

AchterhoekBIZ



Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken Jaargang 10 | Nr.2 | 2021

FINANCIEEL
FIT

“ Susan Bruinsma:

**Ik wil het maximale
uit mensen halen ”**



Integrale samenwerking T2 Groep
en Kroekenstoel Excellence Design



Kab Accountants & Belasting-
adviseurs staat actief naast klanten



Broekhuis beweegt mensen!

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. 120 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!

Achterhoek BIZniZZ CLUB

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
- Maatwerknetswerk 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).

Soorten lidmaatschap per 1 januari 2021:

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

€ 400,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon en één 1/2 pagina advertentie plaatsing 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 2021/2022.

14 september 2021	Rabobank Graafschap te Doetinchem
2 november 2021	Only for Men in Doesburg
13 december 2021	DRU industriepark te Ulf
maart 2022**	Landgoed Rhederoord in De Steeg

Tevens bestaat er 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 dan 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



HIP Capital: hét alternatief voor beleggen bij een bank

Sinds 2017 is HIP Capital gegroeid van een zolderkamer in Doetinchem naar vijf vestigingen in Zuidoost-Nederland. Het bedrijf is in relatief korte tijd hét alternatief voor beleggen bij de bank geworden. Oprichter Dick Hubertus en Aaltenaar Mathijs Wubbels vertellen vanuit hun kantoor in Doetinchem.

Logistics Valley zet in op data-analyse

De logistieke sector is dynamisch en vol in ontwikkeling. De markt verandert, e-commerce groeit fors. Snel kunnen schakelen is een vereiste. Hiervoor is niet alleen fysieke ruimte nodig, maar ook ruimte en inzicht in de bedrijfsvoering



Myrtax Bewindvoering biedt hulp bij financiële problemen

Ondernemen in deze tijd is voor veel bedrijven een enorme uitdaging. Hoe kom ik deze tijd door als mijn onderneming is getroffen door alle overheidsmaatregelen in verband met de Covid-19 pandemie?

INHOUD



Coverstory: Susan Bruinsma	06
HIP Capital	10
Kab Accountants & Belastingadviseurs	12
Logistics Valley	19
Myrtax Bewindvoering	21
Schmitz Booms Gerechtsdeurwaarders en Incasso	23
De Tijd Juwelier & Designatelier	26
Column Otto Willemsen	27

Iconica wint 'Steek Battle'	04
Voorwoord	05
Autotest BMW iX3	14
Achterhoek Open Innovatieprijs	16
Groene Michelinster restaurant Lokaal	22
Autotest BMW M440i Cabrio	28
T2 Groep en Kroekenstoel	30
ExcellenceDesign	30
Recreatie 't Lohr	32
Terugblik Achterhoekse Vrijheidstour	34
NetwerkBIZ	35



In verband met de bijzondere tijd waarin we nu leven, verplaatsen we de bijeenkomst bij Rabobank Graafschap naar 14 september.

Wij hopen op dat moment weer als vanouds volop te kunnen netwerken. Medeorganisator Rabobank Graafschap zorgt voor een inspirerende gastspreker. Alleen voor leden toegankelijk na aanmelding.

Iconica wint De Steck Battle Achterhoekse Open Innovatie Award

TIJDENS DE ZINDERENDE FINALE VAN DE BATTLE IN HET AMPHION IS ICONICA DOOR DE JURY UITGEROEPEN TOT WINNAAR MET ZIJN INZENDING 'SLIMME TUINTJES'. ICONICA HEEFT SAMEN MET PARTNERBEDRIJVEN TENEO IOT EN CITY GARD TUINTJES ONTWIKKELD DIE OP DE TRAANPLAAT VAN ONDERGRONDSE CONTAINERS ZIJN TE PLAATSEN. HET EFFECT IS MINDER BIJPLAATSINGEN VAN AFVAL EN DAARDOOR REDUCTIE VAN ZWERFAFVAL. EVENEENS FLEURT HET DE STAD OP DOOR TOEVOEGING VAN EXTRA GROEN. DOORDAT DE TUINTJES DOOR BUURTBEWONERS TE CLAIMEN ZIJN MIDDELS EEN MOBIELE APPLICATIE, WORDEN DE BEWONERS ERTOE BEWOGEN DE TUIN TE ONDERHOUDEN. HIERDOOR WORDT EEN FORSE REDUCTIE OP ONDERHOUDSKOSTEN BEHAALD.



Tekst: Iconica, Fotografie: Achterhoek Open Innovatieprijs

Iconica Development BV is een jonge startup gevestigd in De Steck in Doetinchem. Het richt zich op de ontwikkeling van innovatieve software, vaak in combinatie met mobiele apps. Juist doordat Iconica kennisoverdracht centraal heeft staan, zijn partners niet afhankelijk van Iconica voor onderhoud van de software. Voorbeelden van projecten zijn: embedded software, native apps als interfaces voor industriële automatisering en augmented reality-applicatie waaronder simulatietrainingen met de hololens. Jeroen Saleminck, mede-eigenaar van het bedrijf: "Het gave is dat mobiele applicaties eigenlijk overal terugkomen. Neem bijvoorbeeld een simulatietraining met een hololens. Door middels een app het geluid op te nemen en een analyse op de woorden te doen, zijn wij in staat de gebruiker een gesprek te laten voeren met een hologram in de bril. Daardoor kunnen wij realistische situaties nabootsen."

Netwerk vergroten

Iconica is tegelijk met De Steck opgericht. Sindsdien is het van twee personen gegroeid naar ongeveer vijftien werknemers en een kantoorhond. Volgens Jeroen is dat deels te danken aan het succes van De Steck. "Juist doordat De Steck meer is dan een kantoor zijn wij in staat om ons netwerk snel te vergroten. Je innovatieve concept laten ontwikkelen door een software-bedrijf draait om vertrouwen. Dan is netwerk cruciaal, dat red je niet met een advertentie." Of het project wordt voortgezet? "Jazeker, het project draaide op stagiaires en die hebben we nu allemaal een arbeidscontract gegeven. Dus dit project heeft concreet vier banen opgeleverd."

Benieuwd wat Iconica voor jou kan betekenen? Neem een kijkje op www.iconica.nl of bel Jeroen: 06-20797383.





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:

Ter Voert Media, camerawerk
en filmproducties.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, 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:



Hoe financieel fit is uw bedrijf?

Veel ondernemers hebben het moeilijk (gehad) in de coronatijd. Sommige bedrijven moesten de deuren sluiten en hadden zorgen over de betalingen en continuïteit.

Er zijn diverse financiële regelingen door de overheid ingevoerd en ook het financiële bedrijfsleven stond klaar om ondernemers te helpen financieel fit te laten worden of te blijven.

Zelf heb ik ook te maken met de perikelen van Covid-19, niet persoonlijk gelukkig maar wel bedrijfsmatig. We hebben meer online interviews afgenomen en gesprekken met klanten gehouden. Een mooie manier om contact te hebben in de coronatijd. Toch geeft het een andere dimensie aan gesprekken. Vooral als het gaat om verkoop-gesprekken gaat er voor mij niets boven intermenselijk contact. Het is en blijft de manier om non-verbale communicatie van klanten goed te kunnen waarnemen en om zaken te kunnen uitleggen en afspraken te maken. In de coronatijd heb ik dan ook aan den lijve ondervonden dat het lastig was om new business te genereren voor Buro Achterhoek en AchterhoekBIZ. Bedrijven leefden in de waan van alledag, moesten uiteraard op de kosten letten en de aandacht ging minder uit naar zichtbaarheid in de markt. AchterhoekBIZ heeft

goede jaren gekend en met Buro Achterhoek heb ik een reserve opgebouwd. Hierdoor is mijn bedrijf gelukkig nog financieel gezond, ondanks vermindering van de omzet.

Financieel gezond

Het was helaas ook niet mogelijk om bijeenkomsten te organiseren het afgelopen jaar waardoor we het initiatief namen de succesvolle Achterhoekse Vrijheidstour te organiseren. Zo konden we met leden in contact blijven. Tijdens die contactmomenten spreek je collega-ondernemers die het zwaar hebben en een moeilijke periode tegemoet gaan. Want we zijn er nog niet. Hoewel veel bedrijven alle zeilen bijzetten, hebben zij nog steeds minder inkomsten en moeten zij straks de uitgestelde belastingen betalen en voldoen aan andere verplichtingen. En hoe gaat het met nieuwe financieringen? We zullen zien wat de toekomst brengt. Een ding is zeker: veel ondernemers moeten zich de komende tijd concentreren op het weer financieel gezond maken van hun bedrijf. Daarom ook dit thema-editie met tips en voorbeelden. Hopelijk kunt u er uw voordeel mee doen!

Ik wens u een mooie zomer toe met stappen in de goede richting!

Ed Smit

A full-page portrait of Susan Bruinsma, a woman with shoulder-length brown hair, smiling and standing with her arms crossed. She is wearing a dark navy blue blazer over a white top. The background is an indoor setting with a light-colored wall and a window showing greenery outside.

*Susan Bruinsma: Van kasboxmedewerker naar
directeur Coöperatieve Rabobank*

**“Ik wil het maximale
uit mensen halen”**

GEZONDE REGIO'S ACHTERHOEK EN TWENTE. REGIO'S WAAR ECONOMISCHE GROEI EN MAATSCHAPPELIJK BELANG HAND IN HAND GAAN. VOOR DEZE AMBITIE GAAN DE RABOBANKEN IN DE KRING TWENTE ACHTERHOEK ZICH HARDMAKEN DE KOMENDE JAREN. SUSAN BRUINSMA IS SINDS APRIL DIT JAAR VERANTWOORDELIJK VOOR DE KLANTBEDIENING VAN PARTICULIEREN IN BEIDE REGIO'S. DAARNAAST IS ZE HET BOEGBEELD VOOR KLANTEN EN LEDEN VAN RABOBANK GRAAFSCHAP. "IK VIND HET EEN MOOIE UITDAGING OM IN DEZE ONDERNEMENDE REGIO AAN DE SLAG TE GAAN."

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

Al 28 jaar is Susan Bruinsma een bekend gezicht binnen de Rabobanken in de regio Twente. Het duurt niet lang en dan kent ook de Achterhoek de Rossumse. Als geboren verbinder is zij dé persoon om ervoor te zorgen dat de bank dicht bij klanten staat in een tijd dat er grote veranderingen plaatsvinden. Toen ze gevraagd werd voor de functie van directeur Coöperatieve Rabobank hoefde ze niet lang na te denken. "Het was na directeur particulieren, private banking en als laatste vermogensmanagement een mooie vervolgstap in mijn loopbaan. Ik was toe aan een nieuwe leiderschapsuitdaging."

