

FOCUZ

De televisiezender van Gelderland
audiovisuele kracht

uw ideale naaber

Altijd dichtbij én regionaal betrokken. Die twee belangrijke ingrediënten passen uitstekend bij Focuz TV, dé regionale televisiezender van Oost-Gelderland. Door de afwisselende programma's brengt de zender de regio in uw huiskamer. Focuz TV is uw ideale naaber.

Onlangs zond FOCUZ TV de 100e aflevering uit van

BusinessUpdate

Toin de Ruiter ontving in dit jubileumprogramma de heer Bernard Wientjes, voorzitter VNO-NCW.



Wilt u uw 'visitekaartje' van uw onderneming afgeven in dit goed bekeken ondernemersprogramma? Neem dan contact op via 0888 33 33 44 en informeer naar de mogelijkheden.

FOCUZ TV is te ontvangen via:

Analoog UPC (frequentie 40+), Digitaal UPC (kanaal 34), KPN Interactieve TV (kanaal 538),

Telfort Interactieve TV (kanaal 335), Glashart (glasvezel kanaal 918) en natuurlijk via www.focuz.tv

Achterhoek **BIZ**

Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken

Jaargang 3 | Nr. 1 | 2014



Interview met positiviteitsgoeroe Emile Ratelband

Sport- en Gezondheidscentrum Physique in Terborg **Huntenpop**

André Hendriksen van Matchpoint Menswear Autotest Auto Mido



G. Hilmer

IBG INCASSO & CREDITMANAGEMENT

Debiteurgericht incasseren. Bij aantoonbaar geen verhaal, betaalt onze opdrachtgever geen incassoprovisie en kan vaak alsnog geld ontvangen.

Mogelijkheid om meer geld te ontvangen, dan de hoogte van uw openstaande vordering.

- Pré Incasso
- Kredietcheck
- Juridisch Advies
- Verhaalsonderzoek
- Opmaken/screenen algemene voorwaarden
- Eigen buitendienst
- Debiteurenbeheer
- Minnelijk Incasso (incl. Duitsland)
- Gerechtelijke Incasso (incl. Duitsland)
- Online incassodossier bekijken.

IBG Incasso & Creditmanagement
Postbus 332, 7000 AH Doetinchem
Telefoon: 0314 - 20 01 29
E-mail: info@ibgincasso.nl - Website: www.ibgincasso.nl



6

- 6** Coverstory 'Tsjakkaa', Emile Ratelband
- 18** André Hendriksen van Matchpoint Menswear
- 20** Autotest Mitsubishi Outlander PHEV
- 29** Playing for Success



Perfekte plek om te ontspannen & eten

In de Montferlandse bossen ligt een pareltje verstopt: Uitspanning 't Peeske. Op een heuvel buiten Beek met aan de ene kant het bergmeertje met een groot vlonderterras. Aan de andere kant een grote vijver.

De plék om in het sfeervolle restaurant of buiten te ontspannen na een wandeling of fietstocht. Met een kopje koffie of thee met gebak, een goed glas wijn of een keuze van de uitgebreide lunch & dinerskaart.

Onze menukaart wisselt regelmatig zodat we kunnen werken met producten van het seizoen.

Het tot rust komen in deze bosrijke omgeving. Dat roept een vakantiegevoel op ...



Ideaal voor het geven van een vakantieborrel of barbecue voor uw medewerkers.

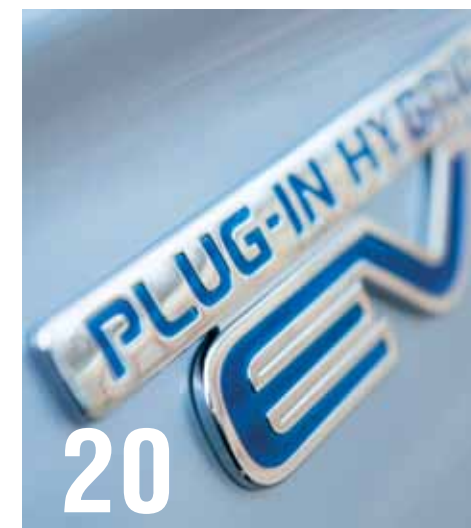
't Peeske is trouwlocatie en verzorgt speciale arrangementen voor ieder klein-en groot feest. Van kinder-en familiefeestjes tot bedrijfs- en trouwfeesten. Een sportief event gecombineerd met een culinair arrangement behoort ook tot de mogelijkheden.

Voor meer informatie of reserveren bel ons op 0316-532804 of info@peeske.nl. Voor meer informatie over onze andere activiteiten zie www.peeske.nl.

Uitspanning 't Peeske
Peeskesweg 12 7037 CH Beek
Tel: 0316-532804 info@peeske.nl



18



20

NOFOTO

Uitgever: Buro Achterhoek
Hoofdredactie: Ed Smit
Redactie: Jessica Schutten, Ed Smit
Fotografie: Joyce Schieven, Buro Achterhoek en Carlo Stevering
Vormgeving: Jeannette Hekman
Redactie adres: redactie@achterhoekbiz.nl
Advertentieverkoop: sales@achterhoekbiz.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar

gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door printouts, kopiëren, 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



29

Business Club De Graafschap

Dé plek om nieuwe klanten en relaties te scoren!



De Business Club van Betaald Voetbal De Graafschap B.V. is met ruim 400 leden het grootste zakelijke platform van Oost-Gelderland. Dé plek om nieuwe klanten en relaties te scoren. Tijdens de thuiswedstrijden (17 per seizoen), maar ook tijdens de vele zakelijke bijeenkomsten (meer dan 25 per seizoen), zoals de Happy Hours en de Workshop Hours. U kunt kiezen voor Business Seats in de Business Club Lounge en / of Super Business Seats in de Sponsor Lounge.

Doelen realiseren

Behaal met sponsoring van De Graafschap concrete resultaten

Zakelijk geregeld

Een sponsorpakket op maat

Ondernemers treffen

Het grootste zakelijke platform van Gelderland

17 Thuiswedstrijden • 11 Happy Hours • 6 Power Hours • 6 Workshop Hours • 3 Breakfast Hours • 3 Meeting Lunch Hours • Eens per 2 jaar Zakenmanifestatie

Superboeren D'ran

Altijd creatief op zoek naar nieuwe, effectieve mogelijkheden

Meer informatie: **Betaald Voetbal De Graafschap B.V.**

Afdeling Commercie: 0314 – 368 458
info@degraafschap.nl / www.degraafschap.nl

Brons - Zilver - Goud

Heeft u ook zo genoten van de Olympische Spelen? Alles leek in brons, zilver en goud te veranderen en we zagen het podium in Sotsji regelmatig volledig oranje kleuren. We waren weer één volk, dat trots is op ons land en we voelden ons allemaal winnaar. Iedereen wil immers op allerlei fronten beter worden, in de eigen ontwikkeling, als ondernemer of in de sport. We proberen zelfs gezamenlijk alles te doen om de economie te verbeteren.



Groei

Zelf probeer ik op sportief niveau naar een hoger level te groeien. Ik ben nu twee maanden volop aan het sporten en begon op nul. Langzaam ga ik van level brons naar zilver. Ik startte op de crosstrainer en hield het net vijf minuten vol op level 6. Tegenwoordig begin ik met 45 minuten op level 8 en wil ik doorgroeien naar zilver in een volgend level. Overigens kom ik op de ochtenden diverse ondernemers tegen die hetzelfde nastreven. We houden zelfs een onderlinge competitie want die winnaarsmentaliteit hebben we allemaal. Ondernemers kennen dat klimaat, je begint allemaal klein met brons en je wilt je ontwikkelen, groeien en stappen maken en voor sommigen is het uiteindelijke doel goud. Emile Ratelband weet hier alles van. Hij is van brons naar goud gegaan, maar ook weer terugggevallen. Keer op keer stond hij er weer. De positiviteitsgoeroe helpt particulieren en ondernemers te groeien in hun persoonlijke ontwikkeling door zichzelf goed te leren kennen en de dingen te gaan doen die bij ze passen. In deze editie van AchterhoekBIZ leest u meer over de ondernemer en entertrainer.

Democratie

Momenteel staat alles in het teken van de gemeentelijke verkiezingen. Wie krijgt uw stem in uw gemeente? Op allerlei manieren proberen de partijen de lokale kiezer voor zich te winnen en op goud uit te komen. Hier gaat het vooral om het meedoen. De verwachte opkomst is niet groot, zo'n 40 procent. We hebben een podium van democratie, maar helaas maakt een groot deel hier geen gebruik van. Veel burgers zijn onverschillig. De lokale politiek is toch ook weer een heel ander verhaal dan de landelijke. Wie er in mijn gemeente de Oude IJsselstreek met de gouden medaille aan de haal gaat, lezen we wel in kranten. Ik ben benieuwd wie er het goud, zilver en brons gaan grijpen.

Ed Smit
Uitgever



Emile Ratelband:

“Doe wat bij je past!”

