

Op Dreef

Editie 9 / maart 2010

LEDENMAGAZINE VAN RABOBANK AMERSTREEK



Eerste huis?
Kopen kan weer!

Aandacht
voor vermogen

Starter bekent kleur



Rabobank



Voorwoord

Voor u ligt de eerste Op Dreef van het nieuwe jaar. Een jaar waarin we de hoop hebben gevestigd op een economisch herstel. Dat is ook te zien in deze Op Dreef. Starters, zowel in het bedrijfsleven als op de woningmarkt, komen aan het woord. Het zijn klanten van onze bank die hun ondernemerschap tonen in deze turbulente tijd. Zij laten zien dat ze in deze tijd toch innoveren en investeren.

Inmiddels is het jaar 2009 voor Rabobank Amerstreek ook financieel afgesloten. Wij verwachten de cijfers in juni van dit jaar voor te leggen aan onze ledenraad. In de volgende Op Dreef zullen we op deze cijfers ingaan. Aan al onze leden geven wij uitleg over de jaarcijfers tijdens de jaarlijkse afdelingsvergaderingen die in september gepland zijn.

Graag zouden wij ook meer willen vertellen over ons distributiebeleid en de daarmee samenhangende nieuwbouw van ons advieskantoor. Helaas kost de ontwikkeling meer tijd dan verwacht. We hopen hier in de volgende Op Dreef uitgebreid op terug te kunnen komen.

Het jaar 2010 is al weer enkele maanden oud. Er zijn al volop bijeenkomsten georganiseerd in de afgelopen maanden, zoals een nieuwjaarsreceptie samen met de verschillende ondernemersverenigingen in ons werkgebied, twee bijeenkomsten voor onze agrarische klanten, een studiebijeenkomst voor melkveehouders en een akkerbouwbijeenkomst. Ook is onze jongeren community, Young Generation, weer bij elkaar geweest. Er is intensief gediscussieerd over onze ambities in de hypotheekmarkt en over virtueel bankieren.

Kortom, volop activiteiten om samen Op Dreef te komen.

Ik wens u veel leesplezier.

Ad de Korte

Directievoorzitter

Inhoudsopgave



4 · Easyflex: Net zo flexibel als de uitzendbranche



6 · Jos van Gastel bekennt kleur



8 · 'Kopen kan weer': oplossingen voor starters.



10 · Visiebijeenkomst 2010: kansen en risico's



11 · Young Generation Community:
Jongeren praten en denken mee



12 · Aandacht voor vermogen



14 · Het Turbulentiefonds:
Masterclasses voor ondernemers van start



15 · Ledenaanbieding
· Agenda
· Colofon

Easyflex:

Net zo flexibel als de uitzendbranche



'Als je vraagt hoe Easyflex ontstaan is, dan symboliseert dit het prilste begin.' Toine Bommelijm laat een 20 jaar oude foto zien van twee breed lachende tieners met woeste haardossen, startende studenten aan de HBO Informatica. De ene jongen is hij zelf, de andere is Ronald van der Lee, tegenwoordig zijn partner in zaken.

'Die foto is gemaakt op de dag dat we elkaar ontmoet hebben, tijdens de introductie van onze studie. We bleken gelijke interesses te hebben op technologisch gebied. In het derde jaar van onze studie vonden we elkaar daarin, toen ik bezig was met het ontwikkelen van een programmeertaal, Prolog, terwijl Ronald een bedrijf voor geautomatiseerde planningen aan het opstarten was. We besloten samen te werken onder de naam IDS, wat later Trinc werd.'

