

AchterhoekBIZ



Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken Jaargang 8 | Nr.3 | 2020



De familie Meiland:
**“We vullen
elkaar aan”**



Subaru XV X-Explore
en Forester X-Explore



Logistics Valley
Liemers-Achterhoek



Hogenkamp
Klompen & Souvenirs

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

AchterhoekBIZniZZ Club



De AchterhoekBIZniZZ Club sluit aan bij de wensen van ondernemers, dit blijkt uit het feit dat ca. 130 Achterhoekse ondernemers inmiddels lid zijn geworden. Wij zijn niet alleen de leukste, maar misschien wel de meest effectieve Business Club van de Achterhoek met een diversiteit aan leden!

Missie van de AchterhoekBIZniZZ Club

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

Ons doel van iedere bijeenkomst:

- Regionaal ontdekken en verbinden
- Maatwerknetswerk 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).

Achterhoek BIZniZZ CLUB

Soorten lidmaatschap per 1 januari 2020:

€ 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.

Maart 2021**	De Steck Doetinchem i.s.m. Bax Advocaten en Belastingkundigen
Juni 2021**	Rabobank Graafschap te Doetinchem
September 2021**	Arendsen Staalbouw BV Ulf
December 2021**	DRU Industriepark te Ulf i.s.m. Gemeente Oude IJsselstreek

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

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



Ontdek de Subaru Outback X-Explore

Subaru lanceert de nieuwe en beperkt leverbare Outback X-Explore, een veelzijdige, uiterst betrouwbare, ruime SUV met een aantrekkelijk prijskaartje van € 54.995,-. Meer veiligheid, luxe en comfort is er voor dit geld niet te koop. Uiteraard staat deze auto op u te wachten voor een proefrit bij Automobiël-bedrijf Theo Wenting in Doetinchem.

Present Achterhoek stimuleert omzien naar elkaar!

Soms weet je even niet meer hoe je uit de situatie moet komen waar je in zit. Zoals die jonge alleenstaande moeder, net gescheiden en zonder sociaal netwerk in haar nieuwe woonplaats. Haar jongens spelen graag buiten, maar de tuin is een grote chaos. Geld voor een tuinman heeft ze niet en alleen kan ze het niet doen.



Kremer ICT: klaar voor de toekomst

Waar Kremer al 55 jaar een begrip is binnen de Elektrotechniek en Industriële Automatisering, realiseert men zich soms niet dat we ook een volwaardige ICT & Telecom-afdeling in huis hebben. Door de (technische) kennis van alle afdelingen van Kremer te combineren, kunnen we een totaaloplossing bieden aan klanten voor hun ICT-vraagstukken.

INHOUD



Logistics Valley	12
Rij-impressie: Subaru Outback X-Explore	14
Subaru XV X-Explore en Forester X-Explore	16
Partner in mobiliteit gezocht	18
Column: Stilstaan bij vooruitgang	24
Kremer ICT is klaar voor de toekomst	30
Werken en communiceren in tijden van het nieuwe normaal	32
Addink Media; digitale reclame in en voor de regio	34

De Steck agenda	04
Voorwoord	05
Coverstory Familie Meiland	06
Terborgse Wijncentrale	10
Schuurman Financieel Advies	19
Martien - de biografie	21
Stichting Present	23
Kremer Techniek jubileert	24
Hoveniersbedrijf Oscar's Groen	25
Bart Pastoors Schilderwerken	26
Hogenkamp Klompen & Souvenirs	28
Sjoerd Weikamp ontvangt lintje	37
AchterhoekBIZ-Leden stellen zich voor	38



In verband met de huidige RIVM-maatregelen staat er voor 21/10 een kleinschalige bijeenkomst gepland. Bij voldoende belangstelling wordt deze herhaald. De leden worden daarover geïnformeerd.

Stecker-cafe met kernfysicus Jan Leen Kloosterman

De gevolgen van het broeikaseffect worden wereldwijd steeds zichtbaarder. Onderzoekers beweren dat de mens hier voor een groot gedeelte verantwoordelijk voor is. Verschillende wetenschappers zetten zich al jarenlang in om de uitstoot van CO₂ tegen te gaan. Hoe kunnen we broeikasgassen terugdringen? Deze vraag houdt professor Kloosterman al enige tijd bezig. Tijdens de derde editie van het Stecker-café vertelt hij u alles over zijn missie: een kernreactor ontwikkelen die minder CO₂ uitstoot.

Thoriumreactor

Aan de Technische Universiteit van Delft onderzoekt professor Kloosterman hoe wij broeikasgassen kunnen terugdringen. Als onderzoeker is hij continu bezig hoe wij elektriciteit op een duurzame manier kunnen opwekken. Kerncentrales die elektriciteit opwekken zónder de uitstoot van broeikasgassen zijn een uitkomst voor het klimaat. Hij pleit dan ook voor een ander type kerncentrale: de thoriumreactor. Deze thoriumreactor produceert veel minder radioactief afval én kan niet ontploffen. Maar hoe ontwikkel je een kernreactor die inherent veilig is, volledig gebruikmaakt van uranium en thorium én geen kernafval produceert? Deze kernfysicus legt het u allemaal uit tijdens het Stecker-café.

De kosten voor deze middag bedragen €10,00 per persoon. Aanmelden kan via info@desteck.nu

LOCATIE De Steck DATUM woensdag 14 oktober 2020 16:00 tot 18:00 uur

Het Stecker-café is een maandelijks initiatief dat verbindt, inspireert en uitdaagt. Vele sprekers uit diverse vakgebieden maken hun opwachting in het Stecker-café. Ondernemers die constant op zoek zijn naar nieuwe inzichten of verrassende invalshoeken weten hun weg te vinden naar het Stecker-café.



Hoofdredactie:
Ed Smit



Redactie:
Jessica Schutten



Vormgeving:
Marco Lindeman,
Moscreatie



Fotografie:
Carlo Stevering

Uitgever: Buro Achterhoek

Redactie-adres:

redactie@achterhoekbiz.nl

Advertentieverkoop:

sales@achterhoekbiz.nl

Distributie: SBPost

Sealen/Verpakken MAAK

Drukken: Westerlaan Lichtenvoorde

Mediapartner:

Ter Voert Media, camerawerk
en filmproducties.

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



Mobiliteit en bereikbaarheid

De bereikbaarheid van de Achterhoek gaat ons allemaal aan, als ondernemer én als consument. Het doortrekken van de A15 en de verbreding van de N18 zorgen voor een betere verbinding met de Randstad. Het levert een belangrijke bijdrage aan de bereikbaarheid en vitaliteit van de Achterhoek.

Krachtige, duurzame economie

Onlangs is het Nationaal Groeifonds opgezet voor verbetering van de mobiliteit in de Achterhoek. Het kabinet trekt maar liefst 20 miljard uit om zorg te dragen voor een betere ontsluiting van en naar de Achterhoek. Logistics Valley Liemers-Achterhoek zet zich onder andere in voor een goede infrastructuur en bereikbaarheid. Dit platform dat zich in deze editie presenteert, verbindt ondernemers, overheid en onderwijs en werkt aan een krachtige, duurzame economie in de logistiek en transport in de regio.

Digitale bereikbaarheid

Ook de coronacrisis heeft invloed op onze mobiliteit, ons reisgedrag en onze werksituatie. We werken meer thuis en digitale bereikbaarheid is meer dan ooit belangrijk geworden. In dit magazine leest u diverse interessante verhalen over bedrijven 'van hier' die meer dan de moeite waard zijn. Zoals Kremer ICT, die bedrijven adviseert en ondersteunt om hun werkomgeving zo efficiënt mogelijk in te richten. Ook ik heb meer ingezet op videobellen de afgelopen tijd door Covid-19. Ik zou het liefst alle leden van de AchterhoekBIZniZZ Club willen mobiliseren om weer 'ouderwets' samen te zijn en te netwerken, maar we zullen nog even geduld moeten hebben.

Ik wens u veel leesplezier en hoop u snel weer face-to-face te ontmoeten.

Ed Smit - uitgever



De familie Meiland:

**“We zien overal
kansen en doen veel
op gevoel”**

DE HILARISCHE UITSPRAKEN, DE ONMISKENBARE AUTHENTICITEIT EN SPONTANITEIT, EEN GROOT DEEL VAN NEDERLAND EN BELGIË HEEFT DE REALITYFAMILIE MEILAND VAN HET TV-PROGRAMMA CHATEAU MEILAND IN ZIJN HART GESLOTEN. HET ONDERNEMERSGEZIN DAT SINDS AUGUSTUS EEN GROOT DEEL VAN HET JAAR IN HET ACHTERHOEKSE HENGELO VERBLIJFT, IS HÉT VOORBEELD DAT POSITIEVE IMPULSIVITEIT LEIDT TOT KANSEN.

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

Bijoux, één van de honden van de familie, begroet ons al achter het hek van de landelijk gelegen woonboerderij in Hengelo, waar de Achterhoekse vlag aan de gevel wappert. Erica ontvangt ons hartelijk, geeft ons een rondleiding over het terrein waarna we in Martiens woonkamer in gesprek gaan met het bekende ondernemersduo. De spullen staan nog niet allemaal op de plek en het is nog wat rommelig en hectisch in huize Meiland met de lopende opnames voor de serie Chateau Meiland. Maar Martien heeft duidelijk al een persoonlijke touch gegeven aan het interieur. De witte muren zijn van een warme blauwe kleur voorzien en ook in het interieur is veel gebruikgemaakt van kleur en gouden accessoires. De woning voelt dan ook al helemaal als thuis, zo benadrukken Erica en Martien. De eerste indruk van Hengelo en de Achterhoek is goed. “We kenden de Achterhoek niet, maar wat is de omgeving prachtig”, zegt Erica. “Het biedt rust en de mensen zijn hier ontzettend vriendelijk, rustig en toegankelijk en begroeten ons in het dorp. Het is hier heerlijk. We wonen bij elkaar, maar toch los van elkaar waardoor we allemaal onze privacy hebben. We zijn nog bezig met het verbouwen van het huis van Maxime en Claire. Volgend jaar gaan we het naastgelegen stuk grond waar de paarden stonden, aanpakken en er een parkachtige tuin met zwembad van maken.”

Ik vertrek

In Frankrijk lagen fans in de bosjes en liepen het terrein op bij Chateau Meiland, maar ook in Hengelo staan mensen bij het hek van de woning of stoppen voor een foto. Het gezin wil aardig zijn voor iedereen en probeert voor alle fans de tijd te nemen. Waar het gezin in Frankrijk redelijk anoniem kon rondlopen, is de populariteit van de Meilandjes in Nederland ongekend. In 2006 werden Martien Meiland, Erica Renkema en hun dochters Montana en Maxime uit Sassenheim plotsklaps bekend met het programma ‘Ik vertrek’. Het echtpaar had een goedlopende woonwinkel en besloot het vervallen kasteel Chateau de la Brosse op zo’n 200 km onder Parijs te kopen en op te knappen. Het werd een veelbesproken stel. De hysterische, extraverte Martien, de nuchtere Erica en de uitspraken en geaardheid van Martien maakten dat de serie snel een kijkcijferhit werd. Ook zakelijk liep het goed. Toch kwamen ze vanwege heimwee weer terug naar Nederland. Het stel ging uit elkaar, maar ze bleven dichtbij elkaar wonen. Erica ging in loondienst en Martien runde met dochter Montana de succesvolle cadeauwinkel MAR10 in Noordwijk.

Overweldigend succes

Toch kroop het bloed waar het niet gaan kan. Het gezin werd herenigd en besloot een aantal jaren geleden een nieuw avontuur aan te gaan in Frankrijk. In Chateau Meiland volgen we hen tijdens het transformeren van een prachtig, oud kasteel tot een chambre d’hôte. Ze besloten het echter anders aan te pakken deze keer. “We hebben van ons eerste avontuur geleerd en kennen inmiddels onze valkuilen”, vertelt Martien. “Zo hebben we dit keer goed de omgeving van het kasteel bekeken. We wilden voor onszelf en de gasten graag dat het chateau dichtbij een grote stad lag.” Inmiddels is het vierde seizoen van het programma gestart. Als vanouds scoort het weer met ruim 1,1 miljoen kijkers waarmee het het bestbekeken programma is van SBS6. “We hadden van tevoren niet gedacht dat het zo’n succes werd”, vervolgt Martien. “Dagelijks werden we overladen met cadeaus van bedrijven, dozen kleren en het chateau zat volledig volgeboekt.”



Een jaar lang verbouwen en dagelijks een vol B&B eiste echter zijn tol op het privéleven van de familie. Martien: “Weet je, je bent continu aan het werk en de gasten willen ‘s avonds nog een wijntje met je drinken. Heel gezellig, maar ik ging op een gegeven moment meer roken en drinken, ook door het lange werken. Na een tv-uitzending handelde Erica een paar honderd e-mails af en de agenda was een aantal jaar vooruit volgeboekt. Het vele werken en de lange dagen werden te veel. Je gezondheid staat voorop nietwaar? Bovendien heb je helemaal geen privacy. Dus we besloten weer naar Nederland te gaan.”



