

AchterhoekBIZ

Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken

Jaargang 7
Nr.2 | 2018



**“ Als ondernemers willen groeien,
dan is het belangrijk dat ze minder
bescheiden zijn. ”**



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

AchterhoekBIZniZZ Club



Achterhoek BIZniZZ CLUB

De AchterhoekBIZniZZ Club sluit aan bij de wensen van ondernemers, dit blijkt uit het feit dat ruim 80 Achterhoekse ondernemers inmiddels lid zijn geworden. Wij zijn niet alleen de leukste, maar misschien wel de meest effectieve Business Club van de Achterhoek met een diversiteit aan leden!

Missie van de AchterhoekBIZniZZ Club

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

Ons doel van iedere bijeenkomst:

- Regionaal ontdekken en verbinden
- Maatwerkn netwerk 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 € 165,- Hiermee heeft u 4 maal per jaar toegang voor één persoon met de mogelijkheid tot het introduceren van een relatie (in overleg).

Soorten lidmaatschap per 1 januari 2018:

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

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

Noteer de volgende data vast in uw agenda voor 2018.

28 maart Havezathe Carpe Diem - Vethuizen
28 juni Kaak Groep - Terborg
6 september Terborgse Wijncentrale - Terborg
17 december Orangerie de Pol - Doetinchem

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

**Prijzen geldig vanaf 1 januari 2018.*



Facility Groep Nederland

Recente overnames versnellen de groei van Facility Groep Nederland. Het bedrijf groeit uit haar jasje. Eind 2017 heeft de totaalleverancier in facilitaire dienstverlening haar vernieuwde pand in Halle in gebruik genomen.

Orangerie De Pol

Midden in de Achterhoekse bossen, net buiten het centrum van Doetinchem, vindt u Orangerie De Pol. Het restaurant bevindt zich in een adembenemende glazen kas waar gasten volledig zicht op de tuin hebben.



Ghijs de Bruijn

Hij is een geboren entertainer en al achttien jaar beroepsmatig bezig met zingen. Ghijs de Bruijn (39) uit 's-Heerenberg weet met zijn jarenlange ervaring en brede repertoire van ieder optreden een onvergetelijk professioneel topfeest te maken.

INHOUD



BizFlits:	12
TechniekTalent	
RCT Gelderland	14
Facility Groep Nederland	18
DS7 Crossback	22
Column Otto Willemsen	28

Coverstory	6
Orangerie De Pol	20
ZomerOndernemer	17
Samen strijden tegen kanker	26
Strongman Champions League	30
Ghijs de Bruijn	32
NetwerkBIZ	34



6 september 2018
Terborgse Wijncentrale - Terborg

17 december 2018:
Orangerie De Pol - Doetinchem

*alleen toegankelijk voor leden van de AchthoekBIZniZZ Club

Bespaar tijd en geld op uw bedrijvenpost!



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

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

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

Voor meer info:
Bel 0313-670 290 of mail naar sales@sbpost.nl

www.sbpost.nl



WAAR WIJ VOOR STAAN

- **Continue 160 bedrijfswagens op voorraad**
Alle merken en typen
- **Zakelijke financiering van uw bedrijfswagen(s)**
Snelle beoordeling, acceptatie en afhandeling
- **Actuele en snel wisselende voorraad**
Aanvoer van circa 80 bedrijfswagens per maand
- **Inkoop van uw bedrijfswagen(s)**
Vlotte en correcte afhandeling
- **Onderhoud en reparatie**
Alle merken en tegen een gunstig tarief
- **Schadeherstel en spuitwerk**
Bedrijfswagens en werkmaterieel
- **Bedrijfswagen inrichtingen**
Nieuw en gebruikt op voorraad
- **Export inclusief volledige documentverzorging**
Ook voor derden
- **Kwalitatieve gewaardeerde voorraad**
NAP, herkomst, onderhouds- en gebruikshistorie van de voertuigen is bekend

ANDRIESSEN B.V.
b e d r i j f s w a g e n s

IJsselweg 49, 7061 XV Terborg T 0315 32 38 36 www.andriessenbedrijfswagens.nl

COLOFON



Hoofdredactie:
Ed Smit



Redactie:
Jessica Schutten



Vormgeving:
Marco Lindeman,
Moscreateie



Fotografie:
Carlo Stevering

Uitgever: Buro Achterhoek
Redactie-adres:
redactie@achterhoekbiz.nl
Advertentieverkoop:
sales@achterhoekbiz.nl
Distributie: SBPost
Sealen/Verpakken MAAK
Drukken: Westerlaan Lichtenvoorde
Mediapartner:
Ter Voert Mediaproducties

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



Innovatie, ontwikkeling en verandering!

Veranderingen gaan snel, soms zonder dat we het bewust in de gaten hebben. Voor de komst van de smartphone was er geen Uber en Blendle. We belden een taxibedrijf en kochten een krant op de hoek van straat. Weten we allemaal nog hoe het was zonder de iPhone en iPad? Ik bijna niet. Hoeveel diensten of producten gebruiken we nu die we circa tien jaar geleden niet kenden? Denk aan de iPhone, mobiele apps, Snapchat, Uber, Facetime, Whatsapp, Netflix of Pokemon Go, maar ook Airbnb, Tinder, Spotify, Dropbox en Pinterest. Ook kennen we nu fenomenen als crowdfunding, social media marketing, cloudopslag, 3D-printers en drones. Andere producten of diensten zijn daardoor vrijwel verdwenen: de fax, vaste telefoon, taxichauffeurs, videocamera's, videorecorders, de Gouden Gids, videotheken, muziekwinkels en postkaarten.

Kansen zien

Nieuwe industrieën komen en gaan. Wat vinden we in 2030 heel normaal? Wij als Achterhoekse ondernemers krijgen allemaal te maken met nieuwe technologieën en ontwikkelen slimme producten en diensten. Het is belangrijk om kansen te zien en de samenwerking op te zoeken. Nout Wellink benadrukt in het coverartikel de samenwerking in de regio Achterhoek. Als we het hebben over ontwikkeling dan is de oud-president van DNB ervan overtuigd dat we in Nederland bezig zijn de kiem voor een volgende crisis te leggen. Hiermee doelt hij

op particulieren en bedrijven die steeds meer schulden opbouwen. Facility Groep Nederland ziet ook kansen en grijpt deze aan. Het bedrijf uit Halle heeft recent twee organisaties aan de groep toegevoegd. Of neem het initiatief ZomerOndernemer, dat jong talent aanspoort om ondernemer te worden en zo inspeelt op kansen voor jongeren in de Achterhoek. Zanger Ghijs de Bruin vertelt hoe hij zich in zo'n twintig jaar tijd heeft ontwikkeld tot een professionele entertainer en vastgoedondernemer. Kortom: allemaal ondernemers die zich ontwikkelen. En dat geldt voor elke branche, stilstaan is immers teruggang.

In ons gevarieerde magazine belichten we elk kwartaal een thema. Bent u innovatief op het gebied van Human Resource Management? Dan komen we graag met u in gesprek over dit thema voor de septembereditie.

September: HRM

December: Internationaal zakendoen/export

Maart 2019: MVO-Duurzaam

Heeft u interesse in een advertentie of reportage in één van deze edities? Neem dan contact met ons op.

Ik wens u veel leesplezier met het zomernummer van AchterhoekBIZ

Ed Smit - Uitgever



NOUT WELLINK (74), OUD-PRESIDENT VAN DE NEDERLANDSCHE BANK, MAAKTE ZICH JARENLANG STERK VOOR EEN KRACHTIGE FINANCIËLE SECTOR. DE GEBOREN ACHTERHOEKER IS AL EEN TIJD MET PENSIOEN, MAAR IS NOG STEEDS ENORM DRUK. VLAK VOOR ZIJN DEELNAME AAN DE ACHTERHOEK COLLEGE TOUR IN APRIL SPRAKEN WE DE 'PAREL VAN DE ACHTERHOEK' OVER ZIJN CARRIÈRE EN DE ACHTERHOEK.

Nout Wellink:

“Ik heb een enorme verbondenheid met deze regio.”

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

Hij is toegewijd, een denker en een doener, sociaal en heeft een luisterend oor voor iedereen en een groot analytisch vermogen. Nout Wellink wordt geroemd om zijn vaardigheden en zijn uitgebreide internationale kennis over en ervaring in de economische en financiële sector. Hij behaalde vele successen zoals het meewerken aan de ontwikkeling van de 1-procentsnorm onder minister Duisenberg en een voorspoedige invoering van de euro. Als voorzitter van het Bazels comité bereikte hij een akkoord over verbeteringen van het financiële stelsel en de hogere kapitaaleisen aan banken, het succesvolle Bazel III-akkoord. Niet voor niets dat zijn levensverhaal beschreven staat in het boek 'Parels van de Achterhoek' van Erik Hagelstein. We spreken de in Bredevoort geboren oud-president bij Villa Ruimzicht in Doetinchem. Het gesprek over zijn jeugd en de Achterhoek brengt vele herinneringen naar boven. Opvallend is hoeveel mensen Wellink kent, ondanks dat hij op zijn zesde jaar naar Den Haag vertrok. “Mijn hele familie en voorouders komen uit de Achterhoek, mijn vader was hoofd van de school in Bredevoort en ik kwam nog regelmatig terug”, verklaart hij. “We verhuisden met ons gezin van negen kinderen naar Den Haag omdat mijn ouders ons naar een katholieke middelbare school wilden doen. Die was niet in de buurt van Bredevoort. Maar in de zomervakantie kwam ik vaak met mijn broer terug. Dan gingen we naar pastoor Pierik. Ik heb altijd een enorme verbondenheid met de regio gevoeld. Eigenlijk weet ik niet waarom. Het contrast tussen het kleinschalige van de regio en het grootschalige, mondiale van mijn werk later trok mij altijd aan. Puur vanuit interesse heb ik veel onderzoek gedaan naar de geschiedenis van de regio. Er is me altijd veel bijgebleven. Vooral de mensen, zoals de veldwachter die ons berispend toesprak als we dingen deden die niet mochten. Maar mijn herinneringen zijn vooral gevoed om-



dat ik ook later nog veel terugkwam. En af en toe sloeg ik af als ik naar de Europese Centrale Bank in Frankfurt ging. Soms kom ik nog wel eens voor zakelijke gelegenheden in de Achterhoek en uiteraard als ik naar mijn zoon in Zutphen ga.”