Iedereen kent hem van de kreet ‘Tsjakkaa’, Emile Ratelband (1949), ondernemer en entertrainer die in de jaren ’80 en ’90 hoogtijdagen beleefde. ‘Tsjakkaa’ roept hij nog steeds, maar de positiviteitsgoeroe is meer dan een man van kreten. Dagelijks zet hij zich nog in voor particulieren en ondernemers. Hij heeft veel over zich heen gekregen vanuit de media, maar één ding is zeker. Als je met hem praat, ervaar je de positiviteit en energie. Emile Ratelband zet je aan tot nadenken.

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Joyce Schieven

Sinds een aantal maanden woont de ondernemer, entertrainer en public speaker in het Achterhoekse Beek. Reden voor AchterhoekBIZ om de bekende Nederlander op te zoeken in zijn sfeervolle, witte boerderijwoning. We worden gastvrij ontvangen door een immer goedlachse Emile. Het wonen in de Achterhoek doet hem goed. “Het is hier heerlijk rustig”, zegt de persoonlijkheidsontwikkelaar, zichtbaar genietend. “Dit is toch een prachtige locatie en moet je het uitzicht eens zien! De tuin is schitterend en biedt voor de kinderen volop ruimte om te spelen. En de mensen hier zijn hier allemaal even vriendelijk en nuchter.”

We nemen plaats in het kantoor van Emile in het naastgelegen pand. De ruimte is gevuld met boeken, waaronder natuurlijk zijn eigen werk. De muren hangen vol met fotolijstjes van Emile samen met andere bekende Nederlanders, waarmee hij heeft gewerkt,

van Gorbatsjov tot prins Bernard, Pavarotti en het Nederlands voetbalelftal. Terwijl hij het haardvuur aansteekt, praten we over de persoon Ratelband, een man die een energerende tijd achter de rug heeft. Hij heeft veel meegemaakt, zowel zakelijk als privé en de media lieten hem niet ongeschonden. Maar telkens staat hij op na elke tegenslag. Zelf ervaart hij het niet als tegenslagen. “Als je met de vlakke hand op water slaat, krijg je kritiek, maar je hoort mij niet klagen als ik nat word”, zegt de man die zijn naam eer aan doet. Want als hij praat, is hij niet meer te stoppen. “Ik ben een extravert persoon en zeg wat ik denk. Natuurlijk heb ik vervelende dingen meegemaakt in mijn leven. Het gaat erom dat je het een plek geeft, ervan leert, sterker uit een situatie komt en weer positief begint aan de dag. Ik sta er elke keer weer opnieuw en sterker. Het is maar net hoe je er zelf naar kijkt.” Die positieve kracht van Ratelband is volgens eigen zeggen ontstaan in zijn jeugd. Als kind leverde hij met recht

een verbeterstrijd. Hij had een vader die een foute Nederlander was, een half Indonesische, half Chinese moeder en woonde in een achterbuurt in Arnhem. “Ik werd gepest en nageroepen. Toen heb ik al geleerd met kritiek om te gaan. Bovendien overleed mijn vader toen ik nog vrij jong was en vanaf die tijd zorgde ik voor mijn moeder. Nu nog geef ik veel aan mensen en kom ik altijd op voor de minderheid.”

Talent

Emile Ratelband komt uit een echt ondernemersgezin. Zijn overgrootvader woonde in Baak, had een café en was ijzersmelter. Een oom van hem was uitvinder en zijn vader bakker. “We hebben dezelfde energie en drive. In het gareel lopen was er niet bij bij de familie Ratelband. We willen dingen op onze eigen manier doen, gaan tegen de stroom in en willen ons niet voegen. Dat zit in de familie en dat is ook de basis van ons succes.” Ratelband is zelf ook een man die van alles >>



“Het leven dat je hebt, is het resultaat van jouw handelen.”

»gedaan heeft in zijn leven. Hij had meerdere bakkers- en frietzaken in Nederland en poffertjestenten in Duitsland. Hij werd miljonair, maar ging net zo snel weer failliet. Met vallen en opstaan is hij geworden tot wie hij nu is. Maar wie is Emile nu eigenlijk? Hij noemt zichzelf een ongeleid projectiel. “En ik ben God en jij ook”, zegt hij stellig. “God zit in je. Als je maar ergens in gelooft en het belangrijkste is dat je in jezelf gelooft. Mensen zeggen wel eens tegen mij: ‘Tsjakkaa zeggen werkt niet’. Oh nee? Dus je moet zeggen dat je je shit voelt? Het gaat erom dat jij de enige persoon bent die je situatie kan veranderen.” Ratelband is een man met het hart op de tong en heeft zeer stellige uitspraken. De één vindt hem irritant, de ander inspirerend, maar het is een man met een talent om te praten. Met hem in gesprek zijn, is een energiegevend, positieve ervaring. Hoe je hem ervaart, hangt af van je eigen interpretatie. En dan komen we tot de kern van zijn boeken, theorieën en seminars. De ‘Tsjakkaaman’ is niet alleen een man van kreten, ook niet van zelfbedachte theorieën, maar hij heeft de gave de theorieën over te brengen en je aan te zetten tot denken. “Je hebt kamergeleerden, die de

mooiste dingen bedenken en in hun kamertje blijven zitten. Ze weten niet hoe ze het aan de man moeten brengen. Ik was een domme leerling, zat achterin de klas en begreep de leraar niet. Tot ik een spreekbeurt moest houden. Toen kwam ik erachter dat ik het talent had te praten, mensen spreekwoordelijk aan te raken en zaken te verankeren. Dat doe ik in mijn boeken en seminars aan de hand van metaforen en praktijkvoorbeelden. Soms kom je dingen tegen die je niet kent, maar er zijn er ook waar je zelf wel wat mee kunt. Ik bied mensen een perspectief waarin ze zich herkennen en daarmee zet ik hen in beweging.”

Durf te kiezen

Vanwege zijn snelle successen en zijn faillissement vroeg Ratelband zich regelmatig af waarom sommige mensen succes hebben en anderen niet. “Waarom blijven mensen droppen en toekomstplannen maken en komen ze niet tot actie? Waarom worden bepaalde

personen in de media succesvol genoemd terwijl ze aan de drugs zaten of zelfmoord pleegden? Dat is toch bijzonder? Deze mensen zijn ver van zichzelf af komen te staan en worden wie ze denken dat ze zijn of wat van hun verwacht wordt. In Amerika kwam ik in aanraking met het Neuro Linguïstisch Programmeren (NLP) en ik haalde deze theorie in 1986 naar Nederland. Inmiddels is het

volledig ingeburgerd. Het gaat erom dat iedereen grotendeels wordt geleid door geconditioneerd gedrag en slechts een klein percentage is vrije wil. Dat betekent dat we onbewust auto-

matisch handelen. Dat gedrag is aangeleerd. Daarbij zijn je emoties vaak sterker dan je ratio. We laten ons vaak leiden door meningen van anderen of durven niet te kiezen. Wist je dat 70% van de mensen in het bedrijfsleven niet tevreden is over zijn huidige, zekere, veilige situatie? De meeste mensen zijn bang voor verandering. Als je die paar procent vrije wil die je hebt, pakt dan kun je doen wat

“Als je doet wat je leuk vindt dan werk je toch niet?”



“Succesvol ondernemen vergt lef en tegen de stroom in je positie weten te verbeteren.”

bij je past en wat je echt leuk vindt. En dat is een voorwaarde om gelukkig te leven en een succesvol ondernemer te worden. Het leven dat je nu hebt, is namelijk het resultaat van jouw handelen. En wil je dat veranderen, dan ben jij echt de enige die dat kan doen.”

Authenticiteit

Ratelband liet mensen over hete kolen lopen en in glas springen tijdens zijn seminars. Overtuigingen zitten diep in jezelf geworteld, daar is de public speaker van overtuigd. “Je kunt belemmerende overtuigingen hebben die je tegenhouden om actie te ondernemen. Ik help mensen bij gedragsverandering en dat kan gaan om fobieën, angsten, emoties, sociale omgang, stoppen met roken, maar ook de angst om te presenteren. Het is belangrijk dat mensen bewust worden van hun gedrag en waar het vandaan komt. Dan kun je technieken leren waardoor je nieuw gedrag oproept. Ik bied handvatten om in je kracht te komen en te blijven. Het gaat om je drijfveren en motivatoren. Ik leer je jezelf af te vragen: waarom doe ik wat ik doe? Wat vind ik echt belangrijk in mijn leven? Als je hier antwoord op hebt, is het van belang om

hiervoor ook te kiezen. Dan word je baas over je eigen leven en ga je op zoek naar authenticiteit. Ik ben in mijn leven bij veel grote bedrijven geweest zoals Philips, ABN-Amro en de Jumbo. Die bedrijven liepen tegen diverse problemen of vraagstukken aan. Of bedrijven de onderlinge samenwerking willen verbeteren of een nieuw product of formule in de markt willen zetten, het gaat altijd om het doel dat je voor ogen hebt en waar je naartoe werkt.”

