

Op Dreef

Editie 11 / november 2010

LEDENMAGAZINE VAN RABOBANK AMERSTREEK



Een kijkje in
De Keuken

Fijnevent
luistert, creëert en verrast

Rabobank Amerstreek
bouwt aan de toekomst



Rabobank



Voorwoord

Het jaar loopt langzaam naar het einde. Nog heel even en we zijn alweer toe aan Kerstmis. In de afgelopen maanden hebben we opnieuw een turbulente tijd achter de rug, met de vorming van een kabinet.

De politieke veranderingen zijn nu nog niet voelbaar, maar zullen ongetwijfeld gevolgen hebben, binnen de samenleving, maar ook bij de stimulering van de economie.

In de maand september hebben wij onze jaarlijkse afdelingsvergaderingen georganiseerd. Ook dit jaar hebben honderden leden deze bijeenkomsten bijgewoond. Het blijft een geweldig fenomeen dat zo veel mensen actief te weten willen komen hoe Rabobank Amerstreek heeft gepresteerd in het voorgaande jaar. Onze gastsprekers, Sophie van der Stap en Henk Gemser, mochten zich verheugen in een bijzondere belangstelling.

Naast de afdelingsvergaderingen organiseerden we in september ook nog de Prinsjesdaglezing voor onze pleitbezorgers. In de gemeente Drimmelen mochten we meer dan 2400 kinderen blij maken met de tweede editie van de Amerstreek Spelen. Verder verwelkomden we weer een paar honderd ondernemers tijdens de laatste editie van het Rabo Ondernemerscafé en werd de bijeenkomst voor startende ondernemers in oktober goed bezocht. Vanuit het Turbulentiefonds organiseerden we nog enkele Masterclasses. Deelnemers zien deze bijeenkomsten als zinvol en leerzaam.

Ten slotte geven wij u in deze Op Dreef een update van de laatste ontwikkelingen rond de nieuwbouw van ons adviescentrum bij de Bromtol.

Ik wens u veel leesplezier.

