

Dichterbij

Noord-Drenthe

Nieuwjaarsreceptie

12 januari

3218

Plezierige werkgever Samen 240 jaar bij Rabobank
Verenigde Naties 2012 is Jaar van de Coöperatie
Rabobank Noord-Drenthe Betrokken en dichtbij senioren



Rabobank

Magazine voor leden - winter 2011

Bedrijf in beeld: Stadman Annen



2 RABOBANK WELKOM

We kijken terug op een prachtige afdelingsvergadering. U kwam met velen en liet zich voor de pauze informeren over het wel en wee van uw Rabobank. Daarna kreeg Karin Bloemen de gelegenheid om al haar registers open te trekken. Na afloop was er de gelegenheid tot ontmoeting. Voor ons is de afdelingsvergadering ook een manier om te laten zien dat wij dichtbij en betrokken zijn. De economische situatie is op zijn zachtst gezegd 'instabiel'. De onrust op de financiële markten is daar voor een groot deel debet aan. Oorzaken zien we vooral in het gebrek aan vertrouwen in instituties, in de politiek en ook in de euro. Positief geformuleerd worden we uitgedaagd een koers te kiezen die structurele hervormingen in onze economie realiseert en tevens bijdraagt aan het welzijn van de gemeenschap. Coöperatief denken en handelen, kan hier een belangrijke rol bij spelen. De Verenigde Naties onderkennen dat ook, zo hebben zij 2012 uitgeroepen tot het Jaar van de Coöperatie. Rabobank Noord-Drenthe gaat hier lokaal invulling aan geven. Plannen daarvoor zijn in de maak. Veel leesplezier!

Karel van Vugt, directievoorzitter



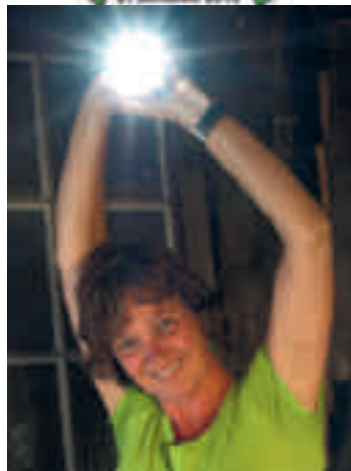
D
S
O
R
T
N

Exclusief voor u!

In deze editie van Dichterbij vindt u weer allerlei prachtig en aantrekkelijk ledenvoordeel!

INHOUD

- 04** Nieuws & weetjes
- 06** Coöperaties bouwen een betere wereld
- 08** Vakgarage Stadman Annen
- 12** Exclusieve ledendagen in de Efteling!
- 13** Nieuws vanuit het Coöperatiefonds
- 14** Cultureelrijk Aa en Hunze
- 16** Pixelwerk & Zo Gieten
- 19** Medewerker & Coöperatie
- 20** Nieuw fenomeen: kieskringen
- 22** FloraHolland (bloemenveiling Eelde)
- 25** Zorgverzekering Interpolis met aantrekkelijke korting
- 26** Spaarfeest met wensenboom
- 28** Bankieren met senioren
- 31** Lokale sponsoring
- 32** Prachtige ledenavond met La Bloemen!
- 34** Uw bank verzamelt kunst
- 36** Rabobank plezierige werkgever
- 42** NK Jeugd Cyclocross in Gasselte
- 43** Contactgegevens: telefoon, e-mail, bezoekadressen en openingstijden



NIEUWS



PINPAS EN PLAKBAND GAAN NIET SAMEN

Wij gebruiken meer en meer de bankpas voor internetbankieren, pinnen en chippen.

Het kan voorkomen dat een pas gaat scheuren. Bijvoorbeeld als u een (portemonnee met) pas in de broekzak doet en er steeds 'op gaat zitten'. Het repareren van de bankpas helpt niet. Het komt regelmatig voor dat onze geldautomaten in storing staan omdat bezoekers met gescheurde, afgebroken en/of geplakte bankpassen geld willen pinnen. Als bank kunnen wij dan niet meer de service bieden die wij aan onze klanten willen leveren. Daarom adviseren wij in deze situaties een nieuwe bankpas aan te vragen. Binnen drie werkdagen heeft u een nieuwe pas tot uw beschikking.

