

Op Dreef

Editie 8 / december 2009

L E D E N M A G A Z I N E V A N R A B O B A N K A M E R S T R E E K



**Authentiek
in logistiek**

**Het kantoor
van de toekomst**

Werk aan de winkel



Rabobank



Voorwoord

Het jaar is alweer bijna om. Tijd om terug te blikken. 2009 was economisch gezien geen positief jaar. De recessie sloeg onherroepelijk toe en trof veel bedrijven en particulieren. Het lijkt erop dat de economie aan een heel voorzichtig herstel is begonnen. Laten we hopen dat die trend zich voortzet.

Maar het was niet alleen negatief. Als bank bleven we onverminderd actief. Door een enorm goed resultaat in 2008 waren we in staat een extra winstvoorziening te doen. Dat geld vloeit rechtstreeks terug naar de samenleving. We richtten het Coöperatief Dividend Fonds en het Turbulentiefonds op. Het eerste is er voor de samenleving in het geheel, het tweede voor de lokale economie in het bijzonder. Samen met onze leden hebben we gebrainstormd over de besteding van de middelen. Inmiddels is een aantal projecten van start gegaan. In deze uitgave leest u meer over die mooie initiatieven.

Verder organiseerden we dit jaar een megasportdag voor alle Oosterhoutse basisschoolkinderen. In 2010 en 2011 doen we dat voor de gemeente Drimmelen en Geertuidenberg. Diverse ondernemerscafés zorgden voor informatieve netwerkbijeenkomsten. Scholen deden mee met een Van Gogh wedstrijd. De winnaars mochten een dag met een speciale bus naar het Van Gogh museum in Amsterdam. Het ledenvoortdeelpakket werd geïntroduceerd en met veel enthousiasme onthaald en zo kunnen we nog wel even doorgaan. Kortom: we hebben niet stil gezeten. En dat gaan we in 2010 ook zeker niet doen.

Wat ons betreft wordt 2010 weer een mooi jaar met nieuwe ontwikkelingen op virtueel gebied, veel klantcontact, mooie projecten en veel betrokken leden.

Ik wens u bijzonder prettige feestdagen.

Ad de Korte

Directievoorzitter

Inhoudsopgave



4 · Authentiek in logistiek



6 · Werk aan de winkel



8 · Een leven lang bouwen



10 · Nieuws over het Turbulentiefonds



11 · Alpe d'HuZes: Fietsen voor het goede doel



12 · Het kantoor van de toekomst



14 · Verslag bijeenkomst SEPA



15 · Ledenaanbieding
· Colofon
· Eindejaarswens



Otentic Logistics Authentiek

Twee mannen met een totaal verschillende achtergrond, maar met een gemene deler: hun passie voor logistiek en hun ondernemersgeest. Ze vonden elkaar, werden collega's en grepen de kans om hun ideeën waar te maken. Sinds een paar maanden zijn Chris Doodewaard en Jack Zagers de eigenaren van Otentic Logistics. Twee zielen, één gedachte.

in logistiek

Het begon zo'n anderhalf jaar geleden, toen Chris Doodewaard, destijds directeur van Peterson Intertransport, in Jack Zagers de ideale versterking zag. De twee directeurs bleken op één lijn te zitten qua ideeën en plannen voor het bedrijf. "Wij wilden meer, wij zagen kansen voor het bedrijf die niet pasten in de beleidsplannen van het moederbedrijf", verklaart Chris Doodewaard. "Jack en ik hebben toen besloten het bedrijf over te nemen en op eigen kracht verder te gaan onder de naam Otentic Logistics."

Oosterhout als logistieke hotspot

Met deze beslissing lag de weg open voor het ondernemersduo om hun aspiraties waar te maken. "Peterson Intertransport was een onderdeel van de in 1920 opgerichte Peterson Groep en is in het leven geroepen om ook kleinere zendingen te kunnen verwerken", legt Jack Zagers uit.