Authentiek

Uitspraken als 'Wijnen, wijnen, wijnen', 'ach doe toch niet zo vervelend' of 'Wat goeëëëë' hebben mede eraan bijgedragen dat het met de Televizier-ring bekroonde programma zo'n daverend succes werd. Volgens Martien en Erica dragen herkenbare situaties en laagdrempeligheid ook bij aan het succes. "We laten het echte leven zien, we botsen soms en daarna is het weer goed en er gaat wel eens wat mis", zegt Martien. "Ik denk dat mensen dat leuk vinden. Bovendien hebben we een niet alledaagse gezinssamenstelling. Mensen denken wel eens dat ik anders ben, maar we zijn echt 100% onszelf. De televisiecrew kennen we al sinds 'Ik vertrek'. Het zijn stuk voor stuk vrienden van ons geworden en ze komen soms weken achtereen over de vloer. Dat voelt heel eigen."

Met een lach en een traan

De kijker ziet op televisie altijd de positieve Martien, die in zijn leven echter ook dieptepunten heeft gekend. In zijn nieuwe biografie 'Martien: van burgemeesterszoon tot kasteelheer' vertelt hij over deze momenten en de hoogtepunten in zijn leven. Een bijzonder boek over een bijzondere gezinssamenstelling. "Ik heb zoveel meegemaakt in mijn leven en dat weten mensen niet. Ze kennen die kant niet van mij", aldus Martien. "Het is een boek dat met een lach en een traan is ontstaan. Ik heb een aantal dagen met columnist en radiomaker Jan Dijkgraaf gepraat over mijn leven, vanaf het moment dat ik de baarmoeder uitkwam tot nu. Hij heeft mij al eerder gevraagd hiervoor toen hij met zijn vrouw Thea op het chateau te gast was. Ik kende hem niet maar het klikte direct. In eerste instantie had ik geen tijd voor een biografie. Maar toen kwam corona en het chateau was verlaten en ik dacht: waarom niet? Ik heb nu tijd, ben op het hoogtepunt van mijn leven en volgend jaar word ik 60." De familie geeft het boek samen met Jan Dijkgraaf uit via de nieuw opgerichte uitgeverij Osjato. De biografie is



vanaf 31 oktober in de boekhandels en via bol.com te koop. Ook is het boek verkrijgbaar in de winkel van dochter Montana. Erica: "De 320 pagina's dikke luxe editie is nu al te koop via onze website www.osjato.nl. Dit is een gelimiteerde oplage met



foto's uit de familiealbums en onze handtekeningen. Uiteraard geven we een feestelijk tintje aan de lancering van het boek. Op 16 oktober is een persmoment en bijeenkomst voor genodigden met een hapje en een drankje in Noordwijk."

Gevoel

Het gezin maakte in hun ondernemershistorie van alles mee. Van goedlopende kledingzaken, kinderkledingwinkel De Sproetenkop, een groothandel in pluche tot de huidige woonwinkel MAR10 die Montana runt. Maxime is succesvol via haar online marketingbedrijf en is actief met reclame voor merken op social media. Ook Chateau Marillaux groeide uit tot een succesvolle onderneming en een eigen wijn kon na de uitspraak 'wijnen, wijnen, wijnen' dan ook niet uitblijven. "Wijnen passen bij het chateau én we zijn er gek op", lacht Martien. "De Chateau-wijnen zijn ook in de prijzen gevallen. De Merlot en Chardonnay wonnen goud en de rosé zilver. Ze zijn te verkrijgen via wijnvoordeel.nl en hier in Hengelo hebben twee restaurants de wijnen op de kaart staan. Zo leuk!" De ondernemers zien veel kansen, laten zich nooit uit het veld slaan en blijven altijd positief. "Gaat het fout, dan gaat het fout. We kunnen altijd weer



“
**We laten het
echte leven zien,
we botsen soms
en daarna is het
weer goed**”



werk zoeken”, zo is de mening van de ervaren binnenhuisarchitect. De mentaliteit van niet lullen maar poetsen en altijd jezelf blijven, kenmerkt hun manier van ondernemen. “We doen veel op gevoel”, zegt Erica. “Als we benaderd worden voor aanvragen of nieuwe ideeën, sparren we met elkaar. We vullen elkaar goed aan, ik ben meer zakelijk en Martien is creatief. Verder overleggen we alles wat we ondernemen ook met ook Maxime en Montana.”

Mensen verblijden

Het chateau staat nog te koop en de verbouwing van de gîte en het plaatsen van de enorme septictank voor het chateau zijn nog in volle gang. Tijdens dit vierde seizoen van de serie volgen we de verbouwing en de voorbereiding van de verhuizing. Het succes brengt met zich mee dat Martien voor diverse programma’s wordt gevraagd. Camera-ervaring heeft hij inmiddels volop. Na Chateau Meiland, dat de Televisier-ring won, presenteerde hij het programma Cash or Trash. “Ik zeg niet overal ja op, ik moet het wel leuk vinden. Anders kan ik mijzelf niet zijn. Geen autocue voor mij, maar gewoon leuke feel good-televisie. Het leek mij altijd al leuk een oud programma nieuw leven in te blazen en ik heb er dan ook ontzettend veel zin in om te starten als jurylid bij het nieuwe programma ‘Wie van Drie’ dat in oktober van start gaat. Een ander programma dat binnenkort op

televisie verschijnt is de ‘BINGO! De 100.000 quiz’ dat ik samen met Jan Versteegh ga doen. Jan verzorgt de presentatie, ik verras winnaars van de VriendenLoterij thuis met geldprijzen en Maxime en Erica doen het promofilmpje. Het is toch ontzettend leuk om mensen te mogen verblijden met een mooie prijs!”

Creëren

Als sleutelfiguur in Martiens leven is Erica met haar zakelijke, nuchtere aanpak fulltime manager. Het chateau staat te koop, maar het klusbloed stroomt bij Erica waar het niet gaan kan. “Ooit wil ik nog wel een huis kopen op een veiling en dan opknappen, maar dan ga ik er niet in wonen. We vinden het ontzettend leuk om kansen te pakken en iets te creëren. Voor nu genieten we volop van het succes en de rust hier in Hengelo. Bovendien komt er ontzettend veel op ons af waardoor we besloten hebben dat ik alle zakelijke kwesties regel. Wat we verder gaan doen? We zien wel wat op ons pad komt, we zijn natuurlijk impulsief en stilzitten doen we niet!”

Terborgse Wijncentrale

Showroom vol inspiratie

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: TWC

AAN HET EINDE VAN HET JAAR WILLEN VEEL WERKGEVERS HUN WAARDERING UITEN NAAR MEDEWERKERS MET EEN KERSTPAKKET. JUIST IN DEZE CORONATIJD VRAGEN ZIJ VEEL VAN HUN MEDEWERKERS. HET KERSTPAKKET IS EEN MOOIE BLIJK VAN WAARDERING. HET IS DAN OOK BELANGRIJK HET PAKKET MET ZORG SAMEN TE STELLEN. DE TERBORGSE WIJNCENTRALE IS AL RUIM 30 JAAR GESPECIALISEERD IN KERSTPAKKETTEN OP MAAT. MAATWERK IN INHOUD, BOODSCHAP ÉN IN LEVERING. EN ALLES IN EIGEN BEHEER. HÉT VOORDEEL? AANDACHT, SNELLE EN FLEXIBELE LEVERTIJDEN EN EEN PERSOONLIJK KERSTPAKKET DAT DE JUISTE SNAAR RAAKT.



DIn de showroom van de Terborgse Wijncentrale is het het hele jaar door druk. Divisiemanager Rob Jansen bezoekt internationale beurzen voor de nieuwste trends en houdt zich bezig met het inrichten van de showroom, het ontvangen van klanten, het samenstellen van pakketten en het tussentijds onderhouden van de contacten. Samen met directeur-eigenaar Gerard Beijer draagt hij zorg voor de meest bijzondere pakketten voor klanten in het hele land.

Inspiratie in showroom

Een bezoek aan de showroom is een echte aanrader. Je vindt er een ruime keuze en kunt er volop inspiratie opdoen. In een sfeervolle ambiance zijn wel 3.800 food- en non-foodartikelen opgesteld. Voor elk bedrag en elk aantal kunnen bedrijven er kerstpakketten op maat samenstellen. Rob: "We werken groten-deels op afspraak en nodigen iedereen uit in de showroom. Zo kunnen we maximale aandacht besteden aan onze relaties en alle mogelijkheden bespreken."

Streekproducten

In de showroom vind je diverse A-merk producten, maar ook Achterhoekse streekproducten, die speciaal door Rob en Gerard zijn uitgezocht. "Je ziet de vraag naar lokale producten toenemen", zo laat Rob, die jarenlange ervaring in de horeca heeft, weten. "Bedrijven willen lokale ondernemers steunen in deze tijden. Bovendien zijn de producten ambachtelijk gemaakt, van hoge kwaliteit én hebben ze een mooi verhaal. De Achterhoekse pakketten zijn in allerlei vormen en maten te verkrijgen en zelf samen te stellen. Wij laten ons bij de samenstelling van ons assortiment inspireren door de regio, woontrends, vrijetijdsbesteding en alle ontwikkelingen op het gebied van eten en drinken. Veel aandacht gaat bovendien uit naar het gezin. Een kerstpakket is nog steeds een leuk uitpakmoment met de kinderen. Daarom vinden we het belangrijk is dat aan iedereen in het gezin is gedacht."

Inleven in klant

De organisatie en haar wensen en logistieke vereisten zijn het uitgangspunt voor de Terborgse Wijncentrale voor het samenstellen van een pakket. En dat vraagt om inlevingsvermogen en



originaliteit. "We kijken naar het type bedrijf, het personeelsbestand en de boodschap of het thema dat zij willen uitdragen. Daarbij vragen we goed door. Een verhuizing, de lancering van een nieuw product of een jubileum kunnen een aanleiding zijn. Medewerkers en relaties merken het als er moeite is gestoken in een kerstpakket. Wij streven naar een optimaal pakket, één waarmee je waar krijgt voor je geld. En dat kan voor elk bedrag en in elk aantal."

Alles in eigen beheer

Naast een betrokken en eerlijk advies zorgt de Terborgse Wijncentrale ervoor dat alles tot in de puntjes is verzorgd. Het bedrijf heeft alles in eigen beheer, van de inkoop tot opslag, het inpakken en de transport. "Wij werken graag samen met sociale werkplaatsen in de Achterhoek. Zij maken deel uit van ons inpakteam en vervullen allerlei werkzaamheden die bij het inpakken van een kerstpakket komen kijken", vertelt Rob. "De medewerkers hebben zinvol werk en wij vinden het belangrijk sociaal te ondernemen. Daar komt bij dat we heel flexibel zijn doordat we alles zelf regelen. Wil een klant verschillende leveringsdata of heeft hij wensen over de manier van transporteren,

dan verzorgen we dat. We leveren maatwerk en extra service. Een ander groot voordeel is dat wij als drankenhandel ook mooie bieren en wijnen en relatiegeschenken leveren. Zo hebben onze klanten alles onder één dak tegen een scherpe prijs. Elke klant is voor ons uniek en een uitdaging. Met persoonlijke aandacht, een uitgebreide maatwerk service en net een stapje extra zetten, maken wij het verschil."

Openingstijden showroom

De showroom is geopend op werkdagen van 08.00 uur tot 17.00 uur. Tevens biedt de Terborgse Wijncentrale de mogelijkheid om een afspraak te maken in de avonden. Nieuwsgierig geworden?

Neem geheel vrijblijvend contact op met Rob Jansen via rob@terborgse-wijncentrale.nl.

TWCKERST PAKKET.NL

www.twckerstpakket.nl



Logistics Valley Liemers-Achterhoek:

Bundeling van krachten voor een sterke, toekomstbestendige logistiek

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

EEN OPTIMAAL VESTIGINGS- EN ARBEIDSKLIJMAAT CREËREN EN EEN STERKE LOGISTIEKE SECTOR ONTWIKKELEN, ZIJN DE DOELEN VAN LOGISTICS VALLEY LIEMERS-ACHTERHOEK. DIT PLATFORM VERBINDT ONDERNEMERS, OVERHEID EN ONDERWIJS EN WERKT AAN EEN KRACHTIGE, DUURZAME ECONOMIE IN DE LOGISTIEK EN TRANSPORT IN DE REGIO. "WE BEVORDEREN KRUISBESTUURING, INVENTARISEREN VRAAGSTUKKEN EN ZOEKEN PRAKTISCHE OPLOSSINGEN OM DEZE VERVOLGENS TE IMPLEMENTEREN. WANT ALLEEN SAMEN KUNNEN WE KLAAR ZIJN VOOR DE TOEKOMST."

