

AchterhoekBIZ

Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken

Jaargang 6
Nr.1 | 2017



**Matthijs van
Nieuwkerk rust
niet op zijn
lauweren.**

6X
**Familie-
bedrijf**



Ambachtelijke,
verse producten



Eén adres
voor alle installaties



Bruisend, karakteristiek en
ondernemend Vorden

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 ruim 70 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.

Ons doel van iedere bijeenkomst:

- Regionaal ontdekken en verbinden
- Maatwerknetwerk 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 2017.

- 30 juni Golfbaan Borghees
- 27 September Ruesink Doetinchem
- 19 December Beeldenkas Gaanderen

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



10

Henk de Jong

Hij was trainer van SC Cambuur, werd accountmanager bij FC Groningen, maar koos eind vorig jaar weer voor het veld bij De Graafschap. Henk de Jong: "Ik wilde weer met de ploeg aan de gang en mensen vermaken. Altijd al stond De Graafschap op mijn verlanglijstje."

Zomerfair Ruimzicht

30

Op zondag 11 juni 2017 is het weer zover, dan wordt voor de zesde keer de Achterhoekse Zomerfair georganiseerd in het prachtige park van Hotel Villa Ruimzicht in Doetinchem. De Achterhoekse Zomerfair is hét lifestyle zomerevenement voor het hele gezin met de nieuwste trends op het gebied van mode, lifestyle, auto's, interieur, beauty, gadgets, tuinarchitectuur en nog veel meer...



24

Typisch Tipo

De nieuwe Tipo geeft je zo veel! Voor zo weinig! Een rijk gevoel, zonder te veel uit te geven. Geniet van z'n rijke standaarduitrusting, enorme ruimte en heerlijke comfort. Typisch Tipo!



Coverstory - 6
Matthijs van Nieuwkerk

Henk de Jong - 10

6X familiebedrijf

Kremer B.V. - 12

Bribus Keukens - 14

't Heuveltje en 't Peeske - 17

Morssinkhof Rymoplast- 18

Havezathe Carpe Diem - 20

Café Tiemessen - 22

Typisch Tipo - 24

Column - 27
Anik Advocaten

**Vordense
Ondernemers - 28**

**Zomerfair
Ruimzicht - 30**
Elegant, lifestyle, zomerevenement

T3 Live! - 33

BIZ-flitsen - 34

NetwerkBIZ - 37

AGENDA NetwerkBIZ

30 juni 2017: Golfplatz Borghees

*alleen toegankelijk voor leden van de AchterhoekBIZniZZ Club

Bespaar tijd en geld op uw bedrijvenpost!

Ook goedkoop uw bedrijvenpost en mailingen laten bezorgen?

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

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



Hoofredactie:
Ed Smit



Redactie:
Jessica Schutten



Vormgeving:
Marco Lindeman



Fotografie:
Carlo Stevering



Sterke familiebedrijven

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 vervoelvoudigd, 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

De eerste uitgave van AchterhoekBIZ Magazine is een extra dikke editie. Samen met de redactie zijn we continu in overleg welk thema of onderwerp we deze keer voor het voetlicht brengen. Dit keer hebben wij naast onze vaste rubrieken, columns en artikelen gekozen voor Achterhoekse familiebedrijven. Van klein tot groot, elk met hun eigen verhaal. De Achterhoek kent veel familiebedrijven, die een cruciale rol spelen in onze economie. De familiebedrijven zijn in deze editie te herkennen aan de speciale stempel.

een gezamenlijke publicatie met BDO Accountants & Adviseurs en Rabobank blijkt dat familiebedrijven gemiddeld 7% hoger gewaardeerd worden dan vergelijkbare niet-familiebedrijven. Tevens realiseren ze 16% meer rendement. Meer nog dan bij "gewone" organisaties vormen bij familiebedrijven de waarden een ankerpunt, zowel voor de eigen familie en onderneming als voor de omgeving. Iedereen weet waar het bedrijf voor staat en wat ervan kan worden verwacht. Een sterke identiteit helpt werknemers om hun persoonlijke doelen te matchen met die van de organisatie, waardoor ze zich meer inzetten voor het bedrijf.

Kernwaarden familiebedrijven

Het ondernemen in familiebedrijven kenmerkt zich door een aantal bijzondere aspecten. Familiebedrijven staan bekend om hun langetermijndenken en focus op continuïteit. Ze worden vaak als het voorbeeld van innovatie gezien en medewerkers voelen zich sterk met de organisatie verbonden. Enkele van deze herkenbare waarden komen terug in de artikelen in deze editie. Uit een recent onderzoek van de Erasmus Centre For Family Business (ECFB) in

Ook de komende editie van AchterhoekBIZ krijgt een thema. Wie weet wat de verkiezingsuitslag ons brengt? Op het moment dat ik dit schrijf, is nog niet bekend wie de grote winnaars zijn en wat de plannen worden voor het ondernemerslandschap. We wachten het nog even vol spanning af. Ik wens u veel leesplezier en een mooi voorjaar toe!

Ed Smit - Uitgever

Symbus® "Maak van uw volgende stap meteen de juiste"

LOOPBAAN BEGELEIDING

Stap voor stap naar een nieuwe werkkring in de Achterhoek, Twente of de Liemers!

Werving & Selectie

HR advies

Loopbaanontwikkeling

Symbus

Symbus is dé personeelsdienst voor de Achterhoek, Twente en de Liemers. Deelnemers die in deze regio wonen of er zich willen vestigen, begeleiden wij met individuele begeleiding, coaching en sollicitatietraining in alles dat komt kijken bij een eerste of volgende carrièrestap.

Loopbaanontwikkeling

Sommigen hebben er na lang wikken en wegen toe besloten, bij anderen is het besluit voor hen genomen. Maar hoe vind je nu een andere baan? Hoe stel je een goede CV op? Met coaching, begeleiding en sollicitatietraining begeleidt Symbus deelnemers stap voor stap naar een nieuwe werkkring. We ondersteunen je als deelnemer in alles dat komt kijken bij solliciteren. We bereiden je voor op je sollicitatiegesprek.

Laat ons jou helpen om jouw droombaan te vinden!

Symbus B.V. Transportweg 12 7007 CN Doetinchem Telefoon: 0314 - 378909 Website: www.symbus.eu

Matthijs van Nieuwkerk rust niet op zijn lauweren

‘Ik zoek altijd naar bezieling en een kloppend hart.’

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

HIJ LIJKT IEMAND BIJ WIE ALLES AAN KOMT WAAIEN EN BIJ WIE ALLES LUKT. TOCH VERANDERT NIET ALLES WAT HIJ AANRAAKT IN GOUD. MAAR MATTHIJS VAN NIEUWKERK (56) IS GEEN PIEKERAAR EN IS ALTIJD OP ZOEK NAAR VERNIEUWING. IJVERIG, SERIEUS, ZELFVERZEKERD EN ONRUSTIG, ZO OMSCHRIJFT HIJ ZICHZELF. IS DAT WAT HEM ZO'N GESLAAGDE JOURNALIST EN TELEVISIEPRESENTATOR MAAKT? NA JAREN VERMAAKT HIJ NEDERLAND NOG STEEDS DAGELIJKS IN DE WERELD DRAAIT DOOR.

Met zonnebril op loopt de geboren en getogen Amsterdammer duidelijk op zijn gemak de jachtzaal van Hotel Restaurant Bakker binnen. Matthijs van Nieuwkerk geeft zelden interviews, hooguit schriftelijk, want hij heeft er geen belang bij zegt hij zelf. Het kost tijd, hij heeft niets te verkopen, maar hij maakt voor AchterhoekBIZ een uitzondering. “Dit is een andere sfeer, een ander blad, gericht op de Achterhoek”, zegt de sympathieke presentator terwijl hij nonchalant achterstevoren op een stoel gaat zitten. Hotel Restaurant Bakker heeft een speciale plek in Van Nieuwkerks hart. Hier voelt hij zich kind aan huis. Sinds de Amsterdammer tien jaar geleden naar de Achterhoek verhuisde, komt hij regelmatig bij het karakteristieke hotel/restaurant om een glaasje bier te drinken of een hapje te eten. “Het is een klassiek adres is Nederland, een landelijk begrip. Ik kwam hier al met mijn ouders en ken inmiddels het hele personeel. Het is hier gastvrij, goed en gezellig. Ik kan er echt weer naar verlangen als ik op vakantie ben.”

Fantastische plek

In Eefde in een landelijke omgeving ligt het tweede huis van de Matthijs van Nieuwkerk. Hier vindt hij de rust die hij was kwijtgeraakt in zijn woning aan de gracht in de Amsterdamse Jordaan. Bij toeval kwam hij in de Achterhoek terecht. “Mijn kinderen gingen wel eens met vrienden en hun ouders mee naar de Achterhoek en vonden het er geweldig. Wij besloten er ook naartoe te gaan en huurden in eerste instantie een oud jachthuis. Het was een fantastische plek, maar de privacy nam daar af. Terug in Amsterdam misten we de Achterhoek en gaven we een makelaar opdracht een nieuw stekkie voor ons te vinden. Bij toeval vond hij een schapenboerderijtje vlakbij het oude jachthuis. We hebben het opgeknapt tot een comfortabele plek. En toen begon het grote geluk. De plek is echt het grote kapitaal van het huis.” Van Nieuwkerk voelt zich na al die jaren helemaal thuis in de regio. Ook in zijn dorp Almen is hij een attractie, maar mensen laten er weinig van merken. “Achterhoekers zijn in eerste instantie gereserveerd”, is zijn ervaring. “Ik vind dat wel prettig. Ze laten je met rust. Daar heb ik echt mee geboft. Ik heb in-



middels goed contact met burens en wil graag wat betekenen voor de regio. Ik voelde me dan ook vereerd toen ik een paar maanden geleden gevraagd werd als lid van het comité van aanbeveling van de Achterhoekse stichting Pak An naast Guus Hiddink, Bennie Jolink en Klaas Jan Huntelaar. De stichting is een initiatief van bierbrouwer Grolsch en de Feestfabriek in Hengelo. Alle goede ideeën om jonge mensen te stimuleren om naar de Achterhoek te komen en er te blijven, kunnen in aanmerking komen voor een geldelijke bijdrage. Ik vind het een geweldig idee en draag het een warm hart toe."

dacteur. Hij maakte de krant opvallend en Amsterdams. "Ik zocht naar dingen die opvielen in Amsterdam. Zo benaderde ik Theo van Gogh, die in die tijd nog geen gevreesde opiniemaker was. Ik vond hem wel een 'dwarse denker' en dacht: daar hebben we behoefte aan."

Vergissing

Op zijn veertigste stopte Matthijs van Nieuwkerk bij het Parool, het vuur was eraf. Hij maakte de overstap van journalistiek op papier naar beeld en begon bij AT5 als hoofd-

een dagelijks succes. De kracht van het programma is volgens Van Nieuwkerk de dagelijkse aanwezigheid. "We zijn nog steeds urgent genoeg om het niet te willen missen en hebben 1,5 miljoen kijkers per dag. Daarbij hebben we net als bij de krant een soort van columnist om ons heen verzameld en besteden we aandacht aan muziek- en kunstvormen waar minder belangstelling voor is. Ik hecht er waarde aan als we iets vertellen waar je wat van kunt opsteken. Een stukje opera, het voorlezen van een kort verhaal, je hoeft het niet altijd mooi te vinden, maar ik ben er trots op als achteraf veel mensen hebben gekeken. Het gaat om de bezieling van die mensen en dat zie je."

