

# 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

# Achterhoek BIZ

Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek

Jaargang 2 | Nr. 3 | 2013



**Interview met Clémence Ross** Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen  
Terborgse Wijncentrale Lounge Haarstudio **Zakelijke lunchtip**





Per week  
ruim  
290.000  
trouwe kijkers  
bereiken, boeien  
en binden

**(Multi)mediatijd**

De totale mediatijd van Nederlanders in de leeftijdsgroep 20-65 jaar wordt **gedomineerd door televisiekijken: 36 procent**. Aan internet wordt 24 procent van de tijd besteed, aan radio 22 procent, aan lezen 7 procent en aan gamen 4 procent. Uit het laatste tweejaarlijkse Tijdsbestedingonderzoek van het marketingcentrum voor tv-reclame SPOT blijkt verder dat iets meer dan een kwart van de mediatijd (25,7 procent) bestaat uit consumptie van meerdere media tegelijk. bron: Volkskrant 11-05-2013

VOLG ONS OP:  [WWW.FACEBOOK.COM/FOCUZTV](http://WWW.FACEBOOK.COM/FOCUZTV)  
 [WWW.TWITTER.COM/FOCUZTV](http://WWW.TWITTER.COM/FOCUZTV)

**FOCUZ**  
De televisiezender van Gelderland  
audiovisuele kracht



6

- 6 Interview met Clémence Ross
- 14 Terborgse Wijncentrale
- 21 Zakelijke lunchtip
- 27 Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen



14



21



27

NOFOFON

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

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeleevoudigd, 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](http://www.buroachterhoek.nl) - [www.achterhoekbiz.nl](http://www.achterhoekbiz.nl)



**DE NIEUWE SUBARU FORESTER, VANAF € 34.995,-**



VANAF B

**Th. Wenting b.v.**  
AUTOMOBIELBEDRIJF

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

**DE NIEUWE SUBARU FORESTER. EEN BETROUWBAAR ALTERNATIEF.**

*Een nieuw ontwerp, nieuwe mogelijkheden, grensverleggend!*

De nieuwe Subaru Forester is uitgerust met permanente vierwielaandrijving (het befaamde Symmetrical AWD-systeem), een Boxermotor en Subaru's All-around Safety. Dit geeft vertrouwen en een groter gevoel van veiligheid, maar bovendien grip onder alle wegomstandigheden.

**INTRODUCTIE AANBIEDING: LINEARTRONIC CVT ZONDER MEERPRIJS EN INCLUSIEF 2000KG TREKGEWICHT.**

**U least al een Subaru Forester vanaf € 619,- per maand!**

Gem. verbruik resp. CO2-uitstoot afh. van type/uitvoering: 5,7 - 8,5 l/100km, 17,5 - 11,8 km/l; 150 - 197 gr/km. Genoemde prijs is inclusief BPM en BTW en exclusief kosten rijksaankopen en metallic/pearl/silica lak. Zie voor kosten en voorwaarden [www.subaru.nl](http://www.subaru.nl). Wijzigingen voorbehouden. Leasetarieven zijn in Euro's per maand, incl. 75% bonus/malus, excl. BTW en brandstof. Op basis van Full Operational Lease, 60 maanden en 20.000km per jaar. Aangeboden door FSS - Financial Services Subaru. Informatie, offerte en aanvragen via zakelijk@fssubaru.nl of 0347 - 367 982.

# Fakebook

De afgelopen tijd is regelmatig onderzoek gedaan onder Facebookgebruikers. Daaruit bleek dat mensen, die Facebook intensief gebruiken ongelukkiger worden. Nu ben ik absoluut niet ongelukkig, maar toevallig liep ik al wel enige tijd met twijfel rond over mijn Facebookgebruik of, zoals ik het nu zie, "Fakebook".



**O**ok via andere kanalen kreeg ik al eens het signaal te gaan minderen op Fakebook. Nu ben ik redelijk moeilijk beïnvloedbaar en ook standvastig, waardoor ik niet altijd direct actie onderneem als ik er niet van overtuigd ben. En als ik dan iets doe, is het meestal rigoureuus, de aard van het beestje. Na een paar dagen nadenken en afwegen van voor- en nadelen besloot ik te stoppen.

Zo gezegd zo gedaan. Inmiddels ben ik, als ik dit schrijf, sinds enkele weken van Fakebook af en het bevalt me prima. Het is grappig om uit je omgeving te vernemen dat je het niet volhoudt of dat mensen weer een account voor je aan willen maken. Het leek wel of mijn vrienden er meer begaan mee zijn dan ik. Maar, ik ben resoluut, voor mij geen Fakebook meer.

Waarom zullen sommigen zich afvragen? Wat mij opviel, is dat mensen met wie je verbonden bent, je soms in het echte leven anders benaderen of niet zien staan. Misschien herkent u dit. En deze 'vrienden' reageren wel op je berichten op Facebook of zeggen zakelijke afspraken toe en komen

die vervolgens niet na. Best wel fake toch? In de loop van de tijd heb ik een groot aantal dergelijke ervaringen gehad. En daar kreeg ik last van. Ik bedacht de eer aan mezelf te houden en wilde bovendien voorkomen dat ik ga doen wat mij overkwam.

Een leven zonder Fakebook is trouwens veel duurzamer, zeg maar milieuvriendelijker. Ik zou bijna zeggen dat ik maatschappelijk verantwoord aan het ondernemen ben. De batterij van mijn Iphone raakt niet meer zo snel leeg en ik verbruik minder stroom door minder tijd te besteden aan deze vorm van social media. Fakebook is voor mij een gesloten "book".

Ed Smit  
Uitgever

**fakebook!**



## 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 & dinerkaart.

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 ...



Specialiteit van de maand oktober: Wild eten.

'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](mailto:info@peeske.nl). Voor meer informatie over onze andere activiteiten zie [www.peeske.nl](http://www.peeske.nl).

**Uitspanning 't Peeske**  
Peeskesweg 12 7037 CH Beek  
Tel: 0316-532804 [info@peeske.nl](mailto:info@peeske.nl)





Clémence Ross

# Brengt mensen in beweging

Mensen in hun kracht zetten, is de ambitie van Clémence Ross, voormalig staatssecretaris van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. Veel Achterhoekers kennen haar als oud-voorzitter van De Graafschap. Deze sociaal en groots denkende vrouw is echter van veel meer markten thuis. Haar veelzijdige bestuurlijke en bedrijfsmatige kennis en ervaring zet zij al vele jaren in om andere mensen te verbinden. “Ik wil mezelf niet belangrijk maken, het gaat mij om het verschil dat ik maak voor een ander”, zegt de Breedenbroekse oprecht en zonder arrogantie.

Tekst: Jessica Schutten | Fotografie: Joyce Schieven

**W**e ontmoeten Clémence Ross in de landelijke omgeving van de gemeente Oude IJsselstreek bij restaurant Engbergen in Voorst. Het karakteristieke pand ligt in het prachtige buitengebied op een heuvel bij het bos. Tijdens de lunch praten we met Clémence over haar loopbaan en ambities. Op het moment dat we haar interviewen is het volop zomervakantie. De oud-politica vertelt dat ze binnenkort op reis gaat naar de Antillen. Ze bereidt daar een handelsmissie voor en zet zich in om jongeren in beweging te krijgen met activiteiten voor haar stichtingen de Caribe Active Foundation en de Street Soccer Foundation

Aruba. “Je kunt zoveel meer met sport dan winnen”, vindt Clémence. “Sport en bewegen zijn belangrijk en hebben een positief effect op de gezondheid. Bovendien draagt samen sporten bij aan sociale samenhang. Iedereen is gelijk in de sport, het verbindt en versterkt de saamhorigheid.”

## Passie voor sport

Haar voorliefde voor de sport kreeg de geboren Delftse met de paplepel ingegoten. Als kind al stond het centraal in haar leven. “Op televisie keken we ernaar als gezin, we gingen naar wedstrijden en we beoefenden als vanzelfsprekend sport. Ik vind het ontzettend leuk om ergens deel van uit te maken en te supporten. Het is zo mooi om

te zien dat mensen een sport met passie beoefenen! Als ik sport kijk, ervaar ik de energie zelf. Natuurlijk sport ik zelf ook. Ik heb veel paard gereden en soms doe ik dat nog. Daarnaast ben ik een aantal keren in de week in de sportschool te zien.”

## Politiek

Als tiener kwam Clémence Ross in de Achterhoek terecht waar ze na haar studie startte als docente. Ze was op vrij jonge leeftijd al lokaal en regionaal actief in de politiek en vervulde daarna op landelijk niveau functies van CDA-lid van de Tweede Kamer en Staatssecretaris van Volksgezondheid, Welzijn en Sport in de kabinetten Balkenende I, II en III. “Ik vond de politiek»







» bij mij passen en maakte me lokaal altijd druk om hoe zaken beter konden. Daarbij dook ik in diverse wetten en regelgevingen en startte een actiegroepje op. Toen besloot ik de politiek in te gaan en vond in het CDA een partij die het best paste bij mijn idealen.”

