn klanten zijn familiebedrijven. Het is ontzettend fascinerend met deze bedrijven te werken", aldus Jurgen Nijhof. "Familiebedrijven hebben mooie verhalen, er heerst een bijzondere dynamiek en er spelen andere

belangen. Zij hebben te maken met thema's als bedrijfsopvolging, continuïteit en de harmonie in de familie. Emotie speelt een belangrijke rol. Daar moet je oog voor hebben. De adviseurs van BDO zijn echte mensenmensen. We hebben uiteraard vakkennis, bieden een luisterend oor én hebben een oprechte interesse in mensen. Ook maken we zaken bespreekbaar. Daarbij werken we vanuit een integrale benadering en een gezamenlijke aanpak. Binnen BDO brengen we de juiste partijen en



specialisten samen om oplossingen op maat te bieden, ongeacht de grootte van een organisatie. We hebben alles onder één dak en de klant heeft één aanspreekpunt."

Dichtbij

Naast het geven van advies helpen de adviseurs in Doetinchem het netwerk en de kennis van ondernemers te vergroten. Volgens de heren is De Steck, als broedplaats voor ondernemers en studenten hiervoor een perfecte locatie. "Dit past bij de manier van werken van BDO; samen met elkaar en met de klant", licht Michel van den Berg toe. "De Steck staat voor verbondenheid met de regio en innovatie. Het is dichtbij, laagdrempelig, goed bereikbaar en persoonlijk. Net als wij. We zijn lokaal aanwezig en kennen de regio. Bovendien participeren we in lokale netwerken. Zelf ben ik lid van Jong Management. Ik vind het enorm inspirerend om in contact te komen met innovatieve, jonge ondernemers en samen met hen te komen tot nieuwe inzichten en groeikansen. Maar we bieden ondernemers meer. Zo organiseren we het familiebedrijvendiner, informatiebijeenkomsten en congressen en daarnaast jaarlijks samen met ING en Tap & Van Hoff Notarissen de Doetinchemse Bokbierparty. We staan dichtbij onze klanten en de omgeving. We geloven in de kracht van samenwerken en in het delen van kennis en ervaringen. Dat is uiteindelijk in ieders voordeel!"

www.bdo.nl





i-pulse
creatief internetbureau

Online scoren? Verhoog je positie

www.i-pulse.nl | Grutbroek 11, Doetinchem | 0314 377 686 | info@i-pulse.nl

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

De ontbrekende schakel tussen u en uw debiteur?

Tekst en fotografie: Schmitz Booms Gerechtsdeurwaarders en Incasso

WELLICHT EEN CLICHÉ MAAR NIET ALLEEN IN DE ACHTERHOEK EEN WAARHEID ALS EEN KOE: EEN GOEDE KLANT IS EEN BETALENDE KLANT. SCHMITZ BOOMS ONDERSCHIEDT ZICH AL JAREN MET EEN ALL-IN-ONE OPLOSSING: VAN EERSTE SOMMATIE TOT AAN HET LEGGEN VAN BESLAG DOOR ONZE GERECHTSDEURWAARDERS. MET ONS HEEFT U ÉÉN PARTIJ WAARMEE U ZAKEN DOET EN DAN OOK NOG IN UW REGIO.

U heeft het vast al wel eens meegemaakt, de klant die na vele toezeggingen even zo vaak toch de afspraken niet nakomt. Het kost u tijd en dus geld om zich daar mee bezig te houden. Nog afgezien van de energie die u erin moet stoppen.

Schmitz Booms kan u allereerst helpen met het goed structureren van uw eigen aanmaanproces. Door u te voorzien van de juiste teksten voor uw aanmaningen en u voor te lichten over de juiste termijnen. En door aan te geven hoe u het best uw afspraken kunt vastleggen zodat later discussies kunnen worden voorkomen.

Wordt er toch niet aan u betaald? Door onze jarenlange ervaring weten we wat er dan moet gebeuren om uw factuur wél betaald te krijgen. We proberen daarbij rekening te houden met de relatie die u met uw klant heeft, waarbij het uiteindelijke doel natuurlijk wel blijft dat er betaald gaat worden.

We beginnen met sommeren, indien nodig gevolgd door te gaan procederen en als er dan nog niet is betaald kunnen we beslag gaan leggen. Alles in één hand, met één vaste contactpersoon. Bovendien kunt u in een beveiligde onlineomgeving 24/7 het verloop van uw incasso-opdracht volgen. Wel zo transparant.

En schatten wij in dat het incasseren van uw vordering niet mogelijk is? Dan zijn we ook zo eerlijk om u te advi-



seren om een dossier niet te vervolgen. Dit voorkomt kosten. Daar zit u als ondernemer natuurlijk ook niet op te wachten.

Wilt u meer weten over onze dienstverlening? Neem dan contact met ons op telefoonnummer 0314-323366, of via info@schmitzbooms.nl. Of scan de hiernaast staande QR-code waarmee u op onze site komt. We komen graag een keer bij u langs om ons voor te stellen en vrijblijvend uit te leggen wat we voor u kunnen betekenen.





ACHTERHOEKBIZ AUTOTEST

RANGE ROVER VELAR

DE ALLEREERSTE RANGE ROVER DROEG DE TYPENAAM VELAR OP DE MOTORKAP. BIJNA VIJFTIG JAAR LATER REDEN WIJ DE COMPLEET VERNIEUWDE VELAR VOOR EEN RIJ-IMPRESSIE DWARS DOOR DE ACHTERHOEK.

Tekst: Ed Smit, fotografie: Carlo Stevering

Het aantal SUV's binnen het leveringsprogramma van Range Rover is groot. Range Rover start met de compacte Evoque met daarboven de Range Rover Sport en de grote Range Rover. Dat betekent dat er tussen de Evoque en de Range Rover Sport beslist nog ruimte bestond voor aanvulling. Qua lengte, breedte, hoogte en wielbasis neemt de nieuwe Velar ook keurig die positie in. Tegelijk valt op dat de auto behoorlijk fors toont. Een lengte van 4,80 meter is ook fors, maar het effect van een lange auto wordt nog eens versterkt door het lagere dak en de schuin geplaatste achterruit. Deze eigenschappen worden gecombineerd met alle elementen die bij een Range Rover horen: lage koplampen die ver om het hoekje doorlopen, een roosterachtige versiering op de voorspatborden die in de portieren doorlopen en achterlichten die midden op de spatborden beginnen en optisch met elkaar zijn verbonden.

Zwart dak

Normaal gesproken heeft een Range Rover een zogenaamd zwevend dak, omdat de stijlen zwart zijn. Het dak van de Velar kan in een contrastkleur worden geleverd, in dit geval zwart. En dan verdwijnt het zwevende effect. Dit zwarte dak sluit mooi aan bij andere glanzend zwarte details zoals de lichtmetalen wielen. Strips en accenten zijn in zwart uitgevoerd. In dit geval rijden we met de R-Dynamic HSE, dat is meteen de meest uitgebreide versie die Range Rover voorschotelt. Dan denk je een complete auto hebben, maar desondanks weet de importeur er nog voor bijna 25.000 euro aan accessoires op aan te brengen.





