

AchterhoekBIZ



Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken Jaargang 7 | Nr.2 | 2019



BOUW
SPECIAL

Derk Haank:

**“Gezond boerenverstand
zit in mijn genen”**



Topsport en werken,
een gouden combi



De DS 3
Crossback



Bouwen is en blijft
mensenwerk

Kennis delen, netwerken, inspiratie, topsprekers, actualiteiten, trends en ontwikkelingen.

AchterhoekBIZniZZ Club



Achterhoek BIZniZZ CLUB

De AchterhoekBIZniZZ Club sluit aan bij de wensen van ondernemers, dit blijkt uit het feit dat ruim 120 Achterhoekse ondernemers inmiddels lid zijn geworden. Wij zijn niet alleen de leukste, maar misschien wel de meest effectieve Business Club van de Achterhoek met een diversiteit aan leden!

Missie van de AchterhoekBIZniZZ Club

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

Ons doel van iedere bijeenkomst:

- Regionaal ontdekken en verbinden
- Maatwerknetaarw initieëren
- Inspiratie opdoen
- Trends en actualiteiten delen

Wat u van ons mag verwachten:

- De BIZniZZ Club komt 4 maal per jaar bij elkaar;
- De locaties zijn inspirerend bij regionale ondernemers die een kijkje in de keuken geven;
- De sprekers zijn informatief, inspirerend en houden ons op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen;
- Alles draait om resultaat, wij denken mee door een persoonlijke aanpak, verbinden met de juiste contacten uit een groot en professioneel netwerk;
- De kosten van het lidmaatschap zijn vanaf € 165,- Hiermee heeft u 4 maal per jaar toegang voor één persoon met de mogelijkheid tot het introduceren van een relatie (in overleg).

Soorten lidmaatschap per 1 januari 2019:

€ 165,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon;
€ 400,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon,
1 advertentie voor een 1/2 pagina in AchterhoekBIZ Magazine
per kalenderjaar, editie in overleg te bespreken*.

Alle bijeenkomsten zijn inclusief hapjes, drankjes en diner!
De genoemde prijzen zijn excl. BTW.

Noteer de volgende data vast in uw agenda voor 2019 en 2020.

26 september 2019	Sligro Groothandel in Doetinchem
16 december 2019	't Zusje in Doetinchem
Maart 2020	De Steck Doetinchem i.s.m. Bax Advocaten
Juni 2020	Hescon Industries Winterswijk (Promteg Groep)
September 2020	Rabobank Graafschap Doetinchem
December 2020	Nog nader in te vullen

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

Heeft u interesse in een lidmaatschap, dan vernemen wij graag welk pakket het best bij uw wensen aansluit. U kunt contact opnemen met Ed Smit via ed@buroachterhoek.nl

*Prijzen geldig vanaf 1 januari 2019.



14

2Calor: Maximaal genieten van het buitenleven

Wie voor de aankleding van zijn buitenruimte op zoek is naar bijzondere kwaliteitsproducten kan sinds een aantal maanden niet om 2Calor in Terborg heen. De passie voor mooie dingen, een geweldig design en de liefde voor het buitenleven delen Theo Jansen en Ruud Eijmans van 2Calor graag met hun klanten. Tuinen zijn voor de eigenaren van de zaak in tuinbeleving een plek waar je wordt ondergedompeld in rust, luxe en comfort.

KREMER: FOCUS OP MEDEWERKERS & PASSIE VOOR TECHNIEK

Kremer heeft een duidelijke visie op de toekomst van werken binnen, maar ook buiten haar organisatie: medewerkers zijn per definitie de belangrijkste factor. Maar hoe breng je dit als organisatie in de praktijk?

18



32

Overal aan ge- dacht tijdens het 90-jarig jubileum

In het weekend van vrijdag 17 en zaterdag 18 mei hing Dozon Bouwtechniek uit Doetinchem en omstreken de slingers op. Ter ere van het 90-jarig bestaan werd er groots uitgedapt met een jubileumweekend. Het parkeerterrein tussen het Logistiek Centrum en de Dozon-vestiging in Doetinchem werd omgetoverd tot een festivalterrein voor jong en oud.

INHOUD

BOUW
SPECIAL

T2 Groep	10
2Calor	14
Kwerreveld Dakbedekkingen	16
Kremer	18
Ford bedrijfswagens	17
Facility Groep Nederland	19
Stichting Pak An	20
Thuisin Van Der Woude	21
Duoplan Architecten	26
RW Deurenservice	28
90 jaar Dozon	32
Column Otto Willemsen	34
Fristads Workwear	35
Te Mebel Vastgoedonderhoud	36
Franken Vastgoed	38
Column Michiel Pöpping	39
Faalkosten in de Bouw	40
Physique gaat totaal op de schop	40
Column Derek van Hijkoop	42
Hendriksen installeert en onderhoudt	43
Klomps Bouwbedrijf	44
Van of the year 2019	46
Hesselink Koffie	48

AchterhoekBIZTV	4
Voorwoord	5
Coverstory Derk Haank	6
Achterhoekse Kears 2	12
DS3 Crossback	22
Strongman Champions League	24
Van Raam	30
en Active Living Orion	
Bizflits	34
Ondernemersprijzen	50
Achterhoek	
Bizflits	53
NetwerkBIZ	54

AGENDA

Netwerk-
BIZ

26 september 2019:

Sligro Groothandel in Doetinchem

*alleen toegankelijk voor leden van de AchterhoekBIZniZZ Club

IN DE STEIGERSSS...

AchterhoekBIZ TV

JAWEL, UW ACHTERHOEKBIZ MAGAZINE EN DE REGELMATIGE ACHTERHOEKBIZNIZZ CLUB-NETWERKAVONDEN GO TEEVEE! NOU JA... WE BEGINNEN KLEIN. MET EEN YOUTUBEKANAAL EN LAAG-FREQUENT MAAR REGELMATIGE LANDELIJKE RTV- EN PRINTAANDACHT DAARVOOR.

Waarom?! zou u kunnen zeggen. YouTubekanalen zieltogen als het niet gaat over: make-up, poesjes, celebrities, games of ufo's. Da's waar. Toch denken we unieke content te kunnen leveren, namelijk u in combinatie met de vele voordelen van de Achterhoek zelf!



Krimp

Doel en noodzaak zijn aangereikt door Achterhoek2030, het regieorgaan Achterhoek: meer werknemers naar hier (terug-) halen. Lees dus ook: de demografische krimp keren. (We praten er niet graag over, krimp, maar volgens de laatste cijfers uit begin 2018 van het Rijk bevinden we ons in een serieus aandachtsgebied).



Doe wat je wil, maar als je settelt doe het dan hier

Onze regio heeft alles! Smart Industry, niet l*llen maar poet-senwerk en alles wat er tussen zit. Bovendien zijn wij een poort tot Duitsland, hebben we weinig files (afgezien van die verraderlijke A12 bij Zevenaar), zijn onze internetverbindingen goed tot zeer goed, er is: volop natuur, relatief goedkoop onroerend goed en... geen basisschoolklassen waar ze met de benen uithangen zoals in het westen. Dát moet je vertellen! Niet hier, maar in de Randstad, dus landelijk. Maar ook tegen de jeugd van hier. Doe wat je wil elders maar als je je settelt, doe het dan hier. Deze boodschap, het unieke van de Achterhoek ten opzichte van de Randstad, hoorden wij, Ed Smit (Achterhoeker sinds 2005) o.a. manager/eigenaar van dit blad en Richard Reekers (sedert eind-2016) van ReConcept, te weinig. Vandaar dus uw AchterhoekBIZTV.

Programmaonderdelen

Wanneer wij gaan uitzenden weten we bij het ter perse gaan van deze editie nog niet. Abonnees van onze nieuwsbrief worden regelmatig op de hoogte gehouden. Vaste programmaonderdelen hebben we al wel, want die moeten het doen:

- Nieuws & nieuwtjes
- KopenHurenVacature.nl
- Interviewink
- En/of (Achterhoek!)
- Superboerenverstand.nl

Uiteraard kunnen wij dit niet alleen, help is most wanted! Wil je dit meemaken of gewoon eens kijken waar deze items over gaan, ga dan naar: AchterhoekBIZ.TV! Misschien tot snel! En dat is: voor, naast of achter de camera natuurlijk.

COLOFON



Hoofdredactie:
Ed Smit



Redactie:
Jessica Schutten



Vormgeving:
Marco Lindeman,
Moscreatie



Fotografie:
Carlo Stevering

Uitgever: Buro Achterhoek

Redactie-adres:

redactie@achterhoekbiz.nl

Advertentieverkoop:

sales@achterhoekbiz.nl

Distributie: SBPost

Sealen/Verpakken MAAK

Drukken: Westerlaan Lichtenvoorde

Mediapartner:

Ter Voert Media, camerawerk en filmproducties.

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

VOORWOORD



Komkommernieuws in de Achterhoek?

Zodra de deadline in zicht is en ik achter ieders broek heb aangezetten om de content te verzamelen voor deze #bouweditie, mag ik weer mijn voorwoord schrijven. Waar menig journaal in de zomermaanden #komkommernieuws brengt, hebben wij in AchterhoekBIZ echt wel wat te melden. Dit voorwoord wordt wel heel erg lang als ik alle bedrijven en instanties ga opsommen die mee hebben gewerkt aan de #Bouweditie. Dat doe ik dan ook niet. In de historie van AchterhoekBIZ is dit de dikste uitgave ooit, hoezo komkommernieuws? Maar liefst 56 pagina's dik. Dat geeft aan dat het in de #bouwsector de goede kant opgaat en niet alleen in die sector, maar in heel ondernemend Achterhoek. Dat doet mij deugd.

AchterhoekbizTV

Als we het dan toch over #bouwen hebben als thema, we zitten zelf ook niet stil en breiden zelfs uit! We zijn in 2009 begonnen met Buro Achterhoek, in 2012 kwam daar AchterhoekBIZ bij en in 2016 richtten we de AchterhoekBIZnizz Club op. U ziet het, in alles speelt het woord Achterhoek

een grote rol en dat voor een geboren en getogen Amsterdammer. Maar wel één, die zoals u weet, zich inmiddels helemaal thuisvoelt in deze mooie regio. Samen met onze nieuwe businesspartner Richard Reekers voegen wij in het najaar van 2019 een nieuw merk toe: AchterhoekbizTV! We starten met een YouTube-kanaal en wellicht sluiten we in de nabije toekomst aan bij de landelijke en regionale TV. Gesprekken met de RTL Groep en NPO zijn reeds gaande. Het doel van AchterhoekbizTV heeft alles te maken met talenten. AchterhoekbizTV doet tweewekelijks verslag van kansen in en voor de Achterhoek. Actuele en langlopende thema's? Wij zitten er bovenop! Anno 2019 is 'te weinig kundig personeel' actueel en demografische krimp is een langlopend thema. Zo'n 27.000 banen zijn nodig in onze Achterhoek! AchterhoekbizTV zet tijdens haar startjaar deze elkaar versterkende onderwerpen in het licht. We houden u op de hoogte!

Veel leesplezier met deze dikke zomeruitgave van AchterhoekBIZ!

Ed Smit - Uitgever

Derk Haank:

‘Gezond boeren-verstand zit in mijn genen’

HIJ STAAT BEKEND OM ZIJN HUMOR, ZIJN MANIER VAN SPREKEN EN ZIJN SCHERPHEID. ZIJN ACHTERHOEKSE NUCHTERHEID, BREDE BELANGSTELLING EN VISIE OP LEIDINGGEVEN, BRACHTEN HEM VER. DERK HAANK WAS VOORZITTER VAN DE GRAAFSCHAP EN HEEFT EEN FANTASTISCHE CARRIÈRE ACHTER DE RUG ALS CEO VAN DE UITGEVERIJEN MISSET, ELSEVIER EN SPRINGER NATURE. “NOOIT HEB IK MEZELF ALS MANAGER GEZIEN.”

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

Als kind had Derk Haank nooit kunnen bedenken dat hij jaren later aan het roer zou staan van Springer Nature, een van de grootste wetenschappelijke uitgeverijen ter wereld. Hij groeide op als boerenzoon in Terborg, maar had geen affiniteit met het boerenleven. “Mijn vader was op en top boer, maar ik las liever boeken. Soms las ik wel een boek per dag. Ik denk dat ik alle boeken van de bibliotheek in Terborg wel heb gelezen”, lacht Haank. “Toch wist ik niet wat ik wilde worden. Ik heb een brede belangstelling en wilde zoveel mogelijk opties open houden. Daarom besloot ik economie te gaan studeren, een brede studie. Ik las graag biografieën en boeken van succesvolle ondernemers. Ze inspireren me. Het was me wel snel duidelijk dat ik naar Amsterdam wilde om levenservaring op te doen. Ik heb gewerkt in de horeca en leerde omgaan met diverse mensen, mentaliteiten en culturen. Het heeft me veel gebracht, je wordt er als mens niet slechter van. Kunnen en leren omgaan met diverse mensen is ontzettend belangrijk, daar draait managen immers om. Iedereen heeft zijn eigen kijk op de wereld. Je kunt de voordelen van samenwerking met andere mensen als manager optimaal benutten.”

Digitalisering

Een belangrijke stap in zijn carrière is de overstap naar de wetenschappelijke tak van Reed Elsevier geweest: Elsevier Science. In de vijf jaar dat Derk Haank aan het roer stond ontwikkelde het bedrijf zich tot een van de grootste wetenschappelijke uitgeverijen. Het succes was de overstap naar elektronische titels onder de naam Science Direct. “De papieren tijdschriften werden te duur voor afnemers omdat het aantal abonnementen daalde”, legt Haank uit. “Met Science Direct kon elke afnemer met een abonnement op een eigen plek wetenschappelijke artikelen lezen en downloaden, over de hele wereld. Dit verloopt via een database met online toegang. De kosten waren laag zodat het voor iedereen toegankelijk was. Zo konden kleinere klanten aansluiten, bespaarden we de kosten van drukwerk en marketing waarmee de omzet groeide. Internet helpt dus bij het op maat bedienen van mensen.”

Succes

Deze strategie voor elektronisch wetenschappelijk publiceren volgde Derk Haank vervolgens ook als CEO bij de Duitse concurrent Springer Science + Business Media in 2004. De wetenschappelijke uitgever deed hem een voorstel de leiding van het bedrijf op



Toeval

Na zijn studie startte Derk Haank zijn carrière in Amsterdam als hoofd onderzoek aan de Vrije Universiteit. Daar kwam hij met het Elsevier-concern in contact. Toeval bestaat niet volgens de Doetinchemmer. Altijd al had hij affiniteit met de sector en bij Elsevier kreeg hij de kans zich op te werken. Hij werkte jaren in Londen en keerde in 1991 terug voor een nieuwe uitdaging: directeur van Misset. “In eerste instantie wil je na Amsterdam en Londen naar New York, maar dit kwam op mijn pad. Ik had Doetinchem nooit verlaten en Misset was een soort cultureel erfgoed. Misset en later Elsevier en Reed Business was een collegiaal bedrijf met mooie, diverse producten, waar de eigen mening werd gestimuleerd en geen strakke regels golden. Dat past bij mij. In samenspraak stuurde ik het creatief proces aan.”

zich te nemen én partner te worden. “Het was een aantrekkelijk aanbod omdat ik een aandelenbelang had. Bovendien zag ik veel mogelijkheden, wist ik hoe we het spel moesten spelen en kregen we de ruimte.” En een succes werd het. Toen hij bij Springer begon telde het bedrijf 6.000 werknemers. Met zijn vertrek eind 2017 werken er 13.000 mensen bij het bedrijf.

Leidinggeven

Kenmerkend in de carrière van Haank is het genereren van nieuwe businessmodellen om als organisatie wendbaar en flexibel te blijven. Vanuit zijn sterke visie is een veranderende mindset in de organisatie nodig geweest. Met zijn meewerkende



en participatieve manier van leidinggeven heeft hij mensen in beweging gebracht. “In tijden van verandering is het van belang het verhaal te vertellen. Dus open zijn en uitleggen wat je wilt, waarom, wat de richting is en wat de gevolgen zijn. Mensen willen immers niet veranderen omwille van het veranderen”, is de mening van de voormalig CEO. “Daarnaast is het belangrijk dat je moet willen blijven werken tussen de mensen. Managers die zeggen dat het eenzaam aan de top is hebben daar zelf voor gekozen. Een manager is geen controleur of beheerder maar moet samenwerken, in co-creatie iets ontwikkelen en creativiteit stimuleren. Samen breng je de beste ideeën naar boven. In de Elseviers tijd werd hard gewerkt maar we dronken ook gezamenlijk een biertje na afloop. Je moet er als manager voor zorgen dat medewerkers voor en met jou willen werken als je ze in beweging wilt krijgen. Ik heb mezelf nooit als manager gezien. Wellicht is dat de aard van de cultuur en zit de Achterhoekse manier van leidinggeven in mijn genen. Leidinggeven met gewoon gezond boerenverstand.”

Ontwikkelingen

Hoewel veel uitgeverijen in de afgelopen jaren internet hebben omarmd, hebben sommigen te laat hun businessmodel veranderd, stelt Haank. Een businessmodel moet wendbaar



en flexibel zijn en een continu antwoord op nieuwe gebruikersbehoeften. “We hebben echter ook te maken met social media als Google en Facebook, die een doorn in het oog zijn voor met name de ontwikkeling van tijdschriften. Zij verdienen geld met de content van anderen. Dat is echt een lastig probleem. Kranten hebben echter een winnende formule ontdekt: door-deweeks een e-krant en in het weekend een papieren zater-



dagkrant. Als je kijkt naar de boeken dan zie je dat het e-book stagneert en luisterboeken toenemen. Toch is print zeker niet weg. Integendeel. Je ziet zelfs een toename van print als het gaat om brochures, personeels- en relatiemagazines. En met een ondernemersmagazine als AchterhoekBIZ kun je een groot deel van je regionale ondernemers bereiken. Het gaat erom dat je waarde creëert.”

Boerderij

Dat Haank inmiddels met pensioen is betekent niet dat hij stilzit. Hij is mede-eigenaar van een aantal literaire uitgeverijen en heeft afgelopen jaar samen met Cor Jan Willig en Luc van Os ‘Boerderij’ en een aantal kleinere agrarische vakbladen overgenomen van Reed Business onder de nieuwe BV Doorakkeren, die is ondergebracht in de nieuwe Misset Uitgeverij. “De uitgeefwereld is een dalende markt, maar dat betekent wel dat

wij een titel kopen voor heel weinig geld”, vertelt Haank over de overname. “En de positie van vakbladen in de agrarische sector is goed. We verwachten niet dat de branche snel terugloopt. Sectoren als de land- en tuinbouw zijn van meerwaarde in Nederland. Bovendien ben ik vanuit mijn achtergrond trots op de agrarische sector.”