### Langetermijn

Toch besloot Clémence in 2006 uit de politiek te stappen en ze werd directeur van het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen (NISB). Een bewuste keuze. “Ik heb veel geleerd in de politiek, maar ik merkte dat ik dichtbij mensen, de business en het resultaat wil staan. In de politiek gaat het vooral om oplossingen op korte termijn en de waan van de dag. Belangrijk voor mij is de langetermijngedachte, veel projecten vergen immers een lange adem om succesvol te kunnen zijn. De variatie in complexe en eenvoudige zaken waarmee je in het bedrijfsleven te maken hebt, spreekt me veel meer aan. Ik merkte dat ik niet pas in het systeem van compromissen en instituties. Daarom koos ik ervoor dichtbij mezelf te blijven en mijn loopbaan buiten de politiek voort te zetten. Mijn idealen heb ik nog steeds, maar de politiek was voor mij een voertuig. Ik ben meer gericht op wat mensen samen voor elkaar kunnen krijgen.”

### Nevenfuncties

Kenmerkend voor Clémence Ross is dat zij altijd nevenfuncties heeft bekleed, van maatschappelijke rollen tot bestuurlijke functies in de sport. Het voorzitterschap van de Stichting WK Wielrennen 2012 en de stichting “Ik Kies Bewust” liggen in lijn met haar politieke carrière en werkervaring. “Voor mijn ontwikkeling als bestuurder is het belangrijk dat ik ook elders in de maatschappij actief ben. Ik kom in aanraking met andere vakgebieden en verschillende doelgroepen. Daar leer ik van en het verrast me iedere keer weer. Bovendien kan ik met mijn ervaring weer wat brengen. Daarbij kies ik altijd voor strategische functies, waarbij ik me vanuit een helikopterview bezighoud met het uitzetten van een visie en richting en het in gang zetten van een verandering. Ik ben het type enthousiaste bestuurder met hart voor de mens en samenleving. Bovendien ben ik een echte teamplayer. Binnenkort start ik ook als am-

bassadeur van de Achterhoek Kids Foundation. Ik vond het echt een eer dat Ed Smit mij hiervoor vroeg. De stichting spreekt mij aan omdat ik graag help zaken te realiseren voor kinderen met financiële, lichamelijke of geestelijke beperkingen in de Achterhoek waarvoor dat op een andere manier niet mogelijk is.”

### Consultancy

Het verbinden van mensen is de rode draad in alle werkzaamheden van de van huis uit sinologe. Of het nu gaat om functies in de politiek, het bedrijfsleven of vrijwilligerswerk. Met haar eigen bedrijf Clemence Ross Consultancy zet Clémence haar uitgebreide netwerk in het bedrijfsleven en de politiek nationaal en internationaal in om mensen te verbinden. Ze geeft management- en beleidsadvies en richt zich op het effectiever maken van organisaties. “Daarbij probeer ik mensen in hun kracht te zetten, tot hun recht te laten komen. Zij moeten het doen en veranderen. Ik vind het interessant om de talenten van mensen te ontdekken. Investeren in mensen loont en is naar mijn mening het uitgangspunt voor het slagen van een organisatie. Daarbij probeer ik altijd helder te krijgen waar bedrijven goed in zijn. Ik reik handvatten aan en wil dat mensen zelf tot inzichten komen. Ze krijgen een antwoord op ontwikkelingen in hun omgeving en ik geef inzicht in het pakken van kansen en het leggen van de goede relaties om succesvol te zijn.” Veel van de klanten van Clémence Ross Consultancy zijn bedrijven en zorginstellingen die op een kruispunt in hun ontwikkeling staan en niet exact weten hoe ze dat moeten aanpakken. Daarbij gaat Ross uit van de behoeften van klanten en ze maakt hen zelf verantwoordelijk. Ze coacht en begeleidt om mensen verder te helpen. “Bedrijven kunnen mij benaderen voor het helpen bij oplossingen voor een probleem of het formuleren van een marktvisie, maar ook voor het verbeteren en in beweging zetten van een organisatie.”

### De Graafschap

Terugkijkend op haar voorzitterschap van De Graafschap stelt Ross dat het een moeilijke, maar voor het overgrote deel

ook een mooie tijd is geweest. Ze wist dat ze in een vaak keiharde omgeving terecht kwam. “Ik ben geen teer zieltje en ben gek op de sport. Voetbal is emotie, het gaat altijd om winnen. Het is jouw club en je wilt er trots op kunnen zijn en goed voetbal zien. Slecht voetbal is nooit fijn om naar te kijken. Maar als je mede verantwoordelijk bent als bestuurder gaat het om meer dan dat alleen. De Graafschap is een complexe organisatie, die de belangen van zowel supporters, investeerders als het bedrijfsleven tegelijk moet behartigen. Ik ken geen enkele andere organisatie waar de druk die stakeholders uitoefenen om puur vanuit de emotie te besturen, net zo hoog is. Opportunisme ligt steeds op de loer waardoor menig club in zwaar financieel weer terecht is gekomen, tot faillissement aan toe. Het is daarom goed dat we als Raad van Commissarissen algemeen directeur Henk Bloemers

**“Ik wil mensen in hun kracht zetten.”**

hebben gesteund bij het uitzetten van een stevige koers om de resultaten op sportief en organi-

satorisch vlak te verbeteren. Jammer dat het geluid van het negativisme van een kleine groep harder doorklinkt dan dat van de positieve Achterhoekse aanhanger die meer vertrouwen en geduld heeft. Ik hoor tot die laatste groep, ben geen revolutionair maar een verbinder. Het is belangrijk in elke organisatie dat er highlights zijn, maar die zijn niet zomaar af te dwingen. Ik vond het erg dat mijn functioneren onmogelijk werd gemaakt. Voor mij was het ook meer dan voetbal, ik heb me met hart en ziel voor het clubbelang ingezet. Hoe dan ook, het staat voor mij vast dat elke organisatie alleen met enthousiasme en positiviteit iets kan bereiken. De Graafschap blijft ook nu nog mijn club en ik wil graag iets bijdragen. Daarom heb ik besloten de club te sponsoren en woon ik nog steeds nagenoeg alle thuis- en uitwedstrijden bij.”

### Vrouw

Clémence Ross was de eerste vrouwelijke voorzitter in de eredivisie. Hoe komt het dat er zo weinig vrouwen bestuursfuncties vervullen in de sport op topniveau? Clémence: “Hoewel ik niet vreemd was in het betaald voetbal, zijn er altijd mensen die vinden dat een vrouw op een bestuursfunc-

tie niet thuishoort. Er zijn personen die dit tegenspreken, maar je hebt als vrouw nog steeds te maken met een negatief imago dat gevoed wordt door opiniemakers als Johan Derksen van Voetbal International. Je ziet mede daardoor dat weinig vrouwen zin hebben hun nek uit te steken voor een topbestuursfunctie in de voetbalsport. Ik ben er voorstander van om op alle niveaus te besturen met inbreng van mensen die de klantgroep vertegenwoordigen. Binnen het voetbal is de vereniging daarin ook heel belangrijk. Bij de Graafschap is minstens 40 % vrouw op de tribune. In het bestuur zitten echter weer alleen maar mannen, wat dus helaas niet representatief is voor het stadionpubliek. Besturen is immers organiseren voor alle anderen. Wat ik daarnaast belangrijk vind, is de diversiteit in een team, zowel in de sport als in het bedrijfsleven. Het is algemeen bekend dat een organisatie met een diversiteit in het bestuur beter functioneert. Het gaat om competenties die elkaar aanvullen. Zelf zoek ik in mijn werk en nevenfuncties altijd de samenwerking met iemand die loyaal is aan de visie, maar »







## Faillissement onafwendbaar? Hand op de knip!

In bijna een kwart van alle faillissementen is sprake van enige vorm van onbehoorlijk bestuur. Bij onbehoorlijk bestuur denkt men al gauw aan ingewikkelde bedrijfsstructuren en leeg getrokken vennootschappen. Maar er kan al veel eerder sprake zijn van "twijfelachtige transacties". Een voorbeeld hiervan is de zogenaamde "selectieve betaling".

Een schuldenaar mag in beginsel zelf bepalen wanneer en in welke volgorde hij zijn schuldeisers betaald. Ook een onderneming in "zwaar weer" heeft een zekere vrijheid om alleen de noodzakelijke schulden te betalen. Dat wordt echter anders in het zicht van faillissement. Op het moment dat een faillissement onafwendbaar is, is er eigenlijk geen ruimte meer voor een "voorkeursbehandeling". Dat betekent niet dat alle betalingen in het zicht van faillissement onrechtmatig zijn. De betaling is pas ontoelaatbaar, indien de onderneming niet beschikt over de middelen om al zijn schuldeisers te voldoen en indien voor de verrichtte betalingen geen objectieve rechtvaardigingsgrond bestaat. Betalingen aan zogenoemde "dwangcrediteuren"

of een leverancier die noodzakelijk wordt geacht voor het voortbestaan van de onderneming kunnen rechtmatig zijn.

