

Gastvrij voor elke gelegenheid

Samen genieten bij De Graafschap



Stadion De Vijverberg ligt op een **mooielocatie** aan de rand van de stad **Doetinchem** en pal naast de bossen. Het stadion beschikt over **diverse vergader- en evenementenruimtes**. Voor de meest **uiteenlopende** zakelijke of particuliere **gelegenheden**.

- | | |
|---------------------------|-------------------------------|
| → Een mooie locatie | → Rondleidingen |
| → Verschillende ruimtes | → (Audiovisuele) hulpmiddelen |
| → Diverse arrangementen | → Makkelijk te bereiken |
| → Culinair veel te bieden | → 20 tot 1700 personen |

Advies voor uw evenement?

Telefonisch via (0314) 36 84 50 of via horeca@degraafschap.nl

www.degraafschap.nl/meeting-events



AchterhoekBIZ

Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken

Jaargang 5
Nr. 1 | 2016



Interview Henk Kamp over ondernemerschap in de regio



Wassink Installatie



Night Star-Express Hellmann



Green, buitenruimte als
visitekaartje



TERLOUW, EEN BEKEND ADRES

U kent ons natuurlijk al als Land Rover dealer. Wij zijn er trots op met ingang van 1 januari 2016 tevens officieel dealer voor Jaguar te zijn. Ook voor Jaguar kunt u natuurlijk rekenen op de uitstekende service en vakmanschap waar Terlouw om bekend staat. U bent van harte welkom in onze showroom, op het bekende adres.

Terlouw
De Overmaat 90, Arnhem, 026 323 33 44
terlouw.nl

Min./max. gecombineerd verbruik: 3,8-8,3 l/100km, resp. 26,3-12,3 km/l, CO₂-uitstoot resp. 99-197 g/km.



Management Team BIZ Challenge 2016

De MT Biz Challenge is een leuke & inspirerende teammiddag voor uw Management Team met ruimte om te netwerken. U leert van elkaar en van andere teams. Hoe sterk is uw MT in vergelijking met anderen? Waar ligt de kracht van uw team? Welke kwaliteiten zijn nog verborgen? Ga de uitdaging aan, schrijf uw team in voor de Challenge, en win de MT Biz Challenge Award 2016!

In gesprek met Tuunte

Winkelketen Tuunte maakt keuzes
Signalen op groen voor zwarte cijfers
De drukke, wereldse vrouw is de klant
'Wij spreken liever niet over mode, maar over kleding'



AGENDA NetwerkBIZ

23 maart: Zakenmanifestatie
De Graafschap
22 juni: Uitspanning 't Peeske
22 September: Rabobank Doetinchem
20 december: Hotel Villa Ruimzicht

Coverstory - 6

Henk Kamp, minister van Economische Zaken.

Column - 10

Anik Advocaten.

EBC Group Nederland - 11

Zaken doen in Ghana.

BIZ Challenge 2016 - 12

Tuunte - 14

Achterhoek-BIZniZZclub - 18

Villa Ruimzicht - 19

Villa Ruimzicht is fris begonnen aan het voorjaar.

Linkmakers - 20

De vier belangrijkste onderdelen van het LinkedIn profiel.

HotelCampusDTC - 22

Doetinchem profileert zich als hoofdstad van de Achterhoek.

Scan Covery Trial 2016 - 25

Mooie routes, veel sneeuw en ongekend lage temperaturen.

Night Star Express Hellmann - 28

Uw pakket gegarandeerd voor 8.00 uur bezorgd in de Benelux en Duitsland.

SBPost - 30

Hét betrouwbare postbedrijf voor de zakelijke markt.

Tennisclub LTC De Vijverberg - 31

Green - 32

Buitenruimte als visitekaartje.

Wassink Installatie - 34

Betrouwbare totaalinstallateur van planvorming tot technisch beheer.

Roller Dance Classics - 36

Idee-Droom-Werkelijkheid.

NetwerkBIZ - 38



MediaCows
The Dutch AV-Professionals

www.mediacows.nl

COLOFON



Hoofdredactie:
Ed Smit



Redactie:
Jessica Schutten



Vormgeving:
Jeannette Hekman



Fotografie:
Carlo Stevering

Uitgever: Buro Achterhoek

Redactie adres:

redactie@achterhoekbiz.nl

Advertentieverkoop:

sales@achterhoekbiz.nl

Distributie: SBPost

Sealen/Verpakken: MAAK

Drukken: Westerlaan Lichtenvoorde

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, kopieën, of op welke andere manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De informatie in deze uitgave is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Uitgevers en auteurs zijn niet aansprakelijk voor mogelijke handelingen en/of beslissingen gebaseerd op deze informatie.

AchterhoekBIZ is een uitgave van Buro Achterhoek
www.buroachterhoek.nl - www.achterhoekbiz.nl

VOORWOORD



Foto: Carlo Stevering

Kwaliteit als bron van innovatie

Ga je voor kwantiteit of kwaliteit? Die vraag stellen ondernemers zichzelf regelmatig af. Steeds meer bedrijven kiezen voor kwaliteit om onderscheidend te zijn. Ook AchterhoekBIZ houdt van kwaliteit. Hoe mooi is het als je dat bevestigd krijgt van minister Henk Kamp tijdens het interview voor dit magazine: "Het magazine zit goed in elkaar en ziet er professioneel uit. Ik geef regelmatig interviews en laat me veel fotograferen, maar jullie pakken wel uit."

Sterk netwerk

Met de NetwerkBIZ-bijeenkomsten, voorheen de AchterhoekBIZ-borrel, bereikten we veel, soms wel honderden, ondernemers. Ondanks het goede programma besloot ik dat we meer kwaliteit dan kwantiteit nodig hebben op de bijeenkomsten. De avonden waren vrijblijvend en uit een gehouden enquête onder de aanwezige ondernemers bleek dat een andere opzet gewenst was. Er was vraag naar een hechtere club. Een club waar we vanuit lidmaatschap werken aan een sterk regionaal netwerk door ondernemers aan elkaar te verbinden. Ook willen we het delen van kennis en samenwerken bevorderen. Hierdoor is de AchterhoekBIZ Club ontstaan, een club die inhoudelijke meerwaarde biedt aan de leden. Uiteraard zijn er al veel netwerkbijeenkomsten, waarbij niet alles van de grond komt. Het was

voor mij dus best spannend om het over een andere boeg te gooien. Maar soms moet je buiten je comfortzone treden en risico's nemen. Ondernemen is immers risico's nemen. En ik ben blij met de genomen stap. Uit alles was 'spannend' is, komen vaak mooie dingen voort. Trots ben ik dan ook met de inmiddels ruim 40 leden die zich spontaan hebben aangesloten. In het verleden behaalde resultaten zijn dus wel een garantie voor de toekomst!

Innovatie in AchterhoekBIZ

De jonge netwerkclub AchterhoekBIZ Club is gekoppeld aan ons magazine. Deze editie is maar liefst 40 pagina's dik en staat weer vol met innovatieve plannen van onze Achterhoekse bedrijven. Neem Wassink Installatie, die als meedenkende en vooruitstrevende installateur inspeelt op de veranderende markt of Hellmann Night Star Express, die een unieke service biedt: een nachtdistributienetwerk. En wat te denken van Tuunte, die zich na een herijking van de visie heel duidelijk profileert in de markt en de DTC Campus, die zich inzet om jongeren in de regio te behouden en aan te trekken? Henk Kamp, minister van Economische Zaken, zegt het al in het coverartikel: "De Achterhoek heeft veel mooie, innovatieve initiatieven en ondernemers. Ik voorspel dat de Achterhoek voorop gaat lopen."

Ed Smit



BESTELRENT B.V.
a u t o v e r h u u r

ALTIJD DE BESTE PRIJS!
WWW.BESTELRENT.NL

Verhuur | Shortlease | Leasing



Terborg



Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

Henk Kamp, minister van Economische Zaken:**‘Benut ICT-kansen en de kracht van de regio’**

LANDGOED NIJENHUIS IS EEN PARKACHTIG LANDGOED IN DIEPENHEIM. HIER ONTVANGT HENK KAMP, MINISTER VAN ECONOMISCHE ZAKEN, ACHTERHOEKBIZ OP EEN DRUILERIGE, KOUDE MAANDAGOGHTEND. WE BEGRIJPEN DAT DE MINISTER, DIE EEN GROOT KASTELENLIEFHEDER IS, HIER MET PLEZIER WOONT EN VERKNOCHT IS AAN DE REGIO. “IK WOON EN WERK DOORDEWEEKS IN DEN HAAG, MAAR GA HIER NOOIT MEER WEG.”

In de voormalige oranjerie van het landgoed worden we gastvrij ontvangen door de minister en zijn vrouw. De oranjerie biedt een mooi uitzicht op het geweldige kasteel, het coulissenlandschap en de moestuin. Hoewel de minister al sinds 1994 doordeweeks in Den Haag verblijft, is en blijft het oosten zijn thuisbasis. Hij woont al bijna zijn hele leven in Twente en de Achterhoek. En, zoals hij zelf zegt: ‘Hier praten de mensen zoals ik praat.’ Maar voelt hij zich dan meer Achterhoeker of Tukker? “Voor mij is er geen groot verschil tussen de Achterhoek en Twente. Ik heb 27 jaar in Borculo aan de Gelderse kant van de grens tussen de twee provincie gewoond en woon nu in Diepenheim aan de Overijsselse kant. Bovendien ben ik in het Overijsselse Hengelo geboren en opgegroeid. Wellicht is er een verschil in mentaliteit te bespeuren als je Oldenzaal en Varsseveld vergelijkt, maar ik ervaar zelf geen verschil. Dit is mijn regio, zowel Twente als de Achterhoek.”

Trots op maakindustrie

Sinds 2012 is Henk Kamp Minister van Economische Zaken (EZ). Eerder was hij minister van VROM, Defensie en Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Sommige ondernemers kennen hem misschien nog uit de begintijd toen hij werkzaam was bij verschillende groothandels of van zijn werkzaamheden als FIOD-rechercheur. Jarenlang was Kamp lokaal en provinciaal betrokken, als raadslid en wethouder in Borculo en als lid van Provinciale Staten in Gelderland. “Het grote verschil met die tijd is dat tegenwoordig de banden van de Achterhoek met het provinciale bestuur in Arnhem en met Den Haag veel beter zijn geworden. Ik ken vele bestuurders en ondernemers in de regio en zij hebben ook goede contacten met andere provinciale en landelijke politici. Er zijn in de Achterhoek vooraanstaande, innovatieve industriële ondernemingen die op een hoog niveau functioneren, zoals Nedap, 24/7 Tailor Steel, Goma en Bronckhorst High Tech. De maakindustrie wordt steeds belangrijker in ons land. Om concurrerend

te blijven, moeten bedrijven innoveren en kansen in ICT en digitalisering benutten. Met het actieprogramma Smart Industry maakt de industrie hier werk van. De Achterhoek kent geen grote bedrijven die als voortrekker fungeren. Dat heeft als nadeel dat veel overleg noodzakelijk is om resultaten te bereiken. Het grote voordeel daarentegen is dat je elkaar nodig hebt. Als de Achterhoekse innovatieve maakbedrijven hun eigen kracht combineren met hun gezamenlijke kracht, gaan ze ver komen.”

Fieldlabs

Achterhoek2020 is een voorbeeld van zo'n samenwerkingsverband tussen ondernemers, maatschappelijke organisaties en overheden om werken en leven in de Achterhoek aantrekkelijk te houden. Kamp is er groot voorstander van dat ondernemers aansluiten. “Door ideeën en energie te bundelen, word je sterk en kun je iets bereiken. De provincie Gelderland is ook erg actief en wil meewerken. Er worden al veel kansen gepakt. Eén hiervan is het opzetten van fieldlabs, die mede door EZ gefinancierd worden. Hierin werken bedrijven en kennisinstellingen samen aan de ontwikkeling van nieuwe businessmodellen. Inmiddels zijn er tien verspreid over het land. We zijn bezig met een tweede tranche van fieldlabs waarbij EZ samen met de provincie en Europese structuurfondsen ondersteunt in de financiering.”