Ad de Korte

Directievoorzitter

Inhoudsopgave



4 · Een kijkje in De Keuken



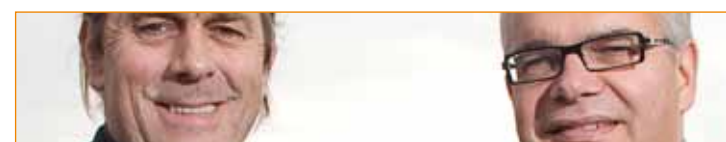
6 · Luisteren, creëren en verrassen



8 · Nieuwe trends in bouwen



10 · Verslag afdelingsvergaderingen



12 · Rabobank Amerstreek
bouwt aan de toekomst



14 · De Amerstreek Spelen in Drimmelen



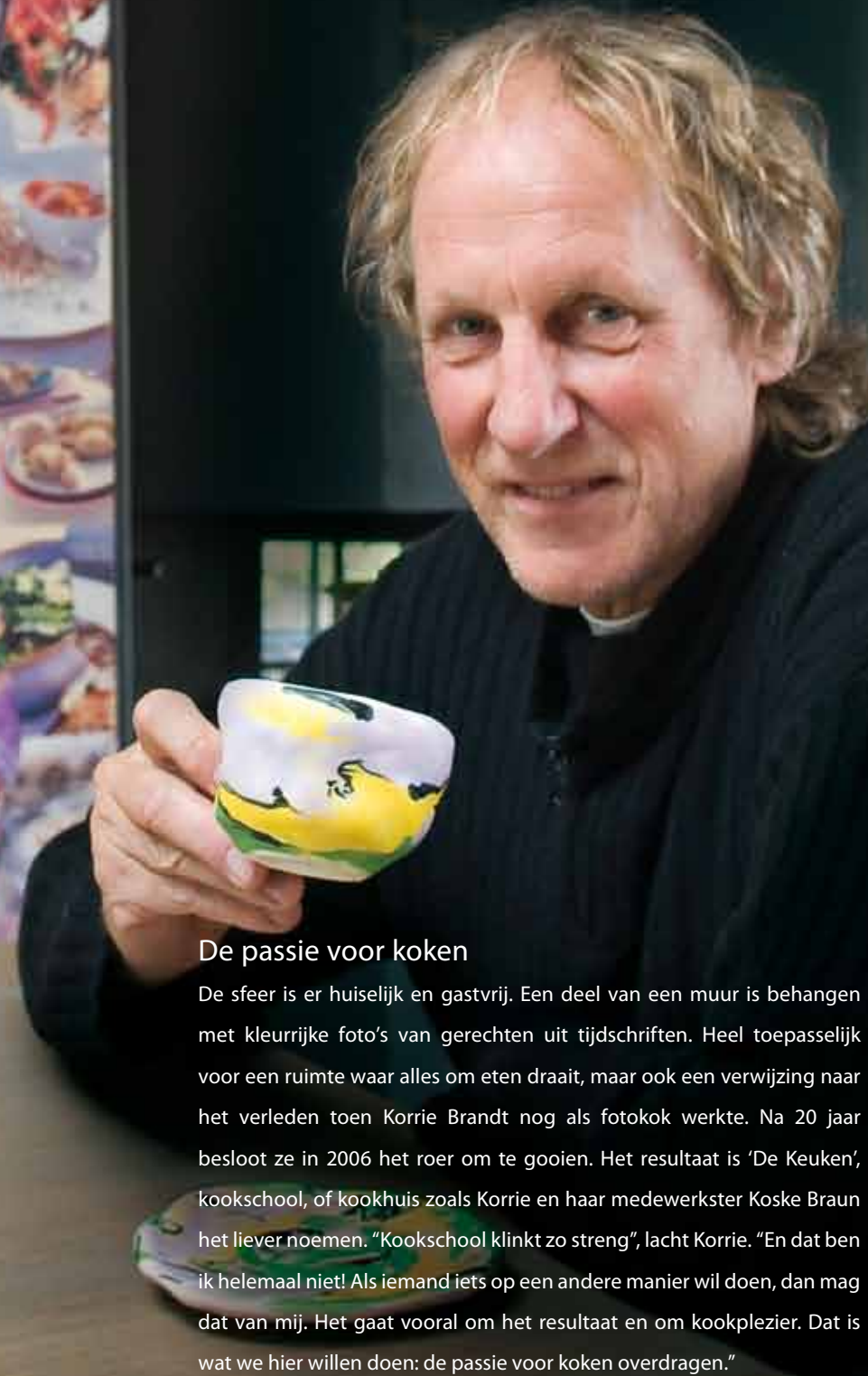
15 · Ledenaanbieding
· Agenda
· Colofon



Rob en Korrie Brandt

Een kijkje in De Keuken

Zij heeft al van kindsbeen af interesse in koken en hij heeft een voorliefde voor keramiek. Het pand naast hun woonhuis biedt, na een grondige renovatie, ruimte aan de activiteiten van beiden. Achter de gevel schuilen een ruime, warme huiskamer en een professionele, gezellige keuken. In de tuin staat een atelier waar keramiek de boventoon voert. Het zijn de werkruimtes van twee creatieve ondernemers: Rob en Korrie Brandt.



De passie voor koken

De sfeer is er huiselijk en gastvrij. Een deel van een muur is behangen met kleurrijke foto's van gerechten uit tijdschriften. Heel toepasselijk voor een ruimte waar alles om eten draait, maar ook een verwijzing naar het verleden toen Korrie Brandt nog als fotokok werkte. Na 20 jaar besloot ze in 2006 het roer om te gooien. Het resultaat is 'De Keuken', kookschool, of kookhuis zoals Korrie en haar medewerkster Koske Braun het liever noemen. "Kookschool klinkt zo streng", lacht Korrie. "En dat ben ik helemaal niet! Als iemand iets op een andere manier wil doen, dan mag dat van mij. Het gaat vooral om het resultaat en om kookplezier. Dat is wat we hier willen doen: de passie voor koken overdragen."