Het resterende banksaldo verdelen over je schuldeisers is niet toelaatbaar, zo blijkt uit een recente uitspraak van de Rechtbank Arnhem. In deze zaak betaalde een bestuurder, vlak voordat hij tot zijn eigen faillissementsaanvraag was overgegaan, ruim een half miljoen aan zijn schuldeisers. De bestuurder had alle schuldeisers naar evenredigheid betaald, behalve de schulden die door hem werden betwist. De rechtbank oordeelde dat de bestuurder met deze betalingen het beoogde effect van het faillissement, namelijk een eerlijke verdeling van wat er nog is onder de schuldeisers, ondermijnt. De betalingen waren onrechtmatig en de bestuurder hoofdelijk aansprakelijk. Kortom: ook als een faillissement onafwendbaar lijkt, is het verstandig u goed te laten adviseren.

**Mike Timmer, Advocaat bij Bax Advocaten en Belastingkundigen**  
[www.baxadvocaten.nl](http://www.baxadvocaten.nl)

**BAX**  
 advocaten belastingkundigen



die mij ook aanvult. Daarbij ben ik echt katholiek. Als het niet linksom gaat, dan rechtsom. Ik ben goed in de weg ernaartoe en werk graag samen met mensen die in de inhoud gaan. Dat houdt je scherp en je versterkt elkaar. En daar gaat het om."

### Vrouwenvoetbal

Een speerpunt waarvoor Clémence Ross zich hard maakt, is het vrouwenvoetbal. Lachend: "Dat klinkt weliswaar tegenstrijdig met mijn eerdere uitspraak dat het vrouw-zijn niet relevant is, maar ik ben van mening dat het geen issue moet zijn of vrouwen op het hoogste niveau moeten kunnen voetballen. En daar maak ik mij hard voor. Hoewel het vrouwenvoetbal in populariteit toeneemt en voor meisjes en vrouwen inmiddels de grootste teamsport is, wordt het nog steeds niet voldoende serieus genomen. Het heeft helaas nog een zwak imago in Nederland. Ik strijd dan ook voor de mogelijkheid dat iedereen kan doen waar hij goed in is. Als je iets kunt, moet je de gelegenheid hebben te groeien. Niets is vervelender dan dat je iets goed kunt en je wordt niet gefaciliteerd. Het gaat om talentherkenning en daarmee een brug kunnen slaan naar de topsport. Het is toch te gek voor woorden dat in landen, waar de omstandigheden veel moeizamer zijn, damesvoetbal wel een plek heeft verworven? Daarom ben ik voorzitter van de Stichting Eredivisie Vrouwenvoetbal geweest die het mogelijk heeft gemaakt dat er nu een competitie met België is. Net als het voorzitterschap van De Graafschap deed ik dat als vrijwilliger en ben ik dat voor de vrouwen nog steeds binnen UEFA.

### Bewegen in het bedrijfsleven

Tijdens haar directeurschap bij het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen (NISB) is Clémence initiatiefnemer geweest van vele bewegingsprogramma's voor consumenten en ondernemers. "Bewegen is ontzettend belangrijk, ook voor ondernemers. Uit onderzoek is gebleken dat ondernemers er profijt van hebben als hun medewerkers bewegen. Levensstijl is iets wat mensen bezighoudt. Bewegen is een goede investering, niet alleen voor een individu. Ook maatschappelijk in het onderwijs en in de gezondheidszorg levert investeren in bewegen onder de streep iets toe. Het

"Ik strijd voor de mogelijkheid dat iedereen kan doen waar hij goed in is."

ziekteverzuim loopt terug en het werkplezier neemt toe. Zelfmanagement in de zorg wordt ook steeds belangrijker. Mensen houden zoveel mogelijk zelf de regie op de behandeling, het leven en de gezondheid. Maar in de zorg hebben ook medewerkers een eigen verantwoordelijkheid. Ik help vanuit mijn bedrijf met zelfmanagement werkgevers en werknemers in de zorg te werken aan een gezonde levensstijl en het geven van een goed voorbeeld."

### Nieuwe uitdaging

Nadat Clémence in het voorjaar vertrok bij het NISB heeft ze eerst nagedacht over wat ze wil in deze fase van haar leven. "Op mijn 55'ste vond ik voor mezelf dat er een moment gekomen was om weer iets nieuws op te pakken. Ik houd van de dynamiek die nieuw werk biedt en ik wilde graag meer tijd voor "ondernemen". Dus zocht ik naar een parttime bestuursfunctie met veel raakvlakken tussen "Den Haag" en de

werkvloer." Het duurde niet lang voor ze een nieuwe uitdaging vond. Met haar grote netwerk, weten mensen haar te vinden voor functies. Vanaf 1 oktober is Clémence aangesteld als directeur van Agora, het landelijk ondersteuningspunt palliatieve zorg. "Palliatieve zorg is vanuit mijn verleden als staatssecretaris bekend terrein en in mijn nieuwe functie moet ik ook tot een goed netwerk komen, mensen met elkaar verbinden en de focus leggen op de bovenliggende propositie. Het is een uitdaging om de samenwerking te verbeteren. Ik help faciliteren, bouw aan netwerken en breng er samenhang in met als uiteindelijk resultaat een grotere winst op alle terreinen. Het mooie is dat ik de komende jaren in het bedrijfsleven bezig ben, mij blijf inzetten voor de sport en met name het voetbal én daarnaast een publiek gefinancierde organisatie leid. Ik heb er ontzettend veel zin in!" ■

**VAN EGMOND GROEP**

Logistiekweg 34 7007CJ Doetinchem  
 Telefoon: (0314) 375 300  
 Internet: [www.vanegmond.nl](http://www.vanegmond.nl)

**Wij weten wat u wilt ...**

**Van Egmond Groep is een groep bedrijven, gericht op het leveren van goederen en diensten op het gebied van elektrotechniek en industriële automatisering. Ons motto: Wij voegen iets toe!**



**Van Egmond Elektrogroothandel BV** is al meer dan 75 jaar een betrouwbare partner als het gaat om leveren en adviseren van elektrotechnische producten en diensten. Met een breed scala aan fabrikaten en officiële dealerschappen zijn wij in staat onze relaties in de industrie, installatiebranche, machine- en panelenbouw te bedienen met goede adviezen, scherpe prijzen en efficiënte logistiek.

**Van Egmond Industriële Automatisering BV** is al ruim 35 jaar actief op het gebied van deel- en totaalprojecten in alle sectoren van de industrie. Software Engineering en Panelenbouw zijn hierbij de sleutelwoorden. De engineering en assemblage van energieverdeelsystemen stelt ons in staat een totaalleverancier te zijn voor installateurs en zelfinstallerende industrie. Daarnaast zetten we onze uitgebreide praktijkkennis om in doelgerichte en op maat gesneden technische (PLC-)opleidingen.



**Elektrogroothandel • Industriële Automatisering • Opleidingen**



## BUITENRUIMTES MET KARAKTER

Met mijn creativiteit en passie voor het vormgeven van buitenruimtes wil ik de mensen bereiken op een letterlijk 'natuurlijke' manier. Dit doe ik door mijn klant centraal te zetten en te laten fungeren als het hart van de buitenruimte. Door naar mijn klant en zijn/haar wensen te luisteren is het mogelijk een ontwerp te verzorgen waarin werkelijk een stuk karakter wordt neergezet. Uiteraard spelen externe factoren zoals omgeving, bedrijfsvoering, budget e.d. ook een rol. Om deze in harmonie uit te werken, ligt de grootste uitdaging.

Voor bedrijven is een buitenruimte van grote waarde. Als deze goed is vormgegeven naar de business welke deze drijft, zal het een enorme meerwaarde zijn. Het pand komt beter uit, klanten zullen prettig aankomen of kunnen gemoedelijk wachten in bijv. een binnentuin. Buitenruimtes kennen oneindig veel doeleinden en zijn zeker een investering waard.

De oprechte belangstelling in mijn klant en een open communicatie maken het mogelijk mij te onderscheiden van de talloze hoveniers die de Achterhoek kent. De klant betrekken in de uitvoering van de werkzaamheden zorgt ervoor dat de ruimte eigen blijft, dat het beleefd wordt en hiermee de waarde voelbaar is. Tevens leer ik zo mijn klant beter kennen en kan ik nog beter inspelen op zijn/haar gewenste samenwerking.

Mijn naam is Tim Rengelink (TR), een jonge ondernemer van 25 jaar. Genietend van alle mogelijkheden die het ondernemerschap biedt en van de bijdrage die ik lever aan een stukje leefplezier voor mijn klant.

Maak kennis met mij en mijn bedrijf!



[www.tr-tuindesign.nl](http://www.tr-tuindesign.nl)



**scoop**  
design

concept & 'motion' design

grafisch ontwerp  
illustratie  
animatie  
(bedrijfs)film  
fotografie

T +31 (0)6 249 032 23  
E [bernard@scoopdesign.nl](mailto:bernard@scoopdesign.nl)  
W [www.scoopdesign.nl](http://www.scoopdesign.nl)

## Persoonlijke outfit met goed verhaal

Kleren maken de man of vrouw. Wat mensen aantrekken zegt iets over hun persoonlijkheid. Twee Achterhoekse bedrijven bieden maatpakken en schoenen die volledig af te stemmen zijn op eigen wensen.