Carrière

Op de middelbare school was Nout Wellink een goede, niet overmatig vlijtige leerling. Hij had geen specifieke belangstelling en wist niet wat hij wilde worden. “Even dacht ik om naar Delft te gaan om Vliegtuigbouwkunde te studeren, maar dan kon je alleen in het buitenland werken en dat wilde ik niet. Nederland is voor mij nog steeds het mooiste en prettigste land ter wereld. Uiteindelijk koos ik voor een rechtenstudie omdat gezegd werd dat je daar alle kanten mee uit kon.” Bepaalde gebeurtenissen in zijn carrière berusten op toeval, zoals de huidige toezicht-





houder van de Chinese Staatsbank Bank of China zelf aan-geeft. Tijdens zijn studietijd in Leiden volgde hij per toeval (het was om de hoek) een werkgroep economie. “Een lezing over de loonvorming in Nederland is uiteindelijk doorslaggevend geweest voor mijn belangstelling voor de economie”, vertelt Wellink. “Ik werd assistent van de hoogleraar en gaf werkcolleges. Ook weer bij toeval ben ik bij het Ministerie van Financiën terechtgekomen. De financiële sector vind ik intellectueel uitdagend en maatschappelijk relevant. Door omstandigheden heb ik snel carrière gemaakt. Ik bofte dat het toen 25 jaar na de Tweede Wereldoorlog was en er ruimte kwam voor een nieuwe generatie.” Destijds werkte Wellink samen met onder andere Ruud Lubbers en Wim Duisenberg. Met Wim Duisenberg ging hij in 1982 mee naar de directie van de Nederlandsche Bank waar hij bijna 30 jaar heeft gewerkt.

Druk

Naast zijn werk in Nederland vervulde Nout Wellink andere functies in de top van de financiële sector. Hij was lid van de Raad van Bestuur van de Europese Centrale Bank, werd President van de Bank voor Internationale Betalingen en vervolgens voorzitter van het Bazels Comité voor Bankentoezicht. Over de laatste functie heeft hij lang getwijfeld. “Ik wilde minder reizen, maar uiteindelijk werd mij verzekerd dat de functie niet veel tijd in beslag zou nemen. Basel II was afgerond en er zou geen Basel III komen. Ze zochten echter een centrale bankier van een land waar het toezicht op het bankwezen ook in de centrale bank zat. Dat is redelijk zeldzaam. En wat gebeurt er? Er komt een crisis en ik ben nog nooit zo druk geweest!” Tijdens zijn voorzitterschap van het Bazels Comité zorgde Wellink ervoor dat China in het bestuur kwam van zowel het Bazels Comité als de Bank voor Internationale Betalingen. Toen Wellink in 2011 vertrok bij DNB stopte hij niet met werken. Dat is niet aan hem besteed. Hij verdeelt zijn tijd tussen zijn werk als vicevoorzitter bij PriceWaterHouseCoopers BV, het lidmaatschap van de Board of Directors van de Bank of China en enkele bestuurlijke taken.

Onderbuikgevoel

Als president van DNB heeft Nout Wellink een zeer turbulente periode meegemaakt, waarvan de invoering van de euro en

de crisis vanaf 2008 tot aan zijn vertrek in 2011 de meest opvallende ontwikkelingen zijn. Toen de crisis aanbrak, kreeg de oud-president veel kritiek over zich heen. Hij benadrukt dat het belangrijk is onderscheid te maken tussen de vraag of mensen de crisis hadden kunnen zien aankomen en op welke manier er vervolgens is geacteerd. “We waren niet alleen, de hele wereld heeft het niet zien aankomen. Als je terugkijkt, kun je wel constateren dat het bouwwerk in de loop der jaren steeds verder was verzwakt. Daar lag een verantwoordelijkheid voor iedereen, maar achteraf gezien hadden centrale bankiers en toezichhouders misschien wat alerter kunnen zijn. Als president van DNB ben je het gezicht van de instelling en word je - terecht - afgerekend op iets dat je samen doet. DNB heeft naar mijn volledige overtuiging goed gewerkt om de zaak onder controle te krijgen en iedereen deed zijn uiterste best. Natuurlijk heb ik me ook wel ongemakkelijk gevoeld met ontwikkelingen voor de crisis begon. Maar wanneer grijp je in als je ziet dat iets niet goed gaat? Je kunt een centrale bank en een toezichthouder niet op onderbuikgevoelens runnen. Als je te vroeg ingrijpt, verlies je geloofwaardigheid en als je harde bewijzen wilt hebben, ben je soms te laat. Zeker als je een publieke autoriteit bent moet je je aan het publiek kunnen rechtvaardigen. Dat vind ik het moeilijkst aan het vak. Dit speelde ook bij de overname van de ABN Amro en de vergunning aan Icesave destijds. Ik heb als eerste gewaarschuwd over het gevaar van het opbreken van een systeembank als ABN Amro. Maar we hadden geen wettelijke mogelijkheden om dit te voorkomen. Op het moment dat we de overnamevergunning afgaven leek het allemaal met pijn en moeite verantwoord, maar met de kredietcrisis die vervolgens uitbrak kreeg alles een andere dimensie. Bij Icesave waren we doodgewoon niet de bevoegde toezichthouder. De

“ Je ziet dat de schuldenpositie in de samenleving verder is gestegen tot het hoogste niveau in de geschiedenis ”

Parlementaire Enquête Commissie is aan dit verwijt voorbijgegaan, maar de rechter heeft ons later gelijk gegeven.”

Verantwoordelijkheid

Diep van binnen is Wellink ervan overtuigd dat we weer bezig zijn dezelfde fouten te maken. Hij noemt de tendens bij de centrale banken die de al lage rente nog meer hebben verlaagd. “Een lage rente zorgt ervoor dat mensen beslissingen nemen die ze anders niet verantwoord zouden hebben gevonden. Particulieren, maar ook bedrijven nemen veel risico en worden aangemoedigd meer geld te lenen en schulden op te bouwen.

Je ziet dat de schuldenpositie in samenleving verder is gestegen tot hoogste niveau in geschiedenis. Ik vind het belangrijk dat mensen bewust zijn van de risico's en de mogelijkheid dat iets mis kan gaan. Risico en rendement hangen samen. Als je risico's uitbant is er geen vooruitgang in de wereld. Je moet een zeker risico nemen en blijven controleren, maar soms gaat er dan toch iets mis. Het is begrijpelijk dat ondernemers gebruik maken van de lage rente. Het is echter belangrijk dat ze zich niet tot verkeerde beslissingen laten leiden en dat ze zichzelf afvragen of ze ook de schuld kunnen blijven betalen als de rente stijgt.”



Achterhoek

Ondanks dat de Achterhoek met negatieve gevolgen van bevolkingskrimp te maken heeft, is de regio juist nu volop bezig met positieve ontwikkelingen. Nout Wellink ondersteunt dat van harte en wijst er terecht op dat de Achterhoek met name kansen moet zien. “Die liggen op het gebied van duurzaamheid, innovatie en internationalisering. Op het gebied van duurzaamheid ligt een belangrijke rol bij de overheid, die een collectief belang vertegenwoordigt. Zij heeft de taak om het bedrijfsleven en de burgers te informeren en overtuigen. Daarbij liggen mogelijkheden in het opzoeken van een samenwerking en het verduurzamen van bestaande woningen. Ik ben voorstander van een no regretbeleid dat gericht is op omkeerbaarheid en stap voor stap kansen oppakken. En gaat er dan iets mis, trek daar lering uit, wacht niet en kom in actie.” Op het gebied van innovatie ziet Wellink kansen in een buitengewoon intensieve samenwerking met de universiteiten in Wageningen, Twente en Nijmegen. “De sleutel tot innovatie zit in de interactie tussen ondernemers en de kennis op de universiteit. Innovatie, maar ook internationalisering hebben een enorm positieve uitstraling op de Achterhoek. Als ondernemers willen groeien, dan is het bovendien belangrijk dat ze minder bescheiden zijn. Er gebeuren mooie dingen in de Achterhoek. Laat dat weten en ik denk dat Achterhoekers minder bescheiden en meer trots mogen zijn.”

**VERGROOT
BEREIK, IMAGO
EN BELEVING!**

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

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

Arthur ter Voert. Ter Voert Media, Koendersweg 6, 7091 HV Dinxperlo
T: 0315 653 044, M: 0619 210 732, E: info@tervoertmedia.nl I: www.tervoertmedia.nl

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	→ 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



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



Golfplatz Borghees GmbH
Abergsweg 34 | 46446 Emmerich
Tel. +49 (0)2822-92710
info@golfplatzborghees.com

Geheel
vernieuwd


Borghees
GOLFPLATZ

AANBIEDING

Proeflidmaatschap
nu voor slechts
€750,-

VOOR ACTIES EN ARRANGEMENTEN:

www.golfplatzborghees.com



COMPUTERS, ELEKTRONICA, DINGEN MAKEN, AUTO'S, BOUWEN, MACHINES, ROBOTS, APPARATEN... NEDERLANDSE JONGEREN HEBBEN EEN HEEL CONCREET BEELD OVER WAT TECHNIEK ALLEMAAL IS. TOCH VINDT MAAR EEN DERDE VAN DE ONDERVRAAGDEN TECHNIEK ÉCHT IETS VOOR HEM OF HAAR. ONDER JONGENS IS HET PERCENTAGE HOGER: BIJNA DE HELFT GEEFT AAN DAT TECHNIEK ÉCHT IETS VOOR HEM IS (47%), MAAR BIJ MEISJES IS DIT PERCENTAGE SLECHTS 17%. WANNEER HEN WORDT GEVRAAGD NAAR HUN ASSOCIATIES MET TECHNIEK DAN GEEFT HET MERENDEEL AAN DAT TECHNIEK AFWISSELEND IS (78%), DAT JE ER GOED JE CREATIVITEIT IN KWIJT KUNT (69%), DAT TECHNIEK OVERAL VOOR NODIG IS (68%) EN DAT HET UITDAGEND IS (66%).

Techniek: interessant, maar niet écht iets voor mij



“Kinderen vormen zich al tussen hun negende en veertiende jaar een idee over hun carrièremogelijkheden.”

Dit zijn enkele uitkomsten van een peiling die is gedaan door KIEN onderzoek in opdracht van TechniekTalent.nu onder 1000 jongeren in de leeftijd 9 tot 17 jaar.

Ingewikkeld, maar wél iets dat je kunt leren

Techniek scoort laag als het gaat om de associatie ‘vind ik leuk’. Minder dan de helft van alle ondervraagden (39%) bestempelt techniek als leuk. Bij jongens is dit ongeveer de helft (51%) en bij meiden slechts 28%. Een groot deel van de ondervraagde jongeren geeft aan techniek ingewikkeld te vinden (65%). Op-

vallend hierbij is dat jongeren die de intentie hebben om voor techniek te kiezen of reeds voor een technische opleiding hebben gekozen, techniek net zo ingewikkeld vinden als jongeren die níet voor techniek kiezen. De ruime meerderheid van alle respondenten (eveneens 65%) vindt dat techniek wél iets is dat je kunt leren.