Succes

Om na twaalf jaar nog steeds bij de vijf beste programma's te horen, is het belangrijk hard te werken, continu met nieuwe ideeën te komen en op de actualiteiten te zitten. DWDD heeft diverse initiatieven opgezet zoals de zeer succesvolle DWDD University, het geven van concerten en het openen van een museum. Maar er zijn ook minder succesvolle keuzes gemaakt, zoals het pop-up restaurant. "Dat is faliekant mislukt", knikt de televisiepersoonlijkheid, die er echter niet warm of koud van wordt. "We konden het idee niet waarmaken. De goede wil was er, er valt niemand iets te verwijten. Wie niet waagt die niet wint nietwaar? Zie het als een vorm van ondernemerschap. Ook ondernemers moeten risico's nemen en blijven veranderen. De ondernemer moet klanten blijven frapperen en wij de kijkers. Je kunt niet op je lauweren rusten als je succes hebt. Stilstand is achteruitgang. Je hebt maar één dag succes en dan neemt de concurrentie je idee over. Wil je koploper blijven dan moet je iets anders verzinnen."



bij de televisie dan bereid je een programma voor, maar het kan zijn dat je niets van je werk terugziet in de uitzending. De presentator bepaalt uiteindelijk welke richting een gesprek uitgaat. Het is veel dienstbaarder werk en dat moet wel in je natuur zitten. Bovendien moet je als journalist weten waar Abraham de mosterd vandaan haalt en hard willen werken. Ik heb altijd serieus de kansen gegrepen en heel hard gewerkt tot middenin de nacht om zelfs de kleinste stukken nog beter te maken."

Mart Smeets

Van Nieuwkerk heeft inmiddels de nodige ervaring, maar vertelt dat hij in de beginjaren van zijn televisiecarrière zocht naar voorbeelden. Presentatoren als Graham Norton, Jonathon Ros, Jeremy Pexton en Mart Smeets inspireerden hem. Lachend bekend hij: "Zo keek ik altijd naar Mart Smeets en wilde ik net als hem rustig kunnen praten zonder autocue. Dan legde ik mezelf een 'Mart Smeets-examen' op. Nu kijk ik niet meer naar anderen en ben ik wie ik ben. Ik heb altijd geloofd in vakmanschap en heb serieus nagedacht over hoe je beter kunt worden, wie ik moet lezen en bestuderen. Ik heb veel profijt van mijn ervaring als hoofdredacteur in mijn werk voor de televisie. Onzeker was en ben ik dan ook niet. Nooit ben ik onder de indruk geweest van live televisie en blijkbaar had ik aanleg. Ik kan nog wel eens gespannen zijn, maar ik voel me altijd goed geëquipeerd en heb veel zelfvertrouwen. Het programma DWDD is mijn huiskamer geworden."

Wensen

Om scherp en fit te blijven heeft de razendsnelle, gedreven presentator zijn levensstijl aangepast. Hij gaat vroeg naar bed, drinkt door de week geen alcohol en sport veel. Het is zijn tweede natuur geworden. Hij weet dan ook niet van ophouden en veegt alle speculaties over een mogelijk vertrek na het stoppen van hoofdredacteur Dieuwke Wynia van tafel. "Ik heb het nog steeds naar mijn zin en zie wel wat er komt." Op de vraag wie hij nog aan tafel wil hebben, geeft hij aan: "Natuurlijk zou Koningin Maxima fantastisch zijn, maar het Koninklijk Huis werkt niet mee aan live televisie en dat begrijp ik wel. Nee, ik heb niet veel te wensen. Ik heb het mooiste leven en programma dat er bestaat!"



Opvallend en onderscheidend

Iedereen kent de altijd opgewekte presentator van de meest bekeken talkshow De Wereld Draait Door. Als tiener wist hij niet wat hij wilde worden. Hij las graag boeken en besloot Nederlands te studeren. Toen een goede vriend hem vanwege zijn stage vroeg mee te gaan naar het Parool om te assisteren bij een schrijfpdracht, was Van Nieuwkerk verkocht. "Dit is het, dacht ik toen ik de redactie binnenliep. Geweldig, die bedrijvigheid! We mochten de grote schakers Anatoli Karpov en Garri interviewen. Ik schaakte veel, vond het leuk dus ging ik graag mee. Ik schreef een aantal artikelen en benaderde de kunstredactie, want ik wilde schrijvers interviewen. En voor ik het wist kreeg ik een baan aangeboden als redacteur en heb ik mijn studie afgebroken." Van Nieuwkerk wilde een hele goede journalist worden en was ijverig en serieus om er iets van te maken. Hij viel op en werd op jonge leeftijd chef van de kunstredactie, adjunct-hoofdredacteur en later hoofdred-

acteur. Maar daar was hij niet in zijn element. "Ik vermaakte me niet en kon er mijn creativiteit niet kwijt. Het was een vergissing. Een andere minder succesvolle stap was de functie als netcoördinator bij Nederland 3. Achter de schermen werken was niet mijn ding. Als netcoördinator had ik niet de vrijheid zoals je die bij de krant hebt." Hij werd vervolgens gevraagd presentator te worden en kreeg al snel het ene na het andere programma aangeboden zoals De Gids, NOVA, 'Nederland kiest' met Felix Rottenberg, het VPRO-programma 'Holland Sport' samen met Wilfried de Jong en de Top 2000 à Go-Go."

DWDD

Het liefst maakt Van Nieuwkerk elke dag televisie. Die kans kreeg hij in 2005 toen hem een nieuw actualiteitenprogramma op Nederland 3 werd aangeboden: De Wereld Draait Door. Het programma won diverse prijzen en is alweer twaalf jaar



Als je een succesvol programma hebt, willen mensen graag bij je aan tafel. Maar het is een gevaar als je het daarbij laat. Ik ben onrustig en altijd op zoek naar nieuwe uitdagingen om de kijker te verrassen. Het team en ik moeten dus scherp, fris en lenig zijn en ook tijdens het programma nog in kunnen spelen op actualiteiten."

Journalistiek

Hoewel Van Nieuwkerk niet happig is op het geven van interviews, inspireert hij graag journalistiekstudenten. Hij is dan ook een voorbeeld voor de nieuwe generatie. "Ik vertel hoe het eraan toegaat bij de televisie en de krant en bespeur dat veel studenten bij de televisie willen werken. Ik adviseer hen sowieso bij een krant te gaan werken. Daar leer je het handwerk, krijg je over het algemeen meer verantwoordelijkheid en leer je hoe moeilijk het is om een interview af te nemen. Bovendien staat je naam bij je geschreven berichten. Werk je

Friese coach in de Achterhoek

Henk de Jong: “Ik ben de aanvallendste trainer van Nederland”

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

HIJ WAS TRAINER VAN SC CAMBUUR, WERD ACCOUNTMANAGER BIJ FC GRONINGEN, MAAR KOOS EIND VORIG JAAR WEER VOOR HET VELD BIJ DE GRAAFSCHAP. HENK DE JONG: “IK WILDE WEER MET DE PLOEG AAN DE GANG EN MENSEN VERMAKEN. ALTIJD AL STOND DE GRAAFSCHAP OP MIJN VERLANGLIJSTJE.”

Henk de Jong staat bekend als een open, toegankelijke, nuchtere man. Hij was op jonge leeftijd als speler actief onder Foppe de Haan bij SC Heerenveen. Vanwege een versleten knie moest hij al vroegtijdig stoppen met spelen. Met zijn CIOS-diploma op zak ging hij het trainersvak in en maakte van zijn hobby zijn beroep. Zijn trainersloopbaan begon bij Drachtster Boys en later bij w Sneek. Als assistent-trainer van Heracles maakte De Jong met Fritz Korbach kennis met het betaald voetbal. Naast het trainerschap had de geboren en getogen Drachtster een sportschool en bewegingscentrum en was hij mede-eigenaar van een voetbalschool. Zijn trainerstalent bleef niet onopgemerkt en de ene na de andere club volgde. Bij SC Heerenveen maakte De Jong de Champions League mee en bij SC Cambuur de eredivisie. Eind 2016 tekende hij een contract tot aan de zomer van 2018 bij De Graafschap. “Toen ik benaderd werd, wist ik direct: dit ga ik doen. De Graafschap is een echte volksclub, een cultclub en dat past bij mij. Met een unieke sfeer en een grote, fanatieke achterban. Ik hield de club toen ik jong was al in de gaten. Het trainersvak is hard werken, maar het is ontzettend leuk om mensen iets te leren. Ik heb diverse keuzes gemaakt in mijn loopbaan, maar altijd op gevoel. Als iets niet meer goed voelt, dan ga ik weg. Ik ben iemand die zelf altijd de leiding wil nemen.”

Realiteit

Trainers worden afgerekend op resultaten. Daarmee heeft Henk de Jong ook te maken. Zijn debuut bij de Superboeren was er niet één om van te dromen. Toen hij in dienst kwam werd er direct aanvallend gevoetbald. Maar na een aantal wedstrijden voelde hij zich gedwongen om minder populaire maatregelen te nemen en wijzigde de speelwijze. De media uitten volop kritiek en spraken over paniekvoetbal en betonvoetbal. De Fries blijft er nuchter onder. “Er wordt zoveel gezegd. Waar het mij om gaat is veiligheid bieden voor de spelers. We moeten een goede defensieve basis creëren want dat is waar we kwetsbaar zijn. De eerste wedstrijden vlogen de goals om onze oren en dan moet je naar de realiteit kijken. Ik ben denk ik wel de aanvallendste trainer van Nederland. Natuurlijk zit aanvallend voetbal in het DNA van De Graafschap en moeten we in de toekomst D'ran. Ik wil het publiek vermaken met aantrekkelijk voetbal en ben erg blij met de spelers, die individueel allemaal goed zijn. Ze denken mee en knokken ervoor en ik probeer het beste uit hen te halen. Ze trainen geweldig, hebben veel plezier en het gaat er zeker uit komen.”

Inspirator

Als trainer is het belangrijk om goede mensen om je heen te hebben, die je kunt vertrouwen. Henk de Jong is zeer tevreden over de technische staf van De Graafschap. “Iedereen functioneert uitstekend. Een paar maanden geleden is Sandor van der Heide erbij gekomen, die een waardevolle ondersteuning is en een aanvulling op de andere assistenten. Er is absoluut een chemie in de groep en de assistenten vallen goed bij de spelers. Ik ben erg blij met de ondersteuning tijdens de trainingen en wedstrijden. Je bent als trainer veel met het proces bezig en dan is het erg prettig dat je op assistenten kunt vertrouwen



die alle randzaken regelen, meedenken en je een spiegel voorhouden. Dat is absoluut belangrijk voor het succes van de ploeg.” Trainers zijn tegenwoordig meer managers. Kennis van voetbal alleen is niet meer voldoende. De Jong benadrukt dat je goed met mensen moet kunnen omgaan, een goede leiderschapsstijl moet hebben en een inspirator bent. “Ik ben een open mens, een teamplayer, laagdrempelig, altijd bereikbaar en ga voor optimaal presteren. Daarnaast fungeer ik als een soort pr-man van de club. Ik vind het belangrijk de trots en inhoud van het beroep uit te dragen en de jongens wat mee te geven, zoals hun maatschappelijke rol. Maar ik merk dat de spelers dat bij De Graafschap heel normaal vinden.”

Vertrouwen

Henk de Jong is een sportieve familieman en woont in Drachten met zijn echtgenote en vier kinderen. Een aantal keer in de week overnacht hij in de Achterhoek. “Dat is best pittig, het is hard werken. Maar ik ken niet anders, dat was vroeger bij ons thuis al zo. Wat mijn doel is? Om eerst alles goed op de rit te hebben bij De Graafschap. En wat er daarna komt, daar ben ik niet mee bezig. Als persoon groei ik ook nog steeds. Elke keer word je beter in wat je doet. Het is ontzettend leuk om met nieuwe ontwikkelingen bezig te zijn. Statistieken nemen bijvoorbeeld een steeds prominentere plek in. Je kunt data verzamelen van spelers, waardoor er nog meer winst te behalen is. Het is in te zetten als instrument naast je persoonlijke analyse. En dat gevoel bij de spelers is nog steeds goed. Het is ook elke keer geweldig om het publiek achter me te horen op de tribunes. De supporters zijn er, ze zijn direct, fanatiek en staan achter de club. We gaan ons uiterste best doen om De Graafschap dat belangrijke stapje te laten maken. Ik heb er veel vertrouwen in.”

**Familie-
bedrijf**



Kremer: één adres voor alle installaties

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

GEÏNTEGREERDE OPLOSSINGEN VOOR ALLE TECHNISCHE INSTALLATIES EN GEEN ZORGEN OVER ONDERHOUD EN BEHEER. NU EN IN DE TOEKOMST. DÉ OPLOSSING HIERVOOR HEEFT KREMER B.V. IN 'S-HEERENBERG. HET BEDRIJF DAT IJZERSTERK IS IN TECHNIEK HEEFT DIVERSE DISCIPLINES ONDER ÉÉN DAK EN ZORGT VOOR OPTIMALE BEDRIJFSZEKERHEID EN CONTINUÏTEIT.

