

Dichterbij

DE ZUIDELIJKE BARONIE

MAGAZINE VOOR
LEDEN VAN RABOBANK
DE ZUIDELIJKE BARONIE
ZOMER 2018



Rabobank



NOMI:
groeien in
een grillige
markt »28

WONEN

Aflossen of niet? »8

AUTOBEDRIJF J. JANSSEN

Duurzaam in auto's »14

COÖPERATIE

Magie van de Baronie
»22

OM DE
HOEK





In een digitale wereld met een terugtrekkende overheid zijn mensen steeds meer op zichzelf aangewezen. De Rabobank ziet het als haar maatschappelijke taak om mensen te helpen bij hun financiële zelfredzaamheid. Natuurlijk in onze dagelijkse dienstverlening, maar ook daarbuiten. Zo geven we klanten tijdens de Workshop Slimmer met geld tips om te besparen en sparen. Want straks iets willen, betekent nu in actie komen!

FOTO: RENÉ SCHOTANUS



EEF VAN OPDORP
TIJDENS HAAR
WORKSHOP
'SLIMMER MET
GELD'



DICHTBIJ

In de hal, op het kantoortje, in de bijkeuken, maar meestal aan een haakje in de keuken: Rabobank De Zuidelijke Baronie in vele huizen in de regio letterlijk dichtbij. Al jaren plannen mensen hun activiteiten op onze bekende Weekkalender, waarop je bovendien vele lokale activiteiten en evenementen terugvindt. Ook voor kalenderjaar 2019 ligt er weer eentje voor u klaar, we zijn er nu al druk mee aan de slag. U leest daarin onder andere over de buurtteams: één van onze nieuwere manieren om dichtbij te zijn. Steeds meer komen we zelf naar u toe, in uw buurt, in uw netwerkclub, vereniging of stichting, bij u aan tafel. We organiseerden de uitreiking van de cheques van de Rabobank Clubkas Campagne niet voor niets bij u om de hoek. En we doen nog veel meer: u leest erover in het artikel Magie van de Baronie. Allemaal met als doel om u zo

goed mogelijk van dienst te kunnen zijn. Met ons advies, bijvoorbeeld over hoe u zich financieel goed kunt voorbereiden op uw toekomst of over het waarmaken van uw droomwoning. Maar ook met onze producten en diensten, zoals de Rabo Bankieren App. Daarmee zijn we zelfs op het strand of op de camping dichtbij. Ik wens u een mooie zomer!

COLOFON

Lokale redactie: Angelique Kuijpers.

Tekst en coördinatie: Pink Communicatie. Fotografie: Tim Eshuis, bedrijfsfotografie Brabant en René Schotanus. Druk & handling: Drukkerij Vosselmans B.V., Zundert.

Centrale redactie: Rabobank Nederland (Hans van Dijk) en MPG. Druk & handling: MPG. (Frank van der Kolk) Dichterbij is een uitgave van de Rabobank. Niets uit deze Dichterbij mag worden overgenomen, opgeslagen en/of verspreid op welke wijze dan ook zonder voorafgaande toestemming van Rabobank. De Rabobank, MPG. en andere informatieleveranciers zijn niet aansprakelijk voor schade van welke aard ook als gevolg van onjuistheden in deze uitgave of in verband met het gebruik van deze uitgave. Stelt u geen prijs op de ontvangst van Dichterbij, dan kunt u dit doorgeven via info.dzb@rabobank.nl of (013) 507 40 00.

**De zomer proeven?
Kijk op pagina 36 voor
een leuke aanbieding!**

Dichterbij

DE ZUIDELIJKE BARONIE



14



22



32



34

- 8 Aflossen op uw hypotheek of niet?
- 10 Straks heb je het nodig
- 16 Handig voor de vakantie: de Rabo Bankieren App
- 18 Uw persoonsgegevens in veilige handen
- 32 Rabobank Clubkas Campagne

ONDERNEMEN

- 14 Autobedrijf J. Janssen B.V.

COÖPERATIE

- 22 Magie van de Baronie

INFOGRAPHIC

- 26 Afdingen & fooi geven: hoe heurt het eigenlijk

ONDERNEMEN

- 28 NOMI: groei in een grillige markt

FINANCIËN

- 38 De geldautomaat gaat veranderen

RUBRIEKEN

- 2 Om de hoek
- 6 Kort nieuws
- 17 Passi
- 21 Puzzel
- 31 Cijfers
- 34 Aandeel in elkaar
- 36 Ledenaanbiedingen
- 39 Column
- 40 Aandeel in elkaar

Weekkalender

MIS GEEN MOMENT!

Ook in 2019 verschijnt weer een nieuw exemplaar van de Weekkalender.

De Rabobank is van oudsher de bank die het dichtst bij is en dat willen we graag ook blijven. De sfeer en de gezelligheid van het samenkomen in de dorpskerken ondersteunen we dan ook van harte.

In 2019 verschijnt er wederom een Weekkalender. Wij geven u de mogelijkheid de activiteiten en evenementen van uw vereniging of stichting hierin een podium te geven. Want ieder jaar organiseren verenigingen en stichtingen binnen ons werkgebied diverse activiteiten en evenementen. Denk aan recepties, open trainingen, beur-



zen, concerten, uitvoeringen, sport- en muziekevenementen, wandelingen en diverse openstellingen. Deze lokale activiteiten en evenementen mogen in de Weekkalender natuurlijk niet ontbreken. Op deze manier versterken we elkaar en zijn we samen dichtbij.

Organiseert u een activiteit of evenement? Geef dit dan uiterlijk vrijdag 27 juli a.s. door via communicatie.dzb@rabobank.nl of via de website rabobank/dzb. Stuur ook

een leuke foto in, dat maakt de aankondiging compleet! Wij plaatsen uw input dan graag op de evenementenpagina's van de Weekkalender 2019!

Sport, spel en creativiteit

Nog altijd zijn er 400.000 kinderen in Nederland die om financiële redenen niet mee kunnen doen aan activiteiten die voor leeftijdsgenoten heel normaal zijn. In deze gezinnen is vaak te weinig geld om kinderen in de gelegenheid te stellen om te leren dansen, muziekles te volgen, toneel te spelen, schilderen, of andere lessen op sport- en cultuurgebied te laten volgen. Dit is ook het geval in de gemeente Gilze Rijen. Jeugdfonds Sport en Jeugdfonds

Cultuur wil deze kinderen laten meedoen. Zij betalen het lesgeld en de attributen. In juni was de officiële start van de fondsen in Gilze Rijen. Peter Overeem (Coördinator Jeugdfonds Cultuur Brabant), Imke van der Schoot-Brouns (Beleidsmedewerker Sociaal Domein van de Gemeente Alphen-Chaam, Baarle-Nassau en Gilze en Rijen) en Mark Tittulaer (Stichting Toon!) stelden een feestelijk programma samen. Rabobank Foundation draagt bij aan de start van dit mooie initiatief.

VER WEG? PAS AAN!

Het gebruik van uw betaalpas is standaard beperkt tot Europa. Gaat u buiten Europa op vakantie? Zet dan, voordat u op reis gaat, het gebruik van uw bankpas aan voor het werelddeel waar u naartoe gaat. Dit kunt u doen in de Rabo Bankieren App en ook via Rabo Internetbankieren. U kunt instellen voor welke periode u de pas wilt activeren. Hierna zet de Rabobank het gebruik van de bankpas in dat werelddeel automatisch weer uit.

Versterken leefomgeving

Door sponsoring van sport en cultuur dragen wij bij aan de samenleving van de Zuidelijke Baronie. Naast de Rabobank Clubkas Campagne doen we dit ook door het sponsoren van evenementen die een belangrijke bijdrage leveren aan de bedrijvigheid in de dorpen.



Ook in de 2e helft van 2018 staan er een aantal mooie voorbeelden op de agenda:

- De Acht van Chaam (1 augustus)
- De Aangespannedag Gilze (25 en 26 augustus)
- Het Bloemencorso (2 en 3 september)
- Vakbeurs GrootGroenPlus (3 t/m 5 oktober).

Neem vooral eens een kijkje bij deze en alle andere evenementen in ons werkgebied.

CONTACTPUNT RUCPHEN

In alle 15 dorpen binnen ons werkgebied zijn we aanwezig in de vorm van contactpunten. Een contactpunt vindt u op een kantoor, in een gemeentehuis of op een andere drukbezochte locatie. Vanaf 15 maart is ons contactpunt in Rucphen verhuisd en vindt u ons elke 3e donderdag van de maand tussen 9.30 en 11.30 uur bij Stichting Agora Rucphen. Kijk op rabobank.nl/dzb voor een volledig overzicht van onze contactpunten en openingstijden.