Gewijzigde structuur

Om de coöperatieve bank te blijven die dicht bij klanten staat, heeft de Rabobank een aantal veranderingen doorgevoerd. Susan Bruinsma maakt als directeur Coöperatieve Rabobank met vier andere



directeuren deel uit van het directieteam van kring Twente-Achterhoek. Zij zijn samen verantwoordelijk voor de resultaten en performance. Daarnaast is elke directeur verantwoordelijk voor de klanten en leden in het eigen gebied en is een verbindende factor. "Er zijn veertien kringen samengesteld op basis van locatie en waar klanten zich geografisch gezien bewegen", zo licht Susan toe. "Bij deze kringen zijn een aantal lokale banken aangesloten. Kring Twente-Achterhoek bestaat naast Rabobank Graafschap uit de banken Enschede-Haaksbergen, Rijssen-Enter, Noord en West Twente, Noord- en Oost-Achterhoek, Centraal Twente en Twente Oost. Ook heeft een aantal directeuren een focus op één van de vijf coöperatieve thema's Financieel Gezond Leven, Duurzaam Ondernemen, Duurzaam wonen, de energietransitie

en Banking4Food. Samen leveren we met onze kennis, netwerk en kapitaal een bijdrage aan de ambitie."

Ontwikkelingen

De veranderingen zijn nodig. De grotere omvang geeft de Rabobank meer slagkracht om processen te versnellen als het gaat om de vier thema's en om de klant beter te kunnen bedienen. "Doordat we groter zijn hebben we meer kennis in huis", vertelt Susan. "De dienstverlening gebeurt bovendien steeds meer online en door corona heeft dat het afgelopen jaar een vlucht genomen. Gebleken is dat dit heel efficiënt, snel en goed werkt. Dat blijven we dan ook doen. Kostentechnisch en vanuit de klantbeleving is dit wenselijk. Uit onderzoek blijkt dat klanten steeds vaker informatie willen op het moment dat en op de manier die hen het best uitkomt. Uiteraard blijven we op belangrijke momenten ook fysiek dichtbij voor klanten. De persoonlijke verbinding blijven we maken, naar ondernemers, particulieren, onze leden en de leefomgeving. Een andere ontwikkeling is dat wij moeten investeren en uitbreiden op afdelingen rondom klantintegriteit en compliance. Het gevolg van al deze ontwikkelingen is dat het kantorennetwerk fors is teruggelopen. Het uitgangspunt is wel dat kantoren binnen twintig minuten bereikbaar blijven voor klanten. We gaan steeds meer samenwerken in de kring en zoveel mogelijk medewerkers op andere manieren inzetten."

Coöperatieve thema's

De missie van de Rabobank 'Growing a better world together' komt tot uiting in de vijf coöperatieve thema's waaraan de directeuren in de kring een bijdrage willen leveren in de regio. "We beschikken zowel landelijk als regionaal over expertise en hebben een groot netwerk", vertelt Susan. "Door samen te werken met het bedrijfsleven en orga-

“

We gebruiken de kracht van de regio en willen een brug slaan naar andere initiatieven.”

»

nisaties willen we een impuls geven aan de ontwikkeling van de regio en maatschappelijke vraagstukken helpen oplossen en versnellen. Als directeur Coöperatieve Rabobank zijn we een verbinder. We gebruiken

de kracht van de regio en willen een brug slaan naar andere initiatieven. Hierin hebben de ledenraden en straks ook de adviesraad een belangrijke rol. We gaan met hen in dialoog, vragen adviezen en leren van elkaar. Hieruit komen mooie projecten die we meenemen in de toekomstplannen voor de regio's, zoals 'Twente naar de Top' en 'Geluksregio Achterhoek'. Een ander voorbeeld in het kader van duurzaam ondernemen is dat we vorig jaar kosteloos en vrijblijvend een eerste advies van Stichting Energieke Regio aan hebben geboden aan bedrijven en maatschappelijke organisaties."

Financieel gezond leven

Eén van de aandachtsgebieden van de Rabobank is 'financieel gezond leven'. Het effect van de coronacrisis is merkbaar doordat veel mensen zich zorgen maken om hun financiën. Er zit in Nederland helaas nog een taboe op praten over geld. Toch is dit ontzettend belangrijk, benadrukt Susan. "Momenteel loopt er dan ook een campagne over dit thema om dat taboe te doorbreken. Ook dragen we ons steentje bij aan financiële educatie en het voorkomen van schuldenproblematiek. We zijn een landelijk initiatief vanuit de Rabobank Foundation gestart: Geldfit. Dit is een samenwerking tussen het bedrijfsleven, hulporganisaties en gemeenten en heeft als doel dat consumenten hun geldzaken fit krijgen en houden en niet in een schuldentraject terechtkomen. De website geldfit.nl faciliteert toegang tot verschillende soorten on- en offline hulp."

Sterker uit crisis

De coronacrisis heeft ook een grote invloed op ondernemers. Velen van hen maken zich zorgen over de toekomst van hun bedrijf.



Ik ben verbaasd over het grote netwerk dat iedereen heeft en de regio is groter dan ik dacht.

“

Inzicht in en praten over geldzaken is ontzettend belangrijk.

”



De Rabobank krijgt veel vragen over de gevolgen van de coronacrisis op de eigen liquiditeit en het voldoen aan de toekomstige financiële verplichtingen. Susan: "De overheid heeft uiteraard van alles gedaan met steunmaatregelen en met de invoering van de Klein Krediet Corona (KKC) en de Borgstellingsregeling Midden- en Kleinbedrijf (BMKB) voor getroffen bedrijven. Ook als Rabobank doen we van alles



om bedrijven te steunen. Zo zijn er bedrijven waarvoor we uitstel van rente of aflossing gegeven hebben.” Uiteraard komt er een periode dat deze betalingen alsnog gedaan moeten worden. Daarom is inzicht in geldzaken volgens Susan erg belangrijk. “Een liquiditeitsprognose kan helpen. Om grip te krijgen op de bedrijfsfinanciën is op onze website het e-book ‘Sterker uit de Coronacrisis’ te downloaden. Dit staat vol praktische tips, verhalen en rekenvoorbeelden. Een standaardoplossing voor ondernemers is er natuurlijk niet. Elke situatie is verschillend en ook per branche zijn er verschillen. Om tot de beste oplossing te komen is het verstandig om te sparren met bijvoorbeeld de accountmanager of adviseur van de Rabobank. Zij helpen ondernemers een stap verder bij wat ze kunnen doen om te herstellen na de crisis. Zo kan het verstandig zijn je verdienmodel aan te passen of willen ondernemers weten waarin ze het best kunnen investeren. We zien ook in deze tijd verrassende nieuwe concepten ontstaan. Bedrijven grijpen de situatie aan en gaan samenwerken of digitaliseren. Voor bedrijven die hun onderneming willen kopen, verkopen, uitbreiden of een opvolger zoeken werken we samen met Rembrandt Fusies & Overnames, een onafhankelijk en zelfstandig onderdeel van de Rabobank.”

Echt impact

Het helpen van klanten, bijdragen aan hun dromen, ambities en doelen, is voor Susan dé reden geweest om 28 jaar geleden te solliciteren bij de Rabobank. Als studente aan de PABO kwam ze met de Rabobank in contact tijdens een cultuurmaatschappelijke stage. “Ik hielp mee met de Spaarweek en het werken bij de bank triggerde me direct. Je hebt echt impact op klanten. Toen er een vacature kwam aan de balie en in de kasbox reageerde ik direct. Vanaf dag één volgde ik diverse studies en heb ik me ontwikkeld.” Van cliënt- en hypotheekadviseur ontwikkelde Susan zich tot manager private banking, directeur private banking & particulieren en directeur vermogensmanagement. “Ik volgde een MBA-opleiding en master organisatie, cultuur en verandering omdat ik vond dat ik een gedegen achtergrond moest hebben.

Het maakte me een betere leidinggevende. Het werk is ontzettend mooi en dankbaar. Je hebt persoonlijke gesprekken met klanten en levert een bijdrage aan het behalen van hun ambities. Als je dan jaren later een ondernemer terugziet die nog steeds blij is dat je destijds hebt geholpen rust te creëren en de juiste keuzes te maken, dan geeft dat een goed gevoel. Nog steeds vind ik het leuk en belangrijk om naar afspraken met prospects te gaan en aandacht te geven aan klanten.”

RaboWomen

Susan is als vrouw op een toppositie een voorbeeld en inspiratiebron voor veel vrouwen. Ze laat zien dat je met ondernemerschap, durf,



ambitie en het grijpen van kansen jezelf kunt ontwikkelen. Ze maakt zich ook sterk voor de doorstroom van vrouwen binnen de organisatie via RaboWomen. “Dit is een intern vrouwen netwerk gericht op de ontwikkeling van vrouwen en daarmee op de organisatie. Ik geloof in de kracht van diversiteit. Veel vrouwen hebben het talent maar zijn nog te bescheiden. Ik zet me graag in om de kracht van vrouwen te vergroten.”

Mensenmens

Naast haar kennis, kunde en ervaring is Susan Bruinsma benoemd tot directeur bij Rabobank Graafschap vanwege haar verbindende leiderschapsstijl. Ze is een echt mensenmens. “Ik vind het belangrijk naar anderen te luisteren, tijd voor mensen te maken, ben laagdrempelig en sta voor persoonlijke aandacht. Ook stuur ik op de ontwikkeling van mensen. In mijn huidige functie kan ik veel kwijt van mezelf en komt mijn didactische achtergrond als opgeleid docente van pas. Ook heb ik vroeger op hoog niveau gevolleybald en volleybaltrainingen gegeven. Ook daar vond ik het belangrijk me te verplaatsen in een ander, me te richten op het vormen van het juiste team met ieder zijn kwaliteiten. Ik wil het maximale uit iedereen halen en impact maken als team.”