Schouwspel

Het thema in het interieur is gebroken wit met zwart. Dat wordt behoorlijk consequent doorgetrokken op het dashboard, de deurpanelen en het meubilair. Echt een interieur voor eigenaren die graag hun auto minutieus (laten) poetsen. Omdat diverse elementen, ook het hout, in glanzend zwart zijn uitgevoerd lijkt het scherm bij de knoppen voor de klimaatbeheersing hier naadloos in over te lopen. Met drie draaiknoppen kunnen diverse instellingen worden gekozen. Maar de functie van de knoppen verschilt afhankelijk van wat op het aanraakgedeelte wordt gekozen. Het scherm werkt behoorlijk intuïtief. Netjes daarboven zit het multimediascherm met alle denkbare functies die daarbij horen. Het ligt mooi verzonken in het dashboardlichaam, maar richt zich enigszins op als de motor wordt gestart. Tegelijk komt dan ook de ronde knop van de automaat uit de console naar boven. Nog steeds een fraai schouwspel.

Bagagevolume

Het meubilair is ruim bemeten. Daar biedt de auto door zijn formaat ook alle plaats voor. De ondersteuning van de stoelen verdient een hoog cijfer en hetzelfde geldt voor de instelmogelijkheden. De achterbank biedt een bijna limousineachtige plek voor hoofd en benen. Dashboard en portierpanelen zijn fraai bekleed en afgewerkt. Ondanks dat de Velar met tal van voorzieningen standaard de fabriek verlaat zijn alle functies goed te

vinden zonder een uitgebreide zoektocht door het instructieboekje. Omdat de auto zich bij uitstek laat inzetten voor lange reizen is een flink bagagevolume niet overbodig. Ondanks dat de Velar in de Range Rover Sport en de Land Rover Discovery zijn meerdere moet erkennen, is een volume van 673 tot maximaal 1.731 liter meer dan behoorlijk.

Beschaving

Dat de Velar mooi tussen de Evoque en Range Rover Sport past, blijkt uit een blik op de prijslijst. Niet alleen de prijspositionering, ook het motorenaanbod is daar een bevestiging van. De keuze aan combinaties van motoren en uitrustingsvarianten is zeer royaal. Maar de nadruk ligt toch op de 2 liter viercilinders, zowel benzine als diesel. De zescilinders zijn in de minderheid. Benzinerijders kunnen opteren voor de 3.0 V6 Supercharged (P380), terwijl dieselpkopers voor de D300 3 liter V6 gaan. Die laatste ligt in dit exemplaar en brengt een fors vermogen van 300 pk op de vier wielen. Daarbij hoort een eveneens vorstelijk koppel van 700 Nm. Voor een auto van dit formaat blijft het gewicht nog net onder de tweeduizend kilo. In een zeer vlotte 6,5 seconden begeeft de Velar zich uitermate waardig naar de 100 km/h en haalt een forse top van 241 km/h. Waar in moderne downsize motoren het geluid en de mooie opbouw van het koppel onderin worden gemist, laat Range Rover met deze versie van de Velar zien dat er nog een hoop te genieten





valt. De motor heeft alles in zich van een beul, maar kent vooral beschaving. Uiteraard heeft een dergelijk flinke motor wel het nodige aan brandstof nodig, maar toch blijft het gemiddelde rond de 1 op 11.

Terrein

Luchtvering zorgt samen met de elektronische aansturing daarvan voor een optimaal comfort en dat ongeacht waar met de auto wordt gereden. Range Rover blijft een specialist in het terrein en van die know-how profiteert ook de Velar. Veel omstandigheden schat de auto uit zichzelf in, maar via het scherm kunnen nog andere functies worden aangeroepen. Hoe er ook met de auto wordt gereden, de Velar blijft indruk maken qua comfort, geluid, prestaties en voorzieningen. Door zijn chique uitstraling is het een model dat onder alle omstandigheden voldoet. Gewoon een kwestie van met de sleutel in de buurt komen. De deurkrukken bewegen zich dan automatisch naar buiten en dan is het instappen en wegwezen.

Varianten

Zoals gezegd levert Range Rover een veelheid aan motoren en varianten in de Velar. Onze leasevergelijker geeft daar een compleet overzicht van. Aan de basis staat de 2 liter diesel (180 pk) die voor 73.800 euro wordt ingezet. De uitrustingsvarianten volgen elkaar op via S, SE en HSE. De 2 liter benzine kent

dezelfde opbouw vanaf 75.000 euro. De viercilinder diesel kan ook met twee turbo's worden besteld en klimt dan naar 240 pk voor minimaal 81.300 euro. Daarboven zit deze 3 liter V6 diesel vanaf 91.400 euro. Benzinerijders hebben een tweede stap in de vorm van een 300 pk sterke viercilinder met daarboven de 380 pk leverende V6 supercharged voor respectievelijk 80.900 en 105.300 euro. De sportiever getinte R-Dynamic kan weer worden gecombineerd met de basisversie, S, SE en HSE en dat brengt deze R-Dynamic HSE op 115.500 euro. De duurste versie is de 3.0 V6 Supercharged First Edition voor maar liefst 147.700 euro.

Terlouw Autogroep B.V.
Rietgraafsingel 4, 6678 PH Oosterhout
026-3233344 www.terlouw.nl



TERLOUW





InnovatieFestival 2018

Kansen liggen voor het oprapen in de Achterhoek

HET INNOVATIEFESTIVAL IS EEN JAARLIJKS TERUGKEREND, MEERDAAGS EVENT VERSPREID OVER DE ACHTERHOEK. BEDRIJVEN, ONDERWIJSINSTELLINGEN, STUDENTEN, SCHOLIEREN EN CARRIÈRESWITCHERS WORDEN GEDURENDE DEZE WEEK MET ELKAAR VERBONDEN DOOR EEN GEMEENSCHAPPELIJKE INTERESSE: SMART INDUSTRY.

Als een van de meest innovatieve regio's in Nederland op het gebied van Smart Industry biedt de Achterhoek fantastische carrièrekansen voor mensen met een sterke affiniteit voor techniek. De Achterhoekse maakindustrie investeert, maar heeft getalenteerde arbeidskrachten nodig om haar ambities waar te maken. Tijdens het InnovatieFestival worden vooruitstrevende bedrijven in contact gebracht met technische talenten.

Tijdens het InnovatieFestival werken overheid, ondernemers en onderwijs samen om de leefbaarheid in de Achterhoek te bevorderen. Leefbaarheid wordt verwezenlijkt door inwoners die het aantrekkelijke woon- en werkklimaat in de Achterhoek omarmen. De bedrijven scheppen dit werkklimaat en de onderwijsinstellingen zorgen voor kennis bij potentiële werknemers waarmee deze bedrijven gevoed worden.

Meer informatie is te vinden op www.innovatiefestival2018.nl.

OPENING SMART BUSINESS CENTRE

Datum: Donderdag 26 april 2018

Locatie: ICER Ulf

Het Smart Business Centre wordt hét icoon van Smart Industry Oost-Nederland. Door de digitalisering veranderen industriële productie, diensten, onderwijs, wetenschap en zorg in snel tempo. Alleen met kennis, creativiteit, ondernemerschap en nieuwe verdienmodellen kunnen deze veranderingen in nieuwe banen en inkomsten worden omgezet. De drie O's: Ondernemers, Onderwijs en Overheid in Oost-Nederland zijn nauw betrokken bij het Smart Business Centre. Hierin gaan via multidisciplinaire trajecten studenten, bedrijven, kennisinstellingen en overheid samen aan de slag om oplossingen voor problemen of knelpunten te vinden. Hieruit komen start-ups voort die begeleiding krijgen van ondernemers en kennisinstellingen om de stap te maken naar scale-ups.