In een fraai modern pand in 's-Heerenberg is Kremer B.V. gevestigd. Een Achterhoeks familiebedrijf, met de tweede generatie aan het roer. Willy Kremer begon in 1965 met een elektrotechnisch installatiebedrijf aan huis. De dienstverlening breidde zich al snel uit en tegenwoordig staat er een veelzijdige partner met een grote expertise op meerdere gebieden: van tele- en datacommunicatie, ICT, industriële automatisering, panelenbouw en beveiligingstechniek tot elektro-techniek. De vier bedrijven Kremer Installatietechniek, Kremer ICT & Telecom, Kremer Industriële Automatisering en Kremer Duurzame Technieken werken voor de overheid, utiliteitsbouw, gezondheidszorg, industrie, woningbouw en het onderwijs. Het bedrijf met in totaal ruim 170 medewerkers kent een ongekend kennisniveau. Hiermee bedient Kremer B.V. de klant optimaal en

levert het een toegevoegde waarde voor al haar klanten. "Het voordeel van al deze specialisaties onder één dak is de mogelijkheid van het uitwisselen van informatie en kennis", zegt algemeen directeur Richard Kremer. "Het geeft ons een grote flexibiliteit. Door onze uitgebreide expertise kunnen wij opdrachtgevers voorzien van adviezen en betrouwbare totaaloplossingen bieden in engineering, ontwerp, aanleg en het in bedrijf stellen en beheer van installaties, waar mogelijk ook op afstand. De klant heeft één contactpersoon en krijgt een eerlijk advies."

Allround technisch partner

De activiteiten van Kremer B.V. richten zich niet alleen op de regio Achterhoek, maar ook op andere delen van het land en het buitenland. Het bedrijf is betrokken bij de ontwikkeling en realisatie

van vele kleine en grote projecten, zoals het ontwikkelen van procesautomatisering voor de farmaceutische industrie, de besturing van het Schalke04 stadion en het Gelredome, brandmeld -en data-installaties op Schiphol en zonnepanelen op bedrijfspanden. Volgens adjunct-directeur Geno Mijnen vraagt de markt steeds meer om duurzame en integrale oplossingen. "De technologische ontwikkelingen gaan razendsnel en we opereren in een continu veranderende markt. Er is steeds meer verwevenheid tussen elektronica en andere voorzieningen. Wij kunnen aan de veranderende vraag voldoen omdat we de kennis in huis hebben. Waar voorheen aangeboden werd wat de klant vroeg, draait het nu om het advies in het voortraject om te komen tot de beste oplossing voor de klant. Om wat de klant echt nodig heeft op de lange termijn. Kwaliteit, klantgerichtheid, betrouwbaarheid en service staan bij ons centraal. Dit uit zich in snelle responstijden, een hoge service, veilige en bedrijfszekere installaties en een vak-kundige uitvoering en beheer."

Talenten

De teamgeest en bevoegenheid die Richard Kremer en Geno Mijnen uitstralen, typeert de bedrijfscultuur, die beschreven kan worden als open, laagdrempelig, betrokken en innovatief. Bij de onderneming werken goed opgeleide, intrinsiek gemotiveerde vakmensen, die zich dagelijks het doel stellen klanten op maat te bedienen. "Wij hebben deskundige medewerkers op ieder vakgebied, die werken met de allernieuwste technologie", vertelt Geno Mijnen. "Dat vraagt om andere competenties. We selecteren medewerkers op hun passie voor voor techniek. Dit komt tot uiting in proactiviteit, samenwerking, eerlijk handelen en innovatievermogen. Via de Kremer Training Academy leiden we mensen op. Hiervoor hebben we diplomeerde praktijkopleiders en werkplekbegeleiders aangesteld. Zicht op talenten hebben we ook via de Innovatiehub. Hierin werken studenten samen aan innoverende projecten voor verschillende bedrijven. Niet alleen hebben we aandacht voor jongeren, maar ook voor de 55'ers in het bedrijf. Het gaat uiteindelijk om de juiste persoon op de juiste plaats."



Rondleiding door Kremer-museum

Duurzaamheid en innovatie

Duurzaamheid en innovatie zijn voor Kremer B.V. belangrijke speerpunten. Dit is terug te zien in de oplossingen voor klanten en de manier waarop het bedrijf duurzaamheid toepast binnen de eigen organisatie. Ricahard Kremer: "Uiteraard kijken we altijd naar besparingen op elektriciteit, gas en water en gaan we voor onze klanten voortdurend op zoek naar nieuwe technologieën en toepassingen. Om een optimale dienstverlening te kunnen bieden, volgen we de ontwikkelingen op de voet en hebben we via onze klanten en medewerkers de thermometer in de markt. Zo bewaken we de koers." Omdat Kremer B.V. in haar branche ook in de komende jaren graag wil blijven behoren tot de voorlopers op het terrein van duurzaamheid



Directeur Richard Kremer en Adjunct-directeur Geno Mijnen

“ **De grote vriendelijke reus. Ze zijn groot, zeker, maar dat ze toch nog zo persoonlijk zijn. Dat is uitstervend in deze branche, dat denk ik zeker.** ”

en innovatie werkt het bedrijf samen met andere partijen en is Richard Kremer bestuurslid van het Achterhoeks Centrum voor Technologie. "We zijn altijd op zoek naar partnerships, samenwerkingsverbanden en langdurige relaties om trends en nieuwe technologische ontwikkelingen te omarmen en tot een succes te maken. Het aandeel van duurzame technieken neemt in de toekomst alleen maar verder toe. Zonne-energie, energiebesparing, het zelf opslaan van energie, data-analyse en beveiliging spelen een steeds grotere rol. Uiteindelijk willen we de klant bewust maken van de mogelijkheden en een passende oplossing bieden met maximaal rendement."



Familie-
bedrijf

Bribus Keukens streeft naar optimale klantbediening

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

MOOIE, VERANTWOORDE KEUKENS VOOR DE PROJECTMARKT ZIJN DE COREBUSINESS VAN BRIBUS KEUKENS UIT DINXPERLO. IN DE AFGELOPEN 88 JAAR HEEFT HET TOONAANGEVENDE BEDRIJF ZICH ONTWIKKELD VAN EEN PRODUCTIE- NAAR EEN PROJECT-GERICHTE ORGANISATIE. HET BEDRIJF SPEELT CONTINU IN OP MARKTONTWIKKELINGEN. ALGEMEEN DIRECTEUR BERNHARD TEN BRINKE IS EEN BEVLOGEN ONDERNEMER: "IK DOE IETS GOED OF IK DOE HET NIET."

Op een terrein van ruim 20.000 m² in Dinxperlo ligt het hoofdkantoor van Bribus Keukens. Als we de entree binnenlopen, valt direct de transparantie van het gebouw op. Het kenmerkt de cultuur in het familiebedrijf, dat opgericht is in 1929. Het gebouw heeft een eigen fabriek met modern machinepark en een showroom met keukens in diverse stijlen, van sfeervol landelijk tot de luxe keukens van de Bribus Premiumlijn en de Ergoline, keukens met comfort en design voor senioren en mensen met een beperking. In de grote, sfeervolle directiekamer ontmoeten we algemeen directeur Bernhard ten Brinke (39). Hij is de derde generatie in het familiebedrijf en staat sinds 2000 aan het roer. Wat begon met een timmerfabriek, gerund door Hendrik ten Brinke en zijn zwager Jan Bussink is anno 2017 uitgegroeid tot een moderne dienstenorganisatie. Bernhard kwam op zijn negentiende in het bedrijf toen zijn vader directeur was. "In eerste instantie lag mijn ambitie niet bij keukens, maar de productie trok me vanwege mijn technische achtergrond aan. Toen mijn vader een hartaanval kreeg, werd hij gedwongen te stoppen met werken en moest ik mijn eigen boontjes doppen. Het bedrijf liep goed, maar kende weinig structuur. Gelukkig hadden en hebben we goede mensen in dienst. Daar leer je zelf veel van. Door met hen te praten, zag ik veel kansen. Ik wilde investeren in de fabriek, de mensen en middelen en de kwaliteit waarborgen. Bovendien ben ik ambitieus, heb ik

een gezonde dosis boerenverstand en wilde ik me bewijzen. Binnen een jaar had ik diverse zaken naar mijn hand gezet. Natuurlijk kon het elke kant opgaan, maar het pakte goed uit. In die jaren ontwikkelde ik een passie voor keukens en veranderde ik van een doener in een denker."

Totaalconcept

Inmiddels fabriceert het Dinxperlose bedrijf 50.000 keukens per jaar en heeft het zich gespecialiseerd in het inrichten van (grote) zakelijke projecten in elke stijl voor onder meer woning- corporaties, beleggers, aannemers, projectontwikkelaars, recreatieparken en dealers. De concepten zijn naar eigen wens en budget aan te passen. De organisatie speelt continu in op de markt en stelt de klant centraal. "We houden het hele proces in één hand, van bestelling tot montage. Hierdoor houden we de controle en hebben we invloed op de afwerking en nazorg", vertelt Ten Brinke over de dienstverlening van het bedrijf. "Klanten zijn bij ons verzekerd van korte lijnen en levertijd, de beste service én kwaliteit. We hebben een eigen ontwikkelteam, een moderne productie met geautomatiseerde straten en een eigen montagedienst en serviceafdeling.



Met de Bribus Extra verzorgen we de levering, montage én nazorg van keukens. Bovendien kunnen we de hele keukenruimte opknappen. Het is een totaalconcept. We hebben alles onder één dak en ontzorgen de klant."

Duurzaam en innovatief

Het familiebedrijf is altijd op zoek naar innovatieve producten en hecht veel waarde aan een milieuvriendelijk productieproces. Het hout en papier van de keukens hebben een FSC-certificaat en de Bribus Eco-lijn bestaat uit keukens van milieuvriendelijk spaanplaat waaraan mais als eenjarig gewas is toegevoegd. Ten Brinke: "De onderdelen van deze keukens zijn volledig te





recyclen. Vanuit gezond boerenverstand investeren we altijd al bewust in een milieuvriendelijke bedrijfsvoering. Het spaanplaat verbranden we al twintig jaar in een eigen installatie waarmee we voorzien in onze eigen energie en onze chauffeurs rijden in vrachtwagens met Euro6-norm motoren. We hebben ondanks de crisisjaren altijd geïnvesteerd. Daarnaast kozen we bewust voor de focus op meerdere doelgroepen en hebben we de overstap naar een dienstenorganisatie gemaakt. Het bedrijf heeft een professionaliseringslag gemaakt met onder andere de introductie van Bribus Extra, een ERP-systeem en het aanpassen van de structuur met een plattere organisatie tot gevolg."



Rallyrijden

Naast ondernemer is Bernhard ten Brinke ook semiprofessioneel coureur. In 2004 reed hij zijn eerste wedstrijd en sindsdien heeft hij veel successen op zijn naam staan. Hij debuteerde in 2012 in de Dakar Rally, waar hij drie jaar later geschiedenis schreef door als eerste Nederlander een etappe bij de auto's te winnen. Dit jaar deed hij niet mee. "De omstandigheden waren er niet naar", licht de Zeddammer toe. "Je moet de tijd nemen voor de juiste voorbereiding en die kon ik niet vinden. Ik doe iets goed of doe het niet want ik wil alles geven. Ook in mijn werk. Om niet bedrijfsblind te worden en scherp te blijven moet je ook af en toe uit de zaak stappen. Dat doe ik door vier tot vijf weken per jaar afwezig te zijn en rally's te rijden. Ik vond het altijd al leuk en bleek er ook goed in te zijn. Ik ben een emotiemens en beleef alles intens. Als prestatiegericht persoon triggert het me steeds weer om door te gaan." Ten Brinke bereidt zich dit jaar weer volop voor op het autosportseizoen 2017-2018 door niet alleen veel rally's te gaan rijden, maar ook door drie keer in de week te fitnessen. "Dat houdt me fysiek en mentaal sterk. Wat mijn doel is? Ooit in de top 3 in de Dakar te komen????"