"In het moederbedrijf lag de focus op bulktransport. Voor de groepsdirectie was Peterson Intertransport een extra service, meer niet. Wij zagen dat anders. Wij wilden de stukgoedlogistiek verder doorontwikkelen. Door de unieke geografische ligging heeft dit bedrijf in Oosterhout zoveel meer potentieel. De verbindingen door Europa met

bijvoorbeeld Duitsland, waar een groot deel van onze klanten vandaan komt, is ideaal. En de Oosterhoutse haven, niet te vergeten, met een rechtstreekse verbinding naar Rotterdam en Antwerpen. We werken nauw samen met de Oosterhoutse Container Terminal (OCT), de ideale uitvalsbasis voor de haven van Rotterdam, op een steenworp afstand van ons bedrijf. Samen werken we aan betere en duurzamere oplossingen voor het wegtransport."

Met hun plannen voor de bedrijfsovername stapten Jack en Chris eerder dit jaar naar de Rabobank. "Alles valt of staat bij een goed businessplan. Dat hadden wij. De Rabobank was meteen enthousiast. Natuurlijk hebben we ook ons licht opgestoken bij andere banken, maar de lokale kennis van de Rabobank was voor ons doorslaggevend. Die sluit perfect aan bij onze eigen plannen: het regisseren van de totale goederenstroom van lokale ondernemers, groot en klein, over de hele wereld", luidt hun motivatie.

Op eigen benen

Op 1 oktober was de overname officieel een feit, met terugwerkende kracht naar 1 januari. Sindsdien leiden Jack en Chris een hectisch bestaan. "Voorheen leunden we op het moederbedrijf, nu kunnen we alles zelf opnieuw organiseren. Administratie, personeel, inkoop; alle dingen die voorheen centraal geregeld waren, zijn we nu zelf aan het inrichten. Dat is leuk werk, waarmee we onze organisatie klaarstomen voor de toekomst. We hebben nu tenminste de kans om het naar onze hand te zetten", redeneert Jack Zagers.

Op de tafel liggen prints van de nieuwe huisstijl, inclusief de nieuwe naam. Het logo is inmiddels definitief. "Het heeft inderdaad iets weg van een Yin Yang teken. Dat is een bewuste keuze. Het staat voor balans en daar geloven wij in. Wij willen er hard voor werken, maar het moet ook leuk zijn. Die balans zoeken we. Voor onszelf en voor de klant", is de verklaring van Jack en Chris. Ook over de naam is nagedacht. "Otentic klinkt als 'authentic', maar dan in een hipper notatie. De lettergreep 'ten' slaat op het rapportcijfer dat wij graag willen verdienen bij onze klanten", verklaren de directeurs geestdriftig. "We hoorden het laatst ook uit de mond van één van onze klanten: 'Jullie zijn authentiek in logistiek!'"



Werk aan de winkel

Een rechtenstudent zoekt een bijbaantje en vindt er een in een supermarkt, als vakkenvuller op de groenteafdeling. Het werk bevalt hem en met veel interesse volgt hij het reilen en zeilen in de winkel. Het duurt niet lang voordat hij beseft dat hij door wil groeien in de supermarktbranche. Hij geeft zijn studie op en accepteert een functie als afdelingschef bij een nieuwe supermarkt in de omgeving. Met interne cursussen en opleidingen werkt hij zich op tot bedrijfsleider. Totdat de kans zich voordoet om zelf eigenaar te worden van een supermarkt. Die grijpt hij met twee handen aan. De voormalige rechtenstudent heet Rogier Fijnaut (35), tegenwoordig eigenaar van de PLUS-supermarkten in Geertruidenberg en Raamsdonskveer.

“Voor mij was het een hele verademing om mijn voorliefde voor het supermarktvak te ontdekken. Ik wist dat ik met die rechtenstudie niet op het goede spoor zat, maar ook niet wat ik dan wel zou willen doen. Het is toevallig allemaal op zijn plaats gevallen”, blikt Rogier Fijnaut terug. Voor hem is sinds begin september een nieuwe periode als supermarktondernemer aangebroken.