In De Keuken ontvangt Korrie mensen voor verschillende kookworkshops zoals sushi maken. "Iedere groep van minimaal tien personen is welkom", zegt Korrie. "We doen veel bedrijfsuitjes, maar we willen de deur ook zeker ophouden voor die individuele enthousiasteling die graag iets bij wil leren. Daarom organiseren we ook regelmatig workshops waar iedereen zich voor aan kan melden." Plannen voor de toekomst zijn er genoeg: "We willen dat ook gaan doen voor kinderen in de leeftijd van 9 tot 12 jaar. Die kinderen zijn zó enthousiast! Dat hebben we nu een aantal keren gedaan, maar dat is zo leuk dat we het vaker willen doen. We verzorgen ook wel eens de catering voor een feest en er kan hier zelfs vergaderd worden. We hebben een beamer, een projectiescherm en een flip-over voor dat soort gelegenheden."

De kunstenaar en de deukbeker

Wie om zich heen kijkt, ziet overal serviesgoed dat gemaakt is door Korrie's echtgenoot, Rob Brandt. Zijn werk is op verschillende plaatsen in Terheijden, maar ook daarbuiten te bewonderen. "Van origine ben ik vrij kunstenaar. Ik heb de opleiding keramische vormgeving gedaan aan Sint Joost. Keramiek is prachtig materiaal, waar je alle kanten mee uit kunt. In mijn vrije werk maak ik graag gebruik van het expressieve in de klei", vertelt Rob. "Maar het leent zich natuurlijk uitstekend voor gebruiksartikelen zoals kopjes en theepotten. In eerste instantie kneedde en vormde ik het materiaal met de hand, totdat ik eens een paar schoenen van keramiek wilde maken. Dat bleek het beste te gaan door te gieten. Het resultaat was zo verbluffend dat ik het met meer voorwerpen ben gaan proberen. Zo is ook de deukbeker ontstaan." De aardewerk variant van het plastic koffiebekertje inclusief deuk is inmiddels een designklassieker. Hij produceert ze sinds 1975 in eigen beheer, tegenwoordig 700 stuks per dag. Ze gaan de hele wereld over. Sinds kort is er een soortgelijk product waar hij veel van verwacht: de jailhouse cup, geïnspireerd op de geëmailleerde metalen mok met oor.

Ze zijn al bijna 40 jaar samen, maar hun zaken houden ze gescheiden. "We hebben ieder ons eigen bedrijf, dus ook onze eigen bankzaken", legt Korrie uit. Allebei bankieren ze bij de Rabobank. "We hebben al heel lang dezelfde account manager en daar hebben we een heel goed contact mee. Dat vinden we ook het fijne aan de Rabobank, dat ze je kennen. Het is nog persoonlijk, ze weten waar je mee bezig bent. Dat zie je niet vaak meer tegenwoordig." Korrie is ook Private Banker, maar niet echt met een plan. "We hebben pas een huis gekocht in Frankrijk. Daar willen we in de toekomst wel vaker zijn. Maar verder gaan we gewoon door met ons werk."



5 jaar fijnevent

luisteren, creëren en verrassen

Ze zijn beiden goed voor 20 jaar ervaring in het bedenken, creëren en uitvoeren van onderscheidende evenementen. Jos vooral op het gebied van hospitality, vanuit zijn horeca-ervaring, Hans op het creatieve, scheppende vlak. Ze vullen elkaar aan. Twee mannen met jongensdromen. Vijf jaar geleden besloten ze die dromen waar te maken, voor zichzelf, maar ook voor hun opdrachtgevers.

“We werkten samen bij een groot evenementenbureau en we vonden allebei dat we te ver van ons eigen product af stonden. We waren alleen nog maar bezig met sturen”, zegt Hans van Avendonk, samen met Jos van den Broek oprichter en eigenaar van fijnevent. “We wilden er meer uit halen, dichterbij de klant staan.” Jos: “Tijdens een etentje gooide ik het op tafel: ‘Zullen we voor onszelf beginnen?’. Het was in een mum van tijd beklonken.”