Belang ICT

De nieuwe technologieën hebben bij maakbedrijven voor de inhoud van het werk grote gevolgen. Er is nu al een tekort aan gekwalificeerde werknemers en ondernemers met de juiste digitale vaardigheden. Te weinig jongeren kiezen voor een ICT-opleiding. Kamp benadrukt het belang van het opleiden van ICT'ers in de regio. “Om jongeren te interesseren voor ICT starten we, wat mij betreft, al op de basisschool met digitaal denken en op het voortgezet onderwijs met het opnemen van





“Als de Achterhoekse innovatieve maakbedrijven hun eigen kracht combineren met hun gezamenlijke kracht, gaan ze ver komen.”

programmeren in het onderwijsprogramma. Bedrijven kunnen op de scholen laten zien wat je daar allemaal in de praktijk mee kunt doen. De Achterhoek is nu een krimpregio, maar kan zich onderscheiden door ervoor te zorgen dat bedrijven hier de vakmensen kunnen vinden die ze nodig hebben in ons digitale tijdperk. Zo kan de krimp gekeerd worden.”

Mogelijkheden ondernemers

Ondernemers met ambities en innovatieve plannen kunnen gebruikmaken van een aantal instanties voor informatie of begeleiding. Kamp adviseert deze bedrijven zich te wenden tot Ondernemersplein.nl van de Kamer van Koophandel. Of tot de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland in Den Haag, die een uitgebreide kennis heeft op het gebied van subsidies, het vinden van zakenpartners en het voldoen aan wet- en regelgeving. “Daarnaast werken de provincies Gelderland en Overijssel samen in ontwikkelingsmaatschappij Oost NV voor de ontwikkeling, begeleiding en financiering van innovatieprojecten. Oost NV is een goede partner van EZ. Ook kunnen bedrijven gebruikmaken van Europese programma's zoals INTERREG voor advies over subsidie en ondersteuning bij grensoverschrijdende projecten met Duitsland. Eén van de projecten is i-Pro Noord, een project dat het MKB ondersteunt bij de ontwikkeling van intelligente producten. Verder zijn er het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), het Sectorplan Achterhoek, het Techniekpact en het Actieteam grensoverschrijdende economie en arbeid.”

Samenwerken Duitsland

De diverse programma's voor ondernemers geven al aan dat Nederland én Duitsland veel meer kunnen halen uit (economische) samenwerking. Kamp heeft de ervaring dat de Duitsers daar graag toe bereid zijn. “Vooral in Noordrijn-Westfalen liggen veel mogelijkheden, een deelstaat vergelijkbaar met Nederland met een gelijksoortige samenstelling van de industrie. Voor zover regels een

belemmering zijn, willen we die wegnemen. Daarvoor is het Actieteam grensoverschrijdende economie en arbeid dat ik al eerder noemde.”

Toegang tot financiering

Om de financiële gezondheid van bedrijven te verbeteren en innovatie te stimuleren, werkt EZ aan een verbetering van de cashflow en liquiditeitspositie van MKB-bedrijven. Er is veel gesproken de afgelopen jaren over de beperkte toegang tot financiering. Uit de cijfers blijkt dit wel mee te vallen. “De meeste bedrijven hebben geen externe financiering nodig en financieren uit eigen middelen”, weet Kamp te melden. “Van alle bedrijven die wel externe financiering nodig hebben, kan driekwart daarin voorzien. Het is een relatief kleine groep voor wie het een probleem is, maar die groep is wel belangrijk. Iedere goede ondernemer met een goed businessplan moet toegang hebben tot financiering.” Ondernemers kunnen tegenwoordig kiezen uit verschillende instrumenten. Kamp is enthousiast over de Nationale Financieringswijzer, een samenwerking waaraan de banken, de Kamer van Koophandel, de Rijksdienst voor ondernemend Nederland en MKB Nederland deelnemen. “En kleine ondernemers die hun financiering toch niet rond krijgen, kunnen zich wenden tot Qredits in Almelo. Hier wordt de aanvraag nog een keer tegen het licht gehouden om te bezien of een combinatie van financiering en coaching een oplossing kan bieden. Deze en vele andere regelingen van EZ hebben ervoor gezorgd dat de financieringspercentages flink verbeterd zijn in het afgelopen jaar. Er is mij veel aan gelegen dit door te zetten.”

Rol EZ bij V&D

Als grote Nederlandse bedrijven in de problemen komen, is de overheid regelmatig betrokken bij gesprekken om faillissement te voorkomen. Zo ook bij V&D. Kamp: “Wanneer een onderneming zich bij EZ meldt, worden

altijd de mogelijkheden bezien. Dan overleggen wij met de bedrijfsleiding, de banken, kandidaat-overnemers en eventueel met curatoren. Wij gaan na hoe van de kant van de overheid geholpen kan worden om activiteiten en dus werkgelegenheid te behouden. Vaak komt het aan op het helpen de financiering door een geselecteerde kandidaat-koper rond te krijgen. Het begint echter altijd wel bij een ondernemer met een goed businessplan waar hij zelf voldoende in kan investeren en ook bij een bank die daartoe bereid is. In het geval van V&D kwamen bank en kandidaat-koper er -ondanks de EZ-ondersteuning- niet uit. Vooral met het oog op de belangen van het personeel en de vele - vaak kleinere - toeleveranciers/crediteuren, heb ik dat zeer betreurd.”

Duurzaamheid

Nederland is volop bezig met de overgang van fossiele naar duurzame energie en dus met het stimuleren van energie-innovatie. Die overgang moet in 2050 voltooid zijn. Ook de Achterhoekse gemeenten hebben een gezamenlijke ambitie: ‘Energie neutraal in 2030’. Hier liggen volgens de minister ook kansen voor innovatieve ondernemers. “De overgang van 94% fossiele energie nu naar niet meer dan 10% in 2050 is groot, maar haalbaar. Om zover te komen, zetten we vol in op innovatie. Niet alleen om die doelstelling te halen, maar ook om de kosten te drukken, de economie te versterken en ondernemers extra kansen te bieden. Er zijn al mooie voorbeelden van verdienmodellen. Een paar weken geleden was ik bij een tuinder in het Westland die warmte uit de diepe aarde gebruikt voor het verwarmen van

zijn eigen kas, de kassen van vier andere tuinbouwbedrijven, een overdekt zwembad en meer dan 400 woningen van een woningcorporatie. Om de omslag naar duurzame energie te versnellen, wordt dit jaar voor 8 miljard euro aan subsidietoezeggingen gedaan, uit te keren over een periode van 15 jaar. Ook ondernemers in de Achterhoek kunnen hiervan natuurlijk gebruikmaken. Behalve aan aardwarmte denk ik aan mestvergisting, zonnepanelen en windmolens.”

Goed voorbeeld doet volgen

De Achterhoek staat dus voor een uitdaging om de leefbaarheid en kwaliteit en bereikbaarheid van voorzieningen op peil te houden. Henk Kamp: “Er zijn al veel mooie initiatieven en ik adviseer ondernemers om naar regio's te kijken waar ze het goed doen. Door uit te gaan van het unieke karakter van een streek en van daaruit verder te bouwen, kun je je profileren. Zo heeft Diepenheim zich succesvol geprofileerd met culturele centra, culturele activiteiten en galerieën. Ook de Achterhoek heeft veel te bieden; innovatieve agrarische ondernemers, vooruitstrevende maakindustrie, natuur en cultuur. We leven in het digitale tijdperk. Je kunt achterblijven, meegaan of vooroplopen. Ik voorspel dat de Achterhoek voorop gaat lopen.” Ziet de minister voor zichzelf nog een rol weggelegd in de regio als hij in 2017 na het aantreden van een volgende kabinet stopt in de politiek? “Voorlopig heb ik mijn handen nog vol in Den Haag. Ik heb voor mezelf besloten volgend jaar op mijn 65ste niet nog eens aan een periode van vier jaar als minister te beginnen. Wat er dan op mijn weg komt, weet ik nog niet. We zullen zien.” ■



“We leven in het digitale tijdperk. Je kunt achterblijven, meegaan of vooroplopen. Ik voorspel dat de Achterhoek voorop gaat lopen.”

Nieuwe ontslagrecht een mislukking?



Birsen Anik
Advocaat
Anik Advocaten

is gebleken dat werkgevers uit 'angst' voor de gevolgen van het nieuwe ontslagrecht geen vaste dienstverbanden meer aanbieden, omdat van een ontslagversoepling door de nieuwe wet niet is gebleken. Op dit moment wordt de helft van de ontslagaanvragen van werkgevers zonder pardon afgewezen door de rechter als een 'dik' personeelsdossier ontbreekt. De voorzitter van de werkgeverskoepel MKB Nederland wil met de vakbonden aan tafel om de 'ongerechtigheden' uit de Wet Werk en Zekerheid te halen. Minister Henk Kamp (EZ) heeft meegewerkt aan het nieuwe ontslagrecht en was ook een groot voorstander van de nieuwe wet. Zijn partij, de VVD heeft op dit moment samen met het CDA en D66 hun zorgen geuit. Werknemers en werkgevers verwachten een duidelijk en transparant advies voor wat betreft hun rechten binnen de arbeidswetgeving. Er is momenteel nog teveel onduidelijkheid over de nieuwe Wet Werk en Zekerheid, waardoor er veel onzekerheid heerst. De Wet Werk en Zekerheid komt na acht maanden weer op de politieke agenda te staan. Hopelijk komt er eventueel door een reparatiewet meer zekerheid en maatwerk voor het MKB.

www.anikadvocaten.nl

Na de invoering van het nieuwe ontslagrecht per 1 juli 2015 is er veel kritiek en commotie ontstaan over de gevolgen van deze nieuwe wet. Werkgevers willen door de invoering van het nieuwe ontslagrecht af van hun personeel of bieden geen vaste contracten meer aan. Was dit laatste nou juist niet een van de doelen van het nieuwe ontslagrecht: het bieden van zekerheid voor werknemers én werkgevers? Het nieuwe ontslagrecht zou flexwerkers meer zekerheid geven en de werkgevers zouden makkelijker van hun personeel af kunnen. Helaas is gebleken dat de gestelde doelen niet behaald zijn sinds 1 juli 2015 en het ontslagrecht juist averechts heeft gewerkt. Tijdens de overgangsfase waren we getuige van een golf aan ontslagaanvragen. Na de invoering

Zaken doen in Ghana



GHANA'S RIJKDOM AAN MIDDELEN; HET DEMOCRATISCHE POLITIEKE SYSTEEM ÉN DE DYNAMISCHE ECONOMIE, MAKEN HET LAND ZONDER TWIJFEL EEN VAN DE MEEST TOONAANGEVENDE EN MEEST INTERESSANTE LANDEN IN AFRIKA. GHANA IS "BOOMING"!

Ghana heeft al eerder de aandacht getrokken van bekende internationale bedrijven (global players), waardoor het land nu investeringen ervaart in alle sectoren van de economie. Al deze investeerders zijn naar Ghana gekomen, omdat ze weten dat Ghana een uitstekende sociale, politieke en economische omgeving gecreëerd heeft, waardoor ze kunnen investeren. Een land, bij uitstek, om te groeien en succesvol te worden. In de afgelopen 20 jaren hebben veel Europese investeerders hun weg naar ons land gevonden en zijn ze leiders in elke sector van Ghana. Ghana is onlangs een ambitieus, maar haalbaar hervormingsprogramma gestart, wat het investeringsklimaat voor lokale en internationale investeerders verder zal vereenvoudigen. Als beloning voor deze inspanningen, wordt Ghana door de Wereldbank "Doing Business Report 2014", de titel "Best Place for Doing Business in the ECOWAS Region.", toebedeeld. Ondanks een wereldwijde economische crisis en afname in groei, heeft Ghana juist in de afgelopen periode een economische groei gerealiseerd van 7,4%.

De afgelopen jaren biedt Ghana kansen in werkelijk elke sector. Zowel voor import als export. Tevens zijn productie- en investeringsmogelijkheden mogelijk in elke denkbare sector.