Feeling

Tegenwoordig kijkt Derk Haank graag in de keuken van organisaties als commissaris bij onder andere TomTom en KPN. Hij kent het wereldje van de CEO en heeft zelf altijd met de poten in de klei gestaan. “Ik vind het leuk mijn ervaring en kennis te delen en heb feeling met de uitdagingen van deze bedrijven. Het heeft absoluut raakvlakken met de uitgeverijwereld als het gaat om de ontwikkelingen rondom data.” Ook heeft hij veel feeling met voetbal en dan vooral met De Graafschap. Al

“ **Een businessmodel moet wendbaar en flexibel zijn en een continu antwoord op nieuwe gebruikersbehoeften.** ”



bijna zestig jaar is hij fanatiek supporter. Als kleine jongen ging Derk Haank al op de fiets met de familie mee naar wedstrijden. “Het was een van de hoogtepunten in mijn jeugd. Ik woon nog steeds in Amsterdam en Doetinchem en in de wintermaanden in ons vakantiehuis in Thailand. Voor de thuiswedstrijden ben ik absoluut in de Achterhoek. Zelf ben ik een passieve voetballiefhebber. Sporten doe ik niet. Mijn filosofie is dat sport leidt tot slijtage en je lichaam eindig is in bewegen. Maar ik beweeg wel hoor en fiets graag.”

De Graafschap

Vanuit zijn betrokkenheid bij de regio en De Graafschap is Haank vier jaar voorzitter geweest. In 1999 stapte hij enigszins noodgewongen in toen de oud-voorzitter vertrok. “Ik zat echter veel in het buitenland en het was een lastige tijd. Dan merk je ook dat leidinggeven aan een bedrijf andere koek is. Je hebt in het voetbal te maken met emotionele reacties en mensen voelen zich vrij om direct iets te zeggen of in de krant te zetten.” Trots is de ondernemer op de hedendaagse club. “De club is benaderbaar en goed bezig, met een sterke marketing. De Graafschap is het vlaggenschip van deze regio en heeft impact. We hebben in de regio goud in handen en dat moeten we koesteren. Ik zal de club altijd blijven steunen en ben dan ook één van de 12 trotse eigenaren van het stadion. Eigenlijk ben ik van mening dat elk groot bedrijf in de Achterhoek Achterhoekbelasting moet betalen en De Graafschap moet steunen. Niets doen, dat kan écht niet!”



T2 wil uitgroeien tot dé totaalpartner in de bouw

T2 IN HENGEL (GLD) PAKT HET HELE TRAJEKT VAN HUISVESTING AAN. VAN ONTWERP EN ADVIES TOT EN MET DE UITVOERING. BEDRIJVEN EN PARTICULIEREN KUNNEN ZICH MET DE BEGELEIDING EN HET ADVIES VAN DE ACHTERHOEKSE ORGANISATIE PROFILEREN MET AANSPREKENDE HUISVESTING. "WE MAKEN HET VERSCHIL DOOR ORIGINALITEIT, DESIGN, KWALITEIT EN FUNCTIONALITEIT IN EEN ONTWERP TE BUNDELEN."

Tekst: Olaf Sluyter, fotografie: Martie Seesink

Over ongeveer vijf jaar wil T2 een vast baken zijn in de Achterhoek waar zowel particulieren als bedrijven bijna vanzelfsprekend aan denken bij huisvestingsplannen. "Of het nu over de verbouw van een kantoorpand gaat of over de nieuwbouw van een woning, T2 moet daarin de brug slaan tussen initiatief en daadwerkelijke uitvoering," zo stelt Olaf Sluyter, sinds begin 2018 ei-

genaar is. "T2 is een bureau waar architectuur en uitvoering in de vorm van een bouwonderneming samen komen. Onze organisatie kent diverse disciplines; van architectenbureau, bouwkundig tekenbureau, werkvoorbereiding tot projectleiding/directievoering. Dat maakt het ook zo leuk om met al deze disciplines onze opdrachtgevers te ontzien en tegelijkertijd een team te vormen waarmee we het eindresultaat kunnen realiseren."

Modern bouwbedrijf

Anders dan de traditionele bouwbedrijven die we allemaal kennen, is T2 volgens eigen zeggen een moderne bouwonderneming. Olaf vertelt vol passie over het proces: "Omdat we geen eigen bouwpersoneel in dienst hebben, vormen we per bouwproject een bouwteam waarmee we per bouwdeel een aparte partij inschakelen. Zodoende kan onze overhead laag blijven en zijn we flexibel in de partijen die we in samenspraak met de opdrachtgever inschakelen. T2 vormt als het ware de paraplu waaronder verschillende gespecialiseerde onderaannemers ver-

mooi is het dat ook de oplevering als een echt succes wordt gevierd door dit team? Geweldig om die betrokkenheid bij onze werknemers te ervaren!"

Bijzondere ontwikkeling

Vanwege het nieuwe bewind én omdat de organisatie toe is om verder mee te bewegen met de trends en noviteiten van dit moment én de toekomst, staat er een bijzondere ontwikkeling in de steigers. "We willen nog niet te veel prijsgeven, maar we gaan vertrekken uit het pand waar we sinds begin jaren '80



Nieuwbouw van een werkplaats en wasplaats voor vrachtwagens van ETTC in Holten.

antwoordelijk zijn voor hun eigen onderdeel tijdens de uitvoering. We houden de regie en controle over het bouwproces, blijven het vaste en eerste aanspreekpunt van onze opdrachtgever én blijven als 'creator' van het bouwwerk betrokken tijdens de uitvoering. Zo kunnen we garanderen dat datgene wat we samen met opdrachtgevers hebben uitgedacht, ook daadwerkelijk zo wordt uitgevoerd. Het blijft elke keer weer ontzettend gaaf om dit samen met de opdrachtgever te zien ontstaan!"

Meer structuur

Al sinds begin jaren '80 staat T2, dat destijds nog de naam Bouwplanbureau Van Geenhuizen droeg, te boek als een bedrijf met een platte organisatiestructuur. Een onderneming waar iedereen welkom was en waarbij de drempel, die vaak gevoeld wordt bij een architectenbureau, geprobeerd werd weg te nemen. Na bijna twaalf jaar vooral in de onderneming te hebben gewerkt, is het inmiddels twee jaar geleden dat Olaf de functie van directeur en eigenaar heeft overgenomen en ondertussen ook aan de organisatie aan het werk is. "Door al die verschillende disciplines in twee hoofdonderdelen op te splitsen (ontwerp/uitwerking en bouwuitvoering gerelateerd red.) komt er meer structuur in het proces en in de manier waarin we deze fases aanvlagen. Als zich een project aandient, maken we direct een intern projectteam dat verantwoordelijk is voor het complete proces. Dit maakt dat alle disciplines te allen tijde beschikken over actuele informatie en dat er een gedeelde verantwoordelijkheid ontstaat. En hoe

zitten. We zijn achter de schermen (straks letterlijk) bezig om in het centrum van de Achterhoek een nieuwe ontwikkeling op te zetten en daar straks onze roots verder te laten wortelen. Dat we een streekeigen onderneming zijn mag duidelijk zijn, maar dat we ook klaarstaan voor iedereen die in deze geweldige streek woont, werkt of onderneemt mag nog beter zichtbaar worden. In deze plaats en op deze plek gaan we dan ook op eigentijdse wijze invulling geven aan onze eigen huisvestingswensen en kunnen we nog beter onze dienstverlening laten plaatsvinden," glundert de opvallend enthousiaste ondernemer. "Wat we hier van plan zijn, wordt straks overal in onze streek bekend. Hopelijk gaat iedereen met een geweldig idee voor huisvesting ons vinden zodat we samen iets fantastisch kunnen realiseren."

Groei

Vanwege onze groei zijn we continu op zoek naar nieuw personeel. Lijkt het je leuk om samen met ons te werken aan uiteenlopende projecten in het centrum van de Achterhoek? Kijk dan ook eens op onze website voor actuele vacatures of neem contact met ons op.

www.t2groep.nl

Achterhoekse KEARLS 2

IN 2017 VERSCHIEEN HET EERSTE DEEL VAN ACHTERHOEKSE KEARLS MET PORTRETTE VAN 22 MARKANTE ACHTERHOEKERS. NA DIT SUCCES KON EEN VERVOLG NIET UITBLIJVEN, ZODAT UITGEVERIJ HERMANS ONLANGS DEEL 2 UITBRACHT.

Theo Kock zorgde voor de prachtige foto-reportages en toverde uit zijn immense archief weer juweeltjes tevoorschijn. Aan het team van de schrijvers zijn Kelly Heerink en Gerard Menting toegevoegd, terwijl ook Frans Miggelbrink en Willy Hermans weer een aantal verhalen optekenden.

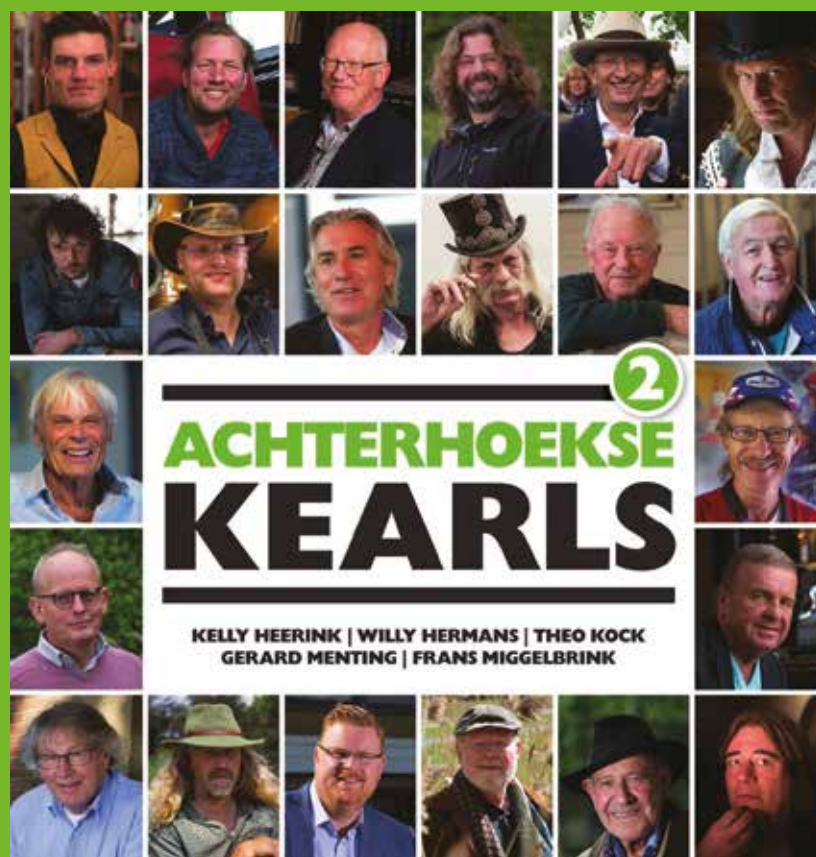
In het boek staan opnieuw mannen van allerlei pluimage. Sommigen zijn bij het grote publiek bekend, anderen niet. Ze zijn van alle leeftijden, twintigers, maar ook tachtigers. Ze komen uit de hele Achterhoek: van Dinxperlo tot Borculo, van Zutphen tot Winterswijk. Alle 22 hebben wel iets bijzonders gedaan, gepresteerd, verzameld, gewonnen waardoor ze de moeite waard waren voor dit boek. Maar alle 22 mannen waren ook echte Achterhoekers die zonder uitzondering de samenstellers gastvrij ontvingen en graag aan dit boek meewerkten. Onder hen mannen als Nico Wissing, Geert Prein, Erik Legters, Walter Raaf, Ferdi Joly, René Hiddink, Erik Plageman, Rocco Ostermann en Johan Godschalk. Ze vertelden over hun leven en waarom ze bepaalde stappen namen om een richting op te gaan. Het leverde zeer boeiende verhalen op.

Het boek is op 12 juni gepresenteerd bij Distilleerderij de Bronckhorst van Erik Legters.

Uitgeverij Hermans stelt voor Achterhoek-BIZ twee exemplaren van deel 2 beschikbaar. Deze kunt u winnen door antwoord te geven op de vraag: Hoeveel boeken heeft Uitgeverij Hermans sinds september 2014 uitgebracht?

Uw antwoord kunt u mailen naar ed@buroachterhoek.nl

Voor meer info of bestelling www.uitgeverijhermans.nl/boekenkraam



Vlot en voordelig een bedrijfswagen huren, leasen of kopen?

Lees snel verder...

Bedrijfswagen huren?

Bij Bestelrent gevestigd in Terborg is er altijd een voertuig naar wens beschikbaar. Alle modellen – met minimale reclame – zijn voorhanden: van een kleine bestelbus tot een bakwagen met laadklep. Ook voor shortlease van bestelauto's is Bestelrent het juiste adres: ideaal voor projectmatige inzet, bijvoorbeeld wanneer de bestelde bedrijfswagens voor nieuw personeel nog in bestelling staan! Natuurlijk kunt u ook privé een voertuig huren: ideaal voor verhuizingen of vakanties (met 9-persoons- of dubbelcabine). Voor beide mogelijkheden gaat het om jonge, representatieve auto's die u tegen concurrerende prijzen huurt. Voor verhuur en shortlease is Bas Verbrugge het aanspreekpunt bij Bestelrent B.V.

www.bestelrent.nl T 0315-683805



Bedrijfsauto kopen?

Bedrijfsauto kopen? Andriessen bedrijfswagens B.V. – Een bedrijfswagenspecialist met zo'n 40 jaar ervaring – heeft een voorraad van minimaal 150 jong gebruikte bedrijfswagens en neemt ook speciale zoekopdrachten aan. Voordelen bij financial lease zijn de snelle beoordeling, levering en soepele acceptatie: ook zeer geschikt voor starters en zzp'ers. Bovendien worden de voertuigen onderhouden door ervaren bedrijfswagenmonteurs, tegen een bijzonder scherp uurtarief. Femke Harbers, verantwoordelijk voor de verkoop bij Andriessen, beantwoordt graag uw vragen.

www.andriessenbedrijfswagens.nl T 0315-323836



Beide bedrijven werken nauw samen waardoor de mobiliteit van u als klant te allen tijde gegarandeerd is, met een prettige no-nonsense mentaliteit. Het jonge, enthousiaste team van Bestelrent Autoverhuur en Andriessen Bedrijfswagens staat graag voor u klaar! Beide bedrijven zijn gevestigd op: IJsselweg 49, 7061 XV Terborg.

Deze Mercedes Vito met dubbele cabine van 2018 met 10.637 km leaset u al vanaf € 330 per maand!



2Calor: Maximaal genieten van het buitenleven

WIE VOOR DE AANKLEDING VAN ZIJN BUITENRUIMTE OP ZOEK IS NAAR BIJZONDERE KWALITEITSPRODUCTEN KAN SINDS EEN AANTAL MAANDEN NIET OM 2CALOR IN TERBORG HEEN. DE PASSIE VOOR MOOIE DINGEN, EEN GEWELDIG DESIGN EN DE LIEFDE VOOR HET BUITENLEVEN DELEN THEO JANSEN EN RUUD EIJMANS VAN 2CALOR GRAAG MET HUN KLANTEN. TUINEN ZIJN VOOR DE EIGENAREN VAN DE ZAAK IN TUINBELEVING EEN PLEK WAAR JE WORDT ONDERGEDOMPELD IN RUST, LUXE EN COMFORT.

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Leonie Jansen fotografie



Het buitenleven wordt steeds belangrijker in ieders leven. De tuin is steeds meer een plek waar je het hele jaar door kunt genieten. Grenzen tussen binnen en buiten vervagen en er komt meer aandacht voor luxe in de tuin. Een goede tuin is in balans, is de mening van hovenier en tuinontwerper Ruud Eijmans. "De ideale tuinbeleving is voor mij een tuin waar je binnen en buiten

integreert en waar synergie heerst. Een plek waar alles klopt en waar aandacht is voor alle zintuigen. Als de tuin in balans is, creëer je een plek van rust. Alles draait om een goed gevoel. Zo'n tuin heeft unieke elementen, selectieve meubels, een uitgeknipte verlichting en verrassende accessoires. Want elk item moet wat toevoegen."



Zien, voelen en ervaren

De realisatie van 2Calor, wat voor warmte en sfeer staat, komt voort uit de Tuinstudio van Ruud Eijmans. "Ik ontwerp veel tuinen en zie dan allerlei producten voorbijkomen waar ik klanten naar verwijst. Steeds meer kreeg ik vanuit het ontwerp de vraag om een harmonieuze tuin te maken en de producten zelf te leveren. Vanuit onze passie voor het buitenleven zijn Ruud en ik 2Calor gestart." Het begon allemaal met een klein standje op de Tuinbeurs in Doetinchem. De heren hebben een voorliefde voor buitenkeukens van het merk Remundi en besloten hun ervaring te delen met bezoekers. "Met deze barbecues/grills creëer je niet alleen een unieke barbecue-ervaring, maar ook een prachtige, gezellige kampvuursfeer", aldus een enthousiaste Theo Jansen. "Zelf bakken en koken we er ook op, het hele jaar door. We begonnen voor de lol met een klein winkeltje bij Ruuds bedrijf in Gendringen. Dit pand was al snel te klein en in januari zijn we verhuisd naar de Akkermansbeekweg 17 in Terborg. Hier hebben we voldoende ruimte; een mooie opslag, werkplaats, parkeerplekken en een showroom. We bieden in onze showroom bijzondere materialen en verrassende combinaties én trends. Ons doel is ons gevoel bij klanten overbrengen en hen positief verrassen



met maximale tuinbeleving. De showroom is niet zomaar een ruimte. Onze toegevoegde waarde ligt in de totaalbeleving."

Kwaliteit en design

Luxe loungesets en ander tuinmeubilair, sfeerhaarden, hottubs, sfeervolle windlichten, speakers, barbecues en buitenkeukens, 2Calor biedt een benijdenswaardige selectie van befaamde namen. Van hedendaagse, innovatieve en elegante meubels van



Vincent Vincent Sheppard, buitenkeukens van Quan garden art en Remundi met een complete reeks aan kwalitatieve accessoires en voorwerpen, van haarden tot parasols van Jardinico. Je vindt er ook luxe tuinkleden vervaardigd van gerecyclede petflessen en verlichting, een belangrijk element dat in de avond de sfeer in de tuin bepaalt. De eigenaren gaan naar beurzen in Keulen en Parijs waarbij ze zich richten op niet-alledaagse artikelen die écht iets toevoegen. "We selecteren de producten op basis van kwaliteit en design", vertelt Ruud. "We zijn gewone nuchtere Achterhoekers die liefhebber zijn van kwalitatief goede en mooie producten. Producten die overleven in weer en wind, jaar in en jaar uit. En bij de meubels is het mogelijk persoonlijke accenten te leggen als het gaat om bekleding."