Heb je weer een woning leeg getrokken?

Deze kreet of iets dergelijks hoor ik regelmatig. Ik zeg dan dat ik een incassobureau heb en dit soort handelingen niet mag doen. Je ziet de mensen dan kijken. Weet u het verschil tussen een incassobureau en een deurwaarder?

Een deurwaarder komt pas in actie na een gerechtelijke uitspraak (vonnis). Daarmee is hij wettelijk bevoegd om beslag te leggen op loon, uitkering, financiële tegoeden, inboedel of onroerende zaak. In eerste instantie moet de debiteur die kosten betalen. Kan de debiteur niet betalen omdat er geen rooie cent te halen valt of omdat hij failliet gaat of in de WSNP komt? Dan betaalt de opdrachtgever al die kosten. Dubbel pech dus.

Een incassobureau heeft die wettelijke status niet. Ik mag alleen brieven, e-mails of telefoongesprekken gebruiken om uw debiteur over te halen tot betaling. Uiteraard moet je hiervoor ook juridische kennis hebben. Ook helpen wij bij debiteurenbeheer of algemene voorwaarden

opmaken. Ook mag mijn buitendienst de debiteur thuis bezoeken. Dit kan verhelderend werken. Uiteraard nemen wij alle fatsoenregels in acht. Ook kan ik onderzoeken of er wel beslagmogelijkheden zijn, mocht het toch tot een rechtszaak komen. Misschien heeft de debiteur wel vele hoge schulden en heeft een rechtszaak (financieel) gezien geen zin. U wilt toch ook alle kosten terugbetaald hebben?

Dat wil niet zeggen dat wij geen gebruik maken van Gerechtsdeurwaarders. Wordt een vordering betwist en kunnen wij de betwisting weerleggen en gaat de debiteur nog niet over tot betalen of weigert deze elke vorm van medewerking? Dan zullen wij de gerechtelijke procedure adviseren en de zaak overdragen aan de met ons samenwerkende Gerechtsdeurwaarders. Ik blijf de zaak dan monitoren en ben en blijf het aanspraakpunt voor de opdrachtgever.

Kortom: een incassobureau hebben is een prachtige veelzijdige bezigheid, maar wij halen niets leeg. Meer informatie: 0314-200129 of www.ibgincasso.nl.



Geurt Hilmer is eigenaar van IBG Incasso & Creditmanagement in Doetinchem. IBG Incasso is een bewust kleinschalig regionaal werkend full service Creditmanagementbedrijf dat (nog) één van de weinige incassobureaus is met een kwaliteitskeurmerk Sociaal Verantwoord Incasseren.



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



'Video en film vergroten bereik, imago en beleving!'

Ter Voert Media, camerawerk en filmproducties

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

EEN PROMOTIEVIDEO, EEN PRODUCTINTRODUCTIE, EEN NIEUWE TECHNIEK OF BEDRIJFS-REPORTAGE; ARTHUR TER VOERT UIT DINXPERLO WEET ALS GEEN ANDER HELDER, IN-HOUDELIJK EN OP EEN PRIKKELENDE MANIER ZAKELIJKE BOODSCHAPPEN OVER TE BRENGEN MET FILM EN VIDEO. VANUIT EEN PROFESSIONELE, CREATIEVE WERKWIJZE ZET HET FILMPRODUCTIEBEDRIJF MENSEN EN BEDRIJVEN LETTERLIJK EN FIGUURLIJK IN BEWEGING.

Arthur ter Voert heeft van zijn passie, talent en hobby zijn beroep gemaakt. Nadat hij een aantal jaren alle facetten van het vak in loondienst heeft eigengemaakt, werkt hij sinds 2010 zelfstandig als cameraman, filmmaker, editor en producent en ontwikkelt hij volledige filmproducties, commercials en korte en lange bedrijfsfilms. Hij werkt als freelance cameraman voor verschillende omroepen en audiovisuele bedrijven. Ook reclamebureaus en het bedrijfsleven vertrouwen op de professionaliteit van het bedrijf. "Bedrijven kunnen zich stijlvol en effectief presenteren met een sfeervolle bedrijfspresentatie of commerciële videoboodschap", vertelt Arthur bij Wooncafé LEF in Dinxperlo. "Een creatieve bedrijfsfilm zorgt voor een positief bedrijfsimago. Je promoot meer dan je bedrijf, je zorgt ook voor een stuk rendement. Ik kan videoproducties van A tot Z uitvoeren, van het concept, de planning, het filmen tot en met de montage."

te zien in het RTL4 programma The Voice of Holland waar hij in de 'battles' stond. "De deelname aan The Voice was een leuke ervaring, die me geen windeieren heeft gelegd", vertelt Arthur. "Het heeft me veel naamsbekendheid bezorgd. Ook nu treed ik nog regelmatig op met het duo Xplain!. Met moderne technieken, een hoogstaand geluid en licht en een modern en commercieel repertoire zijn we breed inzetbaar en treden we op tijdens onder andere bedrijfsfeesten, recepties, beurzen en kermissen."

Kracht

De kracht van Arthur is de diversiteit van het werk dat hij levert. Van commercials tot kwalitatieve bedrijfsreportages, documentaires en online videoproducties voor bedrijven. Tijdens het proces denkt hij out-of-the-box mee. Hij ontwikkelt een mooie productie, met een heldere boodschap die past bij de identiteit van de opdrachtgever. Het bedrijf kent korte lijnen, veel creativiteit en een betrokken manier van werken. "Ik geef handvatten,



Videomarketing

Ter Voert ontdekte dat het bedrijfsleven steeds meer behoefte kreeg aan filmpjes voor de website en social media en besloot hierop in te spelen. "Bedrijven zien de toegevoegde waarde van het in korte tijd overbrengen van veel informatie op een heldere en duidelijke manier. De beleving staat steeds meer centraal. Speciale productintroductions, een medewerker in het zonnetje zetten, een klant aan het woord laten, een evenement vastleggen; video wordt steeds populairder. Media worden sneller en bezoekers kijken vluchtiger. Bewegende beelden trekken de aandacht, zijn persoonlijker en brengen beleving in je boodschap. Bovendien kun je goed inspelen op de actualiteit en het vergroot de online vindbaarheid. Bedrijven kunnen bij mij tegen een aantrekkelijke prijs een abonnement afsluiten voor een aantal films per jaar. De kracht zit immers in de herhaling. Daarbij neem ik zoveel mogelijk uit handen en kan ik bijvoorbeeld ook graphics, drone-filmopnames en de voice-over verzorgen."

Duo Xplain!

Naast film- en videoproducent is Arthur toetsenist, pianist en zanger. Hij komt uit een muzikale familie en speelt al vanaf zijn negende piano. Op zijn veertiende trad hij op met zijn eerste band. Bekend werd hij vooral als zanger en toetsenist van de pop- en coverband HIKE waarmee hij zeventien jaar lang tot zo'n 150 optredens per jaar had. Ook was hij twee jaar geleden



neem klanten aan de hand en kan het hele proces op me nemen. Vanwege de kleinschaligheid van mijn bedrijf kan ik op snelle en effectieve wijze een product leveren. Dankzij de hoogwaardige apparatuur en de expertise en ervaring zorg ik voor een kwalitatief eindresultaat. En alles is in eigen beheer, waardoor tijd en kosten kunnen worden bespaard. Door met een professional te werken, krijgen bedrijven de uitstraling die ze willen!"