**www.rabobank.nl/noord-drenthe
(Direct zelf regelen)**

Nieuw- JAARSRECEPTIE

Rabobank Noord-Drenthe organiseert haar traditionele nieuwjaarsreceptie op 12 januari. De afgelopen jaren is deze receptie uitgegroeid tot een inspirerende netwerkbijeenkomst waar veel organisaties en verenigingen bij aanwezig zijn. Tijdens de bijeenkomst wordt het programma voor het Jaar van de Coöperatie gepresenteerd. Alle leden van onze bank ontvangen een persoonlijke uitnodiging. Maar u bent hierbij al van harte uitgenodigd om de nieuwjaarsreceptie bij te wonen. Noteert u daarom: 12 januari nieuwjaarsreceptie Rabobank (Stationsweg 17 Zuidlaren).

DROOM KOMT UIT

Swingin' Bloemencorso!

In de zomereditie van Dichterbij werd Egbert Boerma geïnterviewd over zijn werk voor het corso. Als ontwerper van corsowagens had hij een grote droom, dat één van zijn wagens een prijs mocht winnen. Egbert: "Mijn droom is uitgekomen. Eén van mijn wagens heeft de eerste en ereprijs gewonnen. Swingin' Safari van de wijk Hooiweg-Zuid was dit jaar de mooiste wagen."



BERICHTENINBOX

Digitaal uw offerte ontvangen?

Heeft u het al ontdekt? Uw berichteninbox? Wanneer u inlogt bij internetbankieren heeft u rechtsboven uw saldo's een berichteninbox.

U vindt daar ondermeer de laatste rentewijzigingen van uw spaarrekening. Of een bericht over mobiel bankieren. Medio 2012 wordt het ook mogelijk dat uw Rabobank u een offerte verstuurd op deze veilige manier.



& WEETJES

NL DOET

RABOBANK NOORD-DRENTHE DOET MEE!

NL DOET is de grootste vrijwilligersactie van Nederland en stimuleert iedereen om op 16 en 17 maart de handen uit de mouwen te steken.

Natuurlijk laten ook de medewerkers van Rabobank Noord-Drenthe weer hun verbondenheid met het werkgebied zien. Deze activiteiten passen uitstekend in het Jaar van de Coöperatie: door samen te werken, bereik je meer dan alleen.

Wij zijn op zoek naar aansprekende projecten die extra handen kunnen gebruiken. Ideeën en suggesties kunt u mailen naar: communicatie@noord-drenthe.rabobank.nl (o.v.v. NL Doet)



KERST EN OUD & NIEUW

Aangepaste openingstijden met de feestdagen.

Uw acceptgiro's en betaalopdrachten voor 2011 kunt u uiterlijk tot 27 december (12.00 uur) bij ons aanleveren. Betaalopdrachten via Internetbankieren kunt u tot uiterlijk 29 december (13.00 uur) aanbieden.

Uw dagelijkse bankzaken regelt u 24 uur per dag online via:
• www.rabobank.nl/noord-drenthe (internetbankieren)

Voor de aangepaste openingstijden tijdens Oudejaarsdag kunt u onze site raadplegen:
www.rabobank.nl/noord-drenthe

Samenwerken in 2012

Leve de coöperatie!

De Verenigde Naties hebben 2012 uitgeroepen tot het Jaar van de Coöperatie. De Rabobank – de grootste coöperatie van Nederland – heeft zich als partner van de VN aangesloten. Bestuursvoorzitter Piet Moerland: ‘Coöperaties bouwen een betere wereld.’

De coöperatie beleeft de laatste jaren een opmerkelijke revival. Wereldwijd telt de coöperatieve sector ongeveer één miljard leden in ruim honderd landen en biedt werk aan meer dan honderd miljoen mensen. Ook Nederland kent van oudsher veel coöperatieve bedrijven. Anno 2011 bestaan er nog altijd talrijke agrarische coöperaties, waarvan vele zijn uitgegroeid tot internationale ondernemingen met miljarden-omzetten. Van vleesverwerker VION tot zuivelgigant Friesland Campina.

De laatste jaren ontstaan er ook steeds meer ander-soortige coöperaties: in de zorg en in het onderwijs. Piet Moerland, bestuursvoorzitter van de Rabobank heeft daar een verklaring voor: ‘Het coöperatieve model sluit perfect aan bij de tijdgeest. Individualisme en samenwerking zijn niet langer elkaars tegenpolen, maar gaan samen. Ook ambities op het gebied van duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen combineren goed met een coöperatieve bedrijfsstructuur.’ De meeste coöperatieve banken zijn in de financiële storm fier overeind gebleven. Ook andere coöperaties kwamen de financiële crisis redelijk goed door. Moerland: ‘Coöperaties kennen geen financiële aandeelhouders, maar leden die samen verantwoordelijk zijn voor het beleid. Dat geldt ook voor de Rabobank: financiële resultaten zijn ondergeschikt aan het leveren van klantwaarde. Wij

willen er voor onze klanten en leden zijn. Dát is het kernprincipe van coöperatief bankieren zoals wij dat hanteren.’

