

# Op Dreef

Editie 10 / juli 2010

LEDENMAGAZINE VAN RABOBANK AMERSTREEK



**MAKZ:Steengoed**

**Dé bank  
voor starters**

**Jan Verschuren  
denkt zwart-wit**



Rabobank



## Voorwoord

Het jaar is alweer voor de helft voorbij. Spannende tijden in Nederland met in juni verkiezingen die politiek Nederland weer in een ander daglicht stellen. Vanuit de politiek mogen wij weer nieuwe maatregelen verwachten om de economische groei te stimuleren. Onze zakelijke klanten ondervinden dagelijks de stagnatie in hun afzetmarkten. Twee bedrijven die het goed doen door voortdurend alert te blijven op de kansen in de markt worden in deze Op Dreef voorgesteld.

Kansen zijn er ook voor starters, niet alleen zakelijk, ook op de woningmarkt. Dat bleek bij de bijeenkomsten die wij in april voor deze twee groepen georganiseerd hebben. De aanwezigen maakten er kennis met de Rabobank en diverse partijen waar wij mee samenwerken. Maar wij informeren niet alleen starters over hun mogelijkheden. Dat werd duidelijk bij het succesvolle Ondernemerscafé dat in april gehouden werd. Op de presentatie van Jeroen van der Veer volgde een levendig vragenronde.

Ook veel informatie-uitwisseling bij de Masterclasses van het Turbulentiefonds. Deelnemers ervaren deze bijeenkomsten als zinvol en leerzaam. Andere projecten van het Turbulentiefonds krijgen ook steeds meer vorm. Via de media zullen wij u daarover blijven informeren.

Hebt u al kennis gemaakt met ons Virtueel kantoor? Via onze website ([www.rabobank.nl/amerstreek](http://www.rabobank.nl/amerstreek)) kunt u een live webcamverbinding maken met onze medewerkers die u met geluid en beeld te woord staan. Zij helpen u met allerlei vragen over bankzaken of met het afsluiten van diensten. Een nieuwe manier van communiceren die we u graag aanbieden.

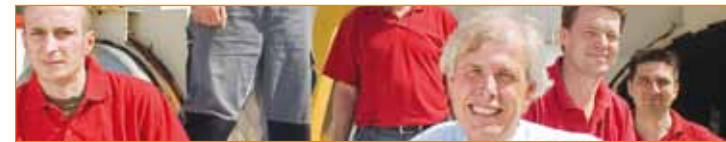
Kortom, er is al veel gebeurd in het eerste gedeelte van het jaar. En er is nog veel om naar uit te kijken in de rest van het jaar.

Ik wens u veel leesplezier.

### **Ad de Korte**

Directievoorzitter

# Inhoudsopgave



4 · MAKZ kalkzandsteen: Steengoed



6 · Het zwart-witdenken van Jan Verschuren



8 · Rabobank Amerstreek; dé bank voor starters



10 · Masterclasses voor ondernemers



12 · Het gemak van het virtueel kantoor



14 · Ondernemerscafé:  
een interactieve avond met topman  
Jeroen van der Veer



15 · Ledenaanbieding  
· Agenda  
· Colofon

## MAKZ Kalkzandsteen

2007: tussen de bedrijvigheid op industrieterrein Weststad verrijst de roodwitte gedaante van MAKZ Kalkzandsteen.

Opvallend, vooral omdat er voor het eerst sinds decennia een nieuwe partij in deze markt verschijnt. Aan het hoofd van deze voor kalkzandsteenbegrippen nog relatief kleine onderneming staat Ger Jansen. Hij vertelt over het ontstaan, maar vooral ook over de kracht van zijn bedrijf.