“ **We houden het hele proces in één hand, van bestelling tot montage. Hierdoor houden we de controle en hebben we invloed op de afwerking en nazorg.** ”

Betrokken ondernemer

Ten Brinke is een ondernemer, die betrokken is bij zijn 250 medewerkers. Dagelijks neemt hij per fiets een kijkje bij de medewerkers op de bedrijfsvloer. "Als eigenaar en werkgever moet ik zorgen voor het welzijn van mijn personeel, het bedrijf moet immers doorgroeien. Ik blijf dan ook investeren in kwaliteit en in een gezonde toekomst. In de crisisjaren heeft iedereen extra gas gegeven en volop ingezet op de groei van de omzet. Het personeel is loyaal en het is geweldig om hun betrokkenheid te ervaren. Voor ons bedrijf is het belangrijk om de juiste mensen te hebben, nu en in de toekomst. Ook wij lopen er tegenaan dat er een gebrek is aan gespecialiseerde mensen in de regio en we zetten ons in om goed opgeleide studenten aan te trekken. We zijn dan ook één van de initiatiefnemers van de InnovatieHub Innodinx, een samenwerking tussen bedrijven waar studenten kunnen werken aan innovatieve stage- en afstudeeropdrachten."

SUBARU OUTBACK



Subaru Outback 2.5i 175pk Lineartronic CVT EyeSight Comfort
Consumentenprijs € 45.295,- Leaseprijs € 649,-*

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 testinstanties overal ter wereld de Outback met uitmuntende scores.

* FS - Financial Services Subaru leaseterieven per maand o.b.v. Full Operational Lease, 60 mnd en 10.000 km/jaar, incl. 75% bonus/malus, excl. BTW en brandstof. Geldig vanaf 1 januari 2017. Prijswijzigingen en fouten voorbehouden. Informatie, offerte en aanvragen via zakelijk@fssubaru.nl of 0347 - 367 982

Gem. verbr.: 6,1 - 7,0 (16,4 - 14,3 km/l) CO2-emissie: 159 - 161 g/km. Genoemde prijs is het totaal van de fiscale waarde, de afleverkosten, de kosten in verband met kentekenregistratie en de recyclingbijdrage. Slechts de prijs van optionele accessoires komt hier in voorkomend geval nog bij. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Afgebeeld model kan opties bevatten. Vraag uw Subaru dealer naar de kosten en voorwaarden of ga naar www.subaru.nl.

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

De nieuwe website voor **AchterhoekBIZ** wordt 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



Morssinkhof Rymoplast, dé partner voor duurzaam hergebruik van kunststoffen

MORSSINKHOF RYMOPLAST IS AL VELE JAREN GESPECIALISEERD IN DE RECYCLING VAN PLASTIC AFVAL- EN UITVALSTROMEN TOT EEN HOOGWAARDIG REGENERAAT OF MAALGOED. HIERMEE DRAAGT DE ONDERNEMING BIJ AAN DE DUURZAAMHEIDSAMBITIES VAN BEDRIJVEN. ONLANGS BESLOOT DE IKEA GROUP OM VIA EEN DEELNEMING IN MORSSINKHOF PLASTICS VERDER VORM TE GEVEN AAN DE CIRCULAIRE ECONOMIE. HIERMEE DENKT DE PLASTICVERWERKER AAN DE VOLGENDE GENERATIE EN AAN HET MILIEU.

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

Familie-
bedrijf



Hergebruik is goed voor het milieu. Recycling leidt tot minder afval en minder CO2-uitstoot en bedrijven en overheid besparen direct op de afvalkosten. Steeds meer bedrijven nemen hun verantwoordelijkheid en maken gebruik van hergebruikt materiaal. Morssinkhof Rymoplast is pionier op het gebied van plasticrecycling. Kunststofafval zoals folies, draagtassen, buizen, kunststof bloempotjes, PET-flessen en kratjes worden door het Lichtenvoordse bedrijf verwerkt tot een zuiver maalgoed, regranulaat of compound, dat direct geschikt is voor hoogwaardig hergebruik. De onderneming met vestigingen in Nederland, België, Polen en Duitsland behoort tot de top drie van kunststofverwerkende bedrijven in Europa en recyclet ruim 200.000 ton per jaar. Elke vestiging heeft zijn eigen specialisatie. Gertie Morssinkhof startte in het begin van de jaren zestig een loonverwerkingsbedrijf in textiel. "Kunststofverwerking was de nieuwe groeiemarkt en mijn vader was één van de pioniers op dit gebied", vertelt Eric Morssinkhof die in Lichtenvoorde aan het roer staat en samen met twee broers directeur-eigenaar is. "Hij begon met het be- en verwerken van eindproducten en al snel breidde hij uit met vermaal-, sorteer-, was- en regranuleerprocessen. In de jaren zeventig ontwikkelde hij met WAVIN de Komo-huisvuilzak. Op dit cradle to cradle principe zijn we doorgegaan. We gingen ons steeds meer richten op het verwerken van kunststofuitval en restmaterialen tot nieuwe grondstoffen als granulaat. Als specialist op het gebied van kunststofrecycling verwerken we bijna alle aangeboden kunststofsoorten van uitval van kunststofbedrijven, van grote bedrijven zoals Heineken en Coca Cola en van bloemenveilingen. De grondstoffen leveren we aan zowel kleine bedrijven in de kunststofverwerkende industrie in Europa als de grootste multinationals in de wereld. Vooral grote merken kopen hun eigen grondstoffen weer in."

Klantspecifiek en hoogwaardig

Morssinkhof Rymoplast is continu bezig met het verbeteren van de kwaliteit. Voor diverse kunststoffen als HDPE, PP, PS en PET heeft het bedrijf speciale verwerkingslijnen die deze kunststoftypen zuiver kunnen herverwerken. Eric Morssinkhof: "Alle materiaal moet gescheiden worden aan de basis. Afhankelijk van het kunststof beschikken we over verschillende technieken. Naast maal-, was- en sorteertechnologieën maken we gebruik van compoundeer- en doseertechnieken, kristalliseren, drogen en/of nacondenseren. Hierdoor kunnen we maatwerkoplossingen bieden. We hebben de kennis, ruimte en innovatieve apparatuur om de toepassingen steeds hoogwaardiger te maken. Daarbij zoeken we altijd specifiek naar kwalitatieve kunststoffen met voldoende toepassingsmogelijkheden voor het produceren van nieuwe grondstoffen. We maken gebruik van gescheiden lijnen en werken zoveel mogelijk volgens de richtlijnen van onze klanten. Hierdoor kunnen we ook voor kritische kunststoffen kwaliteit garanderen en produceren we zelfs regranulaat voor foodtoepassingen."

Investeren in circulaire economie

Voor de logistieke afhandeling werkt Morssinkhof Rymoplast nauw samen met vaste transportpartners. In de ogen van Eric Morssinkhof wordt het belang van duurzaam ondernemen alleen maar groter. Dit was reden voor het familiebedrijf om een samenwerking met de IKEA Group aan te gaan. "De IKEA Group is al klant van ons. We recyclen onder andere kunststof



pallets, verwerken de verpakkingsfolies en de geproduceerde korrels worden weer gebruikt voor het vervaardigen van bijvoorbeeld mousepads. Het bedrijf wil op alle fronten onafhankelijk worden van hulpbronnen, maar de recycling van



plastic staat nog in de kinderschoenen. Door de deelneming van de IKEA Group van 15% in ons bedrijf als gezonde partner kunnen wij investeren in de verwerkingscapaciteit en activiteiten in kunststofrecycling voor de toekomst. Niet alleen voor IKEA maar ook voor andere bedrijven. De IKEA Group investeert al structureel in duurzame energie en bossen en wil op lange termijn de beschikking hebben over duurzaam inzetbare materialen. We zijn een no-nonsense familiebedrijf, betrouwbaar en financieel solide. Dat willen we ook voor de toekomst voor de nieuwe generatie blijven en we denken uiteraard na over de verdere ontwikkeling van het bedrijf. Daarbij vinden we het belangrijk te blijven innoveren en investeren in nieuwe ontwikkelingen zoals het vervaardigen van regranulaat in elke gewenste kleur. Ja, ik ben trots op het bedrijf. Er gebeurt veel en dat is een uitdaging voor de nieuwe generatie die al meedraait. De overgang naar een circulaire economie komt immers dichterbij, maar voor kunststof is er nog een lange weg te gaan."

Buitengewoon dineren, vergaderen, logeren en loungen bij Havezathe Carpe Diem

Drietalsamenwerking blijkt een buitengewone formule

AL JAREN IS HAVEZATHE CARPE DIEM IN VETHUIZEN EEN BEGRIP IN GELDERLAND EN OMSTREKEN. IN DEZE OASE VAN RUST MET UITZICHT OP DE MONTFERLANDSE BOSSEN WORDT MENIG VERGADERING GEORGANISEERD, HEERLIJK GELUNCHT OF GEDINEERD, OVERNACHT OF EEN KOP KOFFIE GEDRONKEN OP HET TERRAS TIJDENS EEN FIETSTOCHT. ANDERHALF JAAR GELEDEN KWAM EIGENAAR RENÉ WIJNANDS PLOTSELING TE OVERLIJDEN EN BESLOTEN ZONEN PIM EN BART EN SCHOONZOOON RICK SPLITTHOFF DE HAVEZATHE OVER TE NEMEN. MET SUCCES!

Familie-
bedrijf



Vanaf dag één was het duidelijk, doorgaan! “De droom van René en Marja voortzetten met onze eigen twist, dat is wat we wilden doen”, legt schoonzoon Rick uit. Bart werkte al als kok en was recent terug uit Londen waar hij werkte als relationship manager bij The Royal Horseguards Hotel, Pim werkte als account-assistent en Rick als manager horeca. De mannen twijfelden geen moment om te gaan voor het ondernemerschap en er vormde zich een natuurlijke taakverdeling. Pim draagt zorg voor de personeel planning en aansturing en loopt actief mee in de bediening. Rick zorgt voor de financiële administratie en draait ook actief mee in de bediening en Bart staat als kok in de keuken en zorgt voor de aansturing. Een verdeling die nu, anderhalf jaar later blijkt te werken. “We voeren op zijn tijd een leuke discussie onder het genot van een biertje of tijdens een overleg. Doordat we open en eerlijk zijn naar elkaar kunnen we elkaar ook alles zeggen”, geeft Pim aan als antwoord op de vraag wat het geheim is van een goede samenwerking. En bij beslissingen die genomen moeten worden waarbij het er één niet eens is? “Dan proberen we altijd van twee drie te maken. De eerste maanden moest ervoor gezorgd worden dat alles letterlijk weer verder draaide. Het team heeft alles geweldig opgepakt in de tijd na het overlijden van René, maar had behoefte aan duidelijkheid. Wat gaat er gebeuren en hoe? Welke veranderingen worden er doorgevoerd of niet? We bleken een gouden trio.”

een ‘Bib Gourmand’, wat een erkenning zou zijn van het hoge niveau dat in onze keuken wordt nagestreefd”, legt Bart uit. “We werken met de modernste technieken en verse seizoensgebonden, biologische en streekproducten. Tweemaandelijks wisselen we van kaart en tijdens het proefkoken vragen we van iedereen die die dag aan het werk is de mening, van bediening tot kok en binnenwandelend familielid.”

Buitengewoon overnachten

Het verblijf bij Havezathe Carpe Diem kan compleet gemaakt worden met een heerlijke overnachting. Het historische pand is voorzien van zeventien sfeervol ingerichte authentieke kamers. Toerist of zakelijke gast, het maakt niet uit. Iedereen geniet in de heerlijke kamers. “Wakker worden en de vogels horen fluiten, de zon zien opkomen in de weilanden en dan de dag beginnen met een kop koffie op het terras, dat is niet alleen voor toeristen genieten, maar ook voor de zakelijke gast die hier overnacht!”