Het motto van het Jaar van de Coöperatie luidt: ‘Co-operative enterprises build a better world’. Moerland: ‘De Verenigde Naties focussen daarbij vooral op thema’s als armoede en voedselschaarste. Die vinden wij ook belangrijk. Dat bewijst bijvoorbeeld de Rabobank Foundation, die boeren- en kredietcoöperaties steunt in ontwikkelingslanden.’ Het partnerschap beperkt zich niet tot financiële steun, maar richt zich ook op zaken als onderlinge kennis-uitwisseling, publiciteit en een aantal gezamenlijke initiatieven om de bekendheid mét en waardering vóór het coöperatieve gedachtegoed te vergroten.

RABOBANK NOORD-DRENTHE DOET MEE

Uw bank ontplooit ook verschillende activiteiten tijdens het Jaar van de Coöperatie. Directievoorzitter Karel van Vugt: ‘Wij willen onze ervaring en kennis delen met anderen die zich coöperatief willen organiseren, we gaan de dialoog aan met jongeren over de coöperatie van de toekomst en uiteraard laten we zien dat de werkwijze van de Rabobank authentiek en succesvol is’. Er wordt samen met de ledenraad en de medewerkers gewerkt aan een complete jaarkalender met activiteiten. Begin januari verschijnt de kalender.



Vakgarage Stadman

In, voor en van Annen

Aan de Anloërweg 6 in Annen verrees een hypermodern en veelzijdig bedrijf in een modern klassiek gebouw. Door de schuurvorm oogt het kleiner dan het is en voegt het veelzijdige bedrijf van de familie Stadman zich wonderwel in de omgeving.

AUTOMONTEUR

Hendrik Stadman uit Annen wist al heel vroeg en heel zeker wat hij later zou worden: automonteur. Die keuze was natuurlijk ook niet vreemd, hij groeide op tussen de auto's in de garage van zijn vader waarvoor zijn opa de basis had gelegd. En: de appel valt doorgaans niet ver van de boom. Dus behalve automonteur werd hij ook ondernemer. Hendrik Stadman: "Toen ik een jaar of vijf was, liet mijn opa me al onderdelen op de cirkelzaag zagen. Van hem heb ik veel basisvaardigheden geleerd, van mijn vader veel over de mechanische aspecten van auto's." Hoewel hij het autovak met de paplepel kreeg ingegoten en veel in de praktijk leerde, volgde hij ook nog de nodige opleidingen, zoals MTS autotechniek met middenstand.

VELE KLEINTJES

Het had maar een haartje gescheeld of het nieuwe onderkomen van vakgarage Stadman was verhuisd naar het bedrijventerrein van Gieten. "Dat was een wens van de gemeente." Maar ja, hoort vakgarage Stadman niet bij Annen zoals de hunebedden bij Drenthe? "Dat is ergens wel zo. Mijn opa startte in 1938 hier in het dorp, aan de Brink, als hoefsmid. Daarnaast werkte hij ook als gas- en waterfitter en deed in wiggoed. Dit alles onder het motto: vele kleintjes maken een grote." Zijn vader nam in 1968 op 18-jarige leeftijd het bedrijf en

het motto over en spreidde het risico ook over diverse bedrijfsactiviteiten. In 1995 trad garage Stadman toe tot het vakgarageconcept. "Binnen dit concept kunnen wij onze eigen identiteit behouden en universeel vakmanschap garanderen door middel van het gecertificeerde vakplan dat het vakgarageconcept hanteert en controleert. Tevens zijn we aangesloten bij de BOVAG."

ECHT VERHUIZEN

Toen Hendrik in 2007 samen met zijn vrouw het bedrijf overnam was het leeuwendeel nog steeds gevestigd aan de Brink en dus in het hart van Annen. "De burgemeester had al eens tegen mijn vader gezegd bij de laatste uitbreiding: een volgende keer moet je je bedrijf toch écht verhuizen." Een gedeelte verhuisde dus ongeveer tien jaar geleden toen de familie Stadman een nieuw tankstation met winkel en wasstraat aan de Anloërweg 6 vestigden. Maar toen de familie Stadman zo rond 2001 begon na te denken over een nieuw onderkomen, wilde ze toch in Annen, desnoods aan de rand van het dorp, blijven. "Laten we wel wezen: we komen uit Annen, het bedrijf is hier al een dikke zeventig jaar gevestigd, maar vooral de meeste van onze klanten wonen in en rondom Annen. We zeggen dan ook altijd tegen elkaar: 'we leven ín, vóór en ván Annen.'"