# Steenengoed

## Een nieuwe speler in de markt

Het plan voor een nieuwe kalkzandsteenfabriek ontstond een paar jaar eerder, in een periode dat de kalkzandsteenbranche net een aantal magere jaren achter de rug had. De heer Jansen, al sinds 1985 werkzaam in de kalkzandsteenbranche, ontwikkelde plannen voor een eigen fabriek en had daarbij zijn oog laten vallen op het zuidwesten van Nederland. 'Juist in die regio was de productie van kalkzandsteen door saneringen verdwenen, terwijl de locatie gunstig is vanwege een hoge concentratie aan bouwbedrijven en een logistiek gezien centrale ligging', motiveert Jansen zijn keuze.

In 2004 raakten de ontwikkelingen in een stroomversnelling. Na een lange zoektocht vond Jansen wat hij zocht. 'Oosterhout bleek bij uitstek geschikt voor mijn plannen, niet alleen omdat zware industrie er welkom was, maar ook vanwege de ligging aan het water en de transportmogelijkheden die dat met zich meebrengt', vertelt hij. De twee rode driehoeken die hij in heel Oosterhout tegenkwam,

brachten hem op het spoor van Martens. 'Met die man moet ik eens aan tafel, dacht ik toen ik erachter kwam waar die driehoekjes voor stonden', herinnert Ger Jansen zich. Bij John Martens vond hij gehoor voor zijn plannen en na twee jaar onderhandelen, zetten beide partijen een handtekening onder de overeenkomst die leidde tot de bouw van de nieuwe, hypermoderne kalkzandsteenfabriek waar nu ruim 30 mensen werkzaam zijn.

## Mensen maken het verschil

Het is inmiddels drie jaar geleden dat de eerste stenen van de band rolden. Ger weet wat MAKZ onderscheidt van anderen. 'Het verschil tussen een goed bedrijf en een excellent bedrijf is de cultuur', stelt hij. 'Als kleinschalige, jonge speler in de markt zijn wij flexibel en besteden wij ontzettend veel aandacht aan het verbeteren van de kwaliteit. Maar het grote verschil wordt gemaakt door de mensen die hier werken; hun gedrevenheid, hun enthousiasme, hun liefde voor het vak. Zij zijn stuk voor stuk

zeer gemotiveerd en hebben een grote mate van zelfstandigheid. Hier werken mensen met zin in hun werk en hart voor het bedrijf. Dat merk je.'

Voor het realiseren van zijn plannen nam Ger Jansen destijds contact op met verschillende banken. 'De keuze viel zonder twijfel op de Rabobank. Niet alleen vanwege hun interessante, degelijke aanbieding en de goede condities, maar ook vanwege de fijne contacten. Zo'n kalkzandsteenfabriek is natuurlijk een enorme investering waar een goed businessplan voor nodig is. De Rabobank heeft daarin actief met ons meegedacht. Achteraf waren we ook blij met het feit dat het gedurende de bankencrisis rondom de Rabobank behoorlijk rustig bleef.'

'Het gaat goed met MAKZ', besluit Ger Jansen. 'Het is leuk om te zien dat er steeds meer gebouwen in onze kalkzandsteen verrijzen. Het Rabobank Datacenter in Boxtel is daar een mooi voorbeeld van.'



# Het zwart-witdenken van Jan Verschuren

'Als ik binnenkom, móet er iets veranderen', zegt Jan Verschuren stellig. Het typeert hem; als mens, maar ook als ondernemer. Verschuren heeft een duidelijke visie: 'Ik ben redelijk zwart/wit in mijn denken. Grijs bestaat bij mij niet. Je doet het of je doet het niet. Het draait om keuzes maken.' Dat hij daarbij weerstand ontmoet, vindt hij geen probleem: 'Het is een teken dat mensen nadenken over de materie. Daar kun je altijd een positieve draai aan geven.'

Eén van de activiteiten die Jan Verschuren met zijn organisatie ontplooit, is het ondersteunen en adviseren van medewerkers van bedrijven in hun ontwikkeling. Dat doet hij met een aantal medewerkers onder de naam Bright Management Development. 'We beginnen bij de top. Geen onduidelijkheid, geen onzekerheid, wel het lef om mensen te helpen en een spiegel voor te houden.' Het is deze visie die centraal staat in al zijn zakelijke activiteiten.