Nieuwsgierig geworden? Kom langs voor een lekker bakje koffie, stuur een mail of bel naar deze buitengewoon enthousiaste ondernemers! www.hotelcarpediem.nl

hotel • restaurant • vergaderlocatie • terras
HAVEZATHE
Carpe Diem



Vergaderen met een picknick

De vergaderarrangementen zijn het afgelopen jaar enorm toegenomen door de verschillende mogelijkheden die Havezathe Carpe Diem biedt. Seminars, vergaderingen, workshop en trainingen, alles is mogelijk. “We beschikken over drie verschillende ruimtes variërend van maximaal zes personen in ‘t Gebint, maximaal twaalf in de gezellige Heerenkamer en maximaal veertig in de Graanschuur”, vertelt Rick. “Allen met een inspirerend uitzicht over Montferland. Als onderbreking van de vergadering kun je bijvoorbeeld Croquette spelen rondom de Havezathe, boogschieten of picknicken als lunch in het gras. De omgeving is kalm, je ruikt de natuur en vanaf het terras waan je je in Toscane. Hoe inspirerend wil je het hebben?”

Ambities in de keuken

Met het fanatieke keukenteam zijn de heren dagelijks op zoek naar nieuwe mogelijkheden, smaken en presentatie van producten. “We hebben als streven een aanbeveling door Michelin;



**Familie-
bedrijf**

Tiemessen maakt het verschil met verse, ambachtelijke producten.

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

DE BETERE CAFÉS EN CAFETARIA'S HEBBEN EEN ONDERSCHIEDENDE AANPAK EN DOEN GOEDE ZAKEN. CAFÉ TIEMESSEN IN ETTEN VALT HIER ABSOLUUT ONDER. HET FAMILIEBEDRIJF IS AL TIENTALLEN JAREN EEN WARE TREKPLEISTER VOOR DE HELE REGIO MET DE EIGENGEMAAKTE FRIET EN IJS EN VERSE VIS.

Eten en drinken bij Tiemessen is laagdrempelig, warm en gezellig. Tiemessen is meer dan een doorsnee café en cafetaria. Als je binnenloopt is duidelijk dat de familie haar hele ziel en zaligheid in de zaak heeft gestopt. In het klassiek ogende café in Etten heerst een huiselijke sfeer en is aan elk detail gedacht. Klantenbinding, lekker eten, ambachtelijke producten, kwaliteit, openheid, hygiëne en gezelligheid staan er centraal. Het café dat al sinds 1902 bestaat is nu 58 jaar in handen van de familie Tiemessen. Eigenaar Ben Tiemessen liep al vanaf zijn vijftiende in de zaak van zijn ouders rond en

nog is hij er dagelijks te vinden. "Het voelt hier als ons thuis. Als ik vrij ben, loop ik 's avonds nog rond om gezellig een praatje te maken met de gasten." Irma, de vrouw van Ben, komt ook uit een horecafamilie en kwam in 1978 in de zaak. "Ik wilde graag wat voor mijzelf beginnen en startte met de cafetaria. De combinatie van een cafetaria en café biedt veel mogelijkheden. Daarom hebben we 25 jaar geleden de serre erbij gebouwd. Hier kunnen gasten genieten van een heerlijke lunch, van een uitsmijter, de Tiemessen burger tot gebakken kibbeling of kabeljauw met heerlijke huisgemaakte friet."

Gezellig

Café Tiemessen is in de jaren uitgegroeid tot een gezellige ontmoetingsplek met een ongedwongen sfeer voor een avondje uit, een personeelsfeestje, het vieren van een verjaardag, een heerlijke kop koffie of een lekkere lunch. Tijdens de zeer uitgebreide openingstijden kunnen zowel jonge als oudere gasten binnen en buiten heerlijk vertoeven. De zaak met uitgebreide parkeergelegenheid richt zich op zowel bedrijven, particulieren als verenigingen en kiest voor een breed foodconcept met meerdere eetmomenten per dag. Dochter Sarina kreeg de horeca met de paplepel ingegoten. Ze volgde de koksopleiding, de hotelschool en de Grolsch Horeca Academie. "Ik rijd paard en wilde eerst daarin verder, maar de drive en hectiek in de zaak trokken me toch meer. Mijn werk is mijn hobby en dan houd je het lang vol. Natuurlijk maken wij lange dagen, maar het is altijd leuk en gezellig. Mensen zijn immers altijd uit hier. Ik houd mij onder andere bezig met de personeelsplanning en op drukke momenten draai ik mee."

Eerlijk en echt

In de zomer heeft Sarina haar handen grotendeels vol aan het bereiden van zelfgedraaid ambachtelijk ijs. Sinds vorig jaar heeft Café Tiemessen geïnvesteerd in een ijsmachine en is voor het proces een speciale ijskeuken ingericht. In de cafetaria staat een vitrine voor twaalf smaken en dat loopt als een trein. "Ons ijs bestaat uit pure ingrediënten", vertelt Sarina.



"We willen het verschil maken en dat proef je. Het ijs wordt al draaiend gemaakt zodat het dikker, luchtiger en romiger is. Niet alleen het ijs, maar ook de friet en vis zijn vers. We kiezen bewust voor ambachtelijk bereide producten. De vis wordt een paar keer per week vers aangeleverd vanuit Spakenburg en de verse aardappelen worden in het zicht van de klant gesneden en voor- en afgebakken. De friet serveren we in puntzakken of kartonnen bakjes met het oog op duurzaamheid. De tijd van plastic is echt voorbij. De consument van nu is bewuster en stelt steeds hogere eisen aan kwaliteit en herkomst van voeding. Daar spelen we op in. Mensen uit de hele omgeving komen langs voor onze producten."

Blijven investeren

Hoewel Sarina volledig meedraait in de zaak en steeds meer verantwoordelijkheid krijgt, denken Ben en Irma er nog niet aan te stoppen. "Dit is ons thuis. En het samenwerken met z'n drieën gaat heel goed. Het botst ook nooit. Natuurlijk vinden



we het leuk dat Sarina de zaak in de toekomst wil overnemen. Zo blijft het bedrijf behouden. Wij zien de toekomst onder haar zeker met vertrouwen tegemoet." Sarina heeft veel nieuwe ideeën en ervaart ook alle ruimte van haar ouders. "Mijn ouders hebben eigenlijk altijd geïnvesteerd en zijn net als ik continu bezig met zaken die anders of beter kunnen. Ze omarmen dan ook elk idee van mij. En je moet met de tijd mee om het niveau te verhogen. Ja, we hebben zeker nog veel plannen. In oktober bijvoorbeeld komt een nieuwe, duurzame snackunit van hout met andere kleuren en voorzien van zonne-energie. We willen niet stilstaan maar continu vernieuwen en investeren in beleving en onze producten. Tiemessen staat voor goede producten, zonder poespas."

facebook: Café-Tiemessen



**Familie-
bedrijf**

Fotografie: Carlo Stevering

't Heuveltje en 't Peeske: een unieke combinatie

HET TOERISTISCH HART VAN HET FRAAI GLOOIENDE EN LOMMERRIJKE MONTFERLAND KENT SINDS JAAR EN DAG EEN UNIEK HORECADUO. HOTEL-RESTAURANT 'T HEUVELTJE EN UITSPANNING 'T PEESKE VORMEN EEN VEELGEPREZEN COMBINATIE ALS HET GAAT OM RUST, NATUUR, SPORTIEF BEWEGEN EN GOED EN LEKKER ETEN. OP TWEE LOCATIES IN HET HEUVELACHTIGE BEEK BIJENDE BEIDE ETABLISSEMENTEN ALLE DENKBARE HORECAFACILITEITEN VOOR WERKELIJK ELKE DOELGROEP.

Het is inmiddels meer dan tien jaar geleden dat de familie Rosendaal van Hotel Zalen-centrum Restaurant 't Heuveltje een pacht-contract sloot met Natuurmonumenten voor het uitbaten van de twee kilometer verderop gelegen Uitspanning 't Peeske. 't Heuveltje en 't Peeske hebben elk hun eigen specifieke uitstraling en richten zich op verschillende doelgroepen. Aan grotere gezelschappen biedt driesterrenhotel 't Heuveltje comfortabele voorzieningen voor overnachten, vergaderen, eten en drinken en feestelijke bijeenkomsten. Bij 't Peeske komen de gasten vooral naar de Uitspanning om er culinair te genieten van lunch of diner of gewoon voor een kopje koffie of een goed glas wijn.

't Peeske

Het historische gebouw 't Peeske is omgeven door water en deed vroeger dienst als bovenslagwatermolen, waar graan werd gemalen. Het hoog gelegen meertje fungeerde tot eind negentiende eeuw als waterbuffer, van waaruit het water via het waterrad naar het lager gelegen meertje stroomde. Na een wandeling of fietstocht is het goed uitrusten bij 't Peeske. In de zomer op het vijverterras, waar de vissen onderdoor zwemmen. In de winter kunt u bij de haard genieten van een cappuccino met een broodje. Of lekker lang tafelen in het restaurant, waar de chef-kok elk kwartaal een nieuwe kaart met



seizoensspecialiteiten presenteert. Voor een besloten feest vanaf vijftig personen kan de hele locatie beschikbaar worden gesteld of met minder gasten een gedeelte van de Uitspanning. 't Peeske is een officiële en uniek gelegen trouwlocatie.

Zakelijk

Ook voor ondernemers heeft 't Peeske veel te bieden. Bedrijven weten de Uitspanning te vinden voor de jaarlijkse vakantieborrel met barbecue of warm/koud buffet, voor vergaderingen, zakelijke besprekingen, diners of voor allerlei vormen van teambuilding. 't Peeske verzorgt desgewenst geheel op maat toegesneden arrangementen. Zo zijn er teambuilding-programma's waarbij de deelnemers zich onder deskundige begeleiding in het zweet kunnen werken. Om daarna lekker te douchen op de 'eigen' camping van 't Peeske en ontspannen af te sluiten met een hapje en drankje.

't Heuveltje

In het jaar 2015 vierde de familie Rosendaal het zestigjarig bestaan van 't Heuveltje. Het hotel aan de rand van Beek ontvangt veel gasten die van het Montferland komen genieten, maar is ook bekend bij de vele duizenden reizigers die jaarlijks 't Heuveltje bezoeken als opstap- of eindpunt van hun busvakantie.

Veel bedrijven maken gebruik van de cateringservice die 't Heuveltje biedt. Catering op maat voor evenementen als receptie, vergadering of opening maar ook voor medewerkers in ploegdienst of bij overwerk. 't Heuveltje is sinds mensenheugenis bekend als zalencomplex met alle denkbare voorzieningen en activiteiten voor kleine en grote gezelschappen.

Broer en zus Cees en Karin Rosendaal zijn trots op hun twee ondernemingen. "We blijven werken aan het doorontwikkelen van zowel 't Heuveltje als 't Peeske. Die locaties bieden mogelijkheden voor iedereen en elke gelegenheid. Maar vooropstaan de service en kwaliteit die we bieden. We hebben een naam op te houden en daar werken we keihard aan."

Als u meer wilt weten over de verschillende (zakelijke) mogelijkheden van 't Heuveltje en 't Peeske, neem dan contact op.



**HCR 't Heuveltje - St. Jansgildestraat 27,
7037 CA Beek - 0316-532041
www.heuveltje.nl - info@heuveltje.nl**



**Uitspanning 't Peeske - Peeskesweg 12,
7037 CH Beek - 0316-532804
www.peeske.nl - info@peeske.nl**

TYPISSCH TIPO

De nieuwe Tipo geeft je zo veel! Voor zo weinig! Een rijk gevoel, zonder te veel uit te geven. Geniet van z'n rijke standaarduitrusting, enorme ruimte en heerlijke comfort. Typisch Tipo!

RUIMTE EN COMFORT
FIAT TIPO GEEFT U ALLE RUIMTE
De Fiat Tipo Hatchback is ontworpen met het oog op optimaal comfort en maximale ruimte. Voor zowel bestuurder als passagiers. Kijk maar naar z'n interieur dat gemakkelijk plaats biedt aan vijf volwassen personen. En bovendien heel veel opbergruimtes. Want de Tipo pakt uit met een totaal volume van 12 liter. Wat een ruimte! Voor alles en iedereen.





KRACHTIGE UITSTRALING

Eigentijdse, krachtige vormgeving. Van opvallende LED-verlichting tot de in het oog springende, horizontale grille met verchromde details. En dan die strakke lijnen van de motorkap, naar het dak, naar de achterspoiler. In de Tipo Hatchback komen alle elementen elegant en harmonieus samen. En zorgen bij elkaar voor de krachtige Tipo-uitstraling.

KOFFERBAK NOOIT MEER PASSEN EN METEN. HET PAST GEWOON!