De deelname aan de EBC-tentoonstelling in Ghana, die start in september 2016, is een geweldige kans voor bedrijven, om hun product te promoten en (eventueel) een eerste bedrijfsmatige stap te zetten in West-Afrika. In samenwerking met het Ghanese investerings- en promotiefonds (GIPC; de KvK van Ghana) organiseren wij, het European Business Center, deze beurs in Ghana: hét economisch centrum van West-Afrika.

Het GIPC ondersteunt het European Business Center met de promotie in Ghana, zowel in kranten als op TV en leidt de sollicitatieprocedure voor het personeel die de stands van de deelnemers gaat bemannen.

Wat houdt de beurs in?

De all-inclusive prijs is € 18.000,- ex btw. Inbegrepen is een compleet ingerichte stand van 15-20 m²; personeel; verzekeringen; maandelijkse feedback en transport. Diverse materialen CIF Ghana. Ook zijn er enkele kleinere stands verkrijgbaar, tegen een gereduceerd tarief.

Tijdens deze beurs die 12 maanden geopend is, van 1 september 2016 t/m 31 augustus 2017, vinden er ook diverse beurzen plaats in de overige hallen, wat extra aandacht voor onze beurs oplevert. Dat de beurs slaagt, is zeker ook in het belang van de GIPC.

Wilt u meer informatie over de EBC-beurs?
Contact Nederland: jan@terhaarconsult.nl
Contact Duitsland: Frank.brenneis@2fed.de

www.ebc-group.eu



Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen: Voor elke deelnemer stort de organisatie Euro 500,- op de rekening van een goed doel, naar uw keuze.



Facebook
4,7 sterren
★★★★★

SpaOnline
5 sterren
★★★★★

Groupon
97% raadt aan
%

Zoover
Cijfer 8,9
A

Actiecode:
bizactie

2e persoon GRATIS

Voorwaarden:
Reserveren vooraf verplicht: debronsbergen.nl • Excl. reserveringskosten ad € 2,25 • Geldig t/m 31 juli 2016 • Niet geldig i.c.m. andere acties of arrangementen



Volg ons

Wellness Center de Bronsbergen | www.debronsbergen.nl
Bronsbergen 27 | 7207 AD Zutphen | T: (0575) 820 250 | E: info@debronsbergen.nl

Bronvermelding: Vakblad Vrouwenmode januari 2016

In gesprek met Tuunte

WINKELKETEN TUUNTE MAAKT KEUZES
SIGNALLEN OP GROEN VOOR ZWARTE CIJFERS
DE DRUKKE, WERELDSE VROUW IS DE KLANT
'WIJ SPREKEN LIEVER NIET OVER MODE, MAAR OVER KLEDING'



Even kennismaken

Naam: Louis van Andel

Leeftijd: 53

Bedrijf: Tuunte

Functie: Directeur ("Beter: richtinggever")

Retail is: "Met mensen bezig zijn. Helpen kopen."

Retailers zouden: "Duidelijker keuzes moeten maken. Vooral over zichzelf en hun identiteit. Als je doet waar je zelf in gelooft, weet je doelgroep jou te vinden."

Motto: "Ik heb niet echt een motto. Juist omdat tijden, omstandigheden, mensen, alles verandert, wijzigen ook inzichten."

Toekomstdroom: "Ik zou gekscherend kunnen zeggen 'een winkel in de Kalverstraat, waar met dialect gesproken wordt en met een midwinterhoornblazer voor de deur'. We zijn een winkelketen maar zullen ons nooit zo profileren."

Met veertig winkels geconcentreerd in de Gelderse Achterhoek speelt Tuunte een belangrijke rol in de leefbaarheid in de regio. Dat was een van de redenen waarom een aantal investeerders in 2012 besloot de noodlijdende keten bij te springen. "Met geld, maar ook met een visie", zegt directeur Louis van Andel, "want door de crisis en andere factoren was de keten zijn gezicht wat kwijtgeraakt." Terwijl Tuunte kan bogen op een rijke historie. Het bedrijf bestaat sinds 1919 en groeide eind vorige eeuw aanzienlijk toen het een formule uit Twente overnam. "We hebben een geschiedenis waarin de retail altijd leidend is geweest", zegt Van Andel, "met een collectie gericht op vrouwen, mannen en kinderen. Toen de crisis uitbrak begon Tuunte mee te doen met de gekte die ontstond en deed het bijvoorbeeld prijsconcessies, wat nergens voor nodig was want de prijsstelling was al scherp."

Een herijking was noodzakelijk, waarbij de hamvraag was waar Tuunte voor staat. "Vanuit verschillende lagen van de organisatie hebben we die vraag ter hand genomen en uit al het moois dat Tuunte biedt de kernwaarden van de

organisatie vastgesteld. We kwamen uit op 'betrouwbaar, bereikbaar en betrokken'. Bereikbaar bijvoorbeeld zegt natuurlijk wat over de locaties waar je zit, of je er kunt komen met de auto of de fiets, maar het zegt ook wat over de pasvorm van de collecties, de prijsstelling, of de toegankelijkheid van de medewerkers. Op medewerkers is ook betrokkenheid en betrouwbaarheid van toepassing. En betrokken zijn we ook met de rol die we in de samenleving spelen. We zijn een keten maar gedragen ons niet zo. In veel dorpskernen zijn we nog de enige kledingwinkel. We ondersteunen veel lokale initiatieven en zijn bijvoorbeeld aangesloten bij lokale ondernemersverenigingen."

Verrassend klantenonderzoek

Na het vaststellen van de kernwaarden volgde de klantengroep. Daarvoor zette Tuunte een klantenonderzoek op waarbij nauwgezet het profiel van de 'Tuunte-klant' werd omschreven. "We richtten ons erg op de massa en hadden geen goed beeld van onze grootste klantengroep", licht Van Andel toe. "Zo dachten wij dat we mede vanuit onze prijsstelling met name de onderkant van de samenleving bedienden, maar uit het onderzoek kwam naar voren dat juist de een-na-hoogste welstandsklasse bij ons koopt. Onze

'Verkopen is eigenlijk helpen kopen'

klantengroep bestaat voornamelijk uit vrouwen tussen de 25 en 65 jaar, veelal in een gezinssituatie, met een eigen baan en druk sociaal leven. Kortom, onze klant is een drukke, wereldse vrouw die bovendien vaak het kledinggedrag van haar omgeving bepaalt. Met die informatie keken we vervolgens naar de Tuunte-identiteit. Die komt in verschillende facetten van de organisatie tot uiting. In onze medewerkers, in de producten die we verkopen, in de uitstraling van de winkels en natuurlijk in onze communicatie. Dat hebben we dusdanig in overeenstemming gebracht dat onze klantengroep – die drukke, wereldse vrouw – zich erin zou herkennen. Onze winkels hadden wat dat betreft een onzijdige uitstraling. Die hebben we vrouwelijker gemaakt door bijvoorbeeld het gebruik van zachte kleuren, maar wel met nuchterheid. Het blijft tenslotte de Achterhoek. We zorgen nu voor overzicht, rust en gemak. En waar de drukke, wereldse vrouw zeker niet op zit te wachten is een hoop geschreeuw. Dus gebruiken we in onze communicatie geen uitroeptekens. In alles wat ze doet heeft zij de keuze. Verkopen is eigenlijk helpen kopen. Wij zeggen daarom nooit dat we de mooiste kleding verkopen, maar wel 'kleding waar ook je dochter blij van wordt'. We zullen het ook nooit over 'mode' hebben, dat roept in mijn optiek teveel een beeld op van een kunstvorm. De consument bepaalt hoe hij of zij eruit wil zien. Naar een feestje trekt ze iets anders aan dan wanneer ze de hond gaat uitlaten, maar op beide momenten wil ze er wel goed uitzien. Dat hebben we verrat in onze pay-off: 'Je ziet er goed uit. Wat de dag ook brengt.'



'In amper drie maanden tijd rolden we onze eigen Tuunte-collectie uit'

Eigen collectie

Van Andel merkt dat de organisatie nog scherper moet worden. "We concentreren ons op waar we echt heel goed in zijn. De groei is er wel, maar die is nog te laag. We hebben winkels die een plus laten zien van 34 procent maar ook die nog op -1 procent zitten. Dus de omzet per vierkante meter moet omhoog en in ons geval bereik je dat met de vrouwencollectie. Als we vinden dat je in alles moet merken dat het Tuunte is, dat we duidelijk een eigen gezicht laten zien, dan geldt dat natuurlijk niet alleen voor de winkelinrichting, maar zeker voor de collectie die we bieden. Vandaar dat we van het najaar een eigen Tuunte-collectie hebben geïntroduceerd. Een complete lijn met shirts, blouses, gebreide truien en vesten, sweater, pullovers, broeken en rokken. Voor dit eigen merk hebben we onze afdeling inkoop uitgebreid met ervaren ontwerpers. Natuurlijk houden we continu de vinger aan de pols met de winkelvloer. In een platte organisatie als de onze zijn de lijnen prettig kort en kun je snel schakelen. Daarom konden wij deze collectie in amper drie maanden tijd uitrollen. Met een eigen merk, met je eigen naam geef je een visitekaartje af en laat je dus het beste van jezelf zien. Dat strookt volledig met de identiteit van Tuunte. Samen met een collega-kledingketen die dezelfde visie heeft als wij, werken we nu aan modische collecties, 'Zus van Sil' en 'Meis & Mint'. Ik zeg wel 'modisch' maar natuurlijk blijft dat passend bij onze identiteit." Naast de omzet van de vrouwencollectie neemt ook het verkoopandeel in mannenkleding toe, wat volgens Van Andel vooral komt omdat dat aandeel tot nu toe vrij klein was. "Daarbij zien we dat de verkoop van mannenkleding plaats-afhankelijk is. Ook kinderkleding blijft lastig", zegt hij. "Je ziet dat toch naar internet verschuiven. En wat we daarbij zien is dat de term 'kinderkleding' niet meer voldoet voor jonge meiden. Meisjes van 13 of 14 jaar willen niet meer als kind benaderd worden. Dus hebben we de collectie hernoemd als 'jong volwassenen'."

Hiërarchieloze organisatie

Al die veranderingen zorgen voor een gigantische cultuuromslag in de organisatie, en dat heeft tijd nodig om te landen. "Meer dan ik aanvankelijk had gedacht", geeft Van

'Als we onze cultuur kunnen bewaken, willen we vestigingen in andere delen van het land openen'