Toekomstige arbeidsmarkt kansrijk voor jongeren met techniekopleiding

In de nabije toekomst biedt de arbeidsmarkt veel kansen voor jongeren met een technische opleiding. Edmee Maas, programma-



manager bij TechniekTalent.nu: “In het Techniekpact werken vele partijen samen om jongeren te enthousiasmeren voor een loopbaan in de techniek. En al deze professionals in het werkveld, scholen en bedrijven hebben opvattingen over het beeld van techniek bij jongeren. Met deze peiling laten we jongeren zelf aan het woord. Kloppen onze aannames wel of vinden jongeren iets heel anders? Zo zien we bijvoorbeeld uit de resultaten dat jongeren eigenlijk een heel veelzijdig beeld hebben van wát techniek allemaal is. Echter, wanneer het gaat om de ‘identificatie’ met techniek zien we een ander beeld. Jongeren associëren leren of werken in de techniek niet direct met zichzelf. Dat willen we veranderen.” Met deze kennis in handen biedt TechniekTalent.nu professionals in het onderwijs en professionals in het bedrijfsleven die zich bezighouden met de instroom van technisch talent, handvatten over hoe je jongeren het best kunt benaderen en interesseren voor techniek.

Techniek is niet saai

Jongeren werd gevraagd hoe zij denken over een toekomstige baan in de techniek. Kenmerken die ze het meest vinden passen bij een baan in de techniek zijn: het maken van dingen (83%), het vinden van slimme technische oplossingen voor problemen (82%), een bijdrage leveren aan een groter product (78%), het maken/bedenken van nieuwe dingen (77%) en dat techniek steeds belangrijker wordt in de toekomst (75%). Jongeren lijken op basis van deze resultaten een baan in de techniek niet te zien als een baan met beperkte mogelijkheden of als saai werk, zoals wel eens wordt verondersteld. Van de jongeren bestempelt 39% werken in de techniek als ‘zwaar’. Driekwart van de ondervraagde jongeren associeert een baan in de techniek met werk dat je met je handen doet.

Jongens worden voetballer, meisjes juf

In de Jongerenmonitor werd kinderen op de basisschool (bovenbouw) gevraagd wat ze later graag willen doen. Met stip op nummer één staat bij de meisjes ‘juf’ en bij de jongens ‘voetballer’. Wat opvalt in de top 15 van beroepen die het vaakst worden genoemd is dat jongens op deze leeftijd lijken te kiezen voor zogenaamde maak-beroepen zoals architect, timmerman, uitvinder, monteur en technicus. Meisjes lijken op deze leeftijd een voorkeur te hebben voor meer sociale en creatieve bezigheden. (zie: rapport Jongerenmonitor, word cloud pagina 50)

Ingewikkeld proces

Kinderen vormen zich al tussen hun negende en veertiende jaar een idee van het gebied waarin hun carrièremogelijkheden liggen. Ze sluiten dan ook al allerlei beroepen voor zichzelf uit. Daarom is het zo belangrijk dat kinderen al vroeg positieve associaties met techniek en technische beroepen opbouwen. Hoogleraar gedrags-

psychologie Ap Dijksterhuis: “Associaties en het beïnvloeden ervan is een ingewikkeld proces dat plaatsvindt in ons brein. Associaties zijn de belangrijkste ingrediënten voor beeldvorming. Ze worden bepaald door ervaringen die we – bewust of onbewust – aan elkaar koppelen. Zo hangt ook het beeld van techniek en technische beroepen van associaties aan elkaar.”

Over de Jongerenmonitor

TechniekTalent.nu is eind 2017 gestart met de Jongerenmonitor. Deze meerjarige peiling wordt uitgevoerd onder 1000 jongeren. De groep vormt een representatieve afspiegeling van de maatschappij en bestaat uit jongens en meisjes van 9 tot 17 jaar van verschillende schooltypen en met uiteenlopende etnische achtergronden. De jongeren kregen een breed scala vragen en stellingen in relatie tot techniek voorgelegd met de vraag daarbij aan te geven in hoeverre die voor hen opgaan. In de 0-meting werd op basis van de theorie onderzocht welke associaties kinderen en jongeren hebben bij techniek. Over twee jaar wordt dezelfde peiling herhaald en gekeken of hier veranderingen in zijn. Doel hiervan is kennis opbouwen van de associaties die jongeren daadwerkelijk met techniek hebben, hoe sterk die zijn en hoe deze zich in de loop der tijd ontwikkelen. Hiermee wil TechniekTalent.nu inzicht krijgen op welke manier die associaties positief te beïnvloeden zijn met als uiteindelijk doel dat meer jongeren techniek meenemen in



hun studiekeuzeproces. De resultaten van de 0-meting en duiding bij de onderzoeksresultaten zijn gepubliceerd op <http://www.techniektalent.nu/jongerenmonitor>

Over TechniekTalent.nu

TechniekTalent.nu is een samenwerkingsverband van technische sectoren in opdracht van werknemers- en werkgeversorganisaties. Het doel van de stichting is jongeren enthousiasmeren voor de techniek om daarmee technisch talent te winnen voor de technische sectoren. Dit doet de organisatie samen met schoolleiders, decanen, docenten en leerkrachten én technische bedrijven. Door hen te inspireren, te adviseren en te faciliteren met kennis over integratie van techniek en technologie in het funderend onderwijs en door de samenwerking tussen scholen en bedrijven te stimuleren. TechniekTalent.nu biedt scholen in het hele land kosteloos ondersteuning om meer aandacht aan techniek te besteden. Op zo'n manier dat het leerlingen aanspreekt.

Zie ook: www.techniektalent.nu



RCT Gelderland: Netwerkorganisatie gericht op innovatie

DE MAAKINDUSTRIE ONDERSTEUNEN BIJ DE OMSLAG NAAR SLIMMER PRODUCEREN IS ÉÉN VAN DE KERNOPDRACHTEN VAN HET REGIONAAL CENTRUM VOOR TECHNOLOGIE (RCT) GELDERLAND. HET ACHTERHOEKS CENTRUM VOOR TECHNOLOGIE WERKT SINDS EEN AANTAL JAREN ONDER DE VLAG VAN RCT GELDERLAND. HAROLD VULINK IS INNOVATIEMAKELAAR VOOR DE REGIO ACHTERHOEK.

Tekst: Harold Vullink, fotografie: Kees Rutten

In de regio Achterhoek is het Achterhoeks Centrum voor Technologie een bekende naam. Wybren Jousma, Foppe Atema en Henk Stoltenberg zijn de founders en Martin Stor is de eerste makelaar die aan de slag ging om bedrijven te verbinden. De Achterhoek is dan ook de bakermat van RCT Gelderland, waarbinnen nu zeven makelaars in zes regio's in de provincie samenwerken. Sinds eind vorig jaar heeft Harold Vulink het stokje overgenomen van Martin Stor. "Martin bouwde een band op met regionale bedrijven en wist hen

zo met elkaar te verbinden dat innovatie in een versnelling kwam en er onder andere meer werkgelegenheid ontstond", vertelt Vulink, die een brede ervaring heeft in het management, human resource en de techniek bij verschillende bedrijven. "Ik heb een tijd met Martin als collega opgetrokken en bij gelegenheid fungeren we nu nog als partners die samenwerken in de regio. Trots ben ik dan ook op de cobotpool en de andere gezamenlijke resultaten die met het CIVON in het Smart Business Centre zijn bereikt."

Verbinden

De innovatiemakelaars van RCT Gelderland helpen bedrijven elkaar te vinden. Bedrijven hebben elkaar nodig, vertelt Harold. "Vaak blijven veel ideeën onbenut door gebrek aan kapitaalpersoneel of het juiste netwerk. Bedrijven werken in het algemeen veel vanuit de inhoud, ze denken dat hun probleem uniek is, terwijl je in het proces kunt leren van elkaar. De oplossing voor een technologische uitdaging lijkt vaak niet beschikbaar of onbereikbaar. Toch liggen oplossingsrichtingen klaar, soms zelfs in een bedrijf of organisatie vlak in de buurt. Als innovatiemakelaars van RCT Gelderland helpen we bedrijven elkaar te vinden door actief te maken en te schakelen. We bezoeken veel individuele ondernemers of kleine groepen ondernemers. Door deze gesprekken ontstaat een helder beeld van de aanwezige bedrijvigheid, latente innovatiebehoeften en (in)formele kennisstructuren in de regio's. We brengen kennis en kunde samen. Zo creëren we kansen door het leggen van contacten tussen bedrijven en door te helpen het innovatievermogen (verder) te ontwikkelen en te verbeteren. Ook reiken we mogelijkheden voor subsidies aan en bieden we ondersteuning bij het ontwikkelen, financieren en vermarkten van producten of diensten."

Slimme producten

Eén van de thema's in de maakindustrie is slimme producten ontwikkelen en maken en hierdoor nationaal en internationaal beter kunnen concurreren. Onderliggende thema's als cybersecurity, 3D-printing, Internet of Things, Big Data en de sterke ontwikkeling rond cobots en robots zijn hierbij het uitgangspunt. RCT Gelderland verbindt kosteloos vraag en aanbod van het bedrijfsleven rondom deze ontwikkelingen. "We zijn geen adviseur of consultant, maar kijken sterk naar de behoefte van een ondernemer. Het is een magisch spelletje. Je probeert partijen te verbinden door niet te veel te vertellen, maar wel genoeg om hen nieuwsgierig te maken en het gesprek met collega-maakbedrijven aan te gaan."