Bij de Tipo Hatchback staat functionaliteit voorop. Het moet vooral praktisch en handig zijn. Daar is de kofferbak een goed voorbeeld van. Die biedt met liefst 440 liter de meeste ruimte in z'n klasse. Dus alles past!



Autobedrijven Ruesink

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

Wilt u graag weten wat wij voor u kunnen betekenen? Kies hierboven uw favoriete merk en bekijk al onze diensten bij het betreffende merk. Wij zien u graag in één van onze vestigingen!

Wij reden de FIAT Tipo Hatchback 1.6 Multijet 16V met 120 pk, de Business Intro met C label verkrijgbaar voor € 27288,- u rijdt al een hatchback v.a € 23485,- De auto is ook leverbaar als stationwagon!

www.ruesink.nl



Erfrechtelijke kwesties bij familiebedrijven

Bij familiebedrijven is er vaak sprake van bedrijfsopvolging door kind(eren). Indien er sprake is van een overname door één van de kinderen, is het van belang om de overname goed schriftelijk vast te laten leggen. Er kan namelijk na overlijden van vader en/of moeder discussie ontstaan met de kinderen die niet betrokken zijn bij het familiebedrijf.

De niet betrokken kinderen constateren dat het vermogen van de vader en/of moeder aanzienlijk lager is dan dat zij voor ogen hadden. Zij stellen vragen over de overname en de wijze waarop deze heeft plaatsgevonden. Dit is ook terecht, want de niet betrokken kinderen hebben er belang bij om erachter te komen of het familiebedrijf door hun broer en/of zus tegen een marktconforme prijs is overgenomen en of de koopsom ook daadwerkelijk is betaald. Indien er niet is betaald, dan is er sprake van een gift. Bij de verdeling van de nalatenschap dient hiermee rekening gehouden te worden.

Dit soort problemen kunnen de ouders, waarbij het familiebedrijf een onderwerp is, voorkomen door een testament op te stellen en eventueel een testamentair executeur aan te wijzen die de nalatenschap afwikkelt.

Verder is het van belang om de kinderen, die niet betrokken zijn bij de bedrijfsopvolging, te informeren over de gemaakte afspraken. Het mag duidelijk zijn dat de koopprijs die ervoor betaald is of had moeten worden betaald het grootste geschilpunt wordt onder de kinderen en dat daarover geen discussies meer kunnen ontstaan. Advies is om uw advocaat te vragen de gemaakte afspraken bij de overname goed schriftelijk vast te leggen en alle kinderen daarbij te betrekken. Uw advocaat kan u en uw kinderen tevens adviseren over de erfrechtelijke gevolgen van de overname van het familiebedrijf. Het zou letterlijk uw laatste wens zijn, dat uw kinderen na uw overlijden in de clinch komen te liggen. Heeft u nog vragen hierover, kunt u vrijblijvend contact met mij opnemen.



COLUMN

Birsen Anik, Advocaat. Anik Advocaten Arnhem
Tel: 026 30 30 040, www.anikadvocaten.nl

Geheel vernieuwd

Borghees

GOLFPLATZ

AANBIEDING

Proeflidmaatschap 2017 nu voor slechts € 750,-

Wij beschikken over:

- 18 uitdagende holes
- Par-3 baan
- Uitgebreide oefenfaciliteiten
- Uitstekende horecagelegenheid
- Groot terras met prachtig uitzicht over de golfbaan

Wij bieden u:

- Verschillende lidmaatschappen
- Sponsorpakketten
- Golflessen
- Golfdagen
- Golfclinics
- Bedrijfsuitjes

VOOR ACTIES EN ARRANGEMENTEN:

www.golfplatzborghees.com

Golfplatz Borghees GmbH
Abergsweg 30 | 46446 Emmerich
Tel. +49 (0)2822-92710
info@golfplatzborghees.com



Dit artikel is tot stand gekomen door Henk de Jonge van ASB Advising Sourcing Buying - uit Vorden.

Bruisend, karakteristiek en ondernemend Vorden

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

VORDEN KENMERKT ZICH DOOR DE RUST EN RUIMTE, HET KARAKTERISTIEKE LANDSCHAP, DE AUTHENTIEKE BOERDERIJEN EN DE VELE KASTELEN. OP EEN ZOMERDAG TREKT VORDEN VEEL MENSEN. MEDE DOOR DE RESTAURANTS, DE TERRASJES EN DE VELE CAMPINGS IS HET ER ALTIJD GEZELLIG DRUK. DE SAAMHORIGHEID IN HET DORP IS GROOT. ER IS ALTIJD REURING, HET IS ER GEMOEDELIJK EN HET WINKELBESTAND IS DIVERS. DE LOKALE ONDERNEMERS HEBBEN DE BELANGEN VERENIGD IN DE VORDENSE ONDERNEMERS VERENIGING. EEN AANTAL ONDERNEMERS STELT ZICH GRAAG AAN U VOOR.



Etos Barendsen

Etos Barendsen staat voor een goed advies, de beste producten, persoonlijke aandacht en aantrekkelijke acties, gericht op beauty, persoonlijke verzorging en gezondheid. De moderne winkel wordt geleid door Annet Barendsen en Henk van Putten. Zij werken samen met een vakkundig en enthousiast team. "Klanten hebben bij ons een keuze uit een groot en eigentijds assortiment", vertelt Annet. "Mensen kunnen bij ons terecht voor alle producten op het gebied van gezondheid, beauty, geuren, dagelijkse verzorging en babyverzorging. Zij kunnen zich laten adviseren over make-up en huidverzorging en onze schoonheidsspecialiste verzorgt graag een proefmake-up. Ook is het mogelijk een afspraak te maken bij onze schoonheidssalon Double Beauty voor bijvoorbeeld een gezichts- of acnebehandeling, een massage, elektrisch ontharen en het aanbrengen van permanente make-up. Ik geef klanten graag een persoonlijk advies." Etos Barendsen is een echte dorpswinkel met een breed serviceaanbod waaronder een stomerij, pasfoto-/ sleutelservice en schoenreparatie. En bent u op zoek naar een leuk cadeau of bijzonder relatiegeschenk? De medewerkers pakken het mooi en verrassend voor u in. Etos Barendsen is de verwenwinkel voor al uw drogisterij-, parfumerie- en verzorgingsproducten. "Wij willen dat iedereen blij en met een goed advies onze winkel verlaat."

Matthijs van Nieuwkerk:
Vorden is gastvrij, goed en gezellig. Vroeger kwam ik met mijn ouders al bij Hotel Restaurant Bakker en ik ken inmiddels het hele personeel. Als ik op vakantie ben, kan ik er echt weer naar verlangen om bij Bakker te eten.

Hotel Restaurant Bakker

Hotel Restaurant Bakker is één van de bekendste horecabedrijven in de Achterhoek en is in handen van de derde generatie: Jeroen en Liesbeth Geubels-Bakker. Het familiebedrijf sinds 1945 wordt gerund vanuit het monumentale, klassieke pand middenin het centrum van Vorden. De familie Bakker en hun medewerkers maken elk verblijf tot een onvergetelijke ervaring. Lekker koffie drinken in het sfeervolle café? Een biertje drinken en genieten in de prachtige tuin? Of heerlijk á la carte eten in het klassiek ingerichte restaurant? Het Frans/Nederlands georiënteerde restaurant staat bekend om de heerlijke haantjes, de wildspecialiteiten en in het voorjaar om de aspergekaart. Langer genieten is mogelijk met een overnachting in één van de 30 luxe



Ijsbuffet Kerkepad

Het voorjaar komt er weer aan. Zin in een zelfgemaakt softijsje, een milkshake of sorbet? Kom dan eens aan bij Ijsbuffet Kerkepad in Vorden, dat al sinds 1979 een begrip is in de omgeving. Talrijke Vordenaren, toeristen, dagjesmensen en fietsers weten het Ijsbuffet op waarde te schatten. Het ijs van Ijsbuffet Kerkepad wordt elke dag vers voor u gemaakt. Jan ter Huerne en zijn dochter Jacqueline Emmanouil-ter Huerne runnen het familiebedrijf, maar de hele familie werkt mee. Er heerst dan ook altijd een gezellige, gemoedelijke sfeer. Jacqueline: "Ons ijs wordt naar eigen familierecept bereid op een zowel moderne als ambachtelijke wijze. We zeggen altijd: het wordt met liefde bereid. En dat proef je. De romige, luchtige smaak is één van de dingen waar wij ons mee onderscheiden. We bieden uiteenlopende smaken aan, namelijk vanille, aardbei, mokka, banaan, cassis, yoghurt, chocola en citroen, en diverse 'dips'. Uiteraard hebben we ook meeneembekers en milkshakes en onze sorbets zijn eveneens een aanrader." Ijsbuffet Kerkepad heeft een groot buitenterras waar mensen heerlijk kunnen zitten. Naast softijs verkoopt het Ijsbuffet ook blikjes gekoelde limonade en verpakt ijs. Wilt u een vriend, vriendin, familie of collega verrassen? Koop dan een cadeaubon voor een ijsje naar keuze.

kamers, van familiekamers, bruidssuites tot standaard tweepersoonskamers. "We zijn een nostalgisch en gezellig café, restaurant en hotel met een knipoog naar modern", vertelt Jeroen. "In onze verschillende zalen is het mogelijk te vergaderen, een feestje te houden, een bedrijfslunch te organiseren en uiteraard zijn meerdaagse zakelijke evenementen en management meetings mogelijk. Ook verzorgen we de catering voor particulieren en bedrijven in één van onze zalen of op locatie én regelen we bruiloften van A tot Z. Aan de overkant van het hotel, in het Koetshuis, staan authentieke koetsen klaar voor een rit door de schitterende omgeving van Vorden. We vinden het belangrijk dat mensen het naar hun zin hebben. Niets is bij ons standaard. Vertel uw wens en wij regelen het."



OP ZONDAG 11 JUNI 2017 IS HET WEER ZOVER, DAN WORDT VOOR DE ZESDE KEER DE ACHTERHOEKSE ZOMERFAIR GEORGANISEERD IN HET PRACHTIGE PARK VAN HOTEL VILLA RUIMZICHT IN DOETINCHEM. DE ACHTERHOEKSE ZOMERFAIR IS HÉT LIFESTYLE ZOMEREVENEMENT VOOR HET HELE GEZIN MET DE NIEUWSTE TRENDS OP HET GEBIED VAN MODE, LIFESTYLE, AUTO'S, INTERIEUR, BEAUTY, GADGETS, TUINARCHITECTUUR EN NOG VEEL MEER... HET BELOOFT OOK DEZE KEER WEER EEN EVENEMENT VAN FORMAAT TE WORDEN MET HEERLIJK ETEN, EEN MOOI GLAS WIJN EN LIVE-ENTERTAINMENT.

Nieuw dit jaar

Het evenement staat al jaren als een huis, maar elk jaar is er ruimte voor verbetering en optimalisering. Zo worden er dit jaar drankjes in het park geserveerd, zodat je je geanimeerde gesprek niet hoeft te onderbreken om een drankje te halen. Ook is er meer diversiteit voor de innerlijke mens. Zie je jezelf al zitten met een heerlijk glas wijn met een tapasplank met verse parmaham, olijven en brood? Of ga je toch liever voor sushi of een robuuste burger?

Kidsclub

Voor de kinderen is er genoeg te beleven bij de Kidsclub, zodat je zelf heerlijk en onbezorgd kunt genieten van al het moois en lekkers, want het Kidsclubteam houdt een oogje in het zeil. Dit jaar kunnen de kinderen cupcakes versieren, geschminkt worden, ponyrijden en knutselen of een lekker ijsje halen. Kortom, de Achterhoekse Zomerfair is ook voor kinderen een feest!



ACHTERHOEKSE ZOMERFAIR

ZONDAG 11 JUNI 2017

ELEGANT LIFESTYLE ZOMEREVENEMENT

Beleven

De Achterhoekse Zomerfair staat voor beleven. Zo zijn er 'living statues', verschillende workshops, make-overs, is er livemuziek, een DJ en niet te vergeten op meerdere momenten een fashionshow met mode van de meest gerenommeerde modebedrijven uit de Achterhoek en omstreken. Aan het einde van de middag stijgt een luchtballon op vanaf het terrein achter de Zomerfair.