### Duurzaam maatpak naar wens

Een perfect zittend pak of colbert, speciaal gesneden uit hoogwaardige stof met persoonlijke details. Dat kan bij Vanvoort. Dit bedrijf maakt moderne maatpakken voor mannen en vrouwen. De pakken voldoen aan alle aspecten van duurzaam en fair trade. Voor verdergaande duurzaamheid kan de klant kiezen voor het returnity concept. Als partner voor de zakelijke markt werkt Vanvoort onder andere voor Royal Haskoning DSHV. Het management-



team liet zich een sustainable suit aanmeten. Alle leden bepaalden eigen stof, snit en afwerkingsopties. De voering is bij alle pakken gelijk en werd speciaal voor dit bedrijf ontworpen. Vanvoort werkt vanuit Bredevoort of op locatie. Meer informatie of advies? Erwin Hengeveld vertelt graag over het Vanvoort concept. Telefoon 0543-455 155 [www.vanvoort.nl](http://www.vanvoort.nl)

### Uniek schoenenconcept

Naast een maatpak dat niemand heeft, presenteert Schoenmode Jeannette in Gaanderen schoenen die de klant zelf samenstelt. Als dealer van de KOPS handgemaakte Nederlandse kwaliteitsschoen timmert deze schoenenzaak aan de weg met dit unieke concept. Er kan gekozen worden uit verschillende modellen, kleuren, leersoorten, onderwerken en afwerking. Een aanpassing van de leest of een hakverhoging is mogelijk. Het inmeten van de schoen vereist ervaring van de vakman. Bij Schoenmode Jeannette zijn alle maten van de KOPS schoenen op voorraad zodat uitgebreid passen mogelijk is. Door de uitstekende pasvorm en uitneembaar voetbed is het draagcomfort van de KOPS schoen uitstekend. Geïnteresseerd? Bezoek Jeannette Schoenmode, Hoofdstraat 41 in Gaanderen. Telefoon 0315-323 839. Voor meer inspiratie:

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



**Vanvoort**  
Het persoonlijke pak | Europese productie

## CARE Travel uitgegroeid tot non-profit welzijnsorganisatie

Slechts vier jaar geleden was het nog een gedachtspinsel, inmiddels is CARE Travel een serieuze organisatie, gevestigd aan de Markt 22 in Silvolde. CARE Travel maakt deel uit van een bijzonder concept dat exact past binnen de werkwijze: samenwerken met meerdere ondernemers in één ruimte, dus voor elkaar, met elkaar onder de naam 'Creatieplein'. De organisatie is uitgedacht en uitgewerkt door Jos van den Berg uit Gendringen en heeft tot doel uitstapjes en activiteiten te organiseren voor mindervaliden, mensen die in een isolement geraakt zijn, maar ook voor mantelzorgers. Rolstoelen, rollators en andere hulpmiddelen vormen geen bezwaar, gemakkelijk instappen dus.

Ruim 100 vrijwilligers dragen en runnen de organisatie.

CARE Travel helpt wensen te verwezenlijken, zoals een middagje vissen of erop uit gaan om elders een verlaten grafplek te verzorgen. Zelfs een laatste wens behoort tot de mogelijkheden. Wensen kunnen op het Creatieplein in een wensboom gehangen worden. Elkaar ontmoeten, is het credo, evenals kleinschaligheid en aandacht voor elkaar. Op deze manier leren mensen elkaar kennen, kunnen zij verhalen met elkaar delen wat bijdraagt aan het sociale leven.

Er is veel hulp van externe partijen.. Zo stelt De Graafschap speciale plaatsen beschikbaar in stadion De Vijverberg en zijn

onze supporters in een warme Graafschapjas gestoken. Kortom, CARE Travel zet mensen in beweging. Samen op weg naar een mooiere wereld.

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





# Al 25 jaar gespecialiseerd in kerstpakketten

Professioneel. Flexibel. Persoonlijke aandacht. Maatschappelijk betrokken. Deze woorden kenmerken de werkwijze van de Terborgse Wijncentrale. Vijfentwintig jaar geleden startte het bedrijf met de verkoop van kerstpakketten. Inmiddels is de drankenhandel een belangrijke speler op de markt.

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Guido Pelgrim



Peter Weijl (links), divisie manager en Gerard Beijer (rechts), eigenaar Terborgse Wijncentrale.

**W**at 25 jaar geleden begon met de verkoop van wijnpakketjes in de kelder van het huis van eigenaar Gerard Beijer, is anno 2013 uitgegroeid tot een grote showroom met een duizelingwekkend assortiment van 3600 producten in diverse thema's. Van kant en klare pakketten tot een persoonlijke samenstelling in elke gewenste prijsklasse. Groot, klein, traditioneel of eigentijds, vrijwel elk product is te vinden in de showroom. De riante, overzichtelijke ruimte is ingericht als een moderne en gezellige winkel met een aangename sfeer. De Terborgse Wijncentrale opereert voor grote bedrijven, maar ook voor de plaatselijke ondernemer om de hoek. Het succes van het bedrijf is volgens Beijer de flexibele werkwijze. "Door klein te blijven, is de drankenhandel groot geworden. We blijven een familiebedrijf en dat merken klanten aan de persoonlijke aandacht. We ontzorgen de klant, gaan voor continuïteit, degelijkheid en betrouwbaarheid. Adequaat reageren op problemen

en vragen is voor onze klanten van groot belang. Je ziet dat beslissingen steeds later worden genomen en dat bedrijven toch snel geleverd willen hebben. Samenwerking wordt steeds belangrijker, waarbij klanten ervan uit mogen gaan dat wij alle zaken tot in de puntjes en tijdig regelen. We zorgen dat het goed komt en hebben daarvoor alles in huis. Bovendien hebben we ons eigen wagenpark, waarmee we zorgen dat de producten op tijd worden afgeleverd."

### Maatwerk

Het kerstpakket blijft populair, ook in economisch mindere tijden. "Het blijft immers één van de weinige middelen om je medewerkers te belonen voor hun loyaliteit en vaak extra inzet in deze tijd", verklaart de handelaar. "Daarnaast is het belangrijk dat je klanten je trouw blijven. Je wilt uiteindelijk een positief imago opbouwen

als bedrijf. De keuze van een kerstpakket is geen gemakkelijke. Maar het is wel belangrijk de juiste keuze te maken. De producten moeten passen bij de doelgroep. Maar waar moet je rekening mee houden? En hoe houd je iedereen tevreden, van uitvoerders op de werkvloer tot het management? Bovendien heeft ieder bedrijf een eigen stijl en een eigen budget. Dat is niet altijd

**We houden de trends in de gaten om de klant optimaal te kunnen bedienen.**

eenvoudig. Bij ons kunnen bedrijven in de showroom alles zien staan en uitzoeken. Het is een uitstekende methode om niet met een standaard pakket te komen.

We houden natuurlijk de trends in de gaten om onze klant optimaal te kunnen bedienen. Zo zie je dat dit jaar thema's als landen, reizen, sport en buitenleven in trek zijn. Maar ook het traditionele kerstpakket en duurzame en 'Fair Trade-producten' blijven gevraagd, >>





## Benut de bedrijfsopvolgingsregeling nu het nog kan!

Op dit moment zijn schenkingen en verervingen van ondernemingsvermogen tot ruim een miljoen euro volledig vrijgesteld van schenk- en erfbelasting (bedrijfsopvolgingsregeling). Daarboven is 83% van de waarde van het ondernemingsvermogen vrijgesteld. Niet-ondernemingsvermogen is bij schenken en vererven volledig belast. Het verschil in fiscale behandeling tussen ondernemingsvermogen en privévermogen is dus enorm! Een erfgenaam was het hiermee niet eens. In een fiscale procedure stelde deze zich op het standpunt dat de vrijstelling voor ondernemingsvermogen ook moet gelden voor niet-ondernemingsvermogen. De rechtbank Breda gaf de erfgenaam gelijk: de bevoordeling van ondernemingsvermogen is volgens de rechtbank niet te verdedigen. Er is sprake van ongeoorloofde discriminatie. Ondanks dat er geen sprake was van de vererving van ondernemingsvermogen kreeg de erfgenaam daarom toch de bijbehorende vrijstelling. In hoger beroep heeft Hof Den Bosch recent bepaald dat de bedrijfsopvolgingsregeling geen ongeoorloofde discriminatie oplevert. Uiteindelijk zal de hoogste fiscale rechter (Hoge

Raad) de knoop doorhakken. Dit zal naar verwachting nog in 2013 gebeuren. Als de Hoge Raad de beslissing van rechtbank Breda niet volgt, dan blijft de wet waarschijnlijk zoals hij was. Stemt de Hoge Raad in met het oordeel van de rechtbank Breda, dan is de erfbelasting in feite afgeschaft. Dat gaat de overheid circa een miljard euro per jaar kosten! Den Haag zal daar zeker een stok voor steken. Effectief zal de bedrijfsopvolgingsregeling dan naar verwachting onmiddellijk worden geschrapt. Er is dan immers geen sprake meer van de bevoordeling van ondernemingsvermogen. Ondernemers die hun bedrijf de komende tijd geheel of gedeeltelijk willen overdragen binnen de familiesfeer kunnen die plannen dus maar beter vervroegen om er zeker van te zijn dat zij de huidige ruime vrijstelling voor ondernemingsvermogen in geval van schenking kunnen benutten!

mr. H.J. (Han) Schut

Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten  
www.stolwijkkelderman.nl

stolwijk  kelderman  
accountants fiscalisten



De grote showroom heeft een assortiment van 3600 producten in diverse thema's.

