

# Dichterbij

## *Rijk van Nijmegen*

### Regie over de Toekomst

#### Benut zelf je kansen!

1378

**Transition Towns** De duurzame kracht van de gemeenschap  
**Jongerenpanel en Hope XXL** Ruim baan voor de jongeren!  
**Augmented Reality** Wat schuilt er achter deze foto?



Rabobank

Magazine voor leden - voorjaar 2011



Hoe ziet de toekomst van deze student er uit?



Deze foto leeft!  
*Handgeleide op pagina 12*

## 2 RABOBANK VOORWOORD

Beste lezer,

Mensen helpen zichzelf te helpen. In het Engels heet dat 'empoweren', en dat is waar de Rabobank als geen ander voor staat. De Rabobank is ontstaan uit coöperatieve principes zoals zelforganisatie en zelfbeheer. Door mensen de regie te geven over hun eigen toekomst, ontstaat betrokkenheid en kan een duurzame ontwikkeling worden gestimuleerd. Dat zie je bijvoorbeeld terug in een initiatief als Transition Towns. Dit zijn lokale gemeenschappen die zélf het heft in handen nemen om duurzamer te leven en minder afhankelijk te zijn van olie. Over toekomst gesproken. Rabobank Rijk van Nijmegen biedt u in dit blad een zeer vernieuwende techniek aan (Augmented Reality) waarmee u foto's tot leven kunt wekken. Achter bepaalde foto's schuilt een toekomstbeeld. Dit is slechts het begin. In het volgende nummer laten we u er nog meer van zien. Nieuwsgierig? Kijk snel op pagina 12 hoe het werkt! Veel leesplezier!

Annemarie Scholtis, directievoorzitter



# Exclusief voor u!

Spetterende en sprankelende aanbiedingen, exclusief voor Rabobankleden! Vanaf pagina 36.

# SRIN

## INHOUD

- 04 Nieuws & weetjes
- 06 Donatie Coöperatiefonds geeft Stichting Liedjesfabriek steuntje in de rug
- 08 Transition Town Nijmegen. De kracht van de lokale gemeenschap.
- 12 Augmented Reality: de nieuwste techniek op het gebied van fotografie
- 13 Column: "Niet jokken"
- 14 Afvalverwerking ARN Weurt: 'vertrouwen moet je verdienen'
- 16 Hypotheekrente te hoog?
- 19 Alles over de Berichten Inbox
- 20 Nijmeegse coacht kids naar gezonde leefstijl: Lekker Puh!
- 22 Bedrijfsopvolging: je moet erin groeien
- 25 Rabo Toekomstsparen: inkomen voor later?
- 26 Laatste keer ledenvergaderingen in huidige vorm
- 28 Ruim baan voor de jongeren
- 31 RvC-lid Fried Frederix
- 32 Toekomst van de zorg
- 34 De mooiste huiskamer van de gemeente Wijchen
- 42 Puzzel mee en zoek de oplossing
- 43 Contact met de Rabobank: telefoon, e-mail en bezoekadressen
- 44 Met korting naar spectaculaire show over Michael Jackson



# NIEUWS



## BEURSVLOER

**Vrijdag drie december heeft Marco van Middendorp, vestigingsdirecteur van Rabobank Rijk van Nijmegen, ruim zestig gebruikte computers met beeldschermen en andere apparatuur uitgereikt op de Beursvloer in Wijchen.**

Stichting De Maatschappelijke MeerWaarde organiseert jaarlijks de Beursvloer. De Beursvloer is een 'marktplaats' voor vraag en aanbod. In de stijl en de dynamische sfeer van een effectenbeurs komen stichtingen, verenigingen en bedrijven bijeen om te kijken wat zij voor elkaar kunnen betekenen. Maatschappelijke organisaties leggen hun vragen of projecten voor aan bedrijven en ter plaatse worden zoveel mogelijk matches gezocht. Er zijn dit jaar 161 matches gerealiseerd. Een recordaantal! De Rabobank ging naar huis met de wisseltrofee als dank voor het sluiten van de meeste matches.

## Nieuwe functie

**VANAF 1 MAART IS MARK VAN DEN BROEK IN DIENST GETREDEN VAN RABOBANK EINDHOVEN-VELDHOVEN ALS DIRECTEUR WHOLESALE.**

Mark vervulde daarvoor de functie van commercieel directeur bij Rabobank Rijk van Nijmegen. De selectieprocedure voor een nieuw directielid is reeds opgestart door de Raad van Commissarissen. Zodra de opvolging is ingevuld, leest of hoort u hier meer over.

## ALLE APPS OP EEN RIJTJE

**Sms 'mobiel' naar 7171**

En u krijgt een overzicht van alle Rabobank diensten voor uw mobiele telefoon. Zo kunt u met Rabo Bankieren internetbankieren op uw mobieltje. Met Interpolis Schadehulp kunt u direct een autoschade melden. Rabobank Hockey geeft tussenstanden, uitslagen en standen van de Rabobank Hoofdklasse en de nationale teams.



## RABOBANK RIJK VAN NIJMEGEN WINT BOKAAL

**Een vakjury heeft ons ledenmagazine Dichterbij uitgeroepen tot de beste van Nederland!**

Volgens de jury zit ons blad goed in elkaar, is het thema goed lokaal doorgevoerd, en is er veel aandacht besteed aan mooie en verfrissende fotografie. De insteek van de artikelen is relevant en inhoudelijk. Vooral ook de sprankelende cover trok de aandacht.

# & WEETJES

## NIEUW RABOBANKKANTOOR IN MALDEN

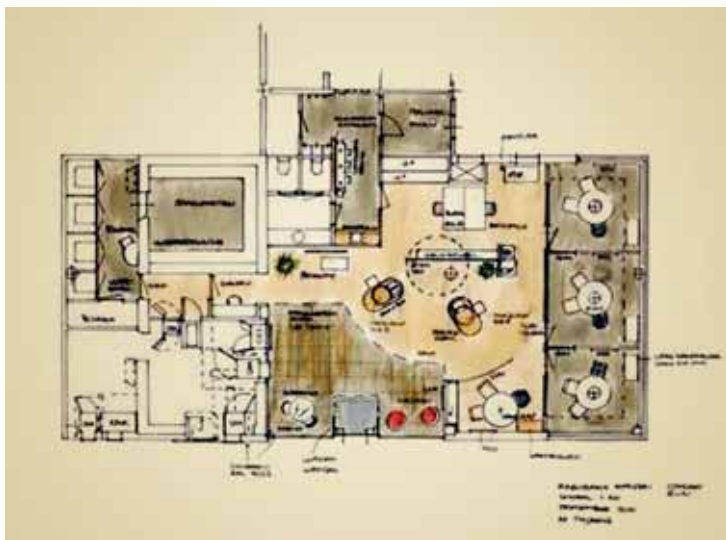
**Wij hebben de afgelopen maanden ons kantoor in Malden verbouwd. U wordt voortaan ontvangen in een nieuwe, moderne bankhal die helemaal aan de wensen en mogelijkheden van deze tijd is aangepast. Door het kantoor in Malden te verbouwen wordt wederom bevestigd dat Rabobank Rijk van Nijmegen invulling geeft aan haar kernwaarden Toonaangevend, Betrokken en Dichtbij.**

Naast de diverse mogelijkheden om de bank via internet of via de telefoon te bereiken, blijft fysieke aanwezigheid in het centrum van Malden belangrijk. U kunt dan ook op ons vernieuwde kantoor terecht voor alle dagelijkse vragen met betrekking tot uw geldzaken.

Onze adviseurs zijn op afspraak voor u beschikbaar en staan u graag te woord over complexere zaken zoals bijvoorbeeld het aanvragen van een hypotheek, het opstarten van een eigen bedrijf of voor een spaar- en beleggingsadvies.

Na de opening van ons nieuwe kantoor zal de HEMA starten met haar verbouwing. De komst van een HEMA-vestiging in Malden wordt gezien als een welkome aanvulling op het goede winkelbestand in Malden.

Openingstijden Rabobank in Malden: maandag t/m vrijdag van 10.00 - 16.00 uur. Op zaterdag van 10.00 - 14.00 uur.



## HANDEN UIT DE MOUWEN BIJ NL DOET

**Medewerkers van Rabobank Rijk van Nijmegen bieden zich dit jaar weer aan als klusser bij NL DOET.**

De grootste vrijwilligersactie van Nederland wordt georganiseerd door het Oranje Fonds en vindt plaats op vrijdag 18 en zaterdag 19 maart.

De activiteiten variëren per project waarvoor medewerkers zich hebben ingeschreven. Bijvoorbeeld binnen bij een zorgcentrum of buiten in de Ooijpolder. Vorig jaar namen 67 medewerkers deel aan NL DOET.

Door een steentje bij te dragen, laten medewerkers hun persoonlijke betrokkenheid zien. Deelname aan NL DOET onderstreept het maatschappelijk ondernemen van de bank.

# Stichting Liedjesfabriek

## Een steuntje in de rug

Stichting Liedjesfabriek. Een initiatief van Patrick Spierts en Leon Winters. Zij bieden kinderen die een steuntje in de rug kunnen gebruiken een zinvolle afleiding door samen aan een eigen liedje en videoclip te werken. 'Je ziet die kinderen gewoon opbloeien.'

Muziek. Daar gaan de harten van buurtgenoten Patrick Spierts en Leon Winters sneller van kloppen. Spierts: 'Muziek doet iets met je; speel op een gitaar of piano en je krijgt mensen in beweging. Daar wilden we iets goeds mee doen.' Dus gingen de heren aan de slag. 'In één middag maakten we samen met onze eigen kinderen en buurtkinderen een liedje, dat we in de muziekstudio van Leon opnamen. De kinderen zingen het liedje nog steeds.' Maar de Liedjesfabriek wil vooral ook andere kinderen blij maken. Kinderen die het moeilijk hebben. 'Via een buurtgenoot die bij het CWZ werkt, konden we een project doen met kinderen met diabetes', aldus Winters. 'We zagen die kids gewoon opbloeien.' Intussen hebben de heren ook projecten gedaan bij de St. Maartensschool en het UMC St. Radboud.

### EÉN DAG

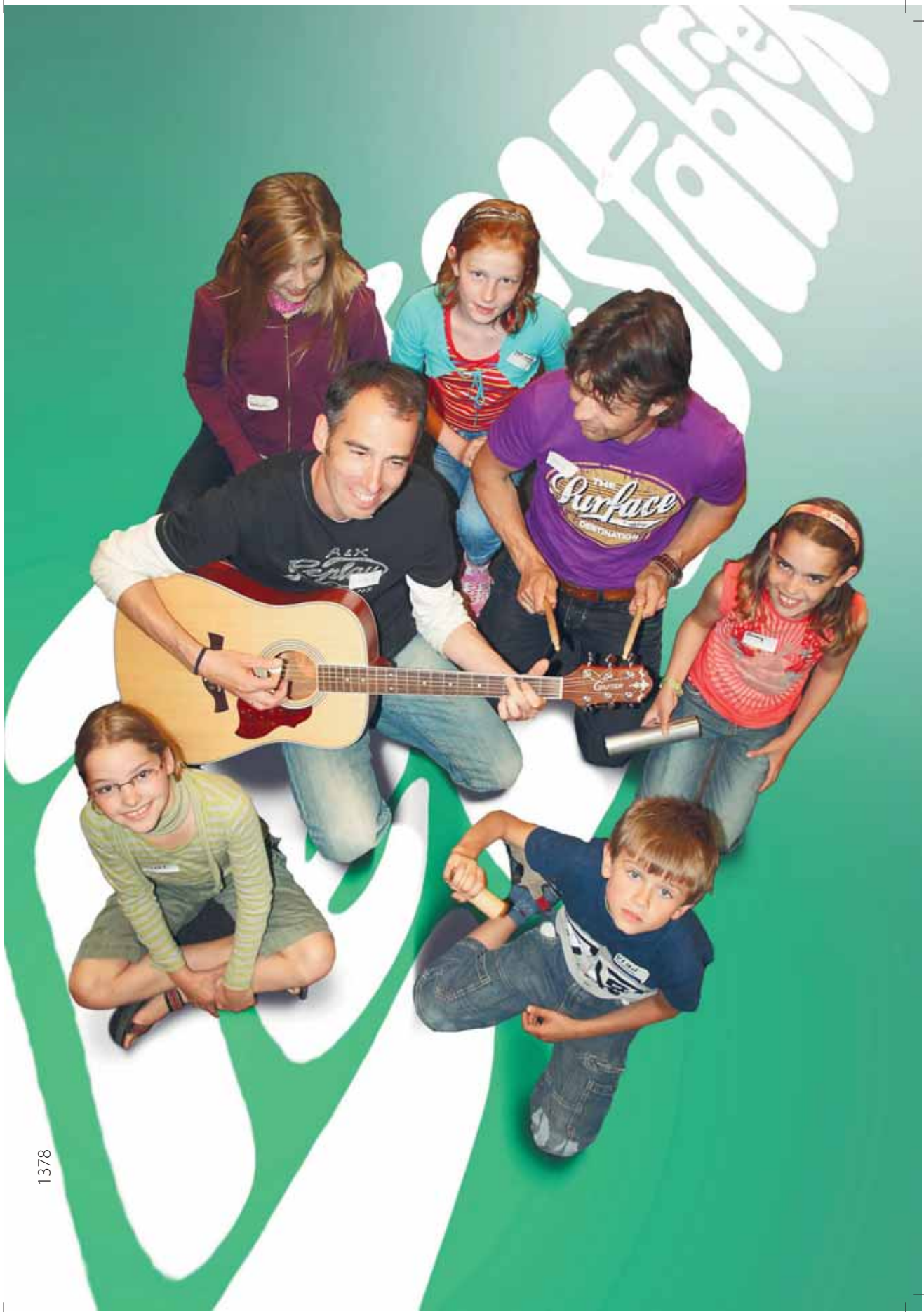
Spierts vertelt dat de Liedjesfabriek behoorlijk wat tijd uittrekt voor het bedenken en opnemen van een liedje. 'Als we met hele zieke kinderen te maken hebben, beginnen we 's ochtends met een gezamenlijk deel. Met een brainstorm bepalen we samen het onderwerp van het liedje, bijvoorbeeld hobby's of huisdieren, en de muziekstijl. Het refrein schrijven we ook samen. En we nemen het meteen op.' Winters vervolgt: 'Daarna gaan de kinderen vaak rusten.'s Middags komen we

aan het bed om met ieder kind afzonderlijk een couplet te schrijven én in te zingen.' Na de dag in het ziekenhuis maakt de Liedjesfabriek het liedje in de studio af én maken ze een clip met foto's en filmpjes die de kinderen zelf opsturen. Winters: 'Als het helemaal af is, sturen we de kids een mp3'tje. Ook krijgen ze een dvd, waar de clip op staat. De clip zetten we ook op YouTube.'