Seminars

Vanuit zijn Research Institute verzorgt Emile Ratelband succesvolle seminars aan particulieren en bedrijven, zowel in Nederland als in Europa en Azië. Hij is inmiddels een veelgevraagd internationaal public speaker, helpt mensen zichzelf te verbeteren en geeft hen een boost. Of ze nu bouwvakker, kantoor-medewerker, directeur van een multinational of manager zijn. De seminars van Emile zijn marathonsessies waar hij minimaal twaalf uur achter elkaar mensen motiveert en inspireert en waarin hij patronen doorbreekt. Ze gaan in op de tegenslagen in je leven en hoe je daar sterker uitkomt. “Vind je twaalf

uur lang?”, reageert Ratelband. “Dat merken de deelnemers niet. De tijd gaat supersnel voorbij. Bovendien zitten ze niet stil. Ik doe oefeningen, neem praktijkvoorbeelden, houd het dynamisch en de mensen houden maandenlang die energie vast. Moe word ik zelf niet. Ik slaap weinig en barst van de energie. Als je doet wat je leuk vindt dan werk je toch niet? Ik leer mensen hoe ze om kunnen gaan met vervelende dingen in het leven om te voorkomen dat ze in een neerwaartse spiraal komen. Het is belangrijk om jezelf te beïnvloeden en vanuit je eigen kracht weer elke keer vooruit te kijken. Altijd terugkomen, wat er ook gebeurt.”

Transitiefase

We leven momenteel in ondernemersland in een lastige tijd. Volgens Ratelband is de politiek in Nederland de weg kwijt. “Iedereen heeft het over crisis, maar crisis is weerstand. Dat zit in jezelf en je moet inzien dat er kansen zijn. We bevinden ons niet in een crisis, maar in een transitiefase en daar moeten ondernemers op inspelen. Succesvol ondernemen vergt lef en tegen de stroom in je positie weten te verbeteren. Mensen gaan

Lid worden van de Culturele Business Club Amphion? U bent van harte welkom!



Neem voor meer informatie contact op met Charles Droste, directeur.
Bel (0314) 37 60 00 of mail: droste@amphion.nl

zich verzetten, maar moeten openstaan voor mogelijkheden. Problemen gaan voorbij en er komen weer uitdagingen. Er is geen zekerheid in de toekomst, bestendigheid is immers de illusie van elk tijdperk. Ik leef ook met de dag. De huidige maatschappij is nog steeds gericht op oude ideeën. Want de wereld moet mensen hebben die ideeën genereren. Ondernemers nemen vaak een voorbeeld, lichten dat toe en betrekken het op zichzelf. Het draait er bij mijn seminars om dat het beeld in je hoofd verandert want je maakt zelf de grootste tegenslag. Ik help mensen door hen de kracht te geven de volgende stap in hun ontwikkeling te maken. Een stap die bij ze past. Veel ondernemers hebben destijds iets gekozen omdat het waarschijnlijk vanzelfsprekend was. Maar maakt het hen gelukkig? Kijk daarbij goed naar jezelf. Het probleem is alleen dat wat we zien, wordt bepaald door het perspectief en referentiekaders. De deelnemers aan het seminar hebben twee driving forces: angst en het verlangen om het anders te doen. We verwachten van ondernemers dat ze duizendpoten zijn, dat ze én een helicopterview houden én op details kunnen focussen. Dat kan toch bijna niemand! Daarom moet je als directeur of manager mensen aannemen die complementair zijn. Maar mensen zijn vaak geneigd om dezelfde types aan te nemen, uit veiligheid. Daar bereik je niets mee. Een voorwaarde is dan wel dat je jezelf goed kent!”

Bodylogics

Het klinkt heel logisch, jezelf goed kennen om de juiste stappen te kunnen maken en je grenzen te verleggen. Maar hoe leer je jezelf kennen? Ratelband zag hierin mogelijkheden, heeft zijn theorieën doorontwikkeld en komt dit voorjaar met een nieuw boek: Bodylogics. Veel mensen kennen boeken als ‘De Vuurloper’ en ‘Tsjakkaa’ die ingaan op positief denken en dichtbij jezelf blijven om het geluk te vinden. Een vervolg daarop was ‘Somatologie’, de leer van het lichaam. Aan je lichaam kun je zien welk gedrag en karakter je hebt. Het staat met elkaar in verbinding en alles heeft een betekenis. Zo leer je jezelf maar ook een ander kennen. Het boek ‘Somatologie’ ging een andere richting op en verbindt karaktereigenschappen met fysieke kenmerken. Het nieuwste boek Bodylogics, dat binnenkort verschijnt, is ook gericht op het kijken naar jezelf, maar dan op de



“Ik help mensen door hen de kracht te geven de volgende stap in hun ontwikkeling te maken. Tsjakkaa!”

werking van je lichaam en geest. Die moeten één geheel zijn. “Als kind zijn we allemaal gelijk, maar als we ouder worden hebben de opvoeding, het denkvermogen, overtuigingen en dergelijke invloed op je gedrag”, licht Emile toe. “Je wordt wie je denkt dat je bent. Doordat iets in de mode is of verwacht wordt dat we het moeten doen, gaan we het doen. Maar wie zegt dat het bij je past? Je bent zoals je bent. Daarom is het belangrijk naar je structuur te kijken. Iedereen is authentiek en je moet doen wat bij je past. Je structuur wordt niet alleen door je DNA en genen bepaald, maar ook door invloeden van buitenaf. En als je jezelf kent en uiteraard de ander ook dan leer je wat bij je past. Dan kun je beter communiceren met jezelf en met een ander.”

Sleutel omdraaien

Ook wij zijn ‘aangeraakt’ door het uitgebreide betoog van Ratelband over zijn diversiteit aan theorieën en hebben te tijd nodig het

even te laten bezinken. De kern van zijn theorieën klinkt logisch: privé en in het bedrijfsleven kun je niet om jezelf heen en daarvoor moet je jezelf goed kennen. “En daar gaat het vaak mis”, stelt Emile. “Mensen kijken en luisteren onvoldoende naar zichzelf. Als je dat wel doet, groeit je zelfvertrouwen en groei je dus als persoon. Je wordt steeds beter in wat je wilt bereiken. In het bedrijfsleven gaat het dan concreet om de eigen passie en drive, onderlinge samenwerking, het maken van plannen en met name het behalen van doelen. Ik help mensen goed in hun vel te zitten, een goed draaiend team te krijgen, organisatiedoelen te bereiken, grip te krijgen op emoties en beter om te gaan met stress. Ik geef anderen kracht zodat ze zelf de sleutel kunnen omdraaien. En daarmee maak ik mensen blijer.”

Meer weten over de boeken en de seminars van Emile Ratelband?
Kijk op www.ratelband.com

Achterhoekagenda verwelkomt 500ste redacteur

Net een jaar oud en al zeer succesvol! Op januari 2014 meldde de Lochemse Golf en Countryclub zich aan als 500ste redacteur van de Achterhoekagenda.

Peter Grootoonk mocht namens de Golfclub eind januari 2014 een attentie van Gerhard Weevers in ontvangst nemen. Peter: "We vinden het erg leuk dat we de 500ste zijn. We zijn van plan de agenda goed te gebruiken, zeker nu het seizoen en ons clubhuis geopend gaan worden."

Wat is het doel van de Achterhoekagenda: een compact en compleet overzicht van de activiteiten in de Achterhoek dat een breed draagvlak heeft. Om de samenwerking binnen de regio te bevorderen, elkaar te versterken en vergelijkbare activiteiten op hetzelfde moment te voorkomen. De Achterhoekagenda wil een zo compleet mogelijk overzicht van evenementen, klein en groot, zijn. Sinds de agenda het digitale levenslicht zag, zijn er al meer dan 5000 berichten geplaatst.

Achterhoekers zijn nuchter

En dat is de Achterhoekagenda eveneens. Ontstaan door het wegvallen van een belangrijke bron voor informatie over evenementen, het Achterhoeks Bureau voor Toerisme, zette Weevers Grafimedia dit digitale platform op. Voor toeristen, inwoners van de Achterhoek of ondernemers uit deze regio. Alle plaatsen in de Achterhoek zijn hierop te vinden.

Hoe werkt de Achterhoekagenda?

U kunt zich aanmelden als redacteur op www.achterhoekagenda.nl. Na deze eenvoudige aanmelding, ligt het gebruik van de agenda voor u open. Als redacteur kunt u namens een bron (vereniging, gemeente, onderneming, etc.) een bericht plaatsen in een of meerdere categorieën. Het maakt niet uit of u sporadisch of regelmatig een bericht plaatst. Achterhoekagenda.nl is tot stand gekomen in samenwerking met de gemeente Bronckhorst, VVV Bronckhorst en wordt



ondersteund door Regio Achterhoek en Stichting Achterhoek Toerisme (StAT). Op zoek naar een leuke activiteit of een plek om uw evenement te plaatsen?

www.achterhoekagenda.nl

Huntenpop maakt eerste namen bekend



Bron foto Huntenpop

ULFT – Guus Meeuwis, Vandenberg's MoonKings, Shantel & Bucovina Club Orkestar, DeWolff, Jett Rebel en When We Are Wild zijn de eerste namen voor de 25e editie van Huntenpop op het DRU Park te Ulft. Alle genoemde namen zijn bevestigd voor zaterdag 23 augustus.