» naast kerstpakketten die ook een goed doel ondersteunen. En wat rond de jaarwisseling ook altijd gewild blijft, zijn de wijnpakketten. Bij pakketten met een grote afname werken we met sociale werkplaatsen. De medewerkers zorgen voor het inpakken van de kerstpakketten onder leiding van ons eigen personeel. De samenwerking verloopt goed en ook wij tonen hiermee onze maatschappelijke betrokkenheid.”

### Prijzenfestival

Het 25-jarig bestaan van de kerstpakketten is voor de Terborgse Wijncentrale een reden voor een mooie jubileumactie. Beijer: “Met deze actie willen ook wij tijdens het jubileumjaar onze klanten graag belonen voor hun vertrouwen in de laatste 25 jaar. Onze opdrachtgevers voor kerstpakketten doen dit jaar dan ook automatisch mee aan een spetterend prijzenfestival. Met hun order maken zij kans op één van de 25 fantastische prijzen. Alle klanten komen in aanmerking voor de mooie hoofdprijs, een verzorgd weekend weg voor twee personen.

### Maak kans op...

25 jaar kerstpakketten is 25 keer feest. Plaats dit jaar een order voor kerstpakketten bij de Terborgse Wijncentrale en maak automatisch kans op één van de 25 fantastische prijzen. Meer informatie vindt u op: [www.terborgsewijncentrale.nl](http://www.terborgsewijncentrale.nl)

Maar er zijn ook andere prijzen te winnen zoals een golfmiddag, een kaartje voor de bioscoop of een voetbalwedstrijd en een avondje karten. In januari 2014 trekt een notaris de prijswinnaars, die daarna persoonlijk bericht krijgen. We hopen natuurlijk op een hoge respons!”

### Mijneigenkadootje.nl

Voor klanten die een kerstpakket op maat voor hun medewerkers willen, biedt de Terborgse Wijncentrale sinds vorig jaar het concept ‘Mijn Eigen Kadootje’ aan. “Medewerkers kunnen met ‘Mijn Eigen Kadootje’ zelf kiezen uit een aantal cadeaus via een gepersonaliseerde webshop”, legt Gerard Beijer uit. “Ze krijgen een gecoördeneerde waardebon waarmee ze een keuze kunnen maken uit een zeer ruim aanbod aan producten, goede doelen en belevenissen. Het unieke is dat de klant zelf inspraak heeft in het assortiment. Zo is het bijvoorbeeld ook mogelijk een lokaal goed doel of vereniging te steunen. Het concept is erg succesvol. Er is een enorme interesse en het aantal opdrachten vorig jaar was boven verwachting.”

### Totaalleverancier

De hoofdactiviteit van de Terborgse Wijncentrale bestaat nog altijd uit het leveren van wijnen, bieren, gedistilleerde dranken en frisdranken aan horecabedrijven, verenigingen en kantines, maar ook bij evenementen en andere grootverbruikers. De drankenhandel heeft met haar opslag van

3500 vierkante meter alle benodigdheden in huis voor een feest zoals taps, statafels en koelkasten. Daarmee is het bedrijf dat al 33 jaar bestaat een belangrijke totaalleverancier voor veel ondernemers. De flexibele en persoonlijke werkwijze is kenmerkend voor het hele bedrijf. Het is daarmee dan ook meer dan een drankengroothandel en partner voor relatiegeschenken. “We zijn een vakkundige partner”, benadrukt Gerard Beijer. “Of het nu gaat om de samenstelling van de drankenkaart of de doelgroep van een nieuw product, wij staan onze relaties met advies en daad bij. De Engelse gelagkamer is een schitterende ruimte waar we klanten ontvangen en waar we de wensen doorspreken. Ook werken we nauw samen met een aantal vooraanstaande importeurs en distributeurs van wijnen en gedistilleerde dranken en geven we regelmatig proeverijen en presentaties aan en door klanten. Elke klant vraagt om een andere aanpak en heeft een eigen vraag of probleem. Daar spelen we op in. We willen alle klanten optimaal adviseren en helpen hen bij hun keuze. Daarbij richten we ons op persoonlijk contact en hanteren we korte lijnen. En deze insteek levert trouwe klanten op die keer op keer terugkomen. Daar zijn we blij mee en we zetten ons dagelijks in om dat in stand te houden en uit te breiden.”

**DRANKENHANDEL  
TERBORGSE  
WIJNCENTRALE**

uw administratie- en  
belastingadvieskantoor



info@fad.info | www.fad.info

### Doetinchem

Keppelseweg 29 | Postbus 461 | 7000 AL Doetinchem | T 0314 34 11 98 | F 0314 34 04 53

### Dinxperlo

Aaltenseweg 4 | 7091 AE Dinxperlo | T 0315 65 15 06 | F 0315 65 37 00



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



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

Voor info: [tonfitch@svbabberich.nl](mailto:tonfitch@svbabberich.nl) tel: 06 513 32 558

SV Babberich/Liemers • Beekseweg 5 • Sportpark De Buitenboom  
6909 DL • Babberich • [www.svbabberich.nl](http://www.svbabberich.nl)

## 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](mailto:sales@sbpost.nl)

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

## Aloys Roemaat Transport

# Genomineerd voor Gezond Transport Prijs

**D**e Lichtenvoordse Transport-onderneming Aloys Roemaat Transport BV is genomineerd voor de Gezond Transport Prijs 2013. Deze prijs wordt tweejaarlijks uitgereikt door Gezond Transport Nederland, de organisatie die veilig en gezond werken in de transport en logistiek promoot.

Roemaat Transport is met nog twee bedrijven genomineerd in de categorie grote bedrijven, vanwege hun inzet voor gezondheid, preventie en verzuim van de medewerkers. Roemaat Transport is hierin zeer vooruitstrevend, onder meer door een ruime bezetting van chauffeurs waardoor voor medewerkers een extra (rust)dag ingepland kan worden en extra chauffeurstrainingen. Dit jaar was stoel- en spiegelafstelling in relatie tot de zithouding een onderdeel van de chauffeursdag en zijn de chauffeurs hierin opgeleid om vaak voorkomende klachten te voorkomen. Ook de komende tijd zal binnen Roemaat Transport extra aandacht aan het thema gezondheid gegeven blijven worden.



Foto: Eric Huinink

Enige tijd geleden bezocht de jury van de Gezond Transport Prijs. Hiervan zijn opnames gemaakt die binnenkort te zien zijn in het programma RTL Transportwereld op

RTL7. Enige tijd geleden bezocht de jury van de Gezond Transport Prijs het bedrijf. [www.roemaat.nl](http://www.roemaat.nl)

## Kuster Energy: nieuwe, jonge energiestrijder op regionale markt

We leven in een wereld waar u als ondernemer niet alleen geld wilt besparen, maar ook nadenkt over het milieu en de toekomst. Sluit u een contract af bij Kuster Energy, dan ontvangt u gratis tips van onze energieadviseurs. Onze adviseurs vertellen u hoe u jaarlijks met enkele simpele handelingen honderden euro's of meer kunt besparen.

### Waar wij voor staan

- Kuster Energy levert goedkope groene stroom en CO<sub>2</sub>-gecompenseerd gas. Omdat wij goed doordacht onze stroom en ons gas inkopen, kunnen wij u gegarandeerd een lage prijs aanbieden. Daarnaast helpen we u graag besparen zodat uw energierekening nóg lager wordt, bijvoorbeeld door het aanbieden van een zonnepaneleninstallatie.

- Kuster Energy biedt u een toekomst met duurzame en milieubewuste energie. Dit maakt u minder afhankelijk van de steeds schaarser en duurder wordende fossiele brandstoffen.
- Wij kunnen zorgen voor een persoonlijk advies, ontwerp op maat en een professionele installatie.
- Kuster Energy stelt hoge eisen aan haar contact met klanten, persoonlijke service staat bij ons voorop.



**Kuster Energy**

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



# THE NEXT GENERATION RANGE ROVER



## Terlouw Land Rover

De Overmaat 90, Arnhem  
026-323 33 44 [www.terlouwlandrover.nl](http://www.terlouwlandrover.nl)

Min./max. gecombineerd verbruik: 7,5-13,8 l/100 km, resp. 13,3-7,2 km/l, CO<sub>2</sub>-uitstoot resp. 196-322 g/km.  
3 jaar fabrieksgarantie tot 100.000 km. Consumentenprijs vanaf € 114.400 incl. BTW en BPM. Leaseprijs vanaf € 2.177 p.m. excl. BTW  
(bron: Land Rover Financial Services, full operational lease, 48 mnd., 20.000 km/jr.). Prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden.

## ZAKELIJKE LUNCHTIP

### HAVEZATHE CARPE DIEM

Langeboomsestraat 5  
7046 AA Vethuizen  
Telefoon: 0314 - 65 14 24

[www.hotelparpediem.nl](http://www.hotelparpediem.nl)  
[info@hotelparpediem.nl](mailto:info@hotelparpediem.nl)

Openingstijden:  
elke dag vanaf 8.00 uur



Je hoeft niet spiritueel te zijn om het effect te ervaren in deze eeuwenoude Havezathe. De zakelijke markt heeft Carpe Diem ook gevonden. Van Azewijn tot aan Shang Hai laten bedrijven zich inspireren door deze prachtige ambiance.