De Achterhoek en de Liemers hebben een gunstige centrale ligging in Europa en vormen een belangrijk knooppunt als het gaat om bereikbaarheid via weg, water, spoor en lucht. Niet voor niets hebben toonaangevende bedrijven zich in de regio gevestigd. De logistieke sector is cruciaal voor de regionale samenleving en maakt 18% uit van de werkgele-

genheid. Maar de sector is bescheiden en moet concurrerend blijven voor opdrachtgevers en werknemers vindt Tjeerd Middelkoop, regiovertegenwoordiger van Logistics Valley Liemers-Achterhoek. "Samenwerken en kennis delen zijn dan ook noodzakelijk voor heel de regio. Ondernemers kunnen bij het platform terecht met al hun individuele en collectieve vragen over de arbeidsmarkt, innovatie en duurzaamheid,

new business en marktontwikkeling en de fysieke bedrijfsomgeving. We verbinden initiatieven, initiëren en stimuleren projecten en innovaties en hebben een faciliterende rol."

Input van ondernemers

Logistics Valley Liemers-Achterhoek is één van de drie logistieke topregio's in de Gelderse corridor en werkt nauw samen met de regio's Rivierenland en Nijmegen. Het is een initiatief van de provincie Gelderland en gemeenten en onderwijs- en kenniscentra als de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN), ROC's en Oost NL zijn aangesloten. "We spelen in op actuele lokale, provinciale en mondiale ontwikkelingen en die vertalen we naar de impact op ons eigen werkgebied", zo legt Susanne Hartskeerl, die verantwoordelijk is voor de communicatie, uit. Samen met Tjeerd is zij de drijvende kracht achter het platform. "Het regionale bestuur zorgt voor draagvlak voor de projecten bij de provincie en de gemeenten. Het is dan ook van belang dat er ideeën komen vanuit de ondernemers. Zij hebben te maken met diverse ontwikkelingen die kansen bieden en hebben vragen waarmee we hen vooruit willen helpen. Vaak ontbreekt het hen aan tijd, mankracht en geld. We organiseren ontmoetingen tussen de ondernemers, overheid en kenniscentra zodat mensen elkaar kunnen inspireren en ideeën kunnen ontwikkelen. Zo halen we op 30 september het consortium GelreGroen naar onze regio om informatie te geven over de doortrekking van de A15 en de verbreding van de A12. Ook laten we tijdens de jaarlijkse 'Dag van de Logistiek' samen met bedrijven aan scholen en zijinstromers zien hoe interessant een carrière in de logistiek is."



Hands-on

Op een hands-on manier helpt Logistics Valley kansrijke ideeën en plannen te verwezenlijken en spant zich in voor het aanvragen van subsidie. "In deze coronacrisis ondersteunen we ondernemers met het digitale platform Logistics Valley Helpt", vertelt Tjeerd. "Samen met de regio's Rivierengebied en Nijmegen brengen we vraag en aanbod van mensen en middelen bij elkaar. Het ene bedrijf heeft immers een grote vraag naar mensen en middelen en een ander heeft ze beschikbaar. We zetten structureel in op het versterken van het scholingsaanbod, een hogere instroom en uitstroom van vakmensen richting de logistieke arbeidsmarkt. Zo is afgelopen jaar een verkorte opleiding

logistiek medewerker opgestart, specifiek voor statushouders en werkzoekenden. Deelnemers hebben kennisgemaakt met de logistiek en hebben hun heftruckcertificaat gehaald. Praktisch alle deelnemers zijn inmiddels aan het werk in een vaste baan. Ook is een toolkit opgesteld met handzame praktijkrichtlijnen voor het mbo." Andere belangrijke speerpunten zijn een multimodale ontsluiting van de regio en de klimaatopgave. "Ik zie absoluut kansen in het besparen van CO2-uitstoot door goederenstromen over het spoor en het water te bundelen", vervolgt Tjeerd. "Belangrijk is dat we niet naar grenzen kijken maar samenwerken als het gaat om slimme logistiek. Dat geldt ook voor een uitdaging als Zero Emission. Om efficiënt het wagenpark te berekenen en om strategische keuzes te maken over voertuigen op alternatieve brandstoffen, kunnen wij de gevolgen van verschillende scenario's simuleren met een planingsprogramma. Het geeft waardevolle inzichten om de juiste data-driven keuzes te maken. De digitalisering zorgt voor een



efficiënter en innovatiever logistiek netwerk. Logistics Valley werkt dan ook samen met de HAN aan een verkenning naar de kansen van big data en business intelligence."

Interne logistiek

Logistieke processen zijn zeker niet alleen weggelegd voor transport- en logistieke bedrijven. Transport via weg, water, lucht of rails is maar een klein deel van logistiek, zo benadrukken Susanne en Tjeerd. "In elk bedrijf vinden logistieke processen plaats", aldus Susanne. "Bedrijven in de maakindustrie hebben bijvoorbeeld een grote uitdaging aan het stroomlijnen van hun interne logistieke processen als vervoer, opslag en verwerking. We zien dan ook niet alleen binnen de logistieke sector volop kansen in groei en new business, maar ook cross-sectoraal. Door samen te werken en kennis te delen, staan we sterker. We roepen ondernemers dan ook op om aan te haken!"



Vereniging Logistiek Innovatiehuis
Liemers Achterhoek
Postadres: Mercurion 3, 6903 PX Zevenaar
www.logisticsvalley.nl

ONTDEK DE SUBARU OUTBACK X-EXPLORE

Tekst en fotografie: Subaru



SUBARU LANCEERT DE NIEUWE EN BEPERKT LEVERBARE OUTBACK X-EXPLORE, EEN VEELZIJDIGE, UITERST BETROUWBARE, RUIME SUV MET EEN AANTREKKELIJK PRIJSKAARTJE VAN € 54.995,-. MEER VEILIGHEID, LUXE EN COMFORT IS ER VOOR DIT GELD NIET TE KOOP. UITERAARD STAAT DEZE AUTO OP U TE WACHTEN VOOR EEN PROEFRIJ BIJ AUTOMOBIELBEDRIJF THEO WENTING IN DOETINCHEM.

De Outback X-Explore is klaar voor elk avontuur, waar u het ook zoekt. Zijn permanente vierwielaandrijving en stoere, beschermende carrosseriedelen zijn van nut als u voor minder voor de hand liggende bestemmingen kiest. Maar ook als u de sneeuw induikt voor de jaarlijkse wintersport. De standaard automatische transmissie en adaptieve cruisecontrole maken bijvoorbeeld het dagelijkse woon-/werkverkeer comfortabel en veilig.





Veiligheidssysteem

Subaru heeft een missie: in 2030 geen verkeersdoden meer. De Outback past precies in die filosofie. Dankzij zijn slimme techniek en EyeSight-veiligheidssysteem beschermt hij u, uw passagiers en medeweggebruikers optimaal. Niet voor niets gooit Subaru al jaren de hoogste ogen bij EuroNCAP-botsproeven.

Accessoires

Een auto die op alles is voorbereid, dat is de Outback X-Explore. Een speciale uitvoering van de ruime Japanse stationwagon. Naast lederen bekleding, schuifdak en tal van veiligheidsvoorzieningen, is hij verrassend ruim en luxueus uitgerust. De X-Explore is momenteel extra aantrekkelijk dankzij tal van beschermende accessoires voor binnen- en buitenkant. Denk bijvoorbeeld aan een praktische en allesbestendige matten-set die de vloerbedekking voor-, achterin en in de laadruimte beschermt.

Klasse 3-alarm

Om de Outback niet alleen veilig op en naast de weg te maken, maar ook als hij staat geparkeerd in de stadsjungle, is de X-Explore voorzien van een Klasse 3-alarm met afstandsbediening. Ontdek de X-Explore in onze showroom. Er is al een Outback vanaf € 50.195, -. De X-Explore staat voor € 54.995, - in de prijslijst.



Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Wijnbergseweg 39-41, 7006 AH Doetinchem

Tel: 0031-314-340000 Fax: 0031-314-341791
M: info@thwenting.nl www.thwenting.nl



Subaru **XV X-Explore** en Forester **X-Explore**

OP ALLES VOORBEREID

Tekst: Subaru, fotografie: Carlo Stevering

MET EEN SUBARU KUN JE DE HELE WERELD AAN. MET DAT IN HET ACHTERHOOFD ZET SUBARU DE AANTREKKELIJK UITGERUSTE EN SCHERP GEPRIJSDE X-EXPLORE-UITVOERINGEN VAN DE SUBARU XV EN FORESTER OP DE WEG. OF ERNAAST. DE BASIS VOOR DE BEPERKT LEVERBARE, STOERE X-EXPLORE ZIJN DE ZEER RIJK UITGERUSTE XV EN FORESTER. AUTOBEDRIJF WENTING VERTELT GRAAG WAT DE MODELLEN ZO BIJZONDER MAAKT.



De Outback X-Explore is klaar voor elk avontuur, waar u het ook zoekt. Zijn permanente vierwiel-aandrijving en stoere, beschermende carrosseriedelen zijn van nut als u voor minder voor de hand liggende bestemmingen kiest. Maar ook als u de sneeuw induikt voor de jaarlijkse wintersport. De standaard automatische transmissie en adaptieve cruisecontrole maken bijvoorbeeld het dagelijkse woon-/werkverkeer comfortabel en veilig.

De basis van elke Subaru is hetzelfde: een oerdegelijk, veilige en rijkuitgeruste auto die door zijn betrouwbare, zuinige hybridemotor vele jaren tegen lage onderhoudskosten meekan. Dat klinkt interessant, toch? Het kan nog beter. De X-Explore modellen van de Forester en Subaru XV beschikken sowieso over een automatische versnellingsbak, vierwielaandrijving en het EyeSight-veiligheidssysteem dat helpt ongelukken voorkomen. Die laatstgenoemde voorziening zorgt er zelfs voor dat de XV en de Forester de veiligste auto's in hun klasse zijn, zo heeft het onafhankelijke en internationale veiligheidsinstituut EuroNCAP getest.

Veilig dus. En robuust. De X-Explore zien er dankzij tal van carrosseriebeschermende delen stoer uit, de onderhuidse techniek zorgt ervoor dat de visuele belofte wordt waargemaakt. Waar u ook heen rijdt, reken erop dat uw Subaru u er veilig en comfortabel brengt. En het maakt niet uit of de bestemming een chalet bovenop een Alpenrug, een hutje op de hei of het kantorencomplex aan de Zuid-as is. De X-Explore komt er. Zonder drama, zonder inspanning. En zoekt u de onbegaanbare paden op, weet



dat een uitgebreide mattenset als onderdeel van het X-Explore-pakket, het interieur beschermt.

Het beste nieuws bewaren we voor het laatst: De XV X-Explore en de Forester X-Explore zijn per direct leverbaar en bieden nog eens financieel voordeel ook. Subaru-dealer Wenting rekent u graag voor hoe groot dat voordeel is. Er is al een Subaru XV vanaf € 41.995,-, de Forester is er vanaf € 48.195,-.



Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Wijnbergseweg 39-41, 7006 AH Doetinchem

Tel: 0031-314-340000 Fax: 0031-314-341791
M: info@thwenting.nl www.thwenting.nl

Partner in mobiliteit gezocht: wie koerst met ons mee?

"Achterhoeks klimtalent tekent profcontract bij Jumbo-Visma." Trots lazten we eind juli de koppen in de nationale media. Vorig jaar reed Gijs Leemreize nog in de oranje-blauwe kleuren van de Achterhoekse opleidingsploeg Sensa-Kanjers voor Kanjers Cyclingteam. Met zijn prestaties wist hij Nederlands grootste wielerploeg te overtuigen en recent tekende hij een driejarig contract bij de WorldTour-formatie van Jumbo-Visma.

In zeven maanden tijd van een Achterhoekse opleidingsploeg naar de 'Champions League' van de wielersport. Het vat samen waar het Sensa-Kanjers voor Kanjers Cyclingteam voor staat: Achterhoeks wielertalent door middel van gedegen begeleiding, een goed wedstrijdprogramma en optimale faciliteiten mogelijkheden bieden om zich te ontwikkelen. Dat doen we uitsluitend met vrijwilligers.

Talent in de Achterhoek

Centraal staat onze sterke motivatie om talent te laten groeien. Wij willen talent voor de Achterhoek behouden en talent naar de regio halen om zo een jonge, sterke en ambitieuze ploeg neer te zetten. Mede dankzij deze basis kon Gijs Leemreize een overstap maken als professional bij Jumbo-Visma. We konden hem de afgelopen jaren met begeleiding, een wedstrijdprogramma en faciliteiten ondersteunen bij zijn ontwikkeling. Dat blijven we graag doen!



Mobiliteit

Onze grootste uitdaging voor de toekomst ligt in de mobiliteit. Onze ploegleidersauto en bedrijfswagen moeten vervangen worden en daarvoor zijn we op zoek naar een of meerdere partner(s). Het wagenpark is een onmisbare schakel binnen een wielerploeg en daardoor in de ontwikkeling van Achterhoeks wielertalent.

Koerst u met ons mee de komende jaren?

Kunt u het Sensa-Kanjers voor Kanjers Cyclingteam verder helpen op het gebied van mobiliteit? Neem om door te praten of voor meer informatie contact op via info@sensa-kvkct.nl.