Andel toe. "Maar goed, ik vraag ook echt een andere manier van denken van mijn mensen. Ik ben dan wel de directeur van Tuunte, maar dat betekent niet dat ik zeg hoe iets moet gebeuren. Ik schets het gezamenlijke doel, geef de richting aan van waar het heen gaat, maar hoor graag de ideeën voor de invulling van de mensen. Een voorbeeld, voorheen hadden we op een winkelvloer van 250 vierkante meter vier hiërarchische niveaus. We hadden een filiaalmanager, een assistent-filiaalmanager, een verkoopmedewerker, aangevuld met een weekendhulp. We kwamen erachter, bijvoorbeeld als een filiaalmanager ziek was, de winkels prima doordraiden. De mensen weten zelf verdomd goed wat er moet gebeuren in de winkels. Zelforganiserend, noemen we dat. Dat blijkt ook uit rapporten van de mysteryshopping, de zogenaamde 'IK-bezoekers' waarbij IK staat voor Iedere Klant, bedoeld om de winkelmedewerkers te helpen, zeker niet te straffen. Daarin scoren zelforganiserende teams beter dan de traditionele teams. Er is dus een andere soort sturing nodig, want boven die winkelteams hadden we ook nog een rayonmanager. Die kwam eens in de zoveel tijd langs en stuurde voornamelijk op cijfers. Dat vroeg dus om een ander profiel. Ook zij doen nu waar ze goed in zijn en dat is meehelpen. We noemen hen 'Tuunte-verbinders'. Ze komen van tijd tot tijd een dag meedraaien op de winkelvloer en geven tips voor zaken die beter kunnen, maar houden ook hun ogen open voor de zaken die goed gaan. Dat nemen ze weer mee naar de volgende winkel. Zo ontstaat er verbinding, ook tussen de winkels onderling. Je ziet daardoor op prestatieniveau echt wondertjes gebeuren." Van Andel bouwt dus aan een organisatie waarin ieder zijn eigen tak van sport heeft, maar

wel oog houdt voor de werkzaamheden van de ander. "Uiteindelijk is iedereen ondersteunend aan elkaar. De afdeling Visual Merchandising bijvoorbeeld heeft te maken met Productontwikkeling/Inkoop, Marketing en de afdeling Retail die de winkels aanstuurt. Zij moeten aangeven waar ze spanning voelen, waardoor ze niet kunnen doen wat ze moeten doen. De bedoeling is dat ze dan gezamenlijk de oplossingen vinden." De omslag maakt dat Tuunte inmiddels weer groeit in een krimpende markt. "We schrijven nog geen zwarte cijfers, maar de signalen staan wel op groen. Wat dat betreft hebben we ook wat last van ons eigen verleden. Veel van de traditionele locaties waar we zitten, zijn niet meer de gebieden waar de consumenten komen. Dus kijken we bewust naar andere plekken, de gebieden waar de loop zit. Zo gaan we een vestiging openen aan het Van Heekplein in Enschede, wat voor ons een behoorlijke stap is. Daarmee ontwikkelen we ons van dorpswinkel naar stadswinkel, waarbij we wel onze eigenheid willen bewaren. In de dorpen waar we nu zitten organiseren we viermaal per jaar Tuunte-tijd. Dan nodigen we bijvoorbeeld de nagelstudio uit, de notenbar en andere lokale winkeliers voor een ontmoeting in onze winkel samen met klanten. In de dorpsomgeving zijn dat altijd succesvolle ontmoetingen. In de stadse omgeving zullen we daar mogelijk een andere vorm voor gaan vinden." Dat alles klinkt alsof de grilligheid die de retail momenteel treft aan Tuunte voorbij gaat. "Dat is natuurlijk niet het geval. Ook wij zien de problemen bij de Macintoshgroep, DA en V&D. Toch denk ik dat het maken van hele duidelijke keuzes vandaag de dag belangrijker is dan ooit. Waar sta je voor? Tegelijkertijd beseft ik dat het maken



van dergelijke keuzes ook moeilijk kan zijn en geen garantie voor succes. Er zijn zaken die je niet kunt beïnvloeden, maar die wel van invloed zijn op je succes. Het weer bijvoorbeeld, of je zal maar in een straat zitten tussen een aantal winkels van Macintosh of de V&D, of in Holten en dat OAD omvalt waarbij 1.600 medewerkers op straat komen te staan. Je hebt dus ook een dosis geluk nodig."

Naar het westen

Of de aanpak van Tuunte werkt omdat het zo goed bij de Achterhoek past of dat deze ook zou werken in andere delen van het land, is een vraag die de winkelketen zichzelf ook gesteld heeft. "Ik denk dat we een unieke formule hebben", zegt Van Andel. "Als we onze cultuur kunnen blijven bewaken, dan willen we vestigingen in andere delen van het land openen. We hebben getest wat er gebeurt als we een winkel openen op een locatie waar ze ons niet kennen. We kozen voor Barneveld, een plaats met een goed winkelaanbod en ook aardig wat kledingwinkels. Daar zagen we een vliegende start. Dat heeft ons gesterkt voor verdere groei richting het westen. Maar onze centrale organisatie zit in Winterswijk, dus in logistiek moet het wel te handelen blijven. Barneveld is nu de meest westelijke plaats en we kijken onder meer naar Veenendaal. Niet naar de hele grote steden dus, maar wel naar plaatsen met een eigen DNA. En een goede winkelkern is belangrijk. Daarbij geloof ik in concurrentie. Ik heb dus het liefst een aantal andere kledingzaken om ons heen. Dan kunnen we laten zien dat wij het beter doen." ■

www.tuunte.nl



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

AchterhoekBIZniZZ Club



Achterhoek BIZniZZ CLUB

Sinds 1 maart is de AchterhoekBIZniZZ Club van start gegaan. Dat de AchterhoekBIZniZZ Club aansluit bij de wensen van ondernemers blijkt uit het feit dat al tientallen ondernemers spontaan lid zijn geworden. Word ook lid van de jongste netwerkclub van de Achterhoek met een diversiteit aan leden!

Missie van de AchterhoekBIZniZZ Club

Kennis delen, 'Achterhoeks' ondernemen versterken en nieuwe innovatieve ideeën ontwikkelen en volgen. Deze blijven wij met de denktank (BRAINS) continu voor uw bewaken. BRAINS bestaat uit Birsan Anik, Monic Rootinck, Denny ten Camp, Jeroen van Ree, Kees Hensen en Ed Smit!

Ons doel van iedere bijeenkomst:

- Regionaal ontdekken en verbinden
- Maatwerknatuur initiëren
- Inspiratie opdoen
- Trends en actualiteiten delen

Wat u van ons mag verwachten:

- De BIZniZZ Club komt 4 maal per jaar bij elkaar;
- De locaties zijn inspirerend bij regionale ondernemers die een kijkje in de keuken geven;
- De sprekers zijn informatief, inspirerend en houden ons op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen;
- Alles draait om resultaat, wij denken mee door een persoonlijke aanpak, verbinden met de juiste contacten uit een groot en professioneel netwerk;
- De kosten van het lidmaatschap zijn vanaf € 150,- Hiermee heeft u 4 maal per jaar toegang voor één persoon met de mogelijkheid tot het introduceren van een relatie (in overleg).

Soorten lidmaatschap:

- € 150,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon;
- € 300,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon, 1 advertentie voor een 1/4 pagina in AchterhoekBIZ Magazine per kalenderjaar, editie in overleg te bespreken.
- € 500,- 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 2016.
23 maart 18.00 uur Graafschap op de zakenmanifestatie (exclusief *diner)
22 juni 17.00 uur Uitspanning 't Peeske op de zakenmanifestatie
22 september 17.00 uur Rabobank Doetinchem
20 december 17.00 uur Hotel Villa Ruimzicht

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 info@achterhoekbiz.nl.

Villa Ruimzicht in 't nieuw!

Foto: Rob Jansen



"Front cooking door chef Arthur"

VILLA RUIMZICHT IS FRIS BEGONNEN AAN HET VOORJAAR: EEN NIEUWE LOOK & FEEL VOOR DE RESTAURANTS WAAR OOK EEN SPLINTERNIEUWE MENUKAART BIJ HOORT. MOGEN WE JE OPNIEUW VOORSTELLEN?

Ter (nieuwe) kennismaking is er in de Villa in de maanden maart en april een 6x6-actie. Zes middelgrote gerechten voor maar € 36,-. Boek nu een diner o.v.v. 6x6.

Volop culinair vertier in Villa Ruimzicht dit voorjaar. Zo is er bijvoorbeeld:

Pasen in de Villa. Op zondag 27 en maandag 28 maart is er een uitgebreide, feestelijke paasbrunch met een buffet en live cooking! € 27,50 p.p. (exclusief dranken) Voor kinderen is er een paas-smultafel en kinderanimatie. (€ 15,- per kind) Vanaf 18.00 uur kun je aanschuiven voor het paasdiner met maar liefst drie keuzes per gang. Vier gangen: € 44,- p.p.

Op zondag 8 mei (Moederdag) worden moeders in de watten gelegd met een klassieke high tea. Tussen 13.00 uur en 16.00 uur zijn er etagères met een keur aan zoete en hartige lekkernijen, uiteraard in combinatie met mooie theeën van Fleur du café. € 23,50 p.p.

"Nieuw interieur voor Bar&Bites"



Op donderdag 12 mei wordt het aspergesizoen gecombineerd met kreeft. Achterhoekse asperges met Oosterschelde kreeft in een parade van zes gerechten. € 49,50 p.p.

"Ook de vijfde editie van de Achterhoekse Zomerfair staat weer op het programma. Op zondag 3 juli a.s. is het park van de Villa weer decor voor een gezellig culinair-lifestyle-evenement met tientallen stands, modeshows, kookdemonstraties, wijnproeverijen en kindervertief. Afgetoet met live muziek en zonneschijn! Voor meer informatie ga je naar: www.achterhoekse-zomerfair.nl

Reserveren via 0314-320680 of voor de volledige voorjaarskalender kijk je op

www.hotelvillaruimzicht.nl

of stuur een mail naar info@villaruimzicht.nl

DE 4 BELANGRIJKSTE ONDERDELEN VAN HET LINKEDIN PROFIEL

1



Mark Elfring
Co-Founder linkmakers • 100% gericht op LinkedIn. Wij helpen ambitieuze organisaties bij het werven van nieuwe klanten.

Doetinchem Area, Netherlands **2**

Current linkmakers
Previous advisor | creative industry & arts
Education Radboud Universiteit Nijmegen

background

Summary **3**

WAAR LIGT JE PASSIE? WAT VIND JIJ BELANGRIJK?

Dit gedeelte van het LinkedIn profiel gaat niet zozeer over je huidige functie maar biedt ruimte om in te gaan op jouw complete professionele identiteit. In dit gedeelte toon je jouw professionele vaardigheden, de voor jou belangrijke professionele waarden en normen of wat jou inspireert.

Vind je het moeilijk om te bepalen wat jou drijft in je werk of wat je kern-competentie is dan kan de oefening op de volgende pagina je hierbij helpen.

Experience **4**

GEBRUIK PER RELEVANTE FUNCTIE DRIE ALINEA'S.

We adviseren dit voor je huidige alsmede je voorlaatste functie te doen. Om de leesbaarheid van je profiel te bevorderen adviseren we je voor de overige functies alleen kort uit te wijden over je toenmalige verantwoordelijkheden, taken en resultaten.

Co-founder @ linkmakers
October 2013 - Present

In de eerste alinea beschrijf je bondig de organisatie (kernwaarden en activiteiten). Een uitgebreide beschrijving vind je namelijk op de LinkedIn bedrijfspagina van je organisatie.

In de 2e alinea beschrijf je jouw verantwoordelijkheden en taken.

In de 3e alinea staaf je jouw verantwoordelijkheden en taken door resultaten van deze verantwoordelijkheden en taken te benoemen. Dit kunnen bijvoorbeeld specifieke projecten zijn of iets waar je trots op bent.

Geef je zakelijke imago een boost en optimaliseer je LinkedIn profiel met deze infographic

DE HEADLINE IS DE TEKSTREGEL NAAST JE PROFIELFOTO EN IS ZICHTBAAR IN DE ZOEKRESULTATEN VAN LINKEDIN EN GOOGLE.

Een gepersonaliseerde headline is dé manier om de aandacht te trekken en de gewenste indruk te wekken. Op de volgende pagina lees je hoe je jouw headline kunt personaliseren.

MENSEN VERGETEN NOOIT EEN GEZICHT

Een goede profelfoto op LinkedIn geeft jouw identiteit of de identiteit van jouw organisatie weer. Dit kun je realiseren door de kledingstijl en de objecten naast of achter jou met deze identiteit overeen te laten komen.

LINKMAKERS IS TROTSE SPONSOR VAN



PERSONALISEER JE HEADLINE!

Ons advies is om in een pakkende zin je professionele persoonlijkheid te laten zien, waarmee je beschrijft wat je drijft, wat de kern van jouw propositie is of die van je organisatie. Geef hierin bijvoorbeeld aan **WIE** je op **WELKE** manier helpt en **WAT** het resultaat daarvan is (max. 120 tekens).



3 TIPS OM JE PROFIEL NÓG BETER TE MAKEN!

JOUW PROFESSIONELE IDENTITEIT

Om de vindbaarheid van jouw profiel te verbeteren voeg je woorden toe waar jouw doelgroep op zoekt en die van toepassing zijn op jouw professionele identiteit. Laat deze woorden in de verschillende onderdelen van jouw profiel terugkomen. Hierdoor zul je hoger in de zoekresultaten van LinkedIn en Google eindigen.