De uitzendbranche als constante uitdaging

De jongens van toen zijn nu 37 en 39 en opereren tegenwoordig onder de naam Easyflex. Hun product is een softwareapplicatie voor aanbieders van flexibele arbeid. 'Het is een lang verhaal en we hebben nog heel wat tussenstappen gemaakt, maar uiteindelijk zijn we door het bedrijf van mijn vader met de uitzendbranche in contact gekomen', gaat Ronald verder. 'Die branche kent zijn eigen specifieke uitdagingen. Een zakenrelatie van mijn vader wilde graag een systeem voor de ondersteuning van al zijn

bedrijfsprocessen. Wij wilden daar graag aan meewerken, maar wel met onze eigen technologie. Het resultaat is Easyflex.' Via vader Van der Lee kwamen zij ook bij de Rabobank terecht. 'Hij stapte destijds over uit onvrede over zijn vorige bank', weet Ronald daarover te vertellen. 'We vinden het prettig dat de mensen van de Rabobank met ons meedenken. Komen wij met een idee, dan hebben zij vaak nog een beter alternatief. Ons product is software, niet iets tastbaars. Toch zijn zij altijd bereid geweest mee te gaan in onze investeringsplannen.'

In 2006 was het zover. In korte tijd zetten de twee zakenpartners 90 bedrijven over op Easyflex. 'Dat was een ongekend hectische tijd', weet Toine zich te herinneren. 'Ons product was klaar, maar inmiddels weten we dat het nooit af is', vervolgt hij. 'Je ziet bijvoorbeeld steeds meer specialistische uitzendorganisaties die tegen praktische problemen aan lopen waarvoor ze een oplossing zoeken. Zo denken we op dit moment na over een huisvestingsmodule voor bureaus die buitenlandse werkrachten detacheren.'

Het gemak dient de klant

Het grote voordeel van Easyflex is dat de software vanuit één centraal punt aangeboden wordt. De klant logt in via internet. 'Onze doelgroep is het MKB', verklaart Ronald. 'Dat soort bedrijven zit niet te wachten op tijdrovende en dure automatiseringstrajecten. Met onze software hoeven ze zelf niets te installeren op hun systemen.' De applicatie is toegankelijk via een webbrowser. Een ander groot voordeel daarvan is dat gebruikers altijd automatisch de beschikking hebben over de laatste versie en de nieuwste functies. 'Dat is allemaal inbegrepen in hun abonnement', volgens Van der Lee en Bommelijm. 'Iedere twee à drie weken gaan wij in productie. Inmiddels zijn we al toe aan versie 208!'

Nu telt het klantenbestand 250 klanten en het team 15 medewerkers. 'We groeien behoorlijk uit ons jasje', beseft Ronald van der Lee zich. 'We zijn toe aan andere huisvesting en de bijbehorende update van onze uitstraling.' Een aandachtspunt voor de nabije toekomst, want de werkdruk is in deze periode op zijn hoogst. 'Niet alleen vanwege de jaarovergang, maar ook omdat ieder jaar de regelgeving verandert. Daar moeten we flexibel en snel op inspelen, zonder dat de verloning van uren daar onder lijdt. Je beseft het je niet altijd evenzeer, maar we raken nogal wat mensenlevens met ons product.'

Net van start met zijn eigen bedrijf

Jos van Gastel

Het idee voor Network Orange ontstond drie jaar geleden. Jos van Gastel gaf al jaren trainingen en assessments, in dienst van een werkgever. Sommige dingen spraken hem aan, andere weer niet en zo ontwikkelde Jos een eigen visie op zijn werk. Hij veranderde van baan in een richting die hem meer aansprak. 'Op dat moment heb ik voor mezelf besloten dat ik ooit als zelfstandige verder zou gaan', vertelt Jos. Sinds die tijd gebruikt hij zijn ervaringen om vorm te geven aan zijn eigen methode, met als belangrijk verschil de wetenschappelijke onderbouwing die bij andere methodes vaak ontbreekt. 'Alles wat ik doe en zeg, kan verklaard worden vanuit de wetenschap.'



Na een periode van intensieve voorbereidingen is Jos van Gastel er klaar voor. Duidelijk behept met ondernemersbloed, hakte hij vorig jaar november de knoop door, zegde zijn baan op, dook in de boeken, volgde cursussen en zette in de tussentijd de lijnen voor Network Orange uit. Sinds deze maand is hij daadwerkelijk 'in bedrijf'.

Een andere aanpak

De basis voor Network Orange vormt de zienswijze van Van Gastel. Die levert een totaal andere aanpak op. 'Als je een groep mensen allemaal dezelfde training aanbiedt, kan je er donder op zeggen dat daar op de lange duur niet veel van blijft hangen', legt hij uit. 'Als je

wilt dat mensen anders, beter gaan functioneren, zul je een blijvende gedragsverandering moeten bewerkstelligen. Die moet van binnen uit komen. Voor zo'n structurele verandering is een aanpak op meerdere niveaus nodig. Dat bereik je niet in een paar sessies.'