### AMBITIE

Omdat de Liedjesfabriek een ideële organisatie is, doen Spierts en Winters alles in hun vrije tijd. Dat kost soms wel veel energie. 'Maar we krijgen er ook veel voor terug', vertelt Spierts. 'De kinderen zijn zo trots op het eindresultaat. Ze plaatsen de clip bijvoorbeeld op hun eigen Hyves-pagina. En we krijgen ook veel ontroerende e-mails van de kinderen, hun ouders en familie.' Door het succes gaat de Liedjesfabriek zijn activiteiten uitbreiden. Spierts: 'We gaan meer projecten doen en hopen in 2012 in een ander ziekenhuis – buiten Nijmegen – aan de slag te kunnen.' En daar is geld voor nodig, vertelt Winters. 'Van de Rabobank hebben we al een heel mooi geldbedrag gekregen uit het Coöperatiefonds. Dat is natuurlijk prachtig en helpt ons op weg. Maar we zijn er nog lang niet.'

[www.liedjesfabriek.nl](http://www.liedjesfabriek.nl)



# Transition Town Nijmegen

## De kracht van de lokale gemeenschap

Zelf aan de slag gaan om je manier van wonen, werken en leven duurzamer en minder olie-afhankelijk te maken. Dat is het doel van de Transition Towns.

Transition Towns zijn lokale initiatieven die zich voorbereiden op crises die te maken hebben met de economie, het tekort aan olie, de klimaatverandering en de sociale omgang. Transition Towner Karla Mulder: 'We kunnen wachten tot die crises echt toeslaan of ons erop voorbereiden. Wij kiezen voor het laatste.' In Transition Towns gaan burgers samen aan de slag. Elkaar vindend in daadkrachtig optimisme, onderzoeken zij de mogelijkheden voor een duurzame wereld.

### DRIE NIVEAUS

Transition Towns werken op drie niveaus. Het eerste: het Hoofd. Door je bewust te zijn van ontwikkelingen in de wereld, kom je tot het inzicht dat het allemaal anders moet. Het tweede niveau: het Hart. Transition Towners vertrouwen erop dat hun initiatieven slagen. Het laatste niveau: de Handen. Bij deze stap komt de theorie tot leven en zet je concrete, tastbare resultaten neer.

Grondlegger van de Transition Towns is de Brit Rob Hopkins die in 2005 in Totnes (Engeland) de eerste Transition Town startte. Het initiatief sloeg aan en is inmiddels uitgewaaid over de hele wereld. In 25 landen zijn nu al meer dan vijfhonderd Towns met elkaar verbonden. Nederland kent zeventig afdelingen. Clarence Rose en Cecile van de Pol zorgden er in 2008

voor dat Nijmegen daar één van is. De kern van Transition Town Nijmegen bestaat nu uit zo'n 25 actieve mensen. Deelnemer Cecile van de Pol: 'De overeenkomst tussen al die verschillende mensen: ze maken zich zorgen, maar zijn positief gestemd en bereid om zelf iets te doen. Wij zijn geen doemdenkers, maar doemdenkers!'

### DICHTBIJ HUIS

Wat de Nijmeegse Transition Town allemaal doet? Filmavonden organiseren bijvoorbeeld. Karla Mulder: 'We bekijken dan niet alleen films en documentaires, maar praten er ook inhoudelijk over door. En dat motiveert.' Transition Town Nijmegen verzorgt ook cursussen. Mulder: 'Bijvoorbeeld een cursus composteren of eten uit de natuur: vaardigheden die we in de moderne tijd verleerd zijn.' Elke eerste donderdag van de maand ontmoeten geïnteresseerden elkaar in het Transitiecafé. Aparte werkgroepen richten zich op een specifiek onderwerp. Zoals eetbare tuinen, regionaal geld en duurzaam huishouden (zie de volgende pagina's). Van de Pol: 'En doordat we alles dichtbij huis regelen, verbeteren we ook de sociale samenhang in de buurt.'

Meer weten of meedoen?

Ga naar [nijmegen.transitiontowns.nl](http://nijmegen.transitiontowns.nl)





## HOE BESTIER JE EEN DUURZAAM HUISHOUDEN?

# ECO-team meet, dus weet

De ECO-teams van Transition Town Nijmegen hebben als doel te leren hoe ze hun huishoudens zo duurzaam mogelijk kunnen bestieren. Hoe? Bijvoorbeeld door tips uit te wisselen over hoe ze spaarzamer kunnen zijn met water, gas, elektriciteit, afval, vervoer en aankopen. ECO-teamlid Cecile van de Pol: 'De gemiddelde Nederlander is behoorlijk milieubewust, maar zet dit niet om in milieubewust gedrag. In het ECO-team motiveren wij elkaar door de daad bij het woord te voegen.' Meedoen aan het ECO-team is geen wedstrijdje energie besparen, benadrukt Van de Pol. 'Mensen kiezen acties voor hun huishouden die ze echt

zien zitten. Je gebruikt je eigen kracht: dat is echt empowerment.' Door iedere week de meter op te nemen, zien zij meteen of maatregelen helpen. Heb je een dagje vrij gehad, dan zie je direct dat je meter uitslaat.'

Elk thema staat een maand centraal. Want alleen door je te focussen op één onderwerp kun je volgens Van de Pol je gedrag veranderen. 'Het werken in een team zorgt ervoor dat we een stok achter de deur hebben. En het is ook nog eens supergezellig.'

Meer weten?

Mail Cecile van de Pol: [cecilevandepol@hotmail.com](mailto:cecilevandepol@hotmail.com)



## PERMACULTUUR: SAMENWERKING TUSSEN MENS EN NATUUR

# Terugkeer aardpeer

Toon Ottenheijm en Karla Mulder zijn lid van de groep Eetbare tuinen, die zich vooral bezighoudt met permacultuur: een teeltmethode waarin de mens nauw samenwerkt met de omliggende natuur en die op de lange termijn gericht is op een overleving van beide. Mulder: 'Wij laten de bodem met rust, waardoor het bodemleven meer kans krijgt.' Afgelopen jaar hebben Mulder, Ottenheijm en consorten tijdens zogenaamde 'perma-blitzes' zes stadstuinen in een dagdeel omgetoverd in een eetbare permacultuurtuin. In die tuinen vind je vooral groenten die je er niet uit hoeft te trekken om te oogsten. Ottenheijm: 'Of we kiezen voor planten die

zich gemakkelijk laten uitzaaien, zoals veldsla. Ik pleit voor een terugkeer van die vergeten groenten.' Planten die met de hand geoogst moeten worden, zijn voor akkerbouwers te duur en daardoor niet interessant. 'Maar op kleine schaal is handmatig oogsten geen bezwaar en kun je die bijzondere soorten - zoals het eeuwige moes en de krulmalva - zelf kweken en in stand houden.'

Het ideaalbeeld van Mulder en Ottenheijm: van een gemeentetuin een eetbare permacultuurtuin maken. Meer weten of meedoen?

Mail Karla Mulder: [kjmul@gmail.com](mailto:kjmul@gmail.com)



## REGIONAAL GELDINITIATIEF ZORGT VOOR MEER VERBINDING

# Waar voor je geld

Een volwaardig regionaal, rentevrij en transparant betaalmiddel dat door burgers en regionale bedrijven gebruikt wordt. Dat is wat Clarence Rose, lid van het eerste uur van Transition Town Nijmegen, voor ogen heeft. 'In Nederland gaan bedrijven failliet omdat er geen geld is, terwijl alles van écht belang voorhanden is: grondstoffen, menskracht, vraag en aanbod. Met ons initiatief willen wij dat probleem oplossen.' Het gangbare geldsysteem is in de laatste eeuwen steeds complexer en geheimzinniger geworden, zo vindt Rose. 'Het grootste nadeel van geld is dat er rente op zit. Door rente ontstaat er steeds meer schuld en moeten we

steeds meer geld lenen om die rente te kunnen betalen. We hebben een tekort aan geld dat alleen maar groter wordt. De economie moet hierdoor blijven groeien.' Het belangrijkste uitgangspunt bij het nieuwe regionale geldsysteem: geld is een ruilmiddel. Het moet beschikbaar zijn wanneer een bedrijf het nodig heeft. Rose: 'Het idee is eigenlijk heel simpel: met ons geld kunnen wij de handel drijven die nodig is.' Ander voordeel: de invoering van een regionaal betaalsysteem zorgt ervoor dat de regionale economie een impuls krijgt. Interesse? Mail Clarence Rose: [info@azimutbouw bureau.nl](mailto:info@azimutbouw bureau.nl)

# Augmented Reality

## Een nieuwe foto- grafische werkelijkheid

We hebben voor u een wel heel bijzondere Dichterbij gemaakt deze keer. In dit blad kunt u namelijk met behulp van uw mobiele telefoon foto's 'tot leven wekken'.

Stelt u zich eens voor dat u meer informatie uit een foto kunt halen dan u op het eerste gezicht ziet? Wat gebeurt er als iedereen straks weet dat een bedrijfslogo of een visitekaartje belangrijke informatie geeft wanneer u er de camera van uw telefoon op richt? En wat als ik u met mijn mobieltje fotografeer en direct kan zien wie u bent, dat ik dan weet hoe oud u bent en wat uw beroep is? Misschien denkt u dat dit niet zo snel zal gebeuren. Inderdaad, het gaat niet gebeuren, het gebeurt al op dit moment, namelijk met de bestaande Augmented Reality-technieken.

Als fotograaf probeer ik (Bart Nijs) altijd zoveel mogelijk creativiteit aan de dag te leggen hetgeen niet zelden met noviteit gepaard gaat. Ik kan mijn hart weer ophalen want na digitale fotografie is Augmented Reality met haar mogelijkheden de grootste vernieuwing in het gebruik en vervaardigen van beeld.

Als beeldmaker vind ik dit fantastische technieken met nieuwe, creatieve mogelijkheden waardoor iedereen

letterlijk anders naar de wereld gaat kijken. Ook Rabobank Rijk van Nijmegen loopt met het tonen van deze techniek op de muziek vooruit. 'Regie over de toekomst' is wel een heel toepasselijk thema voor deze Dichterbij. In dit blad laten wij u slechts een klein stukje van de 'Augmented Reality-taart' proeven. De mogelijkheden zijn echter onbeperkt. Mocht u nog niet in het bezit zijn van een recente iPhone of Android-toestel, vraag dan vrienden of kinderen eens of ze het u willen laten zien. Wilt u daar niet op wachten? Kijkt u dan eens op [www.bartnijs.nl/rabobank](http://www.bartnijs.nl/rabobank) waar u een filmpje ziet over hoe het werkt. Probeer het even uit met de voorpagina en ga vervolgens op ontdekkingsreis in dit blad en kom zo een stapje dichterbij de nabije toekomst. Veel plezier!

Stuur uw reactie naar [bart@bartnijs.nl](mailto:bart@bartnijs.nl)



#### Handleiding AR:

Het plus-symbool dat bij enkele foto's in deze Dichterbij staat betekent: "Hier is wat te ontdekken".

Augmented Reality in drie stappen:



Je hebt een SmartPhone nodig (iPhone 3Gs / 4G of Android) en de applicatie Junaio. Junaio is kosteloos te verkrijgen in de AppStore of op de Android Market. Dit programma werkt als een TV met verschillende kanalen.



In de Junaio-applicatie typ je in de zoekbalk "Rabobank" om het Rabobank-kanaal weer te geven.



Open het Rabobank-kanaal en richt de telefoon met circa 30 cm afstand op de pagina's met het plus-symbool en ervaar Augmented Reality!

# COLLEEN

## "NIET JOKKEN"

Onlangs werd ik benaderd om voor een groep communicatie- en marketingstudenten een praatje te houden over social media. Toen ik de jonge studente, die me daarvoor uitnodigde, opzocht op LinkedIn bleek zij geen zakelijk profiel te hebben op deze onmisbare netwerksite. Op Hyves en Facebook was zij wel te vinden. Een bonte verzameling foto's bewees dat de jongedame zich tijdens het voorbije WK Voetbal uitermate goed had vermaakt met veel bier en heren-geselschap. De 'personal branding' van deze dame deugde niet. Navraag leerde dat zij binnen de studentenvereniging enkele interessante bestuurstaken had. Daar was online helaas maar weinig van terug te vinden. Opdrachtgevers of werkgevers voor deze mevrouw zouden vermoedelijk snel afhaken, want gelukkig hebben steeds meer ondernemers door dat hun aanwezigheid op websites voor social media onmisbaar is. Iedereen die serieus met zijn werk omgaat, kan niet zonder LinkedIn-profiel. Veel P&O-medewerkers hechten meer waarde aan een goed en eerlijk profiel, dan aan een cv. De praktijk heeft al aangetoond dat het jokken over bepaalde functies volkomen zinloos is. Vraag

een gemiddeld PVW-Kamerlid er maar naar. Een cv kan met de nodige creativiteit nog wel worden 'opgeleukt', maar een leugen in een openbaar profiel zal nooit een lange houdbaarheid hebben.