UNIEKE URL

Jouw LinkedIn profiel heeft een unieke URL. Deze URL kun je gebruiken om te verwijzen naar je LinkedIn profiel. Bijvoorbeeld op een website, in je e-mail handtekening of op je visitekaartje. Standaard ziet deze URL er ongeveer als volgt uit:

<http://nl.linkedin.com/in/voor- en achternaam/18/667/679>.

Deze URL kun je personaliseren en zelf aanpassen in bijvoorbeeld <http://nl.linkedin.com/in/voor- en achternaam/>.

MEDIA TOEVOEGEN

Om de informatie op je profiel wat levendiger te maken kun je media toevoegen (plaatjes, slideshare presentaties of Youtube video's bijvoorbeeld). Het is verstandig de inhoud van deze media aan te laten sluiten bij de inhoud van het betreffende onderdeel (samenvatting of werkervaring).

NIEUWE KLANTEN MET LINKEDIN LEADGENERATIE?

Wij benutten de kansen van uw LinkedIn netwerk met warme en daarmee effectieve acquisitie. Ook trainen wij sales teams in deze nieuwe manier van sales.

MEER WETEN? NEEM CONTACT MET ONS OP!

www.linkmakers.nl

Mark Elfring, mark@linkmakers.nl, T 06-10407911

Tim van der Sman, tim@linkmakers.nl, T 06-12951689

OEFENING:
HET BESTE RESULTAAT BEREIK JE ALS JE IEDERE STAP DIRECT UITVOERT EN PAS DAARNA DE VOLGENDE STAP LEEST. (DEK DE OPEENVOLGENDE STAPPEN BIJV. AF MET EEN ANDER PAPIER).

START HIER

Schrijf **10** eigenschappen van jezelf op papier.

Streep vijf eigenschappen weg zodat er **5** overblijven die het best bij jou passen.

Streep er nog eens twee weg, zodat je **3** eigenschappen overhoudt die echt bij jou passen.

Streep er tot slot nog twee weg zodat je **1** eigenschap overhoudt!

Deze eigenschap kun jij gebruiken om je samenvatting in te richten (of je gebruikt de laatste drie eigenschappen die overbleven).

FINISH



HotelCampusDTC

DOETINCHEM PROFILEERT ZICH ALS HOOFDSTAD VAN DE ACHTERHOEK, EEN LEVENDIGE GEMEENTE WAAR HET GOED WONEN, WERKEN EN RECREËREN IS. HET STRAATBEELD KENMERKT ZICH DOOR JONGEREN TOT 18 JAAR EN VOLWASSENEN BOVEN DE 30 JAAR. DE GROEP TWINTIGERS IS DE WIJDE WERELD INGETROKKEN OM TE STUDEREN EN TE ONTDEKKEN.

Uit de resultaten van de enquête Jong Wonen van Achterhoek 2020 Jong blijkt dat een groot gedeelte van de jongeren na hun studie in de Achterhoek wil gaan wonen en zich bij voorkeur in Doetinchem wil vestigen.

Daarnaast is er vanuit hotelcapaciteit bij zowel de zakelijke als de niet-zakelijke gast behoefte aan short en long stay appartementen. De AirBnB's en Wimdu's van deze wereld worden verguisd, maar tegelijkertijd is het type accommodatie dat zij bieden razend populair. Dus springen steeds meer hoteliers op die markt. Zowel van – nu nog – kleinschalige concepten, als Yays en Zoku, als de appartementen- en suitehotels van grote ketens. Short stay is alles van grofweg drie dagen tot zes maanden. De short stay-gast is vooral op zoek naar comfort, services en een goede locatie.

Jong Achterhoek en de Horeca Inspiratie Maatschappij (HIM+) hebben samen het plan opgevat een hotel te realiseren gericht op een jonge doelgroep. De doelgroep bestaat uit een aantal segmenten; young professionals die gaan werken of kortstondig komen werken in de Achterhoek, trainees van bedrijven uit de omgeving, studenten die studeren in Doetinchem of door de centrale ligging aan het station in Arnhem of bijvoorbeeld Nijmegen, jongeren die Doetinchem willen leren kennen via een weekendje of weekje weg en mensen die tijdelijke woonruimte zoeken.

De wens is om dit nieuwe appartementenhotel bij het station in Doetinchem te bouwen. Jong Achterhoek, onderdeel van Achterhoek 2020, is een netwerkorganisatie die met verschillende partijen samenwerkt om enerzijds de Achterhoek voor jongeren aantrekkelijk te maken en anderzijds om jong talent een podium te geven. De andere partners zijn de Klaassen Bouw Groep en de Horeca Inspiratie Maatschappij (HIM+), de moederholding van Hotel Villa Ruimzicht Doetinchem, StrandLodge Winterswijk, de Zellerij en eventorganisatie MomentenMakers.

Het behouden en aantrekken van jongeren en jong talent is voor alle partijen een belangrijk uitgangspunt. Dit nieuwe hotelconcept geeft invulling op de vraag van de gemeente naar meer hotelvoorzieningen, is een concept om krimp in de Achterhoek tegen te gaan en geeft een jonge doelgroep een kans om in de Achterhoek zelfstandig te blijven wonen. Daarnaast geeft het nieuwe hotel zo dicht bij het centrum gelegen een nieuwe impuls aan de geplaagde binnenstad. Het gebouw wordt high-tech en duurzaam hetgeen past binnen de filosofie van Smart Industry en BREEAM.

Referentie gebouw

Naast de appartementen komen er op de begane grond diverse faciliteiten.



Lounge & appartementen

Op de begane grond van het gebouw komt een lounge; hier ga je overdag lekker alleen of met een groepje werken, ga je ontbijten, lunchen, borrelen of 's avonds lekker uit eten. Het hotel beschikt daarnaast over flexibele vergaderruimtes. Ook komt er de thuiswinkel, een foodwinkel die alles verkoopt voor het bereiden van een maaltijd op de kamer of thuis. Naast gratis supersnel wifi hebben gasten een 24-uurs wasserette met wasmachines en drogers tot hun beschikking en krijgen gasten een fitness- en een Arriva-abonnement en een Specialized fiets tot hun beschikking. In de zijkant van de plint is ruimte voor kantoorruimte. Huurders hiervan hebben als doelgroep jongeren en aansluiting met de HotelCampusDTC en hotel.

Roofterrace

Het ultieme gevoel van geluk ga je krijgen op het door Nico Wissing ingerichte dakterras op de bovenste verdieping van de Campus. Hier drink je lekker een biertje, staat 's zomers de bbq aan en spreek je af met je vrienden.

Duurzaam

Het gebouw zal energie neutraal worden opgeleverd. Met eigen dakterras met chillplekken en eigen moestuinen. Iedere bewoner krijgt een eigen fiets om de stad te verkennen.

Boeken

Het boeken van een appartement doe je via de website van HotelCampusDTC. Je kiest zelf de periode van verblijf: van een week tot een jaar. Hoe langer je huurt, hoe goedkoper het wordt. Alle kamers zijn volledig gemeubileerd, met smaak



ingericht, wireless internet en kabeltelevisie, een eigen badkamer en desgewenst een keukentje. Toch zitten de extra's vooral in de services en de gezamenlijke voorzieningen waar het sociale leven plaatsvindt. We bieden de bewoners een Live & Learn omgeving. We nemen veel stress weg bij hun. Als je hier voor korte duur bent kunnen juist dingen als internet, het vinden van winkels, contracten en het organiseren van een nieuw leven je een hoop hoofdpijn bezorgen. Bewoners willen in snel tempo zo veel mogelijk doen en mensen ontmoeten. Voor jongeren is de Nederlandse huisvestingsmarkt behoorlijk ondoorzichtig. Ons systeem is juist extreem transparant. Je kunt alles in één keer regelen. Jong Achterhoek en HIM+ halen Darwin aan om hun verhaal kracht bij te zetten: de Achterhoek moet weg van de gebaande paden en op zoek naar oplossingen om de jeugd aan zich te binden, dat is HotelCampusDTC. Heb je interesse in een van de appartementen voor korte of lange tijd; stuur een mail naar info@himplus.nl

www.facebook.com/Hotelcampusdtc

**Belevenis | Community | Gemak | Comfort | Veiligheid
| Uitgaan | Samenwerking**

SUBARU FORESTER

Tekst en foto's: Martin Drost



THE CONQUEROR

De stoere, betrouwbare en hardwerkende SUV.



VANAF € 35.995
incl. gratis automaat

Elke Subaru SUV wordt standaard geleverd met vierwielaandrijving. In combinatie met het lage zwaartepunt van Subaru's unieke BOXER motor zorgt dit voor rijeigenschappen die ongekend zijn voor een SUV. Hierdoor heeft u niet alleen in de sneeuw, maar ook bij een uitwijkmanoeuvre of een gladde bocht de beste grip. Niet voor niets waarden onafhankelijke testinstaties overal ter wereld de Forester met uitstekende scores.

Gem. verbr.: 6,1 - 8,5 l/100 km (16,4 - 11,8 km/l)
CO₂-emissie: 150 - 197 g/km. Genoemde
vanafprijs is inclusief BTW en BPM, exclusief
recyclingbijdrage, kosten rijklaarmaken en
metallise/pearl/silica lak. Afgebeeld model
kan opties bevatten. Vraag ons naar de kosten
en voorwaarden of ga naar www.subaru.nl.
Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden.

Martin Drost en Norbert Kock

Scan Covery Trial 2016



Foto: Carlo Stevering

Team 38 kijkt terug op een zeer geslaagde Scan 2016 naar de Noordkaap

DIT JAAR EEN TOURTOCHT MET ALLE INGREDIËNTEN DIE JE MAAR KAN WENSEN, MOOIE ROUTES, VEEL SNEEUW EN ONGEKEND LAGE TEMPERATUREN. EEN ECHTE BEPROEVING VOOR MENS EN MACHINE.

Op zaterdag 2 januari zijn we vertrokken vanuit Enschede, het Apollo-terrein, beter bekend als het Vredestein-terrein. Ons vertrek werd exact afgeklokt op 9:55.

De reis ging via Duitsland naar Denemarken. Om 18:15 uur kwamen we aan in Hirtshals (noord Denemarken, nabij Fredrikshaven) om de veerboot op te gaan naar Bergen in Noorwegen. Eigenlijk verbaasde ons dat omdat we ons hadden ingesteld op minimaal een 24-uurs rit. De veerboot naar Bergen zou inhouden dat we al gelijk een overnachting zouden hebben. De organisatie heeft dit klaarblijkelijk uit voorzorg gedaan omdat veel deelnemers de jaarwisseling nog in hun benen had.

Zondag 3 januari

Na een overnachting op de boot kwamen we de volgende ochtend aan in de prachtige fjorden richting Bergen (Noorwegen). Rond 12:30 uur kwamen we van de veerboot waarna de eerste monstertocht van 30 uur van start ging. De verschillende etappes leidden ons door lange tunnels, prachtige landschappen en zeer gladde wegen. Deze lange etappe eiste zijn tol voor een aantal teams die toch regelmatig van de weg af waren gegleden door o.a. vermoeidheid. Maar gelukkig konden de meeste teams na enig graaf-, trek- en duwwerk hun weg weer vervolgen. Via verschillende etappes eindigde deze route op 4 januari in ons eerste hotel in Arvidsjaur (Zweden). Maar voordat we in het hotel

Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

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



Internetoplossingen op maat

Triferto website
ontwikkeld door I-Pulse



websites en webshops



mobiele websites en apps



marketing en optimalisatie



maatwerk applicaties

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



Spiegelgladde wegen,
maar sprookjesachtige
landschappen



aankwamen werden we nog getraakteerd op een ijsrally. Eerst onder begeleiding in een gedateerde Volvo S 60 met echte spijkerbanden en daarna met eigen auto.

Dinsdag 5 januari

Na één overnachting in het hotel Laponia Zweden ging de reis om 6:15 uur door naar Hammervest. Dit was een route waarbij we wederom vaak geconfronteerd werden met spiegelgladde wegen, maar de landschappen die voorbij kwamen waren ronduit sprookjesachtig.