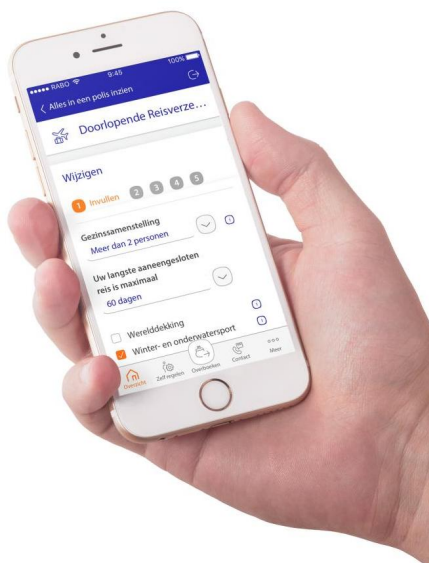
NIEUW: VISTA HYPOTHEKEN

Rabobank introduceert Vista Hypotheken. Een nieuwe partij op de Nederlandse hypotheekmarkt, die zich primair richt op consumenten die een eerste huis kopen en kiezen voor heldere, eenvoudige voorwaarden. De hypotheeken van Vista worden aangeboden via onafhankelijke hypotheekadviseurs. Deze hypotheeken kennen een voordelig rentetarief voor de langere rentevast perioden. Kijk voor meer info op vistahypotheeken.nl.

Verzekeringen wijzigen

RABO BANKIEREN APP

Sinds kort kunt u niet alleen verzekeringen afsluiten in de Rabo Bankieren App, maar ook inzien en wijzigen. Afsluiten doet u in de app via 'Zelf regelen'. Het menu leidt u verder. Wijzigen doet u via 'Overzicht'; daar kiest u 'Mijn Interpolis verzekeringen'. Hier kunt u de verzekering kiezen die u wilt inzien of wijzigen. U ziet nu de details van uw verzekering en uw premie. Daarnaast kunt u bovenin kiezen voor 'Schade melden' en 'Wijzigen'.



KIJK OOK OP

RABOBANK.NL/PARTICULIEREN/VERZEKERING/

MIJN-VERZEKERINGEN.

200 JAAR RAIFFEISEN

In 1818 werd Friedrich Wilhelm Raiffeisen geboren. Tweehonderd jaar later is zijn visie nog zeer actueel. De principes waarop we gegrondvest zijn, gelden ook vandaag de dag. Niet alleen in hoe wij georganiseerd zijn, maar ook in onze missie "Growing a better world together". We hebben diverse thema's benoemd waarin we samen met klanten en partners opstaan om maatschappelijke problemen aan te pakken. Te vinden op: coöperatie.nl/actueel/top-100.

WAT PAST BIJ UW SITUATIE

Extra aflossen op de hypotheek?

Extra aflossen op de hypotheek kan in sommige gevallen aantrekkelijk zijn. Het hangt af van uw persoonlijke situatie. Financieel adviseur Mario Frijters legt uit wat de voors en tegens zijn.

TEKST: ROB HARTGERS FOTO'S: VIJSELAAR & SIXMA



Is extra aflossen interessant voor u? Op rabobank.nl/aflossen staat een rekentool waarmee u binnen twee minuten weet wat u kunt besparen met extra aflossen, maar ook wat de alternatieven zijn en wat deze kunnen opleveren. De uitkomst is een indicatie.

Mario krijgt regelmatig mensen over de vloer die willen weten of extra aflossen interessant voor hen is. Een begrijpelijke vraag, vindt hij: 'Spaargeld levert door de lage rente weinig op.' Of extra aflossen zin heeft, hangt af van de persoonlijke situatie van de klant: 'Welke hypotheekvorm hebben mensen, wat is hun inkomen, in welke levensfase zitten ze en welke overige kosten en vaste lasten zijn er? Je moet voldoende geld hebben voor de extra aflossing en je moet het ervoor over hebben.'

SPAARGELD Ongeveer de helft van de Nederlanders heeft minder dan € 5.000 spaargeld achter de hand. 'Dat kan een probleem zijn als de auto ineens stuk gaat of het dak vernieuwd moet worden', stelt Mario. 'Daarom raad ik in een gesprek altijd aan om niet zomaar al het spaargeld in extra aflossen te steken, ook al is de spaarrente nu laag. Maar natuurlijk is dat persoonlijk. Ik spreek ook mensen die € 20.000

achter de hand willen houden.' Spaarders die meer dan € 30.000 per belastingplichtige op hun rekening hebben staan, moeten zich achter de oren krabben: 'Dan kom je boven de vrijstellingsgrens in box 3. In zulke gevallen wordt extra aflossen heel aantrekkelijk.'

RISICO'S In sommige situaties is extra aflossen op de hypotheek niet de beste keuze, zegt Mario: 'Een van de eerste dingen waar ik naar kijk, is of klanten doorlopende kredieten hebben. Als je kosten wilt besparen, adviseer ik om die als eerste aan te pakken. De rentekosten van deze leningen of kredieten zijn namelijk vaak hoog en daarom is aflossen hierop dus voordeliger dan aflossen op een hypotheek.'

RENTEOPSLAG Er zijn bovendien meer manieren om de woonlasten te verlagen dan extra aflossen, stelt hij. 'Veel mensen met een hypotheek betalen een renteopslag. Hoe hoog deze is, hangt af van de openstaande hypotheek-

'In sommige situaties is extra aflossen op de hypotheek niet de beste keuze.'



OPBOUWPRODUCT

Bij een hypotheek met een opbouwproduct (een kapitaalverzekering of een spaarrekening die is gekoppeld aan de hypotheek) kan een extra storting op dit product meer opleveren dan een aflossing op de hypotheek zelf. Bij eenzelfde looptijd verlaag je daarmee de maandelijkse stortingen. Ook kan het aantrekkelijk zijn om de looptijd van dit product te verkorten. Dan wordt de maandelijkse inleg wel hoger, omdat je het eindbedrag in een kortere tijd bij elkaar moet sparen.

schuld vergeleken met de marktwaarde van de woning. Nu de waarde van veel huizen de laatste tijd flink gestegen is, kan het zijn dat de renteopslag omlaag kan. In feite dalen zo de rentekosten per maand. Soms is er wel een nieuw taxatierapport nodig om de nieuwe marktwaarde vast te stellen, maar de kans is groot dat je die kosten snel hebt terugverdiend.'

MEER GELD Klanten die om advies vragen over al dan niet extra aflossen, willen aan het einde van de maand meer geld overhouden. Mario kijkt in de gesprekken die hij voert met zijn klanten daarom verder dan alleen de hypotheek: 'Ook een duurzame aanpassing aan de woning komt regelmatig ter sprake, want goede isolatie of zonnepanelen leveren tegenwoordig vaak een interessante besparing op. Een andere optie die we tegenwoordig steeds vaker met klanten bespreken is beleggen. Vooral voor wie het geld langere tijd kan missen en de risico's

accepteert, kan beleggen een aantrekkelijk rendement opleveren.'

Met een aflossingsvrije hypotheek betaalt u elke maand een bedrag aan rente. Aflossen op uw hypotheek is mogelijk, maar niet verplicht. Wel is het belangrijk om na te denken over de betaalbaarheid van uw hypotheek in de toekomst. Deze kan onder druk komen te staan omdat u na 30 jaar de rente niet meer kunt aftrekken van de belasting. Daarnaast kan uw rente stijgen als uw rentevaste periode afloopt. Ook uw pensioen speelt mee, want in veel gevallen daalt dan uw inkomen.

Een aflossingsvrije hypotheek van de Rabobank heeft overigens geen vaste einddatum. Wij eisen dus het openstaande hypotheekbedrag niet op een bepaalde datum bij u op.



HOEVEEL LEGT U OPZIJ?

Financiën voor later

Veel mensen hebben een ‘financiële dode hoek’. Ze hebben onvoldoende zicht op wat ze later financieel nodig hebben. Daar is wat aan te doen.

TEKST: JOOST BIJLSMA FOTO'S: MIKE RAANHUIS / RABOBANK

Adviseur Dagelijkse
Bankzaken Peggy Elst
in gesprek met een klant
over zijn financiële
toekomst.

Heb ik in de toekomst genoeg geld om een goed leven te kunnen blijven leiden? Over deze vraag maakt bijna de helft van de Nederlanders zich ongerust. Toch onderneemt maar een beperkt deel actie. Slechts twee van de vijf landgenoten leggen geld opzij voor een eigen woning, studie (van kinderen), arbeid, pensioen en zorg, zo blijkt uit onderzoek van Nibud in opdracht van de Rabobank. Nederlanders die een buffer kunnen aanleggen, doen dit in de praktijk niet altijd. Deze ‘financiële dode hoek’ geldt vooral voor de toekomstige kosten voor zorg, bijscholing of het overbruggen van een periode van werkloosheid.

EERSTE TRIGGER De Rabobank wil mensen prikkelen om over hun financiële toekomst na te gaan denken. Dat doet de bank met de campagne Straks heb je het nodig.