Regio groots in initiatieven

Hoewel de regio Achterhoek nieuw is voor Susan, voelt het voor haar als thuiskomen. “Ik ben opgegroeid in Twente, dus het naoberschap is mij bekend. Doordat ik in de coronaperiode benoemd ben en nog niet lang werkzaam ben in deze functie, heb ik weinig tijd gehad om de Achterhoek echt te ontdekken. Wat mij al wel opvalt, is dat mensen hier ontzettend trots zijn op de regio. Ik ben verbaasd over het grote netwerk dat iedereen heeft en de regio is groter dan ik dacht. Groot in initiatieven en de samenhang ervan. Momenteel hebben het vormgeven van de interne organisatie, de nieuwe werkwijze en op regionaal niveau werken mijn prioriteit. Als dat staat en het vanwege corona weer is toegestaan, richt ik mijn vizier op buiten. Ik ben erg gemotiveerd om de samenwerking van de bank met de leefomgeving verder uit te bouwen!”



Het snelstgroeiende beleggingskantoor van Nederland komt gewoon uit de Achterhoek



SINDS 2017 IS HIP CAPITAL GEGROEID VAN EEN ZOLDERKAMER IN DOETINCHEM NAAR VIJF VESTIGINGEN IN ZUIDOOST-NEDERLAND. HET BEDRIJF IS IN RELATIEF KORTE TIJD HÉT ALTERNATIEF VOOR BELEGGEN BIJ DE BANK GEWORDEN. OPRICHTER DICK HUBERTUS EN AALTE-NAAR MATHIJS WUBBELS VERTELLEN VANUIT HUN KANTOOR IN DOETINCHEM.

Tekst en fotografie: Oliver Verheij

Rente op je spaargeld en persoonlijk beleggingsadvies behoren bij banken tot het verleden. Het was al veel langer merkbaar, maar corona heeft deze trend versneld. Geld stallen bij een bank kost tegenwoordig geld en de persoonlijk adviseur is een uitstervend ras. De mannen van HIP Capital bewijzen dat het ook anders kan.

Dick Hubertus gelooft heilig in persoonlijk advies. "Een ervaren beleggingsadviseur waarop je kunt bouwen, is goud waard. Ondernemers en beleggers hebben houvast nodig. Het is belangrijk dat klanten dichtbij huis terecht kunnen, hun adviseur letterlijk dezelfde taal spreekt en ondernemend is." Mathijs Wubbels vult aan: "We kunnen snel schakelen, komen graag bij klanten aan huis en maken al sinds de start van HIP Capital rendementen die tot de besten in de markt behoren. Daar zijn we natuurlijk trots op."

Persoonlijk contact

Goed advies is belangrijk en dat het gewaardeerd wordt, blijkt wel uit de toestroom aan cliënten die Mathijs het afgelopen jaar in Doetinchem heeft gehad. "Corona is een periode waarin we weleens horen dat persoonlijk contact niet mogelijk is. Maar dat is niet zo. Het contact is soms anders, dat is het enige. Als het over geld gaat willen mensen iemand in de ogen kunnen kijken en dat werkt niet altijd via internet."

Dat HIP Capital in relatief korte tijd hét alternatief voor beleggen bij een bank is geworden, heeft dan ook zeker met de persoon-



lijke aanpak te maken. "Wij geloven niet in wisselingen van adviseurs en telkens een andere bedieningswijze. Het is mensen een doorn in het oog", aldus Dick. "Al die veranderingen zijn niet vanuit klantbelang. Ik spreek cliënten met grote vermogens die niet eens meer een adviseur krijgen. Daar begrijp ik helemaal niets van." Maar de heren willen het niet te veel over banken hebben. Dick: "Mensen moeten weten dat wij er zijn en gelukkig gaat dat de goede kant op."

Rust en rendement

Dit jaar zijn beleggers weer tot de conclusie gekomen dat een adviseur veel kan toevoegen, is de ervaring van Mathijs. "We laten zien wat kosten doen met je rendement, ervaren het belang van goed spreiden en blijven rustig. We bouwen op meerdere manieren scenario's in en hebben alternatieven die wel renderen, maar geen onnodige risico's met zich meebrengen. Hierdoor ervaren cliënten rust én rendement. En dan kom je altijd tot de conclusie dat beleggen voor de lange termijn is, maar dat je gaandeweg wel veranderingen en advies nodig hebt om je doelstellingen te behalen."

Achterhoekse mentaliteit

HIP Capital heeft naast Doetinchem onlangs ook een vestiging in Enschede geopend. "Hierdoor zijn we dus goed vertegenwoordigd in het oosten", vertelt Mathijs. "Maar we vinden het vooral leuk en zijn er trots op dat zoveel Achterhoekers de weg naar ons weten te vinden. Achterhoekers zijn toch honkvaste en loyale mensen die niet snel de stap nemen om van bank te wisselen. Des te leuker dat dit ook in het coronajaar toch veel is gebeurd. Het was bovendien bij uitstek een jaar waarin je als adviseur het verschil kon maken. En met de negatieve rente die sinds kort geldt vanaf € 100.000, merken we dat ook spaarders graag ons advies willen."

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

Meer informatie: www.hipcapital.nl



HIP CAPITAL

HUBERTUS INVESTMENT PARTNERS

Kab Accountants & Belastingadviseurs staat actief naast klanten



CORONA HEEFT NIET ALLEEN INVLOED OP DE FINANCIËLE SITUATIE, MAAR OOK OP DE ONDERNEMER EN HET BEDRIJF IN DE BREEDSTE ZIN VAN HET WOORD. KAB ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS BEGRIJPT DAT ALS GEEN ANDER. HET KANTOOR STAAT EROM BEKEND ALTIJD DE KLANTBRIL OP TE HEBBEN. IN DEZE STERK VERANDERENDE TIJD HELPT ZIJ RELATIES VOORSORTEREN OP EEN GEZONDE TOEKOMST MET REALTIME INZICHT EN PROACTIEF ADVIES.

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering en Kab Accountants & Belastingadviseurs

‘Altijd in beweging’ is het motto van Kab Accountants & Belastingadviseurs met kantoren in Doetinchem, Didam en Warnsveld. Het kantoor slaat regelmatig nieuwe wegen in. “We zijn altijd aan het ontwikkelen om te voldoen aan klantbehoeften en spelen in op de toekomst van onze klanten”, vertelt Arnoud Thuss, partner in Doetinchem. “Ondernemers willen namelijk weten hoe zij ervoor staan. Tijdens de coronacrisis is dit nog relevanter geworden. De crisis heeft impact op de bedrijfsvoering en veel ondernemers leefden het afgelopen onzekere jaar van dag tot dag. Ze hebben minder behoefte aan informatie over aangiftes of jaarrekeningen. De toegevoegde waarde zit in het sparren over het heden en de toekomst. Door klanten bewust te maken, te kijken wat iemand nodig heeft en met inzicht en actueel advies. Zowel zakelijk als privé.”

Proactief

Al voor de coronacrisis was Kab Accountants & Belastingadviseurs ingericht op gesprekken over de financiële positie van de klant en op de ondernemer achter de organisatie. Het kantoor streeft ernaar met haar dienstverlening zoveel mogelijk aan te sluiten bij de werkelijke klantbehoefte en investeert in klanten en advies. Vorig jaar maart pakten de MKB-adviseurs direct de telefoon om proactief hun klanten te benaderen. “Corona overviel iedereen. Als team hebben wij direct de handen ineengeslagen omdat we de noodzaak voelden er voor onze klanten te zijn”, zegt Robert Baars, partner in Didam en Doetinchem. “We wilden een luisterend oor bieden, antwoord geven op vragen, helpen bij het aanvragen van regelingen, maar vooral inzicht geven. Een klant is bij ons geen nummer, of het nu gaat om een zzp’er of een familiebedrijf met 100 medewerkers.”

Spelregels kennen

Door specifieke kennis van branches op te bouwen, heeft Kab Accountants & Belastingadviseurs een kennispositie ontwikkeld. Het kantoor heeft onder andere klantteams voor horeca, detailhandel, bouw, zorg, transport en automotive. “Het grote voordeel van deze branchekennis is dat we de spelregels kennen”, stelt Robert. “We kunnen met de ondernemer praten en



adviseren over zaken als financieringsarrangementen, inkoop, personeelsbeleid, wetgeving en conjuncturele ontwikkelingen. Ook kunnen we benchmarken. Een groep klanten is actief in de horeca. Die moesten in coronatijd natuurlijk tijdelijk de deuren sluiten. Het is dan belangrijk dat risico's inzichtelijk blijven en ondernemers continu kunnen monitoren en heroverwegen. Op basis van actuele cijfers bespreken we hoe zij er financieel



“ Kom je hier werken, dan ontwikkel je je als persoon en als vakspecialist.”

voor stonden, op welke regelingen ze recht hadden en stelden we continuïteitsplannen op voor financierders.”

Multidisciplinaire teams

Om klanten beter te bedienen, werkt Kab Accountants & Belastingadviseurs via multidisciplinaire teams. De MKB-adviseurs zijn klantmanager. Ze zijn het eerste aanspreekpunt voor een klant, werken intensief samen met de ondernemer en zoeken proactief het contact op. “Elke klant wordt meerdere keren per jaar bezocht en de klant weet dat hij met allerlei vraagstukken bij ons terecht kan”, aldus Robert. “Of het nu om de onderneming of om privé zaken gaat. Als het nodig is schakelen we een specialist in. We hebben zelf juristen en fiscalisten in huis. In de klantteams delen we met een frisse blik informatie over de klant en de branche. Het grote voordeel is dat de MKB-adviseur een brede ervaring heeft, in begrijpelijke taal zaken kan uitleggen, de branche kent en weet wat de mogelijkheden zijn. Hiermee helpen we de ondernemer verder.” Arnoud vult aan:

“Ook intern vinden we het belangrijk aandacht te hebben voor onze medewerkers en hen vooruit te helpen. We bieden hen verantwoordelijkheid en de ruimte zich te ontwikkelen. We zetten iedereen in zijn of haar kracht, sturen op competenties en willen medewerkers laten doen wat bij hen past. Kom je hier werken, dan ontwikkel je je als persoon en als vakspecialist. Bovendien krijg je de mogelijkheid om mee te bouwen aan onze organisatie. We zijn continu in beweging.”

Praktisch en strategisch

In elke fase van de levenscyclus van een onderneming en persoonlijke situatie van de ondernemer biedt Kab Accountants & Belastingadviseurs diensten en advies. Arnoud: “De klant maakt de keuze, wij geven de mogelijkheden en risico's aan. Daarbij ontvangen ze geen dikke rapporten, maar zijn we praktisch ingesteld. Dankzij een hoge automatiseringsgraad kunnen we proactief adviseren en inzicht geven aan de hand van dashboards op elk gewenst moment. Ook stellen we toekomstige onderwerpen ter sprake als bedrijfsoverdracht, -opvolging, groei en de financiële consequenties hiervan. Daarbij gaan we zeker niet op de stoel van de ondernemer zitten, maar zitten we naast hem. We willen hem of haar versterken, denken mee en zijn gericht op de relatie op lange termijn. Regeren is vooruitzien en dat blijft mensenwerk!”

