

Op Dreef

Editie 7 / oktober 2009

LEDENMAGAZINE VAN RABOBANK AMERSTREEK

A man in a pink and white striped shirt and blue jeans stands with his arms crossed in front of a Praktis store. The store's sign is large and red with a yellow background. The background is a clear blue sky.

**Sjaak de Roon
Selfmade man**

**Chocolade,
maar dan anders**

**Het recept voor
senang leven**



Rabobank



Voorwoord

We kijken terug op een rustige vakantieperiode en een wervelende septembermaand. We zijn trots op de goed bezochte bijeenkomsten die we organiseerden. Zo mochten we bijzonder veel leden begroeten op de afdelingsvergaderingen, waar markante sprekers hun opwachting maakten. Medewerkers van de bank hielpen vrijwillig mee met de scootmobieldag in Made. Op 22 september vond een spectaculaire en meer dan geslaagde sportdag plaats, voor ruim 4000 basisschoolleerlingen uit Oosterhout, Den Hout, Oosteind en Dorst. De fervente golfers werden getrakteerd op een stralende golfdag en onze pleitbezorgers kregen de traditionele Prinsjesdaglezing. Kortom: Rabobank Amerstreek is volop in beweging voor haar klanten en leden. In dit nummer leest u alles over onze activiteiten.

Vanuit het Stroomversnellingsfonds werden maar liefst 17 initiatieven financieel ondersteund. Uiteraard waren we ook aanwezig op de vele jaarmarkten en braderieën. U ziet: de Rabobank blijft dichtbij, betrokken en toonaangevend.

Ik wens u veel leesplezier.

Ad de Korte

Directievoorzitter

Inhoudsopgave



4 · Selfmade man



6 · Chocolate, maar dan anders



8 · Het recept voor senang leven



10 · Sport en spel onder de zon



12 · Omgaan met geld kun je leren



14 · Verslag afdelingsvergaderingen



17 · Workshop 'luisteren naar muziek'



18 · Rabo promsconcert

19 · Agenda
· Colofon
· Ledenaanbiedingen



Sjaak de Roon

Selfmade man

Eigenlijk was het de bedoeling dat hij meubelmaker zou worden. Maar hoewel Sjaak de Roon (45) behoorlijk wat handigheid in de vingers heeft, is het toch anders gelopen.

Een vakantiebaantje bij de doe-het-zelfwinkel in de buurt beviel hem zo goed dat hij besloot te blijven. De inschrijving bij de MTS werd geannuleerd, zeer tegen de zin van vader, maar Sjaak legde een uitzonderlijke passie en talent aan de dag voor het doe-het-zelfvak. Van werknemer werd hij werkgever, en nu, bijna 30 jaar later, is Sjaak eigenaar van drie grote bouwmarkten. En hij heeft nog plannen genoeg.

Vakantiewerk laat vonk overslaan

Het succesverhaal van De Roon begint in hartje Raamsdonksveer. "Ik was kind aan huis bij de familie die de lokale doe-het-zelfwinkel runde. In de zomer voordat ik naar de MTS zou gaan, heb ik vakantiewerk bij hen gedaan. Dat beviel zo goed dat ik wilde bijven." Sjaak besloot in zijn vrije tijd een opleiding te doen aan de Detailhandelsschool. Later nam hij het bedrijf over. Hij had letterlijk grote plannen met de winkel.

Vijf jaar geleden koos Sjaak de Roon bewust voor de Rabobank. In zijn ondernemerscarrière was een nieuwe fase aangebroken. De Roon's Big Boss-bouwmarkten bleken te klein voor zijn ambities. Hij besloot een overstap te maken: met twee winkels naar Formido en een naar Praxis. "Ik was op zoek naar een sterke financiële partner van wie ik het vertrouwen zou krijgen om mijn plannen uit te voeren. Een bank die de lokale gemeenschap goed kent en weet wat er speelt." Die betrokkenheid vond hij bij de Rabobank.

Het centrum van Raamsdonksveer werd te klein voor de expansieve De Roon en dus verhuisde zijn Praxis naar industrieterrein Dombosch, waar sinds vier maanden het splinternieuwe pand in gebruik is. Groot, overzichtelijk en opgeruimd. "We hebben een spannende tijd achter de rug. In twee jaar tijd hebben we drie winkels, in totaal 8000 m² winkelvloer, vernieuwd", zegt hij, daarmee ook refererend aan de twee Formido-vestigingen in Oude Tonge en Dussen. "Zoals ik al verwachtte, bleek de Rabobank daarin een solide partner."