Ondernemen

Het zelfstandig ondernemerschap bevalt Arthur goed. "Je bent als ondernemer vrij om de dingen te doen die je wilt. Het geeft mij de mogelijkheid om het hele traject te verzorgen voor opdrachtgevers. Ik heb bijvoorbeeld ontzettend veel geleerd van de volledige tv-productie van de ScanCoveryTrail twee jaar geleden, dat uitgezonden werd op RTL 7. Dat was een intens en zwaar programma, waar ik absoluut trots op ben. Ook heb ik onlangs het NK en WK Schaatsen mogen filmen. Sinds dit jaar ben ik bovendien mediapartner van de AchterhoekBIZniZZ Club en film ik alle bijeenkomsten. De combinatie van freelance werk voor omroepen en videoproducties voor bedrijven geven me veel voldoening. Tevreden klanten geven me enorm veel energie!"

www.tervoertmedia.nl



Orangerie De Pol in Doetinchem opent begin april haar deuren!

TIEN JAAR GELEDEN NAMEN ZE DE SPRONG IN HET DIEPE. GASTVROUW KIM VAN DIJK EN CHEF RICK VAN DEN BROEK LIETEN ALLES ACHTER IN NEDERLAND OM EEN RESTAURANT TE STARTEN OP BONAIRE. INMIDDELS STAAN ZE AAN DE VOORAVOND VAN EEN HEEL NIEUW AVONTUUR, EEN RESTAURANT OPENEN IN DE VOORMALIGE BEELDENKAS IN DOETINCHEM.

Tekst: Rick van den Broek, fotografie: Jan van den Brink

De planning is dat we begin april opengaan met ons nieuwe restaurant Orangerie De Pol in Doetinchem", zegt Rick van den Broek. Het restaurant aan de Gaanderenseweg komt in de voormalig beeldenkas, die ontworpen is door Sander Giesen. In 2004 won hij hiermee de architectuurprijs in de Achterhoek. Het restaurant heeft een fine dining-concept met dertig couverts en een open keuken. "We gaan vooral werken met lokale streek- en seizoenproducten. We serveren een speciaal menu waarbij gasten de keuze hebben in het aantal gangen. De plannen worden enthousiast ontvangen in de omgeving!"

Achterhoeker

Ongeveer tien jaar geleden vertrok de van oorsprong Achterhoeker met zijn vrouw naar het Caribisch gebied voor een vakantie. Beiden zijn afgestudeerd aan de Hogere Hotelschool in Leeuwarden. Op Bonaire komen ze in contact met de eigenaar van appartementencomplex Yachtclub. Hij vertelt hen over een restaurant dat hij er wil starten. "Wat begon als grap, werd werkelijkheid", lacht Rick. "We besloten de sprong in het diepe te wagen en de boel daar te gaan runnen." Niet alleen het opstarten van een restaurant was nieuw voor de twee, maar ook het eiland. "We hadden vooral geduld nodig, alles gaat er in een heel relaxed tempo.

Het was voor ons echt wennen dat op Bonaire bijna niets groeit dat eetbaar is. Maar ook in de supermarkten moet je het treffen. Die hebben wekelijks voorraden, maar soms bleven schappen gewoon leeg. Had ik een prachtig gerecht bedacht, was er in de winkel weinig meer dan wortel beschikbaar. Daar word je heel creatief van. Ik werkte met weinig producten, maar met veel bereidingen. Prachtig om te doen." Die werkwijze en passie resulteert in het lidmaatschap van Jeunes Restaurateurs, een vereniging van jonge restaurateurs. Je moet gevraagd worden om bij deze vereniging te komen. Alle restaurateurs hebben gemeen dat ze jonge getalenteerde chefs met passie voor het vak zijn. "Omdat we bij de JRE aangesloten zijn en hier landelijke bekendheid door krijgen, richten we ons niet alleen op de lokale markt. Om deze reden zijn we ook een Bed and Breakfast aan het bouwen zodat we gasten van verder weg ook een bed aan kunnen bieden." Wanneer de koning en koningin op staatsbezoek zijn op Bonaire wordt Van den Broek ook gevraagd of hij voor hen wil koken. "Ja, dat was fantastisch."

Beste restaurant Caribisch gebied

In 2014 volgt weer een mooie verrassing. Het restaurant wordt verkozen tot beste van het Caribisch gebied door de website Caribbean Journal, de grootste onafhankelijke nieuwssite van het gebied. Van den Broek en Van Dijk hebben de smaak van het ondernemen ondertussen te pakken en kopen er een tweede zaak bij: La Cantina, een laagdrempeliger tapas restaurant. "Erg pittig, twee zaken. Mensen hadden ons al gewaarschuwd, maar je wilt het zelf ervaren." In 2016 besluiten ze At Sea te verkopen en geven ze La Cantina een upgrade. Daarnaast ontdekken ze de grote vraag naar bier op het eiland en introduceren ze het biermerk 'Bonaire Blond'. Reden om er samen met Jeroen van der Kroft, die als stagiaire bij At Sea was begonnen, een brewpub te openen. "Inmiddels zijn er dertig restaurants op het eiland die ons bier schenken", vertelt Van den Broek trots. Ondanks dat hun zonnige avontuur vooral pieken kent, groeit ondertussen wel het verlangen om terug naar Nederland te gaan. "Ook met het oog op een toekomstige opleiding voor onze kinderen."

Naar Doetinchem

Als Van der Kroft daarop voorstelt om de bierbrouwerij én het restaurant over te nemen, staat niets het jonge gezin meer in de weg.



"Sinds augustus wonen we in Doetinchem. We zijn verliefd geworden op de locatie van ons nieuwe restaurant waar we zowel kunnen wonen als werken. Ideaal om zo een horecazaak te combineren met jonge kinderen. Wonen in oude boerderij in het buitengebied was een lang gekoesterde droom van ons. Eigen groenten en fruit verbouwen die we in ons restaurant weer kunnen gebruiken. De locatie biedt heel veel mogelijkheden en leent zich perfect voor bruiloften, vergaderingen, bedrijfspresentaties en zakelijke lunches. We zijn een kleinschalig bedrijf, dus ook voor kleine partijen eenvoudig af te huren. Ik heb er heel erg veel zin in om straks op de fiets door de Achterhoek te gaan, op zoek naar mooie ingrediënten."

Topzaak

Het restaurant wordt gerund samen met een ander stel: Marjolein van der Ham (22) en Mark Captein (25). "We kennen hen van Bonaire waar ze enige tijd voor ons gewerkt hebben. Marjolein is net afgestudeerd aan de Hogere Hotelschool en Mark werkt al enige tijd als kok in verschillende sterrenrestaurants. Ze zijn speciaal voor deze uitdaging in Doetinchem komen wonen. De eerste twee jaar komen ze bij ons in dienst en daarna komen ze langzaam aan bij de zaak in.