Woensdag 6 januari

Na wederom een korte overnachting in Hammervest (noord Noorwegen) ging de reis naar het doel van deze ScanCT, "de Noordkaap". De Noordkaap heeft bij ons allebei een

onuitwisbare indruk achtergelaten. Onherbergzaam, snijdende kou en soms barre weersomstandigheden. De laatste 13 kilometer naar de Noordkaap wordt in de winterperiode altijd in konvooi gereden mits de weersomstandigheden dit toelaten.

Na de Noordkaap aan te hebben gedaan ging de reis verder naar Finland, Sirkka. De weersomstandigheden op weg naar Sirkka waren voor mens en machine een echte beproeving. De temperaturen daalden onderweg tot wel 43,5 graden onder nul.

Een aantal teams hebben bij het uit de berm trekken van hun auto het noorderlicht gezien. Helaas is dat aan ons voorbij gegaan. Die avond kwamen we laat in het prachtige Levihotel aan in Sirkka, Fins Lapland.

Donderdag 7 januari

Op donderdag 7 januari stond voor ons om 7:30 uur het snowscooteren al op het programma. Dit is de rustdag waarbij iedereen een beetje op adem kan komen. Er kon gekozen worden om te gaan snowscooteren en/of slede rijden met echte Husky-honden. Aangezien de temperaturen de afgelopen nacht waren gedaald tot wel 47 graden onder nul, leek het ons verstandig om voor één activiteit te kiezen. Achteraf bleek een aantal deelnemers bij het slederijden bevriezingsverschijnselen opgelopen te hebben. Voor een aantal teams verliep de rustdag echter anders dan gepland. Veel auto's hadden namelijk startproblemen of andere technische problemen. Deze moesten natuurlijk eerst opgelost worden. Gelukkig hadden wij met onze Subaru geen enkel probleem.



'Bijzondere dank willen wij uitspreken aan Theo Wenting voor het beschikbaar stellen van een fantastische en zeer betrouwbare Subaru Forester'

Vrijdag 8 januari

Na een probleemloze start van onze auto konden we onze weg weer om 05:30 uur vervolgen. Achteraf bleken er toch nog veel teams met startproblemen te zijn. Bij deze etappe kon je ervoor kiezen om 4 uur eerder te vertrekken ten opzichte van de overige teams om op de route een korte hotelovernachting te boeken. Op voorhand hadden 30 teams zich hiervoor opgegeven, waaronder wij. Ook dit was weer een prachtige route over de binnenwegen van Finland en Zweden. Veel rendieren en elanden gespot. De weersvoorspelling voor die dag was sneeuw. Tegen de avond werden we ook inderdaad getraakteerd op flinke sneeuwbuien. Deze rit bleek uiteindelijk naar Stockholm te gaan waar we "gelukkig" een korte overnachting hadden. Deze rit was zwaarder dan verwacht door de aanhoudende sneeuwval.

Zaterdag 9 januari

Na een korte nachtrust en aangekomen in de lobby van ons hotel bleken toch meer teams te hebben gekozen voor een overnachting in het hotel. Een aantal teams kwam blijkbaar te laat, en had nog een slaapplek kunnen vinden op de banken in de lobby. Ook voor hen bleek deze route toch wel te zwaar te zijn geweest. De laatste route ging via Zweden naar Malmö om via de brug naar Kopenhagen te komen. Via Kopenhagen ging de route verder naar Rødhyhavn (Denemarken) met de veerboot naar Puttgarden. Van daaruit ging de reis verder naar ons gezamenlijke eindpunt Lübeck, waar de prijsuitreiking plaats heeft gevonden en het eiddiner.

Zondag 10 januari

Na eindelijk een ochtend enigzins uitgeslapen te hebben zijn we na het ontbijt rond 9:00 uur huiswaarts vertrokken. Althans er stond nog een Grande Finish op het programma in Beckum waar een grote groep mensen en uiteraard familie en vrienden ons hartelijk hebben ingehaald en onthaald.

Ons team 38 kan terugkijken op een zeer geslaagde Scant 2016. Met alle ingrediënten die je je maar kan wensen, prachtige binnendoorroutes, veel sneeuw en ijskoude temperaturen. Bijzondere dank willen wij nog uitspreken aan Theo Wenting voor het beschikbaar stellen van een fantastische en zeer betrouwbare Subaru Forester. ■



'De Noordkaap heeft bij ons allebei een onuitwisbare indruk achtergelaten.'



Tekst: Ester Reusink Fotografie: Carlo Stevering

Uw pakket gegarandeerd voor 8.00 uur bezorgd in de Benelux en Duitsland

Night Star Express Hellmann: specialist in nachtdistributie

NIGHT STAR EXPRESS HELLMANN UIT 'S-HEERENBERG IS ONDERDEEL VAN HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS. EEN FAMILIEBEDRIJF WAAR DE VIERDE GENERATIE INMIDDELS AAN HET ROER STAAT VAN DIT WERELDWIJD OPERERENDE BEDRIJF. BINNEN HELLMANN IS NIGHT STAR EXPRESS VERANTWOORDELIJK VOOR DE NACHTDISTRIBUTIE. CEO PATRICK LÖWENTHAL: "WIJ ORGANISEREN EEN NACHT DISTRIBUTIENETWERK VOOR ONZE KLANTEN EN DAT IS EEN UNIEKE SERVICE IN DE BENELUX."



Het bedrijf houdt zich al 20 jaar bezig met dit product. Sinds zes jaar is Hellmann Worldwide Logistics gevestigd aan de Logistiekstraat in 's-Heerenberg. Patrick Löwenthal: "Wij zijn gespecialiseerd in nachtdistributie. Overdag oogt het vrij rustig, maar 's avonds tussen 22.00 en 01.00 uur is het een drukte van jewelste. Wij hebben 140 vaste chauffeurs die elke nacht zo'n 6.000 zendingen van meer dan 10.000 pakketten bezorgen in de Benelux. Pakketten leveren wij standaard voor 08.00 uur af en optioneel zelfs voor 07.00 uur. Daarnaast leveren wij via ons Night Star netwerk dezelfde nacht nog in Duitsland, Engeland en binnen 24 uur in onder meer Denemarken, Frankrijk, Oostenrijk, Zwitserland en Tsjechië. In ons werk gaat het niet om de waarde van de pakketten, maar om het belang van de klant. Het zijn immers tijd kritische onderdelen. Wij geloven in continuïteit, betrouwbaarheid, herkenning en langdurige klantrelaties. Wij werken hard aan onze status de beste te zijn en te blijven."

Sorteercentra

Night Star Express Hellmann heeft twee vestigingen in de Benelux. Samen hebben ze een sorteeroppervlakte van ruim 15.000 vierkante meter en 100 laad docks voor bussen en vrachtwagens. Commercieel Manager Robert Overgoor: "De nachtdistributie verzorgen wij voor vaste klanten. Elke chauffeur heeft zijn eigen postcodegebied waar hij eerst de pakketten ophaalt op weg naar onze sorteercentra. In onze vestigingen in 's-Heerenberg en Maasmechelen



Rechts: Robert Overgoor
Commercieel Manager
en links Patrick Löwenthal
CEO

wordt vervolgens alles gesorteerd, waarna de chauffeurs de pakketten voor hun postcodegebied weer afleveren. Omdat er 's nachts niemand is om de pakketten aan te nemen hebben onze chauffeurs toegang tot bedrijfspanden en soms zelfs tot bedrijfsbussen. Om de processen te kunnen controleren plannen wij de routes via ons eigen IT-systeem. Elk pakket heeft zijn eigen barcode met bijbehorend GPS-coördinaat. Via Google Maps kunnen opdrachtgevers zien waar het pakket is gelost. Daarnaast kunnen wij een foto maken van de loslocatie en deze ter beschikking stellen."

Onderscheidende kracht

Night Star Express Hellmann is marktleider in de agricultuur en tevens actief in de automotive, techniek, constructie, bouw en IT. Robert Overgoor: "Maar wij beleveren ook monteurs voor installateurs en serviceorganisaties. Als een klant een reparatie bij hen meldt, dan zorgen wij ervoor dat het benodigde onderdeel de volgende ochtend in de bestelbus van de monteur ligt. Zo kan hij de volgende dag meteen op pad. Een enorme verbetering in de productiviteit omdat monteurs niet eerst langs het magazijn moeten om onderdelen te halen." Patrick Löwenthal vult hem aan: "Ook in ons dag expresse netwerk onderscheiden wij ons omdat levering binnen Nederland voor 13.00 uur voor ons standaard is, wij flexibeler zijn als het gaat om formaten van pakketten en wij halen en leveren pakketten daar waar de klant het wil. Of dat nou aan huis, op een bouwlocatie of bij een winkel is."

HELLMANN IN CIJFERS

Hellmann Worldwide Logistics is opgericht in 1871 in Osnabrück, Duitsland. Het bedrijf is wereldwijd actief op het gebied van transport via de weg, per trein, per schip en per vliegtuig.

Hellmann Worldwide Logistics

- 445 vestigingen in 157 landen
- 20.000 medewerkers
- 3 miljard euro omzet per jaar

Night Star Express Hellmann

- twee vestigingen in Benelux: 's-Heerenberg (hoofdkantoor) en Maasmechelen
- 180 medewerkers
- 25 miljoen euro omzet per jaar
- 15.000 m² sorteeroppervlakte

Night Star Express Hellmann
Logistiekstraat 4 - 7041 KH 's-Heerenberg
T 0314-399 000 - Email: nse@nl.hellmann.net

www.night-star-express.nl

SBPost: hét betrouwbare postbedrijf voor de zakelijke markt

SBPOST UIT EERBEEK SCOORT. HET SOCIALE BEDRIJF HEEFT AL VEEL SUCCESSEN, TROTSE MEDEWERKERS EN TEVREDEN RELATIES OP ZIJN NAAM STAAN. DAGELIJKS ZET HET TEAM VAN 150 MEDEWERKERS ZICH VOL ENTHOUSIASME IN VOOR PAKKET- EN POSTBEZORGING VOOR BEDRIJVEN IN DE ACHTERHOEK.

Het gaat goed met SBPost, dat is opgericht in 2012 na de overname van de postbezorgingactiviteiten van drie sociale werkvoorzieningen in de regio. Sinds die tijd is het aantal klanten gegroeid van 200 naar 800. De medewerkers en opdrachtgevers zijn zeer tevreden en terecht. "We zijn uitgegroeid tot hét postbedrijf van de Achterhoek", zegt Tom ten Hoven, die verantwoordelijk is voor de sales. "En inmiddels hebben we plannen om uit te breiden met een nieuwe hal. Ons succes? We bieden een totaalpakket aan ondernemers en organisaties en ontzorgen hen op een duurzame en maatschappelijk verantwoorde manier tegen concurrerende prijzen. Wij halen de nationale en internationale post en pakketten op, sorteren, wegen, frankeren, tellen, registreren en zorgen voor een 24 of 72 uren bezorging van dinsdag tot en met zaterdag. Klanten hoeven in principe niets meer zelf te doen. Samen met de diensten en logistieke kennis van zusterbedrijf Schotpoort Traffic Center ontstaat een uniek totaalpakket en kunnen we koeriers- en transportdiensten leveren. Daarnaast verzorgen we drukwerk en mailings tot in detail. De besparing is voor veel bedrijven een belangrijke motivatie. Dat zit in de tarieven, maar ook in de mogelijkheid om de post ongesorteerd en ongefrankeerd aan te leveren. Deze service scheelt bedrijven een eigen frankeermachine en personele kosten."

Kwaliteit

Al veel organisaties zijn overtuigd van de complete sociale dienstverlening van SBPost. Vanuit een uitgebreid netwerk aan bezorgdepots en afgiftepunten in de regio mag het ISO 9001-gecertificeerde bedrijf inmiddels alle ziekenhuizen en gemeenten in de Achterhoek en diverse grote en kleine bedrijven tot zijn klantenkring rekenen. Kwaliteit staat er hoog in het vaandel. "We laten mensen doen waar ze goed in zijn", vertelt manager Arjan Gorsseling. "De postbezorgers



Foto: Sylvia Simons van Sprintfoto

zijn mensen met een SW-indicatie, in het sorteercentrum werken we voornamelijk met studenten en we hebben vaste voormannen op de bezorgdepots. Bovendien houden we dagelijks kwaliteitscontroles, beschikken onze scooters en auto's over een track en trace-systeem en zijn de lijnen met klanten kort vanwege de kleine overhead."