Voor uitingen op sites als Twitter of Facebook geldt hetzelfde. Door eerlijk en authentiek naar buiten te treden, kunt u via sociale media een uitgebalanceerd beeld neerzetten, waar u zowel zakelijk als privé uw voordeel mee kunt doen. Door een netwerk efficiënt in te zetten, wordt zaken doen een stuk makkelijker én aangenamer. Het delen van kennis en expertise is een manier om in contact te komen met mensen die ook iets voor u kunnen betekenen. Daarvoor is niet veel meer nodig, behalve een goede opvatting over wat u via social media wilt communiceren. Vergeet daarbij niet dat social media een 'zacht' kanaal is, niet geschikt voor keiharde verkoop. Zolang u zich dat realiseert, zit het met uw 'personal branding' wel goed.

Raymond Janssen is creatief directeur van Zus.je, een adviesbureau voor social media en schreef onder meer de Kleine Twitter voor Dummies en de Kleine LinkedIn voor Dummies. [www.zus.je](http://www.zus.je)

CREATIEF DIRECTEUR  
RAYMOND JANSEN



# Afvalverwerking ARN 'Vertrouwen moet je verdienen'

Bij de start van Afvalverwerking Regio Nijmegen (ARN) protesteerden veel buurtbewoners tegen de komst van het afvalbedrijf. Vijfentwintig jaar later nomineerde diezelfde buurt ARN voor de milieujariprijs. Directeur Gerard van Gorkum over de toekomst van afvalverwerking.

**V**an Gorkum werkt al 21 jaar bij ARN; de laatste negen als algemeen directeur. In die tijd heeft hij ARN enorm zien veranderen. 'We begonnen ooit als een echt NUTS-bedrijf; nu moeten we op een open en sterk concurrerende markt opereren.' ARN moet daarom ook goed op de kosten letten. 'Wij moeten elke dag voor iedere euro knokken. Tegelijkertijd moeten we kwaliteit leveren. Maar we zijn liever iets duurder zonder dat we de omgeving onnodig vervuilen, dan dat we goedkoper zijn en die omgeving wel vervuilen.'

## **VAN AFVAL NAAR ENERGIE**

Op jaarbasis verwerkt ARN zo'n 550.000 ton afval. Iets meer dan een derde daarvan komt van gemeentelijke klanten. 'Denk aan de groene zakken in de gemeente Nijmegen.' De rest van het afval is afkomstig van bedrijven. 'Omdat wij aan het eind van de afvalcyclus zitten, komt schoon en her te gebruiken afval niet bij ons terecht.' Wat er met dat afval gebeurt? '350.000 ton van dat afval sorteren, verkleinen, drogen en verbranden we. Bij die verbranding komt warmte vrij waarmee water verwarmd wordt tot stoom die vervolgens naar een turbinegeneratorset wordt geleid. En daar wekken we energie mee op. Een deel daarvan gebruiken we voor onze eigen bedrijfsprocessen. Wat we over hebben gaat het openbare net in: genoeg om een stad als Nijmegen van elektriciteit te voorzien.' De

assen die na verbranding overblijven, worden in de wegebouw gebruikt.

## **AFVALBERG WORDT WANDELGEBIED**

Afval dat echt geen andere bestemming kan krijgen, stort ARN op de afvalberg. 'Waar we 25 jaar geleden jaarlijks 100.000 ton afval stortten, is dat nu nog maar 10.000 ton. De afvalberg (van 29 hectare groot en veertig meter hoog) is aan de onderzijde hermetisch afgesloten met behulp van sterke folie.' Enthousiast vervolgt hij: 'Het plan is om hier op termijn een wandelgebied van te maken. Als je bovenop de kunstmatige heuvel gaat staan, kijk je vanuit Weurt helemaal naar het Gelredome.'

## **OPEN EN TRANSPARANT**

Van Gorkum realiseert zich dat hij met zijn bedrijf niet op een eiland zit. 'Als iemand de vraag krijgt of hij een afvalverwerkingsbedrijf in zijn achtertuin wil hebben, zal het antwoord altijd "nee" zijn. Wij bestaan in een omgeving. Als wij iets verkeerd doen, kan dat nare consequenties voor die omgeving hebben.' In contact komen met de omgeving is volgens Van Gorkum dan ook het minste wat hij kan doen. ARN leidt zo'n vijfduizend mensen per jaar rond op het bedrijf. En nodigt buurtbewoners en geïnteresseerden - onder andere van de milieubeweging - minimaal een keer per



jaar uit om hen te vertellen over de milieuprestaties, de plannen en de zaken die minder goed zijn gegaan. 'Overall gaat er weleens wat verkeerd en dus ook bij ons. En daar zijn we open over.'

#### **MET Z'N ALLEN IN DE BUS**

Die transparantie heeft ARN verder gebracht. 'Wij betrekken onze omgeving al in een vroeg stadium bij onze plannen. Toen we het plan hadden voor een vergistingsinstallatie – die ervoor zorgt dat we uit gft-afval biogas kunnen halen – zijn we met geïnteresseerden in de bus naar Duitsland gestapt, waar al zo'n installatie stond.' Van Gorkum had er ook voor kunnen kiezen in zijn kantoor te blijven zitten en tegen die mensen te zeggen dat alles goed zou komen en ze maar rustig moesten gaan slapen. 'Maar zien is pas geloven.' Die aanpak werkt: 'Voor die vergistingsinstallatie hebben we net een vergunning aangevraagd; er zijn geen bezwaren ingediend. Voor Nederlandse begrippen erg bijzonder!' Collega's van andere bedrijven vragen hem weleens welke truc hij gebruikt om dat te bereiken. 'Maar het is geen truc: wij

zijn oprecht en transparant en proberen echt rekening te houden met onze omwonenden. Vertrouwen kun je niet kopen; vertrouwen moet je verdienen en elke dag weer met z'n allen waarmaken.'

#### **DE TOEKOMST**

Recyclen heeft de afgelopen twintig jaar een enorme vlucht genomen. Maar ARN is er nog niet, meent Van Gorkum. 'We moeten meer in kringlopen leren denken en ons nog meer richten op de opwekking van duurzame energie. Producenten moeten nadenken over de vraag hoe ze de gebruikte materialen weer terug kunnen winnen. Het zou toch fantastisch zijn als een bankstel zo in elkaar zit dat je 'm gemakkelijk kunt demonteren en sommige onderdelen gewoon opnieuw kunt gebruiken?' Maar ook consumenten hebben volgens hem een belangrijke rol bij het terugdringen van de afvalberg. 'Natuurlijk, we mogen best consumeren. Maar dat consumeren moet ook bewuster. Als je iets niet meer nodig hebt, moet je ervoor zorgen dat het gerecycled wordt.'

# Hypotheekrente te hoog? 'Je moet appels met appels vergelijken'

De hypotheekrente verschilt van aanbieder tot aanbieder. Sommigen vinden de hypotheekrente van de Rabobank aan de hoge kant. De bank zelf vindt van niet. Piet van Schijndel, lid van de raad van bestuur van Rabobank Nederland, geeft tekst en uitleg.

## KLANTEN KIEZEN VOOR EEN ANDERE PARTIJ VANWEGE EEN LAGERE HYPOTHEEKRENTE?

'Niet vaak, gelukkig. Wij zijn de grootste hypotheekverstrekker van Nederland, een op de vier huizenkopers kiest voor een hypotheek van de Rabobank. Overigens is onze rente meestal concurrerend.'

## KIEZEN KLANTEN VOOR DE RABOBANK OOK AL IS DE RENTE NIET HET LAAGST?

'Dat gebeurt inderdaad. Met een hypotheek ga je een langdurige relatie met een bank aan. Dan kijk je niet alleen naar de rente. Ook een goed advies is dan van groot belang net zoals betrouwbaarheid, continuïteit, betrokkenheid en service een rol spelen. Bovendien gelden bij hypotheek met lagere tarieven vaak andere voorwaarden, die mogelijk leiden tot hogere maandlasten. Bij de Rabobank kan altijd een deel van de hypotheek boetevrij worden afgelost en kan bij verkoop van de woning de hele hypotheek boetevrij worden afgelost. Dat geldt helaas niet bij alle hypotheekverstrekkers. De Rabobank vindt goede productvoorwaarden minstens zo belangrijk als een scherpe prijs.'

## TOCH VINDEN SOMMIGEN DE HYPOTHEEKRENTE VAN DE RABOBANK TE HOOG.

'Wij vangen die signalen ook op. En proberen dan uit te leggen waarom de rente niet te hoog is. Vaak komt het idee van een te hoge rente doordat mensen appels met peren vergelijken.'

## KUNT U DAARVAN EEN VOORBEELD GEVEN?

'Soms vergelijken mensen onze hypotheekrente met de rente die de overheid betaalt voor staatsleningen. Dat is geen goede vergelijking. Marktpartijen vragen voor leningen aan banken een hogere rente dan aan de Nederlandse staat. Dat doen ze, omdat het risico van een staatslening kleiner is.'

## DE RABOBANK HEEFT TOCH DE HOOGST MOGELIJKE KREDIETWAARDIGHEID?

'Klopt, toch moeten ook wij meer betalen dan overheden. Daarnaast zijn er nog andere vergelijkingen die niet correct zijn. Je kunt onze rente evenmin vergelijken met de rente van de Europese Centrale Bank. Dat geld heeft de bank kort beschikbaar en heeft een korte rente. Hypotheken lopen vaak 30 jaar en klanten met een hypotheek kiezen meestal voor een rente die voor een lange periode vaststaat. Om dezelfde reden kun je de hypotheekrente die lang vaststaat niet naast een variabele spaarrente leggen die ieder moment kan wijzigen.'





#### **WELKE VERGELIJKING KUN JE WÉL MAKEN?**

‘Je kunt onze variabele hypotheekrente goed vergelijken met onze variabele spaarrente. Ook de hypotheekrente met een vaste periode van vijf jaar en de spaarrente voor vijf jaar vast kun je goed naast elkaar stellen. Als je dat doet, zie je dat het verschil tussen spaar- en hypotheekrente de afgelopen jaren nauwelijks veranderd is. Dat verschil is nagenoeg gelijk gebleven.’

#### **WAARUIT BESTAAT DE MARGE OP HYPOTHEKEN? EN WAAROM IS ER MARGE NODIG OP HYPOTHEKEN?**

‘De marge, het verschil tussen hypotheekrente en onze findingskosten, bestaat voor een derde uit kosten, een derde uit risico-opslag en een derde gaat naar de vorming van een buffer (de winstopslag). Maar het hypotheektarief wordt vooral bepaald door de kosten die de Rabobank moet maken om aan geld te komen (funding). Geld dat wij uitlenen aan klanten, lenen we zelf op de kapitaalmarkt en bij klanten die bij ons sparen. Daarvoor betalen we rente, dat zijn onze

inkoopkosten van geld. De marge maakt in verhouding tot de kosten van funding een relatief klein deel uit van het totaal. De hypotheekrente bestaat dus uit inkoopkosten, risicokosten, bedrijfskosten en winst.’

#### **DUS HET GELD DAT SPAARDERS BIJ U STALLEN, LEENT U UIT AAN HYPOTHEEKKLANTEN.**

‘Precies. En aan bedrijven. En omdat we meer geld uitlenen dan we aan spaargeld binnenkrijgen, moeten we extra geld bijlenen op de kapitaalmarkt. Dat geld is de afgelopen jaren duurder geworden, omdat de instellingen die het geld uitlenen er minder zeker van zijn geworden dat ze het geld ook weer terugkrijgen. Ook de Rabobank, die tot de betrouwbaarste banken ter wereld behoort, moet meer rente betalen.’

#### **U ZOU LIEVER MEER SPAARGELD HEBBEN DAN GELD LENEN?**

‘Voor een bank is dat inderdaad beter. Het is goedkoper dan lenen, bovendien maakt het de bank sterker. Daarom zie je nu ook dat banken van alles doen om nieuwe spaarklanten te krijgen. Bijvoorbeeld

# BETROUWBAARHEID NET ZO BELANGRIJK ALS PRIJS

hoge rentetarieven bieden. We zijn met een aandeel van 39 procent marktleider op de Nederlandse spaarmarkt. We hebben onze positie de laatste jaren aanzienlijk verbeterd. Onze tarieven op de spaarmarkt zijn voorspelbaar en transparant. Het wordt bepaald door het voortschrijdend gemiddelde van de kosten van driemaands en vijfjaars geld. Maar een hogere spaarrente betekent automatisch ook hogere hypotheektarieven.'

Bovenop de inkoopkosten betalen klanten ook risicokosten.

'Er is een risico dat de klant het geld niet terugbetaalt. Bovendien lopen we als bank een aantal andere risico's. Het kan bijvoorbeeld gebeuren dat de rente stijgt in de tijd tussen offerte en daadwerkelijke verstrekking. De klant betaalt dan toch de aangeboden lagere rente. Een ander risico is dat de klant zijn lening eerder aflost dan afgesproken, bijvoorbeeld bij een verhuizing. Als de rente voor nieuwe hypotheekleningen gedaald, kost dat ons geld.'

Als derde hebben we de bedrijfskosten.

'Kosten voor de salarissen, kantoren, computers, noem

maar op. Bedrijfskosten die iedere organisatie heeft.' En tenslotte betalen we een opslag voor de winst.

'Om het bankvak te kunnen uitoefenen en een betrouwbare partner voor onze klanten te kunnen blijven, is winst nodig. We reserveren deze winst voor slechtere tijden. De Nederlandsche Bank eist dit als toezichthouder ook. Voor een bank die groeit, moeten de reserves ook toenemen. De komende jaren worden de eisen van toezichthouders voor het aanhouden van reserves alleen maar strenger. Daarnaast wil ik benadrukken dat onze winst niet naar aandeelhouders gaat maar geheel ten goede komt aan de reserves van de bank, en daarmee op termijn ook aan de klant.'