Een goed gevoel bij PLUS

Het ondernemerschap is niet nieuw voor Rogier. Eerder was hij de eigenaar van een supermarkt in Den Bosch, samen met een compagnon. “De winkel bleek toch te klein voor twee kapiteins op één schip. In goed overleg heb ik besloten me terug te trekken”, legt hij uit. Fijnaut ging op zoek naar een nieuwe uitdaging en nam daarvoor de tijd. “Ik heb mijn licht opgestoken bij verschillende supermarktketens, proefgedraaid, meegekeken. Bij de twee PLUS-winkels in Geertruidenberg en Raamsdonskveer had ik een heel goed gevoel. Daarna was het allemaal snel geregeld.”

“Als je voor jezelf begint, komen er heel veel dingen op je af”, gaat Rogier verder. “Maar met gezond verstand kom je een heel eind. Van de Rabobank kan ik veel steun verwachten. Zij denken met mij mee en hebben een realistische kijk op financiële zaken. De keuze voor de Rabobank maakte ik al toen ik eigenaar was van de vorige supermarkt. Ik voelde me vooral ook serieus genomen door hen. Wat ik handig vind, is het totaalpakket waarin al mijn zaken zijn ondergebracht, zowel zakelijk als privé.”

Extra aandacht voor personeel

De verbouwingen zijn inmiddels achter de rug.

Beide winkels hebben een facelift ondergaan. Maar veel tijd om achterover te leunen is er niet voor de PLUS-ondernemer. “De nadruk ligt nu op het drastisch aanpassen van de organisatiestructuur. Ik wil verantwoordelijkheden laag in de organisatie leggen, zodat klanten een herkenbaar aanspreekpunt hebben. Wat daar vooral voor nodig is, is een mentaliteitsomslag. We willen efficiënt werken, maar ook service bieden en herkenbaar naar buiten treden. Met 45 medewerkers per vestiging is dat een hele klus, maar de eerste resultaten zijn al merkbaar”, aldus Rogier Fijnaut.

Naast het personeel is er ook veel aandacht voor het assortiment. Rogier weet dat klantwensen voortdurend aan verandering onderhevig zijn en daarom volgt hij de ontwikkelingen op de voet: “We bieden steeds een goed basisassortiment, maar ook een assortiment met toegevoegde waarde, artikelen waar de klant behoefte aan heeft.”

Een enorm karwei, zo’n verbeterslag in twee winkels tegelijkertijd, maar Rogier Fijnaut ziet alleen maar voordelen: “Als we dit goed doen, geven we onszelf echt een gezicht op de lokale markten”, zegt de ondernemer. “Daarbij kijk ik ook naar de toekomst, want er bestaat een kans dat het niet bij twee vestigingen zal blijven.”



Cor de Heijde

Een leven lang bouwen

Eigenlijk had Cor de Heijde (64) een paar jaar geleden al met pensioen kunnen gaan. Alle voorbereidingen waren genomen om te kunnen genieten van veel vrije tijd na een lang werkzaam bestaan. Ook financieel stond niets hem in de weg. Maar wat doe je als je je hart verpand hebt aan het bedrijf dat je 29 jaar geleden zelf opgericht hebt?

Het getuigt van lef als je midden in een bouwcrisis besluit om je eigen bouwbedrijf op te zetten. En toch heeft Cor de Heijde niet lang gearzeld. "Ik wilde altijd al voor mezelf beginnen. Dat brengt risico's met zich mee die je moet durven nemen. Daar ben je ondernemer voor", verklaart hij laconiek. In 1981 ging hij van start met Bouwbedrijf Zwaluwe, genoemd naar de toenmalige vestigingsplaats. In de decennia die volgden, groeide het bedrijf uit tot een gezonde onderneming met een goede naam. Tegenwoordig zijn er vier loten aan de Holding C.J. de Heijde: Zwaluwe Zevenbergschen Hoek, Zwaluwe Zwijndrecht, C.J. de Heijde projectontwikkeling en JenW metselwerken.