Terug naar de passie

Toch was die overgang van groot naar klein nog een hele omschakeling. “We moesten ineens alles zelf doen, tot aan het buitenzetten van het vuilnis toe”, lacht Jos. “Maar we wisten dat dit voor ons de manier was om de passie voor ons vak te hervinden.” Dat gebeurde ook. Jos: “Als ik met een klant aan tafel ga, probeer ik in zijn huid te kruipen. Ik ga daar heel ver in. Het gaat om luisteren, aanvoelen, inleven. Hans is degene die dat vertaalt in creatieve ideeën. Ons doel is om steeds te verrassen, niet alleen de klant, maar ook onszelf. We hebben natuurlijk het leukste vak van de wereld. Wij verkopen emotie, pure beleving. Maar het evenement is het middel, niet het doel. Het doel is om de boodschap van onze klant blijvend over te brengen, bijvoorbeeld bij personeelsmotivatie, het introduceren en versterken van merken en producten of de ondersteuning en optimalisatie van corporate imago's. Daar ligt een breed pallet van kennis aan ten grondslag. Zonder dat wordt het onzin.”

“Ons eerste grote evenement organiseerden we voor de Rabobank”, herinnert Hans zich. “Dat was Rabo in Concert in het Chassé Theater in Breda. We waren net twee maanden bezig. Hoewel we privé allebei bij de Rabobank bankierden, kozen we aanvankelijk zakelijk voor een andere bank. Dat beviel niet. We waren een nummer. We stapten over en hadden er meteen een fijne, langdurige, relatie bij. Bij Rabobank Amerstreek voelen we ons als kleine ondernemer serieus genomen. Als we bellen, wordt er direct geschakeld. We hebben ook een fijne wisselwerking: de Rabobank heeft, net als wij, dichtbij en betrokken hoog in het vaandel staan.”

Ieder zijn vak

Ze zijn net verhuisd. Hun nieuwe onderkomen aan de Haven in Geertruidenberg is licht en ruim en biedt een ideale werkomgeving voor de fijne ventjes en hun drie medewerkers. “Bij het pand in Raamsdonksveer hadden we een opslagruimte van 400 m²”, lacht Hans. “Toen dachten we dat we alles zelf in huis moesten hebben.” Jos haakt daarop in: “Daar zijn we vanaf gestapt. We hebben geleerd dat ieder moet doen waar hij goed in is. Dat geldt ook voor onszelf. We hebben een netwerk van specialisten om ons heen gecreëerd. Allemaal gedreven ondernemers die hun vak goed verstaan. Zo kunnen wij ons concentreren op onze kernactiviteiten.”

“Nu, vijf jaar later, kunnen we zeggen dat we onze doelstelling bereikt hebben”, zegt Hans. “Toen we begonnen, wilden we dicht bij onze klanten staan, persoonlijker zijn, duurzame relaties opbouwen. Dat is gelukt. In principe richten we ons op het MKB, maar we hebben ook echt grote namen in ons klantenbestand zitten. Nu durf ik rustig te zeggen dat we onze naam waar maken. Als wij bij een van onze relaties binnenkomen en de receptioniste begint al breeduit te lachen bij de gedachte aan weer een fijn event, dan weten wij dat we goed zitten.”

'WSG, partner in verhuur, beheer en ontwikkeling', staat er op de gevel van het karakteristieke pand in Geertruidenberg, waar het bedrijf zijn oorsprong vond. Maar het werkgebied van WSG beperkt zich allang niet meer tot deze plaats. Sinds de oprichting in 1963 is WSG uitgegroeid tot een vooruitstrevende woningcorporatie die actief is in Midden- en West-Brabant, van Waalwijk tot Roosendaal, van Tilburg tot Moerdijk. En de groei in dit gebied is er nog lang niet uit, voorspelt bestuurder Peter Span.