## DAT BETEKENT SLECHT NIEUWS VOOR DE HYPOTHEEKRENTEN?

'Ja. Er worden extra eisen aan banken opgelegd, deels terecht gezien de gebeurtenissen met sommige banken in recente jaren. Maar de extra eisen leiden wel tot de noodzaak voor extra marges op hypotheekleningen.' De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) concludeerde eind 2010 dat de rentemarges op hypotheekleningen hoog zijn.

'De Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis hebben aangedrongen op onderzoek, omdat ze vinden dat banken te weinig met elkaar concurreren. In het voorjaar van 2011 volgt een brede sectorstudie naar de marktwerking op de hypotheekmarkt.'

## BENT U HET EENS MET DE EERSTE CONCLUSIE VAN DE NMA?

'Nee. Wij vinden niet dat onze rente te hoog is. Dat sommige mensen daar anders over denken, komt vaak doordat ze appels met peren vergelijken. Ik zie het vervolgonderzoek dan ook met vertrouwen tegemoet.'



# De Berichten Inbox

## Dit moet u weten over uw digitale brievenbus

Online kunt u gemakkelijk thuis uw bankzaken regelen. Nu kan uw lokale Rabobank u ook persoonlijke berichten sturen die voor uw financiële situatie van belang zijn.



### **Rabobank Internetbankieren groeit**

De mogelijkheden die Rabo Internetbankieren biedt, zijn sinds de start in de jaren negentig enorm gegroeid. Toen bleef Rabo Internetbankieren beperkt tot elektronisch overboeken van bedragen en het raadplegen van af- en bijschrijvingen. Inmiddels kunt u op [www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl), behalve betalen en raadplegen, alle informatie vinden over hypotheek, verzekeringen en alle andere producten en diensten die de Rabobank u biedt. U kunt zelfs online producten aanvragen.



### **Berichten Inbox**

En Rabobank gaat verder. De nieuwste functionaliteit op Rabo Internetbankieren is de Berichten Inbox. Op het moment dat u bent ingelogd, ziet u een berichtenindicator. Die geeft aan hoeveel berichten de Rabobank aan u heeft gestuurd: algemene berichten, maar ook berichten die expliciet voor u zijn bestemd. Zij zijn veelal van belang voor uw persoonlijke financiële situatie. Zo kunt u bijvoorbeeld gewezen worden op veranderde rentetarieven, voorwaarden of een offerte. U kunt ook advies krijgen dat ervoor zorgt dat de dienstverlening van de Rabobank blijft aansluiten op uw behoeften.



### **Veilig en vertrouwd**

De Berichten Inbox is alleen voor u bedoeld. Als u bent ingelogd, kunt u veilig en vertrouwd berichten lezen, archiveren of verwijderen. Nu nog is sprake van zogenoemd eenrichtingsverkeer; als u wilt reageren, moet u een e-mailbericht sturen (of langsgaan bij uw lokale bank!). In de loop van dit jaar kunt u direct via de Berichten Inbox reageren.



### **Meer informatie?**

Op [www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl) vindt u veelgestelde vragen over de Berichten Inbox en een demonstratiefilmpje.

# Voeding jeugd

## Nijmeegse coacht kids naar gezonde leefstijl

Rianne van der Waals helpt kinderen van hun overtollige kilo's af. Zelfbewustzijn en positivisme zijn belangrijke wapens. Diëten is uit den boze want de jeugd heeft de voeding hard nodig.

Op prachtige wijze beschrijft Rianne van der Waals de weg naar het ondernemerschap. 'Eerst is het alleen nog maar een gedachte. Daarna wordt die gedachte aantrekkelijker. Steeds meer. Op een zeker moment ben je er in je hoofd eigenlijk al, terwijl je met je lijf nog op een andere plaats zit.'

### OPTELSOM GEMAAKT

De Nijmeegse heeft een enthousiasme van het aanstekelijke soort: goede argumenten met een flinke portie overtuigingskracht. Dat komt misschien ook omdat het háár onderwerp is waarover ze praat. Al praktisch haar hele leven heeft ze een fascinatie voor gezonde voeding. Tegelijk wilde ze altijd meer met kinderen werken. Daarbij komt dat meisjes en jongens met overgewicht een belangrijk maatschappelijk item zijn. Eén op de zeven kinderen in Nederland is te dik. 'Voor volwassenen zijn er vele mogelijkheden om aan hun gewicht te werken maar voor kinderen is er nauwelijks iets' vertelt Van der Waals. Tegelijk is de maatschappij volgens haar gericht op 'veel en ongezonder eten'.

De optelsom had ze snel gemaakt toen ze hoorde van het concept 'Lekker Pûh!!!': een landelijke franchiseorganisatie die zich heeft gespecialiseerd in de overtollige kilo's van kinderen.

### GEEN JOJO-EFFECTEN

Vorig jaar volgde ze de noodzakelijke opleiding. En nu is ze sinds enkele maanden ondernemer: oftewel franchisenemer van Lekker Pûh voor de regio Nijmegen-Arnhem. Van der Waals – Rianne voor haar jonge klanten – begeleidt op wekelijkse basis. Als een persoonlijke coach ontvangt ze een kind in haar thuispraktijk. Moeder of vader zijn er ook bij. Stap voor stap werken kind, ouder en coach naar een ander gedrag.

Van der Waals legt uit: 'Mensen zoeken iets wat een kind stimuleert. Dat is precies wat we doen bij Lekker Pûh. We zoeken samen uit wat je op een dag eet, en wat je eigenlijk nodig hebt. Ik maak een kind zelfbewuster, zodat het betere keuzes kan maken. Gezonder eten, meer bewegen. Verder blijf ik altijd positief. Ook als ze het in een week minder goed hebben gedaan; dan bedenken we gewoon nog enkele stapjes erbij. Het is heel erg leuk voor ze; we maken het samen echt gezellig. Ze krijgen een eigen boek waar ze aantekeningen in kunnen maken. En ze kunnen spulletjes lenen voor thuis, bijvoorbeeld een hoepel of een springtouw.'

Hoewel ze nog maar net aan de slag is, heeft ze al vijftien kinderen onder haar hoede. En ze boekt resultaat, soms spectaculair. Trots vertelt ze: 'Een meisje is in drie maanden tijd vijf kilo kwijt geraakt.'



Zonder te diëten want dat moeten kinderen vooral niet doen. Ze hebben de voedingsstoffen keihard nodig om te groeien. Je moet geleidelijk resultaat behalen. Jojo-effecten maken kinderen later in hun pubertijd vatbaar voor extreem lijnen.'

### **NOG EEN GOEDE KEUZE**

Een nieuwe wereld heeft zich voor Van der Waals geopend: 'Het is geweldig dat je kinderen kunt laten zien dat een gezond gewicht niet zo moeilijk is. Je hebt het zelf in de hand. Als je gezond bent, moet het gewoon lukken. Gewoon terug naar lekker normaal, en af en toe jezelf trakteren op wat extra's. Dat is de kern van mijn boodschap.'

'Bij volwassenen is het moeilijker want die zitten vaak al in veel meer patronen; dan gaat het om veel meer dan alleen het eten zelf. Kinderen moeten gewoon een gezonde toekomst tegemoet gaan. Tachtig procent van de kinderen met overgewicht heeft daar later ook last van. Dat moet omlaag. Daar wil ik graag aan bijdragen.'

Veertien jaar werkte ze bij een call centrum van een

bank en dat was een prima baan. Maar nu is de tijd van meer diepgang aangebroken. Werk dat verbonden is met de maatschappij. Toen die bijzondere kans voorbij kwam, heeft ze die gegrepen. Bij haar nieuwe leven hoorde ook een nieuwe bank, vond deze ondernemer. En dat is de Rabobank geworden: nog een keuze die haar goed bevalt.

### **TIPS VOOR OUDERS**

1. Laat je kind elke dag beginnen met een goed ontbijt.
2. Stimuleer bewegen en maak tijd vrij om dat samen met je kind te doen.
3. Beperk de frisdranken, water is het allerbeste.
4. Kies voor gezonde tussendoortjes.
5. Maak afspraken over de maximale tijd voor TV, computer en games.
6. Zo nodig, zoek hulp!

Meer info: [www.rianevanderwaals.nl](http://www.rianevanderwaals.nl) en [www.lekkerpuh.net](http://www.lekkerpuh.net)

# Bedrijfsopvolging

## 'Je moet erin groeien'

Willeke de Groot-Weijers nam begin dit jaar Hippisch Centrum La Grande over van haar vader. Chris Lelieveldt deed zestien jaar geleden hetzelfde bij het aannemersbedrijf van zijn vader. Wat maakt opvolgen in een familiebedrijf zo bijzonder?

**Chris:** 'Lelieveldt Aannemersbedrijf is een echt familiebedrijf, het bestaat al minstens 130 jaar. Ik ben de vierde generatie die aan het roer staat. We zijn het oudste aannemersbedrijf van Nijmegen. Hoe lang we precies bestaan weet ik niet, dat wil ik nog eens goed uitzoeken. Als ik daar tenminste ooit de tijd voor kan vinden.'

**Willeke:** 'Zo lang bestaan wij nog niet! Mijn vader had een koeienbedrijf. Toen ik een jaar of drie was, kwam een kennis vragen of hij zijn pony bij ons mocht stallen. Da's goed, zei mijn vader, ik timmer wel een hok in elkaar. Zo is het langzaam gegroeid. Uiteindelijk stonden er op het bedrijf steeds minder koeien en steeds meer paarden. Toen ik 16 was, gaf ik al les en wist ik zeker dat ik verder wilde met paarden. Onze boerderij moest wijken voor de Beuningse Plas, maar aan de rand van die wijk staat nu ons nieuwe Hippisch Centrum La Grande, geopend in november 2006.'

### 'JE MOET ERIN GROEIEN'

**Willeke:** 'Pa en ik zijn het bedrijf samen begonnen, maar dit jaar heb ik het officieel overgenomen. Hij is 66 maar werkt nog steeds mee. Dat pak je hem niet af. Ik ben 29, een mooie leeftijd om je vader op te volgen, toch?'

**Chris:** 'Da's toevallig, ik was net zo oud als jij toen ik het bedrijf van mijn vader overnam. Dat was rond

1995. Mijn vader en mijn oom waren samen eigenaar. Eerst heeft mijn vader mijn oom uitgekocht; daarna heb ik het weer van mijn vader overgenomen. Fiscaal gezien was dat het voordeligst. Daarna heb ik het rustig verder opgebouwd. Ik was ook maar een broekske. Je moet erin groeien, ook financieel.'

**Willeke:** 'Ja, een goed lopend bedrijf kun je bijna niet in één keer overnemen. Daar komt zo veel geld bij kijken. Daarom hebben mijn pa en ik een constructie bedacht waarbij ik het onroerend goed voorlopig huur van de BV. Anders betaal je een berg belasting waar je akelig van wordt. Dat is trouwens een heel groot voordeel van een bedrijfsoverdracht binnen de familie: je kunt samen zoeken naar de oplossing die voor allebei het gunstigst en voordeligst uitpakt.'

### 'GENERATIEKLOOFJE'

**Chris:** 'Een familiebedrijf heeft zo z'n voordelen. Veel klanten vinden het leuk dat hun aannemer een meer dan honderd jaar oud familiebedrijf is. Het schept ook vertrouwen. Zeker in deze barre tijden merk je dat mensen denken: dat bedrijf heeft al zo veel stormen getrotseerd, als ik met hen in zee ga zit het wel goed. Vooral omdat we ook voldoen aan alle eisen en alle certificeringen in huis hebben.'

**Willeke:** 'Die voordelen zijn er zeker. Je hebt als opvolger-binnen-de-familie ook een sterkere binding



met je bedrijf. Aan de andere kant zijn er ook wel beperkingen. De band met mijn vader is uitstekend, ik leer nog elke dag van hem. Maar de tijden veranderen. Soms wil ik tegen hem zeggen: "Pa, wat jij nu wilt is een beetje ouderwets, ik doe dat liever op mijn eigen manier." De manier van werken is gewoon veranderd. Het is een generatiekloofje waar je samen uit moet komen. Dat kan wat voeten in de aarde hebben!

**Chris:** 'Heel herkenbaar. Mijn vader hield altijd alles heel secuur bij in een blocnote. Dan schreef hij op: bij die klant heb ik dit gedaan, dit materiaal gebruikt, zoveel uur gewerkt. Dat heb ik helemaal anders aangepakt toen ik het bedrijf overnam. Het was best lastig om hem ervan te overtuigen dat mijn manier efficiënter was.'

#### **'VOLG JE GEVOEL'**

**Willeke:** 'Chris, jij bent een doorgewinterde familiebedrijfeigenaar. Heb je nog tips voor mij als starter?'

**Chris:** 't Is een cliché, maar volg je gevoel. Als je een goed gevoel hebt bij een nieuwe stap die je wilt nemen,

neem die stap dan. Je bent ondernemer, dat zit in je bloed. Je weet instinctief hoe je dingen moet aanpakken. Ik zelf probeer niet te vaak naar ondernemersbijeenkomsten te gaan waar je wordt bestookt met goedbedoelde managementadviezen. Meestal sluiten die adviezen niet aan bij mijn eigen ideeën.'

**Willeke:** 'Klopt. Als jonge, startende ondernemer merk ik dat mensen je allerlei adviezen willen geven. Dat heb jij vast ook gehad. Ik ben zo eigenwijs dat ik meestal gewoon mijn eigen ding doe. Wij geven bijvoorbeeld paardrijles aan klasjes van slechts vijf kinderen. Er zijn ook maneges die klasjes van tien of twaalf kinderen hebben. Daar hebben we bewust niet voor gekozen. Onze prijs is wat hoger, maar je kunt de kinderen veel meer aandacht geven. Je biedt een stukje exclusiviteit. Daar onderscheid ik me in.'