Sjaak de Roon, een mensenmens

Wat hem zo trekt aan de doe-het-zelfhandel is het menselijk contact. "Ik wil mijn klanten graag helpen zoals ik zelf geholpen wil worden. Het inspelen op wat de klant wil, is het mooiste wat er is", zegt hij daarover. "Iedere dag is anders, het verveelt nooit. De klant moet in mijn winkels de ruimte krijgen. Daarom moeten ze strak, schoon en opgeruimd zijn." Persoonlijk contact vindt hij belangrijk. "Hoewel ik niet

meer in een stofjas op de werkvloer rond loop, kennen de mensen mij wel. Die laagdrempeligheid houd ik bewust in stand. Ik ben en blijf gewoon Sjaak." Hetzelfde geldt voor zijn personeel, 55 in getal inmiddels. In de nieuwe Praxis-vestiging is ruimte gemaakt voor een gloednieuwe kantine met muziek en televisie, waar medewerkers zich tijdens de pauzes even kunnen onttrekken aan hun dagelijkse taken. "Ik wil graag goed voor mijn mensen zorgen", zegt De Roon. "Zij zijn degenen die de boel draaiende houden. Zonder hen ben ik niets. Daar moet iets tegenover staan. Daarom zeg ik altijd: als het mij goed gaat, gaat het jullie ook goed." Jaren van hard werken werpen hun vruchten af voor Sjaak de Roon. Tegenwoordig geniet hij daarnaast ook van hobby's als golfen, hardlopen en zijn oldtimer cabrio. Toch leunt hij nog niet achterover. "De eerste tien jaar wil ik zeker nog actief blijven in de zaak. Ik sluit verdere uitbreiding ook zeker niet uit", zegt de gedreven ondernemer. "Er moet altijd een uitdaging in blijven liggen. Of zoals mijn personeel het wel eens zegt: 'Sjaak zorgt zelf wel dat het hier spannend blijft!'"

Chocolade maar dan anders

Voor veel liefhebbers zou het een droom zijn: werken met chocolade. Eigenlijk is dat voor de broers Frank (33) en Rémon (35) Glas van LogoChoc niet anders. Wat begon als 'vader helpen in de zaak', mondde uit in keihard werken aan de opbouw van een bedrijf. Een serieuze dagtaak die zij met veel plezier op zich nemen, want Frank en Rémon houden van hun product, op meer dan één manier.

"Er gaat geen dag voorbij of ik eet wel chocolade", bekent Frank Glas. Zijn broer Rémon knikt instemmend: voor hem geldt hetzelfde. Hoe kan het ook anders: vader Richard was verkoopleider bij Côte d'Or. Toen op een dag de vraag kwam of het olifantje in reliëf vervangen kon worden door het logo van een klant, was een idee geboren. De uitvoering liet nog even op zich wachten. In 1991 vond Richard Glas de handelspartner die de kwaliteit kon leveren die hij voor ogen had. Hij koos voor een leven als zelfstandig ondernemer onder de naam LogoChoc. Zijn product: chocolade, maar dan gepersoniseerd door vormgieten of bedrukken. Het succes bleef niet uit. Tegenwoordig heeft het bedrijf een klantenbestand van 5500 particulieren en bedrijven, waaronder grote namen zoals Sony en Unique.

In vaders voetsporen

Van meet af aan zijn de twee broers betrokken bij het bedrijf van hun vader. "Buiten schooltijd hielpen we vaak mee. We kregen ook alle vrijheid om onze ideeën te spuien", vertelt Rémon. De kiem was gelegd. Vader en moeder vertrouwden steeds vaker op hun zoons. Tijdens hun vakanties nam het tweetal het roer over. In 1996 koos Rémon definitief voor LogoChoc. Frank volgde in 1999. "Ik wist als tiener al dat ik in de zaak wilde", verklaart hij nu.

Sinds 2006 is het bedrijf volledig in handen van de twee zoons. Het bevalt uitstekend. De samenwerking verloopt soepel. "We voelen elkaar perfect aan, vooral in ideeën, maar we kunnen ook altijd op elkaar terugvallen", legt Frank uit. Hetzelfde geldt voor de relatie met de

Rabobank, die ze ook overnamen van hun ouders. "Waarom de keus destijds op de Rabobank is gevallen, weet ik niet, wel waarom wij hem voortzetten", luidt de verklaring van Rémon. "We hebben heel veel aan hen gehad, zowel met de bedrijfsovername als privé, en het contact met de Rabobank-mensen is gewoon goed. Ze komen regelmatig eens een kijkje nemen bij ons en staan ons bij met raad en daad."

Het gaat goed met LogoChoc. Frank weet waarom. "Wij leveren alleen de beste verse chocolade. Onze leveranciers hebben we zorgvuldig gekozen. Aan de vorm, de bedrukking en de verpakking wordt heel veel aandacht en moeite besteed. Gelukkig heeft de opkomst van de computer ons daar een enorme voorsprong in gegeven."