LANDELIJKE OMGEVING

De locatie achter het tankstation was dus ideaal. De grond er voor hadden ze al in 1998 en later kochten ze nog een stukje in 2005. Maar het had wel enige voeten in de aarde voordat daar gebouwd kon worden. De omwonenden wilden natuurlijk geen 'grote doos' in hun nabijheid. Daarom koos de familie Stadman een architect die een gebouw kon ontwerpen dat qua vorm en zichtbare omvang paste bij de landelijke omgeving. "De omwonenden wisten helemaal niet wat er komen zou, dan kun je je zorgen maken, daar hebben we ook alle begrip voor. Maar toen onze plannen concreter werden en we daar in verschillende bijeenkomsten met de omwonenden openheid over hebben gegeven, en ook wel dingen hebben aangepast, konden we de angsten wegnemen. De architecten Hein van der Molen en Peter Leenman hebben goed werk verricht. Nu krijgen we vooral positieve reacties. En de open dag moet nog komen!"

NIEUW ONDERKOMEN

Hendrik Stadman laat energiek én trots het ruime, nieuwe onderkomen zien. Het werd ontworpen en gebouwd volgens de laatste inzichten. Het door veel en grote ramen lichte pand wordt verwarmd met aardwarmte, heeft alleen led-verlichting, is bovengemiddeld goed geïsoleerd, ook voor geluid, voldoet aan de meest recente arbo-normen beschikt over vloerisolatie, vloerverwarming, brandmelding en videobewaking en natuurlijk de modernste apparatuur voor het onderhoud en reparatie van particuliere, lease en de kleinere bedrijfswagens. "Met de moderne uitlees- apparatuur kunnen we bij 95 procent van alle auto's het probleem vaststellen. Geen overbodige luxe want 75 procent van de autoproblemen heeft tegenwoordig te maken met de elektronica. En met de komst van de elektrische auto's - en die gaan er komen - zal dat alleen maar toenemen. Onze medewerkers volgen dan ook nu al opleidingen voor het onderhoud en herstel van elektrische auto's." Anders gezegd: Vakgarage Stadman is klaar voor de toekomst. Op de bebane grond bevinden zich zes nieuwe bruggen. Er

kunnen behalve personen auto's, 45 km-auto's, kleine bedrijfswagens ook campers op staan. Boven de werkplaats is een ruime kantine met douche en een ruim kantoor te vinden. Onder het hele pand loopt een hoge inrijdbare kelder. Daarin komt onder andere een onderdelenmagazijn, maar ook de opslag van winterbanden.

STEENTJE BIJDAGEN

Zo ongeveer tien jaar geleden werden dus de eerste plannen al gemaakt. "Zoiets vergt nu eenmaal veel tijd. Je doet het naast je werk en je bent ook lang bezig om te kijken hoe je het wilt en wat de meest logische en praktische indeling is voor alle bedrijfsactiviteiten die je er wilt onderbrengen." Een jaar geleden zijn de bouwactiviteiten gestart en nu is het project bijna klaar. Stadman droeg zelf ook menig steentje bij aan de bouw. Onder andere stortte en vlinderde hij vloeren en legde leidingen. "Ja, ik heb toch een technische achtergrond, hou niet van stilzitten en wilde natuurlijk ook de kosten in de hand houden. Ook de familie van zijn vrouw werd ingeschakeld, ze hebben een grondverzetbedrijf, voor het grondwerk. Daarnaast koos Stadman voornamelijk ondernemers uit zijn eigen regio om de vele aspecten van het project uit te voeren. "Uiteraard hebben we voor elk onderdeel diverse offertes opgevraagd – je blijft ondernemer – maar die uit onze regio bleken toch vaak de beste prijs-kwaliteitverhouding te bieden."