Naast huur- en koopwoningen ontwikkelt en beheert WSG ook gebouwen met maatschappelijke functies zoals zorginstellingen, medische centra, winkels, kinderopvangcentra en zelfs kinderboerderijen. De prijs/kwaliteitverhouding is daarbij leidend. "We bouwen in alle prijsklassen, maar ons streven is dat 80% van ons aanbod bereikbaar moet zijn voor alle inkomensgroepen. Onze klanten moeten goed en betaalbaar kunnen wonen", stelt Peter Span. "We blijven onze gebouwen afstemmen op de wensen van de consument. Dan hebben we het vooral over afmetingen van ruimtes en levensloopbestendigheid, maar energiebesparende maatregelen worden steeds belangrijker omdat energiekosten een steeds groter deel van de woonlasten uitmaken. Bij alles wat we doen, denken we toekomst- en klantgericht. Dat beleid maakt ons succesvol."

Spraakmakend bouwproject in Oosterhout

Een voorbeeld van zo'n innovatief project dat volledig afgestemd is op de doelgroep, is het multifunctionele zorgcentrum dat binnenkort gebouwd gaat worden in Oosterhout, op de plek waar ooit de Nazarethkerk stond. "Het wordt een tehuis met 76 appartementen voor patiënten met lichamelijke klachten", vertelt Span. "Maar het gebouw zal ook artsen, een fysiotherapeut en een apotheek huisvesten. Mensen kunnen er revalideren in hun eigen woonomgeving en daarna eventueel doorstromen. Ook dit gebouw maken we toekomstbestendig, omdat het best mogelijk is dat het ooit een andere functie krijgt." Met een team van 36 medewerkers verzorgt WSG het hele traject van ontwikkeling tot onderhoud. "We hebben professionals in dienst voor alle disciplines zoals verhuur, verkoop en inrichting. Bouwen doen we niet zelf. Daar schakelen we betrouwbare partners voor in uit ons werkgebied. Dat geldt trouwens voor alles wat we niet zelf kunnen. We zoeken het liefst de samenwerking met specialisten in de buurt." "We investeren ongeveer 140 miljoen euro per jaar, waarvan we er 130 miljoen financieren", gaat de heer Span verder. "Rabobank Amerstreek is onze huisbankier, niet alleen voor financieringen, maar ook voor verzekeringen, betalingsverkeer en meer. Wat wij belangrijk vinden is hun betrouwbaarheid, maar ook hun

integriteit. Het draait bij hen niet alleen om geld." Peter Span ziet veel overeenkomsten tussen WSG en Rabobank Amerstreek. "Die lokale betrokkenheid herkennen we. Ook wij willen een langdurige relatie aangaan met onze klanten. We investeren in MVO en duurzaam bouwen. We nemen onze verantwoordelijkheid op het gebied van milieuzaken en naar de consument toe. Dat zien we ook bij de Rabobank en dat scheidt een band."

Optimisme voor de toekomst

Ondanks de crisis en de stagnerende woningmarkt, is Peter Span optimistisch: "De vraag naar woningen, zowel koop als huur, is nog steeds groter dan het aanbod. Dat zal de komende 15 jaar waarschijnlijk zo blijven, voornamelijk omdat er steeds minder mensen in een huis wonen. We zien wel een verschuiving van doelgroepen. Tegenwoordig zijn jongeren eerder geneigd om te kopen, terwijl ouderen juist willen huren. Zolang wij ons aanbod blijven afstemmen op de wensen van onze klanten, zie ik geen probleem." Voor de regio ziet hij een rooskleurige toekomst: "Dit gebied is een belangrijke schakel tussen de omliggende grote steden en functioneert tegelijkertijd als logistiek knooppunt. Hier hebben we nog de ruimte, hier kan groei nog gerealiseerd worden. Alle voorwaarden voor een opleving zijn hier aanwezig."

Peter Span, bestuurder bij WSG, signaleert Nieuwe trends in bouwen



Stagnerende markten, groeidend marktaandeel

Op 9, 20 en 22 september vonden weer de afdelingsvergaderingen plaats in respectievelijk Oosterhout, Geertruidenberg en Made. Naast de cijfers over 2009 brachten ledenraad en directie ook nieuws over het Virtueel kantoor, de nieuwbouw en de besteding van het coöperatief dividend.