Network Orange is officieel een eenmansbedrijf, maar Jos van Gastel ziet dat genuanceerder. Om zijn doelstellingen te bereiken, heeft hij

een groep mensen om zich heen verzameld die vanuit hun specialisatie een bijdrage kunnen leveren. 'Vandaar ook het woord 'Network' in mijn bedrijfsnaam. Ik zie mijzelf liever als onderdeel van een netwerk van specialisten die zich aan elkaar verbinden om bij te dragen aan de blijvende ontwikkeling van mensen in de professionele sfeer.'

Als startende ondernemer kwam Jos bij de Rabobank terecht. 'Mijn bedrijvenadviseur, Toos Zijlmans, heeft mij de aandacht gegeven die ik als klant nodig had. Die korte lijnen vind ik prettig, net zoals het lokale karakter van de bank. Daar komt nog bij dat de Rabobank zich goed staande heeft weten te houden in de kredietcrisis. Een geruststellende gedachte.'

De symboliek van oranje

Ook voor de keuze van zijn bedrijfsnaam heeft Jos van Gastel een steekhoudende onderbouwing. De kleur die volgens een bepaalde methode bij zijn profiel hoort, is oranje, de kleur die staat voor ondernemerschap. Ook de verwijzing naar Stanley Kubricks film 'A Clockwork Orange' is opzettelijk. 'Omdat mijn werk vooral over gedragsverandering gaat', legt Van Gastel uit. 'Niet zo grof en gedwongen als in de film natuurlijk, maar geleidelijk en vrijwillig. Door mensen aan te spreken op hun drijfveren. Mensen moeten zichzelf motiveren, anders werkt het niet.'

bekent kleur



Rabobank Amerstreek, dé bank voor starters, organiseert een bijeenkomst vol met praktische informatie speciaal voor startende ondernemers.

Datum: dinsdag 13 april 2010, 19.00 – 21.30 uur

Locatie: Rabobank Amerstreek, Arendsplein 60 in Oosterhout

Wil je meer weten of je aanmelden; kijk op www.rabobank.nl/amerstreek.

Oplossingen voor starters

Kopen kan weer!

Een superdeal noemt ze het zelf. Saskia de Wild (22) was één van de gelukkigen bij de loting om de 17 starterswoningen in Om de Haenen Noord. De bouw van haar huis is inmiddels in een vergevorderd stadium. In het voorjaar verhuist zij het ouderlijk huis voor haar eigen koopwoning, dankzij Koopgarant en een Rabobank-hypotheek die helemaal bij haar past.



Bijeenkomst voor starters op de woningmarkt

Rabobank Amerstreek, dé bank voor starters, organiseert een bijeenkomst voor starters op de woningmarkt, met workshops vol praktische informatie en een speeddate met een hypotheekadviseur.

Datum: woensdag 21 april 2010, 19.00 – 21.30 uur

Locatie: Rabobank Amerstreek, Adelstraat 9 in Made

Wil je meer weten of je aanmelden; kijk op www.rabobank.nl/amerstreek



Saskia is docente lichamelijke opvoeding op een middelbare school in Breda, maar is een geboren en getogen Teteringse. 'Ik had nooit verwacht dat het voor mij mogelijk zou zijn om in Teteringen een huis te kopen. De huizenprijzen zijn hier behoorlijk hoog, dat is voor de meeste starters niet op te brengen.' Van familie hoorde zij over de bouwplannen in Om de Haenen Noord. 'Voor mij een unieke kans om toch een eigen woning te kopen', zegt Saskia. 'De locatie vind ik ideaal: in mijn eigen woonplaats, vlak bij familie en vrienden, en toch op maar een kwartiertje fietsen van mijn werk.'