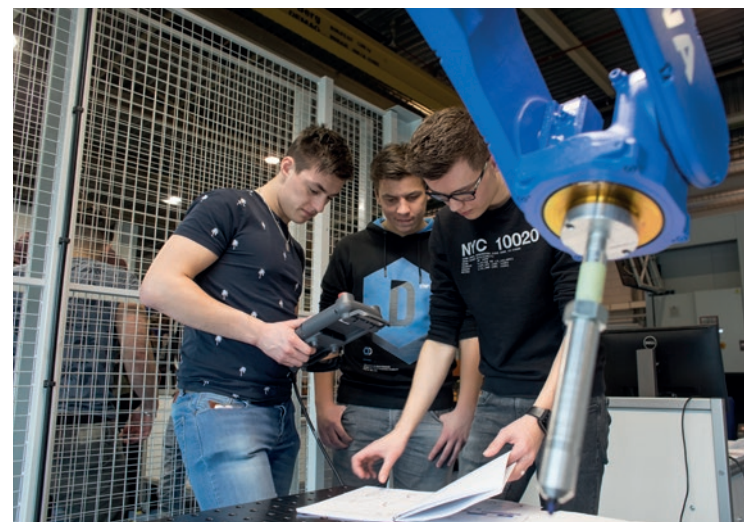
Openheid en samenwerken

Wanneer bedrijven open durven te zijn, durven te delen en elkaar succes gunnen, kunnen mooie dingen ontstaan, is de ervaring van Vulink. "De vouchertrajecten kunnen een impuls zijn om te komen tot innovaties. Externe expertise in een innovatietraject kan deels gesubsidieerd worden via een voucher. In 2017 hebben we veel van deze trajecten mogen helpen faciliteren. Het proces rond IoT is bijvoorbeeld iets wat ieder bedrijf in wezen kan raken. Door het wiel niet zelf uit te vinden maar deze kennis in te kopen, stimuleer je de economie én kom je in een versnelling terecht. Mooie voorbeelden zijn die situaties waarin de oplossing soms voor de deur ligt. Letterlijk." Vulink bracht bijvoorbeeld twee partijen met elkaar in contact die op hetzelfde bedrijventerrein zaten, maar elkaar niet



kenden. De een maakt producten waarbij het restmateriaal tegen een hoge prijs afgevoerd moet worden. Wat de ondernemer niet wist is dat deze restmaterialen de grondstof voor zijn buurman vormen. Deze buurman kocht voor die tijd deze producten voor veel geld in vanuit het westen van het land. Vulink: "De reststof van de één is de instroom van de ander. Om bij elkaar te komen, heb je een makelaar nodig. Ik vergelijk het wel eens met een mierenhoop. Iedere mier heeft een taak, maar een aantal mieren lijkt geen rol te hebben. Toch hebben ze die wel: ze bereiden de route. Dat is ook wat de makelaar doet. In de Achterhoek kunnen we zeker in de toekomst nog van toegevoegde waarde zijn. Het grote voordeel is dat de regio zich kenmerkt door een hoge deel- en gunfactor. Ik ga graag vrijblijvend met ondernemers het gesprek aan over de ontwikkelingen binnen hun organisatie en innovatie!"

Meer informatie en de contactgegevens vind je op www.rctgelderland.nl.



RCT Gelderland



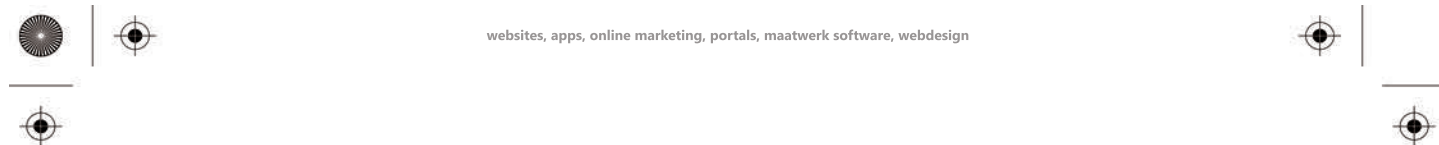
collega's **vrienden & familie** **klasgenoten**

Groepsuitje Familiedag Vrijgezellenfeest Kinderfeestje Feestavond Familie & vrienden weekend

De kinderen op zomerkamp? www.summercamps.nl
€35,00 AchterhoekBizniZZ ledenkorting bij de boeking van een week Summer Camps.
Mail naar info@summercamps.nl en vraag naar de AchterhoekBizniZZ kortingscode.



www.markant-outdoorcentrum.nl Gildeweg 7, 7047 AR Braamt




Deze plek reserveren wij alvast voor het presenteren van jouw online succes..




0314 377 686 www.i-pulse.nl

ZomerOndernemer helpt jongeren in de Achterhoek bij starten onderneming

Jongeren verdienen geld met eigen bedrijf in de zomervakantie

DE ZOMERVAKANTIE KOMT ER WEER AAN. VOOR GENOEG JONGEREN BETEKENT DIT UITSLAPEN, VAKANTIE VIEREN, UITGAAN EN TERRASJES PAKKEN. MAAR HET KAN OOK ANDERS! IN DE ACHTERHOEK START KOMENDE ZOMERVAKANTIE HET GRATIS PROJECT ZOMERONDERNEMER VOOR JONGEREN TUSSEN DE 15 EN 23 JAAR. JONGEREN ERVAREN HOE HET IS OM TE ONDERNEMEN EN STARTEN EEN EIGEN BEDRIJF. GEWOON OM EENS TE PROBEREN EN TE KIJKEN OF HET ONDERNEMERSCHAP IETS VOOR ZE IS. DEELNAME IS KOSTELOOS. STERKER NOG, DE DEELNEMERS ONTVANGEN ZELFS EEN STARTKAPITAALTJE.

Tekst en fotografie: Ivar van Asten

Ondernemen is durven!

Steeds meer jongeren starten een eigen bedrijf. Toch zijn er veel jongeren die de stap nog niet durven te zetten of gewoonweg niet weten hoe dat moet. ZomerOndernemer helpt jongeren in 6 weken bij het starten van een onderneming. Ze volgen een drie-daagse training en zijn wekelijks te gast bij lokale ondernemers voor workshops, presentaties en rondleidingen. In de tussentijd werken de deelnemers aan hun bedrijf. Het project sluit af met een feestelijke kick out waarbij de jonge ondernemers hun onderneming presenteren voor een groot publiek. Na de zomervakantie bepalen de jongeren zelf of ze verder gaan met het bedrijf of niet. Ze zitten nergens aan vast.

Nieuw in de Achterhoek

ZomerOndernemer is een project van Stichting The New Entrepreneur en bestaat al sinds 2010. Komende zomer start het project voor het eerst in de Achterhoek met twee projecten. Regiocoördinator Ivar van Asten: "Het doel van het project is het ontwikkelen van ondernemerskwaliteiten bij jongeren en het bevorderen van zelfstandig ondernemerschap. Daarmee biedt het project een mooie kans om jongeren uit de regio te laten ervaren dat hier in de Achterhoek prachtige kansen zijn."

Gratis deelname

Dankzij de steun van landelijke en regionale sponsors (Rabobank Graafschap, gemeente Oude IJsselstreek en Doetinchem, Graafschap College en Smarthub Achterhoek) is deelname aan het project kosteloos. Het enige wat jongeren nodig hebben is een bedrijfsidee en enthousiasme. Er is zelfs ruimte om tijdens het project op vakantie te gaan. Deelnemers mogen maximaal twee terugkomdagen missen. Geïnteresseerden kunnen zich aanmelden via www.zomerondernemer.nl/achterhoek. Het project start op 16 juli.

Zomerondernemer aan het woord

Eén van de zomerondernemers is Christel. Zij is net 15 jaar en heeft onlangs een inspiratie kaartenset uitgebracht over kristallen met 55 kaarten en begeleidend boekje. Via haar website www.kristalboodschappers.nl worden de sets afgenomen door particulieren, bedrijven die hiermee een bijzonder relatiegeschenk

hebben, winkels, therapeuten en groothandels. De eerste herdruk komt binnenkort al uit en ze is al bezig met haar tweede set, ook over kristallen. Christel: "Met deelname aan ZomerOndernemer wil ik meer leren over ondernemen: het administreren, het aan de man brengen van mijn kaartenset en alles wat er verder nog bij komt kijken. Zo hoop ik een goede indruk te krijgen over ondernemerschap."

Steun ZomerOndernemer

Wilt u als ondernemer het project ondersteunen? U kunt een bijdrage leveren vanaf € 25 aan het startkapitaal van de zomer-ondernemers (www.zomerondernemer.nl/achterhoek). Als u als ondernemerbuddy enkele uren tijd kunt vrijmaken om vanuit ervaring te helpen, is dat natuurlijk ook geweldig. Neem dan contact op met Ivar: 06-17372251



Deelnemers aan de slag tijdens de driedaagse training van ZomerOndernemer in 2017. Foto gemaakt door Nurdy Visser.



Kaartenset van Christel, Kristalboodschappers

Facility Groep Nederland versterkt marktpositie in Oost-Nederland

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

RECENTE OVERNAMES VERSNELLEN DE GROEI VAN FACILITY GROEP NEDERLAND. HET BEDRIJF GROEIT UIT HAAR JASJE. EIND 2017 HEEFT DE TOTAALLEVERANCIER IN FACILITAIRE DIENSTVERLENING HAAR VERNIEUWDE PAND IN HALLE IN GEBRUIK GENOMEN.

'Gemak dient de mens' is een bekend gezegde. Dat gaat zeker op voor de dienstverlening van Facility Groep Nederland. De dynamische en snelgroeiende onderneming wil haar klanten zo breed mogelijk bedienen. De specialisten bieden one-stop-shopping op het gebied van facilitaire dienstverlening voor een groot scala aan kantoren, scholen, instellingen en industriële bedrijven. Van dagelijks schoonmaakonderhoud, industriële reiniging en specialistische reiniging van gevels, vloeren en glasbewassing tot parkmanagement, bouwkundig onderhoud, catering, ongediertebestrijding en het leveren van sanitaire artikelen. "We nemen onze opdrachtgevers de zorg uit handen en kunnen in veel gevallen efficiëntie behalen", vertelt William Mijnen, die samen met Ruben Krüs directeur/eigenaar is. "Het voordeel voor de klant is één aanspreekpunt, één concept en één factuurstroom voor alle facilitaire diensten. We garanderen kwaliteit, flexibiliteit, continuïteit en werken met professionals die stuk voor stuk uiterst betrokken en gemotiveerd zijn."

Toegevoegde waarde

Er zijn nog altijd bedrijven die hun eigen personeel facilitaire taken erbij geven. Dit blijkt in de praktijk vaak ten koste te gaan van productiviteit of kwaliteit. "Goede facilitaire dienstverlening ondersteunt kerntaken en vermindert bedrijfsrisico's", legt Ruben uit. "Wij nemen de zorg uit handen, werken met de nieuwste technieken, modernste apparatuur en schakelen professionals in die het werk snel, ergonomisch en kundig uitvoeren. En dat doen wij 24/7! Dat laatste wordt steeds belangrijker, vooral in productieomgevingen, waar je geen stilstand van machines kunt gebruiken. We leveren een snelle service en de ondernemer kan bezig zijn met zijn corebusiness. Doordat we alles in eigen beheer doen kunnen we diensten in combinatie efficiënt en kostenbesparend uitvoeren. We zetten daarnaast ons netwerk in. Zo detacheren we tegenwoordig steeds vaker facilitair managers, die we ook begeleiden en die gebruik kunnen maken van onze infrastructuur."