GUUS MEEUWIS heeft eigenlijk geen introductie. De man die in 1994 doorbrak met het nummer "Het Is Een Nacht", zit inmiddels bijna 20 jaar in het artiestenvak en heeft daarin zo'n beetje alles bereikt wat er te bereiken valt. Zo heeft hij inmiddels 32 stadionconcerten op zijn naam staan, diverse nummer 1-hits, een gouden harp, 3FM-awards voor beste zanger en, als ultieme bekroning op zijn imposante carrière, een Edison voor beste mannelijke popartiest. De hoogste tijd dus dat Guus Meeuwis zijn vele hits ook op Huntenpop ten gehore komt brengen.

Bijzonder trots zijn we ook met het vastleggen van de nieuwe band van gitarist Ad van den Berg: VANDENBERG'S MOONKINGS. De voormalig gitarist van Vandenberg en Whitesnake slaat naar eigen zeggen, met de debuutplaat van Moonkings die binnenkort

uitkomt, een brug tussen de (hard-)rock van de jaren '70 en die van nu. Wij kunnen in ieder geval niet wachten om ze op Huntenpop te zien.

De koning van de balkanpop, SHANTEL, komt met zijn orkest terug naar de Achterhoek. Zijn optreden op Huntenpop in 2009 behoort ongetwijfeld tot één van de meest legendarische optredens in de geschiedenis van het festival. Reden genoeg dus om hem, in het kader van ons jubileum, terug te vragen en wederom de tent op z'n kop te zetten.

Een ander gedenkwaardig optreden uit datzelfde jaar was dat van de psychedelische bluesrockers van DEWOLFF. Waren ze destijds nog piepjong (15, 18 en 19 jaar) en aan het begin van hun muzikale carrière, inmiddels behoren ze binnen hun genre tot de top van Nederland en nemen ze op dit moment in Amerika hun vijfde album op met toppro-

ducer Mark Neill (The Black Keys). Reden genoeg om het resultaat op Huntenpop te komen bekijken dachten wij zo!

Nog maar twee EP's uit hebben en toch al 3FM Serious Talent zijn en een 3FM Megahit achter je naam hebben staan. Dat is het verhaal van de 23-jarige alleskunner Jelte Tuinstra, die onder de naam JETT REBEL nu definitief doorgebroken lijkt te zijn. Geïnspireerd door helden Todd Rundgren, Prince en The Beach Boys maakt hij übercatchy popliedjes die er ook op Huntenpop ongetwijfeld voor zullen gaan zorgen dat de voetjes van de vloer gaan.

Debuutsingle "Scuse Me" van de Friese band WHEN WE ARE WILD zorgde er meteen voor dat ze 3FM Serious Talent werden en een hit te pakken hadden. Na een stampvol Popronde programma als meest geboekte band en een puik optreden op showcasefestival Noorderslag, is de band duidelijk toe aan het festivalseizoen. Muziek? Zwevend tussen Bon Iver en John Mayer!

De voorverkoop van Huntenpop tickets is in volle gang. Een zaterdagticket kost zoals vanouds €35,-. Voor tickets en meer info: www.huntenpop.nl

Internetoplossingen op maat

Onze diensten

- Websites
- Webshops
- Zoekmachinemarketing
- AdWords
- Apps
- Mobiele websites
- Social media
- Nieuwsbrieven

Powered by I-Pulse

I-Pulse BV - Grutbroek 11 - 7008AK Doetinchem - 0314 377 686 - info@i-pulse.nl - www.i-pulse.nl



Fair met flair

Voor een goed Lifestyle event hoef je echt niet helemaal naar Amsterdam. Ook in de 'hoofdstad' van de Achterhoek kun je je een dag vergapen aan fonkelende diamanten, exclusieve horloges, blinkende bolides en liters bruisende champagne! Omdat we ervan uitgaan dat de zon op zondag 1 juni aanstaande uitbundig schijnt dopen we het event 'Achterhoekse Zomerfair'.

Deze 'Fair met Flair' organiseert de Horeca Inspiratie Maatschappij (HIM+) in nauwe samenwerking met lifestyle magazine DITO!, The Luxury Events, hotel Villa Ruimzicht en Tessa de Jong producties. Deze derde editie staat, meer dan voorgaande jaren, in het teken van het prikkelen van de zintuigen en ontmoeten! Vanuit een sfeervol pagodedorp tussen eeuwenoude bomen stellen een veertigtal exposanten zich aan u voor. Naast flitsende bolides, blinkende juwelen, de nieuwste cosmetische behandelingen, gadgets en mode is er verfijnde wining & dining met een oester- en champagnebar, een 'Oklahoma Joe' barbecue en een DJ!

Trakteer uzelf, zakenrelaties, vrienden of familie op een absolute glamour belevenis!

Achterhoekse Zomerfair 1 juni 2014
12.00 uur tot 20.00 uur
In de tuin van Villa Ruimzicht
Meer info en kaarten via www.achterhoekse-zomerfair.nl



Achterhoekse-
Zomerfair.nl

★★★★
Villa Ruimzicht
Hotel - Restaurants - Ruimst

himo
HORECA INSPIRATIE MAATSCHAPPIJ

Buro Achterhoek.nl
ZAKEN VOOR ELKAAR

Achterhoek BIZ
Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek

CARDELMAR

Flexibel en mobiel op vakantie; de voordelen van je eigen huurauto!



Om het even of het gaat om een weekje Andalusië of een 4-weekse rondreis door de VS. Met een huurauto ben je mobiel en onafhankelijk op vakantie.

CarDelMar

Iedereen die wel eens een pakketreis heeft geboekt kent dit uit eigen ervaring: Na een lange, vaak late vlucht ben je eindelijk geland en dan gaat het in de transferbus naar het geboekte hotel.

Laat jouw hotel nou net het laatste zijn op de transfertour..... Anders gezegd, de bus stopt eerst bij 5 andere hotels en elke keer moet de chauffeur weer parkeren, de bagage uitladen, de gasten naar de receptie verwijzen, etc. Een ritje van eigenlijk 20 km duurt zo zomaar 2 uur....

Niet voor diegenen die zo slim waren vooraf een huurauto te boeken! Want na de vlucht gaan deze reizigers direct door naar de autohuurbalie op de luchthaven, halen daar hun sleutels op en rijden rechtstreeks van de luchthaven naar het hotel. Diezelfde 20 km zijn dan nog maar een kwartiertje rijden. Met ter plaatse geboekte excursies gaat het

natuurlijk net zo. Ook daar gaat veel kostbare vakantietijd verloren met het ophalen en wegbrengen van de gasten bij de diverse hotels. En wat is nu prettiger dan over je eigen tijd te kunnen beschikken en net zo lang ergens te blijven als je zelf wil? Geen reisleader die bepaalt, dat je al na een uur op het meetingpoint moet zijn, maar gewoon zelf lekker doen waar je zin in hebt.

Als je beschikt over een huurauto op vakantie, maakt je dat dus erg flexibel op vakantie. Als je deze auto reeds vooraf hebt geboekt, gaat dit probleemloos en zorgeloos. Bij de boeking vooraf heb je immers de auto van je voorkeur reeds geboekt bij een betrouwbare aanbieder, je weet wat deze kost en bovenal, je bent goed verzekerd! En mocht er onverhoopt toch wat zijn, dan heb je een Nederlands sprekende aanspreekpartner. Het boeken van je vakantiehurauto doe

je het beste bij de specialist! Via de huurautobroker CarDelMar kun je wereldwijd huurauto's boeken tegen aantrekkelijke voorwaarden. Een goedkope kleine auto, een royale familievan of een sportieve cabrio; bij CarDelMar heb je een ruime keuze uit betrouwbare huurauto's.

BOEK NU JE HUURAUTO MET 10% LEZERSKORTING!

Ga naar www.cardelmar.nl en vul in het veld promotiecode "AHBIZ10" in en je krijgt op alle huurauto's een korting van 10%! Liever telefonisch boeken of nog vragen? Bel 0800-2244455 (€ 0,15/min) en noem gewoon de kortingscode bij de boeking.

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 500 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

www.sbpost.nl



Huntenkring Business Club

Business to Business wordt zo tastbaar!

HUNTENKRING BUSINESS CLUB

6 maal per jaar wordt er een Clubavond gehouden met daarbij een programma dat soms bedrijfsgericht is en soms puur voor het vermaak. Wij bieden u de mogelijkheid om uw netwerk te vergroten en te onderhouden. Dit seizoen behandelen we iedere clubavond een actueel thema:



1 APRIL 2014
NETWERKEN



3 JUNI 2014
CULTUUR VS.
ZAKELIJK



22 EN 23 AUGUSTUS 2014
HUNTENPOP FESTIVAL - JUBILEUM EDITIE!

MEER INFORMATIE

We nodigen u van harte uit een keer sfeer te komen proeven tijdens een van onze clubavonden. Voor meer informatie, of om u aan te melden, neemt u contact op met Walter Hendriksen (06-53153290), Hans Leeflang (06-51594784), Ivo du Plessis (06-10716960), of Chantal Hulst (06-53449599). www.huntenkringbc.nl | info@huntenkringbc.nl

Met meer energie aan de slag!



Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Ed Smit

Sport motiveert. Gezond leven, werken en sporten hebben we allemaal voor ogen. Bovendien zijn mensen die sporten minder vaak ziek, hebben minder last van stress en zijn productiever dan niet-sporters. Bij Sport- en Gezondheidscentrum Physique in Terborg werken enkele ondernemers wekelijks al voor dag en dauw aan hun conditie.

Geleg in het sportcomplex 'De Paasberg' op de grens van Silvolde en Terborg vind je het moderne en multifunctionele Sport- en Gezondheidscentrum Physique. Met haar uitstekende faciliteiten biedt de officiële partner van NOC*NSF een breed aanbod aan bewegingsmogelijkheden, van fitness tot groepslessen, Club Cycle en fysiotherapie. Voor bedrijven is er iedere dinsdagochtend van 7.30 tot 8.15 uur een spinningles om aan de noodzakelijke conditie te werken.

Conditie en netwerken

Het is dinsdagochtend 7.00 uur en het is nog donker als de eerste sporters de lounge van Sport- en Gezondheidscentrum Physique binnenlopen. Voor een groep ondernemers staan de eerste twee uur op de dinsdag in de agenda gereserveerd om te sporten. Even geen kostuum, pantalon of rok, maar een sportoutfit. De sfeer is ontspannen, de deelnemers kennen elkaar al enigszins en wisselen de nodige informatie uit. "De spinningles is een bijzondere ervaring", zegt Ed Smit, uitgever van AchterhoekBIZ en eigenaar van Buro Achterhoek. "Je

werkt een uurtje hard aan je conditie, kracht en uithoudingsvermogen. De instructeur heeft altijd een goed opgebouwde training, waarin zij iedereen uitdaagt. Er zijn verschillende oefeningen en naast de verschillende beklimmingen dalen we ook flink af. Bovendien is er veel tijd voor persoonlijke begeleiding, wat iedereen als zeer prettig ervaart." Ingrid Rabelink is sportschoolhoudster van Physique en verzorgt de spinningles. Ook zij ervaart de les als een ideale conditietraining waarbij het plezier hoog in het vaandel staat. "Het is een fantastische work-out waarbij je ongemerkt je gedachten helemaal uitzet. Je hebt even een uurtje voor jezelf, wat juist voor ondernemers erg belangrijk is. De zakelijke gedachte erachter is een goed ingrediënt. Je bouwt in deze ontspannen sfeer ook een netwerk op."

Energie

Na de les Club Cycle ontvangt personal trainer Dennis te Pas de deelnemers voor spierversterkende grond oefeningen. Hij doet de oefeningen voor, wat heel gemakkelijk oogt voor de deelnemers. Dat valt echter tegen als ze zelf aan de slag gaan. Na vijftien minuten voelen ze het resultaat al. Met een voldaan gevoel, vol energie sluit de les om 8.30 uur. Het is even tijd om nog gezamenlijk een kop cappuccino te drinken, een broodje te eten en even bij te praten. Dan roept de plicht en is het tijd om de dag zakelijk en vol energie te beginnen!

Business Cycle

Bent u ondernemer en wilt u ook 's morgens lekker vroeg beginnen? Business Cycle bij Sport- en Gezondheidscentrum Physique in Terborg nodigt alle ondernemers in de Achterhoek uit, die bewust en gezond het jaar door willen komen. Meer weten over of aanmelden voor de Business Cycle?

Kijk dan op www.uwsportcentrum.nl of meld u aan: info@uwsportcentrum.nl of 0315-329606.

PHYSIQUE
Sport & gezondheidscentrum

André Hendriksen van Matchpoint Menswear

“De fysieke winkel blijft belangrijk”

De retail kent moeilijke tijden. Winkels gaan failliet en er ontstaan lege winkelstraten. De consument is steeds prijsbewuster geworden en kan heel eenvoudig aankopen online doen waar hij een breed aanbod van diensten en producten vindt.

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Ed Smit

Het is volgens André Hendriksen, eigenaar van Matchpoint Menswear in hartje Doetinchem de grootste verandering in de retail de laatste jaren. “Je kunt de afgelopen drie jaar het best omschrijven als een transitietijdperk. Naast de crisis is de online markt enorm gegroeid. Ik heb de consument zien veranderen.” Hendriksen runt de herenmodezaak aan de Hamburgerstraat. Stijlvol, stoer en trendy zijn de eigenschappen van de zaak met vele modieuze merken. De ondernemer is door de crisis en de ontwikkeling van de online retail niet bij de pakken neer gaan zitten en gaat mee in de ontwikkeling door een breed aanbod en een uitstekende service tegen een goede prijs te bieden. “Iedereen is momenteel online en je moet zijn waar de klant is. Maar de klant is ook offline. Het is dus voor

winkeliers belangrijk om online met offline te integreren. Je moet inspelen op de wensen van de klant om als ondernemer succes te hebben.”

Beleving

Uit cijfers over het afgelopen jaar blijkt dat de opkomst en groei (+ 16%) van het onlinekanaal niet is te stuiten. Uit recent onderzoek van GfK komt naar voren dat tussen nu en 2020 30% van alle aankopen, waaronder kleding, online wordt gekocht. Een positieve ontwikkeling voor de winkelier is de verwachting dat 15% hiervan eerst naar de winkel gaat om het artikel te bekijken voordat de consument online tot aanschaf overgaat. “Dat betekent ook dat 70% in de toekomst altijd nog blijft kopen in de fysieke winkel en veel waarde blijft hechten aan beleving, sfeer, presentatie en persoonlijke

aandacht”, zegt Hendriksen. “De consument wil toch voelen, proeven, aanraken en verleid worden in de fysieke winkel. Dat verandert niet. De winkel wordt alleen steeds meer een experience beleving. Dat betekent dat de rol van de winkel anders wordt, maar nog lang niet is uitgespeeld. Het gaat niet meer om het lokken van je klant, maar om de verbinding met de klant. Investeren in je klant biedt bestaansrecht!”

Webshop

Matchpoint Menswear heeft een webshop naast de winkel en beseft dat je de klant niet meer via één kanaal kunt bedienen. Het voordeel van een webshop is volgens Hendriksen dat je nieuwe klanten en extra omzet kunt genereren. “Ook is het mogelijk om snel met je klanten te communiceren. Daarbij is het van belang een goede balans te vinden

in offline en online. Een webshop opbouwen doe je niet in één keer, maar stap voor stap. Het is belangrijk dat het een aanvulling is op de winkel. Klanten die online aankopen doen kunnen bij ons de producten ook afhalen in de winkel.”

Sterke combinatie

Ondanks de webshop ervaart André Hendriksen dat de klant nog altijd naar de fysieke winkel komt. “En het is de kunst om klanten via je website ook naar de winkel te trekken. Laatst kregen we via onze webshop het verzoek van een klant uit Terwolde of een bepaald kostuum ook in zijn maat op voorraad was. De aangegeven maatbalk in de webshop gaf aan dat het artikel er niet meer was. Via de mail heb ik de klant aangegeven dat het betreffende kostuum helaas uitverkocht was, maar dat we een goed alternatief hadden die

nog niet in de webshop stond. Nadat ik de webshop erop had aangepast, stelde ik voor om onze winkel te bezoeken om het kostuum te passen en tevens de Achterhoekse gastvrijheid te testen. In mijn enthousiasme verwees ik hem naar de video van onze winkel op de website en naar het promofilmje van de stad Doetinchem. Zo gezegd, zo gedaan. Drie dagen later stond de klant voor me in de winkel. We pasten het kostuum door onder het genot van een heerlijke cappuccino, een persoonlijk advies en een kleine attentie voor de gemaakte kilometers. Dit werd zeer op prijs gesteld en de klant heeft het kostuum uiteindelijk gekocht. Het vermaken van de pantalon werd door ons eigen atelier binnen een uur geregeld en in de tussentijd kon de klant de Doetinchemse binnenstad bezoeken. De klant gaf aan erg tevreden te zijn over de service. Hieruit blijkt maar weer dat

de webshop en fysieke winkel elkaar kunnen versterken. Wij zien het online kanaal als een kans in plaats van een bedreiging. Wel is het belangrijk dat zowel de online als offline kanalen goed geoutilleerd en onderhouden worden.”

www.matchpointmenswear.nl



MATCHPOINT
MENSWEAR



Mitsubishi Outlander PHEV: Prettig in gebruik en superzuinig

Bron: autovandaag.nl en fotografie: Carlo Stevering

Voor deze voorjaarseditie van AchterhoekBIZ stelde Auto Mido de Mitsubishi Outlander PHEV aan ons ter beschikking voor een rij-impressie. “Hij is volledig opgeladen”, zei Niek Herwers. Hiermee doelde Niek op het type PHEV, wat staat voor Plug in Hybrid Electric Vehicle. Het zou mij benieuwen, ik had immers nog nooit in een elektrische auto gereden. ‘Achterhoek, here we come!’ zei ik met harde stem om te ervaren of ik boven het geluid van de motor uit kon komen. Dat was geen probleem, want zoals beschreven in het boekje, hoor je de motor nagenoeg niet. Samen met de fotograaf koos ik voor een route via Laag-Keppel, Doetinchem en Keijenborg om de PHEV te ervaren.