Kijk voor meer informatie op
www.kabaccountants.nl en
www.werkenbijkab.nl

Vestigingen in Doetinchem, Didam en Warnsveld



BMW iX3

de nieuwe maatstaf onder de EV-SUV's

Tekst: BMW/AchterhoekBIZ, fotografie: Carlo Stevering

Met de iX3 zet BMW een volgende stap in de wereld der elektrische auto's en dat wilden we bij AchterhoekBIZ zelf ervaren. De middenklasse premium-SUV heeft een herkenbaar en krachtig X3-design, maar onder de dikke BMW-huid is alles anders. AchterhoekBIZ nam de proef op de som en toerde door de Achterhoek met de BMW iX3 die behoort tot de nieuwste generatie BMW i-modellen voorzien van ultra-efficiënte eDrive-technologie. Wij reden de iX3 en zijn er uitermate tevreden

over. De iX3 is de eerste Sports Activity Vehicle (SAV) van BMW die zich uitsluitend op stroom laat voortstuwen, maar liefst 460 kilometer!

Elektrische BMW iX3 verkrijgbaar in twee smaken

De BMW iX3 is er in twee smaken: Executive en High Executive. Het verschil zit onder andere in het formaat en type wielen: standaard 19 inch versus extra aerodynamisch gestylede 20 inch exemplaren. Beiden aangeboden met Bicolor Jet Black afwerking. Voorts omvat de standaarduitrusting zaken als BMW Live Cockpit Professional, BMW Connected Pack Professional II,



metallic lak, een adaptief onderstel, panoramadak, gescheiden klimaatregeling (3 zones), Driving Assistant Professional, elektrisch bedienbare en verwarmbare stoelen, LED-koplampen, WiFi hotspot, draadloos opladen van de telefoon en nog veel meer.

De BMW iX3 heeft een vanafprijs van € 67.445,- incl. btw en afleverkosten. Bijtelling 12% t/m €40.000,-. Neem gerust contact met ons op voor meer informatie, proefrit of kom naar onze showroom.

De koffie staat klaar.

De Broekhuis cultuur

Broekhuis BMW/MINI Doetinchem wil een zeer betrokken onderneming zijn en blijven.

En dat niet alleen in eigen ogen, maar juist in die van onze klanten en de maatschappij.

En daarom hebben wij één doel: enthousiaste relaties. Maar dat gaat niet vanzelf. Daar moet keihard aan gewerkt worden. Mobiliteit is mensenwerk. Dat is onze stellige overtuiging. Maar wat kenmerkt nu de Broekhuis-medewerker? Onder de drie merkbeloften waarmee we naar buiten treden, liggen de bouwstenen van onze organisatie. Wij noemen deze bouwstenen onze kernwaarden: mensgericht en oplossingsgericht. En dit alles met enthousiasme en betrokkenheid!

Broekhuis beweegt mensen!

Mensen hoe dan ook helpen. Kan niet bestaan niet. Er is altijd een oplossing. Tenminste, zo denken wij erover. Wij kijken naar wat wél kan. En zijn pas helemaal tevreden als u dat bent. Dat geeft ons de energie om alles uit ons vak en het beste uit onszelf te halen. Al meer dan 80 jaar lang.

Mensen recht in de ogen kijken

Eerlijk duurt het langst. Wij willen u niet alleen vandaag, maar ook morgen als tevreden klant. Daarom helpen wij u zoals u dat van ons verlangt. Open en eerlijk, zonder onaangename verrassingen achteraf.

Mensen thuis laten komen

Onbezorgde mobiliteit. Daar staan we voor. Probleemloos op weg gaan en weer thuiskomen. Maar ook willen we dat u het gevoel van thuiskomen beleeft in onze vestigingen. Vanuit de betrokkenheid die onze medewerkers delen om het u naar de zin te maken.



Broekhuis



Broekhuis BMW/MINI Dealer van de Achterhoek

Adres: Innovatieweg 12, 7007CD Doetinchem

Tel: 0314-326351

www.broekhuis.nl/bmw



ACHTERHOEK OPEN INNOVATIEPRIJS

NIJHUIS SAUR INDUSTRIES WINNAAR ACHTERHOEK OPEN INNOVATIEPRIJS 2021

Het Doetinchemse Nijhuis Saur Industries is op 8 juni uitgeroepen tot de grote winnaar van de Achterhoek Open Innovatieprijs 2021. De trofee wordt jaarlijks uitgereikt en is een initiatief van stichting Achterhoek Open Innovatieprijs. Nieuw deze editie was de publieksprijs, die ging naar Studio Nico Wissing. Steven Meeuwissen, student aan het Graafschap College, werd geprezen om zijn slimme software-oplossing waarmee zwerfafval rondom ondergrondse afvalcontainers voorkomen wordt.



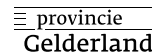
DE WINNAAR VAN DE AOI 2021

**MediOxi: deze slimme innovatie verwijdert
medicijnresten uit afvalwater.**

De MediOxi van Nijhuis Saur Industries is een modulair afvalwaterzuiveringssysteem. Speciaal ontworpen om medicijnresten uit afvalwater te halen voordat het in het riool- en oppervlaktewater terechtkomt. Dit gebeurt direct bij de bron en bij de rioolwaterzuiveringsinstallatie. Hierdoor wordt circulair waterhergebruik mogelijk. De innovatie is in samenwerking met Waterschap Rijn en IJssel en Van Remmen UV Technology tot stand gekomen, met medewerking van Streekeziekenhuis Koningin Beatrix. Nijhuis Saur Industries draagt volgens de jury bij aan de oplossing van maatschappelijke problemen. Een boegbeeld van het verduurzamen van de Nederlandse economie; chapeau!



SPONSORS:





DE WINNAAR VAN DE PUBLIEKSPRIJS

Urban Oasis: koploper op het gebied van groeninnovaties.

De Urban Oasis van Studio Nico Wissing bleek de absolute publieksfavoriet. Een groene long voor de stad waarin innovatieve technologieën de omgeving schoner en duurzamer maken. Een fijnstofmagneet zuivert grote hoeveelheden vervuilde lucht, de natuur doet zijn werk. Nico Wissing werkt hiertoe samen met tuinman der technologen Bob Ursem, hoogleraar aan de TU Delft.



DE WINNAAR VAN DE STECK BATTLE

Slimme tuintjes: zeg maar dag tegen zwerfafval!

Ook jong talent kreeg een podium tijdens de grote finale van de Achterhoek Open Innovatieprijs. Zes studententeams gingen de strijd met elkaar aan door oplossingen te presenteren voor challenges uit het bedrijfsleven. De Steck Battle is gewonnen door Steven Meeuwissen, student aan het Graafschap College. Samen met het Doetinchemse softwarebedrijf Iconica werkte hij aan het project 'slimme tuintjes', waarmee er een einde komt aan zwerfafval rondom ondergrondse afvalcontainers. Middels een app kunnen bewoners de tuin claimen en onderhouden. Een fris idee dat van enorme betekenis is voor de samenleving.

www.desteck.nu/broedplaats/steck-academy



Henk Janssen, voorzitter van stichting Achterhoek Open Innovatieprijs:

"We mogen ons gelukkig prijzen met de aanwezigheid van zoveel talent en kennis hier in de regio. De nuchterheid en de wederkerigheid van de Achterhoek geeft ons op een natuurlijke manier een voorsprong. Ik wil alle genomineerden via deze weg nogmaals feliciteren en de winnaars in het bijzonder. Tot volgend jaar!"

PARTNERS:



WWW.ACHTERHOEKOPENINNOVATIEPRIJS.NL

Achterhoeks DNA

Precies vijf jaar geleden zaten we als bestuursleden aan tafel bij notaris Van Hoff voor de oprichting van Stichting Pak An, die tot doelstelling had verheven: het oproepen en ondersteunen van initiatieven tot verbetering van de leefbaarheid van de Achterhoek. Gesterkt door een ruim budget (met dank aan Grolsch en de Feestfabriek) waren we volop overtuigd dat dit concept binnen de Achterhoek zou aanslaan.

Professionele organisatie

Een professionele organisatie werd opgetuigd. Van een beoordelingscommissie voor ingezonden plannen tot en met een netwerk van coaches die allen belangeloos op hun vakgebied in te zetten zijn om initiatieven te ondersteunen in de uitvoering. En uiteraard een apostel in de persoon van Johan Godschalk om dit nieuwe evangelie te verspreiden.

Positief ontvangen

Als we na vijf jaar terugblikken, valt direct op hoe enorm positief dit initiatief is ontvangen. Het bleek maar weer eens hoe trots de Achterhoeker eigenlijk is op zijn eigen streek (al spreekt hij dat natuurlijk niet zo uit, want 'op owzelf pochen' zit niet in ons DNA).

In die vijf jaar zijn inmiddels zo'n 500 plannen bij ons ingediend, waarvan circa 100 een financiële bijdrage hebben ontvangen. Een veelvoud van dit aantal heeft ondersteuning gekregen van onze coaches op het gebied van promotie, implementatie, het zoeken van samenwerkingspartners etcetera.

Een volgende stap

Al met al een successtory waar iedereen trots op mag zijn en waardoor we tevreden achterover kunnen hangen toch? Ja en nee. Ondernemers zullen dit vast herkennen. Ondanks dat je plannen vrij aardig uitkomen,



blijft er toch iets knagen dat het allemaal nog wat scherper kan, waarbij je nog droomt van een 'volgende stap'.

Voorzet op maat

Als ik daarbij als bestuurslid voor mezelf spreek, vind ik dat we niet alleen moeten kijken naar bestaande ambities, zoals nog betere promotie, zichtbaarheid en bekendheid buiten de Achterhoek. Waarom kunnen we niet, als aanvulling op onze 'loketfunctie' waar plannen kunnen worden ingediend, als stichting zélf meer richting geven aan mogelijke ideeën? Zoals bijvoorbeeld met de Achterhoekse vlag, ons 'nationale' succesnummer. Bedien Achterhoekers met een voorzet op maat en ze koppen hem wel in! Dat zien we nu ook bij de Silo Art Tour.