Ter Voert Media

Camerawerk | Filmproducties

**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

Schuurman Financieel Advies anno 2020:

Samenwerking met betrouwbare en gespecialiseerde partners en hedendaagse automatisering resulteren in de beste klantoplossingen

Tekst: Emiel Schuurman Foto Roel kleinpenning

Kies je voor automatisering in je bedrijf, dan is het belangrijk te werken met goede partners die je op weg helpen. Het voordeel van een goede automatisering is dat het je werk makkelijker maakt zodat je meer tijd hebt voor je klanten. Daarbij inventariseer je van tevoren welke dienstverlening je zelf doet en voor welke je de samenwerking zoekt. Bij Schuurman Financieel Advies geven we advies over complexe financiële producten zoals een hypotheek voor een particuliere woning. Daar komen ingewikkelde fiscale regels bij kijken. Hiervoor hebben wij als onafhankelijk financieel adviseur een uitgebreid softwarepakket dat ons in staat stelt een goed advies op te stellen, maar ook een aanvraag via de digitale snelweg te verzenden naar de geldverstrekker.

Gespecialiseerde partners

Schuurman Financieel Advies gelooft in samenwerken. Samen creëren we meer. Naast het samenwerken met onze klanten werken wij met diverse partijen op structurele wijze samen. Zo verzorgt Administratiekantoor Robert Saalmink een correct opgestelde jaarrekening voor bijvoorbeeld ZZP'ers. De jaarrekening is voor veel banken een voorwaarde om een inkomensverklaring te verkrijgen en een droomwoning te kunnen kopen. Ons advieskantoor regelt ook de financiële kant van scheidingen waarbij wij rekening houden met het convenant van de klant. We willen klanten deskundig begeleiden en een convenant opstellen waarin een ieder zich kan vinden. Om rust, structuur én houvast te bieden voor alle betrokkenen, werken we samen met Monique Soeter van LOS Scheidingsbegeleiding & Mediation.

Voordelen automatisering

Anno 2020 werkt Schuurman Financieel Advies in de cloud zodat onze klantgegevens gewaarborgd zijn voor de AVG. De klantenmap zal over vijf jaar niet meer bestaan en het klantenportaal en de klantenapp gaan deze vervangen. Via brondata is het al mogelijk een hypotheek aan te vragen zodat de klant straks bijna geen formulieren meer hoeft aan te leveren. Hiermee wordt de tijd van de aanvraag een stuk ingekort en zijn de kosten voor de klant voordeliger. Wat gelukkig wel blijft, is het persoonlijk contact met klanten. Ons doel is een goed financieel advies geven waarbij we klanten helpen de woning te kunnen kopen!



Op 1 oktober 2020 bestaat Schuurman Financieel Advies 10 jaar. Wat is er allemaal gebeurd in die tijd?

- 2012: andere provider voor de verzekeringen
- 2013: provisieverbod voor complexe producten
- 2014: extra maatregelen voor de woningmarkt
- 2015: nieuw CRM-systeem met api-koppelingen en HDN/ADN samen met Faster Forward.
- 2016: verhuizing naar de Walstraat 67 in Terborg
- 2017: personeel aangetrokken, een nieuwe website, samenwerking aangegaan met Administratiebureau Robert Saalmink
- 2018: brondata voor hypotheekbemiddeling
- 2019: klantportaal en opkomst van klanten APP
- 2020: beeldbellen, omgaan met corona, samenwerking gezocht met Monique Soeter van LOS Scheidingbegeleiding & Mediation.

www.kruiswerkmagazine.nl

Een initiatief van  **kruiswerk**
Achterhoek en Liemers



i-pulse
creatief internetbureau

www.i-pulse.nl | Grutbroek 11, Doetinchem | 0314 377 686 | info@i-pulse.nl

Bespaar tijd en geld op uw bedrijvenpost!



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

SBPost is al postbezorger voor meer dan 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

SBPOST

www.sbpost.nl

Martien - de biografie

Na het succes van 'Chateau Meiland' kon het niet uitblijven: de biografie 'Martien, van burgemeesterszootje tot kasteelheer' komt eraan! Een 320 pagina's dik boek waarin Martien en zijn gezin werkelijk álles vertellen over de hoogte- en dieptepunten in hun leven en zichzelf bepaald niet sparen. Zelden was de typering 'met een lach en een traan' meer op z'n plaats dan bij deze biografie. *'Martien' ligt vanaf 31 oktober in de winkel.*



Win deze luke editie

Speciaal voor lezers van AchterhoekBIZ verloten wij drie exemplaren van de luxe-editie van de biografie 'Martien' (alleen te koop via www.hetboekvanmartien.nl). Leg uit waarom u het boek zou moeten winnen door een e-mail te sturen naar redactie@achterhoekbiz.nl.

Present Achterhoek stimuleert omzien naar elkaar!

Tekst en fotografie: Stichting Present

SOMS WEET JE EVEN NIET MEER HOE JE UIT DE SITUATIE MOET KOMEN WAAR JE IN ZIT. ZOALS DIE JONGE ALLEENSTAANDE MOEDER, NET GESCHEIDEN EN ZONDER SOCIAAL NETWERK IN HAAR NIEUWE WOONPLAATS. HAAR JONGENS SPELEN GRAAG BUITEN, MAAR DE TUIN IS EEN GROTE CHAOS. GELD VOOR EEN TUINMAN HEEFT ZE NIET EN ALLEEN KAN ZE HET NIET DOEN. OF HET OUDERE ECHTPAAR, DAT ZICH ALTIJD PRIMA KONDEN REDDEN. HUN HUIS WAS OP ORDE, DE TUIN LAG ER ALTIJD MOOI BIJ. EN TOEN KREEG HIJ MS, BELANDDE IN EEN ROLSTOEL. ALLES KWAM OP ZIJN VROUW NEER. MANTELZORGER, VROUW, WERKNEMER, HUISVROUW, TUINVROUW, KLUSJES-VROUW, ZE WAS HET ALLEMAAL. TOT HET TE VEEL WERD. HET HUIS VERVUILDE EN DE TUIN LAG ER VERWILDERD BIJ.

In één dag verschil maken

Zomaar een paar situaties waar Present in de Achterhoek te hulp schiet. Dat doen we door groepen vrijwilligers te verbinden met mensen die wel wat extra ondersteuning en hulp kunnen gebruiken. Het aanbod en de beschikbaarheid van de vrijwilligers staat bij Present centraal. Je één dag(deel) vrijmaken is bijna voor iedereen haalbaar, is onze ervaring en met een groep kun je in één dag echt veel werk verzetten. Daarbij geeft het veel plezier om je met bijvoorbeeld een groep collega's een dag voor een ander in te zetten. Je leert elkaar op een andere manier kennen.

De groepen vrijwilligers die via Present aan de slag gaan, knappen tuinen op, maken vervuilde huizen schoon, schilderen woonkamers, knappen kinderkamers op, maken uitstapjes met ouderen of mensen met een beperking, enzovoort. En net zo belangrijk: ze ontmoeten mensen waar ze normaal niet snel mee in contact komen en krijgen begrip voor de mensen waar ze komen klussen.

'Ik zie het weer zitten'

"Als je de puinhoop ziet, denk je 'wat een asociale toestand, dat iemand de boel zo laat vervuilen'. Maar als je dan drie uur hebt geklust met z'n allen en de persoon hebt ontmoet, is je oordeel verdwenen. Je bent alleen maar begaan en hebt respect gekregen voor iemand die in zo'n situatie hulp toe kan laten", vertelt een van de vrijwilligers.

Ook de hulpvragers bloeien op door een Presentproject. "Dat er nog mensen zijn die zulke goede bedoelingen hebben. Ik zag er erg tegenop, het is niet makkelijk om vreemde hulp toe te laten in je huis. Maar het voelde al snel vertrouwd en veilig. Ik ben hier zo blij mee. Ik heb mezelf weer een beetje teruggevonden. Ik zie het weer zitten", is een veel gehoorde reactie na afloop. Present komt in contact met de hulpvragers via professionele zorgverleners. Zij weten wie de hulp echt nodig hebben. We werken samen met hen om een project van begin tot eind goed te laten verlopen.





Meer informatie?

Nieuwsgierig geworden en wilt u net als Buro Achterhoek met Present samenwerken? Bel of mail dan met Nelly de Vries voor een vrijblijvend gesprek over hoe u uw bedrijf aan Present kunt verbinden. T 06-40800829 of info@presentachterhoek.nl. Meer informatie over Present en onze partners vindt u op www.presentachterhoek.nl.

Samenwerking maatschappelijk betrokken bedrijven

Present Achterhoek heeft inmiddels bewezen een duidelijke maatschappelijke impact te hebben. In Doetinchem, Winterswijk en Bronckhorst hebben sinds 2014 al duizenden vrijwilligers zich ingezet voor kwetsbare Achterhoekers. Om dit te blijven faciliteren, werkt Present samen met haar partners: maatschappelijk betrokken bedrijven die het werk van Present in de Achterhoek een warm hart toedragen. Buro Achterhoek is sinds kort partner van Present. Ed Smit van Buro Achterhoek: "Vanuit eigen ervaring herken ik de situaties waarbij Present te hulp schiet. Het spreekt mij aan dat zij anders werken dan anderen; uitgaan van de vrijwilligers. Present pakt bovendien zaken op die nodig zijn en de professionele hulpverlening aanvullen". Present en Buro Achterhoek gaan met de samenwerking elkaar versterken om de Achterhoek nóg mooier te maken.

Win-winsituatie

Een partnerschap met Present is een win-winsituatie. Present gelooft dat wanneer steeds meer mensen in de Achterhoek naar elkaar omzien, de wereld een stukje mooier en socialer wordt voor iedereen. Je doet iets terug voor de omgeving van je onderneming, vooroordelen vervagen en de betrokkenheid bij elkaar groeit. Hulpvragers krijgen een steuntje in de rug en ervaren dat ze er niet alleen voor staan.

Bedrijven die een Present-dag meemaken, geven achteraf een hoge waardering. De dag zorgt voor teambuilding en het contact met mensen die je anders nooit zou ontmoeten, verbreedt je horizon en is verrijkend voor iedereen.



Heidevloed 3, 7025 GE Halle
<https://stichtingpresent.nl/achterhoek/>

Felicitaties aan Kremer Techniek



Kremer Techniek viert zijn 55-jarig jubileum. Sinds de oprichting door Willy Kremer op 15 september 1965 is Kremer Techniek vanuit een kippenschuur doorgroeid naar een bedrijf met meer dan 180 medewerkers. Dit echte familiebedrijf heeft zich gespecialiseerd in de elektrotechniek, data- en beveiligingsinstallaties, industriële automatisering, zonnepanelen, ICT en telefonie. Doordat er inmiddels zo'n breed pallet aan technische kennis in huis is kan Kremer meerdere technische disciplines combineren tot nieuwe voordelen voor de klant!

Omdat in deze huidige tijd het 55-jarig jubileum niet met een groot feest kan worden gevierd, heeft Kremer ervoor gekozen een bedrag van € 5.500 te doneren aan Stichting Bergh in het Zadel. Deze stichting zet zich met allerlei acties in voor de bestrijding van kanker via onderzoeksprojecten die goedgekeurd zijn door het KWF. Richard Kremer: "We zien er bij Kremer Techniek naar uit om nog vele jaren onze passie voor techniek te blijven delen!"

Stilstaan bij vooruitgang

De wereld staat in tijden van corona stil. Het biedt tijd om na te denken over de toekomst. Waar willen we heen en hoe kijken we naar mobiliteit en (digitale) bereikbaarheid?

Plaats- en tijdsonafhankelijk werken

Videobellen is de nieuwe standaard, grote bedrijven kiezen ervoor en kantoorconcepten veranderen blijvend. We gaan nauwelijks nog naar kantoor en waarschijnlijk is thuiswerken een blijvertje, zelfs bij maakbedrijven voor functies waar dat kan. De woonwensen veranderen daardoor ook en het werk is steeds meer plaats- en tijdsonafhankelijk.

Anders kijken

Alles hangt met elkaar samen en verandert vanuit de samenhang. Mensen kijken anders naar wonen. In plaats van een duur appartement in Amsterdam, woon je liever in de Achterhoek en laat je daar je kinderen naar school gaan. Ook zijn er in de Achterhoek aantrekkelijke innovatieve bedrijven. Hun uitdaging voor groei is op termijn (vaak nu ook al) voldoende goede mensen te vinden en te binden.

Aantrekkelijke regio

De nieuwe waarheid is dat mensen mobiel zijn op de woningmarkt, als ze maar bereikbaar zijn op de arbeidsmarkt. Die arbeidsmarkt moet op haar beurt waarde toevoegen en producten en diensten leveren. Zowel digitale als fysieke infrastructuur is dus van levensbelang om als regio aantrekkelijk te zijn. Ook de balans tussen rust, ruimte en groen is onverminderd belangrijk. Circulaire economie, zelfvoorzienendheid in energie, grondstoffen, voer en voedsel zijn kansen voor een goed woon- en werkklimaat.

Investeren in toekomst

Als we als regio goed inspelen op deze trends door woningen te bouwen, goede infrastructuur te bieden, een hoogwaardige en gezonde kwaliteit van de leefomgeving te hebben en te zorgen voor een goed ondernemersklimaat, kan het niet anders dat de Achterhoek echt de Voorhoek wordt. Laten we stilstaan bij de vooruitgang en dus investeren in onze toekomst van wonen, werken en recreëren in onze unieke regio. De zon komt op in het oosten en daar wordt het dus alweer licht!