De klanten van 2Calor zijn particulieren in het midden- en hogere segment én hoveniers. Theo: "Hoveniers komen hier ook regelmatig samen met hun klanten, waarbij een afspraak in de avond tot de mogelijkheden behoort. Uiteraard kunnen wij ook de klant van onafhankelijk advies voorzien. Het is wel eens voorgekomen dat klanten bij ons thuis komen om de beleving van de producten te ervaren. Met ons concept bieden wij als kleinschalig bedrijf persoonlijk contact. Onze producten moet je immers echt zien, voelen en ervaren!"



Akkermansbeekweg 17
7061 ZA Terborg
info@2calor.nl
+31 (0) 6 22 79 89 72
+31 (0) 6 22 97 28 32
www.2calor.nl

Kwerreveld Dakbedekkingen B.V., sinds 1957!

Tekst Kwerreveld, fotografie: Oliver Verheij Fotografie

BOUW
SPECIAL

"Wie zijn wij?"

Al sinds 1957 maken wij daken, daken waar kwaliteit de boven-
toon voert. Wij zijn gedreven door kennis, kunde en passie.
Ook in de huidige tijd passen we een moderne bedrijfsvoering
toe. Onze aandacht ligt dan naast het maken van goede daken
ook op verantwoorde omgang met onze medewerkers en het
milieu. Dit doen we gecertificeerd door ISO14001 te voeren
maar ook door onszelf doelen te stellen. De Verenigde Naties
heeft deze doelen perfect omschreven onder de noemer
"Sustainable Development Goals". Wij zijn dan ook erg blij dat
wij enkele van deze SDG's hebben verwerkt in onze bedrijfsvisie.

"Wat op het maaiveld kan, kan ook op het dak"

Deze kreet brengen wij al geruime tijd naar buiten maar wordt
steeds passender. Groendaken, zonnepanelen, waterberging,
terugbrengen van biodiversiteit op daken worden meer en
meer in praktijk gebracht.
Met het terugbrengen van groen wordt ook CO2 gereduceerd.
CO2-reductie wordt ook doorgevoerd in het wagenparkbeleid
van Kwerreveld. Zo rijden er twee volledig elektrische auto's en
is recent het gehele bedrijfswagenpark vernieuwd door nieuwe
energieschone Ford Transit-modellen geleverd door Jeroen
Oomens van Ford Dealer Wensink.

"Circulair bouwen"

Circulair bouwen is op dit moment de meest recente vorm
van bouwen, dit begrip is erg in opmars en sluit aan bij onze
denkwijze. Bestaande constructies handhaven om een functie
te blijven vervullen, gepaard met nieuwe materialen en technieken
zorgen ervoor dat ook na vruchtgebruik van een gebouw een
nieuwe functie kan worden gegeven aan de gebruikte materialen.

"Duurzame inzetbaarheid"

Wij zijn zuinig op onze mensen, wij beoefenen een lichamelijke
zwaar vak. Met de huidige pensioengerechtigde leeftijd is zorg
vanaf het begin af aan noodzakelijk. Wij bieden onze mensen
dan ook de mogelijkheid gratis te sporten om fysiek fit te

Koningsweg 20,
7102 DV Winterswijk
Tel: 0543 513 464

www.kwerreveld.nl



blijven. We voeren gesprekken om bewust om te gaan met het lichaam
en stellen de juiste middelen ter beschikking om het werk te verlich-
ten. Dit alles in samenwerking met VitaMee uit Lichtenvoorde.

Ook eens kennismaken?

Ga naar www.kwerreveld.nl voor meer informatie.



Een Ford bedrijfs- wagen voor elke klus

BOUW
SPECIAL

Tekst: Jeroen Oomens, fotografie: Oliver Verheij Fotografie

IN DE WERELD VAN BEDRIJFSWAGENS IS HET MERK FORD SINDS JAAR EN DAG EEN BEWEZEN
SPELER. VAN DE ICONISCHE FORD TRANSIT- MODELLEN TOT DE ROBUUSTE RANGER; HET
MERK HEEFT EEN RANGE BEDRIJFSWAGENS ONTWERPEN VOOR ELKE KLUS. BIJ FORD-DEALER
WENSINK, GEVESTIGD IN DE REGIO IN DOETINCHEM EN LICHTENVOORDE, KUNNEN ZE U
ALLES VERTELLEN OVER DEZE BEDRIJFSWAGENS ÉN DE SERVICE VAN WENSINK AUTOMOTIVE.

Even voorstellen

Mijn naam is Jeroen Oomens en ik ben werkzaam als
accountmanager Ford bedrijfswagens bij Wensink
Automotive. Ik ben verantwoordelijk voor de mooiste
regio van Nederland, namelijk de Achterhoek! Met onze
vestigingen in Doetinchem en Lichtenvoorde zijn we hier
dus altijd dichtbij.

Als adviseur kan ik u alles vertellen over de bedrijfswa-
gens van Ford. Met de nieuwe Ford Ranger en de Transit-
range, waaronder de nieuwe Transit, Transit Custom en
de vernieuwde Courier en Connect, bieden wij voor alle
soorten ondernemingen dé oplossing in mobiliteit.

Jeroen Oomens
Accountmanager
Ford bedrijfswagens
06- 15 19 82 27
jeroen.oomens@wensink.nl



De Ford bedrijfswagens zijn hedendaags uitgerust met handige
functies en innovatieve technologieën. Van verkeersbordherkenning
tot geavanceerde EcoBoost-motortecnologie. En nu is ook FordPass
Connect beschikbaar, dat uw gebruikerservaring naar een ander
niveau tilt. Ik daag u uit om de nieuwe technieken zelf te ervaren!

Extra diensten

Wensink is een mobiliteitsoplosser, want we leveren 'Mobility as
a service'. Dat betekent dat u bij ons niet alleen terecht kan voor
de aanschaf van een nieuwe of gebruikte Ford bedrijfswagen. We
verzorgen namelijk ook graag het onderhoud ervan en helpen met
leasing, financiering of verzekering. Ook herstellen we schade en voor-
zien we bedrijfswagens van efficiënte inrichtingen! Als u zorgeloos
onderweg wilt zijn, is Wensink uw duurzame partner in mobiliteit, die u
ontzorgt en verrast met persoonlijke aandacht en service op maat.
Zo bent u altijd zorgeloos onderweg!

Tevreden klant

Onlangs mocht Jeroen Oomens namens Wensink 10 nieuwe Ford
Transits leveren aan Kwerreveld Dakbedekkingen uit Winterswijk.
Het bedrijf voorzag haar wagenpark daarmee van de gewenste
kwaliteitsinjectie. Vincent en Dave van Zantvoort van Kwerreveld
Dakbedekkingen onderschrijven de keuze voor Ford Wensink.
"Tijdens het zoeken naar geschikte modellen voor vernieuwing van
ons wagenpark, viel het oog op de nieuwe modellen van Ford. Het
contact met Jeroen Oomens was snel gelegd en we worden sinds dag
één zeer professioneel benaderd. Dit altijd op een informele, nuchtere
manier zoals we dat hier in de Achterhoek kennen. De uitstraling,
prijs en inzetbaarheid van de Ford Transit gaven de doorslag voor
onze keuze. Wat ook een rol speelde, is dat Ford Wensink met ves-
tigingen in Doetinchem en Lichtenvoorde goed vertegenwoordigd is
in ons werkgebied. Mocht er iets zijn, zijn ze altijd in de buurt. Daarbij
kunnen we ook nog uitwijken naar andere Ford-vestigingen, maar
wel onder regie van Wensink."

Wensink

aangenaam

Uw Ford-dealer in de Achterhoek!

Ford Wensink Doetinchem
Havenstraat 63 - 7005 AG
Tel: 0314-399799

Ford Wensink Lichtenvoorde
Nobelstraat 1 - 7131 PZ
Tel: 0544-393190

www.fordwensink.nl

Kremer: focus op medewerkers & passie voor techniek

KREMER HEEFT EEN DUIDELIJKE VISIE OP DE TOEKOMST VAN WERKEN BINNEN, MAAR OOK BUITEN HAAR ORGANISATIE: MEDEWERKERS ZIJN PER DEFINITIE DE BELANGRIJKSTE FACTOR. MAAR HOE BRENG JE DIT ALS ORGANISATIE IN DE PRAKTIJK?

Tekst: Kremer, fotografie: Leonie Jansen

Kremer is een technisch, innovatief familiebedrijf met alle disciplines in Elektrotechniek, Duurzame Technieken, Industriële Automatisering en ICT & Telecom onder één dak. Haar missie is om het leven en werken aangenamer te maken door de technische oplossingen die zij levert. Dit doet het bedrijf met zo'n 180 vaste medewerkers, een flexibele schil en samenwerkende partners.

De markt verandert sterk, vooral in de techniek. Denk aan de termen: zonne-energie, energietransitie, digitalisering, gasloos wonen, Internet of Things, as a service contracten en 'nul is de norm'. De verandering in de installatiebranche speelt een grote rol in Nederland. Dit betekent dat ook medewerkers anders inzetbaar worden en dat functies veranderen. Hoe ziet onze organisatie er over 5 à 10 jaar uit? Welke banen en rollen zijn er dan nog en welke niet meer?

Deze ontwikkelingen vragen om nieuwe vaardigheden en kennis van innovatieve technieken. Maar ook de kennis van



huidige technieken moet gewaarborgd blijven. Kremer zorgt voor overdracht van die vele kennis en ervaring die bij haar medewerkers zit: hierdoor vervult de 'oudere' medewerker steeds meer een rol van leermeester en worden vaardigheden behouden binnen de organisatie.

"Met bovenstaande veranderingen in ons achterhoofd kijken wij continu naar de ontwikkeling van onze medewerkers. Zo zetten we assessments in om te kijken waar talenten liggen, hoe iemand zich kan ontwikkelen en hoe hij of zij het best kan worden ingezet binnen de organisatie," aldus HR Manager Ingrid Veraart.

Kremer werkt met de 5V's: Vertrouwen, Vrijheid, Verantwoordelijkheid, Vitaliteit en Veiligheid.

Als het nodig is, krijgt de medewerker opleidingen of trainingen. Dit gebeurt via de eigen Kremer Academy, die er zowel is voor leer-/werkplekken zoals BBL, stages in de BOL-variant, HBO en WO, maar ook voor begeleiding van de ontwikkeling van eigen medewerkers. "We willen samenwerken aan een innovatieve toekomst. Dit doen we middels het duurzaam inzetten van de talenten van onze medewerkers," aldus Ingrid Veraart.

In april is de interne campagne 'De route naar jouw inzetbaarheid' gestart. De eerste stap binnen dit traject was 'Kremer FIT' waarbij medewerkers een vragenlijst kunnen invullen op het gebied van bevoegdheid, werkgelegenheid, fitheid en bewustwording. Ook ontwikkelbehoeftes worden gemeten. Door middel van een platform met tools kunnen zij werken aan hun toekomstbestendige inzetbaarheid. De volgende stap is een Preventief Medisch Onderzoek (PMO) voor iedere medewerker.

"Hiermee wil Kremer laten zien dat zij de gezondheid van haar werknemers erg serieus neemt, nu en in de toekomst. Kremer helpt dan ook actief bij een gezonde levensstijl."



Veraart: "Medewerkers moeten aandacht krijgen voor wat ze werkelijk willen. En die aandacht, samen met de verwachtingen, is een vorm van waardering. Als je dat geeft, kun je werken aan brede inzetbaarheid waardoor je je meer en beter kan richten op resultaten. Mensen moeten steeds langer werken. Wij vinden het als werkgever belangrijk dat je gezond naar je pensioen toewerkt maar vooral dat je daarna nog lang van je pensioen mag genieten in goede gezondheid."

Wil je meer weten over Kremer als werkgever? Kijk dan op www.kremer.nl/werken-bij-kremer



Facility Groep Nederland: innoveren en meerwaarde creëren

Tekst en fotografie: Facility Groep

FACILITY GROEP NEDERLAND, SCHOONMAAKSPECIALIST EN MARKTLEIDER IN DE ACHTERHOEK OP HET GEBIED VAN SCHOONMAAKONDERHOUD EN INDUSTRIËLE REINIGING VOOR BEDRIJVEN EN INSTELLINGEN BREIDT HAAR SERVICES VERDER UIT. SINDS AFGELOPEN JANUARI IS BINNEN FACILITY GROEP NEDERLAND EEN NIEUW BEDRIJFSONDERDEEL ACTIEF. TOT DE KERNCOMPETENTIES BEHOREN HET AANBRENGEN VAN GIETVLOEREN, KUNSTSTOFVLOERAFWERKING, BETONBESCHERMING (-RENOVATIE) EN METAALCONSERVERING. ER WORDT DAARBIJ GEBRUIK GEMAAKT VAN DE NIEUWSTE METHODEN EN TECHNIKEN. DAARNAAST VERZORGEN WIJ OOK VOEGOVERGANGEN EN KELDERAFDICHTINGEN.

Na een half jaar, werken binnen deze afdeling nu inmiddels meerdere medewerkers die door geheel Nederland actief zijn. Goede contacten binnen deze branche en een grondige verkenning van de markt resulteerden inmiddels al in vele mooie werken voor Facility Groep Nederland. Afgelopen tijd mochten wij diverse vloercoatings en veiligheidsbelijning bij een gerenommeerde opdrachtgever in de voedingsmiddelindustrie aanbrengen.

Ook voor particulieren

Naast bedrijven en instellingen die kiezen voor nieuwe vloersystemen bedienen wij ook de particuliere markt. Zeker als het gaat om het aanbrengen van gietvloeren wat momenteel een ware trend is. De voornaamste voordelen van een gietvloer zijn de duurzaamheid, de vele variaties die mogelijk zijn en dat deze vloeren erg onderhoudsvriendelijk zijn. Ook het weren en bestrijden van vocht

medewerkers van de afdeling plaagdierbeheersing werken ook bouwkundig medewerkers die met name voor werfzorgen. Werfzorgen is de basis om de toegang voor plaagdieren te bemoeilijken en zo de overlast op te lossen dan wel beheersbaar te houden. Deze gediplomeerde medewerkers richten ruimten bouwtechnisch opnieuw in, brengen nieuw metselwerk aan of vervangen leidingen en kabelgoten. Gezien de enorme drukte in de bouwsector en de bijbehorende wachttijden voor klanten krijgen wij op dit moment dan ook aanvragen voor verbouwingen, groot en klein. Iets wat wij in de toekomst ook voor particulieren willen gaan verzorgen. De bouwkundig medewerkers zijn nu bij Facility Groep Nederland in dienst (iets wat vroeger via een aannemersbedrijf liep). Dit zorgt uiteindelijk alleen maar voor meer flexibiliteit en een scherpe tariefstelling voor onze opdrachtgevers."



en lekkages in woningen en kelders verzorgen wij voor particulieren. Wij werken hierin momenteel al veel samen met aannemers, schade-experts en woningbouwverenigingen.

Floris Smeitink, commercieel manager bij Facility Groep Nederland sluit een verdere groei in het bouwsegment niet uit. "Bij onze



Facility Groep Nederland BV
Fortstraat 2 7025 CA Halle
Tel: 0314 - 35 49 25
www.facilitygroepnederland.nl

Facility Groep Nederland.nl



Tekst: Rob Weeber Foto: Mensenmensfotografie

De bouw is een verzamelbegrip van samenwerkende bedrijven die bouwkundig iets tot stand brengen. Feitelijk ontstaat er dus een gebouw, ontworpen door de architect en gebouwd op een onzichtbaar fundament. Voor het Architecten_Lab Deventer echter heeft dat fundament een diepere betekenis en staat het gelijk aan 'Bouw wat klopt'.

Eelco Schuijl is een van de oprichters van het Architecten_Lab Deventer, een architectenbureau met veel ideeën, bouwpret en vooral de instelling dat het nooit bouwt om het bouwen. "Onze slogan is 'Bouw wat klopt'. Het heeft te maken met onze filosofie dat een gebouw niet alleen in dienst staat van de



bewoner en/of gebruiker, maar meer nog de schakel vormt tussen de functie ervan en de omgeving. Het is een plek waar van alles gebeurt, waar mensen zich prettig voelen. Het gebouw hoort daar en versterkt door haar aanwezigheid de leefomgeving. Met onze laboranten zoeken we altijd naar het ideale plaatje, een goed doordachte, zinnige, kloppende en duurzame omgeving die uitnodigt om daar te zijn, te werken en te leven. Bouwen om het bouwen zullen we nooit doen. Onze insteek begint altijd met de vraag: Waarom wil je het?"

'Ons Architecten_Lab is de Achterhoek in het klein'

Schuijl ziet een sterke gelijkenis tussen Architecten_Lab Deventer en de Stichting Pak An in de Achterhoek. "Ons Architecten_Lab is de Achterhoek in het klein. Ik woon zelf in Borculo en voel mij zeer verbonden met de Achterhoek. Vanuit mijn werk ben ik bijvoorbeeld betrokken bij het maken en realiseren van een transitievisie voor de kernen Vorden, Aalten en Borculo. Ook hier gaat het om het fundament, om de toekomstige vitaliteit van de kern en de duurzame invulling ervan op woon-, werk- en recreatieniveau. Dat doel heeft ook Pak An. Zij ondersteunen iedereen met goede ideeën die de leefbaarheid van de Achterhoek ten goede komen. Voor Pak An ben ik als aanjager betrokken. In al die projecten zie je de verbondenheid en de wil om samen te bouwen aan een leefbare streek terug. Die mentaliteit kenmerkt de Achterhoek(er) en daar wil je dus deel van uit maken."

www.**STRAWZ**.eu

Een ex-straw-ordinary webshop!



Thuisin Van der Woude

Ultieme, complete woonbeleving en -inspiratie

Tekst: Jesscia Schutten, fotografie: Carlo Stevering

BIJ THUISIN VAN DER WOUDE IN DOETINCHEM DRAAIT ALLES OM BELEVING, GASTVRIJHEID EN KWALITEIT. JE KUNT ER VOOR ELKE RUIMTE IN JE WONING OF VOOR ZAKELIJKE PROJECTEN TERECHT. VOOR INSPIRATIE EN ADVIES TOT AANSCHAF EN REALISATIE. "WIJ GELOVEN IN DE KRACHT VAN TOTAALOPLOSSINGEN OM EEN COMPLETE BELEVING TE CREËREN."