Als we vanuit Pak An wat meer uitdagende (probleem)stellingen weten voor te leggen, dan ben ik ervan overtuigd dat we daar de nodige oplossingen voor terug gaan zien aan ons loket. Dit zal nog een hele brainstorm vereisen, maar ik ben nu al benieuwd wat hier over vijf jaar van terechtgekomen is!

Fred Jolink, bestuurslid Stichting Pak An



Ter Voert Media

Camerawerk | Filmproducties

- ▶ Camerawerk
- ▶ Filmproducties
- ▶ Online videomarketing op maat en in abonnementsvorm.

Structureel en altijd actuele videocontent op uw website en social media voor een vaste en aantrekkelijke prijs per jaar!

VERGROOT BEREIK, IMAGO EN BELEVING!



Arthur ter Voert. Ter Voert Media, Koendersweg 6, 7091 HV Dinxperlo
T: 0315 653 044, M: 0619 210 732, E: info@tervoertmedia.nl I: www.tervoertmedia.nl



Logistics Valley zet in op data-analyse

Tekst: Logistics Valley

DE LOGISTIEKE SECTOR IS DYNAMISCH EN VOL IN ONTWIKKELING. DE MARKT VERANDERT, E-COMMERCE GROEIT FORS. SNEL KUNNEN SCHAKELN IS EEN VEREISTE. HIERVOOR IS NIET ALLEEN FYSIEKE RUIMTE NODIG, MAAR OOK RUIMTE EN INZICHT IN DE BEDRIJFSVOERING. "SNEL SCHAKELN, MOETEN WE IN DE TOEKOMST NOG MEER KUNNEN DOEN VANUIT CIJFERS. WANT ALS JE NIET WEET WAAR JE STAAT, HOE KUN JE DAN WETEN WAAR JE NAAR TOE GAAT?", ZEGT TJEERD MIDDELKOOP. "DAAROM BIEDT LOGISTICS VALLEY SAMEN MET DE HAN EEN GRATIS DATA-ANALYSE NAVIGATOR AAN."

LogisticsValleyHelpt.nl

Aan het begin van de coronacrisis is LogisticsValleyHelpt.nl gelanceerd. Logistics Valley heeft ondernemers geholpen bij vragen over bedrijfsvoering en op bedrijfseconomisch terrein. LogisticsValleyHelpt.nl was een centraal punt voor vraag en aanbod. Van medewerkers en materieel tot opslagruimte. Tjeerd: "We hebben ondernemers bij elkaar gebracht. Samenwerken, om met elkaar door deze crisis heen te komen. Inmiddels zien we dat bedrijven zich weer meer focussen op de toekomst en wat zij anders willen aanpakken. Hierbij is data-analyse een actueel thema."

Processen en bedrijfsvoering optimaliseren

Mede door de technologie worden steeds meer gegevens -data- verzameld. Het lezen en analyseren hiervan, biedt veel kansen om processen te optimaliseren en de bedrijfsvoering aan te scherpen. Simpel gesteld: Als een product niet op de juiste plek is gestald, grijpt de orderpicker mis. Je bestelt het product bij en creëert onnodig voorraad waar je wellicht mee blijft zitten. De klant ontvangt een onvolledige order, waardoor nalevering noodzakelijk is. Het levert extra handelingen en kosten op, om maar niet te spreken van de ontevreden klant.

Gratis navigator data-analyse

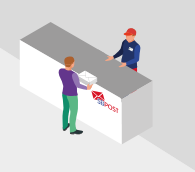
Het volledig inzichtelijk hebben van data gaat een stuk verder dan de -hierboven genoemde- beheersing van de orderpickprocessen en voorraadgroottes. Het geeft inzicht om daar bij te sturen, waar nodig. Om op tijd te anticiperen op bewegingen in de markt, concurrenten voor te blijven en een stap voorwaarts te zetten. Data-analyse is de navigator om de route naar de toekomst te vinden. Ook voor het mkb-bedrijf. Weet u niet waar te beginnen? Logistics Valley biedt de helpende hand. In samenwerking met de HAN bieden wij deze navigator gratis aan. Het enige dat u hoeft te doen, is contact opnemen.



Mercurion 3, 6903 PX Zevenaar
www.logisticsvalley.nl/liemersachterhoek

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.

Responsive website

I-Pulse ontwikkelt jouw responsive website. Hiermee komt je boodschap altijd over. Op smartphone, tablet, tv, desktop. Het responsive ontwerp houdt rekening met elk apparaat!





Ondernemen en financiële problemen

Tekst en fotografie: Myrtax

ONDERNEMEN IN DEZE TIJD IS VOOR VEEL BEDRIJVEN EEN ENORME UITDAGING. HOE KOM IK DEZE TIJD DOOR ALS MIJN ONDERNEMING IS GETROFFEN DOOR ALLE OVERHEIDSMAATREGELEN IN VERBAND MET DE COVID-19 PANDEMIE? VELEN ZITTEN MET DE HANDEN IN HET HAAR, ONDANKS HET FEIT DAT ZIJ WORDEN GEHOLPEN DOOR DIEZELFDE OVERHEID MET DE STEUNPAKKETTEN DIE BESCHIKBAAR ZIJN GESTELD.

De overheidssteun wordt door veel ondernemers als onvoldoende ervaren en zij zijn hun zorgvuldig opgebouwde spaarpot aan het opeten. De bodem van deze spaarpot is in zicht gekomen. Nu wordt het voor veel ondernemers spannend of zij hun vaste lasten, zowel zakelijk als privé kunnen blijven betalen.

Kijken naar uitgaven

Het is van groot belang dat u, zodra u merkt dat er financiële problemen ontstaan, zowel zakelijk als privé kritisch gaat kijken naar alle uitgaven. Welke uitgaven zijn er zonder problemen te schrappen? Wat is overbodig en wat heb ik echt nog nodig? Dit klinkt eenvoudig, maar onze ervaring is dat dit vaak een probleem is. Mensen kunnen moeilijk afstand nemen van bepaalde zaken. Vaak is dit uit schaamte of willen zij een bepaald beeld in stand houden dat anderen van de ondernemer hebben. Het is echter van het grootste belang dat u dit rigoreus doet.

Trek aan de bel

Bent u als ondernemer in de financiële problemen gekomen, dan is het verstandig om op tijd aan de bel te trekken. Zeker met het oog op de toekomst. De ervaring leert echter dat veel mensen daar te lang mee wachten waardoor de problemen vaak nauwelijks meer te overzien zijn. Waar kunt u als ondernemer terecht met uw financiële problemen? U kunt zich aanmelden in de gemeente waar u woont bij

de schuldhulpverlening. Zij kunnen samen met u in beeld brengen wat uw financiële situatie is.

Stappen zetten

Er zijn echter ook andere partijen tot wie u zich kunt wenden, zoals Myrtax Bewindvoering. Indien u zich bij ons meldt, plannen wij een afspraak in bij u thuis of bij ons op kantoor. We bekijken samen met u op welke manier wij u het best kunnen helpen. Daarna gaan we stappen zetten waarmee u weer een mooie toekomst tegemoet gaat. Zo'n traject neemt wel de nodige tijd in beslag. Bij problematische schulden kan een traject zo'n vijf jaar duren.

Wilt u een vrijblijvende afspraak maken? Neem dan contact met ons op.



Bezoekadres: Gezellenlaan 7 7005 AX Doetinchem
0314+200121

www.myrtax.nl info@myrtax.nl



Groene Michelinster voor restaurant Lokaal in Doetinchem



ACHT NEDERLANDSE RESTAURANTS HEBBEN IN MAART DIT JAAR EEN GROENE MICHELINSTER GEKREGEN VOOR DUURZAME GASTRONOMIE. EEN HIERVAN VIEL BIJ RESTAURANT LOKAAL IN DOETINCHEM. CHEF EN BOEGBEELD BJORN MASSOP IS BLIJ MET DE STER DIE HIJ ONTVING VOOR ZIJN DUURZAME MANIER VAN WERKEN. "IK WIL HET HELE CIRKELTJE ROND HEBBEN."

Tekst en fotografie: HIM+ Groep

Het is dit jaar voor het eerst dat MICHELIN Gids Nederland inspirerende chefs, die zich inzetten voor een duurzame toekomst onderscheidt met een groene ster. Chef Bjorn Massop en zijn keukenbrigade zijn trots op de groene ster die zij hebben ontvangen. "In onze keuken beseffen wij dat wij verantwoordelijk zijn voor meer dan een lekker bord eten", vertelt Bjorn. "Als chefs willen we ambachten in stand 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. We werken bijvoorbeeld

met oude technieken en gebruiken alle delen van een dier. Ik wil het hele cirkeltje rond hebben. Dat geldt ook voor kleine dingen, zoals serveerplateaus gemaakt van hout uit onze bossen."

Samenwerking agrariërs

De samenwerking met lokale agrariërs en bewust omgaan met reststromen zorgen voor een kloppend businessmodel. Veel koks willen zo werken maar dat lukt lang niet altijd, is de ervaring van Bjorn. "Dit creëer je ook niet op korte termijn. Hier zijn jaren van samenwerken en overleg met lokale partners overheen gegaan. Daarnaast dragen we onze kennis over aan leerlingkoks door hen mee te nemen naar lokale agrariërs. Hier zien ze hoe het proces verloopt voordat er bijvoorbeeld een asperge in de keuken ligt. We zijn trots zijn op onze Achterhoek en de Achterhoekse producten en inspireren hier graag anderen mee. Je kunt alles van ver halen, maar onze regio heeft zoveel moois te bieden!"

Food100

Naast de benoeming van Michelin mag Bjorn Massop zich sinds vorig jaar scharen onder de gevestigde leiders die zich dagelijks hard maken voor een beter en duurzamer voedselsysteem. In 2020 heeft Bjorn een plaats bemachtigd in de food100.

De menu's van restaurant Lokaal zijn ook te bestellen voor thuis: <https://www.hotelvillaruimzicht.nl/bezorgen/>



Ruimzichtlaan 150, 7001 KG Doetinchem
Telefoon: 0314 320 680 www.himplus.nl

DE PANDEMIE LEERT ONS ALLERLEI ZAKEN, WAARONDER OOK HET BELANG VAN EEN ADEQUAAT DEBITEURENBEHEER. BIJNA ELK BEDRIJF HEEFT TE MAKEN MET KLANTEN DIE TE LAAT BETALEN.

ONZE ERVARING VAN DE AFGELOPEN MAANDEN IS DAT HET AANTAL KLANTEN DAT TE LAAT BETAALT, TOENEEMT. WAT KUNT U DOEN OM UW DEBITEURENBEHEER TE VERBETEREN? WE GEVEN U GRAAG VIJF TIPS.