Nieuw: LogoSweets

Ondanks het feit dat hun chocolade ook populair is als relatiegeschenk, in de horeca of op feesten, is het product nog steeds seizoensgebonden. De pieken vallen rond Pasen, Sinterklaas en Kerstmis. Maar daar hebben ze zelf iets op gevonden: "LogoSweets", onthult Rémon vol trots. "Sinds 1 juli van dit jaar kan de klant ook bij ons terecht voor ander snoepgoed, ook met logo, afbeelding of een gepersonaliseerde verpakking. Pepermunt doet het bijvoorbeeld in de zomer juist heel goed." De eerste orders zijn al verwerkt. "We hebben hoge verwachtingen van ons nieuwe bedrijf LogoSweets. We weten dat er een markt voor is en we willen het product vooral via de website aan de man brengen. Net als bij LogoChoc streven we naast kwaliteit ook naar korte lijnen, goede service en een snelle levering. We hebben tenslotte een naam hoog te houden."





Het recept voor *Senang* leven

Marthijn van den Steenhoven

“Als je me 20 jaar geleden gezegd had dat ik nog ooit met tuinmeubelen de kost zou verdienen, had ik je voor gek verklaard”, lacht Marthijn van den Steenhoven (32). Toch zou hij niet meer anders willen. Met liefde en plezier praat hij over zijn bedrijf Life outdoor living, het product en de plannen voor de toekomst. Maar waar komt zijn passie voor tuinmeubelen vandaan?

Niets wees erop dat Van den Steenhoven zijn geluk zou vinden in deze branche. Het ondernemersbloed heeft hij van huis uit niet meegekregen en zijn studie Technische Bedrijfskunde bereidde hem voor op iets heel anders. Geheel in de lijn van zijn opleiding, werd Marthijn account manager bij Logica. De ideale combinatie van techniek en commercie, ware het niet dat een vakantiebaan toen al de kiem had gelegd voor Life outdoor living.

Op avontuur in het Verre Oosten

“Tijdens mijn studie had ik een baantje bij Garden Life Style”, vertelt Marthijn. “Mijn baas kwam op het lumineuze idee om natuurstenen tafels in te kopen en vroeg of ik zin had om dat gestalte te geven. We lieten er een aantal in België maken, plaatsen ze in de showroom en in een mum van tijd waren ze verkocht. Toen dachten we al gauw aan een groothandel.” In China begon het grote avontuur. Samen met zijn toenmalige werkgever stapte Van den Steenhoven op het vliegtuig naar het Verre Oosten. “Ik was 24 jaar oud en daar stond ik dan: zonder kennis, zonder contacten, op zoek naar leveranciers.”

Zijn durf en enthousiasme hebben hem geen windeieren gelegd. In het Verre Oosten vond Marthijn wat hij zocht: een prachtige collectie tuinmeubilair van goede kwaliteit voor het midden-

en hogere segment. Van het een kwam het ander. Natuursteen werd uitgebreid met andere materialen, de vakantiebaan werd een lucratieve bijbaan en zo tijdrovend dat de dagtaak van Marthijn ervoor moest wijken. In 2003 besloot hij zich als directeur volledig te storten op Life outdoor living. Het bedrijf telt inmiddels 65 medewerkers.

Wat Van den Steenhoven wel van huis uit meekreeg, is de relatie met de Rabobank. Zijn ouders openden voor hem een Rabobank-rekening. “Ik heb nooit een aanleiding gehad om daar verandering in te brengen. Het feit dat de Rabobank niet of nauwelijks genoemd wordt in de berichtgeving rondom de kredietcrisis, geeft mij een goed gevoel. En ik kan al mijn zaken in mijn eigen woonplaats regelen. De Rabobank-mensen kennen mij en ik ken hen. Met Wilfried Bossers, mijn account manager, heb ik een heel goed contact.”

Het motto van een levensgenieter

Is het toeval dat hij zijn tevredenheid uitdrukt met een oosters woord? “Ik voel me er senang bij”, zegt hij over zijn ondernemerschap. “Het is hard werken, maar als je doet wat je leuk vindt, voelt dat niet zo.” Een workaholic vindt hij zichzelf niet, eerder een levensgenieter. “Ik houd van leuke dingen doen en ben zeer gesteld op een rijk sociaal leven. Ik ga graag golfen en uit eten, maar ik vind mijn werk zo leuk dat ik het heel de dag naar mijn zin heb.” Voor zijn succes heeft hij een eenvoudige verklaring. “Als je doet wat je het liefste doet, komt dat als vanzelf.”



Eerste editie van Rabospelen:

Sport en spel onder de zon

4000 basisschoolkinderen met hun begeleiders, 200 vrijwilligers, een strakke planning en organisatie, een uitgebreid sportpark inclusief bereidwillige sportclubs en schitterend nazomerweer, dat waren de ingrediënten van een geslaagde eerste editie van de Rabospelen op 22 september. Het resultaat: het grootste sport- en spelevenement ooit in Oosterhout gehouden, met veel blije gezichten en een tevreden organisatie. Een cadeau van Rabobank Amerstreek voor het 200-jarige Oosterhout.