Een van de mooiste woonwinkels in Oost-Nederland vind je aan de Havenstraat 136 in Doetinchem. Bij Thuisin Van der Woude staat kwaliteit boven alles en zijn de visie en strategie gericht op een totaalconcept. De toegankelijke showroom biedt een warm thuisgevoel en alle mogelijkheden om inspiratie op te doen. Particulieren en ondernemers vinden er alles onder één dak om het beste uit een woning of zakelijke ruimte te halen. Van raamdecoratie, gordijnen, buitenzonwering, verf, woonaccessoires, vloeren tot behang. "We leveren absolute topmerken voor de inrichting, verbouwingen en renovatie van panden en ontwikkelen maatwerk inbouwkasten", vertelt eigenaar Jack van der Woude, de derde generatie van het bedrijf. "Bijna alles is mogelijk qua uitvoering,

in het bevoegen, hechte team dat dezelfde passie voor perfectie deelt, gericht is op details en de laatste trends en graag een stapje extra zet voor de klant. Een team dat het verschil laat zien en klanten inspireert. Jack: "Samen bereiken we ontzettend mooie resultaten. We blijven vooruitstrevend en denken met onze klanten mee. Een klant die de gordijnen en de vloer perfect op elkaar wil afstemmen of een goed advies voor een bepaald soort verf wil, het is voor ons allemaal belangrijk. Elk project moet voor ons een visitekaartje zijn en met onze service maken wij het verschil. We willen immers dat klanten over jaren nog tevreden zijn met de gemaakte keuzes. Het liefst zien we iedereen met een glimlach naar buiten gaan!"



kleuren en afmetingen en is af te stemmen op de persoonlijke wensen. We leveren niet alleen materialen, onze adviseurs vertalen wensen en ideeën naar een functioneel concept."

Kwaliteit

Kwaliteit en service, daar draait alles om bij Thuisin Van der Woude. Met een professioneel en oprecht advies, een uitgebreide service en een breed kwalitatief assortiment wil het bedrijf zich blijven onderscheiden en ontwikkelen. De kwaliteit komt ook terug

thuisin VAN DER WOUDE
mooi wonen

Havenstraat 136, 7005 AG Doetinchem
T: 0314 393 616
www.thuisin-vanderwoude.nl



Tekst: AchterhoekBIZ, fotografie: Carlo Stevering

NET ALS DE MEESTE AUTOMERKEN VERNIEUWT HET DEFTIGE DS AUTOMOBILES ZIJN MENU VOORAL MET CROSSOVERS EN SUV'S. HET NIEUWSTE HAUTE CUISINE-GERECHT OP DE DS-KAART IS DE COMPACTE DS 3 CROSSBACK. WIJ VAN ACHTERHOEKBIZ REDEN DE DS 3 CROSSBACK PURETECH 130 GRAND CHIC.

DS 3 Crossback

Wat is opvallend aan de DS 3 Crossback?

Volgens trendwatchers worden fluweel, cowboylaarzen en ruitjes dé modetrends van 2019. De DS 3 Crossback haakt daarbij aan, want de hardnekkigheid waarmee de ruitvorm overal in de auto terugkomt, is opvallend. Niet alleen in de lamellen van de imposante grille, maar ook in de chique knoppen van de tunnelconsole, het instrumentarium en de interieurlampjes. Waar je ook kijkt, Ruiten-koning is watching you. Fluweel ontbreekt, maar in de Performance Line-uitvoering komen we op het dashboard en de deuren wel alcantara tegen. We hopen verder op paardenmotieven voor bij de cowboylaarzen. In plaats daarvan ontwaren we op de flanken een tegen de rijrichting in zwemmende 'haaiengestalte'. De rugvin zit in de bovenkant van het achterportier en de buik in de vouw onderin. Kortom, veel aandacht voor design en fraaie details.

Wat bevat er aan de DS 3 Crossback?

Voorheen was je het mannetje van de buurt wanneer je met je nieuwe SUV kwam aanrijden. Tegenwoordig ben je gewoon een van de vele SUV-ers. Maar niet in de DS 3 Crossback. Door zijn bijzondere design, de aparte aankleding van het interieur en de veelheid aan veiligheidssystemen (zelfs matrix-ledverlichting is leverbaar) geeft deze eigenwijze Fransoos je het gevoel dat je iets bijzonders onder je kont hebt. En het blijft niet bij uiterlijk vertoon: met de 130 pk sterke, geblazen driebcilinder gaat de DS 3 Crossback heel fatsoenlijk vooruit. De gasrespons is niet overweldigend, maar áls-ie gaat, dan gaat-ie ook lekker, daarbij van harte ondersteund door de achtraps automaat. In 9,2 tellen sprint je naar de 100 km/h, de topsnelheid is bijna het dubbele. Het ruitjesfeest begint vanaf 30.190 in de DS 3 Crossback Chic met 100 pk. Maar als je ook wat toeters, bellen en slingers op je partijtje wilt, zouden wij gaan voor de 130 pk sterke Performance Line. Dan krijg je extra comfortabele stoelen, alcantara bekleding van de portieren en het dashboard, een 7-inch touchscreen met Apple CarPlay en Android Auto, drie verschillende rijmodi en klimaatregeling. En dan zit je op 37.190 euro. Bij de DS STORE in Doetinchem of Enschede stellen ze de auto graag samen met u.

De DS 3 Crossback gaat ook volledig elektrisch

Het grootste nieuws is dat vanaf heden de volledig elektrische DS 3 Crossback E-TENSE te bestellen is. De auto komt officieel eind van het jaar naar Nederland en zal zeker voor de Nederlandse zakelijke markt zeer interessant zijn met prijzen die beginnen bij € 43.190,-. Voor deze prijs koopt u niet alleen een hele stoere DS 3 Crossback E-TENSE, maar u heeft ook nog 6 jaar onderhoud met een maximum van 180.000km voor hetzelfde geld. Wat deze auto extra aantrekkelijk maakt, is dat u voor de DS 3 Crossback E-TENSE een bijtelling van 4% geniet, wat neerkomt op een netto-bedrag vanaf € 55,- per maand. Daarnaast zijn er andere fiscale voordelen op deze auto van toepassing. Dit alles met een actieradius van 320 km (WLTP) en in 30 minuten kunt u tot 80% van de accucapaciteit laden via de snellaadaansluiting en een 100kW-laadstation. Ga naar www.ruesink.nl/ds voor meer informatie of neem contact op met het verkoopteam van Ruesink.

Autobedrijven Ruesink

Al 50 jaar een autobegrip in het oosten van Nederland. Uw DS-Dealer in Doetinchem en Enschede.

DS STORE Doetinchem
Vlijtstraat 29, 7005 BN Doetinchem
0314-323 500

DS STORE Enschede
H. ter Kuilestraat 175-B, 7547 SK Enschede
053-430 8006

www.ruesink.nl/ds



Hollandse overwinning bij Strongman Champions League

OP ZATERDAG 15 JUNI JONGSTLEDEN WAS ULFT HET STRIJDTONEEL VAN DE STRONGMAN CHAMPIONS LEAGUE. TIJDENS HET EVENEMENT WAREN VEEL BEZOEKERS GETUIGE VAN DE ONGEKENDE KRACHTMETINGEN, INDRUKWEKKENDE SPIERBUNDELS EN BIJZONDERE SPORTIEVE UITDAGINGEN. IN HET INTERNATIONALE GEZELSCAP VAN STERKE MANNEN BEVONDEN ZICH DRIE NEDERLANDSE ATLETEN: ALEX MOONEN, KELVIN RUITER EN VLAD BUDHA. DE WINNAAR VAN DEZE EDITIE WAS DE NEDERLANDSE AARDRIJKSKUNDELER AAR ALEX MOONEN, MET 67,5 PUNTEN. DE TWEEDE PLEK WAS OOK VOOR EEN NEDERLANDER: KELVIN RUITER HAALDE EEN INDRUKWEKKENDE 63 PUNTEN.

Tekst en Fotografie: Thiemo de Lange EnDoor



Internationale spierbundels

Tijdens de Strongman Champions League werden door de deelnemers zes verplichte onderdelen afgevoerd. Het startsein van de sportieve krachtwedstrijd werd gegeven met het eerste onderdeel: de spectaculaire Truckpull. Daarbij werd een 16-ton zware truck over de Hutteweg getrokken. Het afsluitende element van de dag was minstens zo spectaculair: de Atlas Stones. De atleten moesten hierbij ronde stenen met gewichten, oplopend tot 180 kilo, op vijf pilaren tillen. Voor de tweede keer dit jaar was het bijzondere onderdeel Viking Press. Hierbij werd voor 180 kg aan scooters van La Souris Scooters opgetild. Daarbij moesten de scooters in een minuut zo vaak mogelijk omhoog getild worden. De huidige wereldkampioen Dainis Zageris uit Letland bleesde zich zodanig dat hij moest opgeven. Gelukkig waren de weer-goden de titanen in de strijdarena goed gezind wat zorgde voor volle tribunes.

Moeilijke start

Lang was het onduidelijk of het evenement dit jaar wel door kon gaan. De gemeente Ulft heeft op het laatste moment besloten toch niet financieel bij te dragen waardoor de financiële bodem onder het evenement wegviel. Dankzij een aantal regionale ondernemers is dit gat afgelopen week gedekt en kon het evenement alsnog doorgaan. “Het feit dat de gemeente op het laatste moment heeft besloten om niet mee te doen, heeft ons enorm doen verbazen”, aldus Rabelink. “Dat dit tot het laatste moment heeft geduurd, bracht een enorme onzekerheid. Maar dankzij een aantal spontane reacties van ondernemers uit de buurt, is het uiteindelijk goed gekomen. Of het toernooi nog een keer terugkomt naar Ulft, is door deze situatie echter uitermate onzeker geworden. En dat is jammer, want een gratis toegankelijk evenement als dit, wil je graag in de regio houden. Voor de inwoners, voor de ondernemers en natuurlijk voor de promotie landelijk en wereldwijd”, besluit Rabelink.

Sterke sporters, sterke ondernemingen

We vragen Paul Rabelink naar het belang van de sponsors bij de wedstrijd: “Wij kunnen dit evenement alleen verwezenlijken door (lokale) sponsoring van bedrijven en door een bijdrage van de gemeente. Zij zijn hard nodig om het



evenement vrij van entree te houden zodat veel bezoekers van het evenement kunnen genieten.” De viplounge was dit jaar ingericht bij Het Schaftlokaal. De genodigden en sponsors hadden zo een prachtig overzicht op het plein waar de strijd zich afspeelde. Als we Paul Rabelink naar de kracht van sponsoring van de Sterkste Man vragen dan antwoordt hij: “De Strongmancompetitie geniet een goede reputatie en heeft een positieve en sportieve uitstraling. Dit zijn eigenschappen die wij ook bij onze sponsors terugzien. Deze ondernemers verbinden zich dan ook graag aan het evenement. Door de publiciteit die de wedstrijd geniet, spelen de sponsors zich makkelijk in de kijker. Ook AchterhoekBIZ is al jaren verbonden als sponsor aan dit mooie event.”

Zelf is Paul Rabelink ook geen onbekende in de Achterhoek. Hij is met zijn sport- en gezondheidscentrum Physique al jaren

verbonden aan zowel de Nederlandse als de internationale wedstrijden van de Strongman Champions League. “Het is een eerlijke en schone sport. De atleten kunnen alleen resultaat boeken door hard en serieus te trainen. Deze positieve uitstraling en inzet van de sportmannen geeft inspiratie aan andere sportmensen. Stiekem kijkt iedereen toch een beetje op naar een man die een vrachtwagen trekt. Het verbeteren van je eigen prestatie en het streven naar het maximale op sport- en krachtgebied liggen precies in het verlengde van wat wij binnen onze sportschool doen. Daarom organiseren wij dan ook graag deze wedstrijden. Het is nog even afwachten waar de wedstrijd volgend jaar plaatsvindt, maar dat dit in de Achterhoek zal zijn, is een feit.”

De kracht van samenwerken

**BOUW
SPECIAL**

STEPHAN ROELVINK BESCHRIJFT DE KRACHT VAN DUOPLAN DOETINCHEM ARCHITECTEN:
“DOOR SAMEN TE WERKEN, KENNIS EN KUNDE TE BUNDELEN KUN JE VOOR DE KLANT HET VERSCHIL MAKEN.”

Duoplan Doetinchem Architecten bestaat al ruim 40 jaar. Onze kwaliteiten en creativiteit hebben zich in het verleden al ruimschoots bewezen. Onze relaties ervaren in de praktijk, dat we een onmisbare schakel in het bouwproces zijn. Er wordt niet in standaard oplossingen gedacht, maar we zetten ons vol enthousiasme in voor onze relaties, of zoals wij het zien: onze partners. Wij zijn een echt Achterhoeks bedrijf, kwaliteit leveren en gewoon doen. Wij werken voornamelijk lokaal, 90% is in de buurt, en dan moet wat je doet ook goed zijn. Wij zijn pas tevreden als onze klant en bouwpartners dit ook zijn! Samen mogen we bouwen aan de toekomst en via onze ontwerpen en bouwprojecten ons steentje bijdragen aan de vormgeving van onze woon- en werkomgeving. Dat is heel mooi! We zijn voor velen een vertrouwd adres, een allround architectenbureau, met expertise in huis, zodat we in alle disciplines thuis zijn. Van particuliere nieuwbouw en verbouw, industrie, zorg, kantoren, scholenbouw, sportcomplexen tot renovatieprojecten. Ons team bestaat uit echte experts. Dat is een bewuste keuze, zodat wij onze visie waar kunnen maken:

Wij willen onze relaties oprecht blij maken door een waardevolle en inspirerende leef- of werkomgeving te creëren.

Meedenken met de klant staat voor ons altijd op de eerste plaats. Diegene met bouwplannen weet immers zelf het beste waaraan behoefte bestaat. Wij maken daarna de vertaalslag naar de nieuwe situatie met vaak verrassende en creatieve oplossingen waaruit onze meerwaarde blijkt. Daarbij wordt altijd gekeken naar de beste oplossing voor de klant. Een mooi voorbeeld hiervan zijn de haalbaarheidsstudies die we uitvoeren, waaronder nu ook meerdere op het bedrijventerrein A18. Kan ik nu wel of niet gaan doorpakken met een bouwproject? En is de beoogde kavel daadwerkelijk geschikt? Dit doen we ook voor particulieren, ondernemers en projectontwikkelaars. Zo wordt in een vroeg stadium duidelijk hoe een ontwerp eruit kan zien, terwijl de architectenkosten nog beperkt blijven. Duurzaam bouwen staat hoog op de agenda. Waar mogelijk wordt onderzocht welke mogelijkheden er bestaan om duurzaam en “groen” te (ver)bouwen. Hierbij weten wij ons gesteund door onder meer onze partners bij Innovatiecentrum “De Steek” in hartje Doetinchem alwaar wij sinds 2018 ons kantoor gevestigd hebben en wat qua ontwerp ook ons visitekaartje is.”



DUOPLAN DOETINCHEM
ARCHITECTEN BNA

www.duoplan-architecten.nl

Internationales
Netzwerk-
büro



Internationaal
Netwerk-
bureau

Techniekdag

Zaterdag 21 september 2019, 10-16 uur
Berufskolleg Bocholt-West (D)

Matchingbeurs

Donderdag 10 oktober 2019, 13-16 uur
Westfälische Hochschule Campus Bocholt (D)

Talententuin

Vrijdag 29 november 2019, 12-17 uur
DRU Industrial Park, Ulft



Grenzeloos:

Ga nu op zoek naar de vakmensen van morgen voor uw bedrijf!

U bent ondernemer en wilt graag aan een of meerdere van deze grensoverschrijdende evenementen deelnemen? Neem dan contact met ons op of neem een kijkje op de website www.internationaal-netwerkbureau.nl



Het project Leonardo da Vinci Innovation wordt in het kader van het INTERREG-programma Deutschland-Nederland uitgevoerd en met 859.670 euro gefinancierd door de Europese Unie, de Provincie Gelderland en het MWDIDE NRW.

RW Deurenservice:

Dé kwaliteitsoplossing voor ieder bedrijfspand!

**BOUW
SPECIAL**



EEN GOEDE WERKING VAN EEN BEDRIJFSDEUR EN DOCKING SYSTEEM IS VAN CRUCIAAL BELANG VOOR HET BEDRIJFSPROCES. OOK VEILIGHEID, DUURZAAMHEID, MAATWERK EN UITSTRALING ZIJN BEPALENDE FACTOREN BIJ DE AANSCHAF VAN EEN INDUSTRIËLE DEUR. MET HET VAKMANSCHAP, DE PASSIE EN JARENLANGE ERVARING VAN RW DEURENSERVICE KRIJGEN ONDERNEMERS EEN ADVIES OP MAAT EN GEGARANDEERD EEN DUURZAME, KWALITATIEVE OPLOSSING.

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Ron Hakvoort

Van autodealers tot bouwbedrijven, industriële, transport- en agrarische bedrijven, RW Deurenservice uit Beek is al 13 jaar dé merkonafhankelijke leverancier van vele vormen van toe- en uitgangen. Met ruim 30 jaar ervaring door het hele land is het bedrijf een begrip in de Achterhoek en heeft het voor elke situatie een oplossing. Overheaddeuren, brandwerende deuren, sectionaal-, rol-, compact-, garage- en speedliftdeuren behoren tot het assortiment. Ook levert het bedrijf laad- en lossystemen als dock levellers, dock shelters en diverse veiligheidssystemen. Met een ruime keuze uit diverse uitvoeringen, afwerkingen, kleuren, bedieningen en inbouwmogelijkheden krijgen ondernemers altijd een op maat gesneden oplossing. De vakspecialisten nemen het hele proces uit handen, van advies, inmeten en leveren tot monteren en service en onderhoud.