Pagodedorp

Het park wordt omgetoverd tot een sfeervol pagodedorp, waar de deelnemende bedrijven al het moois dat ze te bieden hebben aan je presenteren. Er is een horecaplein met loungehoek om even lekker weg te dromen in het zomerzonnetje. Er valt van alles te zien, te horen en te proeven. Kortom, een feest voor al je zintuigen.

Interesse in deelname?

Wil je jouw bedrijf op een unieke manier presenteren? De Achterhoekse Zomerfair is de perfecte plaats met het juiste publiek. De afgelopen editie trok meer dan 4.000 bezoekers. Interesse in deelname? Stuur dan een e-mail naar info@achterhoekse-zomerfair.nl.

Noteer zondag 11 juni 2017 alvast in de agenda, dit mag je niet missen!

Meer informatie:
www.achterhoekse-zomerfair.nl

De audiovisuele specialist die u ontzorgt

Fotografie: Carlo Stevering en T3 Live

T3 LIVE UIT DOETINCHEM VIERDE IN 2014 HAAR 12,5 JARIG BESTAAN EN IS INMIDDELS VOOR VELEN EEN VERTROUWD ADRES VOOR HET FACILITEREN VAN DE AUDIOVISUELE TECHNIEK BIJ BIJVOORBEELD EEN CONCERT OF ZAKELIJK EVENEMENT. T3 LIVE HEEFT EEN BREDE KLANTENKRING, VARIËREND VAN EEN BAND ALS SAINTS & SINNERS (VOORHEEN HIKE) EN ARTIESTE LAURA VAN KAAM TOT DE DRU CULTUURFABRIEK, REGIO ACHTERHOEK, HET ETTENS MANNENKOOR EN CARNAVALSVERENIGING DE WASKUPEN UIT 'S-HEERENBERG.



Maandagdrukte

Bij binnenkomst in het moderne bedrijfspand aan de Fabriekstraat 16-01 in Doetinchem valt direct op waar het bij T3 Live om draait: geluid, licht en video in al haar vormen. Mede-eigenaar Pim Heutink verontschuldigt zich direct: "Het is een erg drukke dag! Op maandag komt altijd het materiaal retour van de producties die we in het weekend verzorgd hebben. Er staan vandaag maar liefst drie vrachtwagens voor de roldeur dus het personeel hoeft zich niet te vervelen. Hoewel mensen ons natuurlijk vooral aan het werk zien tijdens de uitvoering van een project, vindt een belangrijk deel van de werkzaamheden hier op het bedrijf plaats. In het voorbereidingstraject voeren we hier overleg met de klant, maken we tekeningen van bijvoorbeeld de beursstand of de lichtshow en calculeren we de kosten van een project of zaken als de spantbelastingen en de benodigde stroomvoorziening. We laten niets aan het toeval over. Centraal staan de wensen van de klant en de te realiseren beleving. Ook als het budget beperkt is, willen we het maximale eruit halen en dat vergt de nodige creativiteit. Daarnaast ligt bij ons sterk de focus op de kwaliteit en de staat van onderhoud van onze apparatuur. Niets is vervelender dan op locatie staan met een defecte luidspreker of lamp. Daarom investeren wij uitsluitend in A-kwaliteit apparatuur die we door regelmatig onderhoud op dat niveau houden. Onze klanten weten dat te waarderen en met de meeste opdrachtgevers doen we dan ook al jaren zaken!"

Mensenwerk

Tijdens ons gesprek schuift ook mede-eigenaar Coen Hartering aan. Hij legt uit dat de werkzaamheden binnen T3 Live duidelijk verdeeld zijn. Hij houdt zich bezig met het aansturen van de magazine-werkzaamheden en de afdeling Licht terwijl Pim de administratie doet en verantwoordelijk is voor de afdelingen Audio en Video. Deze onderverdeling is niet toevallig: beide



heren zijn vanuit hun hobby 'het vak ingerold'. "Vaak denken mensen dat het in onze tak van sport vooral om techniek gaat maar niets is minder waar", vertelt Coen. "Het is vooral mensenwerk. Onze technici maken op locatie het verschil door zich dienstbaar op te stellen, kennis van zaken te hebben en mee te denken met de opdrachtgever. Wat dat betreft leggen wij de lat hoog en volgen onze medewerkers jaarlijks cursussen op het gebied van bijvoorbeeld zendertechniek of veiligheid. Als het 'Showtime' is, staan wij op scherp en gaan we voor het maximale resultaat, iedere keer weer."

Meer dan verhuur

Ons gesprek voeren we in de gezellige showroom (met verse bonenkoffie) en het wordt me duidelijk dat T3 Live niet alleen apparatuur verhuurt maar ook verkoopt. Pim: "We verkopen en repareren al jaren audio-, licht- en videoapparatuur. Via mond-tot-mondreclame komen zowel particulieren als bedrijven bij ons voor bijvoorbeeld een nieuwe beamer of microfoon. Daarnaast installeren we turn-key bij (horeca) bedrijven, scholen en kerken. Denk hierbij aan installaties voor achtergrondmuziek, ringleiding, presentatiesystemen of rondleidingssystemen. We zijn erkend dealer van merken als Sennheiser, Shure, Hitachi, Panasonic, Projecta en Audac."

Met de tijd mee

Recent heeft T3 Live geïnvesteerd in een groot aantal LED-spots waarmee op energiezuinige wijze objecten en panden kunnen worden uitgelicht, zowel binnen als buiten. Daarnaast is het verhuurassortiment uitgebreid met enkele grote LCD-schermen en een videomixer voor presentatiedoeleinden.

Samen met T3 Live uw volgende project doen? Kijk voor meer informatie op www.t3live.nl of www.facebook.com/t3live.nl

 **T3 LIVE.nl**
audio- & lichttechniek

Rabobank Graafschap
maakt écht contact:

“We komen naar de klant toe”

Tekst: Jessica Schutten Fotografie: Carlo Stevering

EEN STERKE BANK MET MEER AANDACHT VOOR KLANTEN. DAT IS WAT RABOBANK GRAAFSCHAP WIL ZIJN EN BLIJVEN. HET GAAT DE BANK NIET OM STENEN, MAAR OM MENSEN. DE KOMENDE JAREN KOMT RABOBANK GRAAFSCHAP NADRUKKELIJKER MET MENSEN TERUG IN HET STRAATBEELD. DIRECTIEVOORZITTER WENDY VERLAAN: “WE STREVEN ERNAAR DAT ELK CONTACT EEN MEMORABEL MOMENT WORDT VOOR DE KLANT.”

RABOBANK

De klantwens, technologische vooruitgang en wet- en regelgeving, het zijn slechts enkele voorbeelden van veranderingen in de samenleving de afgelopen jaren. Deze veranderingen hebben veel gevolgen gehad voor de interne organisatie bij de Rabobank. “Achter de schermen staat nu een strak georganiseerd bankbedrijf”, vertelt Wendy Verlaan, directievoorzitter van Rabobank Graafschap. “Aan de voorkant krijgen de coöperatieve klantbediening en daarmee de lokale rol van de bank weer volop de ruimte. We geven als regionale bank zelf invulling aan hoe we klanten en leden bedienen en opzoeken. Zo bepalen we bijvoorbeeld zelf hoe we ons coöperatief dividend uitgeven, hoe we de klanten ontmoeten en welke activiteiten we organiseren. In onze nieuwe structuur kan dat beter dan in de oude.” Door de tijd die is gestoken in de veranderende wet- en regelgeving kwam de aandacht voor klanten soms in de verdrukking. Adviseurs waren meer bezig met het invullen van formulieren dan dat ze echt de dialoog aangingen, heeft Verlaan ervaren. “Als je zelf lekker in je vel zit en vertrouwen en vrijheid hebt, word je werk een stuk leuker en neem je meer initiatief. Door oprecht te luisteren naar de klant komen mooie dingen naar voren. Ik geloof in een gesprek van hart tot hart. We kunnen als Rabobank het verschil maken in het bieden van meerwaarde. Door proactief de verbinding met de klant te zoeken en te laten merken dat we hem belangrijk vinden. Een bank die investeert in continuïteit en langetermijnrelaties met klanten. Door onze open en transparante cultuur en betrokken medewerkers, werd er wel eens gezegd dat de Rabobank een familiecultuur heeft. Ik zie in onze visie inderdaad overeenkomsten met familiebedrijven. De koers van ons bankbedrijf is niet afhankelijk van één persoon en we hebben geen aandeelhouders. Voor de bank staat voorop dat zowel medewerkers als klanten zich thuis voelen bij ons. Wat zou het nu mooier zijn dan dat onze klanten hun betaalpas gaan ervaren als een klantenpas?”

Zó dichtbij

De nieuwe koers van Rabobank Graafschap betekent dat de bank nog meer werkt vanuit klantbeleving. Wendy Verlaan heeft de overtuiging dat dat alleen mogelijk is door intern te beginnen. De mensen vormen de bank immers elke dag opnieuw. “Het zijn vakmensen met uitgebreide kennis van onze producten en diensten en de wet- en regelgeving. De veranderende wereld vraagt echter om nieuwe competenties zoals meer mobiliteit en flexibiliteit. Daarom hebben we onze medewerkers uitgedaagd om samen te werken aan het voldoen van de verwachtingen van de klant en deze het liefst

te overtreffen. Door ideeën te delen en intern de dialoog aan te gaan. Onder de naam ‘Zó dichtbij’ communiceren we dát we heel dichtbij zijn én op welke manier we dat zijn. Maar wat is dan dichtbij? Is de Rabobank dichtbij omdat we 24 uur per dag bereikbaar zijn? Voor de ene klant misschien wel, maar een andere klant verwacht een bankmedewerker die niet alleen deskundig is, maar je (her)kent, naar je luistert, je begrijpt, je taal spreekt, kortom: echt contact maakt. Het gaat om het overtreffen van de klantverwachting.”

Kernteam

De komende tijd zet Rabobank Graafschap in op zichtbaarheid, herkenbaarheid en het (proactief) houden van gesprekken om te weten wat er speelt bij klanten en leden. De bank heeft marktteams gevormd. Verlaan: “Medewerkers van verschillende afdelingen van de bank zijn het lokale gezicht in de regio. Zij stappen uit de ‘winkel’ om zich te begeven tussen de klanten. Dat doen zij door klanten op te zoeken in lokale netwerken, tijdens bijeenkomsten of bij sportclubs. De bank is er niet alleen als je ons nodig hebt, maar ook proactief. Zo vult een accountmanager bij het Centrum voor Jong Ondernemerschap in Doetinchem een werkplek in om startende ondernemers te helpen bij financiële vragen. Ook onze particuliere klanten worden proactiever benaderd. Het gaat om de reis die je maakt met de klant. Door verrassingsmomenten voor de klant in het contact in te bouwen kunnen we het verschil maken. We bruisen van de ideeën! Proactief klanten benaderen maakt het moment memorabel. Dat is de toekomst.”





En Door... nieuwe mediapartner van AchterhoekBIZniZZ Club

EN DOOR... BEELDENDEN COMMUNICATIE UIT DOETINCHEM IS MEDIAPARTNER GEWORDEN VAN DE ACHTERHOEKBIZniZZ CLUB. IN DEZE SAMENWERKING MAAKT EN DOOR... JAARLIJKS EEN AANTAL VIDEOPRODUCTIES VOOR DE JONGSTE NETWERKCLUB VAN DE ACHTERHOEK. "AFGELOPEN JAAR ZIJN VAN DE BIJEENKOMSTEN AL KORTE IMPRESSIES GEMAAKT. HIER KREGEN WE ZULKE LEUKE REACTIES OP VAN DE LEDEN, DAT IK BESLOTEN HEB ERMEE DOOR TE GAAN," ALDUS ED SMIT VAN DE ACHTERHOEKBIZniZZ CLUB.