Aan directievoorzitter Ad de Korte en wethouder van sport Jan Boers de eer om dit sportieve evenement te openen. Ad de Korte benadrukte het belang van sport voor alle kinderen, terwijl wethouder Boers hen toesprak met de woorden: "Lieve kinderen, we gaan een heel mooie dag tegemoet." Stadsdichter Eus Roovers schreef een gedicht, speciaal voor deze dag, met als toverwoord 'beweging', dat massaal door de kinderen mee gescandeerd werd.

Gastvrije sportverenigingen

Maar al voor het startschot gegeven werd, was het een drukte van belang op de sportvelden in het Warandegebied. Bussen reden af en aan en de terreinen van hockeyclub MHC De Warande en korfbalvereniging De Voltreffers vulden zich met schoolkinderen uit de groepen 3 en 4. Ze werden ontvangen door het duo Roomsoes en Dropveter die met een vrolijk liedje een warming up deden met de kinderen. De voetbalvelden van TSC, de tennisbanen van OTC De Warande en Strijdo, de atletiekbaan van ATV Scorpio en de grasvelden rondom zwembad De Warande

werden voor de gelegenheid zo veel mogelijk met elkaar verbonden om de leerlingen van groep 5 tot en met 8 de ruimte te geven voor hun sportieve verrichtingen. Daar was het de taak van de Gloria's om met hun shoppingdans de jeugd alvast soepele spieren te bezorgen.

Velden vol opblaasbare speelkussens waren de in het oog springende ludieke elementen van de sportdag. Voor de jongsten voerde spel de boventoon, maar vooral de oudere kinderen maakten ook serieus kennis met diverse takken van sport zoals tennis, korfbal en atletiek, bijgestaan door vrijwilligers van de betrokken sportclubs. Ondersteuning kwam ook van de ruim 100 eerstejaars leerlingen van het CIOS en 40 vierdejaars studenten van het Hanzecollege, die hier hun maatschappelijke stage vervulden. Sporters met een beperking lieten hun kant van de sport zien met demonstraties van aangepaste sporten zoals rolstoeltennis, paragolf, atletiek en blowkarts. De jongste kinderen konden in hun lunchpauze genieten van een demonstratie met blindengeleidehonden.

Oosterhout in Beweging

Tussen alle bedrijvigheid was er een man die het extra druk had. In de weer met walkie talkie en mobiele telefoon liep Koen Bakker van Oosterhout in Beweging in rap tempo heen en weer tussen de diverse locaties. Na het eerste contact met Rabobank Amerstreek werd de sportdag al gauw zijn project. "Eén dag in de week was ik bezig met de voorbereidingen, maar dat werd meer naar mate de dag naderde", vertelt hij. "Ik en een heel aantal anderen van de organisatie waren hier vanmorgen al om half zes aanwezig. De hulp van Mai van der Salm, studente sportmanagement, en Dave de Crom van de Academie voor Lichamelijk Opvoeding had ik niet kunnen missen, net als de Speco (sport en economie) stagiaires Dennis, Thomas, Joey en Hans", zegt de drijvende kracht achter de organisatie.

Alle tijd en moeite die in de organisatie gestoken waren, straalden van het evenement af. De uitgezette velden, het aanwezige materiaal, de muziek, de bewegwijzering, niets was aan het toeval overgelaten. Dat het weer ook nog mee wilde werken, droeg zeker bij aan het succes van deze eerste editie.

Voor herhaling vatbaar, vond initiatiefnemer Rabobank Amerstreek. De plannen voor 2010 in Drimmelen en 2011 in Geertruidenberg liggen al klaar.





Omgaan met geld kun je leren

In deze maatschappij is het niet altijd gemakkelijk om de verlokkingen van de commercie te weerstaan. Het aanbod is enorm en op elke straathoek prikkelen reclame-uitingen tot kopen. Omdat geld nu eenmaal niet voor het oprapen ligt, moet je keuzes maken. Maar hoe word je een kritische consument? Hoe leer je omgaan met geld? Volgens Paul Oomen een kwestie van jong beginnen.

“Het valt niet mee om als bank contact te krijgen met jongeren”, zegt Paul Oomen, Manager Particulieren bij Rabobank Amerstreek. “In hun belevingswereld spelen bankzaken geen grote rol. Toch lopen ook zij er regelmatig tegenaan dat ze niet uitkomen met hun zakgeld. Wij vinden het van belang dat jongeren zich bewust worden van hun uitgavenpatronen. Dat ze weten wat wel en niet kan en ook dat er vaak goedkopere alternatieven zijn. Zo voorkom je voor de toekomst een hoop problemen.” Met dit gegeven ging Rabobank Amerstreek aan de slag en ontwikkelde een workshop speciaal voor jongeren met de titel ‘Omgaan met geld’. Op de proef die vorig schooljaar op het Effent college in Oosterhout plaatsvond, is zowel door leerkrachten als door leerlingen positief gereageerd.