Er zijn drie vergaderruimtes voor groepen tot 30 personen, voorzien van alle noodzakelijke faciliteiten. Ook voor alleen een heerlijke (zakelijke) lunch of diner heeft Carpe Diem een toprestaurant, met een groot terras. Overnachten kan natuurlijk altijd! Buitengewoon genieten op een plek wat inspiratie en creativiteit uitademt!

### VILLA RUIMZICHT

Ruimzichtlaan 150  
7001 KG Doetinchem  
Telefoon: 0314 - 32 06 80

[www.hotelvillaruumzicht.nl](http://www.hotelvillaruumzicht.nl)  
[info@hotelvillaruumzicht.nl](mailto:info@hotelvillaruumzicht.nl)

Openingstijden:  
dagelijks vanaf 8.00 uur



### ACHTERHOEKSE CHIC!

Dat omschrijft Villa Ruimzicht in twee woorden. Aan de rand van het centrum van Doetinchem vind je een bijna on-Nederlands stijlvolle gelegenheid. In deze monumentale villa is overnachten een feestje! Bijna zonde om er 's nachts je ogen dicht te doen.

Ook lunch, lounge en dineer je er heerlijk, kun je er inspirerend vergaderen en knallend feesten. Culinaire vakmanschap, creativiteit en gastvrijheid ontmoeten elkaar hier. Ontmoet, werk, proef, drink, ontspan en geniet!

### HOTEL-BRASSERIE-RESTAURANT DE ROODE LEEUW

St. Jorisplein 14  
7061 CN Terborg  
Telefoon: 0315 - 39 71 39

[www.deroodeleeuw.com](http://www.deroodeleeuw.com)  
[info@deroodeleeuw.com](mailto:info@deroodeleeuw.com)

openingstijden:  
iedere dag vanaf 7.00 uur tot 23.00 uur



Ervaar De Roode Leeuw brasserie. De plek waar alles samenkomt: het middelpunt van gezelligheid. En waar u op elk moment van de dag terecht kunt. Wij hebben een mooie kaart voor de zakelijke snelle lunch en onze gezellige brasserie nodigt uit om lekker te blijven zitten en verder te praten. Indien u dat wilt. U kunt altijd rekenen op onze befaamde keuken en gastvrijheid.

De Roode Leeuw. Het moment is daar.

### STRANDLODGE

Badweg 4, 7102 EG Winterswijk  
Telefoon: 0543 - 76 90 37

[www.slww.nl](http://www.slww.nl)  
[info@slww.nl](mailto:info@slww.nl)

Openingstijden:  
maandag vanaf 17.30 uur  
woensdag t/m zondag vanaf 11.00 uur



Niet aan zee, wel aan het strand! Dit paradijsje in de Achterhoek ligt op een sprookjesachtige plek in het bos met uitzicht op een prachtig natuurbad. Chef/eigenaar Mike Vrijdag en zijn team bieden een veelzijdig horecaconcept met restaurant, hippe kookstudio, riant buitenterras en 'beachclub' in de zomermaanden. Onder het motto "think global, eat local" werken ze veel met regionale producten. Mike Vrijdag: "Het gaat in de Strandlodge om de totaalbeleving. Als wijn-spijs combinaties kloppen en je zaak 'kolkt' van gezelligheid, creëer je herinneringen."



# Wunderland Kalkar!

## Voor het leukste schoolreisje ga je naar Wunderland Kalkar!

Kernie's Familiepark, net over de grens bij Arnhem, is niet voor niets een bijzonder populaire schoolreisbestemming. Het unieke is de all-in formule. Een schoolreisje naar het park is inclusief: meer dan 40 spetterende attracties, een leerzame expositie, onbeperkt frietjes, ijs, frisdrank, koffie en thee en gratis parkeren. En dat alles voor slechts **€ 12,- p.p.** (per 15 leerlingen heeft één begeleider gratis toegang). Dus graag tot ziens in Kernie's Familiepark!



## Het leukste feestje vier je natuurlijk in Wunderland Kalkar!

Een gezellig avondje uit samen met uw personeel? Aangenaam en sportief ontspannen, geheel verzorgd genieten in één van onze restaurants en aansluitend gezellig stappen in Kernie's Caféstraat voor één vaste prijs. Dat is all-in genieten bij ons! Avondarrangement (18.30 uur - 02.00 uur) vanaf **€ 39,50 p.p.** ALL-IN! Informeer ook naar onze voordelige dag- en hotelarrangementen.



## Business en pleasure, een uitstekende combinatie in Wunderland Kalkar!

Grensoverschrijdende beurzen en bedrijfsevenementen op maat. Wunderland Kalkar beschikt over een groot aantal zalen en hallen die zeer geschikt zijn voor succesvolle bijeenkomsten. Speciale evenementen en/of vakbeurzen kunnen uitstekend plaatsvinden op de 6000 m<sup>2</sup> beursoppervlakte. Ook voor zakelijke gelegenheden hanteren we de all-in formule. Een vergadering, een beurs, bedrijfsfeest of een combinatie hiervan; Wunderland Kalkar verzorgt het voor u! Met een grote verscheidenheid aan accommodaties en faciliteiten wordt uw zakelijke 'uitje' beslist een groot succes!



Tot ziens in Wunderland Kalkar!

Boek nu online op [www.wunderlandkalkar.eu](http://www.wunderlandkalkar.eu)  
of bel 0900-2345600 (10 ct / min.)



Dat is onbeperkt genieten!

## Bijzondere waardering voor Varssevelds Hippijch Festijn

Met een uitstekende beoordeling van de internationale paardensportbond, de FEI, op zak, zijn Johan Venderbosch en zijn achterban vastberaden om ook Varssevelds Hippijch Festijn 2013 tot een groot succes te maken. Johan Venderbosch, mede-oprichter en voorzitter van het nationale en internationale concours, is dagelijks bezig met de voorbereidingen voor 20, 21 en 22 september.

**H**et Varssevelds Hippijch Festijn behoort tot de grootste outdoor paardensportevenementen van Nederland, met als paradepaardje de internationale eventing. Topruiters uit binnen- en buitenland leggen op zondag de cross country af, een traject door natuurgebied De Vennebulten over natuurlijke hindernissen, waarbij er zelfs wordt gestreden om het Nederlands kampioenschap. Vorig jaar scheen de zon volop, stroomde het bos vol met bezoekers en werd er fantastische sport geleverd. "Het is toch een teken dat alle moeite die je met elkaar doet, ook van hogerhand beloond wordt", zegt Venderbosch. "Alle grondeigenaren werken geweldig mee en we hebben enorm veel vrijwilligers. Die ondersteuning is onmisbaar, net als de sponsors. Afgelopen jaar hadden we deels een nieuwe route uitgestippeld en mooie, nieuwe hindernissen gebouwd. Het is best wel wat spannend hoe de deelnemers die nieuwe hindernissen overwinnen, maar dat ging allemaal voortvarend."



Foto: Wendy Schöffen

Ook Rijvereniging en ponyclub Varsseveld hoopt met alle mensen in september weer een succesvol evenement te organiseren. Venderbosch: "We proberen de zondag nog wat meer franje te geven met een paar extra shows op het hoofdterrein en ik ben in gedachten alweer bezig met wat nieuwe hindernissen in de cross country. De intentie is weer om een wedstrijd neer te zetten die zeer leerzaam is, maar ook een tandje intensiever. De ruiters moeten niet denken dat ze in Varsseveld kunnen debuten op dit niveau". Om de bezoekers nog meer de gelegenheid te geven om van de pony- en paardensport op zaterdag te genieten, heeft het bestuur besloten om op zaterdag geen entreegeld meer te vragen.

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

## Bites & Business Achterhoek Zeer geslaagde eerste avond

**A**chterhoek is een vrouwen netwerk rijker. Op 4 juli was de lancering van Bites & Business Achterhoek in de Strandlodge in Winterswijk. Eveline Blondelle, city coordinator Bites & Business kijkt terug op een zeer geslaagde avond. "De ontvangst was aan het strand bij de Strandlodge in Winterswijk. Er kwamen 24 dames, waaronder de oprichtster van Bites & Business: Marijke Krabbenbos. Het gezelschap was zeer gemêleerd, van dames in loondienst tot zelfstandig ondernemers, uit de hele Achterhoek. Tijdens het diner waren de dames druk bezig met het voeren van gesprekken en het beantwoorden van enveloppen waarop de dames vragen aan elkaar konden stellen. Aan het eind van de avond werden

er dikke enveloppen uitgedeeld met antwoorden, die gretig in ontvangst werden genomen. En het leverde ook wat op. Ik heb al vernomen dat er zakelijke relaties uit voort zijn gekomen en uit enkele ook business is ontstaan. Als HRM adviseur heb ik naar aanleiding van die avond ook een opdracht gekregen. En wat ik erg leuk vind, is dat er daarnaast al elf dames lid zijn geworden."