We brengen allemaal onze expertise in en samen kunnen we er een topzaak van maken. Op deze locatie kunnen we de komende 10 jaar nog blijven doorgroeien vanwege alle mogelijkheden die het terrein ons biedt. Verschillende gebouwen waar we nog van alles mee kunnen doen. Voorlopig hebben we hier een leuke uitdaging aan."

www.orangeriedepol.nl

Officiële opening Lique's Proeflokaal Terborgse Wijncentrale

TERBORG - OP DONDERDAG 15 MAART IS LIQUE'S PROEFLOKAAL TERBORGSE WIJNCENTRALE AAN ETTENSESTRAAT 19 OFFICIEEL GEOPEND. EIGENARESSE EN CHEF ANGELIQUE VAN AMELSFOORT (LIQUE) VERTELT DAT BELANGSTELLENDEN VAN HARTE WELKOM ZIJN OM KENNIS TE MAKEN MET ALLE MOGELIJKHEDEN DIE PROEFLOKAAL TERBORGSE WIJNCENTRALE BIEDT.

Tekst en fotografie: Tom Koster



Van oorsprong is chef Angelique afkomstig uit Brabant en nu wordt de Brabantse gezelligheid gecombineerd met Achterhoekse nuchterheid, haar wereldse keuken en de heerlijke wijnen van de Terborgse Wijncentrale.

Angelique: "We willen graag dat mensen zich hier thuis voelen, vandaar dat er een huiselijke sfeer is gecreëerd".

Proeflokaal Terborgse Wijncentrale is een samenwerking van Angelique als chef en haar levensgezel Gerard Beijer, eigenaar van De Terborgse Wijncentrale. Vanuit die combinatie is het voor gasten mogelijk om niet alleen iets exclusiefs op het bord te krijgen, maar ook exclusiviteit in het glas. Exclusieve wijnen, met zorg geselecteerd uit het uitgebreide assortiment van de Terborgse Wijncentrale. Wijnen die perfect passen bij de gerechten uit De Wereldse Keuken Van Lique.

Proef Inclusief: Gasten weten vooraf wat ze geserveerd krijgen en wat daarvan de prijs is. Er wordt voornamelijk gewerkt met All-Inclusive arrangementen voor groepen van 6 tot 100 personen. Dit kan ook worden samengesteld inclusief een vergadering of een leuke activiteit. Zo'n activiteit is bijvoorbeeld een fantastische kookbeleving, waarbij de moeilijkheidsgraad in overleg wordt bepaald. Angelique en Gerard vinden het belangrijk dat het betaalbaar is voor de gasten. Voor bijna ieder budget kan er iets lekkers en leuks worden samengesteld. Alles inclusief.

Proef Exclusief: Angelique vertelt dat er bewust is gekozen om te werken met groepen van 6 tot 100 personen. Tevens wordt exclusief gewerkt op afspraak en heel belangrijk: Exclusieve gerechten en dranken behoren tot de mogelijkheden. Als chef weet Lique heerlijke gerechten aan haar gasten voor te schotelen. Zij noemt het zelf "De Wereldse Keuken Van Lique". Oftewel gerechten uit de hele wereld met net dat beetje extra en exclusiviteit.

Catering voor groepen: Steeds vaker wordt Lique gevraagd om catering voor groepen te verzorgen. Veelal is dit op locatie bij de gasten. In overleg wordt samen bekeken wat er binnen het budget aan smakelijke en exclusieve mogelijkheden zijn.

Ontdek nu Proeflokaal Terborgse Wijncentrale en informeer naar de All-Inclusive mogelijkheden voor u en uw groep van 6 tot 100 personen. De ingang is aan de Badweg in Terborg.

U bent van harte welkom.

Websites: fb.com/proeflokaalterborgsewijncentrale, proeflokaalterborgsewijncentrale.nl

E-mail: info@proeflokaalterborgsewijncentrale.nl

Tel: 06-3016115



Kremer ICT & Telecom bekroond tot **Most Inspiring Partner of the Year** tijdens de Voice-works Partner Awards 2018

KREMER ICT & TELECOM IS DE WINNAAR VAN DE "MOST INSPIRING PARTNER AWARD". DEZE EER VIEL ONS TEN DEEL TIJDENS DE INSPIRERENDE UITREIKING VAN DE VOICEWORKS PARTNER AWARDS IN DE EFTELING.

OP INSPIRERENDE WIJZE REIKTE VOICEWORKS ELF AWARDS UIT IN DE EFTELING AAN PARTNERS DIE UITZONDERLIJK HEBBEN GEPRESTEERD IN 2017, WAARONDER DE MOST INSPIRING PARTNER AWARD. KREMER ICT & TELECOM WERD DOOR VOICEWORKS GEKOZEN ALS MOST INSPIRING PARTNER OP BASIS VAN ZIJN LOYALITEIT, CREATIVITEIT EN INVENTIVITEIT, SAMENWERKING, GROEI, KLANTGERICHTHEID EN KENNIS VAN ZAKEN.

Een oplossing voor een grote zorginstantie die vroeg: we willen "gewoon" weer kunnen bellen en doorverbinden, zonder al te veel toeters en bel-len. Een eenvoudige gebruikersvriendelijke vast/mobiel integratie waarbij ze kunnen bellen en/of doorverbinden middels de groene toets op hun mobiel zonder allerlei ingewikkelde apps die ze moeten openen. De oude situatie werd door de mensen op de werkvloer als zeer ongebruiksvriendelijk ervaren. De nieuwe, beter werkende situatie is tot stand gekomen door nauwe samenwerking met de aanbieders voor de vaste als mobiele telefonie en hun ICT leverancier. Een prachtig voorbeeld van team-effort met de eindklant als grote winnaar.

Walter te Brake, Manager ICT & Telecom van Kremer ICT & Telecom: "De samenwerking in combinatie met technologische innovatie heeft ons deze award opgeleverd. We zijn blij verrast en vooral enorm trots."

Terry Aurik, CCO van Voiceworks: "Al onze partners hebben het afgelopen jaar mooie prestaties laten zien. De awardshow is er



voor hen allemaal, om ze te bedanken en te inspireren. Maar er kunnen er natuurlijk maar een paar de winnaar zijn en deze winnaars zijn in het zonnetje gezet met mooie awards. We willen alle partners met de avond en de awards aanmoedigen hun werk voort te zetten om blijvend succesvol te zijn."

Over Kremer ICT & Telecom

Kremer is een technisch, innovatief familiebedrijf met 170 vaste medewerkers en alle disciplines in elektrotechniek, industriële automatisering en ICT & Telecom onder één dak. Onze missie is om het leven en werken makkelijker te maken door middel van onze technische oplossingen, al meer dan 50 jaar. De afdeling ICT & Telecom ondersteunt onze klanten op het gebied van Telefonie, ICT oplossingen en Security en Infrastructuur.