Eyeopener voor brugklassers

De workshop is speciaal bedoeld voor brugklasleerlingen van alle niveaus en is gebaseerd op het magazine In & Out van het NIBUD. “We willen niet belerend zijn, maar aan de hand van voorbeelden een bewustwordingsproces opstarten. We laten vooral zien hoe het beter kan”, legt Oomen uit. Dat blijkt aan te slaan: “Na de proef kregen we veel reacties van de leerlingen uit de klas. De workshop bleek een echte eyeopener voor hen. Ze hadden niet verwacht dat er zoveel alternatieven waren, voor dure merkkleding bijvoorbeeld, of mobiel bellen.”

In het schooljaar 2009-2010 zullen ongeveer 730 leerlingen in Oosterhout en omstreken kennis gaan maken met de eenmalige

workshop. “We hebben alle middelbare scholen in onze regio aangeschreven en zes van de acht scholen hebben positief gereageerd”, vertelt Paul Oomen enthousiast. De workshops zullen niet door hem zelf, maar door collega’s van de verschillende bankkantoren worden gegeven. “De kinderen krijgen zo een bekend gezicht uit de buurt voor de klas,” motiveert hij “dat vergroot de herkenbaarheid waar wij als Rabobank zo aan hechten.”

Die Rabobank-medewerkers staan er overigens niet alleen voor. “Voor de klas staan is heel wat anders dan in een bankhal werken”, weet Oomen uit ervaring. “Daarom worden ze goed voorbereid en krijgen ze onder andere een training ‘Spreek voor de klas’. Een docent van de school begeleidt de workshop en besteedt er later nog eens een lesuur aan.”

Investeren in de jeugd

Dit initiatief van Rabobank Amerstreek bleef niet onopgemerkt. De workshop viel op bij Rabobank Nederland, die inmiddels plannen heeft om het project naar een nationaal niveau te tillen. “Een goede zaak”, vindt Oomen “Als Rabobank willen wij er in iedere levensfase zijn voor onze klanten, ook als het even moeilijk is. Door jongeren bewust te maken van hun gedrag als consument aan de ene kant en hun inkomsten en uitgaven aan de andere kant, willen we voorkomen dat ze zich in de schulden steken. Dat past bij onze maatschappelijke betrokkenheid.”

Een bijzonder jaar, gekenmerkt door vertrouwen

Afdelingsvergaderingen Geertruidenberg, Oosterhout en Made

Een opvallende zetel sierde op 15, 17 en 21 september het podium van Fort St. Gertrudis, De Bussel en De Korenbeurs. Met dit symbool voor 'bij de Rabobank zit je goed', dat tevens het middelpunt is van een nieuwe campagne die een aantal ledenvoordelen onder de aandacht moet brengen, openden de voorzitters van de drie afdelingscommissies de jaarlijkse afdelingsvergaderingen.

Financieel directeur Tielo Jongmans presenteerde, ondanks de voortdurende crisis, opvallend goede cijfers. Veel nieuwe spaarders, en dus een behoorlijke groei van de spaartegoeden, droegen daar aan bij. Ondanks een gering verlies op de provisiewinst verdubbelde de nettowinst nagenoeg en kon de Rabobank zijn triple A-status prolongeren. Omdat de Rabobank geen aandeelhouders heeft, kan zij dividend terug laten vloeien in

de lokale gemeenschap. Dankzij een extra meevaller kon het Turbulentiefonds in het leven worden geroepen.

Directievoorzitter Ad de Korte haakte in op nieuwe ontwikkelingen, zoals de veranderde openingstijden van een aantal kleinere bankkantoren en de uitbreiding van de digitale kanalen. Een gemeentelijke uitspraak over de bestemmingswijziging voor het perceel bij



de Bromtol wordt op korte termijn verwacht. De concepttekeningen voor de nieuwbouw liggen inmiddels klaar.

De heer De Korte verzekerde de leden dat de bonussen bij Rabobank Amerstreek, anders dan bij andere banken, zeer ruim binnen de nieuwe norm vallen. Terugkijkend concludeert hij dat het een bijzonder jaar was, waarin Rabobank Amerstreek kon rekenen op een groot klantvertrouwen.



Made Bedrijfsleven kan leren van topsporters

Hij is verslaggever, schrijver en columnist en sport is zijn onderwerp. Maar wat heeft Mart Smeets, de nestor van de sportcommentatoren, directie en leden van een bank te vertellen? Nog heel wat. Smeets kon rekenen op een ongekend groot publiek in de Korenbeurs in Made, dat hij, naast veel lachsalvo's, ook een duidelijke moraal serveerde.

Mart Smeets kan putten uit een omvangrijk archief met anekdotes, waarin sporthelden als Fanny Blankers-Koen, Ard Schenk, Kees Verkerk, Anton Geesink en Joop Zoetemelk een rol spelen. Hij vertelt met veel humor over hun wederwaardigheden in de sport en test en passant de sportkennis van zijn publiek. Wat opvalt in zijn verhalen is het kenmerk dat bij geen enkele topsporter mag ontbreken: geestkracht.