COLUMN



Otto Willemsen + 31 654314867
<https://duurzaam4life.com>

Al 35 jaar hart voor het groene vak; het aanleggen en onderhouden van tuinen

Hoveniersbedrijf Oscar's Groen in Gaanderen

Tekst en fotografie: Qlant

INMIDDELS 35 JAAR GELEDEN, 1 AUGUSTUS 1985 OM PRECIES TE ZIJN, BEGON OSCAR'S GROEN MET HET AANLEGGEN EN ONDERHOUDEN VAN TUINEN. DE WERKZAAMHEDEN WERDEN MET DE JAREN STEEDS OMVANGRIJKER. OOK ONS NETWERK BREIDDE ZICH UIT DANKZIJ TEVREDEN OPDRACHTGEVERS. NU, IN 2020, KUNNEN WE TERUGKIJKEN OP 35 UITDAGENDE JAREN EN ZIJN WE KLAAR VOOR DE TOEKOMST.



De diverse werkzaamheden op het gebied van tuinontwerp, -aanleg en -onderhoud gingen we steeds vaker voor particulieren en bedrijven uitvoeren. Voor veel relaties werken we al meerdere jaren. Periodiek zijn we hier voor onderhoudswerkzaamheden. "Dit doe ik natuurlijk niet alleen, maar echt samen met mijn fantastische team," aldus Heidi Gronert. "Veertien vakmensen zijn dagelijks met de meest uiteenlopende projecten bezig. De aansturing en planning door onze medewerkers binnen en een steeds grotere groep mensen met uitdagende klussen buiten."

Groei in alle facetten van het bedrijf

Wij zijn trots op onze historie en ervaring. De groei van de afgelopen jaren laat zien dat we goed bezig zijn. We houden steeds meer rekening met maatschappelijk verantwoord ondernemen, duurzaamheid en milieuvriendelijkheid. Meer opdrachten en meer vakmensen buiten vragen ook om een groter machinepark, elektrisch gereedschap en borstelmachines. En wat te denken van onze wagens op de weg: ons wagenpark breidt zich meer en meer uit. De gebruikte brandstoffen en oliën zijn steeds milieuvriendelijker. Ook deze bijdrage aan een betere wereld, alsmede interne groei zijn belangrijk voor ons, inclusief een ISO-certificaat en Groenkeur.



Trots op team en projecten

Het is bijna te veel om op te noemen, maar in die 35 jaar zijn er heel veel uitdagende projecten voorbijgekomen. Van complete tuinmetamorfoses, het aanleggen van bestratingen, daktuinen, vijvers, natuurtuinen, snoeien, hele diverse tuinontwerpen, omvangrijke tuinen, kleinere tuinen, onderhoud bij particulieren, bedrijven, overheden en (zorg)instellingen tot een wilde bloementuin en een vogelrijke tuin voor de Vogelbescherming. Heidi Gronert: "Als je terug gaat kijken, maakt dat me wel trots. Op ons bedrijf en op mijn team!"

Particulieren en bedrijven door heel Nederland

Sinds de oprichting hebben we sterke wortels in Gaanderen liggen. Maar de afgelopen jaren is ons werkgebied groter geworden. Wij zeggen hier altijd: wij werken voor uitdagende particulieren, bedrijven, overheden en (zorg) instellingen in Nederland van Oost naar West.



Hoveniersbedrijf Oscar's Groen
Slakweg 97
7011 EW Gaanderen
0315-330332
www.oscarsgroen.nl



Bart Pastoors Schilderwerken:

“We gaan voor de beste kwaliteit en investeren in de klant”

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

VORIG JAAR BEGON BART PASTOORS MET VEEL AMBITIE MET ZIJN EIGEN BEDRIJF. EN MET HET PLAN OM HET ANDERS TE DOEN DAN ANDEREN. HET IS HEM GELUKT. IN NOG GEEN JAAR TIJD IS BART PASTOORS SCHILDERWERKEN GEGROEID IN MENSEN EN OPDRACHTEN. DE VAKMENSEN WILLEN DUURZAAM MET KLANTEN SAMENWERKEN OP HET HOOGSTE NIVEAU. “WE WILLEN NET DAT STAPJE EXTRA DOEN OM HET WERK PERFECT TE KRIJGEN, ZODAT ZOWEL DE KLANT ALS WIJ ERACHTER STAAN.”

Toen Bart Pastoors na jaren in loondienst te hebben gewerkt in oktober 2019 besloot voor zichzelf te starten, had hij niet gedacht dat hij in een korte tijd zo'n goedgevulde orderportefeuille zou hebben. Naast particuliere opdrachten schuift het bedrijf inmiddels aan bij aannemers in de regio en werkt het aan uiteenlopende projecten in de nieuwbouw en verbouw van woningen en bedrijfspanden. Het bedrijf is gespecialiseerd in binnen- en buitenschilderwerk, behangen, glaszetten, wandafwerking, houtrotreparatie en kleuradvies. Om opdrachtgevers uitstekend te bedienen, heeft Bart recentelijk twee nieuwe medewerkers aangetrokken. Ook is een ander pand betrokken aan Het Goor 3B in Ulft. "Hier kunnen we al ons



materiaal onderbrengen en hebben we een goed bereikbare, professionele ruimte waar we klanten kunnen ontvangen", vertelt Bart. "Ik vind het belangrijk de overheadkosten laag te houden en te investeren in vakmanschap en onze klanten. "Daarom verzorg ik zelf veel randzaken en werken we met een fijne kring vakmensen om ons heen die voldoen aan onze maatstaven en plezier hebben in hun werk."

Investeren in klant

De passie en liefde voor het vak voel je direct als je met Bart praat. "Mijn vader is altijd schilder geweest, waardoor ik van jongs af aan al vertrouwd ben met het schildersvak. De liefde voor het ambacht is gegroeid in de loop der jaren." Zowel Bart als zijn vader Arend, die inmiddels gepensioneerd is maar nog meewerkt, hebben het netwerk en een enorme expertise opgebouwd. Arend schrijft de snelle groei van het bedrijf toe aan de expertise, het waarborgen van de kwaliteit, het vertrouwen, de gunfactor en werkwijze. "We besteden veel aandacht aan kwaliteit, willen een mooi stukje werk afleveren, zijn secuur en kritisch en komen onze afspraken na. Schilderen gaat immers om investeren in de klant. We vinden het belangrijk om de tijd te nemen voor onze opdrachtgevers en om goed naar hen te luisteren. Onze persoonlijke, betrouwbare aanpak en onze expertise worden door veel mensen als prettig en open ervaren. We bespreken open en eerlijk de mogelijkheden met klanten, geven advies en zeggen waar we tegenaan lopen en wat we verwachten. Zo komen projecten in nauwe samenwerking en samenwerking tot stand en bouwen we een langdurige, duurzame relatie met klanten op."

Langdurige relaties

Naast goed werk leveren, de tijd nemen voor de klant en de juiste uitstraling, is materiaalkeuze belangrijk voor een goed eindresultaat. Niet alleen de kwaliteit van de verf en overige materialen maar ook van het voorwerk. Bart: "We werken alleen met A-producten en garanderen een aantal jaren garantie. Omdat we ons richten op een duurzame relatie kijken we niet alleen naar het schilderwerk op korte termijn, maar inspecteren we ook na een aantal jaren de woningen en panden van opdrachtgevers. Zo kunnen we tijdig aan de bel trekken als preventief onderhoud noodzakelijk is. Hiermee besparen klanten tijd en geld. En met een stuk service en een stapje extra zetten, kun je je onderscheiden als dienstverlener."

Elk werk een uitdaging

Een van de mooiste aspecten aan het vak vinden Bart en Arend dat een strak geschilderd gebouw of woning het visitekaartje is van je bedrijf. Of het nu gaat om het schilderen van een wand in de woning, een luxe villa of een fabriekshal of bedrijfspand, elk werk is voor de vakmensen een uitdaging. "Je komt op de meest uiteenlopende plekken", zegt Bart. "Dat maakt het werk zo afwisselend. Bovendien vind ik het klantencontact, het werk bespreken, adviseren, maar ook het maken van offertes en alle zaken eromheen net zo leuk. We hebben tot nu toe de luxe dat we bijna al het werk via mond-tot-mondreclame hebben verkregen en dat klanten je terugvragen. Dat geeft ontzettend veel energie. Ik hoop dat het in de toekomst zo blijft gaan zoals het nu gaat!"



Bart Pastoors schilderwerken
Weegbree 27, 7081 GS Gendringen
www.bartpastoorsschilderwerken.nl

Hogenkamp Klompen & Souvenirs:

Ambachtelijk, traditioneel én vernieuwend

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

KLOMPEN, TULPEN, FIETSSOUVENIRS, EEN HOLLANDS BLOEMPOTJE, DELFTS BLAUW, MET TYPISCHE NEDERLANDSE CADEAUS KUN JE VRIENDEN, KENNISSEN, COLLEGA'S EN ZAKEN-RELATIES IN BINNEN- EN BUITENLAND VERRASSEN. AL 143 JAAR IS HET BEDENKEN, ONTWIKKELEN, FABRICEREN EN LEVEREN VAN ORIGINELE EN EIGENTIJDSOUVENIRS EN RELATIEGESCHENKEN HET SPECIALISME VAN HOGENKAMP KLOMPEN & SOUVENIRS UIT DOETINCHEM. "WE HEBBEN DE FOCUS OP ON- EN OFFLINE VERKOOP EN LEVEREN EEN TOTAALPAKKET."



Trendy reclameklompjes zijn al jaren een succes bij zowel particulieren als bedrijven. Grote kans dat deze van Hogenkamp Klompen & Souvenirs uit Doetinchem komen. Het bedrijf dat begon in 1877 met de traditionele Nederlandse klomp bedient anno 2020 het grootste deel van de souvenirmarkt in Nederland. De producten zijn over de hele wereld te vinden.

In de eigen winkel aan de Dr. Huber Noodtplaats 6 krijg je een indruk van de mogelijkheden van het veelzijdige familiebedrijf, dat gerund wordt door Rob Hogenkamp, de vijfde generatie. De gedreven, enthousiaste ondernemer steekt met zijn team traditionele producten in een nieuw jasje, breidt het assortiment continu uit en speelt in op de actualiteiten.



Zeer ruim assortiment

Bij zo'n 500 souvenirwinkels, vakantie- en attractieparken, musea en geschenkwinkels in binnen- en buitenland vind je de Hollandse artikelen van Hogenkamp Klompen & Souvenirs. Deze vinden niet alleen gretig aftrek onder toeristen, ze zijn ook een origineel cadeau voor particulieren en organisaties die zakendoen met het buitenland én voor de eigen medewerkers. "Onze producten liggen niet in elke souvenirwinkel, we zorgen voor een bepaalde exclusiviteit en adviseren winkeliers bij het up-to-date houden van hun winkel", vertelt Rob Hogenkamp. "Particulieren en bedrijven hebben via de webshop Klompjes.com een zeer ruime keuze. De souvenirs en relatiegeschenken zijn in verschillende keuren verkrijgbaar en kunnen we voorzien van een huisstijl, zodat het goed aansluit bij de identiteit van de organisatie. Een klomp, usb-stick, een solartulp, klompsloffen of flesopeners, talloze combinaties zijn mogelijk en de Hollandse souvenirs zijn uit voorraad leverbaar. Ook hebben we geboorteklompjes en -kistjes die aan de hand van een geboortekaartje, foto of tekst door ons met de hand worden geschilderd."

Relatiegeschenken op maat

Customer loyalty wordt belangrijker dan ooit tevoren. Veel bedrijven beseffen dat. De kracht van Hogenkamp Klompen & Souvenirs is het bedenken, ontwerpen en produceren van originele en unieke relatiegeschenken op maat. "Persoonlijke relatiegeschenken raken een snaar en zijn verzekerd van succes. Ze kunnen een merk nog sterker maken. We denken mee in mogelijkheden, zetten ideeën om naar een realistisch ontwerp, produceren, verpakken en verzorgen de distributie. Alles is geheel custom made. Daarbij stemmen we continu af met de klant en zijn we pas klaar als we met trots de producten kunnen overhandigen aan de klant."

Productontwikkeling

Bij de ontwikkeling is Hogenkamp Klompen & Souvenirs gericht op unieke, vernieuwende en creatieve producten. Het moet een duidelijke link met Nederland hebben en vakmanschap uitstralen. "We luisteren naar de klant, zien wat goed en niet goed loopt en spelen in op actualiteiten en trends. Ook ontwikkelen



we bestaande producten door die we voorzien van een mooie verpakking. Onze kracht zit in het feit dat we met ons kleine, bevolgen team nagenoeg alle disciplines en faciliteiten in huis hebben. Hierdoor zijn we flexibel en krijgen klanten persoonlijke aandacht. Uniek is dat we een eigen fabriek in China hebben en dus zelf produceren. In Doetinchem verven en personaliseren we de producten met onder andere onze vorig jaar aangeschafte graveermachine. Die gebruiken we bijvoorbeeld voor de pashouder wallet, een functionele designportemonnee van leer. Ook hebben we een hele lijn met Achterhoekse producten ontwikkeld. Van teenslippers, sokken, een puzzel tot bierglazen, sporttassen en polo's. Het zijn zeer gewaardeerde relatiegeschenken waarmee je klanten kunt verrassen en de regio op de kaart zetten. Dit assortiment blijven we verder ontwikkelen. Momenteel zijn we bezig met de ontwikkeling van klompsloffen en een boxershort."