Populair

De enorme populariteit in ons land heeft Mitsubishi aangezet de productie voor Europa aanzienlijk te vervroegen. De fabriek en de Nederlandse importafdeling waren flink verrast door het succes, waarop zij handig en snel hebben ingespeeld. “De belangstelling voor de Mitsubishi Outlander PHEV is enorm”, zegt ook Niek Herwers van Auto Mido in Doetinchem. Met ca. 11.000 verkopen voor 2013 is dit een enorm succesnummer voor Mitsubishi die alleen in Nederland al ca. 3.584 auto's verkocht. Ook bij Auto Mido zijn de eerste afleveringen gedaan.

Zakelijke rijder

De belastingcadeautjes omvatten, naast vrijstelling van BPM en MRB (tenminste

tot 2016), vooral interessante zaken voor ZZP'ers. Algemene cijfers zijn er niet te geven, want die hangen af van persoonlijke (zakelijke) en regionale omstandigheden. Maar er zijn mogelijkheden voor investeringsaftrek, milieu-investeringsaftrek en versnelde afschrijving. Daar kan Mitsubishi-dealer Auto Mido opheldering over verschaffen. Geïnteresseerden kunnen in ieder geval advies vragen bij hun belastingconsulent. Overigens zijn onder de verkochte Outlanders PHEV vrijwel geen leaseauto's.

Prettiger

Het zou echter de Outlander PHEV onrecht aandoen om te stellen dat hij uitsluitend vanwege de fiscale cadeaus in trek is. Een uitgebreide testrit in de mooie Achterhoek leerde ons namelijk dat het, hybride of niet, een van de prettigste SUV's – Mitsubishi zelf noemt hem een cross-over – op de markt is. En naar onze smaak rijdt de PHEV nog lekkerder dan de versies met alléén een verbrandingsmotor. Een van de aardige dingen aan deze versie is bijvoorbeeld dat er twee elektromotoren in zitten, eentje voor de vooras en een voor de achteras – en hoewel het een 4x4 is, zijn die assen niet aan elkaar gekoppeld. Die elektromotoren zorgen in principe voor de aandrijving, want de 121-pk tweeliter benzinemotor wordt uitsluitend bijgezet wanneer er een vlottere acceleratie wordt verlangd, of wanneer er harder wordt gereden van 120 km/h. Verder is de verbrandingsmotor er hoofdzakelijk om de lithium-ionaccu's bij te laden. ➤



»Zuinig en stil

In ons land zal er dus vooral elektrisch met deze Outlander worden gereden en dat is niet alleen uitermate spaarzaam, het is ook weldadig stil. Bovendien heeft Mitsubishi de carrosserie extra stil gemaakt, met onder meer dikkere zijruiten, om ook als de benzinemotor draait het zo rustig mogelijk te houden. Dat maakt deze Outlander extra comfortabel.

Voor de rest verschilt de PHEV niet, of nauwelijks van zijn conventionele broertjes. Hij helt, vanwege de laaggeplaatste accu's, zelfs wat minder over in bochten en ook dat werkt comfort verhogend. Hij is, met zijn 1.785 kilo wel 295 kg zwaarder dan de gewone tweeliter, maar daar merk je weinig van: de elektromotoren maken de acceleratie toch zeer acceptabel. Bij het remmen bespeur je het extra gewicht ook nauwelijks, doordat er extra vertraging aanwezig is om stroom te regenereren.

Geen versnellingsbak

De mate waarin dat laatste gebeurt is instelbaar. Grappig genoeg gaat dat met de flippers aan het stuur die je in je onschuld eerst aanziet voor bediening van de versnellingsbak, maar de PHEV heeft helemaal geen transmissie. De benzinemotor wordt gewoon geactiveerd als ware het een overdrive. Maar dan niet voor brandstofbesparing, edoch

voor het verhogen van het koppel. Het inschakelen en deactiveren van de verbrandingsmotor verloopt overigens zonder schokken of stoten. Je hoórt het alleen – een beetje.

Het zal duidelijk zijn: deze Mitsubishi Outlander is heel prettig in het gebruik en vooral superzuinig. Dat is optimaal wanneer de accu's in rust zoveel mogelijk worden opgeladen en dat kan in ongeveer vier uur en met een snellader in 2,5 uur. Beide methodes zijn, zonder extra betaling, met de PHEV mogelijk. Bijladen aan lichtnet, wallbox of laadpaal is voordeliger dan het door de motor te laten doen en die moet dan ook vooral worden gezien als de onontbeerlijke 'range extender', die met een tankinhoud van 48 l een actieradius van 824 km oplevert. De veelvuldig aanwezige 'range anxiety' hoeft hier dus absoluut niet gevoeld te worden.

App

Net als bij andere plugin-hybrides en elektrische auto's is er een app voor de iPhone of iPad waarmee bijvoorbeeld de airco of verwarming op afstand (en met timer) kan worden ingeschakeld. De app heeft ook een kaart met laadpalen erop en vertelt verder alles over de toestand van de auto. Ook die app valt onder de comfortverhogende aspecten. Dat comfort vergroot de aantrekkelijkheid van de Mitsubishi Outlander PHEV aan-

zienlijk, maar voor de kopers zullen toch de belastingvoordelen, de brandstofbesparing en de milieuvriendelijkheid de grootste rollen spelen – en waarschijnlijk ook in deze volgorde.

Eindconclusie AchterhoekBIZ

Met de plugin-hybride uitvoering, PHEV heeft Auto Mido een regelrechte verkoopknaller in huis. Nog vóórdat een klant er een meter in had kunnen rijden, waren er al 8.000 exemplaren besteld in Nederland en intussen zijn er ca. 13.000 van verkocht. Dat heeft natuurlijk veel, zo niet alles te maken met de vrijstelling van BPM wegenbelasting en MRB, plus een bijtelling van slechts 7 procent. En dat voor nog geen 40 mille.

De PHEV staat voor u klaar bij Auto Mido om een proefrit te maken en AchterhoekBIZ kan het u aanbevelen.

Ed Smit - Uitgever

AUTO MIDO



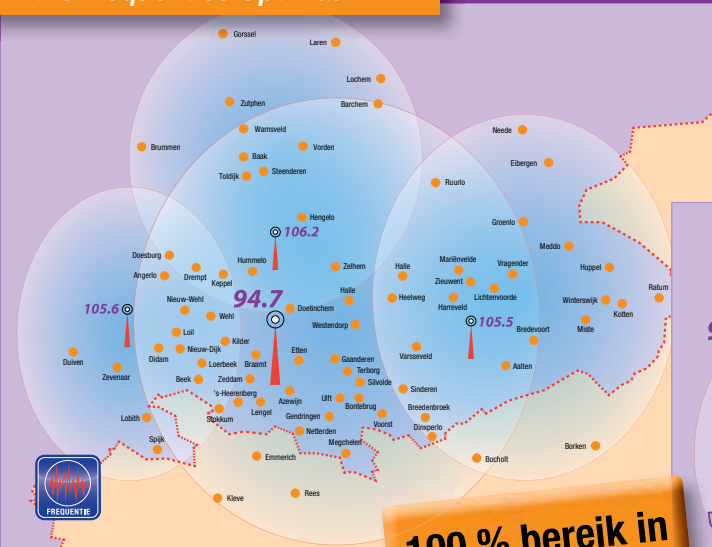
Edisonstraat 5, 7006 RA Doetinchem
Tel: 0314 - 34 66 44 Fax: 0314 - 36 02 41
www.automido.nl



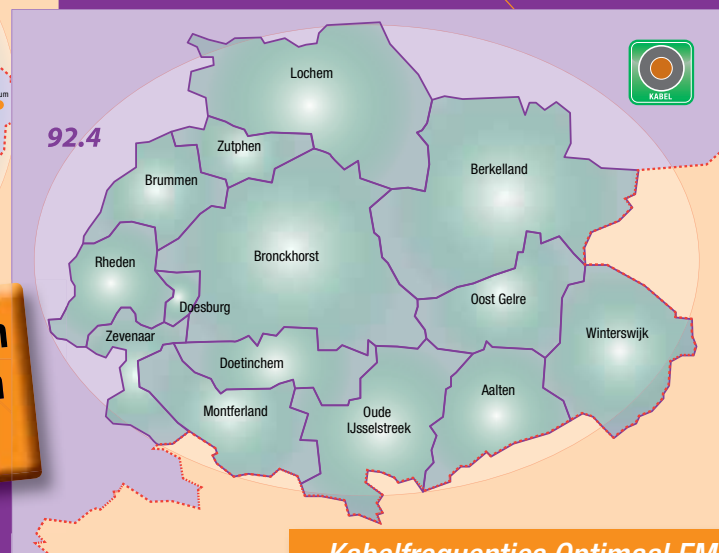
OPTIMAAL BEREIK IN DE ACHTERHOEK EN DE LIEMERS

Optimaal FM is een radiozender die haar uitzending vanuit Ulft verzorgd en heeft dagelijks 40.000 luisteraars. Mede door de diversiteit aan programma's is Optimaal FM de best beluisterde radio-zender in de Achterhoek en de Liemers.