"Winnen? Doe maar liever gewoon", omschrijft Smeets de nuchtere Hollandse mentaliteit. Maar hoe on-Nederlands ook, wie in de sport tot de top wil horen, móet zichzelf centraal stellen. "Een topsporter kijkt in de spiegel en denkt: 'Vandaag ben ik belangrijk, vandaag ga ik presteren', anders wordt het niks", legt Smeets uit. En zo werkt het ook voor bedrijven. Zakendoen is topsport. En je eigen weg kiezen, geloven in je eigen krachten.

Hoewel de meeste succesverhalen over individuen gaan, werkt het ook voor teams, blijkt wel uit Smeets' afsluiter uit de voetballerij: Toen hij bondscoach Rinus Michels verraste op zijn vakantieadres, enkele maanden na het behalen van het Europees Kampioenschap in 1988, vroeg Smeets hem of hij de opstelling nog kende van de finalewedstrijd. Michels noemde Van Breukelen, Ronald Koeman, Rijkaard, Gullit en Van Basten. Op Smeets' commentaar dat dat er maar vijf van de elf waren, zei 'de Generaal': "Dat maakt niet uit, jongen, als de as maar goed is".

Professor



Geertruidenberg Heertje voorspelt

Prinsjesdag 2009: in Geertruidenberg geeft de befaamde econoom prof. Arnold Heertje zijn visie op de toekomst van onze economie. Voorspellen is een hachelijk zaak, vindt hij, de miljoennota van vorig jaar werd immers ook ingehaald door de wereldwijde kredietcrisis. Toch blikt hij vooruit naar een toekomst die er heel anders uit zal zien dan de periode voor de kredietcrisis.

Ondanks de sombere voorspellingen over de koopkracht van burgers, doet prof. Heertje een volle zaal in Fort St. Gertrudis versteld staan met zijn uitspraak dat de daling van het consumentenvertrouwen een goede zaak is. "Mensen sparen en maken minder schulden", legt hij uit. "Daarnaast is de drastische daling van de consumptie een goede zaak voor mens en milieu. Mensen zijn geneigd hun geld te investeren in duurzame producten, een verbetering in immateriële zin."

andere tijden

Heertje noemt de term 'Creative destruction': alle elementen die we niet meer kunnen gebruiken in de huidige economie, zullen het veld ruimen voor dingen die beter voldoen aan onze behoeften. Experts voorspellen vanaf 2012 weer een lichte economische groei, maar het herstel zal volgens Heertje niet meer in het teken staan van financieel gewin alleen. De graaicultuur en de dehumanisering die aan de basis stonden van de huidige depressie keren niet meer terug en maken plaats voor duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord beleid. De Franse president Sarkozy is de eerste die het bruto binnenlands product als welvaartsmeter wil laten vallen. Factoren als milieu, sociaal welzijn en vrije tijd moeten zwaarder gaan wegen, een voorbeeld dat door velen gevolgd zal worden, zegt Heertje, want de behoeftebevrediging van mensen bestaat uit meer dan geld alleen.

Annemarie van Gaals drie factoren van succes

Annemarie van Gaal, succesvol zakenvrouw en bekend van televisieprogramma's als 'Dragons Den' en 'Een dubbeltje op z'n kant', deelde op 17 september haar levensverhaal met zo'n 250 Oosterhoutse Rabobankleden. De geboren Helmondse bracht haar tienerjaren door in Heerlen, waar zij zich niet thuis voelde. Onmiddellijk na haar eindexamen verruilde zij het Limburgse voor Amsterdam en legde daar de basis voor haar uitgeversloopbaan, bij VNU. Toen het bedrijf iemand zocht om de Russische poot van het bedrijf in Moskou op te starten, greep zij haar kans en ging. Ze was de enige vrijwilliger.

Haar Russische avontuur voor VNU begon in 1990, maar eindigde anderhalf jaar later. Door de moeizame communicatie vanuit het land bleek verantwoording afleggen aan het hoofdkantoor een haast onmogelijke opgave. Maar Annemarie gaf niet op. Samen met Derk Sauer besloot zij de Russische markt te gaan bewerken volgens haar eigen **succesfactor nr. 1**: zonder de ballast van een hoofdkantoor en met een platte organisatie. Independent Media werd een succes. Binnen vijf jaar had het bedrijf 20 titels en 800 werknemers.

Hoe konden twee onervaren ondernemers zo succesvol worden in het Rusland van de jaren '90? Volgens Van Gaal ligt dat aan haar **succesfactor nr. 2**. Niet gehinderd door opleiding en ervaring, bedacht zij haar eigen oplossingen voor de problemen die zij ondervond in een land met een ongekend strak regime en een totaal andere cultuur. Zo bleken de inzet van lokale straatventertjes en het uitbrengen van de eerste gratis krant ter wereld een gouden greep te zijn.