Kwaliteit

Industriële deuren worden intensief gebruikt en een ongeluk zit in een klein hoekje. Een goede keuze voor het type deur en de montage is dan ook belangrijk. RW Deurenservice zoekt altijd naar de beste oplossing voor de situatie van de klant. "Factoren als het gebruik, de uitstraling van het pand, weersomstandigheden, veiligheid, gebruiksvriendelijkheid, isolatie en afdichting spelen hierbij een rol", legt eigenaar Roy Wissing uit. "Onze klanten kiezen voor ons als ze écht kwaliteit willen. Bij voorkeur worden we dan ook vroeg in het proces betrokken zodat we kunnen bespreken wat iemand nodig heeft. Voor elke complexe situatie hebben we wel een oplossing. We staan voor de beste kwaliteit en garanderen een lange levensduur dankzij het gebruik van hoogwaardige materialen. Zo leveren we GFA-motoren en -aandrijvingen, gebruiken we siliconen krulsnoeren en zijn alle deuren standaard voorzien van een kabelbreukbeveiliging. Natuurlijk speelt budget een belangrijke rol bij het kiezen van een deursysteem, maar we leveren niet in op kwaliteit omwille van prijs. Uiteraard zit er op alle deuren, panelen en elektronica twee jaar fabrieksgarantie. Op laadbruggen bieden we zelfs vijf jaar garantie. Klanten kunnen bij ons vertrouwen op optimale veiligheid en duurzaamheid van het product, de levering, montage en service. Onze allround monteurs hebben een VCA-, hoogwerker- en heftruckcertificaat. Hiermee garanderen we een veilige werkomgeving."

Service en onderhoud

Om de veiligheid te waarborgen en gegarandeerd te zijn van garage- en bedrijfsdeuren die altijd functioneren, biedt RW Deurenservice klanten de mogelijkheid een onderhoudscontract af te sluiten. Volgens de wensen en wettelijke bepalingen voert het deskundige team op praktische wijze periodiek onderhoud uit. Roy: "We kijken alles na, smeren onderdelen, controleren de beveiligingen en de werking van de bediening. Ons team is bevlogen, heeft passie voor het vak en zet graag een stapje extra voor de klant. Ook als het gaat om een storing of reparatie zijn

we snel ter plaatse. Door onze uitgebreide ervaring weten we problemen dikwijls praktisch en op de juiste wijze op te lossen."

Doen wat je zegt

Aandacht, kennis, flexibiliteit, onafhankelijkheid door middel van maatwerkoplossingen en doen wat je zegt, kenmerken het Achterhoekse bedrijf. "Klanttevredenheid staat bij ons bovenaan. Een klant hoeft nooit lang te wachten en het werk moet door kunnen blijven gaan", is de overtuiging van Roy. "Bovendien heb ik zelf grip op het hele proces van verkoop tot montage. De verscheidenheid van het werk is ontzettend uitdagend. Dagelijks komen we in contact met een grote diversiteit aan klanten, waar we een kijkje in de keuken mogen nemen." Dat de kwaliteit van een hoog niveau is, zie je terug in de mooie klantportefeuille met bedrijven, die graag terugkomen bij RW Deurenservice. Het bedrijf draait goed en blijft groeien. De afgelopen tijd zijn er drie nieuwe medewerkers aangenomen, maar echt groot worden wil Roy niet. "Ik wil alles zelf in eigen hand blijven houden. Hierdoor zijn de lijnen kort, kunnen we snel schakelen en zaken regelen en een reële prijs hanteren. En daar heeft de klant voordeel bij."



Gem Montferland

T: 06 53780774

www.rwdeurenservice.nl



Unieke samenwerking Van Raam en Active Living Orion

Topsport en werken, een gouden combi

DE 29-JARIGE TOPVOLLEYBALLER EN BUITEN-AANVALLER ADAM WHITE SLUIT ZICH VOLGEND SEIZOEN WEER AAN BIJ HET TEAM VAN ACTIVE LIVING ORION. DANKZIJ EEN UNIEKE SAMENWERKING MET VAN RAAM UIT VARSSEVELD KAN HIJ SPORTEN OP HOOG NIVEAU EN EEN MAATSCHAPPELIJKE CARRIÈRE OPBOUWEN.

Tekst: Jessica Schutten fotografie: Carlo Stevering

Volleyballen kun je maar een beperkt aantal jaren op het hoogste niveau doen. Gedurende die tijd zetten topsporters veel opzij. Ook na de volleybalcarrière gaat het leven gewoon verder. Australisch topvolleyballer Adam White dacht na over zijn toekomst toen hij na een Champions League-wedstrijd in Berlijn benaderd werd door Wijnand Geerdink, voorzitter van Stichting topvolleybal Orion Doetinchem met een aantrekkelijk voorstel: volleyballen bij Active Living Orion én werken bij een Achterhoeks bedrijf. "Vanaf mijn achttiende ben ik full-prof en alleen met volleyballen bezig", vertelt White die actief was bij Europese topploegen als Verona, Tours en Berlin. "Ik heb van alles meegemaakt, van Europacup, WK, Champions League tot de Olympische Spelen. Uiteraard kan ik nog wel een aantal jaren op profniveau spelen, maar ik wil niet wachten tot ik klaar ben. Er is wel contact geweest met andere clubs, maar eigenlijk was Orion voor mij de enige optie. Ik heb er gespeeld tussen 2009 en 2012 en heb me altijd prettig gevoeld bij het familiegevoel dat er heerst. Bovendien voel ik mij thuis in de Achterhoek en woont mijn vrouw hier. Het is dé perfecte timing."

Sporters behouden in regio

Sinds een aantal maanden is Active Living, het bedrijf van Wijnand Geerdink en Jos Gelling de nieuwe hoofdsponsor van landskampioen Orion. "Vanuit de slogan 'activeer de passie' richten we ons op de integratie van sport en business en ontwikkelen we vooral de mentale kant van de sporters", legt Wijnand uit. "We willen waarde creëren, de spelers aantrekken en behouden en richten ons op talentontwikkeling. Dat gaat verder dan de sport, we besteden ook aandacht aan de carrière van de topvolleyballers naast hun topsportloopbaan. Zo worden het Achterhoekers die wonen en werken in de regio. Het is een totaalprogramma waarbij we uiteraard zoeken naar partners die willen bijdragen aan de maatschappelijke carrière van de spelers. Adam is een absolute aanwinst voor de club en een inspiratie voor jonge talenten. Hij weet hoe het werkt en brengt balans."

Kansen creëren

Van Raam bleek interesse te hebben om te investeren in de topsporter en hem in dienst te nemen. Marjolein Boezel is Financieel en HRM-directeur bij de wereldmarktleider in de productie van hoogwaardige aangepaste fietsen. "Ik draag topsport een warm hart toe. Topsporters hebben dé mentaliteit om binnen het bedrijf een topprestatie te leveren. Ze zijn fanatiek, willen het maximale uit zichzelf halen en bepaalde doelen bereiken. Allemaal eigenschappen die voor een werkgever bijzonder interessant zijn. Daarnaast zie je vaak dat die maximale inzet een voorbeeld is voor collega's." Van Raam zet volop in op sociale innovatie en is benoemd als Boost-pionier op dit gebied. "Goed personeel is ontzettend belangrijk", stelt Marjolein. "Daarbij gaat het ons niet om de opleiding maar om de competenties. We zoeken de best passende mensen bij ons bedrijf. Die willen we aan ons binden door in hen te investeren, het beste uit hen te halen en gezamenlijk kansen te creëren."



Ontwikkelen

Tijdens de eerste kennismaking was er direct een klik tussen Adam White en het Varsseveldse bedrijf. Op korte termijn bekijken beide partijen de ontwikkelingsmogelijkheden. White heeft er zin in: "Ik heb altijd veel affiniteit met techniek gehad en mijn familie werkt ook in de techniek. Ik wil mezelf graag ontwikkelen, veel leren en buiten het volleybal ook iets opbouwen. Bij Van Raam krijg ik de mogelijkheid om in de ochtenden te werken zodat ik in de namiddag in Doetinchem kan trainen. De komende tijd ga ik overal meekijken in het bedrijf om erachter te komen waar mijn interesse ligt. Ik kan uiteraard niet in de toekomst kijken, maar ik wil jonge mensen inspireren en ik hoop dat ik opgedane ervaring en vaardigheden kan overbrengen op mijn medespelers en toekomstige collega's!"

Overal aan gedacht tijdens het 90-jarig jubileum van Dozon

IN HET WEEKEND VAN VRIJDAG 17 EN ZATERDAG 18 MEI HING DOZON BOUWTECHNIEK UIT DOETINCHEM EN OMSTREKEN DE SLINGERS OP. TER ERE VAN HET 90-JARIG BESTAAN WERD ER GROOTS UITGEPAKT MET EEN JUBILEUMWEEKEND. HET PARKEERTERRAIN TUSSEN HET LOGISTIEK CENTRUM EN DE DOZON VESTIGING IN DOETINCHEM WERD OMGETOVERD TOT EEN FESTIVALTERRAIN VOOR JONG EN OUD. GEDURENDE HET WEEKEND MOCHT DOZON RUIM 2.500 BEZOEKERS VERWELKOMEN EN OP INFORMELE WIJZE KENNIS LATEN MAKEN MET HET LEUKSTE EN GEZELLIGSTE FAMILIEBEDRIJF VAN DE ACHTERHOEK.

**BOUW
SPECIAL**

Tekst: Dozon, fotografie: Carlo Stevering



Op vrijdagavond vanaf 17.00 uur werden de eerste bezoekers welkom geheten. Ondanks de grijze lucht en kleine buien was de sfeer meteen goed. Het festivalterrein was gevuld met ruim 40 kenmerkende leveranciers voor de bouwtechnische groothandel. Er werden uitgebreide demonstraties gegeven en bezoekers kregen de kans om producten uitvoerig te proberen. Er was o.a. veel animo voor het Logistiek Centrum waar iedereen op een ongedwongen manier kon zien hoe het logistieke proces ingericht is. Het carving team van een bekende gereedschaps-producent trok ook veel aandacht. Een boomstam veranderde in no time in een indrukwekkende roofvogel.

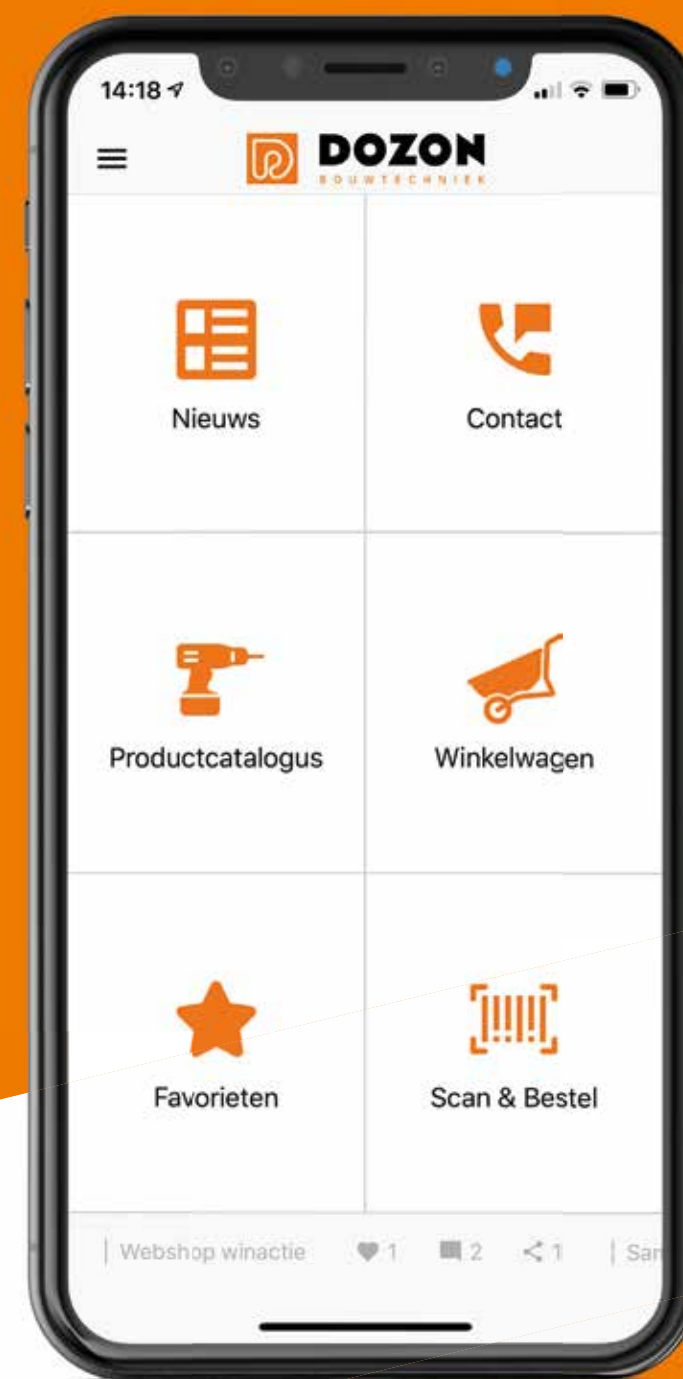
Centraal op het festivalterrein was een photobooth te vinden, behorend bij een stand over digitale oplossingen van Dozon. De nieuwe Dozon App, Budgetshop en samenwerking met De Variabele en De Noabers werden uitgebreid gepromoot. Ook voor de jonge generatie was er genoeg te beleven op het festivalterrein. Speciaal voor hen creëerde Dozon een kinderplein. Kinderen konden zich vermaken met onder meer een klimwand, het besturen van een graafmachine en een ballenbak. Voor de lekkere trek waren er een poffertjes- en ijskraam. Diverse foodtrucks en bars zorgden ook buiten het kinderplein voor de innerlijke mens.

De weergoden waren zaterdag beduidend beter gezind. Op deze stralende dag heeft Dozon nog eens vele klanten, relaties, familieleden en andere gasten mogen verwelkomen om samen het 90-jarig bestaan te vieren. Als leukste en gezelligste familiebedrijf van de Achterhoek kan Dozon terugkijken op een zeer geslaagd 90-jarig jubileum. Op naar 100 jaar Dozon!

www.dozon.nl

DE DOZON APP: SCAN EN BESTEL ALTIJD EN OVERAL!

**GA NAAR DOZON.NL/APP
EN DOWNLOAD DE APP**



In alle drukte vergeet jij vast ook weleens om te bestellen. Dat kan heel vervelend uitpakken. Gelukkig schiet Dozon jou vanaf nu direct te hulp! Bestellen ging nog nooit zo snel en eenvoudig als in de Dozon App.

Ga naar dozon.nl/app of scan de QR-code en ervaar het zelf.



**TUSSENDOOR MET
DOZON**

Joost Okkema nieuwe directeur Regionaal Bedrijvenpark Laarberg

Samen voor- denken op je droomplek

Gebouwen zijn infrastructuur voor wonen, leven, recreëren en vooral consumeren. Zonder gebouw bezitten we een fractie van onze spullen. De bouw zelf zorgt voor 50% van het verbruik grondstoffen en het is de vraag in welke mate het echt duurzaam en circulair is....

Een modern en smart huis is waardevol voor haar omgeving. Het levert energie, het fungeert als grondstoffenbank, het zorgt voor biodiversiteit, maakt lucht, water en bodem schoner en biedt een gezonde en veilige leefomgeving. Het gebouw is te gast op een unieke plek. Deze plek mag je niet onomkeerbaar kapot maken. Het casco bestaat uit stenen, hout of ander materiaal en zorgt voor bescherming tegen indringers en weersomstandigheden. Dit gaat technisch vaak eeuwig mee, maar is dit nodig? Wat gebeurt er naderhand met de materialen? De installatie in het gebouw is uitgelegd voor vijftien jaar. De gebruikers zetten er een keuken, badkamer en meubels in die binnen tien jaar worden afgedankt en gebruiken dagelijks spullen met een levenscyclus van slechts enkele dagen. Met bouwen moet worden voorgedacht.

Voordenktips zijn:

- Ga als gast uit van de omgeving en wat daar aanwezig is;
- Betrek de gebruiker vanaf het begin. Zorg dat mens, functie, nut en levensduur in balans zijn;
- Gebruik duurzame materialen met een plan voor de toekomst in een materialenpaspoort;
- Bouw energieleverend en zorg voor een mix van duurzame energiebronnen die het hele jaar aanwezig zijn;
- Integreer mobiliteit om energie te balanceren met de accu's van de auto's;
- Zorg voor een gezond gebouw met een fris binnenklimaat. Groen, daglicht en gezonde herbruikbare materialen zijn uitgangspunten;
- Zorg voor verbinding in alles en stimuleer de lokale deeleconomie.

Ga samen voorddenken en neem alle belanghebbenden mee op reis. Begin op de unieke plek met de toekomstige bewoners en start het creatieve proces, op weg naar de droomplek!

Otto Willemsen Houtdreef 40 7051 SC Varsseveld
+ 31 654314867 <https://duurzaam4life.com>

JOOST OKKEMA IS BENOEMD TOT DIRECTEUR VAN HET REGIONAAL BEDRIJVENPARK LAARBERG. ZIJN DOEL IS DOOR MIDDEL VAN SAMENWERKING RUIMTE TE BIEDEN AAN DE STERK AANTREKKENDE VRAAG NAAR VESTIGINGSLOCATIES VAN BEDRIJVEN EN LAARBERG NOG AANTREKKELIJKEER TE LATEN ZIJN ALS VESTIGINGSLOCATIE. ZO STIMULEERT BEDRIJVENPARK LAARBERG MET DE GEMEENTEN OOST GELRE EN BERKELLAND DE ECONOMIE IN DE OOST-ACHTERHOEK.

Okkema heeft een rijke ervaring in het begeleiden van gebiedsontwikkeling. Dit geldt voor projecten voor het creëren van een woonomgeving en voor projecten om de economie te versterken. Hij werkte daarbij samen met zowel overheden als commerciële organisaties. Voorbeelden hiervan zijn bedrijventerrein Hondsgemet in gemeente Geldermalsen en de herstructurering van bedrijventerrein De Goudse Poort in Gouda. Okkema was lange tijd verbonden aan grote adviesbureaus als Grontmij, Atos en Metrum. Momenteel werkt hij vanuit het adviesbureau OBL-consult waarvan hij partner is.

Als directeur van Laarberg streeft Okkema naar de verdere ontwikkeling van Laarberg als regionaal, toekomstgericht bedrijventerrein. Hij geeft leiding aan het team specialisten en is tevens het aanspreekpunt voor organisaties die belangstelling hebben voor een locatie op Laarberg.