Bouwen met zorg

Cor de Heijde kent de bouwwereld door en door. Hij begon als leerling en werd later uitvoerder en bedrijfsleider. "Het is een mooi, vrij beroep", vindt hij. Met Zwaluwe Bouw heeft hij zich gericht op onderhoud, restauratie en renovatie, maar ook op nieuwbouw. In de zorgsector vindt hij veel opdrachten. "Op dit moment zijn er ruim dertig projecten in uitvoering of in voorbereiding. We bouwen nu in Raamsdonksveer, in opdracht van WSG, een combinatie van wonen en zorg: een appartementencomplex dat op de begane grond onder andere een tandarts en een fysiotherapeut gaat huisvesten. WSG is een van onze belangrijkste opdrachtgevers", noemt Cor de Heijde als voorbeeld.



Zijn bankzaken laat De Heijde graag over aan de specialisten van de Rabobank, de bank waar hij van huis uit altijd klant geweest is. "Als iets goed is, hoef je dat niet te veranderen. De Rabobank is een heel betrouwbare partner die inspeelt op mijn behoeften. Ik houd van korte lijnen. Zij gelukkig ook", luidt zijn motivatie. "Ik heb alles ondergebracht bij de Rabobank in een Private Banking-oplossing. Met mijn accountmanagers Fred van den Bosch en Guido van Hattem heb ik regelmatig contact. Zij houden mij op de hoogte, maar veel zaken laat ik met vertrouwen aan hen over."

Plannen voor later

In het florerende bedrijf is de heer De Heijde zelf nog volop actief, zij het wat minder dan in zijn jongere jaren. Hij heeft een duidelijk toekomstplan: "Mijn wens is om het bedrijf in de familie te houden. Ik heb een zeer kundig directieteam aangesteld dat het van mij over gaat nemen tot mijn vier kleinzoons volwassen zijn. Zij kunnen dan het bedrijf overnemen als ze dat willen." Maar zo ver is het nog niet. "Ik werk nu vier dagen in de week. Dat zal volgend jaar weer iets minder worden. Zo bouw ik langzaam af, maar het helemaal loslaten, nee, dat wil ik nog niet." Het meest trots is Cor de Heijde op zijn medewerkers. "Het is een prachtig team met een sterke teamgeest. Werken met zo'n club is voor mij echt een hobby. We hebben ruim 100 mensen in dienst, waarvan er meer dan 90 al tien jaar of langer in dienst zijn", vertelt hij. "Het is heel belangrijk dat mensen het naar hun zin hebben bij ons bedrijf. We doen er ook alles aan om een goed werkklimaat te creëren en op een transparante manier met elkaar te werken. Daar komt heel wat voor terug: de medewerkers voelen zich enorm betrokken bij het bedrijf."

Nieuws over het Turbulentiefonds



Eerder dit jaar richtte Rabobank Amerstreek het Turbulentiefonds op, met als doel de lokale economie een extra impuls te geven in deze economisch zware tijden. Met een grote groep stakeholders hebben we gesproken over projecten die we kunnen steunen. Daaruit is een aantal initiatieven naar voren gekomen die inmiddels in een vergevorderd stadium zijn. Van de ontwikkelingen willen we u graag op de hoogte houden.

Een project dat al daadwerkelijk van start is gegaan, is Woonhuisstyling. Verkopers van een woning die al langere tijd in de verkoop staat, krijgen een woonhuisstyling ter waarde van € 300,-. Met een aantal kleine veranderingen in de inrichting oogt het huis bijvoorbeeld ruimer of lichter. De praktijk wijst uit dat zo'n restyling de verkoopbaarheid van een huis bevordert.

Een ander initiatief dat al behoorlijk vorm begint te krijgen is de bouw van betaalbare woningen in samenwerking met Woonstichting Geertruidenberg en lokale aannemers. De kopers van deze woningen profiteren bij Rabobank Amerstreek ook nog eens van extra rentekorting. Het doel van dit project is om het kopen van een huis voor een grote groep mensen mogelijk te maken.