Een zwarte dag in 1998 gooide roet in het eten. In een financiële crisis van ongekende omvang gingen Russische banken massaal failliet en raakte het land aan de rand van de afgrond. Van Gaal gaf zich niet gewonnen. Ondanks de gedwongen ontslagen en de grote verliezen voor haar bedrijf ging ze door. "De dood of de gladiolen", redeneerde ze en zat onmiddellijk bovenop het nieuws. De een noemt het gedrevenheid, zelf noemt ze haar **succesfactor nr. 3** 'het ontbreken van gezond verstand'.

In 2000 komt er een einde aan haar Russische periode. Omwille van haar zoons verhuist zij terug naar Nederland, een schat aan ervaring en drie definities van succesfactoren rijker.

Exclusief voor leden Workshop 'Luisteren naar muziek'

Als dirigent van het Gemengd Zangkoor Oosterheide zal Ben van Wanrooij (68) voor velen een bekend gezicht zijn. Al 16 jaar heeft hij de muzikale leiding over het koor. In die tijd heeft hij zijn koor heel wat bijgebracht over interpretatie en uitvoering, met repertoire van componisten als Verdi en Puccini.

Bens liefde voor muziek openbaarde zich al op zesjarige leeftijd. Na zijn opleiding tot onderwijzer koos hij voor het conservatorium, waar hij schoolmuziek B, piano en directie studeerde. Hij was docent muziek aan de Pedagogische Academie te Breda, totdat hij in 1970 het directeurschap aanvaardde van de nieuw opgerichte Oosterhoutse Muziekschool. In deze hoedanigheid wist hij in acht jaar tijd het instituut uit te bouwen tot een muziekschool van formaat.

In Ben van Wanrooij huist, naast veel muzikaal talent, ook een pedagoog. Hij heeft daar zelf een verklaring voor: "Elke goede musicus is ook pedagoog, omdat die er naar streeft om mensen na een concert rijker de deur uit te laten gaan."

Zijn passie voor muziek zal nooit afnemen. Toch heeft Ben besloten zijn dirigeerstok aan de wilgen te hangen om, in de herfst van zijn leven, tijd te nemen voor dingen die tot nu toe altijd ondergeschikt waren aan de muziek. Maar niet voordat er op gepaste wijze afscheid genomen is.

Het grote afscheidsconcert zal plaatsvinden op 22 november in theater De Bussel. Zoals gewoonlijk, laat het Gemengd Zangkoor Oosterheide zich begeleiden door een orkest en een aantal gerenommeerde solisten. Voor Ben van Wanrooij is het zijn laatste optreden als dirigent van dit koor. Het avondvullende programma bevat onder anderen de mooiste frag-

menten uit La Traviata van Verdi. Het belooft een muzikale avond op hoog niveau te worden.

Voorafgaand aan dit grote concert geeft Ben van Wanrooij, exclusief voor leden van Rabobank Amerstreek, op maandag 9 november van 19.30 - 21.00 uur, een workshop 'Luisteren naar muziek'. Tijdens deze workshop, in het Rabobankkantoor aan het Arendsplein in Oosterhout, leert u hoe u meer van muziek kunt genieten door de uiterlijke kenmerken te vertalen naar een innerlijke beleving.

Exclusief voor onze leden stellen we 20 VIP-arrangementen ter beschikking, bestaande uit: lezing, concertkaart en cd. Voor de 1e deelnemer is dit arrangement gratis, uw introductie betaalt 20 euro. Stuur voor 1 november de coupon op pagina 19 in. (NB: de lezing is op 9 november, het concert is op 22 november)

Met korting naar Rabo Promsconcert Oosterhout 2009

In december 2007 beleefde Oosterhout een nieuw fenomeen: het Rabo Promsconcert, dat dit jaar, vanwege het enorme succes, een vervolg krijgt: Rabo Promsconcert Oosterhout 2009. Ook nu krijgt u de gelegenheid dit concert met aanzienlijke ledenkorting te bezoeken.

De organisatie van het concert is in handen van Zanggroep Cadans uit Oosterhout. In theater De Bussel brengen zij, samen met Harmonie Aurora uit Dongen, combo In Cadans en een vijftal solisten, een grandioos muziekspektakel, onder leiding van Rick Muselaers en Wilfred Werkman, dirigenten van respectievelijk Zanggroep Cadans en Harmonie Aurora.

Zanggroep Cadans is een levendig gemengd koor met 55 leden, waaronder 13 mannen. Het koor vierde in 2008 het 15-jarig jubileum. Het repertoire is bijzonder divers: ze zingen stukken uit populaire musicals en popsongs, maar ook licht klassiek en opera. Gezelligheid is van groot belang, maar er wordt wekelijks serieus gerepeteerd voor de verschillende optredens.