Koopgarant maakt kopen toch mogelijk

De Koopgarant-regeling die Singelveste AlleeWonen voor deze woningen aanbiedt, maakte de aankoop financieel haalbaar. 'Met Koopgarant krijg ik 25 procent korting op de officiële verkoopprijs. Dan praat je ineens over een heel ander bedrag. Ik voldeed aan alle voorwaarden om in aanmerking te komen voor de regeling. Toen werd het voor mij wel heel erg interessant, ook omdat ik de zekerheid heb dat ik het huis altijd kan terug verkopen aan Singelveste AlleeWonen.'

Koopgarant is één van de regelingen die in het leven is geroepen om huizenbezit onder starters te stimuleren. Hij bestaat al langer, maar is de laatste tijd steeds populairder geworden. De voorwaarden zijn binnen bepaalde grenzen variabel en worden per project vastgesteld. Een belangrijk voordeel is de korting op de aankoopprijs. Die varieert van 10 tot 30 procent. Daar staat tegenover dat bij verkoop de winst gedeeld wordt met Singelveste AlleeWonen, volgens een vooraf afgesproken formule. In geval van verlies geldt hetzelfde.

De juiste hypotheek voor starters

Voor haar hypotheek klopte Saskia bij de Rabobank aan. 'Ik was als starter van harte welkom bij de Rabobank', zegt zij. 'Voor het project Om de Haenen Noord hadden zij een speciaal hypotheekarrangement samengesteld. Niet alleen kwamen zij met een heel gunstige aanbieding, ik had er ook een vertrouwd gevoel bij.' Saskia koos voor de Rabo OpbouwHypotheek, een nieuwe hypotheekvorm op basis van banksparen, waarbij zij eigen vermogen opbouwt om uiteindelijk in één keer af te kunnen lossen. Hypotheekadviseur Jeroen Leenaarts heeft een belangrijke rol gespeeld in het traject. 'Jeroen heeft actief met mij meegedacht en me alles heel goed uitgelegd. Daarnaast had hij ook nog een paar handige tips met betrekking tot de aankoop van mijn huis waar ik veel aan gehad heb.'

Terwijl de aannemer gestaag verder bouwt, buigt Saskia zich alvast over de inrichting. Met losse groene vlakjes die meubels voorstellen, schuift en past en meet ze op de plattegrond van haar huis. 'Ik kan niet wachten tot ik de sleutel krijg. Ik weet zeker dat ik het heel erg naar mijn zin ga hebben in mijn eigen huis.'



Visiebijeenkomst 2010

Kansen en risico's

Hoe staat het ervoor met de wereld-economie? Zijn de donkere tijden voorbij, mogen we weer optimistisch zijn? Wat zijn de verwachtingen ten aanzien van de financiële markten?

Voor het antwoord op al die vragen organiseerde het Beleggingsadviesteam een Visiebijeenkomst op 11 februari. Ongeveer 60 geïnteresseerde relaties luisterden aandachtig naar specialist Bas van Tuijl, werkzaam bij het Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek (KEO) van Rabobank Nederland.

Van Tuijl begon zijn presentatie met een terugblik op de economische ontwikkelingen vanaf het uitbreken van de kredietcrisis in 2008. Het is duidelijk dat de wereld-economie zwaar te

lijden heeft gehad. Toch laten de afgelopen kwartalen een herstel zien. Van een wereldwijde recessie is nu geen sprake meer. Voor 2010 verwacht het KEO dat het economisch herstel geleidelijk door zal zetten. Toch waarschuwde Bas van Tuijl voor al te groot optimisme.

We moeten voorzichtig omgaan met het broze herstel, is zijn boodschap. Enorme staatsschulden en begrotingstekorten spelen ons nog altijd parten en het vooruitzicht is dat de werkloosheid nog verder zal stijgen. De ogen zijn vooral gericht op de centrale banken. Brengen zij de rente te snel omhoog, dan wordt het prille economische herstel waarschijnlijk teniet gedaan. Als ze dat te laat doen, creëren ze een nieuwe luchtbel die vroeg of laat uit elkaar zal spatten.

Voor beleggers zijn er in 2010 zeker kansen, maar risico's moeten niet uit het oog verloren worden. Juist nu is er een belangrijke taak weggelegd voor de beleggingsadviseur. Door de verhouding tussen risico's en rendementen zorgvuldig te inventariseren, kan hij zijn klanten een passende belegging adviseren.