Innovatief

Het aanbieden van producten via multichannel is bij Hogenkamp Klompen & Souvenirs van enorme waarde gebleken. Het bedrijf biedt een totaalpakket voor diverse doelgroepen. Met het uitbreken van de coronacrisis in maart heeft echter ook Hogenkamp Klompen & Souvenirs de gevolgen ondervonden. Toeristen bleven uit, het reisgedrag is afgenomen en er worden geen evenementen en bijeenkomsten georganiseerd. "We hebben dan ook ingespeeld op de vraag naar aanverwante artikelen als mondkapjes met logo en een hygiënestation", vertelt Rob. "Het werd een enorm succes! We voorzien nog steeds veel bedrijven en mensen van deze producten. Innovatief zijn betekent ook dat we blijven doorontwikkelen. Zo willen we samen met Distilleerderij Bronkhorst een whiskyklomp met schenktuit ontwikkelen en hebben we het idee een Nederlandse lijn cocktails op te zetten. Nog meer unieke, Hollandse relatiegeschenken waarmee bedrijven hun onderneming op de kaart kunnen zetten, klanten en medewerkers aan zich kunnen binden en die ze met trots kunnen uitdelen!"



HOGENKAMP
KLOMPEN & SOUVENIRS
— Anna 1877 —

Dr. Huber Noodtplaats 6,
7001 DT Doetinchem
www.klompjes.com



Richard Kremer - Algemeen Directeur Kremer (links) & Walter te Brake - Manager Kremer ICT



Kremer ICT:

Klaar voor de toekomst

Tekst: Jeroen Eenink, fotografie: Lotte Ruesink Photography

De nieuwe naam

Waar Kremer al 55 jaar een begrip is binnen de Elektrotechniek en Industriële Automatisering, realiseert men zich soms niet dat we ook een volwaardige ICT & Telecom-afdeling in huis hebben. Door de (technische) kennis van alle afdelingen van Kremer te combineren, kunnen we een totaaloplossing bieden aan klanten voor hun ICT-vraagstukken. Met ICT zijn we zo'n 25 jaar geleden begonnen en met inmiddels 30 medewerkers zijn we één van de grotere ICT-spelers in de regio. Zoals iedereen in de afgelopen periode wel gemerkt heeft, verloopt onze communicatie steeds meer via de digitale wegen. Binnen onze afdeling

ICT & Telecom zien wij de verhouding ook steeds meer richting IT-oplossingen gaan. Doordat we telecom steeds sneller kunnen implementeren, merken we dat onze toegevoegde waarde meer in het IT-consultancytraject is gaan liggen. Hierin analyseren we de situatie, eigenschappen en markt van de klant en zorgen zo voor de optimale oplossing voor elke situatie. Om deze modernisering en digitalisering die op onze afdeling al langere tijd gaande is ook naar buiten uit te dragen, hebben we besloten de naam van onze afdeling aan te passen van Kremer ICT & Telecom naar Kremer ICT. Onze bedrijfsvoering verandert hierbij niet, telecom is immers onderdeel van de Communicatie in ICT.

Digitale bereikbaarheid

Hoewel veel bedrijven in deze thuiswerkperiode misschien hun eerste stappen hebben gezet binnen de digitalisering met software als bijvoorbeeld Microsoft Teams, halen de meesten bedrijven nog niet het maximale uit deze software. Kremer ICT adviseert en ondersteunt bedrijven om hun digitale werkomgeving zo efficiënt mogelijk in te richten. Hierbij kun je denken aan videobellen, cloud computing voor thuis- en samenwerkingso oplossingen en bovenal de ontzettend belangrijke cybersecurity waarbij de kans op datalekken of bijvoorbeeld DDoS aanvallen zo klein mogelijk gehouden wordt. Zo hebben we ook bij De Isolatieshop in Zevenaar na een consultancy-traject een ICT-oplossing geïmplementeerd waar extern werken deel van uitmaakt.

De Isolatieshop

De Isolatieshop kwam naar ons met een simpele vraag die vaak een minder simpel antwoord heeft: "Hoe kunnen wij onze ICT-omgeving en automatisering laten meegroeien met het succes van de rest van ons bedrijf?" Dit soort vragen zijn niet in één zin te beantwoorden, maar dat vinden wij juist de meest leuke klanten! Een snelle groei van je bedrijf vraagt om

wordt om het 'ijzer' weg te doen en alles in de cloud te zetten, is er na doorvragen op de specifieke situatie van De Isolatieshop toch voor gekozen om een gedeelte van de infrastructuur lokaal uit te voeren. Zo combineren ze de voordelen van de cloud met de voordelen van eigen servers. Nadat het bedrijf een tijdje gewerkt had in de nieuwe ICT-omgeving, waren de medewerkers zo enthousiast dat ze ook de telecom bij Kremer ICT hebben afgenomen. Of in de woorden van De Isolatieshop zelf: 'De samenwerking met Kremer ICT verliep op een makkelijke manier. Met bevoegenheid, betrokkenheid en een brede expertise zijn we samen tot een resultaat gekomen die de groei van De Isolatieshop blijft ondersteunen'.

Kennisdeling voor ondernemers

De innovaties die we adviseren aan klanten over het werken op afstand gebruiken we ook binnen Kremer volop. Naast de ICT-oplossingen zijn we in deze coronaperiode bezig met de menselijke aspecten die zo'n werksituatie met zich meebrengt. Met ondersteuning van de Provincie Gelderland hebben we een plan geschreven om de negatieve gevolgen die het thuiswerken met zich kan meebringen zoveel mogelijk te beperken. De uitkomsten hiervan delen wij in de loop van de komende maanden ook met ondernemers in de regio.

“ De samenwerking met Kremer ICT verliep op een makkelijke manier. Met bevoegenheid, betrokkenheid en een brede expertise zijn we samen tot een resultaat gekomen die de groei van De Isolatieshop blijft ondersteunen ”



Damion Verheij - Account Manager ICT (links) - Tim van Haaren - eigenaar De Isolatieshop

een ICT-dienstverlener die deze groei kan ondersteunen en versterken.

We zijn samen met De Isolatieshop om tafel gaan zitten en hebben als consultants met een open en eerlijke blik naar hun huidige omgeving gekeken. We hebben het bedrijf een aantal tools kunnen bieden waarmee het veiliger, sneller en gemakkelijker kan samenwerken. Een praktisch voorbeeld is de hybride inrichting van de ICT-omgeving. Waar tegenwoordig vaak geadviseerd



Kremer

55 jaar Passie voor techniek

Ulenpasweg 2b,
7041 GB 's Heerenberg (NL)
T: 0314 675050
www.kremer.nl

Werken en communiceren in tijden van het nieuwe normaal



AAN HET BEGIN VAN DIT JAAR, ZAG DE WERELD ER NOG HEEL ANDERS UIT. EEN HALF JAAR CORONA HEEFT EEN EINDE GEMAAKT AAN OPVATTINGEN EN GEDRAG DAT WE VOORHEEN ALS VANZELFSPREKEND BESCHOUWDE. HOE GEVEN WE INVULLING AAN NIEUWE WERKWIJZEN EN VORMEN VAN GEDRAG NU WE VOORZICHTIG WEER NAAR KANTOOR EN RELATIES GAAN?

Tekst en beeld: BeleefAV

Terwijl we vroeger iedere ochtend een flexplek uitzochten of plaatsnamen in ons vertrouwde kantoor, hebben de meeste werknemers nu dagelijks te maken met voorschriften, coronamaatregelen en bezettingsschema's. Relaties ontvangen of zelf op bezoek gaan, is niet meer zo eenvoudig en spontaan als het was. Oplossingen die al aan een opmars bezig waren, winnen nu snel aan terrein en het duurt niet lang meer tot ze gemeengoed zijn.

Digitale oplossingen

Dat begint bij binnenkomst al, waar een digitale receptie je aankomst en de reden ervan registreert en je in contact brengt met je contactpersoon. Medewerkers kunnen op een digitale plattegrond en zelfs hun smartphone een vrije werkplek of vergaderruimte opzoeken of kijken waar hun collega zich in het pand bevindt. In grote(re) organisaties en bedrijfsverzamel panden wordt bewegwijzering toegepast op aanwezige Tv-schermen. Onnodig aanwezig zijn op locatie wordt daardoor tot een minimum teruggebracht. Mede doordat het reserveren van werkplekken en ruimtes via apps op eigen apparaten en via Outlook of andere kalenderplanners kan plaatsvinden.

Vergaderoplossingen

Vergaderruimtes worden gereedgemaakt voor teamoverleggen waarbij een deel veilig op anderhalve meter afstand zit en de rest vanuit huis inbelt. Een conference soundbar met interne camera, microfoons en geluid is vaak al voldoende, terwijl vanuit huis of onderweg een professionele webcam of een ruisonderdrukkende speakerphone geschikte oplossingen zijn voor hybride vergaderingen. In platforms als Teams, Zoom, WebEx

en Starleaf kunnen chats, audio calls en korte meetings snel en spontaan plaatsvinden voor overleg en informatie-uitwisseling. Dat geldt ook voor online trainingen, seminars en productpresentaties.

Nieuwe werken

BeleefAV is als audiovisueel specialist nauw betrokken om organisaties uit alle branches te helpen met passend advies, de installatie en realisatie van audiovisuele oplossingen. Vervolgens assisteren wij bij het eigen maken van het nieuwe gedrag in de nieuwe omgeving. Onnodig fysiek contact wordt daardoor beperkt en organisaties zijn in staat statistieken te verzamelen over het naleven van maatregelen en het gebruik van ruimtes en apparatuur. De meeste mensen zijn na een wat sceptische start overtuigd van de voordelen en de tijd die ze winnen. Mensen die eerder niet veel werkbezoeken hadden, hebben nu vaak zelfs veel frequentere en hechter contactmomenten met hun relaties. Werkprocessen worden efficiënter en medewerkers worden nog effectiever ingezet. Ondanks de ernst van de globale situatie is het grote voordeel van het nieuwe normaal dat het nieuwe werken dit jaar écht van start is gegaan.

Meer weten over deze verbeteringen?

Mail naar info@beleefav.nl of bel 0314-200333.

BeleefAV
AudioVisuele Projecten

Edisonstraat 60, 7006 RE Doetinchem
T: 0314 200 333 www.beleefav.nl

ZAKELIJK LEASEN BIJ TH. WENTING B.V. ZORGeloos ZAKELIJK RIJDEN

Kia e-Niro**

DynamicLine 64kWh
Airco,
Nieuwe auto
Bouwjaar: 2020
Kleur: blauw
Kilometerstand: 28
Transmissie: automaat
Brandstof: electrisch
SUV



Prijs exclusief BTW inclusief BPM
€ 37.500,-
Financial lease prijs:
60 mnd - € 658,00

Ford Transit**

Custom 320 2.0 TDC
L2H1 Trend, Apple Carplay
Nieuwe bestelbus
Bouwjaar: 2020
Kleur: wit
Kilometerstand: 147
Transmissie: handgeschakeld
Brandstof: diesel
Bestelauto



Prijs exclusief BTW inclusief BPM
€ 22.850,-
Financial lease prijs:
60 mnd - € 373,00

BMW i3*

Range Extender Comfort
Navigatie, zeer compleet
19" LM velgen
Bouwjaar: 2015
Kleur: wit
Kilometerstand: 44.944
Transmissie: automaat
Brandstof: hybride
Hatchback



Prijs exclusief BTW inclusief BPM
€ 18.900,-
Financial lease prijs:
60 mnd - € 374,00

Volkswagen Tiguan**

1.4 TSI 4Motion
Comfortline Business
Bouwjaar: 2018
Kleur: zwart
Kilometerstand: 19.300
Transmissie: automaat
Brandstof: benzine
SUV



Prijs exclusief BTW inclusief BPM
€ 35.950,-
Financial lease prijs:
60 mnd - € 518,00

Subaru Forester**

2.0i e-BOXER
Apple Car Play, Navigatie
Leer, Opendak, nieuwstaat
Bouwjaar: 2019
Kleur: bruin
Kilometerstand: 6.200
Transmissie: automaat
Brandstof: hybride
SUV



Prijs exclusief BTW inclusief BPM
€ 48.750,-
Financial lease prijs:
60 mnd - € 729,00

Seat Ateca**

1.5 TSI Xcellence Edition
Navigatie, Cruise Controle,
Elektrische achterklep
Bouwjaar: 2019
Kleur: zwart
Kilometerstand: 6.084
Transmissie: handgeschakeld
Brandstof: benzine
SUV



Prijs exclusief BTW inclusief BPM
€ 29.800,-
Financial lease prijs:
60 mnd - € 418,00