Wil je ook een keer kennismaken? Op 17 september is de tweede Bites & Business Achterhoek in Villa Ruimzicht. Houd de website in de gaten voor de data en locaties van de komende bijeenkomsten:

[www.bitesenbusiness](http://www.bitesenbusiness)





## Inspelen op behoeften, scoren kan altijd

Er heerst twijfel in ondernemersland. Het ene kamp geeft aan dat de markt aantrekt. Het andere vindt het lijntje nog te dun en denkt dat de "crisis" nog niet over is. De kern blijft, hoe anticipeert een ondernemer op de veranderde marktomstandigheden. Hoe flexibel is je bedrijf, zonder de focus uit het oog te verliezen.

In de voetballerij geldt hetzelfde, met dien verstande dat er nooit een financiële buffer blijft staan. Want als je het maximale wilt presteren, probeer je ook maximaal te investeren. Het zou toch wrang zijn als een club degradeert en de financiële man hangt de vlag uit, daar hij een plus heeft. Dus zoek je het randje op. Je kunt het geld maar eenmalig uitgeven. Dat geldt ook voor gezinnen. Wij zijn aan het onderzoeken of wij een familiekaart in het leven kunnen roepen om een gezin een wedstrijd te laten bezoeken tegen een gereduceerd tarief. Veel ondernemers horen wij zeggen dat ze hun budget moeten bewaken. Zeker de kleinere ondernemingen, de starters of de ZZP-ers willen investeren, maar doen dat heel bewust.

Zij zoeken naar nieuwe mogelijkheden. Toch moeten zij aan de slag met hun netwerk.

Wij hebben daarop ingespeeld, een netwerkplatform gecreëerd tegen een betaalbaar tarief. In onze voormalige club Aktief ruimte, die nu de 'Unive Lounge' heet, is de nieuwe Businessclub 'De Voorzet' gevestigd. Een perfecte ontmoetingsplek voor de starter of ZZP-er. Wij geven de voorzet naar nieuwe business, een platform om te netwerken en de mogelijkheid tot een soepele overgang naar de reguliere Businessclub. Een 'win win' situatie dus.

Bovenstaande is een voorbeeld, hoe je als ondernemer inventief kunt zijn. Actief op zoek naar nieuwe mogelijkheden, doelgroepen en afzetgebieden.

Een goede zakelijke voorzet moet je ook afronden!

**Met vriendelijke groet,  
Henk Bloemers  
Algemeen directeur De Graafschap**

## Lounge Haarstudio: kapsalon van het jaar?

Lounge Haarstudio uit Terborg dingt mee naar de verkiezing 'Leukste kapsalon 2013'. Jenny Nederveld, eigenaresse van Lounge Haarstudio is er erg trots op dat ze in de volgende ronde zit.

### Stemperiode

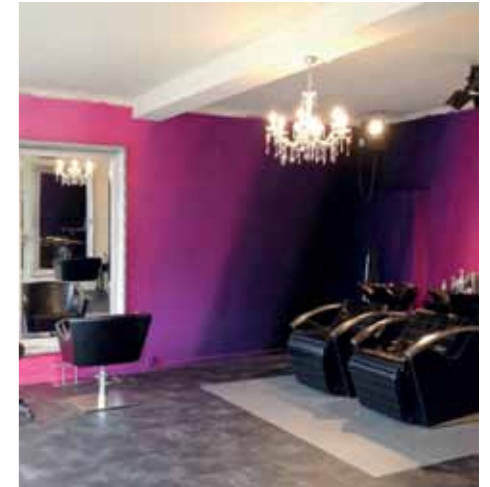
De verkiezing vindt plaats in alle Nederlandse gemeenten tot en met 17 juli 2013. De gemeentewinnaars gaan door naar de provincieronde die plaatsvindt van 21 augustus tot en met 29 september 2013. De winnende kapsalons van iedere provincie strijden tot slot in de finaleronde om de felbegeerde landelijke titel van 1 oktober tot en met 13 oktober 2013.

### Waardering

Bij het uitbrengen van een stem wordt een rapportcijfer gevraagd voor vier criteria: sfeer, klantvriendelijkheid, inrichting kapsalon en prijs/kwaliteit verhouding (cijfers tussen 1-10). In iedere gemeente

zijn er na 17 juli 2013 twee winnaars: de kapsalon met het hoogste gemiddelde cijfer en de kapsalon met het meeste aantal stemmen (dit kan natuurlijk ook dezelfde kapsalon zijn, dan is dat de enige winnaar in de gemeente). Op deze manier maken kleine kapsalons net zoveel kans op de titel als grotere kapsalons. Er zijn wel minimaal 50 bevestigde stemmen nodig om gemeentewinnaar te kunnen worden en om door te gaan naar de provincieronde. Iedere stem moet per e-mail bevestigd worden, alleen bevestigde stemmen tellen mee

**Lounge Haarstudio Terborg  
www.lounge-haarstudio.nl**



Huntenkring BC - Huntenpop 23 & 24 augustus

Lid worden? [www.huntenkringbc.nl](http://www.huntenkringbc.nl)

## Bedankt voor uw bijdrage

**Wij bedanken alle sponsors voor hun bijdrage aan en het mede mogelijk maken van Huntenpop 2013. Samen op weg naar het 25 jarige jubileum in 2014!**

**Huntenkring Businessclub bestuur**  
Walter Hendriksen, Ivo du Plessis, Hans Leeftang en Chantal Hulst

**Wilt u ook kennismaken met Huntenkring?** U bent van harte welkom. U kunt zich aanmelden via [www.huntenkringbc.nl](http://www.huntenkringbc.nl)



Huntenkring Businessclub  
Hoofdstraat 28, 7076 AJ Varsselder  
[info@huntenkringbc.nl](mailto:info@huntenkringbc.nl)



"Waar samenwerken en passie een gewoonte zijn, kunnen ideeën worden uitgevoerd"

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

Op naar de 25ste editie



Internetoplossingen op maat



Powered by I-Pulse

Onze diensten

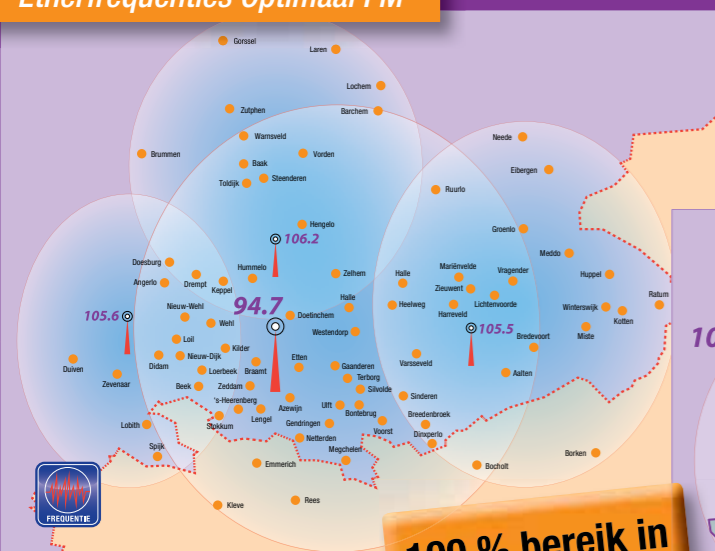
- Websites
- Webshops
- CMS
- Zoekmachinemarketing
- Apps
- Mobiele websites
- Social media



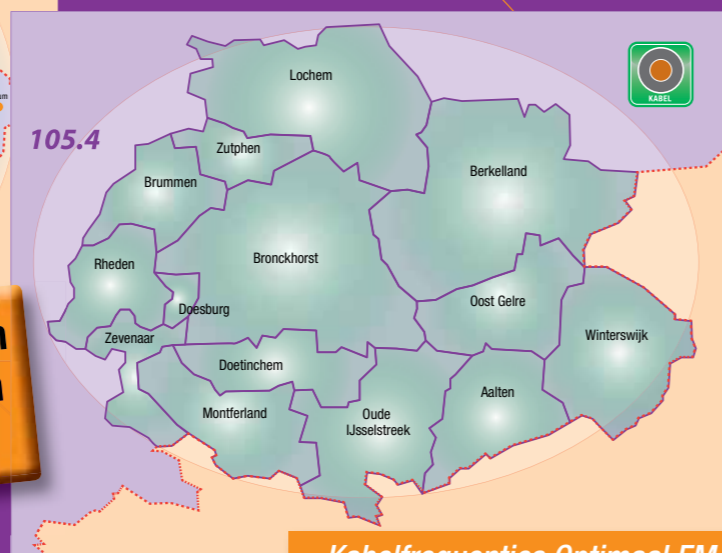
# OPTIMAAL BEREIK IN DE ACHTERHOEK EN DE LIEMERS

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 Knuvink: 06 - 51 58 17 28  
- Tamara Tijdink: 06 - 20 29 90 86

Het Ritme van de Achterhoek.

Meer informatie? Kijk op [www.optimaal.fm](http://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](http://www.optimaal.fm)

## Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen Zet in op kwaliteit en transparantie

Hoewel de markt stormachtig is en de meeste bouwbedrijven en aannemers gebukt gaan onder de slechte economie, weet Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen een groei te bewerkstelligen. Het gaat goed met het bedrijf, dat al vele mooie projecten op haar naam heeft staan. En met een recente overname en uitbreidingsplannen zien Remco Preijer en Freek Roes de toekomst positief tegemoet.