Vernieuwd pand

Vanwege een snelle groei was het bedrijf in het voormalige pand uit het jasje gegroeid. Na een grondige renovatie en nieuwbouw, heeft het personeel eind vorig jaar het vernieuwde kantoor in gebruik genomen. Ruben en William zijn apetrots. "Het kantoor was gedateerd en stoffig. Het moest een fris, transparant, open en huiselijk karakter krijgen. Die uitstraling staat voor onze manier van werken. We vinden het vooral belangrijk dat mensen prettig bij ons werken en we sturen op vrijheid en verantwoordelijkheid. Je ziet dat het werkt. Mensen komen proactief met ideeën, we vormen een hecht team en kennen geen gesloten deuren, maar een open ruimte waar communicatie eenvoudig is."

Overnames

De heren geloven sterk in het groeipotentieel van Facility Groep Nederland. Zij hebben de afgelopen jaren fors geïnvesteerd in vakbekwame mensen, goed materiaal en in overnames. Sinds de start, ruim 13 jaar geleden, heeft het bedrijf inmiddels meerdere vestigingen. Afgelopen maart is TJ Bedrijfsdiensten uit Doetinchem overgenomen en sinds 1 juni is T&P Cleaning uit Zevenaar



aan de groep toegevoegd. William: "TJ Bedrijfsdiensten is naast de schoonmaak van kantoren gericht op zorginstellingen. Daarmee verbreden we onze dienstverlening. Het bedrijf had geen opvolging. De zorg voor de medewerkers was een voorwaarde voor beide partijen. Zij zijn mee verhuisd naar het pand in Halle en de overname is heel goed verlopen. Ook de kersverse overname van T&P Cleaning past goed in onze groeiambities. Voor ons was het een mooie aanleiding om onze regionale dienstverlening verder uit te bouwen. Hiermee slaan we een brug tussen de Achterhoek en de regio Arnhem-Nijmegen waar we al vertegenwoordigd zijn. De overnames kwamen vlot achter elkaar, maar je kunt het land

van de buurman immers maar één keer kopen! Onze klanten kunnen nu gebruikmaken van een brede kennis, professionele dienstverlener, kwalitatief hoogwaardige materialen en de inzet van in totaal 400 medewerkers."

Slagkracht en daadkracht

De ambitie van de heren is het groeipad verder te bewandelen. "Een grotere omvang maakt meer daadkracht en financiële slagkracht mogelijk", licht Ruben toe. "Dankzij het brede werkgebied kunnen we voor bedrijven met meerdere vestigingen meer betekenen. Doordat we veel specialisaties in huis hebben zijn we daarnaast in staat diverse medewerkers en expertises tegelijkertijd in te zetten. Met deze mensen kunnen we in korte tijd veel werk verzetten en preventief onderhoud verrichten. We streven continu naar kwaliteit, verbreding en verdieping en zijn met Facility Groep Nederland erg ambitieus! Onze manier van werken blijft ondanks de groei gewaarborgd. We willen decentraal aanwezig zijn en als de mogelijkheid zich aanbiedt, slaan we de vleugels uit."

Opening vernieuwd pand

Op 6 juli is de opening van het vernieuwde pand aan de Fortstraat 2 in Halle. Klanten, medewerkers, inwoners en andere geïnteresseerden zijn van 14.00 uur tot ongeveer 23.00 uur van harte welkom om tijdens de receptie een kijkje te komen nemen.

<https://facilitygroepnederland.nl>





NIEUW ZOMERMENU bij Orangerie De Pol

Tekst: Rick van den Broek, fotografie: Monique Banning



MIDDEN IN DE ACHTERHOEKSE BOSSEN, NET BUITEN HET CENTRUM VAN DOETINCHEM, VINDT U ORANGERIE DE POL. HET RESTAURANT BEVINDT ZICH IN EEN ADEMBENEMENDE GLAZEN KAS WAAR GASTEN VOLLEDIG ZICHT OP DE TUIN HEBBEN.

OP DE KAART STAAN PRODUCTEN DIE OP KLEINE SCHAAL GEPRODUCEERD WORDEN EN OP FIETSAFSTAND TE VINDEN ZIJN. PRODUCTEN UIT DE ACHTERHOEK DIE GECombineerd WORDEN MET INTERNATIONALE KOOKTECHNIKEN. GASTVROUW KIM SLUIT DAARBIJ AAN MET DE WIJNKAART EN HEEFT NAAST INTERNATIONALE OOK LOKALE ACHTERHOEKSE WIJNEN GESELECTEERD. VOOR IEDERE GELEGENHEID IS ORANGERIE DE POL EEN SFEERVOLLE LOCATIE EN WORDT VAN ELK MOMENT EEN UNIEKE BELEVING GEMAAKT.



Variatie

Vanaf 21 juni draait het restaurant een volledig nieuw zomermenu. Elke drie maanden wisselen de gerechten waarbij ook de aankleding en materialen zoals het porselein en bestek mee veranderen. "Omdat ieder seizoen anders is, wordt het restaurant ook anders aangekleed zodat de sfeer bij het seizoen aansluit. Eigenlijk willen we iedere drie maanden een ander restaurant creëren", legt Chef Rick van den Broek uit.

Hoge segment

Het restaurant richt zich met zijn concept op het hogere segment. Naast de vijf avonden per week dat het restaurant geopend is kunt u er ook terecht voor bedrijfspresentaties, (besloten) zakenlunches, bruiloften of andere evenementen. Het is dé perfecte plek om geïnspireerd te raken en geprikkeld te worden. Elk evenement wordt tot een unieke beleving gemaakt. Het terrein leent zich daar uitstekend voor.

Smaakbeleving

Als netwerker pur sang woont AchterhoekBIZ-uitgever Ed Smit vele netwerkborrels en presentaties met diner bij en heeft hij regelmatig zakelijke lunches. "Ik ontdek graag nieuwe plekken en wilde, na de reportage in de maarteditie in AchterhoekBIZ, zelf Orangerie De Pol ervaren. Samen met mijn vrouw en dochter nam ik enkele weken geleden de proef op de som. We werden ontvangen met een heerlijk glas bubbels en een biologisch sapje voor onze dochter. Erg attent van de gastvrouw om te vragen aan onze dochter of ze een aangepast menu wilde of dat ze zich aansloot bij ons voor een gangendiner. Ze ging de uitdaging aan en we kozen voor het zes-

gangendiner met wijnarrangement. Er wordt geen kaart gebruikt, je geeft aan waar je niet van houdt en de koks doen de rest. Het gaat te ver om alle gangen te beschrijven, maar elk bord dat we voorgeschoteld kregen, was een feestje. Mooi servies, wisselend bestek van vormgeving en kleurrijk opgemaakte gerechten. Ook de wijnen pasten uitstekend bij de gerechten. Wat een smaakbeleving! Rick, je ziet ons zeker terug om het zomermenu dat vanaf 21 juni geserveerd wordt, te ervaren!"

Lezersaanbieding

Vermeld 'AchterhoekBIZ' bij uw reservering voor het zomermenu (vanaf 21 juni) bij Orangerie De Pol en u ontvangt een gratis welkomstdrankje, aangeboden door Wijnboerderij 't Heekenbroek uit Drempt.

Heekenbroekwijnen

Op 2 hectare mineraalhoudende rivierkleigrond groeien sinds 2006 in Drempt 6.500 druivenstokken. Gekozen is voor een zestal nieuwe meeldauwresistente rassen die natuurlijk duurzaam geteeld worden. Dat wil zeggen met respect voor de natuur, veel handwerk en zo weinig mogelijk chemische middelen. De druiven worden handmatig geplukt en verwerkt in de eigen, professionele wijnmakerij. Afhankelijk van het weer levert dit tussen de vijf- en achtduizend flessen wijn op. Met de Heekenbroekwijnen zijn de afgelopen jaren al diverse nationale en internationale prijzen gewonnen. www.heekenbroek.nl

Met nieuwe SUV moet DS gaan scoren

DS 7

CROSSBACK

de Franse topklasse
in opmars

Tekst: Ed Smit/Ron Beunk, fotografie: Carlo Stevering

Met de komst van de nieuwe DS 7 Crossback moet het PSA Groupe gaan bewijzen dat het een verstandige zet is geweest om DS van een modelserie van Citroën op te waarderen tot een echt merk. Een merk waarmee de premium segmenten worden bevochten. De DS 7 Crossback is het eerste model dat niet onder een Citroën-label wordt aangeboden. AchterhoekBIZ Magazine ging op stap met de Franse vertaling van de topklasse.

Grote, dure en exclusieve Franse auto's hebben wel bestaan, maar daarvoor moeten we flink terug in de historie. Eigenlijk is het vanaf de Tweede Wereldoorlog altijd moeilijk geweest voor de Franse merken om dure, grote modellen te verkopen. Allerhande pogingen zijn gedaan, maar het succes was vaak beperkt. Daarom kan het wel eens heel goed zijn dat de Franse fabrikanten nu exclusieve merken in de markt zetten. Bij PSA is dat DS en in de Achterhoek moet u hiervoor bij Autobedrijf Ruesink zijn.

Bekende basis

De DS 7 Crossback is een fors ogende SUV die met een lengte van 4,57 meter tussen bijvoorbeeld een Mercedes GLA en GLC in valt. Ook bij BMW is dat het geval met de X1 en X3. Daarnaast ligt de focus qua concurrentie bij DS ook op de Volvo XC40 en de nieuwe Jaguar E-pace. Dat betekent dat de DS 7 Crossback in een populair en groeiend segment zit. De basis van de auto is natuurlijk niet nieuw, die wordt onder meer overgenomen van de Peugeot 3008

en 5008. En dat staat weer garant voor een niet overdreven voertuiggewicht en een fijn, hoogwaardig Frans comfort.

Belijning

De DS7 blijkt behoorlijk breed, meer dan 1,90 meter. De nadrukkelijk bolle wielkasten en fijne belijning van de verlichting voor en achter wekken associaties op met Infiniti en dan met name de FX. De DS 7 ziet er beslist imposant uit en verzacht dit met fraaie details. Die zijn deels in chroom uitgevoerd. De koplampen zijn een waar kunstwerk. Daarin zitten drie 'lenzen' die bij het starten van de auto 180 graden om hun as draaien en daarna pas ontsteken. Niet nodig, maar wel een voorbeeld van hoe serieus DS de taken opneemt. Ook de belijning in de smalle achterlichten wekt de indruk dat er veel aandacht aan is besteed.