Etherfrequenties Optimaal FM



**100 % bereik in
Achterhoek en
Liemers**



Kabelfrequenties Optimaal FM

Waarom radioreclame?

Radio is altijd en overal in de buurt van onze dagelijkse bezigheden. Actiematige campagnes zijn daarom zeer geschikt. Maar ook voor het opbouwen en behouden van naamsbekendheid is radioreclame het perfecte medium. De kracht van radioreclame is herhaling!

De radio is 24 uur per dag, 7 dagen in de week beschikbaar. In vergelijking met andere media is een investering in radioreclame één van de laagste, gebaseerd op kosten per duizend bereikte personen.

Wilt u meer weten?

Bel voor meer informatie met
een van onze media-adviseurs: - Jörg Knivink: 06 - 51 58 17 28
- Madelon Wissenburg: 06 - 20 29 90 86

Het Ritme van de Achterhoek.

Meer informatie? Kijk op www.optimaal.fm



Optimaal FM
Hutteweg 26a,
7071 BV Ulft
T 0314 65 23 45
F 0314 65 28 88
KvK 09098532
reclame@optimaal.fm
www.optimaal.fm

Tuin geeft meerwaarde aan pand

Heeft u er ooit bij stilgestaan dat de tuin uw pand meer onder de aandacht kan brengen? Dat een onderhouden tuin meer rust en vertrouwen geeft? Een eerste indruk is tenslotte allesbepalend. Buitenruimtes zijn deel van uw business en zijn de moeite waard om nader bekeken te worden. Soms is een kleine aanpassing al voldoende om een totaal andere impressie te wekken.



Onderhoudscontracten bieden uitkomst voor veel bedrijven en particulieren. Op maat gemaakt met werkbeschrijving en desgewenst vaste uitvoeringsdata's. Wij bieden geheel vrijblijvend offertes en bespreken deze ter plekke met u. TR Tuindesign, een jong en gedreven hoveniersbedrijf. Onderscheidend door een 'vruchtbare' communicatie die voortkomt uit gebondenheid met de klant.

Kwaliteit, detailgericht, vernieuwend en vakbekwaam staan synoniem voor TR Tuindesign



- Concurrerend in prijs
- Hoogwaardige service en kwaliteit
- Snelle en open communicatie
- Krachtig en efficiënt in uitvoering
- Gebondenheid met de klant

Uiftseweg 58, 7064 BE Silvolde
0315 - 764004 | 06 - 50899325
www.TR-Tuindesign.nl



MENGELMOES ONDERSTEUNT KLEINE ONDERNEMER

Het nieuwe shop-in-shop concept MengelMoes in Silvolde blijkt een succes bij lokale ondernemers. Initiatiefnemers Peter Bertou en Alberto Radstake aan het woord: "We zijn eind vorig jaar begonnen met dit concept, waarbij ondernemers vanaf € 50 per maand winkelruimte huren in MengelMoes. Wij verzorgen de kassa, beveiliging en pr, zodat je heel laagdrempelig een start kunt maken met je eigen winkel. We merken dat het concept aanslaat, nu moeten we groeien." Per 1 maart biedt MengelMoes ook voor particulieren de mogelijkheid om (zo goed als) nieuwe producten te verkopen op de 1e verdieping. Het huidige aanbod van MengelMoes bestaat uit mode, wonen & hobby producten. Ook de mannen worden aangesproken door een groot aanbod electronica outlet.

Meer informatie op:
www.mengelmoes.nl

Achterhoek Bazaar verhuist nu naar Silvolde

DOETINCHEM/SILVOLDE - De Achterhoek Bazaar verhuist na 1 editie alweer van de Graafschaphal in Doetinchem naar Silvolde. Het is niet de eerste verhuizing van de bazaar. Deze is begonnen in de SSP-hal in Ulft.

Ontevredenheid

De organisatie heeft in 2013 besloten te stoppen met de bazaar in de SSP-hal vanwege ontevredenheid over de medewerking van deze hal. En nu is dus besloten om naar het terrein bij Mengelmoes aan de Uiftseweg in Silvolde te gaan. Daar is ruimte voor zo'n 50 kramen.

Elke maand

Alberto Radstake is eigenaar van Mengelmoes en organisator van de Achterhoek Bazaar. Voortaan wordt deze elke maand gehouden, op zondag 30 maart is de eerste editie. De entree is gratis.



Achterhoeks Netwerk & Golf Event

VOORST - Voor de derde maal wordt het Achterhoeks Netwerk & Golf Event gehouden bij Golfclub 't Lohr in Voorst. Het laagdrempelige evenement voor Achterhoekse en Liemerse ondernemers staat op de agenda voor woensdag 21 mei. Aanvang is om 16.00 uur.

De eerdere edities van het netwerk-vent overtroffen de verwachtingen. Ongeveer vijftig bezoekers sloegen beide keren een balletje op de korte golfbaan, na desgewenst eerst via een korte clinic de grondbeginselen te hebben eigengemaakt.

Het derde Achterhoeks Netwerk & Golf Event bij Golfclub 't Lohr is een gratis netwerklegelegenheid. Ondernemers uit de Achterhoek en Liemers ontmoeten elkaar, lopen desgewenst een rondje op de golfbaan en genieten van een hapje en een drankje. Gevorderden zijn

uiteraard vrij om zelf de baan op te gaan in de mooie, rustieke omgeving van bosgebied Engbergen in

Voorst, bij Gendringen. De organisatie van het evenement ligt in handen van Buro Achterhoek, Golf4Iedereen, Golfclub 't Lohr en mediapartner BDU Media/Gelderse Post.

Dit jaar zijn wij ook zeer content dat FOCUZ TV zich heeft aangesloten bij het event. In de aanloop naar en tijdens het event legt FOCUZ TV alles vast op de camera en verzorgt de verslaggeving nadien.



Belangstellenden kunnen zich inschrijven via achterhoeksgolfevent@gmail.com. Inschrijven verplicht tot niets en is louter bedoeld om inzicht te krijgen in het te verwachte aantal bezoekers. Zo kan iedereen goed worden voorzien tijdens de golfclinic en de netwerkmomenten.

Nooit meer tanken!

Nimoto staat voor duurzame mobiliteit en omvat een brede lijn hoogwaardige en milieuvriendelijke elektrische scooters en een elektrische vouwfiets. De modellen van Nimoto variëren van comfortabel tot sportief.



NIMOTO CITY
Vanaf € 1.699,-



NIMOTO PRO 80L
Vanaf € 2.845,-



NIMOTO PRO 90S
Vanaf € 2.995,-

NIMOTO TRENDY R
Vanaf € 2.599,-



www.nimoto.nl

**AUTOMOBIELBEDRIJF
TH. WENTING B.V.**

Wijnbergseweg 39-41 T 0314 - 340 000
7006 AH Doetinchem www.nimotoscooters.nl



Gratis
pechservice



Uitneembare
accu



Voordelige
accu lease



Fotografie: Carlo Stevering



Kuster Olie introduceert De Graafschap-Kuster Olie-tankpas

Dat tankstations zichzelf linken aan een betaald voetbalclub gebeurt wel vaker. Maar Kuster Olie gaat hierin wel een stuk verder dan andere Nederlandse bedrijven. In Doetinchem opende de brandstofhandelaar op 31 januari een tankstation in de kleuren van voetbalclub De Graafschap. Met de blauw-witte, onbemande locatie aan de Edisonstraat wil het Gelderse bedrijf haar lokale betrokkenheid verder in de schijnwerpers zetten. De opening werd verricht door de selectie van De Graafschap en trok aandacht van de landelijke pers. Om de opening luister bij te zetten, kregen de klanten in dat weekend tussen drie en zes uur 25 cent korting op de adviesprijs van benzine en diesel. Wat ook meteen zorgde voor een wachtrij. De brandstofhandelaar hoopt, naast de spelers van de voetbalclub, ook veel suppor-

ters van de voetbalclub te trekken met de De Graafschap-Kuster Olie-tankpas. "Klanten met zo'n pas krijgen bij ons extra korting op de pompprijs, als De Graafschap wint. Stel, de club wint met 3-0. Dan krijgen pashouders drie cent korting extra bij het tankstation aan de Edisonstraat." Kuster Olie is een brandstofhandelaar met het hoofdkantoor in Babberich. Het heeft tien stations in het oosten van het land, met de eigen Kuster Olie-formule. Ook heeft het enkel onbemande locaties bij garages onder de iFuel-vlag. De Graafschap en Kuster Olie bestaan samen meer dan honderd jaar en ter gelegenheid van dit heuglijke feit is een unieke, zakelijke tankpas ontworpen. Met name in Oost-Gelderland heeft Kuster Olie tankstations waar deze tankpas geaccepteerd wordt. Tevens zijn er mogelijkheden om te tanken bij andere locaties buiten de regio tegen een scherpe korting. Zeven dagen per week, 24 uur per

dag kan er getankt worden met een tankpas van Kuster Olie. De zakelijke tankpassen zijn beveiligd, deze worden namelijk gelimiteerd naar tankgedrag. Ook voldoen alle tankstations aan de laatste eisen m.b.t. het veilig tanken. Tevens is er de mogelijkheid om tankpassen een pincode naar wens te geven. De passen zijn al uitgevoerd met een MyOrder Cashless chip en zijn hierdoor geschikt om te betalen op de modernste manier. Kuster wil ook lokale goede doelen steunen. Daarom gaat een deel van de omzet naar de Klaas-Jan Huntelaarstichting, Fatima Zorg en de stichting Berg in het Zadel. Door deze manier van sympathiek ondernemen onderscheidt Kuster Olie zich wederom van collega-ondernemers.