"Je ziet steeds meer de kracht van videocontent, of het nu op Facebook, YouTube of op je mobiel is. Video zorgt voor meer beleving en informatievoorziening in een kort tijdsbestek. Dat is de kracht van het 'nieuwe' communiceren", vult Thiemo de Lange van En Door... aan. "Ook is video een prachtige aanvulling op de producten en diensten van Buro Achterhoek. Je ziet steeds meer uitgevers verschuiven naar een totaalpakket van print, internet en audiovisueel. Het is mooi om te zien dat de AchterhoekBIZniZZ Club dat direct oppakte. Ik ben vanaf de start van de AchterhoekBIZniZZ Club lid geworden omdat ik geloof in kleinschalige netwerkgroepen waarbij het om gunning gaat. Daarom ben ik ook blij met deze samenwerking, we vullen elkaar perfect aan."

Naast de vier bijeenkomsten van de AchterhoekBIZniZZ Club die door En Door... in beeld gebracht worden, wordt dit jaar ook gekeken naar het creëren van extra content, bijvoorbeeld door backstage filmpjes bij interviews of door gesponsorde content van en over leden.

Voor meer informatie over En Door... kijk op: www.endoor.nl

endoor
...beeldende communicatie

Huntenpop tekent opnieuw voor drie jaar Bavaria

TIJDENS DE HUNTENKRING BUSINESSCLUBAVOND OP 7 FEBRUARI JONGSTLEDEN BIJ DE TERBORGSE WIJNCENTRALE KON ER GEPROOOST WORDEN MET EEN ENORME VAAS BAVARIABIER. DIE AVOND MOCHT BEKEND WORDEN GEMAAKT DAT DE AANKOMENDE DRIE JAAR OPNIEUW BAVARIABIER GESCHONKEN WORDT TIJDENS HET HUNTENPOPFESTIVAL. SALESDIRECTEUR BENELUX GERT JAN BECKS VAN BAVARIA TEKENDEN TEN OVERSTAAN VAN DE HUNTENKRING BUSINESSCLUBLEDEN SAMEN MET HUNTENPOPBESTUURSLID TON SCHREUR EN GERARD BEIJER VAN DE TERBORGSE WIJNCENTRALE HET CONTRACT.

Tekst: *Huntenkring* foto: *Freek Miggelbrink*

Terborgse Wijncentrale

De afgelopen maanden is er vanuit het bestuur van Huntenpop gekeken naar verschillende merken en horeca-aanbieders. Daarbij is niet alleen gelet op het financiële plaatje maar ook op de meerwaarde die een partner te bieden heeft op het gebied van horeca-expertise.

De samenwerking met de Terborgse Wijncentrale voldoet al jaren hieraan. De regionale partner kan snel en vakkundig leveren.

Huntenkring BusinessClub

Hoofdsponsor van Huntenpop is de Huntenkring BusinessClub. Zij organiseert zes businessclubavonden per jaar,

meestal op locatie bij één van haar leden. Op deze avonden kun je, naast een kijkje nemen in de keuken bij een Huntenkring Businessclublid en genieten van een heerlijk buffet, in een ongedwongen en gezellige sfeer netwerken. Daarnaast ben je door je lidmaatschap automatisch sponsor van het festival Huntenpop.

11 en 12 augustus

Vorig jaar is Huntenpop een samenwerking aangegaan met de organisatie van Coverland en Festivaart. Hierdoor is het contract ook van toepassing op deze twee festivals. Het 28e festivalweekend van Huntenpop staat dit jaar gepland op 11 en 12 augustus op het DRU-park in Ulft.





Een sportief dal, maar onvoorwaardelijke, groeiende support

NA HET VERTREK UIT DE EREDIVISIE WAREN DE VERWACHTINGEN VAN DE GRAAFSCHAP HOOGGESPANNEN VOOR HET SEIZOEN 2016-2017. EEN GROOT DEEL VAN DE SELECTIE BLEEF BEHOUDEN EN GENOOT HET VERTROUWEN VAN DE SUPPORTERS. DAT BLEEK UIT HET AANTAL SEIZOENKAARTEN DAT VERKOCHT WERD. ALLE INGREDIËNTEN VOOR EEN MOOI SEIZOEN WAREN AANWEZIG. VERWACHTINGEN EN DOELSTELLINGEN VERTOONDEN GELIJKENIS: MEEDOEN BIJ DE BOVENSTE DRIE EN EEN PERIODETITEL PAKKEN.

Hoe anders verloopt het seizoen. Wekelijks een teleurstelling voor iedereen met een blauw/wit hart. Maar ondanks de slechte resultaten zijn de tribunes iedere thuiswedstrijd

bevolkt met acht- à negenduizend toeschouwers. Uitwedstrijden worden met een groeiend aantal supporters bezocht. Ging er in het verleden een handjevol enthousiaste supporters op reis, dit seizoen gaan er een paar honderd supporters naar de uitwedstrijden. De support blijft onvoorwaardelijk!

Realisatie supporterskantine

Ditzelfde enthousiasme zien we bij de realisatie van de supporterskantine. Supporters steunen de acties om de kantine te verbouwen massaal. Sjaals, mutsen, kalenders, loten, Superboerenmuur, tattoo-marathon en donaties hebben tot nu toe honderdduizend euro opgebracht. Dit onwaarschijnlijke bedrag is de prestatie van alle supporters samen. Met dit bedrag zijn we er nog niet, maar het is wel voldoende om de volgende stap te zetten. De stap om samen met de club door te gaan met de realisatie van de supporterskantine. Met de realisatie van dit project hebben de supporters een aandeel in de club verworven en het bewijst de onvoorwaardelijke support aan onze club: **#allesvoordekantine door #samendran.**



Geerke Vos treedt toe tot directie BonsenReuling

Op 1 januari 2017 is mevrouw mr. Geerke Vos als venoot toegetreden tot de maatschap BonsenReuling Accountants-Belastingadviseurs. Daarmee telt de maatschap 9 vennoten en is Geerke Vos de enige dame van het gezelschap. Het kantoor zelf telt zo'n 130 medewerkers en heeft vestigingen in Lichtenvoorde, Eibergen, Deventer en Elst.

De 37-jarige Vos is een geboren en getogen Lichtenvoordenaar. Voor haar aanstelling als venoot was zij 9 jaar in dienst bij BonsenReuling als jurist. Geerke Vos is werkzaam in de vestiging Lichtenvoorde. Hier heeft zij de huidige juridische afdeling opgezet. De juristen hebben kennis van een breed scala aan juridische zaken, waaronder arbeidsrecht, ondernemingsrecht en verbintenissenrecht. Daarnaast hebben zij zich de laatste jaren ook gespecialiseerd in de advisering in de zorg, via Juristenindezorg.nl. www.bonsenreuling.nl

Vierde editie Cleantech Tomorrow Congres in Eerbeek

Gast sprekers Alexander Klöpping en Hans de Boer

OP 4 APRIL AANSTAANDE ORGANISEERT DE CLEANTECH REGIO HET VIERDE CLEANTECH TOMORROW CONGRES. DEZE KEER STRIJKT HET CONGRES NEER IN HET HART VAN DE PAPIERINDUSTRIE, IN EERBEEK, GEMEENTE BRUMMEN. HET THEMA VAN DIT JAAR IS 'NAAR CIRCULAIRE OPLOSSINGEN!'



Het congres is een ontmoetingsplek voor naar schatting 800 ondernemers, bestuurders en medewerkers van overheid en onderwijs, inwoners, studenten en vakgenoten. Gast sprekers zijn in ieder geval Alexander Klöpping en Hans de Boer. Alexander Klöpping is bekend als internet-ondernemer en columnist. Hij is ervaringsdeskundige in het toepassen van innovaties in bestaande businessmodellen en één van de oprichters van Blendle. Hans de Boer is voorzitter van ondernemersorganisatie VNO-NCW en één van de initiatiefnemers van het onlangs gesloten nationale grondstoffenakkoord. Hij zal ingaan op het belang van het bedrijfsleven bij een circulaire economie.

Papierdorp Eerbeek als case

Het programma wordt gebouwd rondom vier centrale thema's: transitie van oude naar nieuwe industrie; werken aan duurzame mobiliteit; duurzaam en groen wonen en omgaan met warmte en water. Er is volop ruimte om vraagstukken voor het voetlicht te brengen, contacten te leggen en kennis uit te wisselen. Het papierdorp Eerbeek is exemplarisch voor ontwikkelingen die te maken hebben met cleantech en circulariteit. Wethouder Eef van Ooijen van Brummen hierover: "In Eerbeek vind je op één vierkante kilometer tal van aspecten die met circulaire economie te maken hebben. We hebben te maken met een groeiende, zware maakindustrie (papier en karton). En die maakindustrie bevindt zich in de directe nabijheid van de woonkern,

maar ook tegen de rand van de Veluwe, een Natura 2000 gebied. Het is dus een geweldige uitdaging om in een relatief klein gebied alle belangen op een goede manier te verenigen. Mooi als case ook voor het congres."

Programma in grote lijnen

Voorafgaand aan het congres zijn er ontbijtexcursies (7:30 - 9:30 uur) bij inspirerende bedrijven in de Cleantech Regio. Het middagprogramma biedt de keuze uit 16 middagsessies. Tijdens het congres vindt elk jaar de finale van de Cleantech Battle plaats. Studenten van verschillende instellingen, opleidingen en niveaus pitchten dan op het podium hun idee over cleantech en circulaire economie.

Cleantech Regio

Cleantech Tomorrow is een initiatief van de Cleantech Regio. In de Cleantech Regio werken de Stedendriehoek-gemeenten Apeldoorn, Brummen, Deventer, Epe, Lochem, Voorst en Zutphen met ondernemers, onderwijs en onderzoek samen aan een schone toekomst. Daarmee koerst de regio op een duurzame economie en samenleving. Een schone toekomst, waarin energieneutraliteit speerpunt is en economie en ecologie hand in hand gaan.

Aanmelden en meer informatie via www.cleantechtomorrow.nl.

NetwerkBIZ

Sfeerimpressie NetwerkBIZ 20 december 2016
Villa Ruimzicht met gastspreker Reynier van Bommel



Aankomende Netwerk BIZ >>

Vrijdag
30 juni
2017



De volgende NetwerkBIZ-bijeenkomst wordt gehouden op Golfbaan Borghees in Emmerich am Rhein. Op donderdag 30 juni zijn we te gast bij deze prachtige, geheel gerenoveerde 18-holes golfbaan, net over de grens bij 's-Heerenberg. We zullen daar niet alleen borrelen, barbecueën en genieten van het heerlijke terras met uitzicht, uiteraard is er ook volop de gelegenheid om een balletje te slaan. Zowel voor golfers als voor niet-golfers is Golfbaan Borghees een waar eldorado!

De beginners kunnen tijdens een clinic onder leiding van een professionele golfpro kennismaken met de prachtige golfsport. De meer gevorderde spelers hebben de mogelijkheid 9 holes te lopen. Na afloop stelt Manon Veldhorst, eigenaresse van Golfbaan Borghees, zich graag aan u voor. Manon vertelt ons onder het genot van een drankje over de vele mogelijkheden die Borghees te bieden heeft. Aansluitend gaan we genieten van een heerlijke barbecue van de Big Green Egg en is er uiteraard volop gelegenheid tot netwerken.

Golfbaan Borghees, net over de grens bij 's-Heerenberg, is een prachtig gelegen baan waar zowel de beginnende als de ervaren golfer zich direct thuis zal voelen. De baan, sinds oktober 2015 in Nederlandse handen, biedt niet alleen schitterende vergezichten en 18 uitdagende holes, maar ook uitgebreide oefenfaciliteiten en een uitstekende horecagelegenheid. Voor individuen en groepen, leden en bezoekers, zelfs voor niet-golfers is een bezoek aan golfbaan Borghees meer dan de moeite waard.

Het belooft in ieder geval een interessante middag/avond te worden!

Wanneer: Vrijdag 30 juni 2017

Waar: Golfplatz Borghees - Abergsweg 30 - 46446 Emmerich

Tijd: Inloop vanaf 15.30 uur, aanvang programma 16.00 uur.

Manon Veldhorst - Ed Smit



Gastvrij voor elke gelegenheid

Samen genieten bij De Graafschap



Stadion De Vijverberg ligt op een **mooi**e locatie 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

→ Verschillende ruimtes

→ Diverse arrangementen

→ Culinair veel te bieden

→ Rondleidingen

→ (Audiovisuele) hulpmiddelen

→ Makkelijk te bereiken

→ 20 tot 1700 personen

Advies voor uw evenement?

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

www.degraafschap.nl/meeting-events