Geldzaken zijn ook een kwestie van lange termijn, maar mensen leven meestal in het hier en nu



Adviseur Dagelijkse Bankzaken Peggy Elst van Rabobank De Zuidelijke Baronie legt uit: 'Geldzaken zijn ook een kwestie van lange termijn, maar mensen leven meestal in het hier en nu. Ze stellen beslissingen uit. Over die drempel proberen we mensen te helpen met de website rabobank.nl/strakshebjehetnodig. Deze bevat onder meer een check waarmee je in een oogopslag kunt zien hoeveel geld je in de toekomst ongeveer opzij zou moeten leggen. Na die check heb je een globale indruk hoeveel je ongeveer extra nodig hebt voor bijvoorbeeld de studie van de kinderen. De bedoeling van de campagne is om mensen meer inzicht te geven. Om ze vervolgens ook te laten zien wat de mogelijkheden zijn. Is beleggen of extra aflossen van de hypotheek bijvoorbeeld slim? Daarvoor bieden we allerlei tools aan (zie kader). Ook kunnen mensen natuurlijk in gesprek gaan met hun bank.'

NIET OVEROPTIMISTISCH De campagne raakte een snaar bij Jorgen van der Donk na het beluisteren van een radiospot van Straks heb je het nodig. Van der Donk: 'Mijn vrouw Nathalie en ik wonen al zeventien jaar in ons koophuis. We waren jong toen we de hypotheek sloten. We kozen dus voor een aflossingsvrije. Die hebben we natuurlijk netjes betaald, maar we hebben daardoor niet veel opgebouwd.' De familie Van der Donk ging om de tafel met de financieel adviseur van hun bank. De conclusie was dat ze meer buffer wilden opbouwen. Bovendien leggen ze nu iedere maand 50 euro opzij om daarmee de aflossingsvrije hypotheek af te lossen. 'Die buffer geeft zekerheid. We willen ook op latere leeftijd leuke dingen kunnen blijven doen. En we willen wat extra hebben voor het geval we minder zouden gaan verdienen.' Het is verstandig om niet overoptimistisch te zijn over wat je straks nodig hebt, vindt hij. 'Het leven wordt duurder en sparen levert door de lage rente minder op. Daarnaast zijn er altijd onvoorziene uitgaven. Zoals laatst toen bij een storm onze dakpannen en een dakraam kapotgingen.'

Jorgen van der Donk en zijn vrouw Nathalie hebben nu een extra buffer. Dat geeft zekerheid. 'We willen ook op latere leeftijd leuke dingen kunnen blijven doen'.



Hendrik en Cecile van Goor:
'Zo'n financieel plan geeft
gemoedsrust. We hebben
houvast.'

DOE DE CHECK!

Toekomstcheck: test welke bedragen u nodig heeft voor werk in de toekomst, studie kinderen, wonen, pensioen en zorg voor later.

Buffercheck: test welk bedrag u nodig heeft voor de kortere termijn.

Bespaarkansberekenaar: ontdek waar u op kunt besparen.

Afloscheck: aflossen of juist niet?

Sparen of beleggen-check: is beleggen iets voor mij?

PERSOONLIJK PLAN Ook de familie Van Goor heeft zich gebogen over wat ze later nodig hebben. Bij hen was een verhuizing de aanleiding. Tijdens een gesprek over het financieren van hun nieuwe huis opperde de vermogensmanager van hun bank om verder te kijken dan de hypotheek. Het leek hem verstandig om een doortimmerd financieel plan voor de toekomst te maken. Hoewel het tijd en geld kost, zagen Hendrik en Cecile van Goor het nut van zo'n plan wel in. Cecile: 'Er kwamen heel veel dingen tegelijk op ons af. We verhuisden. En doordat mijn man toetrad tot een artsenmaatschap werd hij ondernemer. Daar kwam nog bij dat de eerste van onze drie dochters is gaan studeren en dat de tweede binnenkort volgt. We wilden gewoon weten waar we nu en in de toekomst aan toe zijn.'

Het gesprek voor het maken van het plan kostte drie uur. Alles passeerde daarin de revue: pensioen, verzekeringen, inkomen en plannen

voor de toekomst. Hendrik heeft een goed gevoel bij de adviseurs van de bank. Belangrijk volgens hem: 'Je legt toch je hele hebben en houden op tafel.' Uiteindelijk bleken enkele 'extra maatregelen' nodig om in de toekomst te kunnen doen wat ze willen doen. De familie Van Goor is blij dat ze nu weten waar ze rekening mee moeten houden. 'Zo'n plan geeft gemoedsrust', concludeert Cecile. Hendrik: 'We hebben houvast. Maar er zit tegelijk genoeg ruimte in om de koers nog een keer te verleggen.'

TIP *Bekijk op de website (zie hiernaast) ook de video van Eef van Opdorp "Slimmer met geld" met daarin tips over hoe te besparen of meer te kunnen sparen.*



RABOBANK.NL/STRAKS
HEBJEHETNODIG

Ledverlichting, elektrisch vervoer, steun aan verenigingen. Een betere wereld begint ook bij Autobedrijf Janssen uit Rijsbergen.

TEKST: PINK COMMUNICATIE FOTO'S: TIM ESHUIS

Duurzaam in auto's

2007, in alle opzichten veel te vroeg. Ik heb mijn auto-technische en commerciële opleidingen gevolgd, terwijl ik al werkte in de garage. Dit jaar was het tijd voor de overname. De Rabobank was altijd onze huisbankier, die voor ons klaarstond en in alle tijden meedacht. Het was daarom mijn streven om ervoor te zorgen dat we met de Rabobank verder kunnen. Ik ben blij dat het is gelukt: met goede adviseurs, fijne gesprekken en een passende financiering.'



AUTOBEDRIJF
JANSSEN.COM

Als kleine jongen liep Maikel Janssen (29) al met een moersleutel rond in de garage van vader Jos en moeder Corrie Janssen. Sinds dit jaar is hij eigenaar van het bedrijf. 'Een echte dorpsgarage met een hoog technisch niveau voor een eerlijke prijs.'

GARANT VOOR KWALITEIT Met een team van zes personen verzorgt Janssen onderhoud en reparaties aan alle soorten automerken. 'Onze kennis, ervaring en apparatuur zitten daarbij op dealerniveau, maar onze tarieven zijn aantrekkelijker. Kwaliteit tegen een goede prijs maakt samen met onze service het verschil. Ook als het gaat om occasions. We hebben keuze uit 50 tot 60 auto's, die ik zelf inkoop. Ik sta garant voor elke auto en dat geeft klanten vertrouwen.'

BANK DIE VOOR JE KLAAR STAAT Het bedrijf werd in 1971 opgericht, dit jaar nam Maikel het volledig over. 'Mijn vader overleed in

DUURZAAM HOORT ERBIJ Vorig jaar kreeg het autobedrijf het certificaat "Erkend Duurzaam" van het Instituut voor Duurzame Mobiliteit. Maikel is er trots op: 'Duurzaam ondernemen is een balans tussen winst, een beter milieu, tevreden klanten, een fijne werkomgeving met gezonde werknemers en een bijdrage aan de maatschappij. Het mooie van het ondernemerschap is dat je in veel dingen je eigen keuzes kunt maken. Dat doe ik bewust duurzaam. We besparen energie met ledverlichting. We scheiden afval in de werkplaats en zaken als banden en accu's voeren we op milieuvriendelijke wijze af. Klanten kunnen hier naast leenauto's ook kiezen voor leenfietsen, die we kochten bij de lokale fietsenwinkel. We zijn er voor lokale verenigingen en initiatieven. Met sponsoring, maar ook met gereedschap en materialen. Onze auto's en bussen worden bijvoorbeeld ingezet bij de Sint Bavolooop en de Speer van Rijsbergen. Zorgen voor elkaar en voor de aarde: dat hoort er voor mij gewoon bij.'



In de toekomst gaat elektrisch vervoer een steeds grotere rol spelen. Janssen is er klaar voor: 'Onze monteurs zijn gecertificeerd om te kunnen werken aan elektrische auto's. Daarnaast heeft zelfs onze verkoper zijn papieren om elektrisch vervoer aan te kunnen bieden aan onze klanten. De eerste elektrische auto's hebben we inmiddels al afgeleverd!'

Mobiel bankieren vanaf het strand

Wat bankzaken regelen vanaf een tropisch eiland aan de andere kant van de wereld? Of vanaf de camping in Duitsland? Het kan met de Rabo Bankieren App. Snel en gemakkelijk.

TEKST: MENNO DE BOER

DOWNLOAD DE APP

Wilt u straks ook mobiel bankieren vanaf uw vakantieadres? Download dan de Rabo Bankieren App. Die is gratis. U heeft daarvoor een smartphone of tablet nodig met iOS vanaf versie 8.0 of Android vanaf 4.0.3. De app is zeer makkelijk in gebruik. Ook in eigen land aan te raden. Meer informatie vindt u op rabobank.nl - en dan zoeken op 'Rabo Bankieren App voor particulieren'.

1

Zelf instellingen aanpassen Gaat u een verre reis maken? Dan is het goed om te weten dat uw bankpas standaard alleen in Nederland en Europa werkt, dus niet daarbuiten.