## Op eigen kracht verder

De organisatie van Jan Verschuren bestaat uit meerdere bedrijven. In 2004 sloot Jan zich als vennoot aan bij de organisatie die tegenwoordig Bright Management Development heet. Na vijf vruchtbare jaren met zijn drie partners besloot hij vorig jaar zijn vennoten uit te kopen en alleen verder te gaan. 'Ik heb veel aan hen gehad, ben heel dankbaar voor wat ze me geleerd hebben. Maar ik wilde het zelf doen. Ik wilde snel kunnen schakelen, mijn eigen beslissingen kunnen nemen', verklaart hij zijn keuze. Met zijn plannen stapte Verschuren naar de Rabobank die naar eigen zeggen heel belangrijk voor hem is geweest. 'De Rabobank

heeft mij in staat gesteld om te ondernemen. Zij hebben ook het lef gehad om te investeren in Jan Verschuren als persoon. Zij durfden, ondanks het economische klimaat, met mijn ideeën mee te gaan. Natuurlijk deden zij mij een gunstige aanbieding, maar het was vooral een kwestie van een goed gevoel en de juiste mensen. Mijn accountmanagers Mike Visser en Alice Dinger passen qua persoon heel goed bij mij. Ik kan met alles bij hen terecht. De lijnen zijn kort en ze zeggen me waar het op staat. Daar houd ik van.'

## Karakter en visie

Het karakter van Jan Verschuren is in belangrijke mate bepalend voor zijn bedrijfsvoering. 'Ik ben een optimist en een opportunist', zegt Verschuren over zichzelf. 'Falen is geen optie. Alles wat ik vandaag doe, moet morgen door de klant te gebruiken zijn.' Op dezelfde manier gaat hij om met de mensen binnen zijn organisatie. 'Ik wil graag een scherpe organisatie en ik wil koploper zijn. Als je dat wilt, moet je twee keer zo hard lopen. Verandering is daarbij noodzakelijk, anders wordt je ingehaald door anderen', zegt hij.

'Wij zijn een bedrijf met relatief jonge medewerkers; ze zijn allemaal onder de 40 en goed opgeleid. Ik breng mijn visie op hen over en neem hen mee in de richting waarin ik denk dat we moeten gaan. Dat betekent ook dat bij mij altijd de deur openstaat, dat zij volledig inzicht hebben in wat ik doe en denk. Ik probeer een klimaat te creëren waarin mijn medewerkers zelf ondernemend kunnen zijn. Regelmatig krijg ik dan ook pittige kritiek voor mijn kiezen, maar dat moet ook, vind ik. Heb het lef om te benoemen wat je als professional vindt, is mijn boodschap.'





In de vorige editie van Op Dreef kondigden we twee bijeenkomsten speciaal voor starters aan: een informatiebijeenkomst voor startende ondernemers op 13 april en een informatieavond voor starters op de woningmarkt op 21 april. Beiden werden druk bezocht en bleken erg informatief. Een impressie.

# Rabobank Amerstreek dé bank voor starters

Op 7 oktober organiseert Rabobank Amerstreek weer een startersbijeenkomst voor ondernemers. Dan wordt weer een ander facet van het ondernemerschap belicht.

## Ondernemen, een kwestie van doen

Op 13 april verwelkomden we vooral aspirant-ondernemers. In de Panoramazaal van het Rabobankkantoor in Oosterhout kregen zij de gelegenheid informatie te vergaren, ervaringen uit te wisselen en te netwerken, onder het genot van een hapje en een drankje.

Manager MKB Angelique Brouwers opende de avond met een korte presentatie vol nuttige startertips, waarbij het ondernemersplan centraal stond. Goed nadenken over het ondernemersplan kan een belangrijk hulpmiddel zijn

bij een succesvolle start. Maar een starter staat er niet alleen voor. 'Analyseer je sterke en zwakke punten en laat je helpen', adviseerde Angelique de aanwezigen. Accountant, notaris en advocaat kunnen daarbij een welkome aanvulling zijn, net als de Rabobank.