Voor meer informatie:
www.kusterolie.nl en
www.superolieboeren.nl



Mike Timmer, Advocaat bij Bax Advocaten en Belastingkundigen
www.baxadvocaten.nl



Belangrijke wijzigingen in het arbeidsrecht

De zomer lijkt nog ver weg. Toch is het van belang om nu al stil te staan bij de arbeidsrechtelijke wijzigingen die, naar verwachting, komende zomer (1 juli 2014) en in de zomer van 2015 in werking treden.

Vanaf 1 juli 2014 is het niet meer toegestaan om in tijdelijke arbeidsovereenkomsten van maximaal zes maanden een proeftijd op te nemen. In tijdelijke arbeidsovereenkomsten mag voorts geen concurrentiebeding worden overeengekomen. Dit is slechts onder bijzondere omstandigheden toegestaan.

Op dit moment kunnen drie arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd worden gesloten (met tussenpozen van maximaal drie maanden) in een periode van maximaal drie jaar, zonder dat een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd ontstaat. Dit wordt per 1 juli 2015 anders.

Vanaf 1 juli 2015 ontstaat een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd als in een reeks van elkaar opeenvolgende contracten een periode van twee jaar wordt overschreden of bij meer dan

drie opeenvolgende contracten. De noodzakelijke periode van onderbreking was drie maanden, maar dit wordt straks zes maanden. Deze nieuwe regels gelden overigens niet voor arbeidsovereenkomsten met een werknemer jonger dan 18 jaar die voor minder dan 12 uur per week werkzaam is.

Let u eveneens op de aanzegtermijn die gaat gelden? Werkgevers dienen vanaf 1 juli 2014 bij arbeidsovereenkomsten van zes maanden of langer een aanzegtermijn, van 1 maand, in acht te nemen. De werkgever moet de werknemer dus 1 maand voor het aflopen van de arbeidsovereenkomst schriftelijk informeren over het al dan niet voortzetten van de arbeidsovereenkomst evenals -bij voortzetting- de voorwaarden waaronder. Wanneer je als werkgever de aanzegtermijn, van 1 maand, niet in acht neemt, dan ben je als werkgever aan de werknemer een vergoeding van in beginsel één maandloon verschuldigd.

Hebt u advies nodig over uw arbeidsovereenkomsten en/of de toekomstige wijzigingen in het arbeidsrecht? Neem contact op met Mike Timmer.

BENT U AL LID VAN DE BUSINESSCLUB SV BABBERICH / LIEMERS?



**WORD NU LID VAN DE MEEST ACTIEVE
BUSINESSCLUB IN DE REGIO!**

Voor info: tonfitsch@svbabberich.nl tel: 06 513 32 558

SV Babberich/Liemers • Beekseweg 5 • Sportpark De Buitenboom
6909 DL • Babberich • www.svbabberich.nl

Ook partner worden van Playing for Success



Playing for Success
Oost Gelderland

Playing for Success is een grensverleggend naschools onderwijsconcept voor kinderen/jongeren die beter kunnen presteren dan ze momenteel doen.

Playing for Success Oost-Gelderland bedient een groep kinderen/jongeren die nergens anders zo gericht wordt bediend: de onderpresteerder. Een groep die minder presteert dan ze zouden kunnen, omdat ze sociaal-emotioneel minder veerkracht hebben. Het is een groep die afzakt als er geen aandacht voor hen is en er niet gericht gewerkt wordt aan hun sociaal-emotionele weerbaarheid. Zolang ze niet stevig in hun schoenen staan, weinig zelfvertrouwen hebben en een negatief zelfbeeld hebben kunnen ze niet optimaal presteren. "Als je lekker in je vel zit, is de kans op positieve prestaties beduidend groter," aldus Reymond Verboom, centrummanager van Playing for Success Oost-Gelderland.

In een eigen klaslokaal, gevestigd in het stadion van De Graafschap werken de kinderen/jongeren, een periode van 10 weken, samen

aan opdrachten op het gebied van taal, rekenen en computervaardigheden. Denk aan interviews met spelers, het budgetteren van een voetbalteam of het maken van een powerpointpresentatie. Het stadion, de sport, de ambiance van de professionele sportwereld; ze dragen allemaal bij aan een omgeving die stimuleert om beter te presteren. Want als de kinderen ontdekken dat leren ook leuk kan zijn, nemen de schoolprestaties toe en hervinden ze hun motivatie en zelfvertrouwen. De jongeren doen in een korte tijd bij Playing for Success positieve leerervaringen op die niet enkel leiden tot betere leerprestaties maar tevens zorgen voor een positieve stimulans in het zelfvertrouwen.

Partnerschap!

Aangezien dit onderwijsconcept veel aandacht krijgt en goede resultaten boekt, is de groei enorm. Ouders, leerkrachten en leerlingen zijn zeer enthousiast en zijn min of meer onze ambassadeurs. Wij zijn inmiddels binnen 1 schooljaar gegroeid van 2 naar 6 groepen. Dit heeft uiteraard effect

op onze begroting. Alle initiatiefnemers zien het voordeel van Playing for Success Oost-Gelderland en willen graag doorgaan. Om toch de kosten te kunnen blijven dekken hebben wij het "partnerschap van Playing for Success" in het leven geroepen. Voor een kleine bijdrage van €250,- per jaar verzekert u een kind/jongere van een plaats in ons leercentrum. Een partnerschap wil zeggen: geven en ontvangen.

Door partner te worden van Playing for Success Oost Gelderland steunt u niet alleen een zeer goed doel in uw regio maar krijgt u er ook veel voor terug. Inmiddels hebben zich reeds ruim 70 bedrijven aangemeld als partner van Playing for Success!

Indien u geïnteresseerd bent in een partnerschap of gewoon meer wilt weten van Playing for Success neemt u dan contact op met:

Reymond Verboom Centrummanager
r.verboom@playingforsuccess.nl
06 - 52 85 06 21



Biz Borrel



Workshop 'Storytelling' tijdens AchterhoekBIZ borrel

Hét ondernemersmagazine van de Achterhoek staat ook deze keer garant voor veel leesplezier. Zoals velen van u al hebben ervaren, sluiten we elke editie af met een netwerkmoment: de AchterhoekBIZ Borrel. Deze keer is HCR 't Heuveltje in Beek het decor van ons netwerkmoment op woensdag 25 juni aanstaande.

Uw verhaal

De ING Bank in Doetinchem maakt de AchterhoekBIZ Borrel deze keer mede mogelijk en heeft de speciale workshop "Storytelling" voor u in petto. Tijdens deze workshop maakt scenarioschrijver Marc Linssen u bewust van de kracht van uw unieke verhaal als ondernemer en hoe dit verhaal de luisteraar echt kan raken. Iedere ondernemer

wil zich graag onderscheiden van zijn concurrenten, maar hoe doet u dat? Volstaat de kwaliteit van het product of gaat het vooral om het verhaal erachter? U leert aan de hand van aansprekende voorbeelden uit de film- en televisiewereld wat een sterk begin, een spannende climax en een krachtig eind zijn. Deze kennis wordt direct toegepast op uw eigen verhaal als ondernemer.

Scenarioschrijver Marc Linssen

Marc Linssen heeft meer dan twintig jaar ervaring met het vertalen van verhalen voor een groot publiek. Als scenarioschrijver heeft hij gewerkt voor vele bekende televisieseries, waaronder GTST, Westenwind, Trauma 24/7 en Beatrix, Oranje onder Vuur. Onlangs was de serie Johan Cruijff bij de VPRO te zien, waaraan Linssen ook heeft meegewerkt.

We ontmoeten u graag op woensdag 25 juni! Waar: HCR 'T Heuveltje in Beek

Tijd: van 17.00 uur tot circa 20.00 uur inclusief borrel en hapjes.

Ed Smit - AchterhoekBIZ & Buro Achterhoek



Fotografie: Carlo Stevering

Foto's: Achterhoek BIZ Borrel van 11 december 2013 in de Roode Leeuw in Terborg

Volgende AchterhoekBIZ borrel:
woensdag 25 juni vanaf 17.00 uur tot ca. 20.00 uur
bij HCR 'T Heuveltje in Beek