Tijdens dit Promsconcert zal Zanggroep Cadans alle vocale zeilen bijzetten om de klanken van de muzikanten en de solisten voor de tweede keer extra glans te geven. Deze muzikale gelegenheidscombinatie is vast van plan om de hoge verwachtingen van het publiek waar te gaan maken. Koor, solisten, combo en harmo-

nie brengen een pallet van pop, licht klassiek, opera en musical, met stukken van onder anderen Queen, Puccini, The Beach Boys, Karl Jenkins en Elvis Presley. Kortom, een heus Promsconcert bij u in de buurt!

Rabobank Amerstreek is ook dit keer hoofdsponsor. Vrijdagavond 13 november is speciaal gereserveerd voor de leden van de Rabobank. U kunt kaarten (maximaal 2 per lid) bestellen door de coupon op pagina 19 in te vullen en voor 1 november op te sturen. U betaalt een speciale prijs van € 15,50 per kaart, incl. 1 consumptie en zonder bijkomende kosten.

AGENDA

23 oktober	Cauberg clinic (deelname door medewerkers en klanten op uitnodiging)
24 oktober	Rabo Open Jeugd Toernooi Strijdo (Rabobank Amerstreek hoofdsponsor)
5-8 november	Indoor Oosteind (Rabobank Amerstreek sponsor)
9 november	Lezing door de heer B. van Wanrooij (zie ledenaanbieding 1)
13 november	Rabo Promsconcert Oosterhout, theater De Bussel (zie ledenaanbieding 2)
18 november	Rabo Ondernemerscafé (op uitnodiging)
19 november	Slotmanifestatie Vakwerk Meesterwerk
22 november	Operaconcert, theater De Bussel, diverse uitvoeringen (zie ledenaanbieding 1)

COLOFON

Uitgave
'Op Dreef' is een uitgave van Rabobank Amerstreek

Redactie
Rabobank Amerstreek
Katinka Steevens
Ad de Korte
Esther Nagtegaal

Tekst
Rabobank Amerstreek
Esther Nagtegaal (Esther schrijft)

Vormgeving
Ronald Broeke
(@ | concept + creatie)

Fotografie
Rabobank Amerstreek
Erik Teubner Fotografie
Jeff Maanders
Wim Vermeeren
Anneke Moerenhout – Made
Joep Rijk

Drukwerk
De Hoog grafische diensten b.v.

Ledenaanbieding 1 Workshop 'Luisteren naar muziek'

Ja, ik maak graag kans op 1 van de 20 VIParrangementen (lezing op 9 november, concert op 22 november en een CD) voor 1 persoon / 2 personen* (doorhalen wat niet van toepassing is).

Naam _____
Adres _____
Postcode + Plaats _____
Telefoonnummer _____
E-mailadres _____
Handtekening _____

*Voor het 2e arrangement machtig ik Rabobank Amerstreek om eenmalig 20 euro af te schrijven van mijn Rabobankrekeningnr. _____

Stuur de coupon voor 1 november 2009 in een ongefrankeerde envelop naar:
Rabobank Amerstreek,
Afd. CCM
Antwoordnummer 75,
4900 VB OOSTERHOUT

Ledenaanbieding 2 Rabo Promsconcert Oosterhout 2009

Ja, ik bestel graag kaarten voor het Rabo Promsconcert op 13 november.

Naam _____
Adres _____
Postcode + Plaats _____
Telefoonnummer _____
E-mailadres _____
Hierbij machtig ik Rabobank Amerstreek om eenmalig een bedrag van
 € 15,50 (1 kaart) € 31,00 (2 kaarten) af te schrijven van mijn
Rabobankrekeningnummer _____
Handtekening _____

Stuur de coupon voor 1 november 2009 in een ongefrankeerde envelop naar:
Rabobank Amerstreek
Afd. CCM
Antwoordnummer 75
4900 VB OOSTERHOUT

Rabobank Amerstreek

Verkoopkantoren

Venestraat 12

4931 BP Geertruidenberg

Groningenlaan 143

4926 GD Lage Zwaluwe

Adelstraat 9

4921 BN Made

Wilhelminalaan 11

4941 GJ Raamsdonksveer

Arendsplein 60

4901 KX Oosterhout NB

Dorpsplein 2

4844 CM Terheijden

W. Alexanderplein 1

4847 AL Teteringen

Zuiderhout 20-21

4904 AS Oosterhout NB

Arkendonk 55

4907 XP Oosterhout NB

Adviescentra

Arendsplein 60

4901 KX Oosterhout NB

Wilhelminalaan 11

4941 GJ Raamsdonksveer

Adelstraat 9

4921 BN Made

Algemene contactgegevens

Postbus 56

4900 AB Oosterhout NB

tel.: 0162-588 100

fax: 0162-588 101

info@amerstreek.rabobank.nl