In 2009 veranderde de kredietcrisis in een serieuze recessie. De groei in het bedrijfsleven en de woningmarkt stagneerden. Consumenten bleken niet zo trouw. Toch laten de cijfers van Rabobank Amerstreek een stijgende lijn zien; in kredietverlening, zowel zakelijk als particulier, in spaarmiddelen en beheerd vermogen en in marktaandeel hypotheek. De tegenvallende winst was vooral te wijten aan de tegenvallende renteresultaten.

Gelukkig laat 2010 over het eerste jaar op alle fronten een hoopgevende ontwikkeling zien. 2009 was ook het jaar van het Virtueel kantoor, volgens directeur Particulieren Jeroen Meerburg nu al het drukst bezochte kantoor van allemaal. Met het Virtueel kantoor is het mogelijk via internet en telefoon uw bank in huis te halen. Deze moderne manier van bankieren heeft volgens velen de toekomst.

Directievoorzitter Ad de Korte had nieuws over de geplande nieuwbouw: de plannen voor het nieuwe adviescentrum zijn rond, de aanvraag voor de bouwvergunning ligt bij de gemeente en zal naar verwachting nog begin 2011 afgegeven worden. Dat zou betekenen dat volgend jaar gestart kan worden met de werkzaamheden.

Alle drie de avonden werden besloten door een interessante spreker.



Henk Gemser Hoe word je Olympisch kampioen?

De ledenvergaderingen van 20 september in Geertruidenberg en 22 september in Made mochten een bekende naam uit de sportwereld verwelkomen: Henk Gemser, van huis uit leraar lichamelijke opvoeding, maar bij het publiek vooral bekend als coach van onze nationale schaatsploeg.

Hij opende zijn spreekbeurt met de vraag 'Hoe word je Olympisch kampioen?'. "Het antwoord op deze vraag heb ik niet", vervolgde hij. "De begeleiding van een talent naar een kampioenschap is altijd maatwerk." Als een rode draad door zijn betoog loopt de aandacht die hij heeft voor de sporters die hij onder zijn hoede heeft, of dat nu tijdens een gymles op school is of bij een training op topniveau. "Je weet nooit wat de impact is van de opmerking die jij terloops maakt", zegt hij daarover.

Henk Gemser spreekt met veel warmte over nationale schaatshelden als Gianni Romme en Sven Kramer. Hij benadrukt dat er vooral aandacht moet zijn voor de emotionele kant van de sport. "Ik houd van die mensen", zegt hij. "Het belangrijkste is dat ik hen vertrouwen geef. Met vertrouwen is iedereen uit te dagen."

Sophie van der Stap Meisje met negen pruiken

De leden die op 9 september naar de Bussel in Oosterhout waren gekomen, luisterden ademloos naar het waargebeurde verhaal van een jonge vrouw die op een kwade dag te horen krijgt dat ze kanker heeft. Te gast was Sophie van der Stap, schrijfster van 'Meisje met negen pruiken'. Het boek vertelt haar eigen levensverhaal. Na de diagnose volgt een zware periode van 54 weken waarin Sophie behandeld wordt met chemotherapie. Ze beschrijft die 54 weken op een indringende manier, maar niet zonder humor. 'Meisje met negen pruiken' is inmiddels een bestseller.

Sophie overwon haar ziekte. Ze vertelde levendig over de negen pruiken die ze aanschafte en haar op een ongewone manier tot steun waren. Iedere pruik vertegenwoordigde een ander type waar zij zich mee identificeerde als ze hem droeg. Sophie schreef ook een vervolg: 'Een blauwe vlinder zegt gedag', over hoe zij haar leven oppakte na haar genezing.



Het is al bijna twee jaar geleden dat directievoorzitter Ad de Korte de aankoop van een perceel nabij de Bromtol in Oosterhout aankondigde. Dit markante punt in het hart van het werkgebied is de ideale locatie voor een nieuw te bouwen adviescentrum van Rabobank Amerstreek. Hoewel op het terrein nog geen bouwactiviteiten waar te nemen zijn, is er in het afgelopen jaar heel wat gebeurd.