VOOR ELKAAR

Al voordat de plannen waren gedetailleerd, schoof de Rabobank bij de familie Stadman aan. "Zo'n nieuwe opzet vergt stevige investeringen. Je wilt toch weten of datgene wat je zo voor ogen hebt ook reëel is. En dan is het prettig als je met iemand van de bank spreekt die je goed kent en die jou kent. En die uiteraard deze regio en dus onze markt goed kent." Roel Lammerts van Rabobank Noord-Drenthe kan dat alleen maar bevestigen. "Ik ken Hendrik Stadman al jaren als ondernemer. In zijn ondernemerschap had ik het volste vertrouwen, echt iemand die zijn zaken goed voor



elkaar heeft en maatschappelijk verantwoord onderneemt. Hij is actief in de dorpsgemeenschap, sponsort de nodige activiteiten en zit in het bestuur van de stichting Vakgarage. Ook dat vinden we bij de Rabobank belangrijk. Ook zagen we, net als hij, de mogelijkheden van zijn bedrijf in de nieuwe opzet en in een nieuw onderkomen voor dit gebied. Dus toen we de globale kosten en de te verwachten opbrengsten in beeld hadden gebracht, vonden we dat er een goed perspectief voor dit project lag.” “Toen gingen we onze plannen verder detailleren en zo rond augustus 2010, toen we ook alle vergunningen hadden, heeft de Rabobank de financiering snel rond gemaakt. Een prettige manier van samenwerken”, zegt Hendrik Stadman.

VEEL, HEEL VEEL

Op 17 oktober werd de nieuwe garage in bedrijf genomen. “10 december houden we een open dag met de nodige feestelijkheden. Maar eerst willen we nog even een tijdje draaien om de laatste puntjes op de i te zetten. Zodat we onze klanten, relaties, dorpsgenoten en natuurlijk de omwonenden kunnen laten zien wat het geworden is, hoe ons bedrijf functioneert en wat we allemaal te bieden hebben.” En dat is dus veel, heel veel. “We repareren en onderhouden auto’s, ook de auto’s van praktisch alle leasebedrijven. We bieden leenauto’s en verhuren auto’s en aanhangwagens. We regelen het leasen van auto’s, verhelpen kleine schades en hebben een airco-service. We kunnen auto’s uitlijnen. Ook doen we in- en verkoop van auto’s of gaan we op zoek naar een geschikte auto voor de klant, maar ook een aankoopcontrole is mogelijk. We verkopen wel eens een auto, maar dat heeft geen

prioriteit. En dan zijn er ook nog het tankstation, de winkel en de wasstraat. Die worden overigens helemaal door mijn vrouw gemanaged. Samen met onze medewerkers van zowel het tankstation als van de garage willen wij graag de vertrouwde service bieden en dat nu allemaal op één locatie!”

MEER DAN BRANDSTOF ALLEEN

Aan de Anloërweg in Annen staat het moderne, ruim opgestelde BP Stadman tankstation. Zij bieden meer dan alleen brandstoffen; benzine, diesel en gas. Zo kunt u er ook terecht voor:

- Ultimate brandstof
- Rode gasolie
- Car wash
- Self wash boxen
- Bandenspanning pomp
- Stofzuiger, mattenklopper
- Aanhangwagenverhuur
- Een uitgebreide shop

Voor de regio is het belangrijk dat er ook taxi’s zijn. Taxibedrijf Stadman beschikt over verschillende soorten voertuigen.

TANKSTATION BP STADMAN

Anloërweg 6
9468 CN ANNEN
tel.: (0592) 27 36 37
www.stadmanannen.nl

Een wereld vol avontuur en vermaak!

Kom naar de Rabo Ledendag in de Efteling

Data: zaterdag 11 februari, zondag 12 februari of zaterdag 10 maart 2012 van 11.00 tot 19.00 uur.
Kosten: € 15 per entreebewijs (kinderen t/m 3 jaar gratis).

Wegens groot succes wordt de Rabo Ledendag opnieuw georganiseerd!
Geniet van live-entertainment en maak plezier in de vele attracties.

Unieke dag!

- Beleef het sprookje van 'Feetje en de Kluis'
- Eén groot feest met de Sprookjesbosbewoners
- Veel muzikaal vermaak
- Wees er snel bij want op=op
- Kom op 11, 12 februari of 10 maart 2012!



**Rabo
Ledendag in
de Efteling**
11, 12 februari
of 10 maart

Exclusieve dag voor Rabobankleden

Rabobank. Een bank met ideeën.

Start verkoop vanaf 5 december 9.00 uur.
Voor meer informatie en voorwaarden:
www.rabobank.nl/dichterbij



Rabobank

NIEUWS



PANNAKOOI GEOPEND

Op 3 september werd tijdens het jaarlijkse 'dobbedansen' festijn in Gasselte de nieuw gerealiseerde pannakooi feestelijk geopend.