DUURZAME WERKKLEDING IN DE BOUWWERELD

Tekst en fotografie: FRISTADS

HET PRODUCEREN EN VERKOPEN VAN TEXTIEL ZIJN WERELDWIJDE ACTIVITEITEN DIE EEN GROTE IMPACT HEBBEN OP ONZE PLANEET. DE IMPACT OP HET MILIEU DOET ZICH VOOR IN DE GEHELE PRODUCTIEKETEN - VAN GRONDSTOFFEN TOT EINDPRODUCT. FRISTADS WIL EEN VERSCHIL MAKEN EN KOMT NU MET 'S WERELDS EERSTE WERKKLEDINGCOLLECTIE MET EEN EPD (ENVIROMENTAL PRODUCT DECLARATION). WE SPRAKEN HIER (O.A.) OVER MET SJORS RADSTAKE VAN WESSAM – FRISTADS-DEALER IN 'S-HEERENBERG.

Wat zijn de unieke kenmerken van Wessam?

Wat is jullie toegevoegde waarde voor klanten? Wij kunnen onze klanten van top tot teen kleden! Wessam is een totaalleverancier van werk- en bedrijfskleding, sportkleding, promotiekleding en veiligheidskleding. Wij onderscheiden ons al 11 jaar door service en persoonlijke aandacht. Wij ontvangen onze klanten in onze geheel vernieuwde showroom waar een keuze kan worden gemaakt uit de uitgebreide collectie kleding, waaronder het merk Fristads.

Hoe belangrijk is duurzaamheid in werkkleding? En waarom?

Duurzaamheid is belangrijk voor Wessam. Steeds vaker komt de vraag of we kleding kunnen leveren die duurzaam en maatschappelijk verantwoord geproduceerd is. Onlangs is deze vraag nog gesteld door een klant uit de regio die inmiddels een geheel duurzaam, nieuw pand heeft gebouwd. Het jack uit de nieuwe GREEN-lijn van Fristads zou een ideaal kledingstuk zijn voor de balie- en servicemedewerkers van dit bedrijf. Het milieu wordt steeds belangrijker en het is goed om te zien dat Fristads hierin mee gaat en met deze Green-lijn komt.

Wat vind je ervan dat Fristads als eerste start met een internationaal EPD-certificaat en Green-kledinglijn voor de bouw?

Een hele goede zet van Fristads! Wanneer is een kledingstuk eigenlijk duurzaam of circulair? Dit wordt wel vaak geroepen maar is meestal niet (goed) inzichtelijk. Door het hele productieproces inzichtelijk te maken kun je precies weergeven hoe groen deze artikelen zijn.



Hoe denk je dat dit door de markt wordt ervaren?

Ik denk dat het EPD-certificaat zeker goed ontvangen zal worden. Dit zou Fristads moeten uitbreiden met kleding in meerdere productgroepen. Ik zal dit ook zeker pro-actief gaan aanbieden aan mijn klanten.



FRISTADS
WORKWEAR

WESAM
Kleding

BRAM AALDERING WERD ONGEVEER 5 JAAR GELEDEN MEDE-EIGENAAR VAN VAST-GOEDONDERHOUDSBEDRIJF TEMEBEL IN DOETINCHEM. IN EEN STEEDS VERANDERENDE MARKT, ZIET HIJ HET ALS ZIJN MISSIE OM SCHERP IN HET OOG TE BLIJVEN HOUDEN HOE EINDGEBRUIKERS NAAR DE FUNCTIE VAN WOON-, WERK OF WINKELRUIMTES KIJKEN. DOOR DAAR MET EIGENAREN EN VERHUURDERS SLIM OP IN TE SPELEN, ONTSTAAN VOOR BEIDE GROEPEN KANSEN EN MOGELIJKHEDEN.

**BOUW
SPECIAL**

“Als een aangeboden winkel- of kantoorruimte gedateerd oogt, kun je het wel vergeten”, zegt Bram resoluut. Hij vervolgt met een kritische blik: “We zien nog veel te veel onnodige, soms dreigende, leegstand. Consumenten, bewoners en ondernemers hebben nu eenmaal flink andere verwachtingen dan, pakweg, tien jaar geleden”. Dit beeld is duidelijk terug te zien in de winkelstraat, waar het kopende publiek schaarser en veeleisend is geworden. Maar ook in kantoorpanden, waar het werken in kleinere ‘hokjes’ bijvoorbeeld veelal plaatsgemaakt heeft voor grote flexruimtes.

Waardevolle voordelen

Vaak is de inzet daarbij vrij eenvoudig en wordt alleen de gevel aangepast of het nodige, opfrissende schilderwerk gedaan. Er zijn echter ook legio voorbeelden waar het opwaarderen van vastgoed veel verder gaat. Het turnkey opleveren van kantoorpanden bijvoorbeeld, compleet voorzien van installatiewerk, stoffering en schilderwerk in de kleuren van de huisstijl. “Of kantoorpanden die omgebouwd worden tot moderne appartementen op goed bereikbare locaties.” aldus Bram, die daarmee benadrukt dat een minder voor de hand

“Als een aangeboden winkel- of kantoorruimte gedateerd oogt, kun je het wel vergeten”

Doelgericht samenwerken

Een sterke samenwerking met regionale partners, zoals installateurs en inrichters leidt ertoe dat Temebel, als projectverantwoordelijke, een goede en complete oplossing kan aandragen. Bram: “Verhuurders en eigenaren zien steeds vaker in dat investeren in een flinke opknapbeurt, of zelfs het maken van een doordacht herbestemmingsplan, een belangrijke bijdrage kan leveren aan snellere en betere verhuurbaarheid of verkoop”. En dat blijkt. Temebel werkte de afgelopen jaren steeds vaker en intensiever doelgericht samen met makelaars en vastgoedeigenaren aan planning en uitvoering van dergelijke opwaarderingsprojecten.

liggende aanpak vaak verrassend goede resultaten oplevert. Niet alleen voor verhuurders en huurders, maar ook maatschappelijk gezien zijn hier voordelen aan verbonden. Herbestemming gaat immers vaak gepaard met verduurzaming van gebouwen. Bram besluit: “En goed gebruikmaken van wat er al staat is natuurlijk in veel gevallen überhaupt de meest milieuvriendelijke oplossing.”



Partner in vastgoedonderhoud

Temebel in Doetinchem bestaat inmiddels bijna 85 jaar. Het bedrijf maakte, vooral sinds de eeuwwisseling, een enorme transitie door. Van traditionele schilder ontwikkelde de organisatie zich tot een waardevolle partner in vastgoedonderhoud, met meer dan 30 medewerkers. Tot haar vaste klantenkring mag Temebel diverse wooncorporaties, bedrijven, gemeenten, scholen, zorginstellingen en particulieren rekenen. De komende jaren zal het bedrijf zich, naast de huidige werkzaamheden, steeds actiever richten op verfraaiing, herbestemming en verduurzaming van vastgoed.

temebel
VASTGOEDONDERHOUD
www.temebel.nl

DE SUBARU FORESTER

Spring Edition
Gelimiteerde oplage

**NOG SLECHTS 2
OP VOORRAAD!**

Een auto die alles kan en op alles is op voorbereid, dat is de Subaru Forester Spring Edition. Subaru's ruime en sterke SUV is momenteel extra aantrekkelijk dankzij tal van beschermende accessoires voor binnen- en buitenkant. Het maakt de Forester nog veelzijdiger, nog veiliger en nog aantrekkelijker. Want zaken die altijd al vanzelfsprekend zijn voor de Forester als een automatische Lineartronic transmissie, 2.000 kilogram trekgewicht, permanente vierwielaandrijving en natuurlijk het veiligheidssysteem EyeSight heeft de Spring Edition ook. Meer goed nieuws? Dat vertelt de Subaru-dealer u, maar mocht u zich afvragen wat de Forester Spring Edition kost: hij is er vanaf € 46.995,-.

Zelf ontdekken wat de Subaru Forester Spring Edition is? Ga naar www.subaru.nl/spring-edition of bezoek de dichtstbijzijnde Subaru-dealer.

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

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

Maatwerk & prefab zink

GévierDales is sterk in zink. Met het huidige tekort aan capaciteit in de montage zit u waarschijnlijk niet te wachten op het insolderen van kopschotten en tapeinden. De prefab zink service van GévierDales biedt hierbij uitkomst. Een stukje Achterhoeks vakmanschap waar we trots op zijn!



Extra gemak:
bestel uw
gootbeugels op
maat gebogen!

Voor meer informatie ga naar www.gevierdales.nl/prefabzink

GévierDales
SANITAIR + WATERTECHNIEK

RHEINZINK®

Te huur: hoogwaardige bedrijfsruimtes op toplocatie in Doetinchem

BOUW
SPECIAL



DOETINCHEM KRIJGT ER EEN BELANGRIJKE TREKPLEISTER BIJ. OP DE HOEK VAN DE HAVENSTRAAT EN DE BEDRIJVENWEG IS CIRCA 4.000 M² KWALITATIEF HOOGWAARDIGE, MODERNE, COMMERCIËLE BEDRIJFSRUIMTE IN ONTWIKKELING. KENMERKEND VOOR HET GEBOUW OP ÉÉN VAN DE BESTE PLEKKEN IN DOETINCHEM IS DE AMBITIEUZE ARCHITECTUUR MET EEN EIGEN, HERKENBARE UITSTRALING.

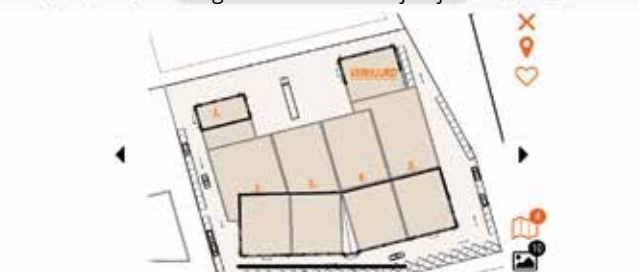
De commerciële ruimte kan worden verhuurd in meerdere units, waarvan de indeling en grootte nog niet definitief is. De diverse ruimtes in het bedrijfspand zijn door middel van een boulevard met elkaar verbonden wat mogelijkheden voor de huurders biedt om elkaar te versterken. Hierdoor is het gebouw uitermate geschikt voor concepten met showroom en opslag. Bij de ontwikkeling is alles gericht op het creëren van een vernieuwende en onderscheidende meerwaarde voor de huurders, hun bezoekers én voor Doetinchem. Het pand biedt een duidelijke signing, een aantrekkelijke entree en de mogelijkheid tot gezamenlijke profilering. De formule levert traffic, gemak en een hoge attentiewaarde voor alle huurders gezamenlijk én afzonderlijk.

Bereikbaarheid

Door de ligging nabij het centrum van Doetinchem is het object vanuit diverse richtingen uitstekend met eigen vervoer en vrachtverkeer bereikbaar. De Havenstraat en Bedrijvenweg zijn goede in- en uitvalswegen. Tevens is er een perfecte aansluiting op de snelweg A18 en is er ruimschoots gelegenheid tot gratis parkeren.

Duurzaamheid

De ontwikkelaar ziet in de commerciële bedrijfsruimte een unieke mogelijkheid als het gaat om het creëren van een energiezuinig bedrijfspand. Het object heeft vanwege de bijzondere architectuur en hoge kwaliteit alle kenmerken om een duurzaam gebouw voor nu en in de toekomst. De gebruikers van het pand worden uiteraard voorzien van diverse faciliteiten die voor een duurzaam gebruik noodzakelijk zijn.



Unieke kans!

- Eén van de laatste mogelijkheden op zichtlocatie in Doetinchem
- Indeling nog niet definitief, op basis van ruimtebehoefte
- In onderdelen te huur vanaf circa 283 m²
- Duurzaam pand
- Verwachte oplevering eind 2019.

Voor meer info: 0314-646610 / info@frankenvastgoed.nl.



Franken Vastgoed
Bemiddeling & Advies

Bouwen aan je bedrijf

BOUW
SPECIAL

COLUMN

Bij het thema bouwen denk ik aan 'innovatie'. Slim, duurzaam, energieneutraal. De duurzame footprint is belangrijk en veel Achterhoekse knappe koppen kunnen daar al onwijs goed over schrijven en vertellen.

Alweer 11 jaar geleden wonnen wij de publieksprijs 'Architectuurprijs Achterhoek'. Je bent dan een trotse ondernemer. Met onze ronde, organische bouwstijl en ecologische en duurzame materialen hadden wij in die tijd (2005 -2007) een eerste stap gezet in duurzaam bouwen. Tegenwoordig ben ik een beetje zoekende naar de 'bebouwde toekomst' van ons bedrijf en überhaupt de toekomst van een onderneming als Markant Outdoorcentrum. Hoe gaan wij de toekomst in? Waar liggen onze kansen? (Tijdelijk) personeel? Wat wil ik? Hoe doe ik dat in 'de waan van de dag'? Het houdt mij al een tijdje bezig.

Want denken aan de toekomst van je bedrijf gaat niet alleen over meer (ge)bouwen, maar ook over bouwen aan je menselijk kapitaal. Onlangs werden wij door ons personeel nog even fijntjes aan ons 30-jarig bestaan herinnerd, een mooi gebaar van een mooi team medewerkers. Dertig jaar hebben wij gebouwd aan ons bedrijf wat ooit begon met

voorzichtig ondernemen, daarna plannen maken voor een Outdoorcentrum en nu een best wel omvangrijk bedrijf aansturen in de veeleisende gastvrijheid- en recreatiesector. Dat zijn mooie stappen.

Het fysiek bouwen, dat vaak groei van het bedrijf betekent, gaat niet zonder ook te bouwen aan je team en organisatie. Personeel is immers goud waard! Opleiden, aansturen en een positieve benadering helpen mee in het bouwen aan de toekomst van ieder bedrijf.

Voor mij als ondernemer en organisator van teambuildingsactiviteiten en uitstapjes is het echt gaaf een steentje te kunnen bijdragen aan de groei van ondernemingen door mooie momenten te laten beleven. Niet voor niets zijn onze kernwaarden: Kwaliteit, Uitdaging en Vriendschap.

Succes in het bouwen van jouw bedrijf!

Michiel Pöpping,
Markant Recreatie BV.



Doe je samen met
collega's





Faalkosten in bouw lopen jaarlijks op tot miljarden euro's

BIJNA VIER OP DE TIEN BEDRIJVEN IN DE BOUW- EN VASTGOEDSECTOR SCHATTEN DAT HUN FAALKOSTEN 5 PROCENT OF MEER BEDRAGEN. DAT BLIJKT UIT ONDERZOEK VAN ABN AMRO. DEZE KOSTEN LOPEN HIERDOOR JAARLIJKS OP TOT MILJARDEN EURO'S. FAALKOSTEN ZIJN ALLE EXTRA KOSTEN DIE WORDEN GEMAAKT OM ZAKEN TE HERSTELLEN DIE NIET VOLGENS DE SPECIFICATIES ZIJN GEPRODUCEERD OF ALS DEZE NIET VOLDOEN AAN DE VERWACHTINGEN VAN DE KLANT.



De bouwsector presteert de laatste jaren goed: het bouwvolume is hoger dan voor de crisis en orderportefeuilles bereiken recordhoogtes. De winstmarges van bouwbedrijven blijven echter laag en faalkosten spelen hierbij een belangrijke rol. Faalkosten in de bouw zijn ook hoger dan in andere sectoren. Dit wordt volgens ABN AMRO vooral veroorzaakt door de vele verschillende partijen die betrokken zijn bij de bouw, de scheiding tussen ontwerp, uitvoering en beheer en het feit dat elk project anders is.

Faalkosten geaccepteerd?

Faalkosten in de bouw zijn hardnekkig en komen zowel in een hoog- als laagconjunctuur voor. Tijdens een laagconjunctuur schrijven bouwbedrijven vaak te laag in op aanbestedingen en accepteren ze teveel risico's. Hierdoor is het vervolgens moeilijk om binnen budget en planning te werken. In de huidige hoogconjunctuur zijn faalkosten vaak het gevolg van de hoge tijdsdruk, de schaarste aan materieel en vooral het tekort aan gekwalificeerd personeel. Bovendien geeft de laagste prijs bij veel aanbestedingen nog steeds de doorslag.

Faalkosten lijken dus een bijna geaccepteerde inefficiëntie in de bouwsector: 90 procent van de bouwbedrijven is zich bewust

van de faalkosten in hun bedrijf. Gezien de omvang hiervan is het echter opvallend dat ruim een kwart aangeeft dat het terugdringen van faalkosten geen prioriteit heeft binnen hun bedrijf.

Faalkosten verminderen

Langjarige samenwerking en gestandaardiseerde processen zijn nog geen gemeengoed in de bouw. ABN AMRO benadrukt dat dit juist cruciaal is om de faalkosten te verlagen. Zo kunnen veel fouten voorkomen worden door betere samenwerking en communicatie. Het terugdringen van deze fouten zorgt tevens voor minder materieelverlies en een efficiëntere inzet van de schaarse manuren. "In een sector waarbij zoveel partijen één product maken, is goede samenwerking en communicatie cruciaal. Dat is mogelijk door kennis te delen en te leren van gemaakte fouten. Die kennis moet door partijen weer ingebracht worden in de voorbereidingsfase, juist in die fase kan het met lerend vermogen het verschil gemaakt worden", zegt Petran van Heel, Sector Banker Bouw en Vastgoed van ABN AMRO. "Meer tijd besteden aan de wensen en eisen van de opdrachtgever, een realistische planning en het tijdig in kaart brengen en bespreken van risico's dragen bij aan lagere faalkosten. Procesoptimalisatie door partnerships en automatisering kunnen hierbij helpen. Door nu in te zetten op innovatie kunnen bouwbedrijven zorgen voor lagere faalkosten op langere termijn".



Verbouw Physique in samenwerking met



'Physique Europese showroom voor internationale sportmerken'

SPORT- EN GEZONDHEIDSCENTRUM PHYSIQUE IN TERBORG GAAT TOTAAL OP DE SCHOP. AANLEIDING IS DAT DE AMERIKAANSE SPORTTOESTELMERKEN STAR TRAC EN NAUTILUS HEBBEN GEKOZEN VOOR PHYSIQUE ALS EUROPESE SHOWROOM. DAARMEE WORDT HET SPORTCENTRUM VOORZIEN VAN DE NIEUWSTE APPARATUUR VAN DEZE MERKEN. TEVEN WORDT VOOR HET PAND RUIM 500 M2 ZAALRUIMTE BIJGEBOUWD, WORDT HET CENTRUM VOORZIEN VAN EEN LIFT, VINDT EEN UPGRADE VAN ALLE ZALEN PLAATS EN KOMT ER EEN VIRTUELE SPORTRUIMTE, WAARDOOR LEDEN ZELFSTANDIG, DOOR MIDDEL VAN VIDEO-INSTRUCTIES, KUNNEN SPORTEN.