Het nieuwe adviescentrum sluit aan op het nieuwe distributiebeleid van de bank en is niet bedoeld om de bestaande kantoren te vervangen. "Onze adviseurs werken nu nog vanuit de drie hoofdkantoren, een situatie die ontstaan is na de fusie. We streven naar een integrale klantbenadering en daarom willen we hun deskundigheid bundelen in één centraal gelegen gebouw. Dat komt de efficiëntie en klantvriendelijkheid ten goede, maar heeft ook een gunstig effect op de onderlinge samenwerking en de inrichting van de virtuele kanalen", legt Ad de Korte uit. "Dat de bestaande bankhallen in Made, Raamsdonksveer en Oosterhout zouden verdwijnen met de komst van het nieuwe gebouw, is een misverstand. We bundelen alleen de adviescentra zoals zakelijk advies, verzekeren, private banking, effectendienstverlening en dergelijke. Onze kernwaarden 'dichtbij, betrokken en toonaangevend' houden we in ere en daarom volgen we onze klanten in hun behoeften, inclusief hun wensen om de bankhal in deze kernen te bezoeken."

Centraal en herkenbaar

De keuze voor de locatie sluit daar naadloos op aan. "De Bromtol is niet alleen zeer herkenbaar, maar ook het meest centrale punt in ons werkgebied", gaat de heer De Korte verder. "De wegen vanuit de kernen komen daar bij elkaar, zodat het adviescentrum voor iedereen even goed bereikbaar is. Maar onze adviseurs zijn zo ook in staat om snel bij hun klanten te komen."

Is op het bouwterrein alles nog rustig, achter de schermen is het dat allerminst. "Met een werkgroep van specialisten zijn we intensief bezig geweest de uitgangspunten voor de nieuwbouw te definiëren", stelt de directievoorzitter. Architect Hans Marquart haakt daarop in: "Het ontwerp is geënt op de eisen vanuit stedenbouwkundig opzicht, de organisatie van de bank en optimale duurzaamheid. Deze drie speerpunten bepalen zowel uiterlijk als functionaliteit van het gebouw."

Opvallend aan het ontwerp is dat het hoog en compact is. "Dat is een heel bewuste keuze", weet Hans Marquart. "Het gebouw functioneert aan de ene kant als een landmark, een gezichtbepalend object, niet alleen rondom die alom bekende Bromtol, maar ook vanaf de snelweg. Daarnaast spelen flexibiliteit en openheid van het gebouw een grote rol. Minstens zo belangrijk is dat die compacte, transparante bouw de duurzaamheid ten goede komt."

Optimaal duurzaam bouwen

Expert op het gebied van duurzaam bouwen is ingenieur Paul van Bergen van DGMR. Zijn bevindingen hebben een belangrijke rol gespeeld in het ontwerp. "Een van de eisen was om met de exploitatie van het gebouw geen CO2 uit te stoten", zegt hij daarover. "Behalve dat het gebouw 30% efficiënter met energie omgaat, is het voor een belangrijk deel zelfvoorzienend in de stroomopwekking door het zonnecellendak op de toren. Deze volledig duurzaam opgewekte energie wordt opgeslagen in bronnen in de bodem. Er wordt geen gebruik gemaakt van fossiele brandstoffen. Daarnaast is extra aandacht besteed aan de gezondheid van de gebruikers van het gebouw. Daglicht speelt een prominente rol en stralingsplafonds zorgen voor individueel comfort. Buiten wordt de aangrenzende ecologische zone door de aanleg van een natuurlijk ogende vijver vergroot en verrijkt."

Ad de Korte kijkt uit naar de realisatie van de plannen. Naar verwachting zal de gemeente begin 2011 de bouwvergunning afgeven. In de tussentijd werken architect en interieurarchitect hard aan het schrijven van het bestek en de uitwerking van de plannen. In het eerste kwartaal van 2011 volgt de aanbesteding, waarna de bouwactiviteiten in het tweede kwartaal kunnen starten. Ad: "Met een bouwtijd van anderhalf jaar in het vooruitzicht, rekenen we erop dat we het nieuwe gebouw uiterlijk 31 december 2012 in gebruik kunnen nemen."