Een pannakooi is een rond voetbalveld met boarding waarin de jeugd één tegen één of twee tegen twee kan voetballen. De Jongeren Ontmoeting en Activiteiten Plaats (JOAP), zoals deze officieel heet, is gerealiseerd op initiatief van de lokale jeugd. Plaatselijk Belang Gasselte-Kostvliet heeft dit initiatief opgepakt en in samenwerking met de carnavalsvereniging verder uitgewerkt. De pannakooi is geplaatst naast dorpshuis De Trefkoel in Gasselte, om de jeugd ook bij slecht weer een plekje te bieden, is naast de pannakooi een kleine schuilhut geplaatst. De realisatie van de pannakooi werd mede mogelijk gemaakt door een gift uit het Coöperatiefonds Rabobank Noord-Drenthe.

www.gasselte-kostvliet.nl

Projecten- fonds

VOOR DE MAATSCHAPPIJ

Vanuit het Maatschappelijk Projectenfonds gaat Rabobank Noord-Drenthe zelf op zoek naar vernieuwende, maatschappelijke projecten die een stimulans zijn voor de duurzame ontwikkeling in de gemeente Tynaarlo en Aa en Hunze. Vervolgens wordt vanuit de bank ondersteuning op sociaal, cultureel of economisch gebied gegeven. Ideeën hiervoor zijn altijd welkom en kunt u mailen naar: cooperatiefonds@noord-drenthe.rabobank.nl

ONDERKOMEN

De inkervereniging Zuidlaren heeft dit jaar een nieuw onderkomen gebouwd.

Dit werd mede mogelijk gemaakt door een gift uit het fonds van de Rabobank. Het is een educatief informatiecentrum geworden waar je alles te weten kunt komen over bijen. Het IVN en diverse scholen (apart lesprogramma) maken ook gebruik van deze locatie. Het adres is: Osbroeken 3, 9471 TZ Zuidlaren. Meer info: www.bijpraot.nl



ZWERFVUIL

Weg ermee!

Op 5 oktober heeft Nina Hofstra (demissionair wethouder gemeente Tynaarlo) de aftrap verricht van het zwerfvuil-project Zuidlaren. De leerlingen van het Zernike junior College gaan wekelijks het zwerfvuil op de 'snoeproute' van Albert Heijn naar school opruimen. De bakfiets is gesponsord door Fietsenhandel Steenberg, Albert Heijn, Gemeente Tynaarlo en het Zernike junior College Zuidlaren. Ook de Rabobank heeft uit haar 'goede doelen fonds' een bijdrage geleverd.

CULTUURLIJK!

Verwachtingen waargemaakt

Onder de titel 'Cultuurlijk!' was Aa en Hunze in 2011 dé cultuurgemeente van Drenthe. Voor inwoners, bezoekers en toeristen was het culturele jaar een prachtige gelegenheid om cultuur en natuur in Aa en Hunze te beleven.

SAMENWERKING

Tijdens het culturele jaar stond samenwerking centraal. Dit houdt in dat inwoners uit de gemeente zelf het initiatief hebben genomen om evenementen te organiseren. Veel organisaties hebben op diverse terreinen hun handen ineen geslagen. Eric van Oosterhout, burgemeester van Aa en Hunze en portefeuillehouder cultuur, vertelt: "De gemeente had hierbij een regierol. Zij initieerde, stimuleerde en informeerde alle organisaties die meededen. Ze zorgde dat de randvoorwaarden goed geregeld waren, dat er een financiële regeling was om activiteiten te ondersteunen en dat activiteiten verspreid werden over het jaar." Op een geheel eigen wijze waren diverse instellingen het afgelopen jaar bezig met de ontwikkeling van evenementen met dans, muziek, theater en literatuur.

BETROKKEN

Al in een vroeg stadium werd Rabobank Noord-Drenthe benaderd door verschillende initiatiefnemers. Het Coöperatiefonds van de bank stelde een budget beschikbaar om een groot aantal aanvragen te kunnen honoreren. Karel van Vugt (directievoorzitter) kijkt met voldoening terug op de voorstellingen die hebben plaatsgevonden. "Onze verwachtingen zijn ruimschoots waargemaakt. Waar het ons als bank om ging, was dat de inwoners van Aa en Hunze echt betrokken raakten

bij het culturele jaar en dat het niet een feestje zou worden van kleine groepjes enthousiastelingen. Kijkend naar de inzet en samenwerking tussen de verschillende dorpen van de gemeente dan is deze opzet zeker gelukt. Dat geldt ook voor de tweede doelstelling namelijk dat door het culturele jaar de gemeente en de daar gevestigde bedrijven meer regionale en landelijke bekendheid zouden krijgen."