Wilt u meer weten over dit onderwerp, ga dan naar :

www.rabobank.com/kennisbank en meldt u aan voor de kennismail.

U kunt ook contact opnemen met het beleggingsadviesteam van Rabobank Amerstreek. Onze adviseurs zijn bereikbaar op telefoonnummer **(0162)-588 200**.

Young Generation Community:

Jongeren praten en denken mee

In contact komen met jongeren, te weten komen wat zij vinden van de bank. Hen mee laten denken, iets opsteken van elkaar. Dat was het idee achter de oproep die Rabobank Amerstreek enige tijd geleden op de lokale bankensite plaatste. 17 jongeren in de leeftijd van 18 tot 25 jaar reageerden. Zij vormen samen de Young Generation Community.

Binnen de Rabobank zijn Paul Oomen, Jeroen Meerburg, Maarten Mandemakers, Katinka Steevens en Irma Verschuur verantwoordelijk voor de projectgroep. Maar tijdens de eerste bijeenkomst in december mochten de deelnemende jongeren zelf bepalen hoe de meetings eruit zouden gaan zien. Interactief, vonden zij unaniem. Uitwisselen van informatie van twee kanten, meepraten, meedenken. Vijf vergaderingen werden op de agenda gezet, met daarin als vaste onderdelen een presentatie van een Rabobank-medewerker, een daaraan gekoppelde opdracht en een huiswerkopdracht die besproken wordt. Daarnaast woont de groep een afdelingsvergadering en een ledenraadsvergadering bij.

De eerste uit de reeks vergaderingen vond plaats op 10 februari en begon met een gezamenlijke maaltijd. Manager particulieren Enrico van Tuijl gaf een presentatie over hypotheek, waarna de jongeren aan de slag gingen met de vraag 'Hoe bereik je de starter op de woningmarkt?'. De huiswerkopdracht ging dit keer over de lokale bankensite. In een kringgesprek gaven de deelnemers hun mening en brachten verbeterpunten aan de orde.

De meeste jongeren doen mee omdat ze meer te weten willen komen over de Rabobank, maar ook omdat ze actief mee willen praten en denken. Koen Grootsholten en Bas Blankenstijn vonden de avond vooral interessant en leerzaam. 'Er wordt ook echt naar je geluisterd', voegt Falco Tuerlings daar aan toe.

De volgende vergaderingen zijn gepland in april, juni, september en december en hebben thema's als beleggen, de werking van de ledenraad, een eigen bedrijf starten en verzekeringen. Voor de huiswerkopdrachten zullen de jongeren zich buigen over onderzoek naar betalingsmogelijkheden in uitgaansgelegenheden, het betrokkenheidsgevoel van jongeren bij de bank, de zichtbaarheid van de bank in het werkgebied en het distributiebeleid.





Afdeling Private Banking

Aandacht voor vermogen

De afdeling Private Banking van Rabobank Amerstreek is er speciaal voor vermogende klanten. Het team bouwt aan een hechte vertrouwensband met hun relaties. Met succes, is gebleken. Toch treedt deze afdeling zelden op de voorgrond. 'We zijn van nature bescheiden', verklaart Christel O'Prinsen, sinds twee jaar manager van het Private Banking-team. 'Klanten blijven bij ons, ook tijdens de financiële crisis. Een teken dat we het goed doen. Daar zijn we uiteraard heel trots op en dat mogen we best wat meer uitdragen. Wij vinden het tijd om ons in het werkgebied meer te gaan profileren.' In zijn nieuwe functie gaat Rob Beentjes daarin een belangrijke rol spelen.

Private Banking krijgt gezicht

In de afgelopen jaren was Beentjes actief als beleggingsadviseur. Sinds 1 januari van dit jaar heeft hij een nieuwe missie. Als Accountmanager New Business treedt Rob naar buiten als het gezicht van de afdeling. 'Ik begeef me in het werkgebied om contacten te onderhouden, contacten te leggen en nieuwe klanten te interesseren.' Aandacht is daarbij van essentieel belang, weet hij. 'Veel banken beloven het, maar kunnen het niet waarmaken. Wij kunnen dat wel, juist door onze lokale kracht. We kennen de mensen persoonlijk, weten wat er speelt, zowel zakelijk als privé. Dat helpt ons om proactief in te spelen op de behoeften van de klant.'