In samenwerking met het Nibud zijn we druk bezig een traject voor budgetcoaching te ontwikkelen. Met dit project willen we jongeren en huisgezinnen een instrument geven om beter rond te komen van hun inkomen. Ten slotte werken we samen met een lokaal advocatenkantoor aan de organisatie van masterclasses voor ondernemers. De eerste bijeenkomst, over arbeidsrecht, vindt plaats in het eerste kwartaal van 2010.

In de toekomst hopen we aan nog veel meer van dit soort projecten mee te kunnen werken. Kent u een project dat een belangrijke bijdrage kan leveren aan de stimulering van de lokale economie, laat het ons dan weten. U kunt bellen naar de afdeling CCM: 0162-588410 of een e-mail sturen naar communicatie@amerstreek.rabobank.nl.



Alpe d'HuZes Fietsen voor het goede doel

Begin 2005 kreeg Peter Kapitein te horen dat hij leed aan Non-Hodgkin disease, lymfeklierkanker. Er volgde een zware tijd met chemokuren en in eerste instantie leek het gevaar geweken. Maar de ziekte kwam onverminderd terug. Een stamceltransplantatie was Peters laatste hoop. Hij onderging de risicovolle ingreep en knapte zienderogen op. Sindsdien zet Peter zich in voor het KWF om lotgenoten dezelfde kans te bieden deze ziekte te overwinnen.

Het begon eigenlijk als een grap. Het idee was om iets onmogelijks te doen en dat te koppelen aan iets nuttigs. Zo ontstond Alpe d'HuZes: met de fiets de Alpe d'Huez beklimmen, liefst minimaal zes keer. Sinds 2006 trappen vrijwilligers, onder het motto 'Opgeven is geen optie', zich jaarlijks in het zweet voor het goede doel: de kankerbestrijding. Peter Kapitein is vanaf het begin als ambassadeur betrokken bij dit initiatief. Steeds meer enthousiaste fietsers sluiten zich hierbij aan en zo verspreidt Alpe d'HuZes zich als een inktvlek over Nederland. De eerste editie bracht 370.000 euro op, die van 2009 maar liefst 6.000.000 euro. Dankzij het strikte anti-strijkstokbeleid komt dit bedrag in zijn geheel

ten goede aan KWF. Alpe d'HuZes krijgt dit jaar versterking van een zevental medewerkers van Rabobank Amerstreek. Op 3 juni 2010 zullen Hans Beerens, Ad Lankhaar, Dennis Schellekens, Maarten Mandemakers, Ton Waldschmit, Cornelis van der Kloos en Peter Kuijlaars al hun sportiviteit in de strijd gooien om hun missie te volbrengen. Dit doen zij samen met 49 anderen kanjers van Team Oosterhout. Op www.teamoosterhout.nl leest u alles over hen, hun teamgenoten en de acties, die door hen worden georganiseerd.

Natuurlijk sponsort Rabobank Amerstreek de fietshelden van Alpe d'HuZes. Wilt u ook een steentje bijdragen, vul dan het machtigingsformulier en stuur het ondertekend naar Rabobank Amerstreek, Antwoordnummer 75, 4900 VB Oosterhout. Een postzegel plakken is niet nodig. Mocht u interesse hebben om op 12 mei 2010 deze 'helden' extra aan te moedigen tijdens het Benefietsconcert in De Bussel te Oosterhout, dan kunt u voor elke donatie van € 30,- een toegangskaartje aanvragen via het machtigingsformulier.

Het kantoor van de toekomst



Naast de vertrouwde vestigingen, waarvan er altijd één bij u in de buurt is, werkt Rabobank Amerstreek hard aan nieuwe manieren om haar klanten te bedienen. Met de komst van nieuwe media zoals internet, ontstond de mogelijkheid om bankzaken nog dichterbij te brengen. Inmiddels is internetbankieren een ingeburgerd verschijnsel. Maar er is meer mogelijk. Rabobank Amerstreek besteedt de komende tijd extra aandacht aan een persoonlijkere dienstverlening via de website.