Kleur

Dit exemplaar rolt op 20 inch wielen. Dat is fors, maar ze staan de auto goed. Bovendien blijft er nog gewoon hoogte voor de banden over zodat ze geen nadelige invloed hebben op het geboden rijcomfort. De bijzondere kleur is bedacht ter introductie van de DS 7 Crossback. De auto valt daardoor extra op. Dat is goed te merken op de snelweg waar het veelvuldig voorkomt dat iemand je passeert om daarna weer af te remmen. Medeweggebruikers willen de auto van alle kanten bekijken en willen ook weten om wat voor merk het gaat.





Draaiend klokje

De verfijning van DS zet zich in het interieur voort. Daar is nadrukkelijk gekozen voor fraaie materialen en nieuwe vormen van afwerking. Zo wordt de omlijsting van de knoppen aan weerszijde van de pook gemaakt van metaal met daarin kleine driehoekjes. Daarvoor past DS een techniek toe uit de horloge-industrie. Grappig is dat het klokje van de Franse horlogemaker B.R.M. 180 graden draait als de auto wordt gestart, alsof een kostbaar juweel alleen maar door zijn eigenaar mag worden gezien. DS levert verschillende inrichtingsvarianten die los van de motor of uitrustingsvariant kunnen worden gekozen. De standaardversie luistert naar de naam Bastille. De duurste variant is deze Opera.

Bruikbaarheid

Dat topklasse en comfort ook samengaan met praktische bruikbaarheid, dat wordt door de DS 7 Crossback dubbel en dwars bewezen. Vier tot zelfs vijf volwassenen krijgen voldoende zitruimte. Daarnaast biedt de auto minimaal 555 liter aan bagage en gaat in het maximale geval zelfs tot 1.752 liter mee aan boord. Handig is dat de vloer van de bagageruimte in hoogte kan worden versteld.

Elektronica

Op het vlak van elektronica stapt DS op het hoogste niveau in. Daarom wordt bij de 7 Crossback onder meer een camera geleverd die verkeersborden leest, de strepen op de weg herkent en auto's die voor hem rijden. Deze informatie wordt gebruikt door de automatische cruise control en het systeem dat zorgt dat de auto binnen de lijntjes blijft. Officieel heet het autonoom level 2, maar het blijft een hulpmiddel. Bedieningsknoppen zijn er weinig, de meeste zijn 'verstop't op het grote centrale scherm. Aan de onderrand kan voor volop hoofdfuncties worden gekozen. Maar de aanraaktoetsen zijn relatief klein en het zijn er veel. Daardoor moet de bestuurder altijd even de aandacht van het verkeer halen en dat is jammer. DS levert het model ook met Night Vision waarmee in het donker onder meer voetgangers vroegtijdig worden opgemerkt. Het instrumentarium geeft de beelden direct in het zicht weer.

Motor

Motorisch is de DS 7 Crossback nog in opbouw. Op dit moment is er alleen een 225 pk leverende benzinemotor. Daarbij komt nog een 180 pk sterke variant en een driebcilinder goed voor 130 pk. Het dieselprogramma bestaat op dit moment uit een 130 pk variant met een zesbak of deze 2 liter BlueHdi goed voor 180 pk en een fijne achtraps automaat. Het lage geluidsniveau en het fijne schakelkarakter van deze automaat zorgen voor extra comfort. De diesel is geen uitschieter in zuinigheid, maar met 1 op 15,3 valt prima te leven.

Comfort

Zoals gezegd schrijft DS het comfort met een hoofdletter, zoals je van een echte Franse auto mag verwachten. De veerwegen zijn lang genoeg en vangen oneffenheden efficiënt op. De besturing is voldoende direct en kan worden beïnvloed door te kiezen voor een andere programmering van Eco, via normaal, comfort en sport. Ook de reacties op het gaspedaal en de schakelmomenten die de automaat kiest veranderen daarmee. En het is vooral het geboden comfort waarmee de Fransoos zich van de andere premiummodellen moet onderscheiden.

Prijzen

De prijslijst begint op dit moment bij 43.190 euro voor de BlueHdi 130. Wie gaat voor de 2 liter is minimaal 54.490 euro kwijt. Deze Be Chic-versie met wat opties in de Opera-uitvoering loopt op naar de 74.500 euro. Het benzineprogramma begint nu met PureTech 180 met automaat bij 45.690 euro. Makkelijk om de voorspellen dat de PureTech 130 met handbak daar enkele duizenden euro's onder zal zitten en dat maakt de DS 7 Crossback veel beter betaalbaar. Gaat DS het met de DS 7 Crossback redden? De sympathie krijgt het model beslist. Bovendien is er hard gewerkt aan een forse keuze aan materialen en kleuren voor een persoonlijke inrichting en daarmee moet DS in het topsegment toch overtuigen.

DS STORE DOETINCHEM
DS AUTOMOBILES

RUESINK
ONZE NAAM IS UW GARANTIE

VLIJTSTRAAT 29
DOETINCHEM
WWW.RUESINK.NL/DS

Autobedrijf Ruesink BV Vlijtstraat 29
7005 BN Doetinchem T. 0314 - 32 35 00 M. 06 - 14 490 260
www.ruesink.nl

Autobedrijf Ruesink, uw Citroën-, Fiat- en DS-dealer met vestigingen in Ruurlo, Enschede, Doetinchem en Zutphen.

Samen strijden tegen kanker

Chirurg oncoloog Koen Reijnders en patiënt Jeroen van Ree



Tekst: Margot Verhagen en Chantal Slutter Foto's: Martie Seesing

OP ZONDAG 9 SEPTEMBER GAAT DOETINCHEM WEER ZWEMMEN IN DE STRIJD TEGEN KANKER TIJDENS DE TWEEDE EDITIE VAN SWIM TO FIGHT CANCER 0314. KOEN REIJNDERS, CHIRURG ONCOLOOG IN HET SLINGELAND ZIEKENHUIS EN JEROEN VAN REE ZETTEN ZICH BEIDEN IN VOOR DIT INITIATIEF OM ZOVEEL MOGELIJK GELD OP TE HALEN VOOR KANKERONDERZOEK EN PREVENTIE. EEN GESPREK OVER DE IMPACT VAN KANKER, ONTWIKKELINGEN, PERSOONLIJKE MOTIVATIE EN HET BELANG VAN DONATIES.

Beide mannen zijn aangeschoven op het terras aan De IJsselkade, start en finishplek van de 2e editie van Swim to Fight Cancer. Reijnders is al jaren ambassadeur van Fight Cancer en inmiddels ook voorzitter van de Doetinchemse Swim. Van Ree haakte dit voorjaar aan bij de organisatie van het zwemevenement. 'Omdat ik wat terug wilde doen voor alle hulp die ik heb gekregen toen ik ziek was. Dat je behandelend specialist voorzitter is, is een extra motivatie.' Van Ree is in het dagelijks leven internationaal personeelsmanager, maar in het Doetinchemse vooral een bekend gezicht door zijn bestuurswerk voor City Beach Doetinchem, zijn jarenlange voorzitterschap van Seesing Personeel Orion en als een van de initiatiefnemers van Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018. Drie keer werd hij de afgelopen jaren door kanker getroffen. 'De eerste keer was 2006. Het zat in mijn dikke darm. Helaas is dat genetisch bepaald. Bij de operatie die ik destijds in Nijmegen onderging, ging zo'n beetje alles mis wat er maar mis kon gaan.' 'Maar daarna heb ik tien jaar heerlijk geleefd. Tot ik op een dag



onwel werd in de auto en er een tumor op mijn dunne darm werd gevonden. Ik ben toen in Doetinchem door Koen geopereerd. Na een week vol goede zorg, kwam ik vol kracht en energie weer thuis. Een half jaar later bleek het toch weer mis. Er werd wederom een tumor gevonden op de dunne darm, maar nu op de slagader. Niet meer operabel was de boodschap, ook vanuit het Antonie van Leeuwenhoek (AVL) ziekenhuis in Amsterdam.'

Geen knollen voor citroenen

Een hard gelag voor de Doetinchemmer, die desondanks positief bleef. 'Ik heb toen een jaar chemo gehad. Een jaar waarin ik heel goed begeleid ben door de verschillende specialisten in het Slingeland Ziekenhuis en altijd moed en vertrouwen heb gehouden. Op mijn verjaardag, 31 december 2015, belde 's avonds een specialist van het AVL met de boodschap dat ze toch durfden te opereren.' Een memorabel en zeer emotioneel moment. 'Je bent heel blij, maar je weet ook dat het een 'alles of niets' operatie is. Er worden je in het AVL geen knollen voor citroenen verkocht. Ook Koen was altijd heel duidelijk. Dat is ook goed, maar wél zwaar. Het enige dat je dan doet is heel veel vertrouwen hebben dat het goed gaat komen. En het is gelukt. Dat is nu twee jaar geleden. Een pittige periode, het geeft je heel ander brilletje. En tóch, je leven verandert, dat klopt, maar een half jaar later maak je je alweer druk over hele kleine dingen. Toen hij dat hoorde, zei Koen tegen me 'Dan leef je weer'.

Koen Reijnders, sinds 2007 werkzaam in het Slingeland Ziekenhuis: 'Het mooie van mijn vak is, dat ik mensen mag beter maken. Als chirurg oncoloog zit ik aan de goede kant van het spectrum. Ik genees gewoon 80 procent. Dit soort verhalen geven zoveel energie, dat



daar ook wat energie vanaf kan, als het misgaat. Ik kan heel goed dingen loslaten, als het zo is. Als mensen een uitgezaaide ziekte hebben en er is niks meer aan te doen, dan put ik er juist veel kracht uit om ze daarin te begeleiden.'

Gezond honderd worden

'De reden dat je dit vak gaat doen is dat je bovengemiddelde interesse hebt in wat mensen bezig houdt. Het is een heel sociaal vak. Ik voer het gesprek met mensen, wat voor mij dagelijks werk is, maar voor mensen het belangrijkste gesprek dat ze ooit gevoerd hebben. En dat verschil moet je zo dicht mogelijk bij elkaar brengen. Dan ben je een goede dokter vind ik. Omdat je de mensen het gevoel moet geven dat je speciaal voor hen alles gaat doen wat mogelijk is, om ze beter te maken. En dat voel ik ook bij elke patiënt hetzelfde. Elke patiënt is voor mij net zo belangrijk alsof ik mijn eigen kind zou moeten opereren. 'Er zijn gradaties in de klik die er is met bepaalde mensen. Wanneer komt het dichterbij; als het mensen van je eigen leeftijd zijn, mensen waar je heel goed bevriend mee zou kunnen zijn, of mensen waarbij je het gevoel hebt, dit wordt een allesbeslissende ingreep. Dat is natuurlijk best vaak bij kanker. De operatie die ik bij Jeroen heb gedaan is voor mij een veel uitdagender ingreep omdat het moeilijker is dan bijvoorbeeld een borstoperatie. Maar het resultaat, voor de patiënt is precies hetzelfde. Het gaat maar om één ding: gezond honderd worden. Aan het eind van een gesprek zeg ik altijd tegen een patiënt: ik ga er alles aan doen om u beter te maken en ik denk ook echt dat dat gaat lukken. En dan zien ze aan mij dat ik dat meen.'