Over Voiceworks

Voiceworks, opgericht in 2005 met circa 210 medewerkers in dienst, maakt zakelijke telefonie makkelijker en transparanter. Het bedrijf heeft een stabiel en innovatief communicatieplatform ontwikkeld. Met dit eigen netwerk, meerdere gekoppelde datacenters en vooruitstrevende ICT-technieken levert Voiceworks professionele en innovatieve mobiele-, telefonie-, UC-, cloud- en data-diensten. Voiceworks integreert het vaste en mobiele netwerk, waardoor eindgebruikers meer gebruikersgemak krijgen. Voor meer informatie: www.voiceworks.com

Business Fit bij Physique samen met “meesterknecht” Gert Jakobs

Elke dinsdagmorgen om 07.15 uur verzamelen de leden van het Business Fit Spinning team bij Sport- en gezondheidscentrum Physique in Terborg. De groep “ondernemers” stapt daar elke dinsdag op de spinningfiets om 45 minuten te trainen onder leiding van Gerard Beijer, eigenaar van de Terborgse Wijncentrale en onze vaste spinningleraar. Enkele maanden terug was oud-prof wielrenner Gert Jakobs gastspreeker tijdens een van de NetwerkBIZ-bijeenkomsten, die vanuit de AchterhoekBIZnizz Club georganiseerd worden. “Toen we gedurende de avond met Gert Jakobs spraken en vertelden over onze spinningclub, was het plan gesmeed om een keer mee te doen”, zegt Ed Smit. Op dinsdag 27 februari hadden we de complete club opgetrommeld en begonnen we de ochtend met een anekdote van Gert Jakobs. Gert vertelde onder meer over zijn ambassadeurschap voor het WK Wielrennen in 2023. Hij maakt zich er hard voor om deze prestigieuze wedstrijd naar Nederland te halen. Na zijn praatje gingen we #derrannn zoals zijn motto is, dat past natuurlijk prima bij onze Achterhoekse #Dran. Na afloop dronken we gezamenlijk koffie en ging eenieder aan 't werk zoals elke dinsdag. Ook

interesse in deze Business Fit ochtend? Neem dan contact op met Sport- en Gezondheidscentrum Physique in Terborg. Er zijn nog enkele plaatsen vrij.



NIEUWE SCOOTER KOPEN?

Dát doe je bij de specialist: La Souris Scooters!

VANAF €995,-
Sourini (Zwart)

VANAF €1100,-
Fly (Nardo Grey)

LED-verlichting - 120nm koppel
Actieradius max. 160km - LCD display
Anti-diefstal - Start/Stop systeem

NIEUW! 100% ELEKTRISCH

KLANTENSERVICE 085 - 06 53 150

WWW.LASOURISSCOOTERS.NL

Duidelijkheid met een financieel plan

EEN HUIS KOPEN, KINDEREN DIE GAAN STUDEREN, EERDER STOPPEN MET WERKEN, ARBEIDSONGESCHIKT RAKEN, VERMOGEN SCHENKEN, EEN SCHEIDING. DEZE VOORBEELDEN VAN VERANDERINGEN IN EEN LEVEN HEBBEN EEN GROTE IMPACT OP DE FINANCIËLE HUISHOUDING.

TIJDENS UW LEVEN MOET U REGELMATIG FINANCIËLE KEUZES MAKEN. DAARBIJ LATEN WE ONS VAAK LEIDEN DOOR FISCAAL VOORDEEL. OP DE LANGERE TERMIJN IS GEBLEKEN DAT DAT NIET ALTIJD GUNSTIG UITPAKT VANWEGE DE VERANDERENDE WET- EN REGELGEVING EN EEN TERUGTREKKENDE OVERHEID. MINDER AFTREKPOSTEN, EEN DALING VAN DE HYPOTHEEKRENTAFTREK EN EEN OPGESCHOVEN AOW-DATUM HEBBEN BIJVOORBEELD INVLOED OP UW FINANCIËLE SITUATIE. U WILT UITERAARD GEEN FISCAAL VOORDEEL MISSEN, MAAR WAT IS GOED VOOR U EN UW GEZIN OP LANGE TERMIJN?

Tekst: Jessica Schutten

Financieel plan

Veel mensen maken nog vaak beslissingen zonder een grondig inzicht in hun geldzaken. Inzicht in uw financiële situatie en het stellen van doelen en wensen voor de lange termijn zijn belangrijk. Bij een nieuwe woning doet u een investering die van invloed is op uw financiële plaatje. Het is vaak de basis van een financieel plan. Om onbezorgd van uw woning te genieten, is het belangrijk een goed financieel overzicht te hebben van uw inkomsten, vermogensopbouw, uitgaven en pensioen, maar ook van de risico's van arbeidsongeschiktheid en overlijden. Dit kunt u voor uzelf vastleggen in een financieel plan. Met een financieel plan weet u waar u aan toe bent en zorgt u ervoor dat u op het juiste moment uw vermogen beschikbaar hebt. U heeft een helder totaalbeeld van uw wensen, mogelijkheden en risico's en van de ontwikkeling van uw inkomsten, uitgaven en vermogen.

Grip houden

De uitvoering van het financieel plan leggen we vast in een betaalplan. Hierbij kijken we naar de betaalbaarheid per maand; de vaste en variabele kosten en de wijze van vermogensopbouw. Daarnaast verzekert u de risico's van bezit en inkomen die u zelf financieel niet kunt dragen. Door het betaalplan en financieel plan van tijd tot tijd bij te stellen, blijft de bal doorrollen. Het is net als bij voetbal. Waar u bij voetbal de bal het werk laat doen, laat u bij financiële planning het geld het werk doen. U neemt met een financieel plan minder ad-hoc beslissingen en houdt grip op uw leven!

Afspraak

Wilt u overleg met een onafhankelijk adviseur over uw financiële huishouding of heeft u vragen over financiële producten? Wij horen graag wat uw wensen en doelen zijn. Maak eens een afspraak met Schuurman Financieel Advies. Bel naar 0315-341975 of stuur een e-mail naar emieli@schuurmanfinancieeladvies.nl.



Ondernemers in problemen staan er niet alleen voor!

Financiële ondersteuning voor ondernemers door ROZ

ONDERNEMERS DIE IN DE FINANCIËLE PROBLEMEN ZIJN GERAAKT, BIJVOORBEELD DOOR WANBETALERS, SCHADE OF EEN ONVERWACHT HOGE BELASTINGAANSLAG, STAAN ER NIET ALLEEN VOOR. VOOR ONDERNEMERS MET EEN TIJDELIJKE INKOMENDIP OF FINANCIËLE PROBLEMEN BESTAAT EEN REGELING: DE BBZ-REGELING. BBZ STAAT VOOR BESLUIT BIJSTANDVERLENING ZELFSTANDIGEN.

Tekst en fotografie: ROZ Groep





De regeling kent ook mogelijkheden voor oudere ondernemers, ondernemers die gaan stoppen met het bedrijf en starters vanuit een uitkering. “Veel ondernemers kennen deze regeling nog niet en dat is jammer. Daarom leggen we dit graag uit”, vertelt Ben Overbeek, een van de adviseurs van het ROZ (Regionale Organisatie Zelfstandigen). ROZ voert deze regeling uit voor vier Achterhoekse gemeenten, namelijk Berkelland, Oost Gelre, Winterswijk en Bronckhorst.

Inkomensaanvulling en krediet voor ondernemers in financiële problemen

Het Bbz kent twee mogelijkheden voor ondernemers; een inkomensaanvulling en het bedrijfskrediet. “De inkomensaanvulling is er voor ondernemers die (tijdelijk) niet voldoende inkomsten uit het bedrijf halen om de noodzakelijke kosten te kunnen betalen. Bijvoorbeeld door ziekte of het wegvallen van een grote klant. Of door wegwerkzaamheden waardoor het pand tijdelijk niet goed te bereiken is en de ondernemer klanten misloopt. Het Bbz-krediet kan uitkomst bieden voor ondernemers met betalingsproblemen of zonder middelen voor noodzakelijke investeringen. Bijvoorbeeld wanneer een nieuwe machine of vervoersmiddel nodig is voor het voortbestaan van het bedrijf,” legt Ben uit.