Gast spreker Jeroen Gort coacht en traint met zijn bedrijf Improphit zelfstandige ondernemers. Hij stelde de vragen: 'Wat is ondernemerschap?' en 'Wat maakt ondernemen succesvol?' Daarmee prikkelde hij zijn publiek om na te denken over hun drijfveren, hun capaciteiten, hun prioriteiten als ondernemer en hun gedrag. Ook

legde hij hen zijn formule voor succes uit. 'Ondernemen is een manier van leven,' zei hij, 'maar vooral een kwestie van doen.'

Naderhand werd er in een informele sfeer nagepraat en was er de gelegenheid om met Jeroen Gort en de aanwezige Rabobankadviseurs nader in gesprek te gaan. Uit de eerste reacties bleek dat het enthousiasme van de sprekers bij verschillende mensen was overgeslagen, voor sommigen een stimulans om de volgende stap te nemen naar het ondernemerschap.

## Alles wat er komt kijken bij de koop van je eerste huis

In de bankhal van het kantoor in Made konden op 21 april starters op de woningmarkt hun licht opsteken. Voor deze avond had Rabobank Amerstreek een aantal partijen uitgenodigd. Bezoekers konden kennismaken met de notarissen van Van Meerwijk Netwerk Notarissen en de makelaars van Daniels Stokvis.

'De huidige huizenmarkt is vooral een kopersmarkt met volop kansen voor aspirant-woningbezitters', opende manager Enrico van Tuijl de avond. 'De betaalbaarheid van bestaande wo-

ningen is gunstig, het rentepeil ook en onderhandelen is weer mogelijk. Voor nieuwbouw bestaan er interessante regelingen die financieel voordeel bieden.' Voor wat betreft het afschaffen van de hypotheekrenteaftrek stelde hij de aanwezigen gerust: het overgrote deel van de starters zal daar geen last van hebben. Bezoekers profiteerden van een breed aanbod aan informatie: Vertegenwoordigers van de gemeente en verschillende woningbouwverenigingen uit de omgeving verstrekten informatie over speciale startersregelingen en lieten nieuwbouwprojecten in de regio zien die ook voor starters interessant zijn. Notaris en

makelaar gaven workshops over hun specifieke rol bij de koop van een huis. Daarnaast was er de mogelijkheid tot speeddaten met een financieel adviseur van de Rabobank. Tijdens een kort gesprek kregen de starters inzicht in hun persoonlijke financiële situatie en het maximaal te lenen bedrag. De aanwezigen gingen naar huis met de startersmap van de Rabobank, met informatie en tips op financieel gebied.

Rabobank Amerstreek hoopt dat deze avonden een inspiratiebron zijn geweest voor beide doelgroepen en een stimulans voor degenen die nog met twijfels zaten.

# masterclasses voor ondernemers

Risicomanagement, personeelsmanagement en bedrijfsopvolging; drie thema's die, zeker in deze tijden, iedere ondernemer aanspreken. Deze thema's kwamen aan bod in de reeks 'Masterclasses voor ondernemers' die vanuit het Turbulentiefonds georganiseerd wordt.

## Risico? Zeker weten!

De masterclass van dinsdag 27 april kreeg de titel 'Risico? Zeker weten!'. René de Wit van De Wit Advocaten gaf voorbeelden van risico's en risicoprofielen toegespitst op ondernemers. Belangrijke conclusies waren dat een integraal risicomanagement inzicht geeft in de eigen bedrijfsvoering en structureel risicobeheer noodzakelijk is. Hans Strijbosch, accountmanager Bijzonder Beheer, ging onder de noemer 'Hoe kijkt de bank naar risico's?' in op de verschillen tussen de rol van de bank en die van de ondernemer. Aan de hand van voorbeelden zette hij bedrijfsrisico's uiteen. Hij legde ook uit hoe de bank naar risico's kijkt bij financieringsaanvragen en wat de gevolgen voor de klanten zijn. Voor veel ondernemers een interessant onderwerp, bleek wel uit de vele vragen die volgden. 'En als het echt gebeurt, als je echt zwarte sneeuw ziet, dan is het nog niet het einde van de wereld', zei Arno Meulendijks van Fairmind bright creatives. Hij vertelde met gevoel en emotie over het faillissement van zijn reclamebureau RED. Over de groei van een onderneming, keuzes die gemaakt moeten worden, de invloed van de economische crisis en het uiteindelijke dieptepunt. Maar ook over hoe hij met hulp van zijn echtgenote, vrienden en Rabobank Amerstreek een nieuwe start heeft gemaakt.