Bij reizen buiten Europa kunt u uw bankpas via de app voor het bewuste werelddeel activeren. Daarbij geeft u ook zelf de gewenste periode aan. Contactloos betalen aan- of juist uitzetten kan eveneens via de app. Zo ook het wijzigen van de paslimiet. Wilt u grotere betalingen kunnen doen zonder Rabo Scanner? Via de app kunt u makkelijk de limiet verhogen. En mocht u onverhoopt uw bankpas kwijtraken of slachtoffer worden van diefstal, dan kunt u de vermiste pas via de app blokkeren. Direct. Zonder tussenkomst van een medewerker. Eén druk op de knop en de dief heeft een waardeloos stuk plastic in handen.

2

Actuele saldo checken New York. 'Misschien toch wel leuk, jongens, die helikoptervlucht over Manhattan.' Maar is er wel genoeg saldo aanwezig? Die vraag is snel beantwoord. Kwestie van een saldocheck via de app. Werkt ook voor uw creditcard. Daar kunt u via de app zowel de uitgaven als de reserveringen zien.

3

Reisverzekering afsluiten Tijdens het inpakken van de koffers schiet het opeens door uw hoofd: we moeten nog een reisverzekering hebben! En morgen vertrekt het vliegtuig al. Ook daar heeft de Rabo Bankieren App een oplossing voor. Via de app kunt u namelijk meteen een reisverzekering afsluiten, inzien en wijzigen. Dat is binnen een paar minuten geregeld. U bepaalt zelf wat u meeverzekert; bijvoorbeeld uw bagage. Bij beschadiging, verlies of diefstal van bijvoorbeeld uw fotocamera of tablet wordt het zo niet meteen een onnodig dure vakantie. Vervolgens kunt u al uw aandacht weer richten op die grote stapel kleding die toch echt in die kleine koffer moet passen.

4

Direct chatten met een medewerker Leuk, al die digitale oplossingen. Maar soms wilt u toch echt even contact met een medewerker. En dat kan. De Rabo Bankieren App biedt u de mogelijkheid om te chatten. 24/7. Waar ter wereld u ook bent.



GELD VERDIENEN MET PASSI

Dat kan met PASSI! Het is de nieuwe pinpas die hoort bij de Rabo JongerenRekening voor iedereen van 12 tot en met 17 jaar. Je kunt er natuurlijk mee betalen, maar er is meer! PASSI = talent ontwikkelen, voordeeltjes halen, winkansen én inspiratie om geld te verdienen.

PASSI is gratis aan te vragen. Als je een Rabobankrekening met pinpas hebt en je bent in de leeftijd van 12 tot en met 17 jaar, kun je je pinpas vervangen voor een PASSI. Dit regel je via online bankieren. Heb je geen rekening? Dan vraag je gemakkelijk een nieuwe rekening aan. PASSI = wel eerst goedkeuring van je ouders.



RABOBANK.NL/PASSI.

Onze persoonsgegevens worden op steeds meer plekken verzameld en bekeken. Daarom zijn in de nieuwe Europese privacyrichtlijn de voorwaarden voor het gebruik van persoonsgegevens aangescherpt. Wat betekent dat voor u?

TEKST: PETER STEEMAN FOTO'S: RHONALD BLOMMESTIJN

PRIVACY EN DE RABOBANK

Uw persoonsgegevens in veilige handen



MEER INFORMATIE
OVER UW RECHTEN?

RABOBANK.NL/PRIVACY

Persoonsgegevens zijn bij de Rabobank in veilige handen. Als klant moet u erop kunnen vertrouwen dat we met de grootst mogelijke zorgvuldigheid met uw gegevens omgaan. Ook de wetgever doet een duit in het zakje. Met ingang van 25 mei 2018 is de oude Wet bescherming persoonsgegevens vervangen door de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). 'De AVG trekt die regels voor heel Europa gelijk', aldus Bart Leurs, verantwoordelijk voor de digitale transformatie van de Rabobank. 'De privacy van consumenten was al goed beschermd, maar door de AVG is dit nog verder verbeterd. Dat is nodig door de snelle technologische ontwikkelingen. Vroeger deed iedereen zijn aankopen in fysieke winkels. Nu laten we ook digitaal sporen na. Dit gebeurt vaak ongemerkt en het is niet altijd helder wie wat met die gegevens doet of mag doen. Nu moeten organisaties duidelijk maken waarom ze persoonsgegevens bewaren, waar ze die voor gebruiken en hoelang de data worden bewaard.

Door deze extra regels zijn organisaties nog bewuster bezig met welke persoonlijke gegevens wel en welke niet nodig zijn om een goede dienstverlening te bieden.'

UW RECHTEN In de AVG blijven de huidige rechten van klanten gehandhaafd, sommige rechten verbeteren en er komen nieuwe rechten bij. Een belangrijk nieuw recht in de AVG is dataportabiliteit, oftewel het recht om verstrekte persoonsgegevens in een gestructureerde digitale vorm terug te krijgen. U kunt bijvoorbeeld vragen om uw gegevens mee te nemen om ze ergens anders weer te gebruiken. Dat kan bijvoorbeeld handig zijn bij transactiegegevens. 'Wij maken het klanten extra makkelijk doordat ze dit zelf online kunnen downloaden. De Rabobank koppelt overigens al langer aan klanten terug welke informatie we van hen hebben ontvangen', aldus Leurs. 'Als een klant een hypotheek aanvraagt, ontvangt hij of zij een rapport waarin staat op



Meer dan
vroeger zelf
'in control'

AVG

basis van welke aangeleverde gegevens er is gerekend.' U kunt ons ook vragen om de gegevens die wij van u verwerken in te zien. Bijvoorbeeld een gespreksverslag dat wij maken naar aanleiding van een adviesgesprek. Vindt u dat uw persoonsgegevens onjuist of onvolledig zijn verwerkt? Dan kunt u ons vragen om de gegevens te wijzigen of aan te vullen. Dit recht op inzage en rectificatie bestond al, maar het belang ervan is door de AVG nog eens bevestigd.' De AVG geeft de gebruikers rechten en bouwt maatregelen in die je als organisatie moet nemen om zorgvuldig omgaan met gegevens nog eens extra te waarborgen, legt Leurs uit. 'Dit gebeurt bijvoorbeeld heel duidelijk bij een van de onderdelen in de AVG: privacy by design. Wie een nieuw product ontwikkelt, moet in het ontwerp al nadenken over de privacyaspecten. Worden er data van natuurlijke personen in verwerkt? Wat gebeurt daarmee? Via een soort checklist kun je zien of je in het ontwerp voldoende rekening houdt met de privacy. Bij de Rabobank werken we al langer zo. De AVG dwingt nu iedere organisatie daarover na te denken.'

PRIVACY Is de AVG niet strijdig met die andere nieuwe richtlijn? Door de Payment Service Directive 2 (PSD2), die sinds januari 2018 van kracht is, kunnen derde partijen namelijk toegang tot je transactiegegevens krijgen. 'Nee', zegt Leurs ter geruststelling. 'Het

We laten vaak ongemerkt digitale sporen na en het is niet altijd helder wie wat met onze gegevens doet of mag doen

AVG IN EEN NOTENDOP

Met de invoering van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) gelden in heel Europa dezelfde regels voor het verwerken van persoonsgegevens. Bedrijven kregen de afgelopen twee jaar de tijd om hun beleid aan te passen aan de AVG. Wie de regels overtreedt, riskeert een fikse boete.



Bart Leurs, Chief Digital Transformation Officer.

is juist de bedoeling van PSD2 dat je zelf kunt bepalen welke partijen toegang hebben tot jouw transactiegegevens. Je kunt bijvoorbeeld een bedrijf inschakelen om een huishoudboekje aan je betaalgegevens te koppelen. De PSD2-wetgeving zorgt ervoor dat zo'n bedrijf aan bepaalde voorwaarden moet voldoen. Toegang krijgen gebeurt dus alleen ná uitdrukkelijke toestemming van de klant. Je bent nu meer dan vroeger zelf in control. In feite versterken de AVG en PSD2 elkaar. De AVG zorgt voor meer rechten voor burgers en strengere regels voor organisaties met betrekking tot persoonsgegevens. PSD2 past dit concreet toe en geeft klanten zelf de controle over toegang tot transactiegegevens.'

Wat gaan de klanten van de Rabobank merken van de AVG? Leurs: 'We hebben alle klanten geïnformeerd over ons nieuwe privacystatement, waarin we ook de nieuwe wetgeving hebben meegenomen. Hierin leggen we in heldere taal uit hoe we met de persoonsgegevens van onze klanten omgaan, hoelang en waarom we deze bewaren, van welke rechten klanten gebruik kunnen maken en waar zij terecht kunnen met klachten en vragen. Maar daar blijft het niet bij. Dit is een thema dat bij ons actueel blijft. Privacy staat de komende jaren heel hoog op de agenda.'

PUZZEL

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

© Sanders puzzelboeken, Vaassen

Gefeliciteerd!

Mevrouw Kools-van Broekhoven uit Schijf won de vorige prijspuzzel. Stuur uw oplossing vóór 15 augustus 2018 naar communicatie.dzb@rabobank.nl o.v.v. Puzzel Dichterbij 2.