Ook mogelijkheden voor oudere ondernemers, stoppers en starters

“Ook voor andere groepen ondernemers kent het Bbz mogelijkheden”, vertelt Ben. “Ondernemers van 55 jaar of ouder waarmee het financieel wat minder gaat, kunnen mogelijk een beroep doen op een inkomensaanvulling en/of een klein krediet. Ondernemers die willen stoppen met het bedrijf en daarvoor nog enige tijd nodig hebben, bijvoorbeeld omdat zij nog voorraad moeten verkopen of huurverplichtingen hebben, kunnen in aanmerking komen voor een inkomensaanvulling totdat het

bedrijf stopt. En ook voor starters vanuit een uitkering kent het Bbz een inkomensaanvulling en kredietmogelijkheid.”

Bekendheid van de financiële mogelijkheden

“Als ROZ zijn we dagelijks bezig met het vergroten van de bekendheid van de financiële mogelijkheden vanuit de Bbz-regeling, met name voor ondernemers in problemen. Want er is nog altijd een grote groep ondernemers die zich niet of te laat bij ons meldt. Onder meer vanwege de onbekendheid”, weet Ben. “We hebben daarom veel contact met banken en accountants. Zij signaleren vaak als eerste wanneer het financieel minder gaat met een ondernemer.”

Meer dan alleen financiering

Naast de financiële ondersteuning vanuit het Bbz en gespecialiseerde schuldhulpverlening voor ondernemers in zwaar weer, geeft ROZ advies en biedt begeleiding en coaching aan. “Ook hebben we een uitgebreid trainingsaanbod voor starters en ervaren ondernemers. Jaarlijks spreken wij zo’n 1000 mensen met plannen om te starten en geven aan ruim 600 ondernemers bedrijfseconomisch en financieel advies en ondersteuning. Starters uit de Achterhoek kunnen terecht op onze vestiging in Winterswijk op het Loopbaanplein Oost Achterhoek. Ondernemers worden door ons bezocht op de bedrijfslocatie. Onze hoofdvestiging zit in Hengelo (Ov.). We werken namelijk ook voor bijna alle gemeenten in Twente”, sluit Ben af.



Meer informatie:
www.rozgroep.nl
info@rozgroep.nl
 074 241 5100



Crowdfunding op z'n Achterhoeks

IN DE ACHTERHOEK HOUDEN WE VAN AANPAKKEN. ALS IEMAND HULP NODIG HEEFT, BIEDEN WE DIE GEWOON. NAOBERSCHAP, NIET MOEILIJK DOEN. HET CROWDFUNDINGPLATFORM KAPITAAL LOKAAL IS PRECIES OP DIE LEEST GESCHOEID. ALS PARTICULIER INVESTEER JE IN DE NIEUWE OVEN VAN DE BAKKER WAAR JE JE BROOD KOOPT. ZO KAN JE BAKKER NOG MEER TEVREDEN KLANTEN BEDIENEN EN VERZEKER JE JE VAN EEN GOED RENDEMENT.

MKB-bedrijven hebben steeds meer moeite om de financiering voor investeringen rond te krijgen. Belangrijke reden hiervoor is, dat banken als gevolg van de steeds strenger wordende regelgeving weinig scheutig zijn met het verstrekken van leningen. Dus moeten ondernemers die hun bedrijf willen ontwikkelen op zoek naar andere financieringsbronnen. Crowdfunding bijvoorbeeld.

Succesvol financieren

Bij crowdfunding legt een groep mensen ieder een bedrag in waarmee een onderneming kan worden gefinancierd. In 2017 zijn op deze manier meer dan 5.300 projecten en ondernemingen succesvol gefinancierd met in totaal 192,7 miljoen euro. Het bij elkaar brengen van investeerder en ondernemer gaat via platforms. Zo'n platform is ook Kapitaal Lokaal, een initiatief van de jonge Achterhoekse ondernemers Ruben Tank en Thijs van der Heijden. Kapitaal Lokaal onderscheidt zich van de reguliere crowdfundingplatforms doordat ze stiekem inspelen op de marketingvoordelen van crowdfunding. Naoberschap is het uitgangspunt.

digde financiële middelen komen van mensen uit de regio waar de ondernemer actief is. Thijs van der Heijden: "Grote plus van deze aanpak is, dat je je eigen leverancier of een leverancier die je het gunt kunt helpen om zijn of haar bedrijf te laten groeien. Als investeerder ben je betrokken bij de ondernemer en zijn bedrijf, word je mogelijk ook klant, maar zeker ambassadeur. De ondernemer ziet zijn bedrijf groeien, de investeerder zijn investering renderen. Beiden zijn dus blij."

Doelgroepen betrekken bij de groei van je bedrijf

Met het lokale karakter weet Kapitaal Lokaal doelgroepen aan een onderneming te binden. Zij realiseren naast de financiering ook veel nieuwe betrokken klanten en ambassadeurs. Hierdoor maken startende ondernemers een vliegende start en kunnen bestaande bedrijven groeien met de hulp van de crowd.

In diverse sessies met de ondernemer(s) wordt onderzocht hoe diverse doelgroepen kunnen worden gebonden aan een bedrijf. Of het nu gaat om het binden van klanten, het realiseren van publiciteit, het doen van marktonderzoek, het creëren van ambassadeurs of al deze doelen, met crowdfunding is het te realiseren.

Lage instapdrempel

Investeerders kunnen al vanaf 100 euro deelnemen. Ruben Tank: "Deze lage drempel kiezen we heel bewust. Iedereen moet kunnen instappen. Sterk punt van Kapitaal Lokaal is ook dat je zelf bepaalt welke ondernemer en welk project je wilt helpen. Dit maakt dat er veel meer verbondenheid ontstaat en de kans op succes flink groter wordt."

Wilt je als ondernemer de kracht van de regio ook benutten en jouw project financieren via Kapitaal Lokaal? Neem dan contact op met Ruben Tank en Thijs van der Heijden. Ze vertellen je graag meer over de mogelijkheden. www.kapitaallokaal.nl



Crowdfunding, maar dan anders

Kapitaal Lokaal wil regionale MKB-ondernemers helpen om hun bedrijf te ontwikkelen en zo de economische ontwikkeling van de Achterhoekse economie een impuls te geven. De beno-





2017 topjaar voor Achterhoekse museumbranche

2017 WAS EEN BEWOGEN JAAR VOOR DE ACHTERHOEKSE MUSEUMBRANCHE. EEN AANTAL GROTE NIEUWE MUSEA OPENDEN HUN DEUREN EN DAARMEE WISTEN OOK VEEL KUNST- EN CULTUURLIEFHEBBERS DE ACHTERHOEK TE VINDEN.

De Achterhoek biedt een divers en verrassend aanbod op het gebied van kunst en cultuur. Kunstliefhebbers kunnen hun hart ophalen bij een bezoek aan één van de prachtige musea vol toonaangevende schilder-, glas- en beeldhouwkunst van internationale grootmeesters. Maar ook voor de cultuurfanaat zijn er verschillende interessante musea over historische gebeurtenissen of oude gebruiken en gewoonten uit de streek.