## Strategisch personeelsmanagement

Tijdens de masterclass 'Strategisch personeelsmanagement' van 20 mei draaide het om de vraag 'Zijn de turbulente tijden ook van invloed geweest op de arbeidsmarkt?' Jazeker, liet Esmeralda de Vries de aanwezige ondernemers weten. In politiek, economisch, sociaal-cultureel en technologisch opzicht was het noodzakelijk op de veranderingen in te spelen. Is het bijvoorbeeld mogelijk te standaardiseren in een dynamische markt? Als voorbeeld van een bedrijf waarbij dat gelukt is, haalde mevrouw De Vries McDonalds aan. Overal ter wereld smaakt een McDonalds-hamburger hetzelfde. Ook de service, de kosten en het personeel dat de consument bedient, zijn hetzelfde. Wat McDonalds doet is redelijk uniek, maar andere bedrijven hebben hierin ook hun speciale uitdagingen. Daarom is strategische personeelsplanning essentieel. Eén methode is AVAfit: Afstemming in de Vraag naar en Aanbod in werk. Welke personen passen op welke plaats in de organisatie? Na de lezing namen de ondernemers deel aan de workshop 'World Café Strategisch Personeelsmanagement'. Dit resulteerde in interessante, levendige discussies en uitkomsten. Aan het einde van de avond zijn onder de enthousiaste ondernemers twee gratis AVAfit-scans verloot. De heer Van der Heijden van Licht Vormgevers en mevrouw Van de Keer van Technical Component Company waren de gelukkige winnaars. Esmeralda zal persoonlijk met hen aan de slag gaan.

## Bedrijfsopvolging: hoe pakt u dat succesvol aan?

Mr. Richard Dijk en mr. Hans Zwagemaker van BRG Accountants deelden op 15 juni hun kennis en inzichten met ondernemers die geïnteresseerd waren in het onderwerp bedrijfsopvolging. Daarbij belichtten zij niet alleen de financiële en fiscale kant, maar ook de emotionele kant die bij een bedrijfs-overdracht komt kijken. Een verslag van deze avond kunt u lezen op [www.rabobank.nl/amerstreek](http://www.rabobank.nl/amerstreek).



# Het gemak van het Virtueel kantoor

De nieuwste service van Rabobank Amerstreek is het Virtueel kantoor. Hier worden alle vragen die binnenkomen via de telefoon, e-mail, internet en de webcam beantwoord. Maar men kan er ook direct producten afsluiten, op afstand, gewoon vanuit huis. De mensen die er werken zijn veelal bekende Rabobank-gezichten. Hun Rabobank-ervaring garandeert de klant een deskundige afhandeling.