*Tekst en fotografie: Schmitz Booms
Gerechtsdeurwaarders en Incasso*



Uw creditmanagement in coronatijd en daarna

1 Zoek uit of de reden voor de niet-betaling gerelateerd is aan de pandemie of niet

Heeft uw klant al eerder te laat betaald vóór de pandemie of is het de eerste keer dat uw klant te laat betaalt? Veel klanten gebruiken op dit moment het 'corona-excuus' en proberen betalingen uit te stellen. Als uw klant voor de eerste keer te laat betaalt, kunt u een voorstel vragen over hoe en wanneer u de betaling kunt verwachten, bij voorkeur vóór een bepaalde datum. Is de klant bereid te betalen, dan komt hij of zij met een goed voorstel. Als uw klant altijd te laat betaalt, zorg er dan voor dat hij/zij geen misbruik kan maken van de situatie en uw empathie. Communiceer duidelijke regels en voorschriften om ervoor te zorgen dat de debiteur de vordering zo snel mogelijk betaalt.

2 Zorg voor een schriftelijke overeenkomst

Indien u en uw klant een nieuwe betalingstermijn overeenkomen, bevestig dit dan niet alleen telefonisch of persoonlijk, maar ook per mail. Alleen op deze manier heeft u een document waarnaar u kunt verwijzen als de klant zich niet aan de door u gemaakte afspraak houdt.

3 Probeer oude disputen over facturen op te lossen

Deze tijd leent zich bij uitstek om uw debiteurenbeheer zoveel mogelijk op te schonen door oude disputen op te lossen. Misschien staan we pas aan het begin van een economische recessie. Bedrijven en consumenten komen wellicht in de problemen als de steunmaatregelen straks stoppen en achterstallige bedragen zoals belastingen alsnog betaald moeten worden. Hoe later u uw verschillen van mening oplost, hoe kleiner de kans dat uw klant u nog kan betalen. Los deze daarom zo snel mogelijk op.

4 Zoek een manier om uw debiteur rechtstreeks te bereiken

Contact, contact, contact. We kunnen het niet voldoende benadrukken, maar helaas kan het bereiken van uw debiteur soms een uitdaging zijn. Controleer daarom al uw eerdere communicatie met de klant om een manier te vinden uw klant te bereiken.

5 Wees zelf goed bereikbaar

Net zoals het een uitdaging kan zijn uw debiteur te bereiken, kan het ook zo zijn dat uw debiteur moeite ervaart om met u in contact te komen. Indien u minder bereikbaar bent per telefoon, zorg dan op een andere manier voor een goede bereikbaarheid. Want ook hier geldt: des te eerder het contact des te dichterbij de oplossing.

Lukt het u uiteindelijk niet om de vordering geïncasseerd te krijgen? Neem dan contact met ons op. We kunnen u ontzorgen in het hele incassotraject en bijstaan in een eventuele procedure.

Schmitz Booms Gerechtsdeurwaarders en Incasso is in het hart van de Achterhoek gevestigd. We zijn gespecialiseerd in het incasseren van vorderingen door heel Nederland. Daarnaast staan we met onze juristen opdrachtgevers bij in gerechtelijke procedures. Onze opdrachtgevers zijn het MKB en (professionele) verhuurders.



Schmitz Booms
Gerechtsdeurwaarders en Incasso
Postbus 6, 7000 AA Doetinchem
Telefoon: 0314-323366 Fax: 0314-332101
Email: info@schmitzbooms.nl
Internet: www.schmitzbooms.nl

Business Club De Graafschap

Het grootste zakelijke platform van De Achterhoek!



RELATIEBEHEER | NETWERKEN | SFEER | ZAKEN DOEN

Wij kunnen niet wachten tot het weer kan... Neem uw relaties mee naar een thuiswedstrijd van De Graafschap in een kolkend stadion De Vijverberg. Met een Business Club lidmaatschap kunt u alle thuiswedstrijden van De Graafschap bezoeken.

Bezoek de Business Club evenementen van De Graafschap om in een attractieve omgeving te netwerken. De Business Club evenementen variëren van intieme tot grotere sessies gericht op het delen en opdoen van kennis, vermaak en netwerken met mede Business Club Leden.

Betaald Voetbal De Graafschap
Afdeling Commercie
commercie@degraafschap.nl / 06-41941764



#VEURALTIED



Facility Groep Nederland

Alles voor schoon & goed

- **Knaagdieren**
(o.a. muizen, ratten en mollen)
- **Bijtende insecten**
(o.a. bedwantsen, mijten en vlooiën)
- **Kruipende insecten**
(o.a. kakkerlakken, kevers, mieren, spinnen)
- **Vliegende insecten**
(o.a. vliegen, wespen, motten)
- **Houtaantasters**
(o.a. houtwormkever en de huisboktor)



Wij verzorgen ongediertebestrijding voor bedrijven en particulieren

Heeft u last van ongedierte?
Bel ons dan, wij kunnen u helpen!

Facility Groep Nederland
Fortstraat 2, 7025 CA Halle
0314-354925
info@facilitygroepnederland.nl

www.facilitygroepnederland.nl



Digitale signing voor j  uw bedrijf?!

ADDINK
Digital Signage

Verhoog je omzet en klantbeleving met jouw eigen digitale display(s) binnen jouw bedrijf of winkel!

Bij Addink Digital Signage hebben wij de ervaring en een grote variëteit aan soorten displays. Professioneel geïnstalleerd op de door jou aangegeven en strategisch gekozen locatie(s) binnen je bedrijf.

Digitale signing moeilijk? Welnee! Met ons zeer gebruiksvriendelijke online Content Management System kan "  en kind de was doen". Hiermee pas jij zelf binnen een paar stappen de content van jouw beeldscherm realtime aan.

Content

Productvideo's zijn veelal verkrijgbaar bij je leveranciers. Daarnaast krijg je van ons tools waarmee je zelf gemakkelijk statische content kunt maken. Indien gewenst kan onze ontwerpstudio je ondersteunen in de opmaak van jouw statische of geanimeerde content. Geïnteresseerd geraakt? Kijk dan op addink-media.nl voor al onze informatie.

Juwelier De Tijd & Design-atelier ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet

NET VOOR DE ALGEHELE LOCKDOWN OPENDE BURGEMEESTER MARK BOUMANS OP 11 DECEMBER 2020 DE DEUREN VAN DE NIEUWE ZAAK VAN ONDERNEMER JOËL ROTHUIS IN HET CENTRUM VAN DOETINCHEM. ANDERHALVE DAG LATER MOEST JOËL NET ALS EEN GROOT DEEL VAN ONDERNEMEND NEDERLAND DE SPLINTERNIEUWE WINKELDEUREN VAN JUWELIER DE TIJD & DESIGNATELIER ALWEER SLUITEN. MAAR HIJ GING NIET BIJ DE PAKKEN NEERZITTEN. "NATUURLIJK HEEFT CORONA EFFECT OP ONS, MAAR WE ZIEN DE TOEKOMST MET VEEL ENTHOUSIASME TEGEMOET. MEDE DOOR ONZE NIEUWE LOCATIE!"



Tekst: Joël Rothuis, Fotografie: Robin Sommers

Met Joël mede aan het roer, werd ruim tien jaar geleden al een stip op de horizon door de jonge ondernemer gezet, met als doel het huidige winkelconcept. "Ik had altijd als doel om zelf een maakbedrijf te worden, waar het ontwerpen en vervaardigen van maatwerkjuwelen de belangrijkste kerntaak is. Dat hebben we nu bewerkstelligd, aangevuld met een onderscheidend merkenpakket van vooraanstaande designmerken die sieraden in zeer hoge kwaliteit bieden."

Inzetten op beleving

Ondanks zijn jonge leeftijd van 29 jaar heeft Joël al het nodige meegemaakt als ondernemer. "Twee crisissen, een verbouwing van dit pand en de verhuizing", zo somt hij zelf even snel op. "Het is zeker het afgelopen jaar enerverend geweest. Afgelopen zomer heb ik de zaak volledig overgenomen en heb ik het groeiplan doorgezet. Het eerste doel was om een nieuw pand



te betrekken. Daarbij wilden we de beleving in de winkel verhogen om ons te blijven onderscheiden van online aanbieders. Je ziet en merkt dat mensen zich niet alleen meer oriënteren online, maar dat daar ook een groot deel van de aankopen plaatsvinden. Wij hebben daarom besloten om beleving, service, aanbod en kwaliteit tot onze speerpunten te maken om ons te onderscheiden."

Toekomstbestendig met spaarplan Taxatiebureau Rothuis

Naast juwelier en eigenaar van De Tijd is Joël ook werkzaam als taxateur. Met Taxatiebureau Rothuis brengt hij zijn passie voor de taxatie van juweliersartikelen in de praktijk en voert hij taxaties uit voor verzekeringsdoeleinden en erfenisverdelingen. Ook biedt Taxatiebureau Rothuis mogelijkheden te investeren in beleggingsgoud. Joël: "Goud is het antwoord op inflatie, van de bestaande dollars is 40% in de afgelopen 18 maanden gedrukt. De waarde van goud is in deze periode alleen maar toegenomen. Goudbaren zijn verkrijgbaar in verschillende soorten en maten, doordat ze uiteenlopende voordelen bieden ten opzichte van alternatieven zoals gouden munten. Zo liggen de relatieve kosten van een goudbaar lager, waardoor de investering voor de meeste beleggers wat laagdrempeliger is. Belastingtechnisch is het aantrekkelijk, want een goudbaar is bij een zuiverheid van minimaal 99,5% vrijgesteld van BTW. Deze vereiste zuiverheid ligt overigens een stuk hoger dan bij muntgoud, wat 'al' vanaf een zuiverheid van minimaal 90% in aanmerking komt voor vrijstelling van BTW."



ROTHUIS
taxatiebureau

DE TIJD

juwelier &
designatelier

Burg. van Nispenstraat 1 -03 7001BS Doetinchem
www.juwelierdetijd.nl
www.taxatiebureaurothuis.nl

Subaru Outback

Geheel nieuw design

Nu bij Wenting



SUBARU

Confidence in Motion



Plan een proefrit !

Kenmerken als veiligheid, comfort, praktische bruikbaarheid, duurzaamheid en veel rijplezier maken van de Outback een fijne metgezel voor dagelijks gebruik. De zesde generatie zet Subaru's succes onverminderd voort met goede rijeigenschappen, een hoog veiligheidsniveau en bovengemiddelde veerkracht in een nieuwe jas. Dit is de veiligste, meest ruime, geavanceerde en verfijnde Outback ooit.