Maak kans op

een VVV-cheque t.w.v. € 75.



WOORDZOEKER

Onderstaande woorden zijn in alle richtingen in het diagram verborgen. De letters mogen meer dan eenmaal gebruikt worden. De overgebleven letters vormen de oplossing.

absurd, achterwiel, afgunst, afwas, apenstaartje, bedrijfspan, dijbeen, elegantie, elfde, extremistisch, fotografie, goocheltruc, hartenjagen, industrieland, ingezetene, interest, kleurig, konijn, koord, kwaliteit, laatst, leergang, nerts, olievat, ommezijde, onderafdeling, paard, ranja, ritssluiting, rivier, rugby, schoenpoetser, schrikkeljaar, spugen, tekengerei, telefoon, terstond, traagheid, trouwpartij, twaalf, waterzak, wetsartikel, zwabberen



IN CONTACT MET U

Magie van de Baronie

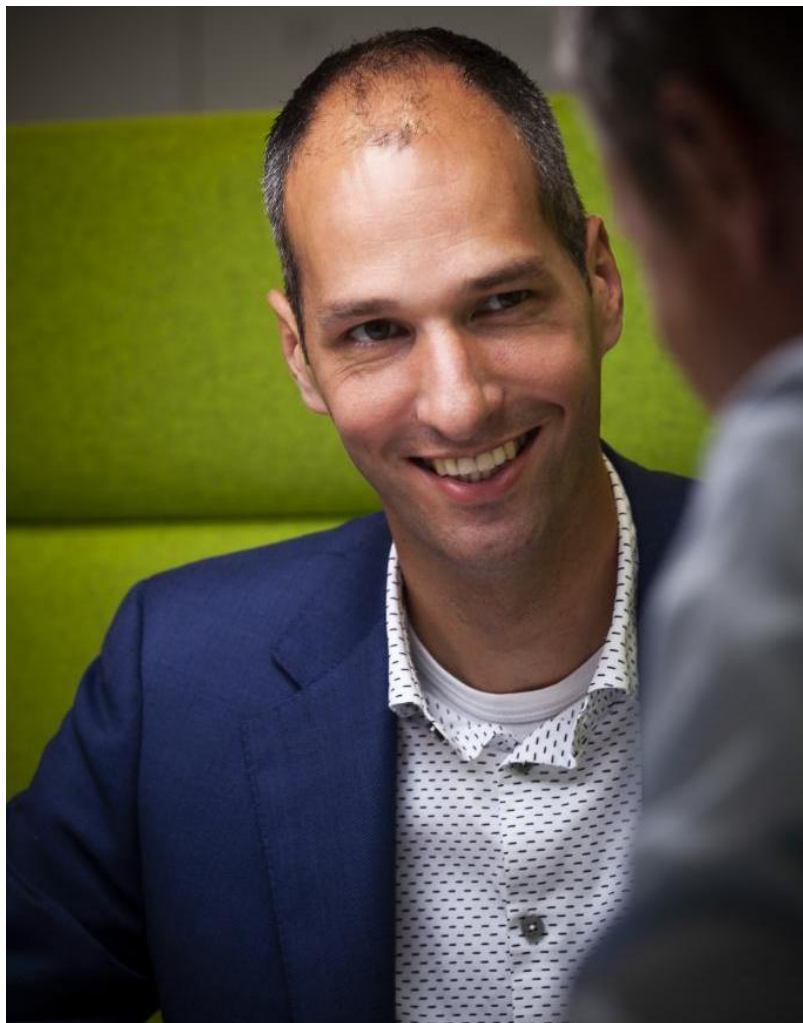
We roepen het vaak: de Rabobank is dichtbij. Maar hoe dan? Nou, op veel verschillende manieren. In de kernen, op de kantoren én online.

TEKST: PINK COMMUNICATIE FOTO'S: TIM ESHUIS EN BEDRIJFSFOTOGRAFIE BRABANT

/ Binnen onze coöperatieve Rabobank is het zakelijke onlosmakelijk verbonden aan het maatschappelijke', zegt Bram van Druten, manager Particulieren en Private Banking bij Rabobank De Zuidelijke Baronie. 'De manier waarop dat wordt ingevuld verandert natuurlijk steeds, want ook de samenleving verandert. We kijken welke wensen en behoeften er leven en bewegen daar voortdurend in mee. Daarbij is ons doel om dichtbij de klanten en leden te zijn.'

WETEN WAT ER SPEELT Persoonlijk contact is en blijft onmisbaar. 'Daarom hebben we bij Rabobank De Zuidelijke Baronie twee marktteams en vijftien buurtteams. In een marktteam zitten alle collega's die op de diverse contactpunten klaar staan voor de particuliere of zakelijke klant. Zij werken nauw samen en weten wat er speelt bij klanten. Één marktteam opereert vanuit Zundert, het andere vanuit

***‘Er staat een heel team
voor de klant gereed’***



Baarle-Nassau. Daarnaast heeft elk dorp in ons werkgebied een buurtteam. Daarin zitten collega's van de bank die in het dorp wonen of daar een band mee hebben. Zo zit ik in het buurtteam Gilze, omdat ik daar vanuit mijn woonplaats Rijen het meest mee ben verbonden. Behalve collega's zitten er ook mensen in de buurtteams die de bank een warm hart toedragen. Ledenraadsleden, oud-collega's en andere ondernemende inwoners van dat dorp bijvoorbeeld. Samen vormen zij de ogen en oren in de markt. De buurtteams zorgen ervoor dat de bank zichtbaar is en dat we attent kunnen reageren op wat er speelt in het dorp. Zo deelde buurtteam Gilze laatst bij de avondvierdaagse een verfrissend drankje uit. En alle buurtteams organiseerden de uitreiking van de cheques van de Rabobank Clubkas Campagne in de dorpen zelf. Maar we zijn er ook bij een jubileum of een feestelijke opening.'

WIE KENT WIE? Om ervoor te zorgen dat haar commerciële rol en maatschappelijke bijdrage zo goed mogelijk op elkaar zijn afgestemd, werkt de bank vanaf dit jaar onder het motto Magie van de Baronie. 'Het is de paraplu die onze uiteenlopende activiteiten aan elkaar verbindt. We zijn er voor jongeren, voor ouderen, voor ondernemers, voor verenigingen en stichtingen, voor agrariërs die hun bedrijf beëindigen, voor mooie projecten voor de samenleving. Dan is het natuurlijk handig als collega's zoveel mogelijk van elkaar weten wie waar mee bezig is en wie wie kent. Daarom was er op 14 mei een event waarbij we marktteams en buurtteams samenbrachten om de band tussen collega's onderling en met externe buurtteamleden te versterken. We hebben die avond met elkaar beleefd wat echt contact maken doet, successen gevierd en plannen gemaakt met het eigen buurtteam.'

VERBINDEN Ook aan de samenwerking binnen en tussen verschillende afdelingen van de bank wordt dagelijks gewerkt, zegt Ronald van Overveld, accountmanager Grootzakelijk.

Ronald van Overveld in
gesprek met een collega.



Kimberley Brouwers is actief in de projectgroep Digital Banking.

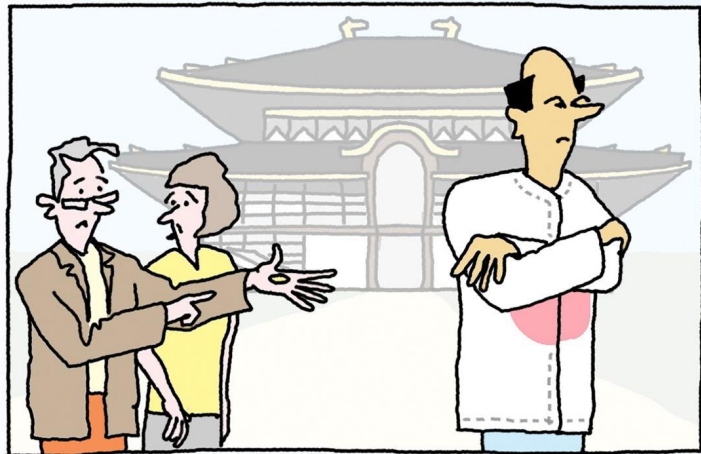
WIE ZIJN ER DICHTBIJ U?

Bij wie kunt u terecht met uw vragen over uw particuliere bankzaken? Wie helpt u verder met uw bedrijf? En wat als u een goed idee heeft voor uw dorp? Op rabobank.nl/dzb vindt u onder 'Magie van de Baronie' alle gezichten van onze bank inclusief hun functies. Neem gerust contact op!