**Chris:** 'Goeie aanpak. Mijn bedrijf is goed in renovatie en restauratie. Seriematige nieuwbouw ben ik niet dol op; daar vind ik mijn mensen te vakbekwaam voor. Maar geef ons een mooi pand om op te knappen en we worden helemaal blij. Onze klanten zijn onder anderen



particulieren, instellingen, woningbouwverenigingen en verenigingen van eigenaren. Allemaal mensen die kwaliteit en vakmanschap weten te waarderen. Dat zijn de dingen waarin wij ons onderscheiden.'

#### **VIJFDE GENERATIE?**

**Willeke:** 'Kwaliteit ja, daar draait het om. La Grande doet het al heel goed op dat vlak. We zijn nu vier jaar bezig en hebben al vijf FNRS-sterren verzameld. Dat betekent dat we tot de twintig beste maneges van Nederland behoren. Ik hoop nog beter te worden en barst van de ideeën. Binnenkort starten we met managementtrainingen.'

**Chris:** 'Managementtrainingen? Wat heeft dat met paarden te maken?'

**Willeke:** 'Heel wat. Een paard luistert naar je lichaamstaal en reageert daarop. Door samen met het paard enkele simpele oefeningen te doen krijg je inzicht in je sterke en zwakte punten. We doen deze trainingen met paarden die daar speciaal voor geselecteerd zijn. Er zijn ook een gedragscoach en managementcoach bij betrokken. Het is een mix van

teambuilding en zelfontplooiing; ik heb er hoge verwachtingen van. En jij? Heb jij nog grootse plannen?'

**Chris:** 'Nou, niet zo veel. Het gaat prima zoals het nu gaat. Restauratie en renovatie is een mooi vak, daar voelen mijn mensen en ik ons heel prettig bij. Ons bedrijf vaart een stabiele koers. Ik heb veertien mensen in dienst en we kennen nauwelijks verloop. Als er iemand vertrekt is het omdat hij met pensioen gaat.'

**Willeke:** 'Jij bent de vierde generatie in het familiebedrijf. Heb je al gedacht aan je eigen opvolging, de vijfde generatie?'

**Chris:** 'Het zou natuurlijk prachtig zijn als een van mijn kinderen later de zaak zou overnemen. Ik heb er zes, dus de mogelijkheid is zeker aanwezig dat er een opvolger tussen zit. Maar ik heb al tegen ze gezegd dat ik het absoluut niet wil opdringen. Ze moeten hun eigen weg vinden. We zullen het wel zien.'



# Rabo ToekomstSparen Inkomen voor later?

Nederlanders hebben geen goed beeld van hun pensioen. Dit blijkt uit onderzoek van de AFM. Evy van Hemmen, accountmanager Private Banking, herkent dit.

## Inzicht

Mensen inzicht geven in hun financiële situatie, nu en later, is een belangrijke basis voor onze adviesgesprekken. Evenals het wantrouwen jegens pensioenfondsen, de overheid en dergelijke omzetten in positieve acties. De centrale vraag is: Wat kunnen wij samen bereiken voor u? Het enige juiste advies kan pas worden gegeven als obstakels voor een goed gesprek over het inkomen voor later weggenomen zijn.

## Ik wil nu leven

U wilt nú leven. En wij willen dat u dat ook vooral kunt blijven doen. Door onze dienstverlening willen wij onzekerheden voor u minimaliseren. Niet wegduwen. Maar de behoefte aan zekerheid wordt in deze tijd steeds groter. Onlangs is uit onderzoek (DNB) gebleken dat het grootste deel van de werknemers zekerheid wil over de hoogte van zijn pensioen en bereid is daarvoor extra te sparen. Dit vindt men belangrijker dan stoppen met werken op 65 jaar of eerder. Daarom komt het onderwerp 'inkomen voor later' in de meeste gesprekken aan de orde.

## Pensioenberichten brengen weinig goeds

Onlangs is de site [www.mijnpensioenoverzicht.nl](http://www.mijnpensioenoverzicht.nl) gepubliceerd. Een initiatief om u bewust te maken van uw inkomen voor later. Een beter overzicht leidt tot meer betrokkenheid is het idee. Mensen vinden sparen voor hun pensioen zeer belangrijk, maar het vertrouwen in de pensioenwereld neemt af. Mensen willen zelf meer grip. Gaan zelf sparen. Zoals via Rabo Toekomstsparen. Fiscaal gefaciliteerd, eenvoudig, zonder verborgen kosten en altijd direct zichtbaar via Rabo Internetbankieren. Deze helderheid zorgt voor vertrouwen. En vertrouwen is de basis voor een goed advies.

## Weer een nieuw product, de bank wordt er zeker beter van?

Ja, want u wordt er beter van! Dat is onze uitdaging: het realiseren van uw financiële doelen. En wij zoeken daarbij naar duurzame oplossingen, met transparante producten. Zoals Rabo ToekomstSparen.

## Voor dit product is een Financiële Bijsluiter opgesteld.

Zie [www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl), of informeer bij uw adviseur.



# Ledenvergaderingen Laatste keer in huidige vorm

Ruim 500 leden bezochten de jaarlijkse afdelingsvergaderingen. Deze vonden verspreid over vijf avonden op verschillende locaties in het werkgebied plaats. Naast de formele agendapunten werden ook de cheques voor een donatie uit het Coöperatiefonds uitgereikt.

“Het was de laatste keer dat in deze opzet vergaderd werd. We gaan per 1 maart namelijk over naar een ander bestuursmodel, het Rabomodel. De belangrijkste wijzigingen zijn dat de afdelingen overgaan in kieskringen en dat we met themagroepen gaan werken”, aldus Rogier Kersten, manager Marketing, Communicatie & Coöperatie bij de bank. “We komen dus niet meer in vergadering bijeen om nieuwe leden van de ledenraad te benoemen. Dit gaat voortaan via internet en per post. Maar we blijven wel bijeenkomen met leden. Dit doen we dan in themagroepen. Deze zijn van wisselende samenstelling afhankelijk van het thema dat op de agenda staat. Thema’s die aan de orde komen, worden in overleg met de ledenraad bepaald en kunnen bijvoorbeeld zijn: klanttevredenheid, bereikbaarheid, pasfraude, etcetera. We gaan op deze manier met nog meer leden de dialoog aan. Voor ons levert dit zinvolle informatie op vanuit leden. En leden kunnen op deze manier kennis opdoen over allerlei aan de bank gerelateerde onderwerpen. Zo snijdt het mes aan twee kanten. En uiteraard is iedere bijeenkomst ook gelijk een netwerkgelegenheid voor leden en de bank”.

## VIJF VERGADERINGEN

Afgelopen tijd vonden nog vijf vergaderingen ‘oude stijl’ plaats. In Wijchen, Ubbergen, Malden, Beuningen en Nijmegen. De vergadering in Nijmegen was een

gecombineerde vergadering van de afdelingen Nijmegen boven de Waal en Nijmegen onder de Waal. “In de vergaderingen werden onder andere de leden van de ledenraad benoemd. Verder werd teruggeblikt op het afgelopen jaar aan de hand van cijfers en vooruit geblikt op het nieuwe jaar. Diverse bezoekers benutten de gelegenheid om kritische vragen te stellen aan de directie over beleid en dienstverlening van de bank. We vinden dit prettig, want we krijgen een beeld van wat er leeft en het houdt ons scherp. Voor de aanwezige leden was de vergadering ook een jaarlijkse netwerkbijeenkomst. Netwerken kan in de toekomst nog steeds. Want aan iedere themagroep koppelen we natuurlijk ook een informeel gedeelte met gelegenheid om elkaar te ontmoeten onder het genot van een hapje en een drankje”.

## COÖPERATIEFONDS

In totaal werd tijdens de vergaderingen ruim 147.000 euro uitgekeerd aan maatschappelijke projecten. “Het Coöperatiefonds was de laatste jaren een vast onderdeel van de vergaderingen. De uitreiking van de cheques geeft toch een speciaal karakter aan de avond. De maatschappelijke interesse van onze bank komt duidelijk naar voren. We zijn ook blij dat we dit kunnen doen, temeer omdat we hiermee een groot



aantal verenigingen en stichtingen hun doelen kunnen laten verwezenlijken”.

#### **GASTOPTREDEN/-SPREKER**

Iedere vergadering werd afgesloten met een spreker/gastoptreden. “In Nijmegen trad Pieter Derks voor ons op, een 26-jarige cabaretier uit Nijmegen. In Malden en Wijchen trad stand-up magician George Parker op (zie foto). Hij liet de aanwezigen ervaren hoe dun de scheidslijn is tussen verbeelding en realiteit. In Ubbergen was burgemeester Paul Wilbers onze gastspreker en in Beuningen bedrijfsverloskundige Guido Thijs”.

#### **NIEUWE LEDENRAADSLEDEN**

De vergaderingen waren ook het moment voor benoemingen van nieuwe leden van de ledenraad. Jaarlijks zijn er herkiesbare leden en leden die definitief aftreden om uiteenlopende redenen. Voor deze laatste groep zijn nieuwe leden geworven en geselecteerd. De kandidaten zijn uiteindelijk tijdens de vergadering voor benoeming voorgedragen. Zo zijn dit

jaar vier nieuwe leden toegetreden tot de ledenraad: de heren Hans Kropman en Peter van Moerkerk (kieskring Noord) en de heren Johan Looijschelder en Wilfried Baltussen (kieskring Oost).

#### **TOT SLOT**

“Met het vervallen van de afdelingsvergaderingen sluiten we een tijdperk af. De vergaderingen waren een bijzonder fenomeen en typerend voor de Rabobank. De kern van de coöperatie werd heel duidelijk zichtbaar in de ledenvergaderingen. Maar die zichtbaarheid verdwijnt niet. Want zoals gezegd gaan we aan de slag met themagroepen waarin we met nog meer leden de dialoog aangaan. Ik ben ervan overtuigd dat de coöperatie hiermee voor nog meer van onze leden tot leven komt. En zo komen we misschien nog wel dichter bij de kern dan we de afgelopen jaren al waren”.

Een brochure over het Rabomodel kunt u vinden op: [www.rabobankrijkvannijmegen.nl](http://www.rabobankrijkvannijmegen.nl)

# HOPE XXL en studenten

## Ruim baan voor de jongeren

Twee verschillende projecten, maar met een grote gemene deler: maatschappelijk bewuste jongeren samen laten discussiëren over onderwerpen die hen raken. Rabobank Rijk van Nijmegen wil in contact staan met jongeren en hen een podium geven.

**M** maandag 17 januari, 19.00 uur. Drukte op het Rabobankkantoor in Nijmegen. Zo'n 25 jongeren zijn bijeen voor het jongerenpanel. Het is de tweede bijeenkomst voor de groep. Vanavond staat omgaan met geld centraal. Wat is het bestedingspatroon van jongeren en hoe bewust maken zij bepaalde keuzes? 'Wij zijn benieuwd naar de redenen van hun keuzes', vertelt projectmedewerker Bas Groeneveld. 'Weten ze bijvoorbeeld wat de consequenties van die keuzes zijn? En hoeveel inzicht hebben ze in hun uitgaven- en inkomenspatroon?'

### LENEN OF NIET?

Twee financieel adviseurs werken samen met kleine groepjes fictieve cases uit. Bijvoorbeeld die van de zojuist afgestudeerde Roderick die altijd financieel is ondersteund door zijn welvarende ouders, maar die steun nu niet meer ontvangt doordat zijn ouders zijn gescheiden. Roderick wil zijn huidige levensstandaard in stand houden. Sterker nog: hij wil na zijn afstuderen zo snel mogelijk een huis kopen. Wat moet hij doen? Geld lenen van Dienst Uitvoering Onderwijs (DUO) tot hij een goede baan krijgt? Of een bijbaan zoeken? Hij hoeft dan niet te lenen, maar zijn studie loopt wel vertraging op. 'Roderick kan gewoon bij DUO lenen, want een studieschuld van € 30.000,- is acceptabel', redeneert een deelnemer. Niet iedereen is het daarmee

eens. 'Hij moet bewuster met geld leren omgaan en zijn levensstandaard drastisch omlaag schroeven', oordeelt een ander.

### EYEOPENER

Studenten blijken steeds meer te lenen. Toch mogen studenten zich wel meer bewust zijn van de gevolgen. De gemiddelde studieschuld bedraagt € 12.500,-. Best een fors bedrag, meent de financieel adviseur. 'Zeker als je bedenkt dat dit van invloed is op de hypotheekverstrekking. Want al is een studieschuld niet bekend bij het Bureau Krediet Registratie, bij de Rabobank zullen we je er wel altijd naar vragen. Puur om te voorkomen dat je een hypotheek krijgt die je eigenlijk niet kunt aflossen.' Hij rekent de deelnemers voor: 'Als je per maand € 150,- kwijt bent aan de afbetaling van studieschuld, is je leencapaciteit bij een modaal inkomen al snel € 35.000,- minder.' Voor Thijs (25), student Bedrijfskunde, een enorme eyeopener. 'Ik heb daar nooit zo bij stilgestaan. Ik was altijd van "sparen komt later", maar krab me nu toch even achter mijn oren.'

### WAARDEVOLLE TIPS

Maritte (20) en Ingje (19), beide studenten Bestuurskunde, hebben waardevolle tips opgedaan. Maritte: 'Financiën is voor mij redelijk onbekend



terrein. Meestal kom ik rond zonder bij te lenen, maar er zijn periodes dat ik wél bijleen.’ Ook Ingje vindt het rekenvoorbeeld confronterend. ‘Ik kan nu redelijk rondkomen van werk en spaargeld, maar misschien moet ik toch ooit gaan lenen. Dat probeer ik in ieder geval zolang mogelijk uit te stellen. Zeker nu ik de gevolgen weet voor het kopen van een woning.’