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

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



Bewegen vanuit stilstand

Na bijna anderhalf jaar corona is alles anders geworden. Corona maakte dat we stil stonden en niet mochten dansen. En toch moeten we nu, meer dan ooit, meebewegen met het ritme van deze tijd.

Vragen

Elke ondernemer zit vol met vragen: wat zal blijvend veranderen, hoe kan ik duurzaam, financieel gezond de toekomst in? Wat betekent dit voor mijn producten en diensten, welke marktbehoeftes zijn er en hoe veranderen die? Moet ik nieuwe klantgroepen gaan bedienen en hoe organiseer ik dat? Vind ik straks nog voldoende personeel om het überhaupt waar te maken?

Waardevol zijn

Verandering en disruptie die als onderlaag al aanwezig waren, zijn door corona versneld naar boven gekomen. Het gaat erom hoe je wendbaar bent en jouw kennis en talenten in kunt zetten om waardevol te zijn. Waardevol voor klanten en de maatschappij, zodat je bestaansrecht hebt en houdt. Eind mei deed

de rechter een historische uitspraak over Shell. Het bedrijf krijgt klimaatdoelstellingen opgelegd. Kun je dat als ondernemer zelf voor zijn, zodat het je niet overkomt?

Levend bedrijf

Arie de Geus, oud-topman van Shell nota bene, gaf zijn boek de titel 'The Living Company'. Hij onderzocht bedrijven van meer dan 100 jaar oud en vond vier eigenschappen hoe je als levend bedrijf overleeft in een turbulent speelveld. Deze bedrijven:

- zijn financieel conservatief
 - bezitten het vermogen zich aan te passen aan veranderingen
 - hebben personeel dat zich identificeert met het bedrijf en trots uitdraagt
 - hebben leiders die openstaan voor de wereld waarin de organisatie zich beweegt.
- Een levend bedrijf groeit en bloeit in balans. Als ik zo naar de familiebedrijven in de Achterhoek kijk, dan denk ik dat het leiderschap volop beweegt en heb ik goede hoop dat wij dansen op het ritme van deze tijd!

FINANCIËEL
FIT

COLUMN



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

BMW M440i xDrive Cabrio



Tekst: BMW/AchterhoekBIZ, fotografie: Carlo Stevering

IN DEZE ZOMERUITGAVE VAN ACHTERHOEKBIZ KON EEN CABRIO NIET ONTBREKEN. MET DE INTRODUCTIE VAN DE GEHEEL NIEUWE BMW 4 SERIE COUPÉ LATEN WE DAAROM MAAR AL TE GRAAG ZIEN HOE DEZE BMW M440I ERUIT ZIET. DE RIJ-ERVARING WAS GEWELDIG, WAT EEN VERMOGEN. WAT IS HIJ MOOI EN WAT HEBBEN WE EEN BEKIJKS TIJDENS EEN RONDJE ACHTERHOEK! BMW VOND EEN NIEUWE MANIER OM KRACHTIGE DYNAMIEK EN ATLETISCHE SPORTIVITEIT SAMEN TE VOEGEN MET TIJDLOZE ELEGANTIE. DE NIEUWE BMW 4 SERIE CABRIO IS NU TE BEWONDEREN BIJ BROEKHUIS BMW.

BMW 4 Serie Cabrio softtop is lichter, slanker en compacter

In basis heeft de nieuwe BMW 4 Serie Cabrio alle uiterlijke kenmerken van de 4 Serie Coupé, met uitzondering van het dak. En daar zit meteen een duidelijk verschil ten opzichte van

de Cabrio's die hij aflost: in tegenstelling tot zijn voorgangers maakt de BMW 4 Serie Cabrio anno 2021 namelijk geen gebruik van een metalen klapdak, maar van een traditionele softtop. We noemen het 'traditioneel', echter BMW zou BMW niet zijn als de cabriokap geen trendsetter zou zijn in afwerking. Het



comfort is dus zeker vergelijkbaar met dat van een hardtop uit-gevoerde BMW 4 Serie. Ondertussen legt de nieuwe BMW 4 Serie Cabrio-constructie wel 40% minder gewicht op de weegschaal én zorgt deze voor een lager zwaartepunt. Ook de bagageruimte profiteert mee: achterin kan voortaan 80 liter meer mee dan in het vorige model.

Standaard TwinPower Turbo op BMW 4 Serie Cabrio

Vanzelfsprekend maakt ook de BMW 4 Serie Cabrio gebruik van BMW's krachtige en efficiënte TwinPower Turbo technologie. De benzinemotoren beschikken over de nieuwste generatie turbopower, te beginnen met de 420i Cabrio inclusief 184 pk en 300 Nm koppel. Daarboven staat de 430i Cabrio met 258 pk en 400 Nm. De 4-cilinder diesel levert minimaal 190 pk en 400 Nm, gevolgd door de 430d met 286 pk en 650 Nm. Een Steptronic Sport transmissie, xDrive vierwielaandrijving en een Adaptief M Onderstel behoren tot de mogelijkheden voor de ultieme open rijervaring.

Aan de top van de lijst staan voorlopig de M440d Mild-Hybrid en de M440i xDrive die respectievelijk 340 pk en 374 pk leveren. Meer info over laatstgenoemde, de 3,0 liter 6-cilinder benzine-motor, leest u hier.

De BMW 4-serie Cabrio heeft een vanafprijs van € 61.252,- incl. btw en afleverkosten. Neem gerust contact met ons op voor meer informatie, proefrit of kom naar onze showroom. De koffie staat klaar.



Broekhuis



Broekhuis BMW/MINI Dealer van de Achterhoek
Adres: Innovatieweg 12, 7007CD Doetinchem
Tel: 0314-326351

www.broekhuis.nl/bmw

*Integrale samenwerking T2 Groep
en Kroekenstoel Excellence Design*

Totaalconcept, van idee tot ultieme, harmonieuze woonbeleving



EEN WONING, INTERIEUR EN TUIN WEERSPIEGELT WIE JE BENT EN HOE JE WILT LEVEN. OM EXTERIEUR, INTERIEUR EN DE BUITENRUIMTE VAN EEN WONING OF BEDRIJFSPAND TOT ÉÉN GEHEEL TE SMEDEN, HEBBEN T2 GROEP EN KROEKENSTOEL EXCELLENCE DESIGN DE HANDEN INEENGESLAGEN. EÉN AANSPEEKPUNT VOOR DESIGN, BOUW, INTERIEUR EN TUIN. IN HET NIEUWE INSPIRATIECENTRUM AAN DE WIJNBERGSEWEG 105A IN DOETINCHEM MAKEN ZIJ WOONWENSEN WERKELIJKHEID.

Tekst: Jessica Schutten

Fotografie: Oliver Verheij & Tim van Raai

T2 Groep en Kroekenstoel Excellence Design zijn twee moderne bedrijven waarop je kunt bouwen. Met een open, laagdrempelige, vooruitstrevende, persoonlijke werkwijze, gecombineerd met

een Achterhoekse nuchterheid en praktische toepasbaarheid. De bedrijven streven naar vernieuwing en karakter en maken hoogwaardige woonoplossingen mogelijk in de Achterhoek en de rest van ons land. Dat zie je terug in de kwaliteit van het uiteindelijke product, de uitstraling van de gebruikte materialen, de detaillering en eenheid in leefomgeving. Eigentijdse ontwerpen waarbij de visie en wensen van de opdrachtgever centraal

staan. Vanuit die filosofie zijn de bedrijven gaan samenwerken waarbij zij elkaars kennis en expertise flexibel inzetten. Samen bieden zij architectuur, advies, bouwbegeleiding en -uitvoering en interieur- en tuinontwerp voor de particuliere en zakelijke markt. “We vertalen huisvestingsdromen naar exclusieve ontwerpen die de identiteit van de bewoners of het bedrijf weerspiegelen”, zo vertelt Luuk Kroekenstoel. “Want exterieur en interieur kun je niet los van elkaar zien. Door het als één geheel te ontwerpen, sluit alles naadloos bij elkaar aan én woon of werk je in een gebouw of woning die past bij jouw wensen.”

Hoogwaardige, integrale concepten

Met een eigen handschrift vertaalt Luuk Kroekenstoel als gerenommeerd interieurontwerper al vele jaren woonbehoeften en wensen van opdrachtgevers naar een passend interieurontwerp of tuininrichting. Ook brengt hij een eigen merk meubels en producten op de markt. Steeds vaker trekt hij samen op met T2 Groep, die het complete traject van architectonisch ontwerp, advies tot en met de uitvoering van de bouw en het onderhoud verzorgt. “We werken beiden vanuit het belang van de opdrachtgever en ontwikkelen conceptuele ontwerpen waarin opdrachtgever, omgeving en architect samenkomen”, vertelt Olaf Sluyter, directeur-eigenaar van T2 Groep. “Originaliteit, design, kwaliteit en functionaliteit kenmerken onze werkwijze. Als architectenbureau en bouwonderneming kunnen we samen met Luuk laten zien hoe je je huis of bedrijfspand, de inrichting en tuin met elkaar verbindt. Samen bieden we een integrale oplossing. Van gemeentelijke vergunning, idee, krachtig ontwerp tot de bouwbegeleiding, uiteindelijke realisatie en onderhoud en inrichting. Door in een vroeg stadium samen op te trekken met de opdrachtgever ontstaat geen ruisvorming tussen verschillende partijen en esthetische en technische uitgangspunten. We kunnen tijdig alles goed in kaart brengen. Voordelen voor opdrachtgevers zijn dat zij kunnen rekenen op



een gestroomlijnd bouwproces, exterieur en interieur dat naadloos in verbinding is en een goede afstemming. Daar komt bij dat de klant één aanspreekpunt heeft van start tot oplevering, wat tijd en stress scheelt.”