Wie inlogt op www.rabobank.nl komt automatisch terecht op de site van Rabobank Amerstreek die steeds meer een lokaal tintje krijgt. Het persoonlijker maken van de site is inmiddels een lopend proces. Lokale uitingen van de bank, zoals sponsoring, en acties speciaal voor de regio worden onder de aandacht gebracht. Om de herkenbaarheid nog meer te vergroten, worden de medewerkers van de verschillende afdelingen op de website voorgesteld.

Digitaal bankieren

Volgens Paul Oomen, als manager verantwoordelijk voor het virtueel bankieren bij Rabobank Amerstreek, zal de website van Rabobank Amerstreek geleidelijk aan steeds meer functies bieden. Uiteindelijk zullen klanten kunnen rekenen op volledige dienstverlening via internet. "We willen de kwaliteit die we in onze vestigingen bieden ook digitaal leveren, zodat de klant kan kiezen tussen volwaardige alternatieven", legt hij uit.

De site is gericht op drie typen klanten: Particulieren, Zakelijk of Private Banking. In deze hoofdcategoryën vindt de klant alle toepasselijke informatie. Uiteindelijk zal de website moeten functioneren als een volwaardig digitaal kantoor. "Op dit moment kunnen mensen in beperkte mate producten afnemen via internet, maar dat zal op korte termijn verder uitgebreid worden", vertelt Oomen. "Wie daarbij hulp nodig heeft, kan telefonisch terecht bij de medewerkers van het Virtuele kantoor. Een medewerker kijkt via internet met de klant mee en leidt hem door de procedure."

Voor het maken van een afspraak hoeven Rabobankklanten binnenkort zelfs de telefoon niet meer te pakken. "Er draait op dit moment een proef met een digitale agenda waarin klanten zelf een afspraak kunnen plannen. Dat is een nieuwe ontwikkeling die ons nog toegankelijker maakt en meer gebruikersgemak biedt", aldus Paul Oomen. "Waar we uiteindelijk naartoe willen, is dat de klant zelf zijn producten kan bekijken en aanpassen via internet. Door in te loggen krijgt men hetzelfde scherm te zien als de medewerker in de bankhal. Veiligheid staat daarbij natuurlijk voorop", vult hij aan.

Kantoor Zuiderhout vernieuwd

Wie niets met internet heeft, hoeft zich geen zorgen te maken, stelt Oomen: "We zijn natuurlijk niet alleen maar bezig met virtuele dienstverlening. De vestigingen hebben ook onze aandacht. Alle vestigingen zijn inmiddels verbouwd, zodat ze voldoen aan alle moderne eisen." Als laatste was kantoor Zuiderhout aan de beurt. Het kantoor onderging een metamorfose en biedt nu alle gemakken. Zo is er onder andere gezorgd voor meer privacy voor mensen die een afspraak hebben. Ook de etalage, waarin merchandise te zien is van voetbalclub NAC, trekt de aandacht. Het vernieuwde kantoor werd op 12 december feestelijk heropend.

"De Rabobank wil graag inspelen op de wensen van klanten", verklaart Paul Oomen. "Zoveel mensen, zoveel wensen en daarom blijven we onze dienstverlening optimaliseren. Of je nu kiest voor het gemak van bankieren vanuit je luie stoel, of toch liever persoonlijk contact hebt met een bankmedewerker, de Rabobank blijft altijd persoonlijk en dichtbij."



SEPA

Op weg naar een uniforme Europese betaalmarkt.



Als onderdeel van een langlopend traject dat in 2014 afgerond moet zijn, werd op 1 november jl. een nieuwe wet van kracht waarmee voor alle deelnemende landen in Europa dezelfde regelgeving voor betalingsverkeer geldt. De zakelijke markt wordt als eerste geconfronteerd met de gevolgen van deze nieuwe richtlijnen. Daarom organiseerde Rabobank Amerstreek op 1 december jl. een informatieavond over SEPA. Rob Timmers, consultant financiële logistiek bij Rabobank International, kwam naar Oosterhout om belangstellende ondernemers te informeren over de belangrijkste consequenties en wijzigingen.