## Het Virtueel kantoor voor particulieren

Eén van die medewerkers is Jeroen van den Bergh. Hij begon ooit als servicemedewerker bij Rabobank Amerstreek, werd later verkoop en service adviseur en werkt sinds kort op het Virtueel kantoor. 'Ik vind deze nieuwe ontwikkelingen heel interessant. Deze technieken hebben toch de toekomst', luidt zijn motivatie. Jeroen behandelt vragen van particulieren. 'De klanten die naar 0162-588 100 bellen, krijgen een van mijn collega's van de eerste lijn aan de telefoon. De korte gesprekken en zaken die snel geregeld kunnen worden, handelen zij zelf af. Voor de uitgebreidere gesprekken verbinden ze door naar mij of mijn collega. Wij kunnen dan rustig de tijd nemen voor een adviesgesprek. De vragen die we krijgen zijn heel divers: van 'Hoe goed ben ik eigenlijk verzekerd?' tot 'Ik ben in het buitenland en mijn bankpas werkt niet'. Maar we kunnen ook direct een reisverzekering afsluiten of een Rabocard aanvragen. Dat maakt het werk hier heel leuk en afwisselend.' Zo'n gesprek op afstand vergt een speciale aanpak, weet Jeroen: 'Via de webcam is er bijna geen verschil meer met een gesprek waarbij de klant tegenover je zit. Bij een telefoongesprek moet je toch op bepaalde dingen letten, bijvoorbeeld hoe je duidelijk en effectief communiceert met een klant. Daarvoor hebben we een speciale training gehad waarin veel aandacht is besteed aan het goed verzorgen van zo'n telefoongesprek.'

## Het Virtueel kantoor voor zakelijke klanten

Ria Dekkers kreeg zo'n zelfde training. Zakelijke klanten die 0162-588 380 bellen, krijgen haar aan de lijn. 'Ik heb telefonie

altijd leuk gevonden', zegt Ria die al 25 jaar in verschillende functies werkzaam is bij de Rabobank. Ria is eerste lijnmedewerkster. Bij de meeste vragen op het gebied van betalen, sparen en verzekeren, maar bijvoorbeeld ook bij het afsluiten van een sealbagcontract, kan zij klanten direct van dienst zijn. Wil een klant wat dieper op de materie ingaan, dan verbindt Ria door naar haar tweede lijncollega's. 'Ik beantwoord, samen met mijn collega's, ook alle e-mails en aanvragen via internet. Sommige klanten komen liever langs. Natuurlijk kan dat ook. Ik maak dan een afspraak met de klant en plan die in in de agenda van een van de adviseurs', vult Ria aan.

Ria krijgt vaak leuk reacties: 'De meeste klanten zijn aangenaam verrast dat ze zo snel en gemakkelijk geholpen kunnen worden. Het is allemaal nog redelijk nieuw en je merkt dat mensen nog moeten wennen. "O, kan dat bij jou ook?" hoor ik dan ook vaak.'

## Een tevreden klant

Koen de Vries uit Oosterhout heeft het gemak van het Virtueel kantoor al mogen ervaren. Hij studeert in Rotterdam en gaat binnenkort voor een stage naar Kaapstad. 'Ik ga voor vijf maanden naar Zuid-Afrika, dus ik had een paar vragen over mijn bankzaken. Werkt mijn pas daar wel? Kan ik daar ook gratis pinnen? Heb ik misschien een creditcard nodig?' Op de website van Rabobank Amerstreek klikte hij op de banner van het Virtueel kantoor. 'Ik vulde een gebruikersnaam in en kwam in een chatsessie terecht met een van de medewerkers. Zij heeft een terugbelafpraak voor mij gemaakt. De medewerkster die mij terugbelde, kon al mijn vragen direct beantwoorden zonder dat ik doorverbonden werd.'

Koen heeft het contact met het Virtueel kantoor als bijzonder prettig ervaren: 'Ik vind dit een gemakkelijke, laagdrempelige manier om dit soort dingen vanuit huis te kunnen regelen. De Rabobank-medewerkers waren heel behulpzaam en vriendelijk. Mocht ik nog eens een vraag hebben, dan zal ik zeker weer gebruikmaken van het Virtueel kantoor.'



# Ondernemerscafé: een interactieve avond met topman Jeroen van der Veer



Het ondernemerscafé op 8 april ging over duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Geen stoel bleef onbezet in de Korenbeurs in Made, dankzij de spreker van die avond: voormalig Shell-topman Jeroen van der Veer.