Modern met geschiedenis

Vernieuwende ontwerpen, met een mix van moderne elementen én met oog voor oorspronkelijke details en geschiedenis. Dat kenmerkt het nieuwe onderkomen van de ambitieuze bedrijven aan de Wijnbergseweg in Doetinchem. Het getransformeerde pand bevat duurzame materialen en ambachtelijke elementen. De bestaande constructie van balken en oude stenen zijn in het zicht gebleven. Het bepaalt sterk de gemoedelijke, vertrouwde beleving. Olaf: “Het naastgelegen moderne, eigentijdse pand is een contrast met een kozijn geïnspireerd op een vlieger. Dit staat symbool voor het najagen van dromen. We wilden met dit



“
**Ik ben er trots
op dat we dit
in de Achter-
hoek mogelijk
maken.**”



gebouw laten zien waar we voor staan en wat we kunnen. Ik ben er trots op dat we dit in de Achterhoek mogelijk maken. In maart zijn we in dit pand getrokken. Een plek op hoog niveau met een showroom met luxueuze interieurmogelijkheden en producten waarmee we relaties willen inspireren.”

Gebouw dat past als een jas

Voor de toekomst hebben de heren de nodige plannen. De ambitie is om van het gebouw een inspiratieruimte te maken. “We willen een prettige zakelijke omgeving creëren en bijeenkomsten faciliteren”, vertelt Luuk. “Zo denken we eraan om achter het gebouw een paviljoen aan het water te bouwen en in te richten als inspiratiekamer. Hierbij willen we een terras aanleggen waar zakelijke ontmoetingen kunnen plaatsvinden. We vinden het belangrijk om duurzame relaties aan te gaan, het werk in de regio te gunnen en onze eigen omgeving helpen verbeteren en om te inspireren. Ook onze ontwerpen zijn duurzaam, gebouwen en woningen moeten immers ook in de toekomst als een jas blijven voelen.” Olaf knikt: “Hoe geweldig is het dat we klanten en andere zakelijke relaties hier met trots kunnen ontvangen? We kunnen inspireren en laten zien waar we mee bezig zijn. Dankzij dit pand hebben we onze eigen droom kunnen verwezenlijken. Een jas die ons perfect past!”



TEKENT VOOR BOUWRESULTAAT

KROEKENSTOEL®
EXCELLENCE DESIGN

Wijnbergseweg 105a,
7007 AA Doetinchem
www.t2groep.nl
www.luukkroekenstoel.nl



Elke dag toerist in eigen zaak

IEDEREEN LATEN MEEGENIETEN VAN DE PRACHTIGE OMGEVING EN DE ACHTERHOEKSE GEMOEDELIJKHEID. DAT IS DE DAGELIJKSE DRIJFVEER VAN DANNY EN NIENKE PIEPERS IN HUN BEDRIJF RECREATIE 'T LOHR. ZOWEL VOOR HUN GASTEN IN DE GROEPSACCOMMODATIE ALS VOOR GOLFPERS OP DE KORTE GOLFBAAN.

Tekst: Recreatie 't Lohr fotografie: Joyce Schieven

Twintig jaar geleden hebben Marinus en Netty Schieven, ouders van Nienke, de succesvolle switch gemaakt van boerderij naar recreatie. Stap voor stap werd er uitgebreid. Van één groepsaccommodatie, naar drie, een zwembad voor de gasten erbij en er werd begonnen met de aanleg van een golfbaan. Twee jaar geleden hebben Nienke en Danny Piepers het familiebedrijf overgenomen.

Golfen voor iedereen

De golfbaan is een uitdagende baan, maar ook geschikt voor beginners. Binnen de 18 holes pitch en puttbaan is tevens een par3-baan en zijn er uitgebreide oefenfaciliteiten: een driving range met overkapping, putting- en chippinggreen. Alles staat in het teken van op een laagdrempelige manier met golf beginnen. Plezier hebben in het spel staat voorop. En het liefst zo snel mogelijk de baan op tijdens de lessen. Danny en Nienke geven de golflessen zelf. "Heerlijk om anderen enthousiast te maken voor het golf! De techniek, het mentale, er komt zoveel bij kijken. En tijdens het golfen ben je al het andere om je heen even vergeten", aldus Nienke.



Handicap 54-cursussen

Populair, zeker op dit moment, zijn de handicap 54-cursussen (vroeger GVB). Na deze golfcursus heb je de eerste basis voor het golf gelegd en krijg je je handicap, waarmee je ook op andere banen mag spelen. Kortom, een ideale uitvalsbasis om met het golfen te beginnen én om je golfspel te onderhouden.

Dag- en bedrijfsuitjes

Golfen bij 't Lohr is ook prima geschikt als daguitje, ook voor diegenen die nog nooit hebben gegolfd. Naast de golfbaan is een voetgolfbaan en een bubble voetbalveld. Een leuke afwisseling op het golf, zeker als je met een groep komt. Er worden veel bedrijfsuitjes georganiseerd bij 't Lohr. Ontvangst op het ruime terras, een golfclinic, wedstrijdje op de baan. En daarna de middag afsluiten met een hapje en drankje. Compleet verzorgd en alles op één gemoedelijke plek.

Overnachten met een groep

Vele families en vriendengroepen hebben tijdens een weekendje weg mogen genieten van de mooie groepsaccommodatie en omgeving van 't Lohr. Daarnaast weten ook veel scholen en jeugdkampen 't Lohr te vinden. De vele mogelijkheden en ruimte rondom de groepshuizen zijn een pre voor een ontspannen mini-vakantie. Zwemmen, voetballen, golfen, biljarten, tafeltennis, voor iedereen is er wat te doen. Groepen van 12 tot 80 personen kunnen bij 't Lohr terecht voor een overnachting, op basis van zelfvoorziening of met diverse cateringmogelijkheden.

Aan de rand van Engbergen

't Lohr is gelegen in Voorst (Oude IJsselstreek), pal tegen de Duitse grens. Het is een fantastisch rustig en natuurlijk gebied. Diverse paden brengen je naar recreatiegebied Engbergen. Een mooie uitvalsbasis voor een wandeling, fietstocht of kanotocht. Met meerdere horecagelegenheden om even uit te rusten en te genieten. Vergeet ook zeker niet om het terras van 't Lohr mee te pakken. Een heerlijke, rustige plek met uitzicht over de golfbaan. Ook wandelaars, fietsers en voorbijgangers zijn van harte welkom.

Recreatie 't Lohr, voor een ontspannen dagje uit!



RECREATIE



GOLFCLUB

't Lohr

Lohrpad 2 7083 AX Voorst
(Oude IJsselstreek)
0315-631697
www.golfinvoorst.nl
www.hetlohr.nl



Achterhoekse Vrijheidstour

Terugblik

De Achterhoekse Vrijheidstour* is mede mogelijk gemaakt door: Kees Rosendaal mede organisator, BAX advocaten belastingkundigen, Sligro Doetinchem, Hotel de Wereld, Nienke Kok Marketing, Plan X Events, Barstens Mooi Spul, Terborgse Wijncentrale, Uitspanning 't Peeske, Brasserie 't Zusje, Hotel Villa Ruimzicht, De Goede Visuele Communicatie, Ijsboerderij De Steenoven en Only For Men Doesburg. *Dit smaakt naar meer, wordt vervolgd....



Aankomende NetwerkBIZ



Fotograaf: Stan Bouman

Graag nodigen wij jullie uit voor de NetwerkBIZ-bijeenkomst op dinsdag 14 september. Deze avond vindt plaats in Schouwborg Amphion en organiseren wij in samenwerking met de Achterhoekse Rabobanken.

Gast spreker

Gastpreker deze avond is Jelle van Gorkom. Jelle (geboren in Doetinchem op 5 januari 1991) is een Nederlandse BMX'er. Hij werd in 2011 en 2015 Nederlands kampioen bij de elite en in 2013 werd hij tweede in het algemeen klassement van de wereldbekerwedstrijden. In 2015 werd hij tweede op het wereldkampioenschap BMX van de UCI. Op de Olympische Zomerspelen 2016 van Rio de Janeiro behaalde Van Gorkom een zilveren medaille. Na een zwaar ongeluk tijdens een training op sportcomplex Papendal in januari 2018, kreeg Jelle te horen dat hij niet revalideerbaar was. Maar daar ging hij niet mee akkoord. Met keihard werken en steeds nieuwe doelen stellen, bewijst Jelle dat je ook met hersenletsel nog veel kan bereiken. Vol kracht en passie richt hij zich nu op een nieuwe toekomst.

Rabobank

Bij Rabobank kun je terecht voor zakelijke producten en adviezen die perfect bij je passen. Of je nu starter bent of een internationaal bedrijf leidt. De coöperatieve bank zet zich samen met klanten, leden en partners al 125 jaar in voor een toekomstbestendige samenleving en grote maatschappelijke uitdagingen. Met als uitgangspunt: samen bereiken we meer dan alleen! Het gaat de Rabobank erom wat er in de samenleving speelt. Hoe we onze gezamenlijke leefwereld kunnen versterken en toekomstbestendig kunnen maken zodat mensen keuzes kunnen maken die voor hen belangrijk zijn. Nu én in de toekomst. Dat is waar de missie 'Growing a better world together' voor staat. Het verduurzamen van de manier waarop we leven, werken en voedsel produceren is de uitdaging van vandaag. Daarom richt de Rabobank zich op drie grote wereldwijde transities: de voedseltransitie, klimaat & de energietransitie en inclusiviteit. Ook kiest de bank ervoor om jaarlijks een deel van haar winst te investeren in de lokale gemeenschap voor een betere leefomgeving.



Rabobank

Wanneer: dinsdag 14 september 2021

Waar: Schouwborg Amphion, Hofstraat 159 in Doetinchem

Tijd: Inloop vanaf 18.00 uur met een hapje en een drankje

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

JOUW REGIONALE PARTNER IN PRINT

WIJ ONDERSTEUNEN JOU

Bij het efficiënt inrichten van interne en externe informatieprocessen en documentstromen.



ALS JOUW ERVAREN BUSINESS PARTNER

Leveren wij een scala aan multifunctionals, printers, plotters, scanners, software, services, papier en supplies.



WIJ ZORGEN ERVOR

Dat de juiste informatie, in de juiste vorm en op het juiste moment beschikbaar is.



WIJ STELLEN JOUW ORGANISATIE IN STAAT

Om dankzij efficiënte en geoptimaliseerde bedrijfsprocessen een sterker en winstgeverder bedrijf te worden.



WIJ STAAN VOOR JE KLAAR IN DE ACHTERHOEK

Ben van der Pauw, onze regionale adviseur, gaat graag met je in gesprek voor een voorstel dat perfect bij je past!

**CANON
BUSINESS
CENTER**
ARNHEM | NIJMEGEN
Operated by Canon Business Center Nederland

Canon Business Center Arnhem | Nijmegen
Da Vincilaan 19
6716 WC Ede

088 210 55 00
office@cbc-nederland.nl
www.canonbusinesscenternederland.nl