MEDE MOGELIJK GEMAAKT

Het Coöperatiefonds van Rabobank Noord-Drenthe leverde een aanzienlijke bijdrage waardoor kleine en grote evenementen mede mogelijk werden gemaakt. Speciale aandacht ging naar twee grotere evenementen die een belangrijke rol hebben gespeeld in het regionaal en landelijk zichtbaar maken van Aa en Hunze als culturele gemeente 2011. Het zijn Walkyre echo's en de Drentse Bluesopera die bij uitstek zorgden voor een fantastische promotie van de gemeente Aa en Hunze.

WALKYRE ECHO'S

Een theaterspektakel waarin de toeschouwer werd meegevoerd naar het oeroude Drentse landschap, waarin de witte wieven rondwaarden boven moerassen. De echo's uit het verleden kregen vorm in een spectaculair totaalgebeuren waarin dans, theater, film, schilderijen en muziek van Pink Floyd de kijker betoverden. En



meenamen in de ontroerende, maar onmogelijke liefdesgeschiedenis van een mooi, jong wit wiefke en een Germaanse jongeman. Een uniek project van beeldend kunstenaar Geke Hoogstins, die met veel enthousiasme en een perfecte crew deze voorstelling voor elkaar heeft weten te krijgen. Rabobank Noord-Drenthe heeft met veel plezier met een aantal relaties de voorstellingen bezocht. De gasten waren onder de indruk van wat ze te zien en te horen kregen. “Voor mij en mijn crew”, zegt Geke Hoogstins, “viel tijdens de dagen waarop we de voorstellingen draaiden, alles op zijn plek. Om in een prachtige landschap dit neer te mogen zetten, is geweldig.”

DRENTSE BLUESOPERA

Rabobank Noord-Drenthe werd benaderd door Sjoerd Wagenaar (leider PeerGroup) en Egbert Meyers (initiatiefnemer van de Drentse Bluesopera). Het was een enthousiast verhaal, waarin het beeld werd geschetst van een voorstelling op de flanken van de Hondsrug. Op dat moment lag er al een ruwe begroting waar dekking voor werd gezocht. Om dat voor elkaar te

krijgen, is veel werk verzet maar het is wel gelukt. De voorstelling gaat over het dilemma waar veel jonge boeren voor staan. Ga je het bedrijf van jouw ouders voortzetten of geef je er de brui aan? Door het dalende aantal boeren verandert Drenthe wezenlijk van karakter. De Drentse Bluesopera bracht dit actuele thema als een vrolijke satire voor het voetlicht. Rond de 10.000 mensen (waaronder veel toeristen) hebben de voorstellingen bezocht onder vaak slechte weersomstandigheden. Maar iedereen bleef enthousiast tot en met de laatste voorstelling. Ook hier werden de verwachtingen ruimschoots waargemaakt en zelfs overtroffen!

DRENTHE VEROVERT AMSTERDAM

Heel bijzonder was de uitnodiging van het koninklijk Theater Carré in Amsterdam om daar de Drentse Bluesopera voor het voetlicht te brengen. Voor een volle bak werd de Bluesopera opgevoerd voor een enthousiast publiek. Onder hen de Drentse commissaris van de Koningin, de directie van Rabobank Noord-Drenthe en een aantal genodigden.

Fotografe Inge Dijkinga

Authentieke mensen in Noorder Schatten

Inge Dijkinga is een veelzijdig fotografe en ondernemster. Behalve haar bedrijf voor vakfotografie, runt ze sinds kort ook de website PrachtigeKaarten.nl en maakte ze samen met schrijver Lucas Koops een bijzonder boek.

PIXELWERK & ZO

Als vakfotografe opereert Inge Dijkinga vanuit Gieten onder de naam Pixelwerk & Zo. “Op de fotovakschool heb ik me gespecialiseerd in architectuur-, reclame- en landschapsfotografie en in digitale beeldbewerking. Ik werk voornamelijk voor de zakelijke markt met werk als reclamefotografie, beroepsportretten en bedrijfsreportages. Door de komst van steeds betere digitale camera’s dachten veel bedrijven dat ze voortaan wel zelf hun foto’s konden maken. Maar vele zijn daar al weer op teruggekomen, omdat ze merkten dat het maken van echt goede foto’s, beelden met toegevoegde waarde, toch een vak is. Een goede fotograaf haalt meer uit mensen, situaties en producten. Bovendien moeten digitale foto’s vaak nog bewerkt worden. Dat vereist ook specifieke kennis en ervaring.” Ook stelde Inge vast dat veel amateurs parttime naast hun baan gingen werken als fotograaf.