### **BETERE LEEFOMGEVING**

Maandag 24 januari, 19.00 uur. Tijd voor de derde bijeenkomst van Hope XXL. In dit jongerenproject, waaraan naast Rabobank Rijk van Nijmegen op dit moment drie andere lokale Rabobanken deelnemen, komt een aantal jongeren tien keer bijeen om samen oplossingen te bedenken voor de grote thema’s van deze tijd. ‘De jongeren zijn geselecteerd op basis van opleiding en maatschappelijke betrokkenheid’, vertelt Frits Bloemberg, die als externe de HOPE XXL-groepen begeleidt. ‘Ze denken na over de thema’s die ertoe doen, zoals duurzaamheid, economie, oorlog & vrede en ontwikkelingssamenwerking. Het zijn doordnormale studenten die willen nadenken over een

betere leefomgeving voor iedereen. Maar wel met een doel voor ogen: het moet ergens toe leiden.’

Uiteindelijke doel: een manifest met universele waarden namens alle HOPE XXL-groepen dat op enig moment wordt aangeboden aan de Verenigde Naties.

### **SOLIDARITEIT**

Lotte (19), studente Algemene Cultuurwetenschappen, vindt HOPE XXL een prachtig podium voor jongeren. ‘We laten van ons horen. Onze mening is net zo belangrijk als die van de gevestigde orde.’ Volgens Sanne (24), studente Nederland-Duitsland Studies en Bestuurskunde, hebben jongeren niet alleen de kans, maar ook de verantwoordelijkheid om verder te kijken dan hun eigen leven. ‘Er is nog zoveel mis in de wereld. Wij zijn in de positie om daar iets aan te doen. Vanuit solidariteit móeten we nadenken over een betere leefomgeving voor iedereen.’ Het typeert de HOPE XXL-deelnemers: maatschappelijke betrokken, idealistisch, bevlogen en positief. ‘Met bovendien een frisse kijk op zaken’, merkt Bloemberg op. ‘Ideaal voor een open dialoog.’

# HOPE XXL BIEDT KANS OM VAN ONS TE LATEN HOREN

## RECHTEN VOOR DE MENS

Voor vanavond staan geluk, kernwaarden en duurzaamheid op de agenda. Bloomberg presenteert een lijst met 's werelds meest gelukkige landen. Nederland staat op een vierde plek. Hoe komt het dat Europa de top twintig zo domineert, vragen de jongeren zich af. Geluk is in elk geval niet iets wat uitsluitend op basis van economische groei kan worden vastgesteld. De groep filosofeert verder om samen tot een mooi voorlopig statement te komen: 'Geluk is de mogelijkheid om over middelen te beschikken om je eigen pad te kiezen.' En zo gaat het ene agendapunt vrij soepel over in het volgende: de kernwaarden. Zijn er waarden die iedereen zonder meer accepteert? Een deelnemster studeert Rechten en heeft zich hierin verdiept. 'Mensenrechten zijn universeel geaccepteerd', is haar bevinding. 'Maar wat de westerse wereld als mensenrechten beschouwt, ziet de oosterse wereld soms heel anders', werpt een ander tegen. 'Moslims hebben bijvoorbeeld hun eigen opvatting over mensenrechten.' Er ontstaat een stevige discussie over hoe universele mensenrechten

geformuleerd moeten en kunnen worden.

## FASCINERENDE ZOEKTOCHT

De hevigheid van de discussie over de mensenrechten staat niet op zich. De debatten zijn vaak best heftig en lang, concludeert Sanne. 'Alles wordt te uit en te na bediscussieerd. Iedereen is zo ontzettend begaan, dat het een ware zoektocht is naar universele waarden. Wat voor de één geldt, daar plaatst de ander zijn vraagtekens bij. Dat maakt het debat lastig, maar ook fascinerend.' Tot die constatering komt ook Roel (23), student Small business & Retail management. 'De ultieme consensus lijkt soms niet te bestaan. Maar uiteindelijk stellen we wel een lijst op waar we allemaal achter staan.' De avonden zijn weliswaar intensief, maar ook heel bevredigend, stelt Lotte. 'Het levert veel positieve energie op. Stap voor stap komen we steeds verder. Iedereen heeft zijn eigen expertise, maar samen vormen we een ijzersterk team. We zullen de Verenigde Naties eens wat laten zien.'





## RvC-lid Fried Frederix Mooie aanvulling op dagelijks werk

De ledenraad koos één van haar leden Fried Frederix onlangs tot lid van de Raad van Commissarissen (RvC) van Rabobank Rijk van Nijmegen. Wie is deze nieuwe commissaris?

### GEFELICITEERD MET JE BENOEMING. WAT WAS JE MOTIVATIE?

‘Ik vind het een prachtige aanvulling op mijn functie als algemeen directeur van accountants- en adviesorganisatie GIBO Groep. Daarin formuleer ik met collega-directieleden beleid. Als commissaris formuleer ik geen beleid, maar controleer het: ik houd toezicht. Een andere tak van sport dus. Maar wel in een vertrouwde organisatie, want ik kom uit een echte Rabobankfamilie. Mijn opa was oprichter en secretaris van de Boerenleenbank in het dorp Heijen en vervolgens was mijn vader de kassier/directeur. De coöperatieve gedachte is mij dus met de papepel ingegoten. En het bijzondere is: ook GIBO Groep heeft een coöperatieve achtergrond en is ooit door landbouwers opgericht.’

### HOE DENK JE HET COMMISSARISSCHAP IN TE GAAN VULLEN?

‘Zowel directie als RvC streeft naar verantwoordelijkheid en transparantie van de bank. De RvC heeft een onafhankelijke, kritische opstelling richting directie en ik ben dan ook van plan veel kritische vragen te stellen! Ook zal ik als RvC-lid de directie - gevraagd en ongevraagd - adviseren. De vijf RvC-leden hebben overigens zitting in een commissie. Bij welke commissie ik mij aansluit, weet ik nog niet. De auditcommissie zou logisch zijn.’

### ZIJN ER NOG ANDERE ZAKEN DIE WE VAN JE MOETEN WETEN?

‘Behalve iemand met passie voor het accountants- en adviesvak en een fervent aanhanger van het coöperatieve gedachtegoed, ben ik een enthousiast tuinier. Samen met mijn vrouw woon ik in het prachtige Persingen. Onze tuin is zo aangelegd dat hij mooi overloopt in het landschap van de Ooijpolder. Het onderhoud doen we zelf en daarin kan ik heel wat energie kwijt. Ik zie het als ontspanning door fysieke inspanning. We zijn trots op onze tuin en stellen hem een paar keer per jaar open voor tuinliefhebbers.’

# Toekomst van de zorg 'Ik geloof in betrokkenheid van patiënten'

Berthe de Jong zit in de raad van bestuur van de Sint Maartenskliniek in Nijmegen. Ze vertelt over haar visie op de toekomst van de zorg. 'De toegevoegde waarde voor de patiënt moet altijd het uitgangspunt zijn.'

De Jong, van oorsprong gezondheidswetenschapper, vierde op 1 februari haar eerste lustrum als bestuurslid van de Sint Maartenskliniek. Hiervoor werkte ze bij OZ Zorgverzekeringen - het huidige CZ - en het Medisch Centrum Rijnmond Zuid. Naast bestuurslid van de Maartenskliniek is De Jong lid van de Raad van Commissarissen (RvC) van Rabobank Rijk van Nijmegen. De Maartenskliniek is een gespecialiseerd ziekenhuis gericht op houding en beweging. Patiënten kunnen er terecht voor orthopedie, reumatologie en revalidatiegeneeskunde. De Jong: 'Vijftig procent van onze patiënten komt van buiten de regio. Zij kiezen dus bewust voor ons ziekenhuis. De Maartenskliniek is echt een merknaam geworden, en daar zijn we heel zuinig op.'

## PATIËNTENBETROKKENHEID

De Maartenskliniek hecht veel waarde aan een langetermijnbeleid, vertelt De Jong. 'Natuurlijk moeten we als zorginstelling omgaan met het politieke beleid, maar we moeten onze keuzes niet alleen daarvan laten afhangen. We mogen onze langetermijndoelstelling niet uit het oog verliezen.' Die doelstelling is: toegevoegde waarde creëren voor de patiënt. De Jong benadrukt dat dit ook belangrijk is om aantrekkelijk te blijven voor toekomstige werknemers in de zorgsector. Om inzicht te krijgen in de behoeften van patiënten, werkt de Maartenskliniek veel samen met

patiëntenverenigingen en heeft het ziekenhuis een eigen patiëntenadviesraad. 'Ik geloof echt in de betrokkenheid van patiënten en het belang van actieve patiëntenverenigingen', vertelt De Jong.

De patiëntenadviesraad van de Maartenskliniek komt acht keer per jaar samen om de belangrijkste ontwikkelingen te bespreken. Maar de raad doet meer. De Jong vertelt dat de leden bijvoorbeeld regelmatig de veiligheidsrondes door het ziekenhuis meelopen. De Jong: 'Een tijdje geleden wilden we nieuwe nachtkastjes aanschaffen. Enkele leden zijn toen daadwerkelijk in bed gaan liggen om de verschillende nachtkastjes te toetsen. Door op deze manier de ervaringen van patiënten te gebruiken, geven we hen echt een stem.'

## GEEST UIT DE FLES

Ook op het gebied van EHealth staat de Maartenskliniek niet stil. De Jong: 'Het is nog wel spannend hoe deze ontwikkeling doorzet. Ik ben ervan overtuigd dat de geest uit de fles is, maar de politiek bepaalt hoe snel dat proces gaat. Ik ben van mening dat EHealth van groot belang is voor de ontwikkeling van de sector op de lange termijn.' Zo heeft de Maartenskliniek een op e-learning gebaseerde therapie ontwikkeld voor patiënten met spraakproblemen na een beroerte. 'Concreet betekent dit dat de patiënt thuis





achter zijn eigen computer kan oefenen’, licht De Jong toe. ‘Hij kan zijn sessies opslaan en later terugluisteren. Tussendoor heeft hij regelmatig contact met de logopedist. Met deze training op afstand kunnen patiënten oefenen wanneer het hen uitkomt en kunnen behandelaars meer patiënten helpen. Daar liggen enorme kansen voor de toekomst.’

### **DIAGNOSE 2025**

Over de toekomst gesproken, daar richten Michel van Schaik en Philip Idenburg zich ook op met hun boek *Diagnose 2025: over de toekomst van de Nederlandse gezondheidszorg*. Dit boek is een gezamenlijk initiatief van adviesbureau BeBright en Rabobank Nederland. De auteurs geven een overzicht van diverse trends in de gezondheidszorg en schetsen op basis daarvan drie toekomstscenario’s voor de Nederlandse zorg. De Jong: ‘*Diagnose 2025* kijkt verder dan het hier en nu; het kijkt vooruit. Het boek geeft echt stof tot nadenken en slaagt goed in het aanwakkeren van de discussie.’ De trend die haar het meest aanspreekt is – hoe kan het ook anders – ‘Power to the patiënt’. Deze trend houdt in dat

patiënten steeds hogere verwachtingen hebben van de kwaliteit van zorg. ‘Patiënten stellen zich anders op dan vroeger. Dat is een onomkeerbaar proces, los van ieder politiek systeem! Daar wordt de zorg beter van.’ Volgens De Jong helpt het boek ziekenhuizen zich te bezinnen op hun kernstrategie en om strategische keuzes te maken. ‘Het scherpt je denken aan en maakt je bewust van de mogelijkheden voor de toekomst.’

Als lid van de Raad van Commissarissen houdt De Jong toezicht op het beleid van Rabobank Rijk van Nijmegen en denkt mee over hoe de bank in turbulente tijden de verbinding met haar leden houdt. ‘Ik vind het een goede zaak dat Rabobank Nederland zich met *Diagnose 2025* in de discussie mengt over de toekomst van de zorg. Wil je groot zijn in de sector, dan moet je ook je verantwoordelijkheden nemen. *Diagnose 2025* is gebaseerd op veel ideeën uit de sector en levert een belangrijke bijdrage door een maatschappelijke discussie aan te wakkeren. Zo laat Rabobank Nederland zien dat zij niet klakkeloos volgt wat er gebeurt, maar ook nadenkt over haar eigen toegevoegde waarde.’

# 't Mozaïek Wijchen

## De mooiste huiskamer van de gemeente

Een theaterzaal met bijna driehonderd plaatsen. Een schitterend verbouwde foyer. En tientallen enthousiaste werknemers en vrijwilligers. In gesprek met Hans Jansen, directeur van het door de Rabobank Rijk van Nijmegen gesponsorde 't Mozaïek in Wijchen.

**P**rofessioneel. Ambitieuw. Betrokken. Drie woorden die niet alleen van toepassing zijn op sociaal cultureel en educatief centrum 't Mozaïek, maar ook op directeur Hans Jansen. 'En op mijn medewerkers!', voegt hij zelf gretig toe.

### JUBILEUM

In januari vierde 't Mozaïek zijn tienjarig bestaan met optredens van onder andere Edsilia Rombley, Enge Buren en Dirk Scheele. Jansen blikt er tevreden op terug: 'Het was druk. En daar word ik gelukkig van.' Zijn theater heeft de afgelopen jaren volgens Jansen "enorme slagen" gemaakt. 'In twee jaar is het aantal voorstellingen bijna verdubbeld, van veertig naar zeventig per jaar. We zijn scherper en kritischer. Waren we voorheen vooral erg sociaal, nu denken we veel zakelijker en vanuit kwaliteit.' En dat is nodig ook: de culturele sector heeft het zwaar. De subsidies nemen af en uit landelijk onderzoek blijkt dat de bezoekersaantallen teruglopen. Jansen: 'Omdat we steeds meer onze eigen broek moeten ophouden en omdat we steeds meer de behoefte hebben op eigen benen te staan wordt sponsoring steeds belangrijker voor ons.' De bevrogen directeur wil sponsors dan ook meer bij het centrum betrekken. 'We willen het voor bedrijven interessanter maken om hier te komen. Bijvoorbeeld door een cultureel ondernemersplatform op te zetten waarbij

ondernemers elkaar na een theatervoorstelling kunnen ontmoeten.'

### KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Jansen weet precies waar hij heen wil: 't Mozaïek moet de Wijchense samenleving een maatschappelijk podium bieden. 'Een platform waar de verschillende doelgroepen elkaar tegenkomen: particulieren, bedrijfsleven, onderwijs, zorg en verenigingsleven. Ons theater is voor iedereen toegankelijk: ook theatergroepen met een klein budget proberen wij te helpen.' Meer dan voorheen richt 't Mozaïek zich op de zakelijke markt. 'Ons gebouw is veel multifunctioneler dan we in het verleden gedacht hebben. Zo kan onze theaterzaal prima gebruikt worden voor productpresentaties, lezingen en kleine congressen.' Jansen stoomt door: 'Je moet van een cultuurhuis geen gesloten tempel maken. We werken daarom ook nauw samen met het Agoratheater en d'n Bogerd in Druten. En we verleggen onze grenzen. Uit eigen onderzoek blijkt namelijk dat 13 procent van onze bezoekers uit Nijmegen komt.' Twee jaar is Jansen nu directeur. En in die twee jaar is 't Mozaïek uitgegroeid tot een professioneel cultureel centrum dat zich bewust is van zijn maatschappelijke functie. Trots: 'Onze burgemeester noemde ons tijdens ons lustrum de mooiste huiskamer van Wijchen. Een mooier compliment kun je natuurlijk niet krijgen.'



# SPECIAAL



## Veilig op weg met ANWB

**Een noodstop maken en veilig van rijstrook wisselen in een noodsituatie: enkele dingen die u leert tijdens de rijvaardigheids-training van de ANWB.**

Kom naar een van de trainingscentra van de ANWB en maak kennis met veilig rijden. De compacte training duurt een dagdeel en begint met een kort theoriegedeelte. Vervolgens gaat u de baan op om verschillende praktijkonderdelen te behandelen.

Rabobankleden ontvangen 30% korting op deze rijvaardigheidstraining voor twee personen. In plaats van de normale prijs van € 250 betaalt u slechts € 175, inclusief koffie/thee, gebruik van ANWB-baanauto's, een certificaat van deelname en een handig naslagwerk. De training is ook per persoon te boeken; u betaalt dan € 87,50 in plaats van € 125. De trainingen vinden plaats op de volgende data: in Lelystad op 23 maart (avond), 25 maart (middag), 15 april (ochtend, avond), 10 mei (middag) en 19 mei (middag). In Rosmalen op 9 maart (ochtend), 22 maart (middag), 15 april (avond), 18 april (middag), 10 mei (avond) en 23 mei (middag). Komen deze data niet uit? Of wilt u deze training cadeau geven? Koop een cadeaubon.

De ontvanger kan binnen een jaar afspreken.

Reserveren kan via 088-2696468. Meer informatie vindt u op

[www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)

## Proef de lente in Twente!

**Ware rust, vriendelijke mensen, afwisselende natuur en boeiende evenementen in moderne steden: welkom in Twente!**

Het Twents bureau voor Toerisme biedt in samenwerking met Hotel Overleg Twente speciale 'Proef de Lente in Twente-arrangementen' aan, die u zelf samenstelt. Er zijn diverse 3- en 4-sterrenhotels en er is volop keuze uit bijzondere musea en attracties. Vanaf maart tot en met juni hebt u als lid van de Rabobank de gelegenheid om Twente op uw manier te ontdekken. Op [www.twentehotels.nl](http://www.twentehotels.nl) of [www.vvwtwente.nl](http://www.vvwtwente.nl) vindt u meer informatie en kunt u uw eigen arrangement voor een weekend of een midweek samenstellen.

[www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)



# VOOR U

## Een origineel cadeau! ONTSPANNEN MET DE SCHOONHEIDSBON

**Op zoek naar een ontspannend cadeau? Dan is de Schoonheidsbon cadeaucheque een schot in de roos!**

De Schoonheidsbon cadeaucheque heeft een waarde van ruim € 70. De bon geeft recht op twee gratis behandelingen en vrijblijvend nog eens 25% korting op een derde behandeling. Rabobankleden betalen voor de cadeaucheque geen € 37,50 maar slechts € 24,95. Er zijn ruim 400 aangesloten salons door heel Nederland. U kunt de Schoonheidsbon cadeaucheque via internet bestellen of telefonisch via 0416-750220. Vandaag besteld, morgen in huis. Kijk voor meer info op [www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)



## Tuin snel zomerklaar MET TUINGEREEDSCHAP VAN GARDENA

Het voorjaar staat voor de deur! Met het tuingereedschap van Gardena kunt u zich weer moeiteloos uitleven in de tuin. In maart, april en mei krijgen Rabobankleden exclusief voordeel op divers tuingereedschap van Gardena. Elke maand zijn er twee producten uit het assortiment geselecteerd. Let dus goed op de actieperiode! Zo hebt u al een buxusschaar voor € 18,70 of een zwenksproeier voor € 29,95. Meer info: [www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)

## Sfeerlicht OP ZONNE-ENERGIE

**Deze buitenlamp kunt u overal in uw tuin plaatsen: het werkt namelijk op zonne-energie en u hebt dus geen snoeren of stroom nodig.**

Handig en ook nog goed voor het milieu! Vijf uur opladen bij volle zon geeft ongeveer tien uur lang licht. De lamp heeft twee standen: helder wit licht of warm amberkleurig licht, dat flakkert als een echte kaars. De lamp is weerbestendig, voorzien van een aan/uitknop en gaat automatisch aan in de schemer. Als lid van de Rabobank krijgt u 25% korting. U betaalt geen € 27,50 maar € 20,63, exclusief € 5,50 verzendkosten. Bestel de lamp telefonisch via 088-1331331 of online op

[www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)



# SPECIAAL



## Fairtrade accessoires

**Een mooie ketting of sjaal kopen, en tegelijkertijd een bijdrage leveren aan een goed doel. Met de aanschaf van deze bijzondere accessoires steunt u namelijk mensen in Kenia en India.**

Kazuri is een unieke fairtrade werkplaats bij Nairobi in Kenia. Hier worden sieraden gemaakt door voornamelijk alleenstaande vrouwen. De Kazuri ketting is handgemaakt met kralen van keramiek, geglazuurd en vervolgens handgeschilderd door de vrouwen. Ook bijzonder is de fairtrade 'colour wrap' van het merk Fates. Met de prachtige sjaal met regenboogkleuren fleurt u elke outfit op! Generaties lang weven verschillende families op het platteland van India deze sjaals van zuivere zijde met de hand. Door samen te werken met deze families helpt Fates dit eeuwenoude ambacht in stand te houden.

Rabobankleden profiteren van 25% voordeel op deze accessoires. Voor de sjaal en de ketting betaalt u geen € 39,95 maar € 29,95 per stuk, exclusief € 5 verzendkosten. Zowel de sjaal als de ketting is in verschillende kleuren verkrijgbaar. Bestelt u meerdere producten, dan blijven de verzendkosten gelijk. Bestelt u zowel de sjaal als de ketting, dan ontvangt u gratis nog een paar bijpassende oorbellen t.w.v. € 15. Voor meer informatie en bestellen, bel 071-5133797 (ma-vrij van 11.00 – 18.00 uur) of ga naar

[www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)

## Prachtige cantates van Bach

**In het programma Actus Tragicus van De Nederlandse Bachvereniging handelen drie composities over de dood.**

Toch kan droefenis over de dood soms erg mooi en ontroerend klinken. Van de Italiaan Agostino Steffani wordt het meeslepende Stabat Mater uitgevoerd. Daarna hoort u van zowel Johann Sebastian Bach als van Georg Philipp Telemann een begrafeniscantate. Telemanns Trauer-kantata is een hoogtepunt uit zijn oeuvre. U kunt het concert bezoeken op zaterdag 2 april in Kampen of zondag 3 april in Maastricht. Als Rabobanklid krijgt u twee kaarten voor de prijs van één. Er is een beperkt aantal kaarten beschikbaar. Kijk voor de voorwaarden op

[www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)



# VOOR U

## GiftCard t.w.v. € 100

### ALLEEN BIJ APPLE PREMIUM RESELLERS

**Dit is hét moment om een Mac aan te schaffen bij de Apple Premium Reseller. Want alleen daar profiteert u van honderd euro voordeel. Exclusief voor u!**

Of u nu een MacBook wilt of een iMac: de Apple Premium Reseller helpt u graag de Mac te kiezen die aan al uw wensen voldoet. Tijdens uw bezoek aan de winkel laat men

u met genoeg van de verschillen zien tussen de diverse Mac-modellen. Zo maakt u gegarandeerd de beste keuze. Een Mac is namelijk niet alleen een lust voor het oog, maar levert ook betrouwbare prestaties. En hij komt inclusief fantastische software waar u echt wat aan heeft. De Apple Premium Resellers hebben nu een wel erg

aantrekkelijke aanbieding. Speciaal voor u, als lezer van Rabobank Dichterbij. Van 1 t/m 31 maart krijgt u bij aanschaf\* van een nieuwe Apple computer een GiftCard ter waarde van 100 euro cadeau! Deze GiftCard is een jaar lang geldig. En u kunt hem besteden bij elke Apple Premium Reseller in Nederland. U kunt dan kiezen uit het uitgebreide assortiment stijlvolle accessoires. Maar u kunt uw GiftCard natuurlijk ook gebruiken bij de aanschaf van bijvoorbeeld een iPad of iPod. En dat is nog niet alles. Speciaal voor de Rabobank Dichterbij-lezers zijn er in de hele maand maart ook gratis seminars 'Aan de slag met de Mac'. Hier leert u snel hoe makkelijk het is om te werken met een Mac. Ook onderwerpen als fotografie, muziek en video komen uitgebreid aan bod.

Op [www.demoagenda.nl/rabobank](http://www.demoagenda.nl/rabobank) staat meer info over een gratis seminar bij u in de buurt.

#### VOORWAARDEN

\*Uitgezonderd Mac mini en MacBook (white). Kijk op [www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij) voor de actievoorwaarden en de Apple Premium Reseller bij u in de buurt. Vul uw gegevens in op de Apple Dichterbij-voucher en print deze uit. Op deze voucher staat een unieke code. Bij aanschaf van een nieuwe Apple computer ontvangt u bij inlevering van uw unieke code een GiftCard ter waarde van 100 euro.

[www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)



# SPECIAAL



## Neem de fiets maar mee!

**Of uw bestemming nu de Veluwe is of de Ardennen; de fietsen neemt u gewoon mee! De fietsdragers van Spinder zorgen ervoor dat u kunt fietsen waar u maar wilt.**

Het is heerlijk om te fietsen in uw eigen omgeving, maar het is ook fijn om nieuwe plekjes te ontdekken. Met deze fietsdragers neemt u de fietsen makkelijk en snel overall mee naartoe: een middagje fietsen in Nederland, maar ook op vakantie in het buitenland.

De Spinder fietsdragers Hawk en Eagle zijn eenvoudig te bevestigen via de trekhaak en door de kantelfunctie kun je gemakkelijk bij de kofferbak. De fietsdragers zijn geschikt voor elke auto door de uitschuifbare lichtbalk en ze zijn geschikt voor twee fietsen.

Halfords biedt Rabobankleden maar liefst 25% korting op deze fietsdragers. Voor het model Hawk betaalt u slechts € 194,25 in plaats van € 259. Voor het model Eagle, dat ook geschikt is voor elektrische fietsen, betaalt u slechts € 374,25 in plaats van € 499 (geldig tot en met 30 april 2011). De Eagle is op bestelling leverbaar.

Voor beide fietsdragers geldt vijf jaar garantie. Kijk voor meer informatie en de kortingsvoucher op

[www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)

## Liedjes met een zachte g

**Op vrijdag 20 mei sluit theater 't Mozaïek het seizoen af met een sfeervolle voorstelling van Gé Reinders.**

Een blijmoedige avond voor mensen die niet bang zijn voor vochtige ogen. Helden speelt en spelen een belangrijke rol in dit nieuwe liedjesprogramma. Gé komt namelijk uit Helden.

Speciaal voor u als lid van de Rabobank hebben wij een leuke aanbieding: twee toegangskarten inclusief plusarrangement (= 2 consumpties per persoon) voor € 26,-. Normale toegangsprijs is € 19,- per persoon.

U kunt deze actie telefonisch reserveren via (024) 645 03 47 o.v.v. ledenactie.

[www.rabobankrijkvannijmegen.nl](http://www.rabobankrijkvannijmegen.nl)  
[www.mozaiekwijchen.nl](http://www.mozaiekwijchen.nl)





# VOOR U

## Korting op accessoires APPLE PREMIUM RESELLER XANDO

**Apple is hot, Apple is lifestyle, dat is niet zonder reden. In de afgelopen jaren heeft Apple zich bewezen met sterke vernieuwende producten zoals de iPod, iPhone en recentelijk de iPad.**

Xando is een Apple Premium Reseller met vestigingen in Nijmegen, Enschede en Zwolle: dé plek om Apple te beleven.

Ontvang nu op vertoon van dit artikel 5% korting op alle iPhone, iPad en iPod accessoires. Deze aanbieding is geldig vanaf 1 maart 2011 tot en met 31 maart 2011. Niet geldig in combinatie met andere acties. Uitsluitend bij Apple Premium Reseller Xando, Broerstraat 3 in Nijmegen.