KWF's kleine zusje

Reijnders zet zijn expertise inmiddels al een aantal jaren in voor Fight Cancer. 'Een klein zusje van KWF kankerbestrijding dat als doel heeft ervoor te zorgen dat ook jonge mensen geïnteresseerd raken in de strijd tegen kanker. Want iedereen krijgt met kanker te maken, ook jonge mensen. Het leuke van Fight Cancer is dat je jonge mensen niet alleen interesseert maar ook motiveert om zelf actie te ondernemen. Ze zorgen er bovendien voor dat er geld binnenkomt.' 80 procent van wat bij Fight binnenkomt, gaat direct naar KWF en kan dus direct aan wetenschappelijk onderzoek gespendeerd kan worden. De overige twintig procent gaat naar voorlichting en patiëntondersteuning. 'Alles gaat dus direct naar de zorg voor mensen met kanker, zo ook bij Swim, een onderdeel van Fight Cancer. Dat spreekt me enorm aan. Uiteindelijk hebben we de afgelopen 20 jaar, in Nederland de sterfte aan kanker drastisch zien dalen. We doen het allemaal dus wel ergens voor. Maar er is nog veel te doen.'

Schrijf je in voor Swim to Fight Cancer 0314

Na een zeer succesvolle aftrap van Swim to Fight Cancer in Doetinchem vorig jaar, goed voor 52.000 euro aan donaties, gaat op 9 september de 2e editie van start. Samen met vele enthousiaste en sportieve deelnemers is het plan zoveel mogelijk donaties bij elkaar te zwemmen om kanker te bestrijden. Meedoen aan Swim to Fight Cancer Doetinchem kan als individuele deelnemer of als businesteam. Volwassenen hebben de keuze tussen een traject van 1 of 2 km. Er is ook een KidsSwim van 500 meter. Wil je ook helpen en je steentje bijdragen aan onderzoek en preventie? Vanuit de liefde voor het leven een vuist maken tegen kanker? Schrijf je dan nu in voor Swim 2018! <https://doetinchem.swimtofightcancer.nl/doeme>

Wi-j komt altijd weer terug!



De Achterhoekse circulaire economie is als de geuzenleus: "Wi-j komt altijd weer terug!" rondom De Graafschap! Volgend seizoen strijden ze weer op het hoogste podium in de eredivisie. Waarom? Nou dankzij de D'ARAN mentaliteit, de kwaliteit van de spelersgroep met boerenslimheid, de trouwe supporters en de bedrijven die ook blijven geloven in de club en zich trots verbinden aan de club. Alles hangt met alles samen in de regio en door onze farmers-smartheid zijn we telkens weer succesvol.

Circulaire economie en smart industry zijn de innovatietrends van nu, de Achterhoek is hierin koploper. Een regio met aanpakkersmentaliteit rondom succesvolle familiebedrijven die unieke producten maken en in de top van Europa staan qua technologie en patenten.

Duurzaamheid betekent fit zijn voor de toekomst. Het is een basis die zorgt dat je toekomst hebt als maatschappij, als regio, als familiebedrijf en als individu. Die heb je niet als je bodem, water en lucht, je mensen, klanten, leveranciers of je eigen verdienmodel verwaarloost. Dit betekent dat je

je als organisatie en als mens continu moet aanpassen, de mogelijkheden van de tijd benut en tegelijkertijd bijdraagt aan de verduurzaming van de maatschappij. Het internet of things, big data en exponentiële technologie zorgen voor onbegrensde smart mogelijkheden met de hele "industry" er omheen.

Mede vanuit ons Naoberschap bevinden we ons in een goede uitgangspositie. Veel maakbedrijven zijn ontstaan als aanverwante business vanuit de talrijke gieterijen langs de Oude IJssel. Bedrijven die van oudsher al slim met elkaar verbonden zijn, elk puzzelstukje voegt waarde toe aan het business-ecosysteem. Dit vormt een fantastisch fundament voor de circulaire economie. Deze kunnen we snel en smart vormgeven, gewoon door te doen en aan te pakken. Door te zorgen voor schone energie, producten en diensten die bijdragen aan schone bodem, water en lucht en grondstoffen die telkens weer terug te winnen zijn. Smart met transparantie in ketens, met kennis van welke grondstoffen waar zijn en met toekomstbestendige verdienmodellen.



COLUMN

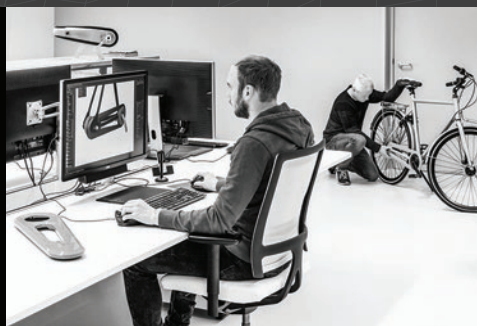
We zijn een unieke regio met aantrekkingskracht. Ik noem dat de Voorhoek die het Roergebied en de Randstad voorziet van slimme maakproducten, energie, grondstoffen, voedsel en recreatie. Ze is aantrekkelijk en iedereen "komt altijd weer terug".

En de superboeren.... laat die voorlopig maar blijven....

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

Hesling[®] plastics

Hesling Plastics levert al ruim 30 jaar kunststof producten voor verschillende branches. Onze kernwaarden zijn: een persoonlijke en doelgerichte aanpak, deskundig advies en een passende oplossing voor ieder kunststof vraagstuk. Vanuit Ulft ontwerpen, ontwikkelen, 3D printen en spuitgieten we producten volledig in eigen beheer. Wat het vraagstuk ook is, wij garanderen een professionele oplossing.



Industrieweg 1 Ulft

T 0315 681 151

info@hesling.nl

www.heslingplastics.nl

VIND DE KRACHT

OM ELK TERREIN TE OVERWINNEN.



SUBARU
Confidence in Motion

Hier is de nieuwe Subaru XV. En niets houdt hem tegen. Met de kracht van de Symmetrical All-Wheel Drive vindt hij zijn weg op elke ondergrond en de X-Mode-functie geeft u zelfvertrouwen op het meest uitdagende terrein. Deze crossover SUV kan de wereld aan. Ontdek het zelf.

Boek vandaag nog een proefrit. Bezoek subaru.nl/subaruxv

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



Titanenstrijd om titel Sterkste Man in centrum Doetinchem

Tekst: En Door, fotografie: En Door/Simon Schutten

OP ZATERDAG 2 JUNI JONGSTLEDEN WAS HET CENTRUM VAN DOETINCHEM HET STRIJDTONEEL VAN DE STRONGMAN CHAMPIONS LEAGUE. TIJDENS HET EVENEMENT WAREN VEEL BEZOEKERS GETUIGE VAN ONGEKENDE KRACHTMETINGEN, INDRIJKWEKKENDE SPIERBUNDELS EN BIJZONDERE, SPORTIEVE UITDAGINGEN. ONDER HET INTERNATIONALE GEZELSCAP VAN STERKE MANNEN BEVONDEN ZICH DRIE NEDERLANDSE ATLETEN: ALEX MOONEN, KELVIN DE RUITER EN JOHAN LANGHORST. DE WINNAAR VAN DEZE EDITIE WAS DAINIS ZAGARIS, 140 KILO SPIERMASSA SCHOON AAN DE HAAK. DE EERDER GENOEMDE ALEX MOONEN IS OP EEN KNAPPE TWEDE PLAATS GEËINDIGD.

Internationale spierbundels

Tijdens de Strongman Champions League werden door de deelnemers zes verplichte onderdelen afgewerkt. De sportieve krachtwedstrijd werd gestart met de spectaculaire Truckpull. Daarbij werd een 16 ton zware truck over het stadhuisplein in Doetinchem getrokken. Het afsluitende element van de dag was minstens zo spectaculair: de Atlas Stones. De atleten moesten hierbij ronde stenen met gewichten, oplopend tot 180 kilo, op vijf pilaren tillen. Nieuw dit jaar was het onderdeel Viking Press. Hierbij werd 180 kg aan scooters van La Souris Scooters opgetild. Daarbij moesten de scooters in een minuut zo vaak mogelijk omhoog getild worden. Gelukkig waren de weergoden de titanen in de strijdarena op het stadhuisplein in Doetinchem goed gezind, wat zorgde voor volle tribunes.

Trotse organisator

Tijdens de openingsfase van het evenement nam Mark Boumans, burgemeester van Doetinchem, het woord. Omringd door de veertien atleten op scooters en de klassemmentsleider zelf in een Ferrari, gaf de burgervader van de Achterhoekse stad aan trots te zijn om het evenement te mogen ontvangen in Doetinchem. Ook reikte hij een beeldje uit aan Paul Rabelink. De directeur van de Stichting Sterkste Man en organisator van de Strongman Champions League organiseerde dit jaar voor het vijftiende jaar een wedstrijd in de Achterhoek. Rabelink is bijzonder trots op de wederom goed geslaagde wedstrijd onder de veertien sterke mannen. “Door de goede samenwerking met de gemeente Doetinchem, de lokale horeca en sponsors hebben wij een fantastisch sportevenement in de Doetinchemse binnenstad neergezet. Het is een prachtig evenement geworden die de Achterhoek naast een nationale ook een internationaal uitstraling geeft. Het mooie van dit evenement is dat het gratis toegankelijk is voor het publiek. Het publiek was dan ook vandaag weer in groten getale aanwezig en deed spontaan mee.”

Internationale competitie

Traditioneel is de gehouden wedstrijd in Doetinchem een onderdeel van de internationale competitie van sterke mannen. Ieder jaar strijken de heren met hun spiermassa's en imposante lichamen neer in Nederland. Als vanouds kan het evenement altijd op veel sponsors rekenen. Ook voor de ondernemers in Doetinchem en omstreken is de wedstrijd van grote waarde. Het evenement trekt veel publiek naar de binnenstad en zorgt voor de nodige publiciteit en naamsbekendheid van de stad. Ook tijdens deze editie waren de pers en publiek ruim vertegenwoordigd. Zowel de regionale pers, de landelijke pers (RTL7) als de internationale pers doet verslag van de Strongman Champions League.