Sporten is weer hip. Dat merken ze ook bij Sport- en gezondheidscentrum Physique in Terborg. Het ledenaantal groeit gestaag. Reden voor eigenaar Paul Rabelink om zijn sportcentrum uit te breiden. Rabelink zegt daarover: "Wij zien een enorme groei binnen ons sportcentrum. Niet alleen komen mensen om te fitnessen, ook de groepslessen worden goed gevonden door de leden. Van yoga tot aan spinning en van Cross Cube-lessen tot aan de Power Battle, het samen sporten vinden mensen weer fijn. Waar het voorgaande jaren om individuele trainingen ging, willen mensen nu weer samen trainen. Elkaar motiveren. De veelzijdigheid aan mogelijkheden maakt dat de groepslessen goed bezocht worden."

Verbouwing

Onderling contact en gezelligheid zijn speerpunten van het sportcentrum. "Wij zijn geen budgetcentrum waar je op oude apparatuur staat te sporten, alles zelf moet doen en zelf je

bidon kan vullen met water. Al vanaf de start, nu ruim 34 jaar geleden, hebben wij een uitgebreide lounge ruimte gehad waar de bezoekers een lekker kopje koffie kunnen drinken. Dagelijks maken meer dan honderd mensen gebruik van deze faciliteiten en dat werd te krap. Daarom bouwen we 120 m² ruimte bij aan de zijkant van het pand met een compleet nieuwe lounge ruimte. Ook komen er nieuwe meubels en een nieuwe bar. Door het hele pand worden nieuwe vloeren gelegd. Als alle werkzaamheden achter de rug zijn, staat hier de mooiste, grootste en meest moderne sportschool uit de regio. Misschien zelfs van Nederland. Uniek voor stad Terborg."

De opening van de compleet vernieuwde sportschool staat gepland voor medio september. U ziet hier alvast een Artist Impression gemaakt door de T2 Groep die dit gaat realiseren. In de najaars editie van AchterhoekBIZ komen we uitgebreid terug op deze metamorfose.

Betere waarborging voor opdrachtgevers bij het bouwen.

Op 14 mei 2019 is de wet Kwaliteitswaarborging voor het bouwen ook door de Eerste Kamer aangenomen. Deze wet voorziet onder meer in het verstevigen van de positie van de opdrachtgever bij het bouwen. Bouwen is complexer geworden en de invoering van deze wet moet de opdrachtgever beter beschermen. Het burgerlijk wetboek wordt hiervoor aangepast.

Wat verandert er? Allereerst de waarschuwingsverplichting van de aannemer voor fouten in het ontwerp en bestek van de opdrachtgever. Deze plicht bestond al maar moet voortaan schriftelijk. De aannemer moet daarbij ook aangeven wat de gevolgen zijn van de fout voor het bouwwerk. Ook bij het opleveren van het werk aan de opdrachtgever zijn er veranderingen. De aannemer is daarbij verplicht een dossier aan te leveren met gegevens die een volledig inzicht geven hoe de aanneemovereenkomst is uitgevoerd. Denk hierbij aan tekeningen, en berekeningen van het bouwwerk en de installaties hierin en welke materialen zijn gebruikt. Ook moet informatie worden verstrekt die nodig is voor het gebruik en het onderhoud van het bouwwerk.

Ook de aansprakelijkheid van de aannemer voor niet ontdekte gebreken op de oplevering verandert. De aannemer is voortaan aansprakelijk als deze gebreken ook aan hem zijn te verwijten.

Tenslotte zijn er ook nog wijzigingen die de financiële positie van de particuliere opdrachtgever moeten versterken. In verband met de mogelijke aansprakelijkheid van de aannemer voor zijn werk, moet hij voor het sluiten van de aanneemovereenkomst aangeven of hij verzekerd is, tot welk bedrag en wat onder de dekking van de verzekering valt. Ook het wettelijke opschortingsrecht na oplevering wordt verstrekt. De aannemer wordt verplicht aan zijn particuliere opdrachtgever schriftelijk te vragen of deze zijn depot bij de notaris wil handhaven. Zonder zijn instemming wordt het depot niet door de notaris vrijgegeven.

Al met al vergaande wijzigingen die zonder meer de positie van de opdrachtgever versterkt.

Derek van Hijkoop
Advocaat/partner bij
Bax advocaten belastingkundigen LLP

BAX

advocaten belastingkundigen

EVERYBODY PAINT NOW!

Combineer MagneetVerf met één van onze andere verven en ontdek de magie van MagPaint!



MAGNEETVERF



SKETCHPAINT



SCHOOLBORDVERF



GREENSCREENPAINT



BEAMERPAINT



MagPaint is al meer dan 15 jaar wereldwijd dé marktleider van MagneetVerf. Door de jaren heen is ons assortiment uitgebreid met hoogwaardige decoratieve verven en bijbehorende accessoires voor de consument. Onze producten worden verkocht in meer dan 57 landen via een breed netwerk van schilders, groothandels en distributeurs.

Speciaal voor de professional is begin 2018 het merk Paint For Pros op de markt gebracht. Met dit 'professionele broertje' van MagPaint bieden we de vakman extra tools en knowhow zodat op het juiste moment, het juiste product en gereedschap kan worden ingezet.

Neem gerust contact met ons op, we denken graag met u mee!

MagPaint Europe BV
+31 315 38 64 73
mail@magpaint.com
www.magpaint.com
www.paintforpros.com

MagPaint Europe

f
ig
p

Energiezuinig renoveren?

Vergeet niet te ventileren!

Dat weet Hendriksen installeert en onderhoudt als geen ander. Uit de praktijk weten wij hoe belangrijk goed ventileren is als je het huis lucht en warmt dicht isoleert. Als je thuis bent, wil je comfort. Dan heb je geen zin in een koude tocht, van raamroosters bijvoorbeeld. Geluidsoverlast heb je ook geen zin in. Ingewikkelde instructies en handelingen evenmin. Dit zijn drie redenen waarom mensen nu hun klimaatsysteem uitzetten of dicht doen. Met muffheid en schimmel als gevolg.

Momenteel werkt Hendriksen mee aan een energetisch renovatieproject waar voor 125 woningen gekozen is voor een all-in-one oplossing: de Fresh-R. Door continu CO2 en luchtvochtigheid te meten en te ventileren als het nodig is, houdt Fresh-R de lucht binnen gezond en uw woning schimmelvrij. Fijnstof uit de lucht halen kan ook, vraaggestuurd. Speciaal ontwikkeld voor mensen die last hebben van hooikoorts, astma of COPD. Vooral voor woningen aan drukke wegen of in de buurt van industrie of vliegvelden.

De Fresh-r houdt zoveel warmte binnen, dat er in veel gevallen bijna niet meer gestookt hoeft te worden. Dat scheelt 1,5 ton CO2 per jaar voor een gemiddelde woning. Omdat veel energie die nodig is om te verwarmen bespaart wordt, en de gebruiks- en onderhoudskosten heel erg laag zijn, is een Fresh-r binnen zes jaar terugverdiend. Vanwege de laagste gebruiks-



**BOUW
SPECIAL**

en onderhoudskosten per kubieke meter geventileerde lucht zonder warmteverlies won Fresh-r de Passive House Component Award.

Naast ventilatie worden in het genoemde project douche, toilet en keukens aangepakt, installaties gerenoveerd en verduurzaamd. Het betreft een lopend project voor Hendriksen tot februari 2020, in dit geval 125 woningen in de wijk Tuindorp te Goor. Dit als partner van Van Wijnen in opdracht van Viverion.

Meer weten?

Hendriksen installeert & onderhoudt
I 0315-323005 | www.hendriksenbv.nl | info@hendriksenbv.nl |

Hendriksen
INSTALLEERT EN ONDERHOUDT

DRANKENHANDEL TERBORGE WIJNCENTRALE

Zodra de lente begint zijn wij ons alweer druk aan het voorbereiden op het nieuwe kerstpakkettenseizoen. Graag informeren wij u over onze mogelijkheden. Onze specialiteit blijft het op maat samenstellen van kerstpakketten vanuit onze showroom. Maar wij kunnen meer!

Onze mogelijkheden:

- 📦 Kerstpakketten op maat
- 📦 Eigen Keuze Concept
- 📦 Eigen wagenpark, logistiek sterk
- 📦 Online verkoop standaardpakketten
- 📦 Custom made Kerstpakketten

Daarnaast leveren wij het hele jaar door **relatiegeschenken**. Dit varieert van een klassiek kistje wijn tot aan de hipste gadgets. Ook give-aways als pennen, zonnebrillen of USB-sticks behoren tot de mogelijkheden.

Vraag onze catalogus aan voor ons complete assortiment!

Ettensestraat 19, 7061 AA Terborg
TWCkerstpakkett.nl
TWCrelatiegeschenk.nl

**Voor al uw
kerstpakketten en
relatiegeschenken!**

**Ruim 30
jaar ervaring**

**Benieuwd naar
onze mogelijkheden?**
Bezoek onze showroom of
maak een afspraak met verkoper
Rob Jansen bij u op locatie!

Rob Jansen
rob@terborgse-wijncentrale.nl
Bel: 0315 - 32 37 36

**MijnEigen
Kadootje.nl**

**TWCRELATIE
GESCHENK.NL**

**TWCKERST
PAKKET.NL**

Klomps Bouwbedrijf draagt bij aan een goede woonomgeving

‘Bouwen is en blijft mensenwerk’

**BOUW
SPECIAL**

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

DE BOUW FLOREERT EN DE OMZET IN DE SECTOR BLIJFT TOENEMEN. DE BRANCHE HEEFT ECHTER OOK TE MAKEN MET ONTWIKKELINGEN ALS WONINGSCHAARSTE, NIEUWE TECHNOLOGIEËN, VERDUURZAMING ÉN EEN TEKORT AAN VAKMENSEN. KLOMPS BOUWBEDRIJF UIT DINXPERLO IS EEN MODERNE ALLROUND PARTNER IN VAKMANSCHAP, VAKKENNIS, KWALITEIT EN SAMENWERKING DIE INSPEELT OP DE ONTWIKKELINGEN. “COMMUNICATIE EN EEN GOED CONTACT TUSSEN DE BETROKKEN PARTIJEN BIJ EEN PROJECT ZIJN VOORWAARDEN VOOR DUURZAAM SUCCES.”



Weinig sectoren zijn zo hard door de crisis getroffen als de bouw. Waar destijds banen zijn geschrap, zijn nu weer veel mensen nodig. Bouwbedrijven kunnen de vraag nauwelijks aan. “Naast een tekort aan personeel worden de duurzaamheidseisen hoger en versnellen de technologische ontwikkelingen”, zegt Bram Klomps, directeur van Klomps Bouwbedrijf en voorzitter van Bouwend Nederland afdeling Achterhoek. “Kenmerkend in de sector is dat er veel vraag en weinig aanbod is met als gevolg dat de prijzen stijgen. Waar de markt lange tijd op slot zat, zie je nu weer veel meer vraag naar woningen ontstaan. De Achterhoekse gemeenten hebben daarom eensgezind gekozen voor bouwen naar behoefte. Ook ligt het accent op verduurzaming van bestaande gebouwen om deze klaar te stomen voor de toekomst. Belangrijke kansen liggen in het revitaliseren van verouderde bedrijventerreinen en nieuwbouwprojecten op bestaande bedrijventerreinen om zodoende een goed vestigingsklimaat te creëren. Een knelpunt is echter de infrastructuur, met name richting Arnhem. Dit moet echt aangepakt gaan worden. In de diverse thematafels van Achterhoek2030 zijn wij en andere bestuursleden van Bouwend Nederland vertegenwoordigd en wordt dit punt ook duidelijk naar voren gebracht.”

Samenwerking onderwijs

Wie nu kiest voor een opleiding in de bouw is verzekerd van een baan. Vanwege het tekort aan personeel hebben het bedrijfsleven en onderwijs jaren geleden al de handen ineengeslagen om beter op te leiden. En met succes ervaart Bram Klomps. “Er is steeds meer in- en zijstroom. Opleidingen zijn samengegaan omdat er behoefte is aan nieuwe medewerkers die actief kunnen samenwerken met en tussen de verschillende disciplines. Een voorbeeld hiervan is Smart Building waarin bouw- en installatietechniek samengevoegd zijn. Ook worden meer combinatieopleidingen ontwikkeld c.q. opgestart tussen de verschillende disciplines op de bouwplaats om een meer allround vakman op te leiden. Binnen ons bedrijf stoppen we veel tijd en energie in de samenwerking met het onderwijs en in het opleiden van jonge mensen. Daarnaast hebben we zitting in diverse onderwijscommissies en -besturen zijn we een erkend leerbedrijf.”

Ketensamenwerking

Of het nu gaat om renovatie, kleinschalige nieuwbouw of luxe villa's, utiliteitsbouw of groot onderhoud en verbouw, Klomps Bouwbedrijf bouwt met veel zorg en aandacht. Het bedrijf richt zich op klantgericht en duurzaam bouwen en werkt bij grotere projecten steeds meer samen met andere partijen in een bouwteam. Bram Klomps ervaart dat ondanks de samenwerking in de bouw bij veel bedrijven de faalkosten hoog blijven. “Dat heeft met de drukte en het tekort aan medewerkers te maken. Hierdoor kunnen fouten ontstaan in de communicatie of in de beeldvorming over de kwaliteit van het eindproduct. Bij Klomps Bouwbedrijf zijn we continu bezig faalkosten te reduceren door te blijven innoveren op het gebied BIM, VR en industrialisatie. Ons doel als hoofdaannemer is het realiseren van projecten zonder opleverpunten. Alles valt of staat met een goede communicatie. Je kunt nog zoveel moderne technologieën gebruiken en digitaliseren, de sector is en blijft draaien om goede mensen die snappen hoe de bouw werkt.”

Duurzaamheid

Het moderne familiebedrijf wil bijdragen aan een goede woonomgeving en speelt op diverse fronten in op duurzame ontwikkelingen. Door faalkosten te verminderen, het juiste materiaal te gebruiken en door een aantal specialiteiten zoals het realiseren

van nul-op-de-meter-woningen, passief bouwen en BREEAM-NL-utiliteitsbouwprojecten. “Zo realiseren we momenteel in Aalten een duurzaam en gezond bedrijfspand volgens BREEAM. Daarnaast investeren we in een Solarpak in Dinxperlo waarmee we groene stroom opwekken en hebben we voor gemeenten een module ontwikkeld waarmee we particuliere opdrachtgevers begeleiden bij de aankoop van een woning. Ook ons eigen pand is volledig vernieuwd, verduurzaamd en all-electric geworden. Hiermee zijn wij klaar voor de toekomst.”



ComfortElkaar

Ook woningcorporaties staan voor een grote opgave om hun woningvoorraad te verduurzamen. Klomps Bouwbedrijf werkt vanuit haar kracht in duurzaam bouwen onder de naam ComfortElkaar in een ketensamenwerking intensief samen om in een aantal dagen een woning te voorzien van een hoger energielabel. “Deze projectmatige renovatieprojecten hebben bovendien lagere woonlasten voor huurders als resultaat. We doen altijd nét iets meer om de opdrachtgever te ontzorgen en verzorgen ook de communicatie richting huurders gedurende het hele proces. Hiervoor hebben we een app ontwikkeld waarmee huurders met hun vragen bij een medewerker van ons terecht kunnen. Met onze innovaties en initiatieven leveren we graag een bijdrage om de Achterhoek een zo duurzaam mogelijk karakter te geven!”



Meniststraat 2, 7091 ZZ Dinxperlo
T: 0315 657 000
www.klomps.nl



Een prachtige start voor Nieuwe Citroën Berlingo Van

Onderscheiding op de IAA voor bedrijfswagens in Hannover met de felbegeerde titel "International Van of the Year 2019".

Tekst: AchterhoekBIZ, fotografie: Carlo Stevering



- Extra rijcomfort – Extra geluidsisolatie
- Een uitgebreid pakket rijhulpsystemen met de technologie Surround Rear Vision
- 8 inch touchscreen met connectieve radio.

Voor het ruigere werk en de kortere afstanden is er de Worker. Deze is uitgerust met

- Extenso®-cabine: 3 zitplaatsen voorin en het gebruiksgemak van een mobiel kantoor.
- Grip Control met Hill Descent Assist, extra bodemvrijheid (+ 30 mm) en grote wielen (690 mm) met Mud & Snowbanden voor extra grip.
- Een tot 1000 kg vergroot nuttig laadvermogen, extra verlichting in de laadruimte en sjoegen boven de wielkasten voor extra gebruiksgemak.

UITRUSTING EN NUTTIGE TECHNOLOGIE

De nieuwe Citroën Berlingo Van zit boordevol technologieën die dagelijks van pas komen. Dankzij deze technologieën rijdt de functionele en praktische Nieuwe Citroën Berlingo Van extra veilig en ontspannen. Hij is toonaangevend in zijn segment met:

- 4 connectiviteitstechnologieën waaronder Citroën Connect Nav, Mirror Screen (Apple CarPlay / Android Auto / Mirrorlink) en draadloos opladen van een smartphone
- 20 rijhulpsystemen

De Citroën Berlingo Van is leverbaar met een voor bedrijfswagens uniek systeem: de Surround Rear Vision-technologie die voor een onovertroffen zicht zorgt. Het 5 inch-scherm op de plaats van de binnenspiegel geeft de beelden van de twee camera's (één in de voet van de buitenspiegel aan passagierszijde en één aan de bovenzijde van de achterdeuren) weer. De nieuwe Berlingo Van is verkrijgbaar met verschillende motoren. Een zeer fijne combinatie, de stille en koppelrijke dieselmotor heeft altijd kracht genoeg en de versnellingsbak schakelt boterzacht. De mechaniek laat zich nooit van de wijs brengen, ook niet als je plotseling lomp op het gas gaat staan. Hij schakelt bijna ongemerkt een tandje terug waardoor de auto adequaat versnelt, maar zal nooit onrustig worden of de motor onnodig veel toeren laten draaien.

Er is al een Citroën Berlingo Van v.a. € 13.990 Excl. BTW/BPM en Citroën heeft een financial lease aanbieding van 36 maanden met 0% rente.