Sociaal ondernemen

SBPost kiest bewust voor sociaal ondernemen en is in het bezit van een PSO-certificaat trede 3 (de hoogste trede). Het bedrijf is goed op weg met als doelstellingen een CO2-neutrale bezorging en het aanschaffen van biogasauto's bij vervanging. Arjan Gorsseling: "MVO is geïntegreerd in onze organisatie. Dat werkt beter dan wanneer de overheid een quotum oplegt. Wij zijn er trots op dat mensen met een arbeidsbeperking bij ons werken. Onze bezorgers gaan bij elke opdracht met vol enthousiasme aan de gang en voelen zich een volwaardig lid van de gemeenschap. De werkzaamheden sluiten heel goed aan bij hun ambities. Ze vinden de vrijheid en verantwoordelijkheid heel prettig en wij zien hen groeien. Dit komt de kwaliteit van onze dienstverlening absoluut ten goede."

www.sbpost.nl

Op de foto v.l.n. r.: Tom ten Hoven (Sales SBPost), Peter Keizer (Algemeen directeur Schotpoort Transport Groep), Erwin Reusken (Planning SBPost), Arjan Gorsseling (Operationeel manager SBPost)

Tennisclub LTC De Vijverberg is "Back in Business"

OP HET TENNISPARC VAN LTC DE VIJVERBERG IS DE LAATSTE JAREN VEEL GEBEURD EN ER STAAN NOG TALLOZE NIEUWE ONTWIKKELINGEN OP STAPEL.

Onlangs is er veel geïnvesteerd in de renovatie van ons prachtige clubgebouw, waaronder een nieuwe aanbouw met moderne kleedkamers. Ook het woonhuis van de parkbeheerders - wat direct aansluit op het clubgebouw - is grondig aangepakt.

Op het tennispark zelf liggen zes gravelbanen, die in perfecte staat verkeren. Deze worden voor het nieuwe tennis seizoen voorzien van ledverlichting.

Vanaf 1 maart 2016 zijn wij, Henk Lamar en Sandra Reijers, op de Vijverberg komen wonen. Samen zijn we verantwoordelijk voor de exploitatie van het clubhuis en het baanonderhoud. We zien dit ook als een kracht van De Vijverberg: er is altijd iemand aanwezig die bekend is bij leden. Zo is er een vast aanspreekpunt en ervaren mensen het vertrouwde gevoel "thuis" te komen op hun club. Net als bij vele andere tennisclubs, is het ledental de laatste jaren drastisch gedaald. Om aan deze negatieve tendens een positieve wending te geven, moet er nog meer veranderen. Het eenvoudig accepteren van dit gegeven is voor ons geen optie. De faciliteiten zijn piekfijn in orde, gaven we al aan. Daarom kijken we naar nieuwe mogelijkheden om tennis in het algemeen, maar in het bijzonder het tennissen op De Vijverberg, aantrekkelijker te maken. De club moet "leven"! De club moet weer een sociaal karakter krijgen; waar



De faciliteiten van De Vijverberg zijn piekfijn in orde en er worden diverse activiteiten georganiseerd om de club te laten 'leven'.

tennissers zich op hun gemak voelen en met veel plezier een partijtje tennis kunnen spelen. Na het sportieve gedeelte is het juist aantrekkelijk om nog gezellig wat te drinken met tennissenoten. Ook is het mogelijk lekker te blijven eten en een varkenshaasje of een zalmoot te bestellen. We willen ook eigen activiteiten ontplooiën in de vorm van bijvoorbeeld Ondernemerstennis. Er wordt dan 's morgens van 07.00 uur tot 07.50 getennist en aansluitend met elkaar ontbeten. Daarna gaat een ieder weer fris en fit naar zijn werk. Tevens behoort een zakelijke lunch tot de mogelijkheden. Misschien een zakenlunch met een compagnon of een potentiële klant? Of natuurlijk met collega's onder elkaar. Op 1 april hebben we een Business Class o.l.v. Jacco Eltingh georganiseerd. Eltingh gaat die dag een tennisclinic geven aan een aantal zakelijke sponsors. Daarnaast wordt er met de opbrengst van deze dag op 3 september nóg een tennisclinic door Eltingh geven. Hier kunnen zowel Vijverbergleden als belangstellenden aan deelnemen. Kortom: er staan verschillende activiteiten op stapel, die De Vijverberg laten "leven" en in beweging houden. Voor een laag starttarief van € 75,- een heel jaar lang (óók in de winter) tennissen en recreëren op een prachtige plek in Doetinchem.

Heeft u behoefte aan informatie over diverse mogelijkheden, neemt u dan contact op met Henk Lamar of Sandra Reijers: 0314-343463

www.facebook.com/Tcdevijverberg/

Green is het bedrijf van Nico Wissing en Eric Ticheloven

Buitenruimte als visitekaartje

Green

Green ontwerpt tuinen, legt deze aan en doet het onderhoud. Of het nu om een particuliere tuin gaat, de tuin van een bedrijf of instelling of de aanleg van (stads)parken. Green denkt groot en groen. We maken gebruik van eerlijke, duurzame materialen die in de totale tuin net even anders zijn en daardoor voor verrassingen zorgen. We bieden een optimale combinatie van functionaliteit en estetica.

Onze visie op Groen

Groen als medicijn bij het Tergooi Ziekenhuis in Blaricum. Door patiënten in contact te laten komen met de natuur komen mensen tot rust en voelen zij zich beter. Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat het groen van bomen, bloemen en planten een positieve invloed heeft op het genezingsproces. Daarom biedt Tergooi patiënten en bezoekers graag een groene omgeving aan. Niet alleen om naar te kijken maar ook om te voelen, proeven en ruiken.

Binnentuin Wonion
Beltmancomplex (Ulf) (ontwerp, aanleg en onderhoud Green)



Foto: Green



Foto: Green

Onkruidbestrijding op een verantwoorde manier. Het onkruidgif Roundup, een van de meest gebruikte bestrijdingsmiddelen ter wereld, kan zeer schadelijk zijn voor mens en milieu. Het gif, geproduceerd door chemiegigant Monsanto, kan een rol spelen in de ontwikkeling van kanker en is mogelijk hormoonverstorend.

In de bedrijfsfilosofie van Green spelen duurzaamheid en zorg voor het ecosysteem een belangrijke rol. Green wil 'groen ondernemen' en werkt bij voorkeur met natuurlijke middelen en materialen. Ons bedrijf kiest er daarom voor om niet meer te werken met RoundUp.

Een tuin van Green past bij de architectuur van uw gebouw en geeft uw pand een boost

7400 m² duurzaam groen in centrum Doetinchem.

In het centrum van Doetinchem wordt op het voormalig Intermecoterrein momenteel gebouwd aan het plan Iseldoks. Binnen dit plan heeft Nico Wissing een groene en duurzame daktuin ontworpen. Op de 7400 m² grote binnenplaats

komen onder andere wilde bloemenmengsels, fruitbomen, grasheuvels, groene tuinafscheidingen, zit- en speelplekken, open water en een aantal bergingen die zijn voorzien van dakgroen.

Oplossingen en mogelijkheden

Een eerste indruk is belangrijk. Niet alleen uw pand, ook de bedrijfstuin speelt daarbij een belangrijke rol en moet de architectuur van het gebouw versterken. Het is uw visitekaartje. Heeft u de ruimte, creëer dan verrassende lunchplekken en bijzondere hoekjes. Combineer openheid met veel groen en duurzame materialen zoals staal, glas en hout.

Door een goed ontwerp, aanleg en beheer blijft de buitenruimte representatief.

Green
Turfweg 4
7004 HP Doetinchem
Tel: 088 100 1800
E-mail: www.greenm2.nl



Landschapstuin
Waterschap Rijn & IJssel
(Doetinchem)
(ontwerp, aanleg en
onderhoud Green)

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

Wassink Installatie:**Betrouwbare totaalinstallateur van planvorming tot technisch beheer**

WASSINK INSTALLATIE IS EEN BEGRIP IN DE REGIO. DE KLANT, KWALITEIT EN SERVICE STAAN ER CENTRAAL. ALS MEEDENKEND TECHNISCH PARTNER ZORGT WASSINK INSTALLATIE VOOR ALLES WAT EEN GEBOUW EN HUIS TOT EEN AANGENAME PLEK MAAKT OM IN TE WERKEN EN WONEN. "WE GAAN VOOR DÉ OPLOSSING DIE AANSLUIT BIJ DE WENSEN VAN DE KLANT EN EINDGEBRUIKER."

Van het vervangen van een kapotte cv-ketel, advies op maat voor een woning of bedrijfspand tot de engineering, realisatie en technisch beheer van complete gebouwgebonden elektrotechnische en klimaattechnische installaties, Wassink Installatie levert altijd kwaliteit. De no-nonsense totaalinstallateur met vestigingen in Winterswijk en Doetinchem past de installaties toe in de woning- en utiliteitsbouw en zorg en onderwijs in de particuliere en zakelijke markt. "Ons dienstenpakket is breed", aldus algemeen directeur Derk Wassink, die samen met zijn zus Anne aan het roer staat van het familiebedrijf.

"Onze toegevoegde waarde zit in de focus op de klant. We willen een betrouwbare partner zijn bij zowel de voorbereiding als de uitvoering van projecten."

"We zijn sterk in een integrale dienstverlening en hebben een uitgebreide expertise op het gebied van energie, installatietechniek, duurzaamheid en veiligheid. Kennis en vakmanschap zijn een vereiste, maar daarnaast willen we de verwachtingen van de klant overtreffen. Onze toegevoegde waarde zit in de focus op de klant. We willen een betrouwbare partner zijn bij zowel de voorbereiding als de uitvoering van projecten."

Meedenken

De focus op de klant uit zich in een kwalitatieve oplossing op maat, die voldoet aan alle wensen van de opdrachtgever en gebruikers op het gebied van comfort, veiligheid, duurzaamheid en gezonde gebouwen. Derk Wassink: "Een installatie moet bij het bedrijf of de particulier passen. Het is steeds meer noodzaak je in comfort te verdiepen want de klantvraag verandert en installaties worden steeds ingewikkelder. Het uitgangspunt van onze dienstverlening is het vertalen van de wensen van de klant naar de meest optimale oplossing. En dat is altijd maatwerk. We geloven in transparantie en intensief overleg met onze klanten. Daarom denken wij bij voorkeur in een vroeg stadium mee zodat de klant later niet voor verrassingen komt te staan. Dat meedenken en zorgen dat alles goed geregeld is, schept vertrouwen bij klanten en resulteert in mooie unieke projecten."

Totaalpakket

Op basis van jarenlange ervaring en vakkennis biedt Wassink Installatie een totaalpakket; van engineering tot realisatie en nazorg. Klanten kunnen een objectief advies en informatie over de nieuwste technieken en ontwikkelingen op het gebied van energieverbruik verwachten. "Uiteraard zijn bij ons ook de service en onderhoud in vertrouwde handen", vertelt



financieel directeur Anne Wassink. "Ons bedrijf beschikt over een 24/7-service zodat we klanten altijd snel en effectief kunnen bedienen bij storingen. Voor het onderhoud bieden we diverse contracten. Om gebouwen en installaties optimaal te houden en onderhouden, kiezen klanten steeds vaker voor een meerjarenonderhoudsplan. Goed afgestelde installaties gebruiken niet alleen minder energie, maar verhogen ook het comfort en de levensduur van de installatie."