De bestuurder die vooral carrière maakte bij Shell, sprak in Made over drie thema's: de energiesituatie op de lange termijn, zijn mening over de huidige economische crisis en bedrijfsconcepten die hun nut op langere termijn bewezen hebben.

## Energie in de toekomst

Van der Veer sprak, naast het beperken van de CO2-uitstoot, over de energiebehoefte in de wereld: 'Ons energieverbruik zal tot 2050 vrijwel zeker verdubbelen.' Belangrijkste oorzaken zijn de toename van de wereldbevolking en de stijging van het welvaartsniveau, vooral in landen als China. 'Hebben we wel een keuze?' vroeg hij zich af. 'We zullen meerdere energiebronnen aan moeten spreken. Het is de rol van de regering om de juiste mix te bepalen.'

Vervolgens wees Van der Veer een aantal factoren aan die belangrijk zijn voor de wereldeconomie. 'We moeten vooral de Amerikaanse economie,

die zeer flexibel blijkt te zijn, in de gaten houden', zei hij. Daarnaast kunnen consumptieve bestedingen, investeringen en het gedrag van de overheid indicatoren zijn voor economische veranderingen.

## Leiderschap volgens Van der Veer

Als laatste sprak de heer Van der Veer over leiderschap en de methodes die daarbij wel en niet werken. In plaats van steeds de nieuwste boeken over management te lezen, gebruikte hij de 'Van A naar B'-methode die bij Shell in zwang was. Daarbij is het belangrijk dat uitgangspunten en doelen reëel ingeschat worden om te voorkomen dat medewerkers gedemotiveerd raken. In zijn Shell-periode stuurde hij regelmatig persoonlijk een brief aan zijn personeel. 'Zelf communiceren is een heel krachtig middel.' Vooraf liet Jeroen van der Veer al weten niet te lang te zullen spreken om zo meer ruimte te laten voor het interactieve vraag- en antwoorddeel. De aanwezigen maakten daar gretig gebruik van. Van der Veer nam ruim de tijd om alle vragen te beantwoorden.

De afsluitende netwerkborrel was druk en gezellig. De mogelijkheid om contacten te leggen werd door de ondernemers volop benut én gewaardeerd.

# Iedenaanbieding Breda Hippique



In het eerste weekend van september vindt het spectaculaire paardenevenement Breda Hippique weer plaats. Dit jaar komen de vier disciplines Vierspan, Eventing, Springen en Dressuur weer aan bod, uitgebreid met het WK Aangepaste Sport Mennen. Daarnaast vindt op zaterdag het Farewell moment plaats, voor de ruiters die naar de Wereldruiterspelen in Kentucky gaan. Een moment om bij te zijn!

Bent u geïnteresseerd in de ledenaanbieding die Rabobank Amerstreek tijdens Breda Hippique heeft, kijk dan op [www.rabobank.nl/amerstreek](http://www.rabobank.nl/amerstreek) bij 'ledenaanbiedingen' voor meer informatie en aanmelden.

## AGENDA

2 t/m 5 september	Breda Hippique (zie ledenaanbieding)
9 september	Afdelingsvergadering Oosterhout
15 september	Bijeenkomst Young Generation Community
20 september	Afdelingsvergadering Geertruidenberg
22 september	Afdelingsvergadering Made
23 september	Rabosportdag voor alle basisscholen in Drimmelen
7 oktober	Bijeenkomst startende ondernemers

## COLOFON

### Uitgave

'Op Dreef' is een uitgave van Rabobank Amerstreek

### Redactie

Areke de Hoop (Rabobank Amerstreek)  
Ad de Korte (Rabobank Amerstreek)  
Esther Nagtegaal (Esther schrijft)

### Tekst

Rabobank Amerstreek  
Esther Nagtegaal (Esther schrijft)

### Vormgeving

Ronald Broeke  
(@ | concept + creatie)

### Fotografie

Rabobank Amerstreek  
Erik Teubner Fotografie

### Drukwerk

OCC dehoog 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](mailto:info@amerstreek.rabobank.nl)