'Ik ben voor mijn klanten adviseur en eerste contactpersoon. Maar eigenlijk staat er een heel team voor de klant gereed: een specialist verzekeren, hypotheekadviseur, adviseur private banking, vermogensbeheerder, etc. Ik heb de ruimte om hen in te schakelen als dat voor mijn klant nodig is. Ben ik bij een netwerkevenement geweest, dan spreek ik dat met mijn collega's door. Wie heb ik ontmoet, hoe gaat het daar mee, kunnen we nog iets voor de (potentiële) klant betekenen. Natuurlijk zit daar een commercieel karakter aan, maar het is ook gewoon heel leuk om op die manier toegevoegde waarde te kunnen leveren. Daar krijgen we hier binnen de bank allemaal energie van. En waar ik ook oprecht van geniet is het leggen van verbindingen tussen klanten. Onlangs nog bracht ik een detachings- en infrabedrijf bij elkaar, wat direct business heeft opgeleverd. Dat maakt me trots, want daar heb ik echt iets in kunnen betekenen.'

ONLINE UP-TO-DATE Tot slot zijn we online dichtbij. 'Via de Rabo Bankieren App of Rabo Internetbankieren kun je 24 uur per dag, zeven dagen per week heel veel zelf regelen', vertelt Kimberley Brouwers, adviseur Private Banking. 'Op die manier zijn we via smartphone, laptop of tablet voortdurend dichtbij. Zijn klanten daar nog wat onwennig in, dan leggen wij goed uit wat de mogelijkheden zijn en nemen we de zorgen weg. Want online bankieren brengt veel gemak en snelheid voor mensen. Voor een nieuwe bankpas hoeft je niet meer naar een kantoor, dat heb je zo geregeld via je telefoon. En omdat de ontwikkelingen snel gaan, kan er steeds meer. Zoveel zelfs, dat het voor onze collega's een uitdaging is om op de hoogte te blijven. Daarom hebben we het project Digital Banking in het leven geroepen. Met 'wist-je-datjes', nieuwsberichten, polls en vlogs informeren we onze collega's voortdurend over de laatste ontwikkelingen. Zodat zij klanten daarin mee kunnen nemen. Dat is ook dichtbij.'

Afdingen en fooi geven:



MAAK JE EEN JAPANESE GIDS BLIJ ALS JE HEM NA AFLOOP ALS DANK DUIZEND YEN IN ZIJN HANDEN DRUKT?
IN WELKE LANDEN IS HET GEBRUIKELIJK OM TE PINGELEN OVER EEN AANKOOP?
ENKELE RICHTLIJNEN VOOR WIE DEZE ZOMER NAAR HET BUITENLAND VERTREKT.

FOOI GEVEN...

... VINDEN WIJ NEDERLANDERS VAAK LASTIG. DAT KOMT OMDAT ER IN EIGEN LAND EIGENLIJK GEEN DUIDELIJKE REGELS VOOR ZIJN. IEDEREEN DOET MAAR WAT.

... IS IN DUITSE RESTAURANTS GEBRUIKELIJK. MAAR LET OP: LAAT DIE FOOI (TUSSEN DE 5 EN 10 PROCENT) NIET OP TAFEL LIGGEN, MAAR GEEF HET RECHTSTREEKS AAN DEGENE DIE JE HEEFT BEDIEND.

... IS IN AMERIKA MIN OF MEER VERPLICHT, VOORAL BIJ BEDIENEND PERSONEEL. VOOR HUN INKOMSTEN ZIJN ZIJ NAMELIJK VOOR EEN GROOT DEEL VAN FOOIEN AFHANKELIJK. WEES DUS NIET TE KARIG BIJ HET AFREKENEN. BIJ EEN GOEDE SERVICE IS EEN FOOI VAN 20 PROCENT ZEKER NIET BUITENSPORIG.



service non compris



... IS IN JAPAN NIET GEBRUIKELIJK. HET KAN ZELFS ALS EEN BELEDIGING WORDEN OPGEVAT ALS U DIENSTVERLENERS WAT EXTRA GELD GEEFT. RESPECTEREN DUS, DIE ONGESCHREVEN REGEL.

... HOEFT IN FRANKRIJK VAAK NIET. TENZIJ ER OP DE BON DE TEKST 'SERVICE NON COMPRIS' STAAT. IN DAT GEVAL WORDT EEN FOOI VAN ONGEVEER 10 PROCENT VERWACHT.

MERCI!

hoe heurt het eigenlijk?

AFDINGEN...

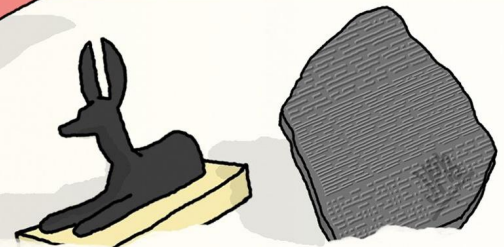
... KAN IN MEER LANDEN DAN U WAARSCHIJNLIJK DENKT. IN VEEL AFRIKAANSE, AZIATISCHE EN ZUID-AMERIKAANSE LANDEN IS AFDINGEN EEN STANDAARDONDERDEEL VAN HET KOOPPROCES. MAAR OOK IN EIGEN LAND LAAT U ONGETWIJFELD VEEL AFDINGMOGELIJKHEDEN LIGGEN. DUS WEG MET DIE SCHROOM.



3! 6!

... IS THEATER. SPEEL HET SPEL DUS MEE. OVERDRIJF. DRAMATISEER. EN MAAK VOORAL OOK GRAPJES. WANT ALS U DAN TOCH MOET ONDERHANDELEN, MAAK ER DAN METEEN OOK EEN SHOW VAN.

... WERKT HET BEST ALS U EEN BEKEND MEENEEMT DIE U ZOGENAAMD VAN EEN DEAL PROBEERT AF TE HOUDEN. DE VERKOPER MOET DAN VOOR ZIJN GEVOEL ECHT ZIJN BEST DOEN OM UW INTERESSE VAST TE HOUDEN.



3 EURO ?
MAXIMAAL!



... WERKT ALLEEN ALS U VAN TEVOREN BEDENKT WELK BEDRAG U MAXIMAAL WILT BETALEN. LAAT U DAARBIJ NIET VAN DE WIJS BRENGEN DOOR EEN HOOG OPENINGSBOD VAN DE VERKOPER. DIE ZET WAARSCHIJNLIJK EXTRA HOOG IN. U HOEFT ECHT NIET IN HET MIDDEN UIT TE KOMEN. MAAR HOUD HET WEL GEZELLIG, HET IS TENSLOTTE VAKANTIE. U HOEFT GEEN KEIHARDE ONDERHANDELAAR TE WORDEN.



Groei

Wie zijn bedrijf wil laten groeien loopt vaak tegen een drempel aan: de risico's. NOMI Co-Packing laat zien hoe je die door samenwerking kunt spreiden.

TEKST: PINK COMMUNICATIE FOTO'S: TIM ESHUIS

Doen waar je goed in bent, luisteren naar je klanten, afspraken nakomen en niet bang zijn om te investeren in iets waarin je zelf gelooft. Dat zijn volgens directeur-eigenaar André van Peer de succesfactoren van NOMI Co-Packing in Etten-Leur. Dertig jaar geleden startte André het bedrijf op met zijn vader Nol, nu heeft een van de grootste co-packers van Nederland 70 vaste medewerkers en een flexibele schil van zo'n 80 uitzendkrachten.

REGIE EN FLEXIBILITEIT 'Met dat team verzorgen we voor een brede groep klanten het ver-, her- en ompakken van vooral zoetwaren en chocolade', vertelt André. 'Denk aan opdrachtgevers als Mars, Nestlé en Haribo. Voor hen zijn we een verlengstuk van hun eigen productie en marketing. De eindklant vraagt steeds iets anders en er zijn vele verkoopkanalen. Dat vereist een grote diversiteit aan producten en eigen verpakkingvormen. In de bioscoop verkoop je nu eenmaal iets anders dan in de supermarkt. Onze klanten produceren op hun lijnen de standaard verpakkingen en grote volumes, afwijken de verpakkingwensen tegen lage volumes zijn lastig. Wij bieden de regie en flexibiliteit om alles te doen wat boven de standaard uitstijgt. Voor iedere vraag hebben we een oplossing.'

GRILLIGE MARKT Het stijlvolle bedrijfspand van NOMI op de Pauvreweg in Etten-Leur is voor veel mensen een herkenningspunt. 'We zitten daar aan de maximale capaciteit, draaien steeds vaker met twee of drie ploegen. De tel-, weeg- en verpakkingmachines zijn modern en we besteden veel aandacht aan de flexibiliteit en techniek. Op de groei zijn we trots, zeker omdat die vooral tot stand is gekomen door de intensieve samenwerking met onze opdrachtgevers. Tegelijkertijd zijn we ons er van bewust dat dit een grillige markt is. Door fusies en overnames

wordt het aantal opdrachtgevers in onze markt kleiner en daarom zoeken we naar groeimogelijkheden in andere marktsegmenten om onze afhankelijkheid te beperken. Dat is een uitdaging in een markt die steeds meer specialisatie vraagt.'