PERSOONLIJK ADVIES OF INRUILVOORSTEL AANVRAGEN? BEL 0314 340 000

****60 maanden slot € 5000,00 *60 maanden slottermijn: € 0,00**



Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

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

Wormskamp

licht & interieur

**PER 1 OKTOBER GAAN WIJ VAN
HAVENSTRAAT NUMMER 150 NAAR 148**

**WIJ BLIJVEN OP BOULEVARD-OOST
EN HETEN U DAAR VAN HARTE WELKOM!**

TEL. 0314 33 27 92

WWW.WORMSKAMP.NL

INFO@WORMSKAMP.NL

Maximale impact en een groot bereik



Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Addink Media

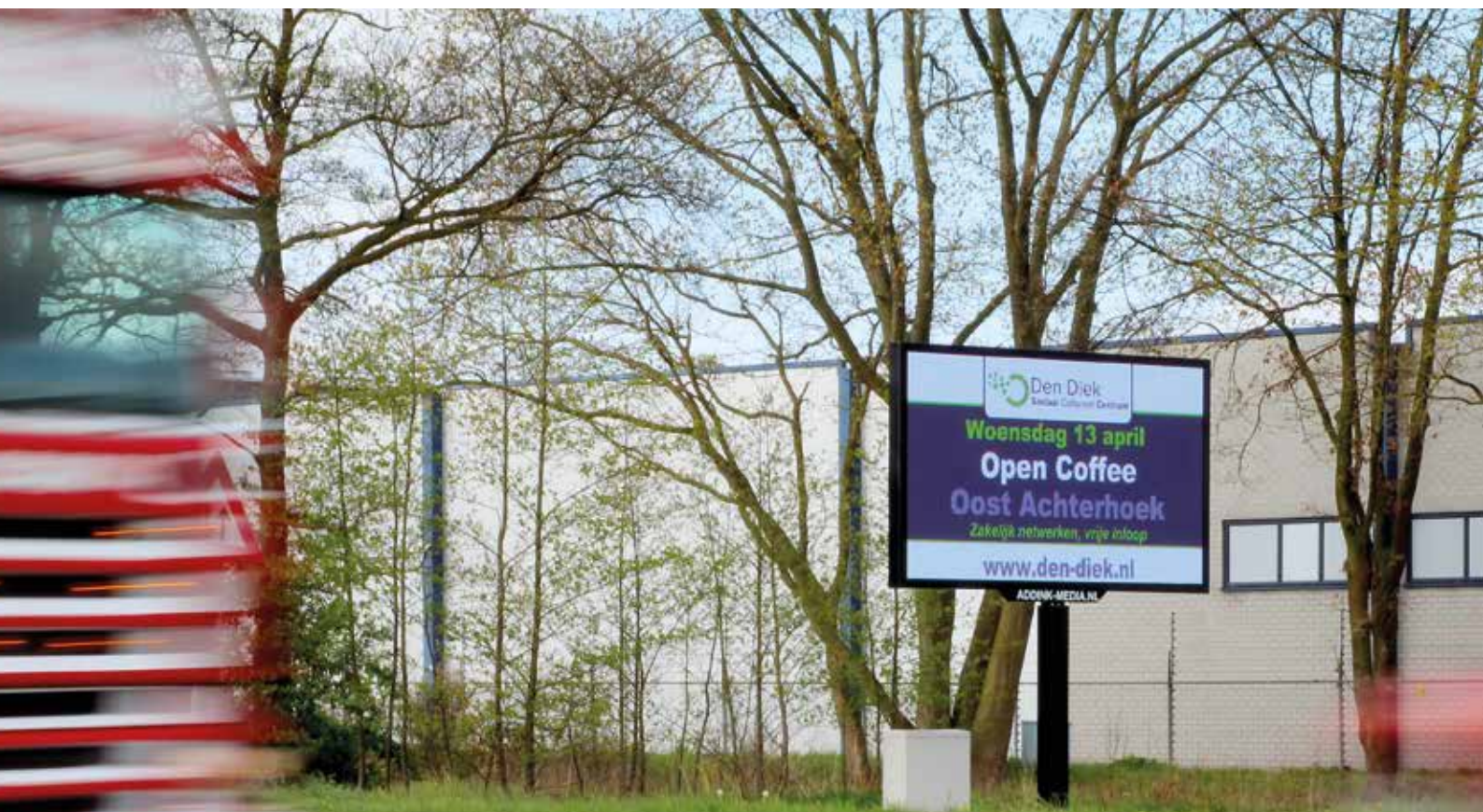
MEER LEADS, SALES OF DE BRANDING VAN JE MERK OF BEDRIJF VERBETEREN, HET INZETTEN VAN DIGITALE IN- EN OUTDOORSCHERMEN EN NARROWCASTING DRAAGT BIJ AAN EEN OPTIMAAL RENDEMENT. ADDINK MEDIA UIT LICHTENVOORDE INTRODUCEERDE VIJF JAAR GELEDEN DIGITALE BUITENRECLAME IN DE ACHTERHOEK. HET VOORUITSTREVENDE BEDRIJF ZAG KANSSEN IN DE ONGEKENDE MOGELIJKHEDEN EN WILDE MET HAAR REGIONALE FOCUS DE BINDING VERSTERKEN. INMIDDELS BIEDT HET EEN LAAGDREMPELIG TOTAALCONCEPT VOOR DIGITALE RECLAME.

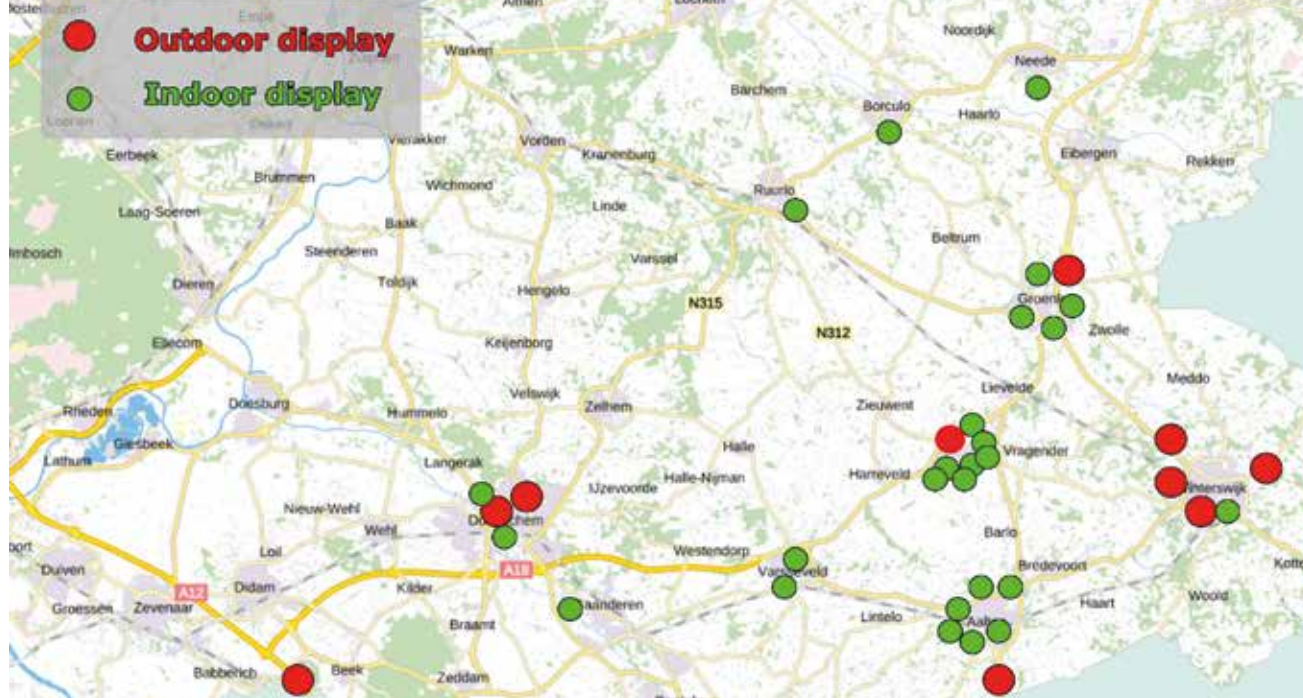
Wie regelmatig over de N18 ter hoogte van Lichtenvoorde en Groenlo rijdt of naar Doetinchem of Winterswijk gaat, kan de digitale outdoorschermen van Addink Media niet ontgaan zijn. Het weerbericht, het aankondigen van evenementen, een speciale actie, informatie verstrekken of vacatures onder de aandacht brengen, de schermen bieden veel mogelijkheden. "Het is een uitstekend middel om snel en doeltreffend te communiceren met je klanten en het is voor iedereen bereikbaar en betaalbaar", vertelt directeur-eigenaar Rutger Addink. De ontwikkelingen in techniek en de mogelijkheden waren destijds een inspiratie-

bron voor de eigenaar van Koopplein.nl Oost Achterhoek om met de gemeente Oost Gelre in gesprek te gaan. Kort daarop startte hij met twee outdoorschermen én met Addink Media. Zijn doel was lokale ondernemers een podium te bieden tegen een betaalbare prijs.

Kracht van herhaling

In de afgelopen vijf jaar is het bedrijf gegroeid en verzorgt het team betaalbare outdoor en indoor communicatieoplossingen voor regionale ondernemers en gemeenten. Voor de bakker om de hoek die zijn wekelijkse aanbiedingen breed wil communiceren tot een productie- of dienstverlenend bedrijf dat





medewerkers zoekt. “In- en outdoor ledschermen zijn bij uitstek een medium waarmee je in korte tijd ongekend veel mensen bereikt”, aldus Rutger. “Het biedt lokale ondernemers de mogelijkheid zeer gericht te adverteren. Dit komt ten goede aan de vitaliteit van de economie. Bovendien kun je gebruikmaken van de kracht van herhaling.” De outdoorschermen zijn te vinden op strategische A-locaties in de Achterhoek en Liemers. Ze trekken maximale aandacht van gezamenlijk ruim vijf miljoen passanten in de maand. “Voor deze ledschermen verzorgen wij de exploitatie en het onderhoud. We hebben diverse maatwerk weergavepakketten en adverteren is al vanaf een week mogelijk. Dat geldt tevens voor onze indoor beeldschermen, die in de regio te vinden zijn op plekken waar mensen moeten wachten. Denk hierbij aan cafetaria’s en tankstations. Hierop kun je als bedrijf relevante en actuele content maar ook korte filmpjes of geanimeerde advertenties plaatsen. En de afnemer van het online display krijgt zelf een deel van de zendtijd. Bovendien kan onze studio de opvallende content voor een bedrijf opmaken. Maatwerk met een maximale impact zonder zorgen voor de klant!”

Narrowcasting

Met narrowcasting (beeldschermcommunicatie voor bedrijven) kunnen bedrijven een unieke merkbeleving bieden en het creëert een impuls aan de point of sale. De staande en hangende beeldschermen van Addink Media kunnen op kantoor, in vergaderzalen, de kantine van een sportlocatie, als eyecatcher in de ontvangsthall of als presentatiescherm in de showroom worden geplaatst. “Het biedt veel mogelijkheden om als bedrijf je verhaal te vertellen, het is betaalbaar, professioneel sterk, actueel en heeft een groot bereik. Wij leveren alles, van beeldscherm, mediaspeler tot gebruiksvriendelijke Nederlandstalige software en installatie en beheer.”

Advies en ondersteuning

Elk bedrijf heeft andere wensen als het gaat om het inzetten van communicatie naar hun klanten of medewerkers. Addink Media zet haar uitgebreide ervaring in diverse branches in om bedrijven te adviseren. “We denken mee over het inzetten van digitale reclame als aanvulling op de marketingmix. Bedrijven kunnen zelf een boodschap aanleveren, maar wij kunnen ook de relevante content visueel aantrekkelijk maken, waarbij we rekening houden met de huisstijleisen en de opmaak voor een passend contentformat. We willen het bedrijven gemakkelijk maken, kwaliteit bieden en van meerwaarde zijn. We hebben

alles onder één dak en bieden op maat gemaakte oplossingen voor elke klant.”

Samen bereik je meer

Samen meer bereiken, dat is waar Addink Media in gelooft. Rutger Addink ziet als enthousiaste, maatschappelijk betrokken ondernemer altijd kansen en vindt het belangrijk om mooie initiatieven te ondersteunen. Zo is het bedrijf mediapartner van De Feestfabriek, maatschappelijk partner van Stichting Pak AN en sponsor van sportverenigingen en diverse lokale evenementen en verenigingen. Ook ontwikkelt Addink Media met regionale partners nieuwe concepten. “We hebben bijvoorbeeld recentelijk de evenementenborden in de gemeente Winterswijk bij de invalswegen vervangen door nieuwe digitale informatiezuilen. Deze zuilen bieden meer mogelijkheden voor evenementen én lokale ondernemers. Het is een uniek concept met win-winsituatie voor zowel gemeenten als bedrijven. En in de coronatijd hebben we desinfectiezuilen met informatie-display en gezichtsscanners met temperatuurmeting aan ons assortiment toegevoegd. Continu zoeken we naar wegen voor innovatie. We zijn een ambitieuze, informele organisatie, met korte communicatielijnen en persoonlijk contact die gemeenten en bedrijven wil helpen meer uit de relatie met hun doelgroep te halen!”