De clientèle van het Private Banking-team bestaat uit Rabobank-klanten met een vermogensvraagstuk, een financiële ambitie, waarbij ze graag ondersteund willen worden. Dat kunnen particuliere klanten zijn die vermogen opgebouwd hebben door te sparen, maar vaker zijn het ondernemers. 'Wij werken dan ook nauw samen met de afdeling Bedrijven', aldus Christel. 'Private Banking draait vooral om de privépersoon achter de ondernemer, maar zijn zakelijke reilen en zeilen hangt daar nauw mee samen. Die integrale samenwerking tussen afdelingen is dus een groot voordeel.'

Zoveel mensen, zoveel wensen

Met zoveel verschillende klanten is geen vermogensvraagstuk hetzelfde. 'Iedere klant heeft zijn eigen financiële ambitie. Wij hebben de kennis en kunde in huis om bij al die vraagstukken te helpen. Dat kan in de breedste zin van het woord', leggen Christel en Rob uit. 'Bedrijfsmatig, op het gebied van beleggingen, financieringen of pensioenen, maar het kan ook te maken hebben met opbouw van eigen vermogen. Voor beleggingsvraagstukken zetten wij graag onze beleggingsadviseurs in. De klant kan van ons een goed advies verwachten. Uiteindelijk houdt hij zelf de touwtjes in handen. Voor klanten die dat niet willen, onderhouden we zeer nauwe contacten met een specialist op het gebied van vermogensbeheer.'

Naast aandacht is vertrouwen een sleutelbegrip voor de afdeling, vult Christel aan: 'Er zijn nagenoeg geen personele wisselingen binnen het team en de medewerkers wonen bijna allemaal zelf in het werkgebied. Zij weten dus wat er speelt in hun omgeving en dat draagt zeker bij aan dat vertrouwen. De accountmanagers onderhouden persoonlijk contact met hun klanten en bouwen aan een langdurige klantrelatie. De communicatie houden we open en eerlijk, ook als de boodschap wat minder positief is, zoals in deze tijden van economische recessie. Samen met de klant gaan we dan op zoek naar nieuwe mogelijkheden. Dat scheidt een band.'



Het Turbulentiefonds: Masterclasses voor ondernemers van start



In de vorige editie van *Op Dreef* was er nieuws over het Turbulentiefonds: een aantal initiatieven om mee aan de slag te gaan. Speciaal voor de ondernemers uit de Amerstreek hebben we een aantal masterclasses gepland. De eerste uit de reeks kreeg de titel 'Ondernemen in turbulente tijden' en werd gehouden op dinsdag 26 januari.

In deze avond voor en door ondernemers stonden de financiële en juridische aspecten waarmee bedrijven te maken krijgen in turbulente tijden centraal. De specialisten van Van Oers Corporate Finance en Rijppaert & Peeters advocaten hielden hun presentaties voor een volle zaal belangstellenden.

'Hoe staat uw bedrijf ervoor?' vroeg Alexander den Boer van Van Oers Corporate Finance zijn gehoor. Onder de noemer 'Grip op uw onderneming' gaf hij de aanwezigen een aantal

praktische handreikingen die cruciaal blijken in het nemen van beslissingen vooraf. Tijdig ingrijpen kan erger voorkomen, was zijn belangrijkste boodschap.

Advocaat Dick Schreuder haakte in op loonkostenbesparende maatregelen als laatste redmiddel en de bijbehorende rechten en plichten van zowel werkgever als werknemer. Zijn collega Hans de Crom ging nog een stapje verder en besprak de te bewandelen wegen in geval van surseance, faillissement en her- of doorstart.

Veel nuttige informatie waar ondernemers hun voordeel mee kunnen doen, concludeerde directeur Tielo Jongmans. Hij sprak de hoop uit met het Turbulentiefonds nog veel meer van deze bijeenkomsten te kunnen realiseren. Twee nieuwe masterclasses zijn inmiddels in voorbereiding. Daarin komen de thema's 'onderkennen en beheersen van risico's' en 'strategisch personeelsbeleid' aan de orde.