Sponsoring

Paul Rabelink benadrukt het belang van de sponsors bij de wedstrijd. “Wij kunnen dit evenement alleen verwezenlijken door (lokale) sponsoring van bedrijven en door een bijdrage van de gemeente. Sponsors zijn hard nodig om het evenement vrij van entree te houden zodat



wedstrijd die de ondernemers weer als promotie kunnen inzetten. Er zijn veel manieren van sponsoring die tijdens de Strongman competitie worden ingezet. Denk aan shirtsponsoring, advertenties in het programmaboekje, de zogenaamde beachflags en het plaatsen van borden bij het parcours. Je kunt bijvoorbeeld ook gewoon een gloednieuwe auto in de spotlights zetten bij de entree van de VIP-lounge, zoals Mercedes Wensink deze editie deed.”

Sport- en gezondheidscentrum Physique

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

veel bezoekers van het evenement kunnen genieten.” De VIP-lounge was dit jaar ingericht aan de voet van het gemeentehuis. De genodigden en sponsors hadden zo een prachtig zicht op het plein waar de strijd zich afspeelde. Net als in de voorgaande jaren was AgriBioSource de hoofdsponsor van de TruckPull. Als we algemeen directeur Sjoerd Hermesen vragen wat hij ervan vindt om zijn bedrijf op deze manier te promoten, vertelt hij enthousiast: “Voor AgriBioSource is deze manier van sponsoring een leuke en aantrekkelijke manier om ons bedrijf onder de aandacht te brengen. In de lounge was de sfeer goed. Onder het genot van een hapje en drankje, verzorgd door hotel Villa Ruimzicht en LEV, werd er genoten van de prestaties van de sterke atleten. In de VIP-lounge werden nieuwe netwerken gecreëerd onder de aanwezige sponsors.”

Sterke sporters, sterke ondernemingen

Als we Paul Rabelink naar de kracht van sponsoring van de Sterkste Man vragen dan antwoordt hij: “De Strongman competitie geniet een goede reputatie en heeft een positieve en sportieve uitstraling. Dit zijn eigenschappen die wij ook bij onze sponsors terugzien. Deze ondernemers verbinden zich dan ook graag aan het evenement. Door de publiciteit die de wedstrijd geniet, spelen de sponsors zich makkelijk in de kijker. Dit geldt bijvoorbeeld in grote mate voor onze mediapartner En Door... beeldende communicatie. Zij maakt foto's en opnamen van de



GHIJS DE BRUIJN

“Met emoties bereik je mensen”

HIJ IS EEN GEBOREN ENTERTAINER EN AL ACHTTIEN JAAR BEROEPSMATIG BEZIG MET ZINGEN. GHIJS DE BRUIJN (39) UIT 'S-HEERENBERG WEET MET ZIJN JARENLANGE ERVARING EN BREDE REPERTOIRE VAN IEDER OPTREDEN EEN ONVERGETELIJK PROFESSIONEEL TOP-FEEST TE MAKEN.

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Lawrence Mooij

Als je als bedrijf of particulier een feest organiseert, dan wil je dat het onvergetelijk wordt. Met een professionele zanger krijgen gasten een avond waar iedereen nog lang van nageniet. Zijn kennis van de muziek en het aanvoelen van het publiek legden de basis voor Ghijs' zangcarrière. Muziek zit hem in de genen. Zijn moeder volgde het conservatorium en ook zijn broer zit in de muziek. Zijn carrière begon echter als een geintje. “Ik zong vroeger mee in de plaatselijke kroeg in Silvolde”, vertelt de geboren en getogen Achterhoeker. “Je moet eens wat opnemen’ werd er gezegd. Zo gezegd, zo gedaan. Ik presenteerde mijn cd in de kroeg, kreeg de ene aanvraag na de andere en zo werd mijn werk uit vraag geboren. Nooit had ik gedacht dat ik van zingen mijn werk zou maken. Van huis-kameroptredens met speakers tussen de planten en de cd-wisselaar van mijn moeder stond ik al snel op podia. Ik kocht van mijn verdiende geld een draadloze microfoon, verkocht mijn drumstel en investeerde in professionele apparatuur.”

Eigen repertoire

Toen de populariteit van Nederlandstalige muziek toenam, kwam ook Ghijs' carrière nog meer in een stroomversnelling terecht. Hij nam in 2005 deel aan een talentenjacht in Helmond, zong 'My Way', won een singleopname en produceerde zijn eerste song 'Het maakt niet uit'. Al snel volgden diverse albums: 'In vuur en vlam' in 2007, 'Op eigen kracht' in 2008 en 'Vrij' in 2010. Zijn beste liedje ooit is 'Een echte vrouw' in 2015. Dit veelgedraaide nummer heeft hem geen windeieren gelegd. Sindsdien brengt hij elke driekwart jaar een single uit. Hoewel Ghijs wel eens wat anders heeft geprobeerd, ligt zijn hart, wat eigen repertoire betreft, het meest bij de volksmuziek. “Je probeert wel eens wat. Zo heb ik meer poppy Nederlandstalige muziek gemaakt, maar ik merkte dat ik publiek kwijtraakte. Het mooie aan Nederlandstalige muziek is dat het zorgt voor een lach en een traan. Met emoties bereik je mensen. Ik wil een verhaal vertellen en dichtbij mijn publiek staan. De interactie met het publiek, daar gaat het mij om!”

Veelzijdig

Naast een groeiend eigen repertoire zingt Ghijs een breed scala aan Nederlands-, Engels- en Duitstalige covers. Voor elke gelegen-

heid heeft hij een pakkende en originele setlist. “Je maakt met mij een feestje, maar ik heb ook repertoire dat geschikt is voor een rokerige jazzclub. Ik ben vooral veelzijdig en zing ook dansplaten van Tom Jones, Lee Towers tot Barry White en Motown. Zelf houd ik het meest van muziek uit de jaren '70, '80 en begin '90.”

Ingrediënten

Met een opdrachtgever heeft Ghijs altijd een voorgesprek om te weten wat de wensen zijn en met welk publiek hij te maken heeft. “Er kan voorkeursmuziek aangegeven worden, maar ik heb de vrije hand en stel de setlist nooit van tevoren vast. Deze hangt af van het publiek. Ik geef de ingrediënten voor een feest maar ben niet het feest.” Ghijs treedt regelmatig op tijdens personeelsfeesten en jubilea, maar is ook te boeken voor een dinnershow of gala. In september laat hij zien wat hij kan tijdens de Netwerkbiz-bijeenkomst. Wat hij het leukst vindt om te doen? “Van niets een feestje maken. Het publiek echt lostrekken. Daar haal ik het meeste uit!”

Ondernemen

Naast muziek werkt De Bruijn één dag per week mee in een sportschool en hij heeft sinds een paar jaar samen met zijn twee broers een holding in bedrijfsmatig vastgoed in de regio. Hier is hij verant-

woordelijk voor het beheer, management en de commercie. “We verhuren bedrijfspanden en bedrijfsverzamelgebouwen. Ik houd me onder andere bezig met contracten, debiteurenbeheer, regel het onderhoud en de planning en houd gesprekken met make-laars. Ik kom uit een ondernemersfamilie, mijn vader heeft een staalbouwbedrijf gehad en zit nog steeds in het vastgoed. Ondernemen is uitdagend, je hebt vrijheid en kunt deels je eigen agenda bepalen. Geld is daarbij niet mijn grootste drijfveer. Mijn passie is en blijft zingen. Dat heb ik ook zelf opgebouwd en daar kan ik mijn creatieve kant in kwijt. Daarnaast vind ik beheer van vastgoed ook erg leuk, waar mijn andere capaciteiten van pas komen. In het vastgoed zie ik me in de toekomst nog meer van betekenis zijn, de markt verandert snel. Maar ik ga door met zingen tot het niet meer gaat. Als ik een karikatuur van mezelf ga worden, dan stop ik!”



NetwerkBIZ

Sfeerimpressie NetwerkBIZ 28 maart 2018

Carpe Diem Havezathe Vethuizen



Aankomende Netwerk BIZ >>

Donderdag

6
september
2018



De Terborgse Wijncentrale is een groothandel in wijnen, bieren en (fris)dranken. Als leverancier van een groot aantal horecagelegenheden en andere bedrijven zijn onze blauwe vrachtwagens een bekend gezicht in de Achterhoek en omstreken. Onze activiteiten zijn te verdelen in drie hoofdtakken: horeca/grootverbuik, verhuur en kerstpakketten/relatiegeschenken.

Klein begonnen, maar in 25 jaar uitgegroeid tot één van de speerpunten en specialismen van de Terborgse Wijncentrale: het samenstellen en verkopen van kerstpakketten. Met een variërend aanbod, bestaande uit zowel dranken en food als non-food artikelen of combinaties daarvan. Jaarlijks stellen we ons assortiment samen, met de laatste trends in kleur, stijl en lifestyle in gedachten. Dit geeft u de keus uit maar liefst 3.500 artikelen, waaruit persoonlijk een smaakvol pakket kan worden samengesteld.

U bent met uw groep van harte welkom in het Proeflokaal. Om u een indruk te geven van de mogelijkheden, benoemen wij hierbij een aantal klassiekers. Samen kunt u natuurlijk vergaderen, maar ook teambuildingactiviteiten en proeverijen zijn mogelijk. Naast deze klassiekers kunnen wij uiteraard ook een programma op maat maken voor u. Uw wensen en mogelijkheden zijn daarbij het uitgangspunt. Wij gaan graag met u in gesprek!

Voor deze avond stelt de Terborgse Wijncentrale de vele zaken die zij onder 1 dak voeren voor u open om te bezoeken tijdens de rondleiding. Op het terrein ontdekken wij op verschillende plaatsen de diversiteit die zij te bieden heeft, het geheel wordt muzikaal omlijst door zanger Ghijs de Bruin!

DRANKENHANDEL
**TERBORGSE
WIJNCENTRALE**

Wanneer: Donderdag 6 september 2018
Waar: Ettensestraat 19, 7061 AA Terborg
Tijd: Inloop vanaf 17.30 uur,
aanvang programma 18.00 uur.

Wij heten u van harte welkom.
Gerard Beijer en Ed Smit

Zó!

*Denken in
mogelijkheden,*

*dat is wat
wij doen.*

Aandacht is het mooiste dat je iemand kunt geven. De specialisten van Rabobank Graafschap vind je ook op evenementen, in de winkelstraat, bij bijeenkomsten, noem maar op. Onze klanten mogen ons natuurlijk gerust aan ons jasje trekken met al hun vragen. Daar zijn we voor. We zijn zó dichtbij.

***Van kantoor naar uw buurt.
Zó dichtbij. Rabobank Graafschap.***



Rabobank