NAUWE SAMENWERKING Een voorbeeld is de joint-venture NA-NOMI. Vijf jaar geleden opgericht, nu werkgever van zo'n 120 medewerkers. 'De Nabuurs Groep behoort tot de 15 grootste logistieke dienstverleners van Nederland. Ook zij zijn gespecialiseerd in de foodsector. We merkten allebei dat steeds meer opdrachtgevers volledige ontzorging wensen, ofwel: één partij voor zowel het co-pakken als de opslag en distributie. Zo hebben ze niet al-



We sorteren folie, plastic, verschillende soorten karton in eigen perscontainers en wat we weggoaien wordt gerecycled.



André van Peer in gesprek
met accountmanager Groot-
zakelijk Joost Voeten.

***'Duurzame groei vereist
investerings in tijd, in-
novaties, samenwer-
king, machines, oplei-
dingen: noem maar op'***

leen één aanspreekpunt, maar realiseren ze ook besparing in tijd, transportkosten en – niet onbelangrijk tegenwoordig – CO₂-uitstoot. Met NA-NOMI bieden we vanuit een magazijn van 60.000 m² die uitgebreide service.'

VERSPILLING TEGENGAAN De opdrachtgevers willen ook voldoen aan de roep om maatschappelijk verantwoord ondernemen vanuit de samenleving. 'En natuurlijk zijn om- en (her)verpakken regelmatig milieubelastend. We kijken dan ook met onze opdrachtgevers hoe we verspilling zoveel mogelijk kunnen beperken. Bijvoorbeeld doordat zij aanleveren in dozen van 100 stuks in plaats van in toonbankdozen van 24. Ook steken we tijd en energie in innovaties: het verminderen van de dikte van een folie brengt een directe besparing met zich mee. Zo zijn we continu bezig om materiaalverspillingen en daarmee ook kosten te reduceren. We sorteren folie, plastic, verschillende soorten karton in eigen perscontainers en wat we weggooien wordt gerecycled.'

OP EIGEN KRACHT Daarmee realiseert NOMI in meerdere opzichten duurzame groei. 'Wil je in de toekomst als bedrijf relevant blijven, dan moet je voortdurend inspelen op de behoeften van je klanten en – als het gaat om business to business – op de wensen van de klanten van je klanten. Dat vereist investeringen in tijd, innovaties, samenwerking, machines, opleidingen: noem maar op. Door goed op de kosten te letten en een reële prijs voor onze diensten te vragen kunnen we investeren uit eigen vermogen. We hebben zodoende eigenlijk maar eens per jaar contact met de Rabobank over zaken als het betalingsverkeer. Het contact verloopt prima hoor, we zijn zeer tevreden. Maar dat we dit tot nu toe allemaal op eigen kracht hebben bereikt voelt erg goed.'

CIJFERS

De Rabobank Clubkas Campagne 2018 is afgesloten: we vatten de uitslag samen in vier getallen. Benieuwd hoe onze leden het budget verdeelden? Ga dan naar [rabo.nl/dzb/rcc2018](https://www.rabobank.nl/dzb/rcc2018).

RABOBANK

35%

VAN DE CA. 22.650 LEDEN 'SPEKTEN' MET HUN STEMMEN DE CLUBKAS VAN HUN FAVORIETE DEELNEMERS

€ 225K

WERD VERDEELD BIJ DEZE ACTIE (INCL. BIJDAGEN AAN SCHOLEN EN CORSOBUURTSCHAPPEN)

539

CLUBS UIT DE ZUIDELIJKE BARONIE NAMEN DEEL AAN DE RABOBANK CLUBKAS CAMPAGNE 2018

€ 25,50

WAREN DE VIJF STEMMEN IN TOTAAL WAARD (€ 5,10 PER STEM), LIJKT EEN BEETJE, MAAR IS VEEL WAARD VOOR DE DEELNEMERS!



Wat een blije gezichten! Heel veel verenigingen en stichtingen kregen een bijdrage uit de Rabobank Clubkas Campagne. Bedankt voor uw stem!

TEKST: PINK COMMUNICATIE FOTO'S: BEDRIJFSFOTOGRAFIE BRABANT EN RABOBANK

BLIJ MET DE RABO CLUBKAS CAMPAGNE



1 - De buurtteams reikten dit jaar de cheques van de Rabobank Clubkas Campagne uit tijdens bijeenkomsten in de dorpen.

2 - Op maandag 28 mei waren we in elf kernen dichtbij. De wat kleinere kernen werden samengevoegd: Rucphen/Schijf, Zundert/Klein-Zundert, Alphen/Chaam en Wernhout/Achtmaal.

3 - Natuurlijk vertelden we ook over hoe het gaat met de bank en wat de plannen zijn. In een vlog lieten verschillende collega's in verschillende kernen zien wat onze maatschappelijke ambitie is en hoe we die invullen.



3



4 - Zoveel mogelijk lokaal:
natuurlijk kwamen de gebakjes waar mogelijk van de plaatselijke bakkers!

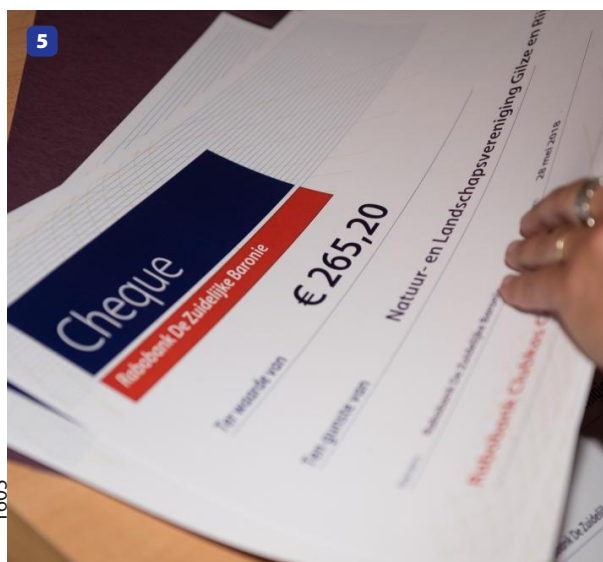
5 - Koffertjes á la Gaston, een tonproater, een optreden van de accordeonvereniging: elk buurtteam bedacht een eigen manier om de cheques uit te reiken.

6 - Heerlijk: plannen die kunnen worden waargemaakt!

4



5



6



Didier van Waes en Suzanne Dirven vonden hun droomstek. De ruimte om de woning naar hun zin te maken vonden zij bij adviseur Jasper van Riel.

TEKST: PINK COMMUNICATIE FOTO'S: TIM ESHUIS

DIDIER VAN WAES

Ruimte

Het is onze droomstek: de woonboerderij in Ulicoten waar ik samen met mijn vrouw Suzanne Dirven en dochtertje Danique ga wonen. We wonen nu nog in Alphen, in het dorp. Natuurlijk is dat prettig: alle voorzieningen dichtbij. Maar we komen allebei uit het buitenleven en willen weer in de natuur wonen. Daar hebben we zelf enorm van genoten en dat gunnen we onze kinderen ook. Dan rijden we straks maar wat meer heen en weer. Toen deze woning op ons pad kwam was de keuze snel gemaakt. We zijn met de Rabobank opgegroeid, dus voor onze eerste hypotheek gingen we als vanzelf daar naartoe. We merkten toen dat een bank belangrijk is, maar dat de adviseur het verschil maakt. Voor deze hypotheek klikte het met Jasper gelijk. Hij nam uitgebreid de tijd om alle mogelijke invullingen van de financiering met ons te bespreken. Hij heeft daarvoor vanuit de bank de ruimte en vult dat heel goed in. Hij dacht mee en stelde kritische vragen. Op basis daarvan hadden wij de ruimte om alles goed te overdenken en weten we precies waar we aan beginnen. Dat vinden wij het belangrijkste. Het gaat niet om de laatste tiende van een procent: het gaat om het fijne contact en vooral het vertrouwen.'





JASPER VAN RIEL

Wederzijds

/ Erg leuk dat Didier en Suzanne zo tevreden zijn over onze gesprekken: daar doe ik het voor. Maar wat hij vertelt zegt natuurlijk ook iets over hen: een fijn contact ontstaat altijd vanuit twee kanten. Bovendien namen zij mijn informatie goed mee in hun overwegingen en waren ze heel bewust met hun keuzes bezig. Heel slim, want Didier en Suzanne werken aan hun droomhuis en willen daar echt een pareltje van maken. Het moet niet snel, het moet heel goed: ze weten dat dit hun bestemming is. Dat maakt hun traject weer anders dan dat van mensen die hun eerste huis kopen. Het is die afwisseling die mijn werk dynamisch maakt. Het enthousiasme van mensen - of dat nu is voor een klein startersappartement of een prachtige woonboerderij - werkt aanstekelijk. Ik vind het mooi dat ik klanten dan zo breed mogelijk kan informeren over alle mogelijkheden. Vaak kan er meer dan ze denken en het is elke keer weer leuk om mensen daarmee te verrassen.' Wil je dat ook ervaren? Neem dan contact op met Jasper of een van zijn collega's via (013) 507 40 00!

AANBIE- DINGEN

Als lid van de Rabobank kunt u profiteren van aantrekkelijke kortingen. Kijk voor het volledige aanbod op rabobank.nl/dichterbij.