ADDINK
media

ZORGT DAT JE GEZIEN WORDT!

Galileïstraat 23
7131 PE Lichtenvoorde
0544-353130
Info@addink-media.nl
www.addink-media.nl

Zakelijke auto leasen?

**Ontdek de mogelijkheden
van Rabo Lease!**

www.rabo.nl/lease



Rabobank

EVERYBODY PAINT NOW!

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



MAGNEETVERF



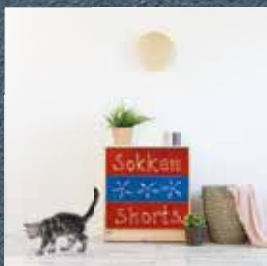
SKETCHPAINT



GLOWPAINT



GREENSCREENPAINT



SCHOOLBORDVERF

MagPaint is al meer dan 15 jaar wereldwijd dé marktleider van MagneetVerf. Door de jaren heen is ons assortiment uitgebreid met hoogwaardige decoratieve verven en bijbehorende accessoires voor de consument. Onze producten worden verkocht in meer dan 61 landen via een breed netwerk van schilders, groothandels en distributeurs.

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

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

BEZOEK
ONZE
WEBSHOP!



MagPaint
europe

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



Achterhoeker Sjoerd Weikamp krijgt landelijke event-onderscheiding



SJOERD WEIKAMP (41) HEEFT OP DONDERDAG 10 SEPTEMBER TIJDENS EEN ONLINE EVENEMENT VANUIT DE SUGAR CITY IN HALFWEG EEN ZOGEHETEN LINTJE VOOR LIVE ONTVANGEN. DAT LINTJE WERD SLECHTS DRIE KEER EERDER UITGEREIKT AAN MENSEN DIE ALS EEN AMBASSADEUR EEN UITZONDERLIJKE BIJDRAGE HEBBEN GELEVERD AAN DE PROFESSIONALISERING VAN DE NEDERLANDSE ZAKELIJKE EVENTBRANCHE.

Weikamp kreeg het lintje uit handen van Maarten Schram, managing director van brancheorganisatie IDEA. De Doetinchemmer, mede-eigenaar en hoofdredacteur van EventBranche.nl en EvenementOrganiseren.nl en daarnaast bevoegde commissaris bij De Graafschap, werd geprezen om al het werk dat zijn bedrijf heeft verricht in de zeer zware periode waar de eventsector nu zit. Echter, de jury noemde hem vooral een enthousiaste, positieve en onvermoeibare voorvechter voor de kracht van live communicatie en events als marketing- en communicatiemiddel. 'Sjoerd staat altijd op de barricade als het kan en moet. Een echte ambassadeur van het eventvak', aldus de jury.

Tijdens de Best Event Awards World stond hij op een internationaal podium, speechte, trok vervolgens zijn overhemd uit en wees de honderden gasten op het t-shirt met de tekst '#joint-heliverevolution', aldus Maarten Schram van IDEA. Tijdens de Gouden Giraffe Event Awards klom hij letterlijk op de barricades om grote merken en bedrijven te overtuigen van de kracht van events. Ook toen dit jaar weer congressen georganiseerd mochten worden, was het Sjoerd die met zijn motiverende speech de branche aan de hand nam.

Sjoerd Weikamp is geboren en getogen Achterhoeker, zit met zijn nationaal erkende bedrijf in Doetinchem en won eerder al internationale prijzen voor eigen eventproducties.

Even voorstellen

Agem: samen voor een duurzaam sterke Achterhoek!

Wij hebben een beweging in gang gezet: eentje van, voor en door de Achterhoek.

Bij Agem geloven we dat wij in de Achterhoek onze energievoorziening prima zelf kunnen regelen. Zelf bepalen hoe we onze energie opwekken, waar we dit doen en wie er profiteert van onze Achterhoekse energie.



Als maatschappelijke onderneming stimuleren wij iedereen in en rondom de Achterhoek om zich aan te sluiten bij onze beweging. Het doel: het duurzaam versterken van onze regio. Acht Achterhoekse gemeenten en vijftien lokale energiecoöperaties hebben zich al aangesloten bij onze coöperatie en steeds meer Achterhoekse ondernemingen nemen Achterhoekse stroom af via Agem.

Heb jij vragen over het reduceren van je energieverbruik? Wil jij ook zelf duurzaam energie op gaan wekken, bijvoorbeeld op je bedrijfsdak? Of wil jij ook je bedrijf laten draaien op Achterhoekse energie? Sluit je aan bij Agem! #voormekaar



www.agem.nl
Tamara Tijdink -
Manager Marketing en Communicatie
tamara.tijdink@agem.nl

HARTverwarmend feestdagenaanbod

Niet alleen de samenleving, maar ook de Gelderse economie krijgt stevige klappen te verduren. Omroep Gelderland ondersteunt Gelderse ondernemers door hen extra aandacht te bieden.

WIJ MAKEN ONS HART VOOR GELDERSE ONDERNEMERS!

Met de actie Hart voor Gelderse ondernemers en het HARTverwarmende feestdagenaanbod van Omroep Gelderland Reclame bieden wij je de helpende hand! Je krijgt de mogelijkheid om je commerciële boodschap op de mediakanalen, radio, televisie of online, bij Omroep Gelderland te vertonen.

Jij hebt je eigen communicatiewens, marktsegment en doelgroep, maar hoe benader je die met een tv-, radio- of online commercial? Welk gevoel en welke boodschap slaat aan?

Met deze vragen kunnen wij je helpen.

Wij ondersteunen je graag om het laatste kwartaal met een goed gevoel af te sluiten.



Bel ons op 026-355 74 44
of stuur een e-mail waarmee
wij jou mogen helpen naar
reclame@gld.nl.

HIP CAPITAL

HIP Capital is het eerste, onafhankelijke beleggingsadvieskantoor in de Achterhoek. In de Achterhoek zat alleen een bank, maar geen onafhankelijke beleggingsonderneming. Dat gat vullen wij op vanuit Doetinchem met beleggingsadvies vanaf € 100.000.



Vertrouwd, dichtbij en benaderbaar, dat zijn wij in een notendop. Onze kernwaarden zijn geen loze woorden of een marketingtruc, maar een diepgewortelde overtuiging die we iedere dag uitdragen en in de praktijk brengen. Door hard te werken en onze drive om het altijd beter te doen, behalen we rendementen die al sinds de start van HIP Capital tot de besten in de markt behoren. Dit gecombineerd met échte aandacht, volledige onafhankelijkheid en scherpe tarieven, wie wil dat nu niet?

Persoonlijk kennismaken doen we graag. Bent u nieuwsgierig naar wie we zijn en benieuwd naar wat we voor u kunnen betekenen? Graag maken we vrijblijvend kennis onder het genot van een kopje koffie.



HIP CAPITAL
HUBERTUS INVESTMENT PARTNERS

Hanzestraat 1
7006 RH Doetinchem
0314 - 23 50 24
www.hipcapital.nl

Zorgeloos zakendoen met flexibel debiteurenbeheer

U bent goed in wat u doet. Dus als u een factuur stuurt, wilt u die gewoon betaald krijgen. Maar dat gebeurt helaas niet altijd. IBG Incasso helpt u op de manier die het best past bij uw bedrijf!



Tijdelijk en zonder opzegtermijnen

Heeft u tijdelijk hulp nodig bij uw debiteurenbeheer voor bijvoorbeeld voor 3 of 4 uur per week gedurende 2 of 3 maanden? Wij zijn flexibel en werken altijd op maat. Ons doel: uw facturen betaald krijgen.

Ontzorging voor Gelderland

Wilt u nog een stap verder? Onze incasso-afdeling neemt de zaak van u over. Wij zijn kleinschalig en hebben korte lijnen. Al meer dan 15 jaar helpen wij ondernemers uit de Achterhoek.

Ook voor u?

Neem contact op. We kijken samen wat onze hulp kan opleveren, en dat gaat niet alleen over geld.



Hanzestraat 41,
7006 RH Doetinchem.
0314-200129 of mail naar
info@ibgincasso.nl.

MH Interieur- design

Bij MH Interieurdesign geef ik u advies over en begeleiding bij de inrichting of verbouwing van uw woon- of bedrijfsruimte. Het creëren van sfeervolle en harmonieuze interieurs is mijn grote uitdaging. Interieurs die aansluiten bij de persoonlijkheid van de bewoners of gebruikers van een ruimte. Met een indeling en inrichting waar mensen zichzelf kunnen zijn en thuisvoelen.



Door goed te luisteren en door te vragen kan ik snel uw wensen en ideeën doorgronden en vertalen in een passend interieurontwerp, met creatieve en praktische oplossingen. Daarbij kan het om een complete metamorfose of herinrichting gaan, verkoopstyling of alleen om een kleuradvies. U krijgt altijd een persoonlijk op maat gemaakt advies.

Bent u benieuwd wat ik voor uw interieur kan doen? Maak dan een afspraak voor een vrijblijvend gesprek.

Marian Hettelaar. MH Interieurdesign
Molenberg 9, 7039 CL Stokkum
Info@mhinterieurdesign.nl Tel. 06-42659703



Sport- en Gezondheids- centrum Physique

Sporten heeft vele voordelen. Het is wetenschappelijk bewezen dat een vitaal leven een belangrijke meerwaarde is voor succesvol en duurzaam functioneren in onze maatschappij. Het belangrijkste voordeel is dat u op een ontspannen manier werkt aan uw lichamelijke gesteldheid.



Vanwege tijd of andere redenen wordt sporten nog wel eens overgeslagen. Daarom hebben we bij Sport- en Gezondheidscentrum Physique speciaal voor ondernemers, directieleden en managers iedere dinsdagochtend 'Business Fit' op het rooster staan. Van 7:30 uur tot 8:15 uur verzorgen we een spinningles, gevolgd door 15 minuten spierversterkende oefeningen in de fitnesszaal. Na het sportieve gedeelte staat er een kopje koffie/thee voor u klaar.

Uiteraard mag u altijd een vrijblijvende proeftraining bij ons volgen.

PHYSIQUE
Sport & gezondheidscentrum

t Veld 28
7061 DD Terborg
Tel: 0315 - 329 606

SEPA Green Energy

SEPA Green Energy, de zakelijke energie-maatschappij die doet wat ze belooft. Wij leggen alles duidelijk uit over de energienota en komen daarvoor bij u langs. Heeft u ons nodig, bel gerust, u komt niet in een belmenu terecht, u krijgt altijd rechtstreeks iemand aan de lijn.



Groene stroom en duurzaamheid zijn belangrijke items in het huidige tijdperk. Wij leveren 100% groene stroom en zijn gespecialiseerd in zonnepanelenprojecten (gratis aanvraag van SDE-subsidie voor zonnepanelenprojecten).

U heeft persoonlijk contact met het energiebedrijf. Wij bieden altijd een marktconforme prijs zonder verborgen kosten. SEPA Green Energy is dé specialist in de zakelijke markt voor energie die bovenstaande waarmaakt.

Bel mij op onderstaand mobiel nummer voor een afspraak.



Theo Berntzen Commercieel directeur
Buurserstraat 244A 7544 RG ENSCHEDE
Mobiel: 06 - 51225613
Emailadres: t.berntzen@sepagreen.nl

Ford Wensink

Mijn naam is Jeroen Oomens en ik ben werkzaam als accountmanager Ford bedrijfswagens bij Wensink Automotive. Ik ben verantwoordelijk voor de gehele regio Achterhoek. Met onze vestigingen in Doetinchem en Lichtenvoorde zijn we altijd dichtbij. Als mobiliteitsexpert kan ik u alles vertellen over de mogelijkheden van de bedrijfswagens van Ford. Met onze range Ford bedrijfswagens zijn we altijd in staat aan te sluiten op de wensen van de klant. We zijn expert in alle branches en sectoren, daag me maar uit!



Extra diensten

Wensink is een mobiliteitsoplosser, want we leveren 'Mobility as a service'. Dat betekent dat u bij ons niet alleen terecht kan voor de aanschaf van een Ford bedrijfswagen. We verzorgen ook het onderhoud, de leasing, financiering en verzekering van uw bedrijfswagen én efficiënte laadruimte-inrichtingen. Nieuwsgierig geraakt? Neem gerust contact met me op!

Wensink
aangenaam

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

Business Club De Graafschap

Het grootste zakelijke platform van De Achterhoek!



→ U bent al
Business Club lid
vanaf € 2.250,-
per seizoen!



RELATIEBEHEER | NETWERKEN | SFEER | ZAKEN DOEN

Sfeervolle thuiswedstrijden in de Keukenkampioen Divisie

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

Business Club evenementen van De Graafschap

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

Meer informatie:

Betaald Voetbal De Graafschap B.V.
Afdeling Commercie
E commercie@degraafschap.nl
T 0314-368 458

degraafschap.nl



#VEURALTIED