Nieuwe culturele aanwinsten voor de Achterhoek

Naast het bestaande aanbod kreeg de Achterhoek er in 2017 een aantal culturele parels bij. Museum MORE opende naast haar vestiging in Gorssel een tweede locatie in Kasteel Ruurlo. In Zutphen kwam er een nieuw museum bij: het Geelvinck Muziek Museum, dat ook een vestiging in Amsterdam heeft. Ook gingen de vernieuwde Musea Zutphen open voor publiek op een nieuwe locatie in de historische binnenstad, aan het Hof van Heeckeren. 2017 was ook het jaar van het 100-jarig jubileum van de kunststroming De Stijl. Nederland vierde dit met het feestjaar Mondriaan to Dutch Design. Villa Mondriaan in Winterswijk was hierbij nauw betrokken. Het STAAL museum in Almen, over de Achterhoek van dichter A.C.W. Staring zou ook het afgelopen jaar opengaan. De opening moest echter vanwege brand uitgesteld worden. Naar verwachting gaat het museum in de zomer van 2018 open.

Bezoekersaantallen 2017

De bezoekersaantallen liegen er niet om. Het unieke Lalique Museum in het Hanzestadje Doesburg mocht het afgelopen jaar 22.000 bezoekers verwelkomen en het imposante Kasteel Huis Bergh in 's-Heerenberg sloot het jaar af met bijna 30.000 bezoekers. De vernieuwde Musea Zutphen, die in mei 2017 openden, onthaalden in het eerste halfjaar circa 50.000 bezoekers.

Het was ook zeker een topjaar voor Museum MORE & Kasteel Ruurlo. De musea van Hans Melchers sloten het jaar af met een gezamenlijk bezoekersaantal van 270.000 bezoekers. De nieuwe MORE vestiging Kasteel Ruurlo had al binnen een half jaar 120.000 bezoekers. Museum MORE in Gorssel werd in 2017 door 150.000 mensen bezocht.

Campagne Musea Achterhoek

In 2015 werd op initiatief van een aantal grote musea en Stichting Achterhoek Toerisme de campagne Musea in de Achterhoek in het leven geroepen. De campagne draagt bij aan de regionale en landelijke zichtbaarheid van de Achterhoekse Musea. Binnen de campagne wordt elk jaar een museumbrochure ontwikkeld waarin alle deelnemende musea zich presenteren. Deze is verkrijgbaar bij de deelnemende musea, VV's en Toeristische Informatiepunten in de Achterhoek. De brochure wordt ook verspreid via o.a. de Vakantiebeurs in Utrecht. Daarnaast is er een website waarop informatie in het Nederlands, Duits en Engels over musea en lopende tentoonstellingen te vinden is. Kijk op www.musea-achterhoek.nl.



Achterhoek's Klasse Event overtrof bezoekersaantallen!

DE EERSTE EDITIE VAN HET ACHTERHOEKS KASSE EVENT OP ZONDAG 18 FEBRUARI JONGSTLEDEN BIJ STADION DE VIJVERBERG IN DOETINCHEM OVERTROF DE VERWACHTINGEN. DE LIFESTYLE CONSUMENTENBEURS WAS ZOWEL VOOR DE ORGANISATIE ALS VOOR DE EXPOSANTEN EEN DAVEREND SUCCES. 'WE HEBBEN ENKEL POSITIEVE REACTIES ONTVANGEN', ZEGT ED SMIT, ÉÉN VAN DE ORGANISATOREN. 'DE LIFESTYLEBEURS WAS DRUK BEZOCHT EN ER HEERSTE EEN GEZELLIGE SFEER. ALLES STOND IN HET TEKEN VAN BEAUTY, STYLING, INTERIEUR, MODE, AUTO'S EN NOG VEEL MEER.'



Diversiteit

Op zondagmiddag 12.00 uur werd de beursvloer geopend door Hans Martijn Ostendorp, directeur van de Graafschap. Toen eenmaal het officiële startsein gegeven was, stroomden de bezoekers binnen.

De organisatie van de beurs was in handen van Michel Wormskamp (Wormskamp Licht & interieur) en Ed Smit (Buro Achterhoek). Zij hadden een grote diversiteit aan exposanten bij elkaar verzameld.

‘Er was veel activiteit op de beursvloer; modeshows voor mannen en vrouwen, een ZumbaDance -optreden, livemuziek en een heuse sterrenkok die live kookte, completeerde het geheel,’ vertelt Michel Wormskamp. ‘Een kleine 900 bezoekers heeft de beurs bezocht en dat voor een eerste keer, voldoende om na te denken over een herhaling van het evenement.’

Prijzen

Alle bezoekers konden hun ingevulde entreekaart achterlaten voor mooie prijzen. Compleet verzorgde Business Club-arrangementen bij de Graafschap, ballonvaarten, Golfcliques, reischeques en een high tea waren te winnen. De trekking heeft inmiddels plaatsgevonden en de prijswinnaars zijn persoonlijk op de hoogte gesteld. Of en wanneer een tweede editie plaatsvindt, is nu nog niet bekend. Het Achterhoeks Klasse Event bedankt via deze weg nogmaals de exposanten en bezoekers voor hun komst.

Een impressie van de beurs is te zien op www.achterhoeksklasse-event.nl

Fotografie: Carlo Stevering

Voor meer informatie:

Ed Smit – Buro Achterhoek – 06-20885933 ed@buroachterhoek.nl



NetwerkBIZ

Sfeerimpressie NetwerkBIZ 19 december 2017
Kremer Groep in 's-Heerenberg



Aankomende Netwerk BIZ >>

Donderdag

**28
juni
2018**



Op 28 juni zijn we te gast bij de Kaak Groep in Terborg. Directeur Jan Kaak vertelt over het bedrijf en over het binden van jong talent aan de Achterhoek.

De Kaak Groep is gespecialiseerd in geïntegreerde en geautomatiseerde productielijnen en vervaardigt onder meer koeltorens, vrieshuizen, bufferkasten, expeditiesystemen, kneders, apparatuur voor het afmeten en portioneren van deeg en rijskasten. Het familiebedrijf heeft inmiddels meer dan honderd jaar ervaring in het ontwerpen en produceren van machines voor industriële bakkerijen.

70% van het brood in de Nederlandse supermarkten (vers, half afgebakken of gerezen en ongebakken) is gemaakt met equipment van de Kaak Groep. Net als het beschuit van Bolletje, Deventer koeken en vrijwel alle pizza's, vers en ingevroren. Maar ook de taarten van de New Yorkse Starbucks, de take away sandwiches in Santiago en de krentenbolletjes voor de schoolkinderen in Teheran.

Engineering to order en een grote productiediepte zijn sleutelwoorden. Inmiddels telt de Kaak Groep vijf productielocaties in vier landen en in totaal zo'n 1.000 medewerkers, waarvan bijna de helft werkzaam is in Terborg. De organisatie investeert in de nieuwste technologieën en houdt zich actief bezig met de ontwikkeling en opleiding van haar medewerkers in deze nieuwe ontwikkelingen.



Wanneer: Donderdag 28 juni 2018

Waar: Varsseveldseweg 20a, 7061 GA Terborg

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

Wij heten u van harte welkom.
Jan Kaak en Ed Smit

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