SEPA staat voor Single Euro Payments Area, een gebiedsaanduiding voor de deelnemende landen. Het doel is de nationale betaalmarkten onderling meer concurrerend te maken, markttransparantie te bevorderen en te komen tot eenduidige rechten en plichten voor klanten en banken. Door SEPA worden de kosten voor betalingen over de grens gelijk aan die voor binnenlandse betalingen. De nieuwe Europese betaalrichtlijnen zijn

opgenomen in de Payment Service Directive (PSD) en zijn bindend voor alle banken in de deelnemende landen.

SEPA raakt uiteindelijk iedereen met een bankrekening, maar ondernemers zullen als eerste de gevolgen ondervinden. Het incassosysteem ondergaat een aantal veranderingen. Incasseren binnen en buiten de landsgrenzen, met één incassosysteem, wordt daardoor in de loop van 2010 mogelijk. Voor valueren gelden vanaf heden vaste richtlijnen en tijdslijnen die bindend zijn en wie een contante storting doet kan voortaan de volgende werkdag al over zijn geld beschikken.

In de komende jaren volgt nog een aantal veranderingen. Rob Timmers raadt ondernemers in de regio aan nu alvast maatregelen te nemen. Daarbij doelt hij op het inruilen van verouderde pinautomaten die door de nieuwe beveiligingsmethode van pinpassen onbruikbaar worden. Bovendien zullen de bestandsformaten voor klantoverzichten wijzigen. Dat kan gevolgen hebben voor de financiële administratie van een bedrijf. Wie meer wil weten over SEPA kan terecht op www.sepanl.nl of bij zijn accountmanager van Rabobank Amerstreek.

Ledenaanbieding

Korting op 'Ik hoor erbij' van Andy Marcelissen

Begin 2009. Schrijver Kluun woont een lokale tonpratersavond bij en raakt daar gecharmeerd van de droge humor van Andy Marcelissen uit Raamsdonksveer. Hij nodigt Andy uit voor een optreden bij NightWriters in het Comedy Theater in Amsterdam. Speciaal voor dat optreden schrijft Marcelissen gedichten die hij zelf onzinrijmpjes noemt. Ze blijken in de smaak te vallen bij het Amsterdamse literaire publiek. Kluun zelf zegt: 'De Dichter des Vaderlands zal-ie niet worden, maar Andy Marcelissen is de ongekroonde Dichter des Larielands. En die is een stuk grappiger. 'In de eerste helft van dit jaar schreef Andy Marcelissen 170 gedichten. In samenwerking met Kluun selecteerde hij er 135, die op 5 november verschenen in de bundel 'Ik hoor erbij'. Het boekje bevat naast droge, pakkende, onzinnige, platte, dubbelzinnige en aandoenlijke gedichten, ook een indrukwekkend voorwoord van de pionier Kluun zelf en een prachtig nawoord van de Verenaar Pètry Gamers bekend van Omroep Brabant.

Als lid van Rabobank Amerstreek krijgt u maar liefst € 2,50 korting op de eerste bundel van Andy Marcelissen.

Tot en met 15 januari 2010 kunt u, tegen inlevering van de bon, een exemplaar van 'Ik hoor erbij' bemachtigen voor maar € 7,50 (winkelprijs € 10,00). Leuk als cadeau, voor een ander of voor uzelf. Het boek is, met een volledig ingevulde bon, verkrijgbaar bij de regiokantoren van Rabobank Amerstreek. Incasso van het verschuldigde bedrag geschiedt binnen vier weken. Maximaal 2 boeken per klant.



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
Wim Vermeeren

Drukwerk
De Hoog grafische diensten b.v.

Fijne Kerstdagen & Gelukkig Nieuwjaar

Directie en medewerkers van Rabobank Amerstreek wensen haar leden fijne kerstdagen en een goed, gezond en gelukkig nieuwjaar



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

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