Voor meer informatie verwijst ik u door naar Autobedrijf Ruesink aan de Vlijtstraat in Doetinchem of www.ruesink.nl

Autobedrijven Ruesink

Al 50 jaar een autobegrip in het oosten van Nederland. Uw Citroën-, Fiat- en DS-Dealer met vestigingen in Ruurlo, Enschede, Doetinchem en Zutphen. www.ruesink.nl



Het is de tweede keer (de eerste keer in 1997) dat Berlingo, waarvan al meer dan 1,5 miljoen exemplaren zijn verkocht, met deze titel wordt onderscheiden. Deze derde generatie van Berlingo Van wordt met deze onderscheiding bekroond voor zijn toonaangevende comfort en technologieën in combinatie met zijn vertrouwde functionaliteit. Hij onderscheidt zich door zijn unieke carrosserievorm die leverbaar is in 2 lengtes, M (4,40 m) en XL (4,75 m) en men

heeft de keuze uit 4 uitvoeringen: de Control, Club, Worker en Driver. De nieuwe Berlingo Van, de grote winnaar van deze prestigieuze verkiezing, staat voor u klaar om een proefrit te maken bij Autobedrijf Ruesink aan de Vlijtstraat in Doetinchem. Wij van AchterhoekBIZ reden de Berlingo Van BlueHDi 100 S&S Driver.

De uitvoering Driver is speciaal ontwikkeld voor bedrijven die hun personeel grote afstanden laten rijden of veel bestellingen laten bezorgen in stedelijke gebieden:

Hesselink Koffie bouwt aan toekomst- bestendigheid

**BOUW
SPECIAL**

DE ACHTERHOEK EN HESSELINK KOFFIE: TWEE BEGRIPPEN DIE ONLOSMAKELIJK MET ELKAAR VERBONDEN ZIJN. HET BEDRIJFSPAND VAN DIT MOOIE FAMILIEBEDRIJF PRIJKT IN WINTERSWIJK AL JAREN LANGS DE RONDWEG ZUID. LANGS DEZE DOORGAANDE WEG WORDT MOMENTEEL DRUK GE- EN VERBOUWD AAN HÉT HESSELINK KOFFIE-PAND VAN DE TOEKOMST. GERRIT HESSELINK HEEFT NAMELIJK EEN DROOM: HET REALISEREN VAN DE DUURZAAMSTE KOFFIEBRANDERIJ VAN NEDERLAND.

Tekst en fotografie: Hesselink Koffie

Wie nu naar de gevel van het pand kijkt, zal niet direct denken dat achter de deuren zeer ambachtelijke én duurzame koffie wordt geproduceerd. Niets is minder waar. Gerrit Hesselink spitste zich een aantal jaar geleden toe op het produceren van zeer duurzame koffie. Toen hij 35 jaar geleden als vierde in de rij aantrad, stond duurzaamheid nog niet op de kaart, maar daar wilde hij verandering in brengen. “Ik vond namelijk dat we onze slogan ‘Hesselink Koffie schenkt geluk’ echt moesten waarmaken.” Inmiddels is duurzaamheid hét handelsmerk van Hesselink Koffie.

Groei door de jaren heen

Dat was in 1885 toen J.W. Hesselink & Zn. door de overgrootvader van Gerrit Hesselink werd opgericht wel even anders. Destijds bestond het bedrijf uit een kruidenierswinkel met een koffiebranderij. In circa 1920 werd de winkel verkocht en werd de focus gelegd op koffiebranden. Het bedrijf groeide afgelopen decennia flink en ontwikkelde zich tot een toonaangevend koffiemark met een focus op de ‘out of home’-markt. Ofwel, de zakelijke markt en de horecasector. “De focus op kwaliteit hebben we doorgezet. Echter, vandaag de dag gaat het niet meer alleen om het leveren van goede koffie aan onze klanten. Het gaat om het aanbieden van een totaalconcept, om beleving. Wij voorzien dan ook in professionele apparatuur, het servies, thee, maar ook het koekje bij de koffie.” Onderscheiden is



ook door het leveren van een totaaloplossing én het doorvoeren van duurzaamheid in onze gehele bedrijfsvoering.”

Grootse plannen

Duurzaamheid gaat hem namelijk aan het hart en loopt als een rode draad door het familiebedrijf heen. Het nieuwe pand is hier een goed voorbeeld van. Hier staan duurzaamheid, mensen samenbrengen en het creëren van geluksmomenten centraal. Na geruime tijd aan voorbereiding ging de vernieuwbouwing - een combinatie van nieuwbouw en verbouwen - afgelopen februari dan toch echt van start. “Een memorabel moment in de geschiedenis van Hesselink Koffie”, aldus Gerrit Hesselink.



Volledig duurzaam bedrijfspand

Hesselink heeft bij de plannen van het nieuwe pand gekozen voor het zo duurzaam mogelijk bouwen onder het BREEAM-label en de principes van circulair bouwen toe te passen. “Dit heeft betrekking op de bekende R's, namelijk Reduce (minder materiaal), Re-use (opnieuw gebruiken van materiaal), Refurbisch (materiaal opknappen) en Recycle (materiaal hergebruiken). We hebben er onder andere voor gekozen om de kozijnen en het glaswerk uit de oude gevel te hergebruiken in het nieuwe pand. Ook is er gedacht aan gasloos verwarmen. In samenwerking met Wassink Installatie is gekozen voor all-electric verwarmen door middel van warmtepompen. Door te kiezen voor al deze duurzame keuzes hopen we de BREEAM-NL Excellent certificering te behalen. Dit is hét keurmerk waarmee grootschalige renovaties worden beoordeeld op hun duurzaamheidsprestatie.”

NL-Greenlabel

Niet alleen het pand is zeer duurzaam, er is ook nagedacht over de leefomgeving. “Er is een aantoonbare achteruitgang van biodiversiteit en daar willen wij een positieve bijdrage aan leveren. Daarom is ons tuinontwerp gebaseerd op de principes van NL Greenlabel. NL Greenlabel is expert in het meetbaar maken van de groene omgeving en zo te komen tot een aantoonbaar gezonde woon-, werk- en leefomgeving. Wij hebben in ons ontwerp rekening gehouden met onder andere de toegepaste materialen, plantkeuze en ruimte voor insecten en dieren.” Met deze ontwikkeling hoopt Gerrit het NL Terreinlabel te behalen.

Bijdragen aan duurzamere wereld

Het bedrijf wil echter in alle aspecten bijdragen aan een duurzamere wereld. Daarom is de Hesselink Koffie Foundation in het leven geroepen. “Met de Foundation steunen wij duurzaamheidsprojecten in productielanden. Een van die projecten is een zonne-energieproject waarbij koffiegemeenschappen in Oeganda, Kenia en Tanzania worden voorzien van duurzame stroomvoorziening, biogasinstallaties en schoon (drink)water.” Door het steunen van dit project draagt Hesselink Koffie haar steentje bij aan de Sustainable Development Goals opgesteld door de Verenigde Naties. De 17 opgestelde doelen en subdoelen die een einde moeten maken aan armoede, ongelijkheid en klimaatverandering in 2030.

Inspiratiebron

Hesselink Koffie is als familiebedrijf en hofleverancier trots op haar kernwaarden kwaliteit, traditie en duurzaamheid. “Wij hopen dan ook een inspiratiebron te zijn voor anderen, waardoor de wereld langzaam steeds verder verduurzaamt. Dan is eerlijke koffie niet alleen weggelegd voor onze generatie, maar ook alle generaties daarna”, sluit Gerrit af.



**HESSELINK
KOFFIE**

Rondweg Zuid 95
7102 JD Winterswijk
tel: +31 (0)543 512 416
info@hesselinkkoffie.eu

www.hesselinkkoffie.nl



Op zoek naar inspirerende Achterhoekse ondernemers

ONDERNEMERSCHAP MAAKT DAT HET BRUIST IN DE ACHTERHOEK. DANKZIJ TAL VAN DAADKRACHTIGE ENTREPRENEURS STAAT DE ACHTERHOEK BEKEND ALS INNOVATIEVE REGIO VOL AANPAKKERS. EEN GEGEVEN OM TROTS TE VIEREN, VINDEN BUSINESSCLUB DE GRAAFSCHAP, VNO-NCW ACHTERHOEK EN HOOFDSPONSOR RABOBANK GRAAFSCHAP. SAMEN INTRODUCEREN ZIJ DAAROM DRIE NIEUWE AWARDS WAARMEE ACHTERHOEKSE ONDERNEMERS IN DE SPOTLIGHTS WORDEN GEZET. TOT 15 AUGUSTUS KUNNEN ONDERNEMERS HUN MEEST INSPIRERENDE COLLEGA-ONDERNEMER NOMINEREN. TIJDENS DE FEESTELIJKE UITREIKING OP 17 OKTOBER 2019 IN HET AMPHION WORDEN DE WINNAARS BEKENDGEMAAKT.

De drie nieuwe awards, geïntroduceerd onder de verzamelnaam Ondernemersprijsen Achterhoek, hebben ieder een eigen naam, sponsor en doelgroep. Zo is er de Guus Hiddink Bedrijven Award die de onderneming belooft die met zijn of haar bijzondere aanpak in 2019 een voorbeeld voor andere Achterhoekse ondernemers was. De Rabobank Talent Award geeft een ambitieuze startende ondernemer een boost. De Ap Ruesink Ondernemer Award onderscheidt dé ondernemer die anderen dit jaar met zijn of haar succes inspireerde. Steven Enneman, directievoorzitter Rabobank Graafschap: "Met onze Achterhoekse Ondernemersprijsen willen we stimuleren, inspireren en verbinden. Door de

verhalen van de genomineerden te delen, geven we bijzondere ondernemers in de Achterhoek de aandacht die zij verdienen. "Met hun voorbeelden laten we zien waar onze regio voor staat en stimuleren we andere ondernemers om ook buiten die gebaande paden te stappen!", aldus Rob Migchelbrink, voorzitter Businessclub De Graafschap.

Op www.ondernemersprijsenachterhoek.nl worden de drie awards en de feestelijke uitreiking nader toegelicht en worden ook de beoordelingscriteria gedeeld. Op de website kunnen ondernemers van de Achterhoek tot 15 augustus zichzelf of een Achterhoekse Achterhoekse collega-ondernemer nomineren die een plek op het podium verdienen.

Wie is jouw ultieme Achterhoekse ondernemer?

Dankzij ondernemers als jij, gebeurt er wat in de Achterhoek. Wellicht inspireerde jouw lef een jonge dorpsgenoot om óók te pionieren. Misschien zorgde jouw innovatie ervoor dat heel Nederland het over de Achterhoek had. Of mogelijk laat jouw bezieling je medewerkers elk dag het beste in zichzelf ontdekken. Met drie Achterhoekse Ondernemersprijsen vieren we het ondernemerschap dat onze regio in beweging brengt.

Drie Achterhoekse Ondernemersprijsen

Business Club De Graafschap, VNO-NCW Achterhoek en Rabobank Graafschap introduceren drie splinternieuwe Achterhoekse Ondernemersprijsen.

- ▶ **Met de Guus Hiddink Bedrijven Award**
wordt de onderneming beloond die met zijn of haar bijzondere aanpak een voorbeeld voor andere Achterhoekse ondernemers is.
- ▶ **De Rabobank Talent Award**
geeft een ambitieuze startende ondernemer een boost.
- ▶ **En de Ap Ruesink Ondernemers Award**
onderscheidt dé ondernemer die anderen met zijn of haar succes inspireert.

Met de verhalen van de genomineerden en de winnaars, geven we bijzondere ondernemers in de Achterhoek een podium waarmee we anderen inspireren. Zo laten we zien waar onze regio voor staat!

De feestelijke uitreiking

De uitreiking van de drie awards vindt plaats op 17 oktober 2019 in het Amphion. Zet de datum vast in je agenda! Het belooft een prachtige avond te worden en wie weet val je ook zelf in de prijzen!

Meer informatie over de prijzen en jury en hoe je kunt nomineren, vind je op www.ondernemersprijsenachterhoek.nl



De Achterhoekse Ondernemersprijsen zijn een initiatief van



Rabobank

Bespaar tijd en geld op uw bedrijvenpost!



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

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

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

Voor meer info:

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

www.sbpost.nl

SBPOST



Ter Voert Media
Camerawerk | Filmproducties

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

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

**VERGROOT
BEREIK, IMAGO
EN BELEVING!**



Arthur ter Voert. Ter Voert Media, Koendersweg 6, 7091 HV Dinxperlo

T: 0315 653 044, M: 0619 210 732, E: info@tervoertmedia.nl I: www.tervoertmedia.nl

Havezathe Carpe Diem viert tienjarig jubileum met haar gasten

VETHUIZEN – IN VIJF MAANDEN TIJD WERD EEN OUDE BOERDERIJ OMGETOVERD IN EEN PRACHTIGE OPENBARE HORECALOCATIE MET HOTEL, RESTAURANT, TERRAS EN VERGADER-FACILITEITEN. RENÉ EN MARJA WIJNANDS OPENDEN IN 2009 DE DEUREN VAN HAVEZATHE CARPE DIEM IN VETHUIZEN. INMIDDELS RUIM TIEN JAAR GELEDEN! HET JUBILEUM IS REDEN VOOR UITBATERS PIM EN BART WIJNANDS EN RICK SPLITTHOFF OM TIEN JAAR CARPE DIEM TE VIEREN.

In januari 2009 nam René zijn vrouw Marja mee naar 'een mooi project'. De locatie van hun goedlopende familiehôtelletje in Zeddum was aan een flinke verbouwing toe...of er moest een andere weg ingeslagen worden. Wijnands was altijd te porren voor mooie, nieuwe plannen en tijdens een check op Funda stuitte hij op de Havezathe aan de Langeboomsestraat 5 in Vethuizen. Een prachtige oude Havezathe met uitzicht op de Montferlandse bossen. Wat een parel... Met de hele familie werd het letterlijk 30 jaar oude hooi van de zolder afgescheept en in vijf maanden tijd werd het hoofdgebouw totaal gerenoveerd en omgetoverd tot een prachtige horecalocatie!

Een prachtig terras waar menig toerist, zakelijke en regionale gast vertoeft tot op de dag van vandaag. De renovatie van het bijgebouw De Graanshuur volgde en er werden nog eens zeven kamers en twee vergaderruimtes gesitueerd.

Een fantastisch bedrijf dat door mensen met passie wordt gerund... En dan slaat het noodlot toe. Eigenaar René Wijnands overlijdt op 21 mei 2015 na een zeer kort ziekbed plotseling op 59-jarige leeftijd. Het gezin pakt samen met alle medewerkers zo goed en zo kwaad als het gaat de draad op. Zonen Pim en Bart Wijnands en schoonzoon Rick twijfelen geen seconde en willen het levenswerk van René voortzetten. Dat lukt en in oktober 2015 werden zij officieel eigenaar. Met veel liefde, passie en ambitie wordt het bedrijf dagelijks gedraaid. De ambities zijn groot.... Samen met het ondernemende team om hen heen bedenken Pim, Bart en Rick nieuwe concepten en mogelijkheden. Het restaurant staat bekend om het populaire verrassingsmenu waar gasten getraakteerd worden op ware smaaksensaties en feestjes op de borden. Dit alles op de sfeervolle deel van de boerderij of zomers op het terras 'with a view'. Het keukenteam stelt de mooiste menu's samen. En ook voor een unieke bruiloft weet men de weg naar Vethuizen.

Op 21 mei bestond de Havezathe dan ook tien jaar en dat was reden voor feest! Met leuke acties werd het bestaan van het hotel en dus het leven gevierd!

Voor vragen kunt u contact opnemen met Rick Splitthoff of Pim Wijnands 0314651424
www.hotelcarpediem.nl



NetwerkBIZ

Sfeerimpressie NetwerkBIZ 26 maart 2019
DEGOEDE Visuele Communicatie in Brummen.



Aankomende NetwerkBIZ

Donderdag

26
september
2019

De najaars NetwerkBIZ-bijeenkomst van september staat in het teken van proeverijen. Op 26 september zijn we te gast bij de Sligro in Doetinchem. Op deze avond worden we bij binnenkomst ontvangen met een heerlijke amuse om de eerste trek te stillen. Daarna volgt er groepsgewijs een route door de Sligro 'groots in genieten'. Onderweg laten we een aantal mooie gerechtes met speciaal geselecteerde wijnen proeven. Mochten de wijnen u goed bevallen, dan hebben we nog een mooie aanbieding in petto. Bij aankoop van een doos wijn van 6 flessen geven wij de waarde van de zesde fles cadeau aan een goed doel. Het goede doel dat wij hebben uitgekozen voor de avond is het Borghuis.

Business meets Food

De feestdagen lijken nog ver weg, maar zijn hét moment om je personeel en relaties te bedanken voor het afgelopen jaar en aan je te binden voor 2019. Of je nu een Sinterklaasfeest organiseert, een kerst-/nieuwjaarsborrel geeft voor relaties of op zoek bent naar het ultieme kerstpakket of -geschenk; Sligro helpt je op weg.

mensen die jouw business iedere dag weer groots maken.

Wat je kunt verwachten

- Walking dinner met heerlijke gerechtes en bijpassende wijnen
- Informatie en advies voor het zelf samenstellen van uw kerstpakket
- Timesaver voor de borrel; heerlijke hapjes en borrelplanken
- Feestelijke dranken; bubbels, bieren, wijnen en meer
- Business meets Food gezellig afsluitende netwerkborrel

Sligro Doetinchem is een moderne horecagroothandel van 3500 m². Onze gemotiveerde foodprofessionals ondersteunen je graag met deskundig advies en een snelle service. Dit alles om het inkopen voor jou zo efficiënt en prettig mogelijk te maken. De Achterhoek biedt eindeloze mogelijkheden om te recreëren en te genieten. Van de rust, de ruimte en de vele horecagelegenheden. In ons assortiment besteden wij aandacht aan jouw specifieke wensen.

Je vindt ons op industrieterrein Keppelseweg, goed te bereiken via de N317 en de N813. Onze vestiging biedt voldoende (overdekte) parkeergelegenheid. Graag tot ziens in onze vestiging!



Wanneer: donderdag 26 september 2019

Waar: Sligro Doetinchem - Zaagmolenpad 42 in Doetinchem

Tijd: Inloop vanaf ca. 18.00 uur, aanvang programma aansluitend.

Groots in genieten **Albert Ketz, vestigingsdirecteur Sligro Doetinchem, Ed Smit**

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



BUSINESS CLUB DE GRAAFSCHAP

Het grootste zakelijke platform van De Achterhoek!

U bent al
Business Club lid vanaf
€ 2.500,- per seizoen!



RELATIEBEHEER • NETWERKEN • SFEER • ZAKEN DOEN

Sfeervolle thuiswedstrijden in de Eredivisie

Neem uw relaties mee naar een thuiswedstrijd van De Graafschap in een kolkend stadion De Vijverberg. Bij een Business Club lidmaatschap kunt u alle thuiswedstrijden van De Graafschap bezoeken en krijgt u vaste Business Seats toegewezen.

Business Club evenementen van De Graafschap

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