PROEFTIJD

PROEF DE ZOMER!

De naam zegt het al, bij Proeftijd aan de Molenstraat 1 in Zundert hebben ze verstand van smaak. Sinds kort geniet u bij dit restaurant in hartje Zundert van de meest heerlijke gerechten. Op ieder moment van de dag bent u welkom voor een kop koffie met iets lekkers, om te lunchen, dineren of borrelen in de zon. Vleesgerechten verkrijgen een bijzonder lekkere smaak in de speciale houts-

kooloven. Liever vis of een zomerse salade? Keuze genoeg!

Omdat Proeftijd net geopend is, trakteren zij u op een vers aardbeiengebakje tegen inlevering van deze Dichterbij-voucher (1 p.p.). De aanbieding is geldig tot 1 augustus 2018. Smakelijk!

EK BEACHVOLLEYBAL

EK BEACHVOLLEYBAL

Tijdens het Europees Kampioenschap Beachvolleybal van 15 t/m 22 juli verwelkomt Nederland de 64 beste Europese teams.

De teams strijden om de Europese titel in de stadskernen van Apeldoorn, Den Haag, Rotterdam en Utrecht. Zowel bij de mannen als de vrouwen doen 32 teams mee.

Topsport en gezelligheid gaan hand in hand tijdens het EK Beachvolleybal. In en rondom de stadions zorgen artiesten, Dj's en dansers voor de sfeer.

Zeker zijn van een plekje op de tribune? Boek kaarten op: rabobank.nl/dichterbij en ontvang 25% korting op toegangsbewijzen.



fysio therapie gilze

FYSIOTHERAPIE GILZE

LEKKER IN JE VEL

Fysiotherapie Gilze is gevestigd in het gezondheidscentrum DeFlair in Gilze. De moderne praktijk biedt een uitgebreid pakket aan specialistische zorg op het gebied van fysiotherapie. Naast de reguliere fysiotherapie wordt er o.a. bekkenfysiotherapie, kinderfysiotherapie, manuele therapie en sportfysiotherapie aangeboden. Daarnaast is er een uitgebreid beweegaanbod, vanuit het

motto 'beter bewegen, mooier leven'. Leden met maandabonnementen kunnen kiezen uit fysiofitnesslessen, jeugdfitness, Pilates, Yoga, Actief Buiten en BBBB.

Tegen inlevering van dit artikel kunt u tot en met september een proefles bijwonen bij de groepslessen. Bel (0161) 234932 of kijk op fysiotherapiegilze.nl.

KAASBOERDERIJ OSSENBLOK

HEERLIJKE ZUIVELPRODUCTEN

In de omtrek een begrip: Kaasboerderij Ossenblok. In de Brabantse natuur in het dorp Sprundel maken Jack en Rosita Lazeroms-Ossenblok van melk van hun eigen koeien de lekkerste kazen en zuivelproducten.

Van fenegriek tot chilipeperkaas, van magere kwark of yoghurt tot rijstepap.

Wilt u eens proeven hoe lekker die zijn? In de maand juli krijgt u bij besteding van € 10 een halve liter zuivel naar keuze gratis.

U vindt Kaasboerderij Ossenblok aan de Waterstraat 13 in Sprundel en via kaasboerderijossenblok.nl. Ook voor brood, wijn, jam, honing, vlees, leuke cadeaupakketten en nog veel meer!



De geldautomaat gaat veranderen

Ons betaalgedrag verandert. We betalen vaker met onze bankpas of telefoon en minder met contant geld. Geldautomaten blijven noodzakelijk, maar het wordt anders dan u gewend bent.

TEKST: RABOBANK

1 De Rabobank, ABN AMRO en ING brengen vanaf januari 2019 hun geldautomaten onder in een aparte organisatie (Geldservice Nederland). Die organisatie bekijkt samen met de banken hoeveel geldautomaten er moeten komen en waar deze het beste kunnen staan. Nu zijn er soms in één winkelstraat wel zes automaten: per bank een geldautomaat binnen en een buiten. Maar zo veel geldautomaten in één straat zijn nu al niet meer nodig. Twee in een winkelstraat zou ook genoeg kunnen zijn. Tegelijkertijd zijn er locaties in Nederland waar niet veel gepind wordt, maar waar een geldautomaat toch wel erg gewenst is. Bijvoorbeeld omdat er elke week een markt is waar nog veel met contant geld afgerekend wordt, of in dunbevolkte gebieden.

2 In deze nieuwe opzet wordt met al die factoren rekening gehouden. De belangrijkste voorwaarde is dat iedereen binnen een straal van maximaal 5 kilometer een geldautomaat kan vinden. Ook moeten er voldoende geldautomaten zijn in drukke gebieden, zodat er geen lange wachtrijen ontstaan. Tot slot moeten de geldautomaten op een veilige plek staan. Zodat u met een veilig gevoel geld kunt opnemen, maar ook een plek die veilig is met het oog op criminaliteit rond geldautomaten (bijvoorbeeld plofkraken). En de nieuwe geldautomaten worden ook wat makkelijker in het gebruik. Nu kunt u bij de Rabobank meer geld opnemen dan bij een geldautomaat van een andere bank en ook vaker per dag. Vanaf 2019 kunt u bij elke geldautomaat zo vaak u wilt binnen uw eigen limiet geld opnemen.

3 Maakt u nu gebruik van hulp die uw bank biedt als u geld nodig heeft? Die hulp blijft beschikbaar tot er een goed alternatief beschikbaar is. Gebruikt u nu vooral uit gewoonte contant geld, omdat u nog niet gewend bent aan het betalen met een pinpas? Medewerkers van de bank kunnen met u bespreken hoe u dat op een veilige manier kunt doen. Er zijn ook cursussen voor, zodat u het kunt uitproberen. U kunt hier naar vragen bij uw bank.



Dichtbij in de dorpen

Voor een omgevingsadviseur - ik ondersteun agrariërs bij zaken als uitbreidingsplannen, bouw- en milieuvergunningen - is een goed netwerk onmisbaar. Toen ik naast ons melkveebedrijf weer wat meer mijn vak wilde gaan uitoefenen, besloot ik me daarom wat breder te oriënteren. De ledenraad van Rabobank De Zuidelijke Baronie hoorde daarbij. Natuurlijk is het fijn om korte lijnen te hebben binnen de bank, maar het bleek vooral interessant om de andere kant van de bank te zien. Op zakelijk én maatschappelijk gebied. Want de Rabobank onderscheidt zich van andere banken juist door haar rol in de samenleving. Al vrij snel nam ik plaats in de commissie Wereldidee, waar ik zag hoe weloverwogen Rabobank De Zuidelijke Baronie geld steekt in allerlei projecten en initiatieven. Stimuleren en vooruit helpen: daarmee wil ze de samenleving leefbaar houden. Inmiddels is het Wereldidee vervangen door de Rabobank Clubkas Campagne, waaraan vele verenigingen en stichtingen kunnen

meedoen. Ik vond het erg leuk om mee te denken over de introductie van dit concept, waarbij leden van de bank invloed hebben op de verdeling van het beschikbare geld. Dat zorgt zichtbaar voor meer betrokkenheid. Om dat dit jaar nog eens extra te benadrukken heb ik voorgesteld om de buurtteams de cheques in de dorpen te laten uitreiken. Want hoe leuk is het om even te voet of op de fiets naar een bijeenkomst te gaan waar je ziet hoe blij clubs zijn met hun bijdrage? Heel leuk, dat heb ik zelf in Achtmaal gezien. Manager Food & Agri John Oostvogels deed verslag van het reilen en zeilen van de bank, een lid van het buurtteam lichtte de activiteiten toe en ik vertelde over de rol van de ledenraad. Daarna was het tijd voor het leukste deel: de uitreiking van de cheques. In Achtmaal werd dat op ludieke wijze gedaan door de lokale Buurman & Buurman. Een heerlijke avond en bijna iedereen kende iedereen. Dat maakte de bank echt dichtbij!

‘Hoe leuk is het om naar een bijeenkomst te gaan waar je ziet hoe blij clubs zijn met de bijdrage?’



WIE Buurteam Ulicoten op
Koningsdag 2018.

WAAR In Ulicoten op het plein
voor de MFA Bremerpoort.

WAAROM Het is een
mooie traditie:

kinderen met versierde fietsen op
Koningsdag. En die werd dit jaar in Ulicoten
met vlag en wimpel in ere gehouden. Van de
bekende oranje slingers tot een complete koe
met boer (de winnaar in de categorie 0-4 jaar):
het was een kleurrijk, bont gezelschap. Leden
van het buurtteam Ulicoten waren er vanzelf-
sprekend bij. Samen met de burgemeester
bepaalden ze de winnaars in de drie leeftijds-
categorieën. Aan de burgemeester de eer van de
bekendmaking, aan Anita van Beijsterveldt van
Rabobank De Zuidelijke Baronie het plezier van
het uitdelen van de prijzen. Een skippy-koe,
waterbomspel en waterpistool: we hopen dat de
winnaars er lang plezier van hebben!