Het Turbulentiefonds is er voor ondernemers, maar ook voor particulieren. Er wordt hard gewerkt aan een aantal initiatieven, waaronder een betaalbaar woningbouwproject en budgettrainingen voor particulieren en scholieren. Wij houden u graag op de hoogte van de voortgang.

Ledenaanbieding

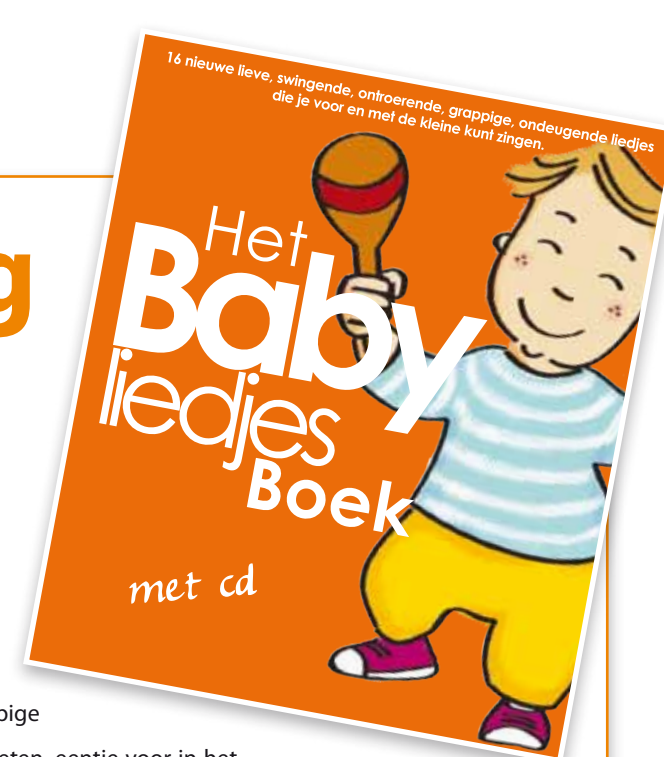
Korting op 'Het Babyliedjesboek' van Marjolein Heine.

Marjolein Heine, schrijfster van het Babyliedjesboek, is muziekdocente en woont in Raamsdonksveer. Na de geboorte van haar dochter Lisa begon ze aan een liedjesboek voor de allerkleinsten en na een tijd hard werken is haar tweede kindje dan ook geboren: Het Babyliedjesboek!

Het Babyliedjesboek is een boek met 16 nieuwe, lieve, swingende, ontroerende, grappige en ondeugende liedjes die je voor en met je kindje kunt zingen. Een liedje voor het eten, eentje voor in het badje, eentje voor naar bed, het swinglied en een liedje om te troosten zijn enkele voorbeelden. De liedjes staan met tekst, vrolijke illustraties én bladmuziek in het boek. Ook krijg je bij het boek een cd waar alle liedjes op staan met zang, plus de karaokeversie.

Rabobank Amerstreek biedt het boek speciaal voor haar leden aan voor € 9,95 (normale verkoopprijs € 14,95). Het boek is per e-mail te bestellen via: info@hetbabyliedjesboek.nl, onder vermelding van naam, adres, het aantal boeken en de vermelding 'ledenaanbieding Rabobank'. U kunt ook bestellen via de website www.hetbabyliedjesboek.nl. De aanbieding is geldig tot 30 april 2010.

Het Babyliedjesboek is niet alleen leuk voor jezelf maar ook super als (kraam)cadeau!



AGENDA

25 maart	Ledenraadsvergadering
1 april	Uiterste aanleverdatum aanvragen Stroomversnellingsfonds ronde april 2010
7 april	Young Generation
8 april	Rabo Ondernemerscafé
13 april	Bijeenkomst startende ondernemers
21 april	Bijeenkomst starters woningmarkt
2 juni	Young Generation
22 juni	Ledenraadsvergadering

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

Drukwerk
De Hoog grafische diensten b.v.

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