[www.xando.nl](http://www.xando.nl)



## Achter slot en grendel SPULLEN VEILIG IN EEN NIET TÈ KRAKEN KLUIS

De Consumentenbond beoordeelde deze kluis als 'beste koop' (2009). De kluis is getest volgens de nieuwste norm EN 14450, securitylevel 2. Rabobankleden betalen € 249,- i.p.v. € 324,- en de kluis wordt gratis thuisbezorgd (in Nederland op de begane grond). Buitenmaat: h 33 x b 45 x d 38 cm. De kluis wordt geleverd inc. verankeringsmateriaal en twee sleutels. Cijferslot is mogelijk tegen meerprijs. Info via 035-7600036 of op

[www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)

## Theater LEKKER BELANGRIJK

**Op zondag 3 april komt kindercabaretier en kinderboekenschrijver Thijs Goverde naar theater 't Mozaïek met zijn nieuwe voorstelling Lekker Belangrijk.**

Thijs weet met zijn innemende vertelstijl en maffe typetjes alle kinderen voor zich te winnen! Leuke familievoorstelling voor kinderen vanaf 6 jaar.

Speciaal voor leden van de Rabobank: vier kaartjes voor de prijs van twee!

Normale toegangsprijs is € 9,- p.p. Nu dus voor vier personen € 18,- incl. vier consumpties.

U kunt telefonisch reserveren via (024) 645 03 47 o.v.v. ledenactie.

[www.rabobankrijkvannijmegen.nl](http://www.rabobankrijkvannijmegen.nl)  
[www.mozaiekwijchen.nl](http://www.mozaiekwijchen.nl)





R	A	A	J	R	O	O	V	S	U	K	O	R	K
T	N	T	T	C	A	R	T	N	O	C	E	S	E
H	N	E	O	O	R	U	E	E	S	J	N	I	J
C	D	E	T	N	A	L	K	A	F	I	M	C	K
A	N	D	O	S	E	K	C	E	U	E	N	R	O
R	A	R	L	Z	A	T	I	T	R	P	E	A	L
P	A	A	I	O	I	L	N	P	M	L	I	N	K
N	M	A	R	S	E	E	D	A	T	U	A	S	W
E	S	W	P	D	M	N	S	N	L	T	A	E	U
M	A	D	A	E	O	T	R	O	A	P	Z	I	E
E	R	M	O	Z	E	T	K	A	O	A	M	V	E
O	G	L	E	R	E	N	T	R	A	P	M	D	N
L	B	G	K	N	A	B	E	T	N	E	L	A	S
B	D	N	E	V	E	G	N	A	A	N	O	O	T

## Zoek het woord

### EN MAAK KANS OP EEN BON VAN TUINWERELD VAN € 75,--

In deze mengelmoes van letters zijn een aantal woorden verstopt. Ze zijn te lezen van links naar rechts en vice versa en van boven naar beneden of omgekeerd of schuin. Sommige letters worden meer dan één keer gebruikt. Streep alle woorden door. De resterende letters vormen een nieuw woord. Dat woord is de oplossing van deze puzzel. Zoek naar: advies, akte, april, aster, bank, bloemenpracht, bloementuin, casco, contract, euro, gezond, grasmaand, klant, krokus, lente, maandlasten, madeliefje, narcis, partner, planten, premie, seizoen, sneeuwkllokje, toonaangevend, tulp, voorjaar, waarde, zaaien.

De oplossing kunt u tot 30 april 2011 insturen naar Rabobank Rijk van Nijmegen, o.v.v. Woordzoeker, Postbus 144, 6500 AC Nijmegen of stuur een e-mail (met gescande of overgetypte oplossing) naar [cooperatie@rijkvannijmegen.rabobank.nl](mailto:cooperatie@rijkvannijmegen.rabobank.nl).

De winnaar krijgt persoonlijk bericht en wordt tevens bekend gemaakt op [www.rabobankrijkvannijmegen.nl](http://www.rabobankrijkvannijmegen.nl).

# CONTACT

**Telefoon:**

Particulieren (024) 381 85 00  
Zakelijk (024) 381 86 00  
Private Banking (024) 381 84 00

**E-mail:**

info@rijkvannijmegen.rabobank.nl

**Internet:**

www.rabobank.nl/rijkvannijmegen of ledensite: www.rabobankrijkvannijmegen.nl

**Bezoekadressen:**

**Keizer Karelplein 1, 6511 NC Nijmegen**  
**Kasteellaan 27, 6602 DB Wijchen**  
**Mauritsplein 3, 6641 BK Beuningen**  
**Promenade 12, 6581 BV Malden**  
**Rijksstraatweg 171, 6573 CN Beek**

# colofon

**Redactieadres**

Rabobank Rijk van Nijmegen  
Afdeling Marketing, Communicatie &  
Coöperatie  
Postbus 144  
6500 AC

**Redactie**

Jolette Slagter (eindredactie)  
Monique Winkelman

**Concept**

vdbj\_ Bloemendaal

**Aanbiedingen**

Purple Proof BV, Soest

**Vormgeving**

Studio Nico Swanink, Haarlem

**Druk & handling**

Drukkerij De Kleijn, Wijchen

NIETS IN DEZE UITGAVE MAG WORDEN  
OVERGENOMEN OF GEKOPIEERD ZONDER  
SCHRIFTELIJKE TOESTEMMING VAN DE RABOBANK.  
DE RABOBANK EN VDBJ\_ BESTEDEN UITERSTE  
ZORG AAN DE BETROUWBAARHEID EN  
ACTUALITEIT VAN ALLE GEPUBLICEERDE DATA.  
ONJUISTHEDEN KUNNEN ECHTER VOORKOMEN.  
DE RABOBANK EN VDBJ\_ ALSMEDE DE AAN HEN  
GELIEERDE ONDERNEMINGEN EN  
TOELEVERANCIERS, ZIJN NIET AANSPRAKELIJK  
VOOR ONJUISTHEDEN OF ENIG HANDELEN OP  
GROND VAN DE IN DIT BLAD GEGEVEN ADVIEZEN  
OF GEDANE MEDEDELINGEN EN AANBIEDINGEN.

DE AANBIEDINGEN ZIJN, TENZIJ ANDERS VERMELD,  
GELDIG VAN 4 MAART - 3 JUNI 2011.

DE RABOBANK GAAT ZORGVULDIG OM MET  
PERSOONSgegevens. MEER WETEN? ZIE PRIVACY  
STATEMENT RABOBANK OP WWW.RABOBANK.NL  
OF VRAAG ERNAAR BIJ UW RABOBANK. DICHTERBIJ  
IS GEMAAKT VAN EN VERPAKT IN MILIEU-  
VRIENDELIJK MATERIAAL.

## Voordelen van het lidmaatschap:

- 1> SPECIALE LEDENPRODUCTEN WAARONDER LEDENCERTIFICATEN.
- 2> EXCLUSIEVE AANBIEDINGEN MET KORTINGEN OP PRODUCTEN EN DIENSTEN.
- 3> BETROKKENHEID BIJ MAATSCHAPPELIJKE ACTIVITEITEN. OP VERZOEK VAN LEDEN SPEELT DE RABOBANK EEN ACTIEVE ROL IN DE SAMENLEVING DOOR PROJECTEN EN ACTIVITEITEN MOGELIJK TE MAKEN.
- 4> KENNIS EN NETWERKEN: UITNODIGINGEN VOOR THEMABIJENKOMSTEN, SEMINARS, STUDIES EN PUBLICATIES EN TOEGANG TOT DIVERSE NETWERKEN (O.A. VAN ONDERNEMERS).
- 5> INVLOED EN ZEGGENSCHAP. DE RABOBANK NODIGT LEDEN ACTIEF UIT IN GESPREK TE GAAN MET DE BANK: IN DE LEDENRAAD EN TIJDENS THEMABIJENKOMSTEN KRUGEN WE ONGEVRAAGDE EN GEVRAAGDE ADVIEZEN VOOR DE BESTE FINANCIËLE DIENSTVERLENING.

## Man in the MIRROR

Deze show mag u niet missen! In de spectaculaire show Man in the MIRROR komen alle nummer 1-hits van Michael Jackson voorbij. Boek dus nu alvast een datum voor de voorstelling in mei of juni 2011.

Dag	Datum	Plaats	Tijden
donderdag	19-05-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
vrijdag	20-05-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
zaterdag	21-05-2011	Amsterdam RAI Theater	15.00 & 20.15 uur
zondag	22-05-2011	Amsterdam RAI Theater	15.00 & 20.15 uur
dinsdag	24-05-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
woensdag	25-05-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
donderdag	26-05-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
vrijdag	27-05-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
zondag	29-05-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
dinsdag	31-05-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
woensdag	01-06-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
donderdag	02-06-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
vrijdag	03-06-2011	Amsterdam RAI Theater	20.15 uur
zaterdag	04-06-2011	Amsterdam RAI Theater	15.00 & 20.15 uur
zondag	05-06-2011	Amsterdam RAI Theater	15.00 & 20.15 uur

Toegangsprijzen	Normaal	Rabobankprijs
1e rang	€ 59,00	€ 38,25
2e rang	€ 52,50	€ 34,00
3e rang	€ 45,00	€ 29,25
4e rang	€ 37,50	€ 24,25

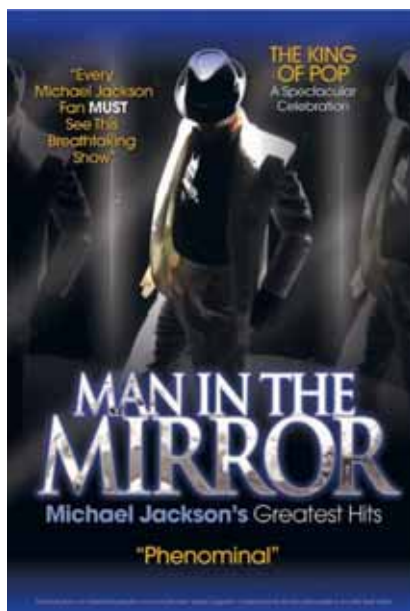


## RESERVEREN

Als u van de muziek van Michael Jackson houdt, zult u zeker genieten van deze show!

Kijk voor meer informatie op [www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij). Reserveren van uw kaarten via 0900-3006000 (€ 0,45 p.m.) o.v.v. Rabobank aanbieding of via [www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij)

# Man in the MIRROR Spectaculaire Michael Jackson show



**Man in the MIRROR viert de geweldige muziek van Michael Jackson in een bruisende, theatrale en spectaculaire show. Natuurlijk met de grootste hits van de King of Pop uit drie decennia popgeschiedenis.**

Bad, Thriller, Beat It, Black or White, Smooth Criminal, Man in the Mirror, I'll be there en nog veel meer: het publiek wordt mee op reis genomen door de unieke carrière van 's werelds grootste entertainer aller tijden. De show Man in the Mirror is het ultieme eerbetoon aan een popicoon die nooit vergeten zal worden.

In Man in the MIRROR speelt een internationale cast van topartiesten alle hits van Michael Jackson. Compleet met fantastische special effects, ongelooflijke multimedia-toepassingen, adembenemende zang en explosieve choreografie. Elke Michael Jackson fan moet deze show gezien hebben!

## Alle hits van The King of Pop komen voorbij



### **MAN IN THE MIRROR MAG U NIET MISSEN!**

In deze spectaculaire show komen alle nummer 1-hits van Michael Jackson voorbij. Boek nu alvast een datum in mei of juni 2011 voor de voorstelling in het RAI Theater in Amsterdam. Rabobankleden profiteren van 35% korting op kaarten. Er zijn vier rangen beschikbaar, variërend van € 37,50 (actieprijs € 24,25) tot € 59,00 (actieprijs € 38,25), exclusief reserveringskosten. Voor meer informatie en bestellen kijkt u op [www.rabobank.nl/dichterbij](http://www.rabobank.nl/dichterbij) of belt u de reserveringslijn 0900-3006000 (€ 0,45 p.m.), onder vermelding van 'Rabobank aanbieding'.



Rabobank

# 1% rentekorting\* op uw hypotheek. Dat is het idee.

\*) Ga voor de actievoorwaarden naar [www.rabobank.nl/rijkvannijmegen](http://www.rabobank.nl/rijkvannijmegen)

En doneer €500  
aan een vereniging of  
stichting naar keuze\*

Lagere woonlasten  
met een Rabobank hypotheek.

**Rabobank. Een bank met ideeën.**

**Voorbeeldberekening:** in onderstaande tabel ziet u wat het inhoudt als u een hypotheek met nationale hypotheekgarantie afsluit met een rentevastperiode van 10 jaar.

	Hoofdsom	Looptijd	Rente %	Effectieve rente %	Bruto lasten per maand	Totaalprijs krediet
Normaal tarief	€ 300.000	30	5,50%	5,70%	€ 1375	€ 613.213
Actietarief 1e jaar vanaf 1e jaar	€ 300.000	30	4,50%	5,64%	€ 1125 € 1375	€ 610.313

Dit betreft een niet-doorlopend krediet op basis van hypothecaire zekerheid. Aan de gepubliceerde tarieven kunnen geen rechten worden ontleend. De totale prijs van het krediet is inclusief inlossing van het gehele hypotheekbedrag en is gebaseerd op een ongewijzigd rentetarief gedurende de gehele looptijd. Vóór de afloop van de rentevastperiode van 10 jaar krijgt u van de bank een aanbod voor de volgende rentevastperiode. U kunt dan een keuze maken uit de door de bank dan aangeboden rentetypes tegen het dan geldende rentetarief. Dat tarief kan hoger of lager zijn dan het nu geldende rentetarief. De effectieve rente op jaarbasis is een prijsaanduiding voor het krediet. Dit zijn alle kosten van het krediet, inclusief de afsluitkosten. Bij een rentepercentage van 5,5% is in dit voorbeeld de effectieve rente 5,7%. Bij een rentevastperiode van 10 jaar is dit rentepercentage voor de gehele rentevaste looptijd gelijk.

Toetsing bij BKR to Tiel. De Rabobank is opgenomen in het vergunningenregister van de Autoriteit Financiële Markten (AFM).



**Rabobank**