Nieuwbouw adviescentrum Rabobank Amerstreek bouwt aan de toekomst



De tweede editie:

De Amerstreek Spelen in Drimmelen

Vorig jaar kregen de basisschoolleerlingen in de gemeente Oosterhout een fantastische sportdag cadeau. Dit jaar was het de beurt aan de kinderen van de basisscholen binnen de gemeente Drimmelen. Ook hen trakteerde Rabobank Amerstreek op een sportdag; mét springkussens, mét muziek en mét zon. Op 23 september 2010 was het zo ver: de tweede editie van de Amerstreek Spelen.

2400 leerlingen van 10 basisscholen kwamen naar sportpark de Schietberg. Na de swingende warming-up opende Jeroen Meerburg, directeur Particulieren, namens Rabobank Amerstreek de tweede editie van de Amerstreek Spelen. "Welkom en veel plezier", wenste hij de kinderen. Daarna zochten ze met hun begeleiders enthousiast hun weg op het terrein van voetbalvereniging Madese Boys en de Madese Hockey Club. Op het programma stonden zeven spelrondes met thema's als 'actie', 'team' en 'denk'.

Koen Bakker van CK – Sport & Events was die ochtend als eerste aanwezig op De Schietberg. "Je bent toch een beetje zenuwachtig", lacht hij. Energiek loopt hij, gewapend met walkietalkie, heen en weer om alles in goede banen te leiden. "Een groot voordeel dit jaar is dat het terrein veel compacter en overzichtelijker is." Ook voor Koen is dit de tweede keer: vorig jaar was hij de drijvende kracht achter de eerste Amerstreek Spelen in Oosterhout. Met de ervaringen van vorig jaar is een goede basis gelegd voor deze editie. "Uit de evaluatie zijn zaken naar voren gekomen die toch nog beter konden. Daar hebben we dit jaar voordeel aan gehad. Dingen lopen duidelijk soepeler."

Ook dit jaar kon de organisatie weer rekenen op de hulp van meer dan 100 eerstejaars CIOS-studenten. Zij stonden klaar om de kinderen te helpen bij spellen als knotshockey, stormbaan, skippyslang en voetje van de vloer.

Deze Drimmelse editie van de Amerstreek Spelen kende een uitstekende sfeer en gunstige weersomstandigheden. Hopelijk zal dat volgend jaar in Geertruidenberg weer zo zijn.



Ledenaanbieding

Korting op Kunst in de Amerstreek

Het prachtig opgemaakte boek 'Kunst in de Amerstreek' toont meer dan 100 kunstwerken van 45 beeldend kunstenaars uit de regio. Samen met een twintigtal anekdotes, verhalen en gedichten is het een prachtig boek om in te kijken en in te lezen, keer op keer.

De kunstwerken zijn prachtige weergaven van de oorspronkelijke werken, waar de in het boek opgenomen kunstenaars zich trots mee laten representeren. Elke presentatie is met zorg en aandacht opgemaakt waarbij de verscheidenheid in kunstwerken door een consistente en smaakvolle vormgeving in harmonie zijn samengebracht.

Als lid van de Rabobank Amerstreek krijgt u maar liefst € 10,- korting op dit prachtige kunstboek. Tot en met 31 december 2010 kunt u tegen inlevering van de bon het kunstboek 'Kunst in de Amerstreek' bemachtigen

voor maar € 9,95! U kunt het boek bestellen door het formulier bij Ledenaanbiedingen op onze website www.rabobank.nl/amerstreek in te vullen. Beschikt u niet over internet dan kunt u telefonisch bestellen via (0162) 588 100.

U ontvangt het boek per post. Incasso van het verschuldigde bedrag geschiedt binnen vier weken. Maximaal twee boeken per klant.

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
Wim Vermeeren
Joep Rijk

Drukwerk

OCC dehoog b.v.

AGENDA

23 november	Masterclass Vrouwelijk Ondernemerschap
1 december	bijeenkomst Young Generation Community
2 december	Beurscafé
9 december	Beursvloer door Samen voor 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

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