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Joyce Schieven

**B**ouwen zit het bedrijf met zeventien medewerkers in Gendringen en vier in Varsseveld in de genen. Het voormalige familiebedrijf bestaat al sinds 1951 toen Theo Jansen startte met het leveren van vakkundig metselwerk. Zoon Bennie nam het stokje over en het bedrijf groeide gestaag. Sinds tweeënhalf jaar staat algemeen directeur Remco Preijer aan het roer van Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen. Samen met bedrijfsleider Freek Roes runt hij het bedrijf, dat aangesloten is bij Bouwend Nederland. En met succes, want ondanks

de stilstand in de bouw en de krimpende economie weet het bedrijf een groei door te maken. "Onze medewerkers zijn trots op de organisatie", vertelt Remco vanuit de spreekkamer, die uitkijkt over het mooie Gendringse landschap. "Dat zie je terug in hun betrokkenheid, het leveren van vakmanschap en het nakomen van afspraken. Ze staan voor wat ze maken."

### Korte communicatielijnen

Beide heren hebben een achtergrond in de bouw. Freek voltooide diverse bouwopleidingen en Remco groeide op met

de bouw. Als tiener al werkte hij bij één van de bouwbedrijven van zijn familie in de regio. Toen Bennie Jansen het bedrijf wilde verkopen en geen opvolgers in de familie had, vroeg hij de heren of zij het bedrijf wilden overnemen. Remco had hier wel oren naar en sindsdien heeft hij de touwtjes in handen. Hoewel hij eigenaar is, benadrukt hij dat hij de dagelijkse leiding samen met Freek verzorgt. "We zijn een platte organisatie. Het grote voordeel is dat we snel kunnen schakelen en inspelen op zaken. De klant heeft te maken met korte communicatielijnen, Freek en ik zijn de







Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen realiseert unieke projecten voor particulieren, bedrijven en woningcorporaties in de nieuwbouw, verbouw en renovatie.

»contactpersonen. We leggen alle afspraken vast en komen die na tot en met het moment van oplevering en nazorg. De coördinatie in een proces is ontzettend belangrijk. We zorgen voor een gedegen voorbereiding, waarbij we inzetten op onze relaties. We gaan persoonlijk met de klant om tafel, bespreken de wensen en mogelijkheden en onderhouden een intensief contact tijdens het bouwproces. Daarbij zijn we transparant en duidelijk. Het gaat erom dat je klanten helpt in het bouwproces, alle mogelijkheden bespreekt en aan alles denkt. En we doen net dat stapje extra. Een strakke planning, kwalitatief goed materiaal, onze werkwijze en jarenlange ervaring slaan aan bij onze klanten. Daar zijn we trots op.”

### Kracht

Onder Preijer richt het erkende BouwGarantbedrijf: zich op investeren en innoveren. Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen wil een betrouwbaar, kwalitatief hoogwaardig bedrijf zijn, met korte lijnen en veel persoonlijke aandacht. “Daarmee willen we ons onderscheiden”, licht Freek Roes toe.

“We zijn zeer betrokken bij onze klanten en kiezen er bewust voor om niet in de prijsvechtersmarkt te opereren. Prijsconcessies gaan ten koste van de kwaliteit en ik ben blij dat steeds meer opdrachtgevers niet alleen naar prijs kijken, maar ook voor kwaliteit gaan. Wij zijn transparant, bieden marktconforme prijzen en werken niet anders dan voorheen. Wij lichten onze werkwijze en onze visie op kwaliteit uit aan klanten. Dat wordt altijd gewaardeerd. Het goed aanpakken en begeleiden van een opdracht is onze kracht en ons uiteindelijke doel is een tevreden klant. Als je wilt ontwikkelen, moet je bovendien in de regio er bovenop zitten om een goed netwerk op te bouwen. Je moet investeren in een relatie, regelmatig je gezicht laten zien bij je klanten, geduld hebben en vooral kwalitatief goed werk afleveren. Want daar praten mensen over.”

### Allround

En dat het werkt, blijkt uit de ervaring dat veel klanten ambassadeur zijn geworden. Inmiddels realiseert Aannemingsbedrijf

Jansen Gendringen in de regio en ver daarbuiten unieke projecten voor particulieren, bedrijven en woningcorporaties in de nieuwbouw, verbouw en renovatie. “Het bouwen van een moderne, strakke woning, het renoveren van een boerderij, het vervangen van kozijnen, het isoleren van vloeren of het bouwen van kantoren, wij kunnen alles maken”, zegt Freek. “Zowel in de sociale als in de vrije sector realiseren wij projecten. Onlangs hebben we een restaurant in Amsterdam gerenoveerd, maar we doen ook veel nieuwbouw en verbouw van woningen. Een groot deel van ons werk ligt in de renovatie en onderhoud. Zo zijn gemeenten en woningcorporaties structurele opdrachtgevers van ons. Met Wonion hebben we een geselecteerd partnership voor het Wonen naar Wens concept. Dagelijks verzorgen onze mensen onderhoud, reparatie en renovatie voor huurders. Wonion hecht veel waarde aan duurzame energie en met het verkrijgen van de opdracht destijds hebben wij een elektrische auto aangeschaft, die we inzetten voor opdrachten voor deze klant. Een



Directeur Remco Preijer (links) en bedrijfsleider Freek Roes (rechts): “We doen net dat stapje extra.”

elektrische auto biedt veel voordelen als je in de regio rijdt. Ook wij werken graag mee aan een duurzame toekomst.”

### Internet

Innoveren, betekent voor een modern, eigentijds bedrijf als Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen ook aanwezig en actief zijn op internet en meegaan met de ontwikkelingen. “We blijven natuurlijk een bedrijf waar handwerk en maatwerk wordt geleverd en we moeten het voornamelijk hebben van mond-tot-mond reclame, maar internet is een belangrijk medium om onze projecten en onze werkwijze en identiteit te presenteren”, vertelt Freek, die het beheer van de website verzorgt. “Bovendien hebben we sinds kort een Facebookpagina. Het is nog in opbouw, maar we proberen ook op deze manier onze potentiële klanten te bereiken.”

### Overname

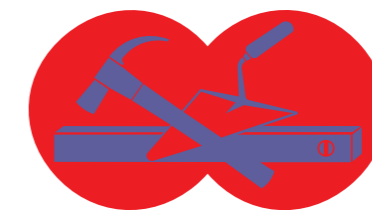
Door te investeren, streeft Aannemingsbedrijf Jansen Gendringen ernaar om de klant van dienst te kunnen blijven en het

werkgebied te vergroten. In april dit jaar nam het bedrijf Aannemersbedrijf Precado uit Varsseveld over. “Het bedrijf met jonge, flexibele medewerkers past bij ons”, aldus Remco. “We vullen elkaar uitstekend aan en profileren ons met vakwerk. De samenwerking verloopt prima. Het is voor ons een mooie kans om onze activiteiten verder uit te breiden. Het bedrijf heeft een bekende naam en een uitgebreid netwerk waar we gebruik van kunnen maken.”

### Investeren

Wat de heren betreft, gaat de groei de komende jaren gewoon door. Ze voorzien minder nieuwbouwpdrachten en willen zich met name richten op onderhoud en projectontwikkeling. Remco: “We kopen

grond op in de verwachting dat er toestemming komt voor nieuwbouw. Dat levert uiteindelijk meer rendement op. Zo hebben we ook onlangs een pand gekocht, dat we gaan aanbieden op de particuliere markt. Investeren blijft belangrijk in deze tijd. Tevens sluiten we niet uit in de toekomst meer bouwbedrijven over te nemen. Dit past in de strategie die we voor ogen hebben. We zijn op zoek naar verdere uitbreiding in het oosten van het land, waardoor we ons werkgebied kunnen vergroten. Hoewel we willen groeien, blijven we inzetten op persoonlijke aandacht, kwaliteit en flexibiliteit. Dat verliezen we absoluut niet uit het oog.”



**AANNEMINGSBEDRIJF  
JANSEN GENDRINGEN**  
Nieuwbouw - Verbouw - Renovatie



# Biz Borrel



Fotografie: Carlo Stevering

Foto's: Achterhoek BIZ Borrel van woensdag 20 juni 2013

De nieuwe AchterhoekBIZ staat weer boordevol wetenswaardigheden en interessante verhalen.

Tijdens dit gezellige netwerkmoment hebben we ook deze keer een aantal interessante gastsprekers:

Na verschijning van elke editie houden we een AchterhoekBIZborrel. Deze keer organiseren we de borrel in Uitspanning 't Peeske, Peeskeweg 12 in Beek (gemeente Montferland).

- **Clemence Ross:** ondernemster, oud-politica en voetballiefhebster

U bent van harte welkom op dinsdag 24 september vanaf 16.30 uur tot 19.00 uur. Voor een hapje en drankje wordt vanzelfsprekend gezorgd.

- **Kees Rosendaal:** gastheer van Uitspanning 't Peeske

**U bent van harte welkom.**

Ed Smit – Uitgever  
AchterhoekBIZ  
Buro Achterhoek  
Achterhoek KIDS Foundation

**Achterhoek BIZ borrel op dinsdag 24 september!  
Vanaf 16.30 uur tot 19.00 uur in Uitspanning 't Peeske in Beek**