Maatschappelijk betrokken

Het veelzijdige familiebedrijf met ruim 100 jaar ervaring heeft een eigen karakter en identiteit. Er werken mensen met hart voor de techniek en voor het bedrijf en er is volop aandacht voor de klant, de medewerkers en de maatschappij. Zo steunt en sponsort de totaalinstallateur diverse sportverenigingen en maatschappelijke projecten en draagt het bedrijf actief bij aan het ontwikkelen van talentvolle medewerkers voor de branche. Anne Wassink: "Ondernemers en particulieren investeren in ons en wij vinden het onze plicht iets terug te doen voor de samenleving. Derk en ik nemen zitting in meerdere bestuurlijke organen ten behoeve van de branche en de regio en we onderhouden intensieve contacten met scholen en maatschappelijke instellingen. We zijn een volwaardig leerbedrijf en participeren dan ook in de brancheopleiding InstallatieWerk in Didam. Op dit moment begeleiden we acht leerling-monteurs en een hbo-afstudeerder. Vooropstaat dat we altijd een gezonde balans zoeken tussen ervaring, leeftijd en ambitie."

Toekomstgericht

De markt is continu in verandering en Wassink Installatie vertaalt deze ontwikkelingen naar de organisatie. Technologisering en digitalisering spelen in alle processen een steeds grotere rol. Derk Wassink: "Het totaal van

installaties in gebouwen wordt steeds uitgebreider, complexer en belangrijker. Gebouwautomatisering is tegenwoordig onmisbaar voor het goed functioneren van gebouwinstallaties. Zelf werken we onder andere met een uitgebreid ERP-systeem, de BIM-methodiek en lean bouwen. ICT is steeds meer geïntegreerd in de primaire processen. We volgen de ontwikkelingen op de voet. Onze medewerkers beschikken over de meest recente technologische kennis en blijven zichzelf ontwikkelen. Hier profiteren klanten van. Maar we kiezen er heel bewust voor om techniek op een slimme manier in te passen. Want nieuwe ontwikkelingen moeten aansluiten bij onze visie en strategie en geen doel op zich worden."

Nieuwe huisstijl en website

Om de visie en de werkwijze van het bedrijf nog nadrukkelijker naar voren te brengen en aan te laten sluiten bij de huidige tijd introduceerde Wassink Installatie aan het begin van dit jaar een nieuw logo, een nieuwe website en een geheel vernieuwde huisstijl. Na een analyse van het DNA is de ondernemersvisie van het bedrijf vertaald naar een nieuwe huisstijl. Derk Wassink: "Wij streven altijd naar perfectie en continuïteit. In alles wat we doen. Dat zit in de genen van ons familiebedrijf." De nieuwe identiteit is samengevat in één woord: precies. Anne Wassink vult aan: "Dat woord past bij de kwaliteit en zorgvuldigheid die wij als totaalinstallateur nastreven én is tevens de afkorting van de zeven belangrijkste kenmerken waar onze klanten altijd op kunnen rekenen: Partner, Resultaatgericht, Eerlijk, Comfortabel, Innovatief, Energiezuinig en Secuur. Het vernieuwde logo en een moderne huisstijl onderstrepen deze heldere positionering."

www.wassink.nl

Wassink Installatie introduceerde aan het begin van het jaar een nieuw logo, een nieuwe website en een nieuwe huisstijl.





Idee-Droom-Werkelijkheid

WASER HOSPITALITY SERVICES IS DÉ ONTZORGER VOOR HORECA EN GASTVRIJHEID GERELATEERDE PROJECTEN ZOALS OPENINGEN, BEDRIJFSFEESTEN, TRAININGEN, ADVIES EN EVENEMENTEN.

Zoals zoveel mensen besloot Martin Waser op 1 januari dat het roer om moest. De eerste 13 maanden als nieuwbakken eigenaar van zijn bedrijf zaten erop en hij was verre van tevreden. De opdrachten die hij deed waren zonder uitzondering perfect verlopen maar het waren er te weinig en alles bij elkaar leverde het niet genoeg op. Het idee was om in 2016 een aantal grote projecten te gaan doen om de basis neer te zetten en daaromheen de kleinere klussen te bouwen. 'Ik beleef net zoveel plezier aan een cocktailworkshop

bij mensen thuis als een opening voor 500 gasten maar de balans was volledig weg'. Waser ging voortvarend van start met de nieuwe koerswijziging en hing maandag 4 januari om negen uur 's ochtends aan de lijn met de Saza Topsportthal in Doetinchem. 'Toen ik aan het werk was bij Sail Amsterdam 2015 kwam ik in gesprek met de eigenaar van Skate Fever, een rollerskate discotheek in Capelle aan de IJssel die meer dan 600 paar skates in de verhuur heeft. Onderweg naar huis bedacht ik me dat het wellicht wel een goed idee zou zijn om in Doetinchem

hier iets mee te gaan doen. Met danceclassics van De Disco Kings (DJ, red) als muziekkeuze en in combinatie met 'gewoon dansen' omdat niet iedereen kan of wil rollerskaten'.

Idee krijgt vorm

De Topsportthal bij monde van Dick Chargois en Remco Assink bleek zeer ontvankelijk voor het plan en vanaf het eerste gesprek is Waser aan de slag gegaan. Dagelijks is hij bezig met de uitwerking en heeft hij meetings met bedrijven die participeren. Inspiratie zat. Zo is het van een één- naar een tweedaags evenement gegaan met naast het grote zaterdagavond event een zondagmiddag invulling inclusief twee keer een programmering speciaal voor kinderen en gaat de hal op zondagochtend gratis open voor kinderen en volwassenen met een beperking. Tevens bleek ook een nachtelijke chatsessie met Hendrik Jan Lovink voer voor een nieuwe visie en dit resulteerde in een wereldwijde unieke combinatie van een skatebaan met in het midden een verlichte dansvloer van 70 m² voor het 'gewone' dansen. Om in de middencirkel te komen moet je via een brug over de rollerskatebaan lopen. Al met al heeft dit een veel dynamischer uitwerking op de sowieso al kolkende Topsportthal die verder met acts, danseressen, gimmicks en give-aways een ongelofelijke indruk achterlaat'.

Sponsorwalhalla, marketing en het bedrijfsleven

De bevolgen ondernemer wist direct dat hij met het hele project een mogelijkheid voor het bedrijfsleven in handen had. 'Voor bedrijven is dit een uitgelezen kans om zich letterlijk in de spotlights te zetten. De unieke dansvloer in combinatie met de rest van het evenement, het brede scala aan sponsormogelijkheden en de high-end V.I.P tafels en decks bieden de mogelijkheid voor elk bedrijf om zich perfect te profileren. Mijn motto is; de vanzelfsprekende stap extra' en dat is ook wat ik hier ga neerzetten. Om te beginnen worden de V.I.P's uitgenodigd voor een netwerkborrel voorafgaand aan het event, staat er champagne klaar en zorgen gastvrouwen voor een optimale gastvrijheidsbeleving gedurende de avond. Op het grootste Platinadeck is er zelfs een eigen verlichte dansvloer en eigen ingang, taxiservice heen en terug wordt verzorgd evenals op de avond zelf diverse culinaire hoogtepuntjes en gereserveerde rollerskates op maat. Bedrijfssigning op social media, posters, flyers en in de hal zelf alsmede op het grote welcomsfotodoek bij



de ingang zijn zaken die er natuurlijk standaard bijhoren. Het ontbreekt aan niets en ook daarmee probeer ik de standaard hoog neer te leggen. Ik zie het als een investering in de toekomst want ik ben ervan overtuigd dat als mensen tevreden zijn, er voor een volgend evenement een band is opgebouwd die voor beide partijen gunstig uit gaat werken.' Tevens ziet Waser ook veel mogelijkheden voor bedrijven om hier het personeelsuitje te vieren. 'De V.I.P tafels zijn voor acht personen maar zijn uiteraard aan elkaar te schakelen. Waarom een evenementenbureau inschakelen voor weer een rondje paintballen en de onvermijdelijke barbecue en karaoke als afsluiter? Bij dit event bent u een hele avond onder de pannen en hier praten uw medewerkers nog lang en tevreden over na.'

Gastvrijheid

Waser wil benadrukken dat gastvrijheid ook bij zo'n groot evenement in hoofdletters staat geschreven. 'Het is en voelt echt als mijn feestje. En zo ga ik het ook geven. Met een persoonlijke touch en aanwezigheid, aandacht voor iedereen en natuurlijk het WOW-effect. Elke opdracht, hoe groot of hoe klein, geef ik mijn eigen handtekening mee. Die bestaat uit beleving, waardering en uiteraard een heel goed product, in welke vorm dan ook. Ik ga een verdere samenwerking met de SaZa Topsportthal aan en elk event is anders van opzet, maar het zijn allemaal herkenbare producties van Waser Hospitality Services en herbergt alles waar ik voor sta.' Maar zoals gezegd eerst RollerDanceclassics.nl. En los van de gehele productie is er nog één aspect wat zeker aandacht behoeft alvorens de deuren opengaan.' Als gastheer moet ik minimaal een pirouette kunnen maken op rollerskates, dus ik ga binnenkort in training om ook dit te kunnen doen. Of althans, een poging wagen tot', besluit hij lachend.

RollerDanceclassics.nl
14/15-05-2016
SaZa Topsportthal
Sportweg 1
7006 GJDoetinchem



www.rollerdanceclassics.nl
www.skatefever.nl



Foto: Carlo Stevering

NetwerkBIZ

DE VOLGENDE NETWERKBIZ-BIJEENKOMST IN HET VOORJAAR IS BIJ UITSPANNING 'T PEESKE EN STAAT ENIGSZINS IN HET TEKEN VAN HET EK-VOETBAL. DEZE AVOND (22 JUNI) SPEELT BELGIË TEGEN ZWEDEN. HELAAS HEEFT ORANJE ZICH NIET WETEN TE KWALIFICEREN. DE KEUKENBRIGADE VAN 'T PEESKE HEEFT EEN BUFFET MET BELGISCHE EN ZWEEDSE LEKKERNIJDEN SAMENGESTELD. VOETBAL-LIEFHEBBERS KUNNEN AANSLUITEND AAN DE BIJEENKOMST DE WEDSTRIJD KIJKEN BIJ 'T PEESKE AAN DE PEESKEWEG 12 TE BEEK.

De adoptanten van deze NetwerkBIZ-bijeenkomst zijn ING Doetinchem en FAD Administratie- en belastingadviseurs. Zij bieden ons twee workshops aan.

Workshop Online boekhouden en ondernemen

De eerste workshop van FAD Administratie- en Belastingadviseurs gaat over online boekhouden en ondernemen. Yuki online boekhouden geeft een presentatie. De missie van Yuki is de samenwerking tussen ondernemer en accountant te versterken, door ze met elkaar te verbinden via één online boekhoudplatform en vervolgens samen te werken aan de online boekhouding. Niet elke ondernemer zit te wachten op het zelf verzorgen van de boekhouding, maar wil dat wel zijn boekhouding volledig en op tijd is bijgewerkt.

Workshop Netwerken

De tweede workshop van ING Doetinchem is gericht op het succesvol maken van ondernemers door te netwerken. Eén van de belangrijkste dingen die u als ondernemer moet

doen om daadwerkelijk resultaat uit uw netwerk te halen is uw netwerk in kaart te brengen en te onderhouden. Tijdens deze workshop gaat Jochem Klijn of Karin Muller met u als deelnemer aan de slag met het in kaart brengen van uw netwerk. Ze bespreken handige tips om het netwerk goed te kunnen onderhouden. Zij laten u graag zien hoe uw omzet kan stijgen door de juiste inzet van uw netwerk. Tijdens deze workshop komen onder andere de volgende onderwerpen aan bod:

- De basis van netwerken, het principe van zaaien en oogsten.
- Het rendement van uw netwerkhouding.
- Stop met verkopen en word gekocht is het motto.

Raymond Spenkelink (ING)
Gerben Polman/Patrick Aaldering (FAD)
Ed Smit



Fotografie: Carlo Stevering

De volgende NetwerkBIZ:

22 juni 2016 bij Uitspanning 't Peeske
aan de Peeskeweg 12 te Beek. Van 17.30 tot 20.00 uur
inclusief een hapje en een drankje. Tevens stelt de keukenbrigade
van Kees Rosendaal een buffet op voor de leden van
de AchterhoekBIZniZZ Club.