PRACHTIGEKAARTEN.NL

Sinds tien jaar geeft Inge foto-wenskaarten uit. Dialectkaarten in het Gronings, Fries en Drents. Kortgeleden besloot ze hier een webshop PrachtigeKaarten.nl voor op te zetten. Op PrachtigeKaarten.nl kunnen mensen voor allerlei gelegenheden kaarten uitzoeken, daar iets persoonlijks aan toevoegen, een tekstje of beeld, en die vervolgens versturen. De ontvanger krijgt vervolgens

een fraai, gedrukte kaart in de bus. “Er bestonden natuurlijk al wel websites met digitale kaarten, maar dan kreeg de ontvanger dus ook een digitale kaart per e-mail. Ik denk dat de meeste mensen het meer waarderen als ze ook fysiek, dus iets tastbaars krijgen als blijk van medeleven, felicitaties, wensen, enz. Met een fysieke kaart ben je meer persoonlijk aanwezig bij de mensen.” Inge heeft het accent van de webshop ook weer op de dialectkaarten gelegd. Van elk dialect zijn er kaarten te vinden. Kijk voor een ledenaanbieding achterin dit magazine. U kunt prachtige kaarten bestellen met een aantrekkelijke korting.

DIGITAAL EN FYSIEK

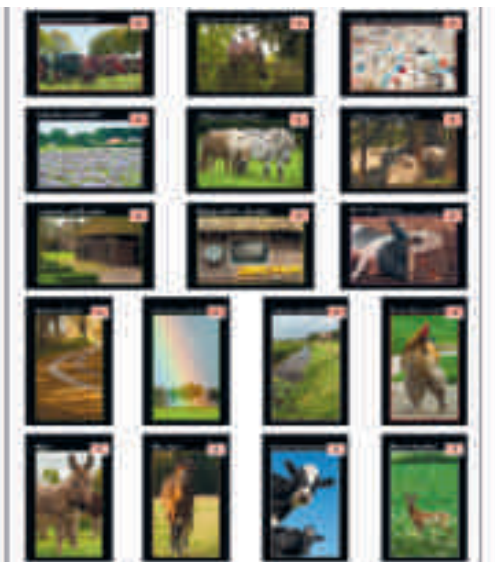
De website maakt het de mensen heel makkelijk. Je hoeft niet meer naar de kaartenwinkel, postzegels te kopen, naar huis om het kaartje te schrijven en vervolgens te posten. Je hoeft ook nooit meer een verjaardag te vergeten, want je kunt de kaart alvast klaarzetten in een online agenda. Op het eerste gezicht lijkt PrachtigeKaarten.nl een eenvoudig concept. De praktijk bleek wat weerbarstiger. “Wat aan de ‘voorkant’, het scherm dus, relatief eenvoudig en gebruikersvriendelijk oogt koste aan de ‘achterkant’, de software, de nodige hoofdbreken. Maar toen het uiteindelijk allemaal goed werkte, ging opeens de drukkerij, die de kaarten zou drukken en versturen



nadat ze digitaal besteld waren, failliet. Gelukkig heb ik weer een andere, ook heel goede drukker gevonden. Maar die werkt wel weer met andere software. Dus toen moest weer het nodige worden aangepast. Maar nu loopt het.”

NOORDER SCHATTEN

Ook een ander project van Inge, het boek Noorder Schatten, vroeg om lange adem en doorzettingsvermogen. “Maar dat maakte niet uit, want het was buitengewoon inspirerend en leuk om te doen.” Noorder Schatten. De naam is al veelzeggend. “Ik wilde bijzondere mensen in het Noorden portretteren in woord en beeld. Min of meer onontdekte schatten, parels. In de praktijk bleken het ook schatten van mensen te zijn.” Inge hanteerde voor de selectie van haar ‘schatten’ geen harde criteria. Haar eigen gevoel bij de mensen speelde een belangrijke rol. “Maar het moesten wel bijzondere, markante mensen zijn, die ook iets bijzonders doen. Echte persoonlijkheden, authentieke mensen. Want tegenwoordig heb je wel veel mensen die graag bijzonder willen zijn of doen.



Maar die mensen maken daarvoor een bewuste keuze. Ze kiezen vaak een rol. Dat vond ik voor dit boek niet voldoende. Ik wilde mensen die gewoon niets anders kunnen zijn dan zoals ze ook werkelijk zijn.”

INTERVIEWEN

Het vinden van deze authentieke mensen was niet eenvoudig. “Ik wist er zelf al een aantal, anders was ik ook niet op dit idee gekomen. Maar toen ik er een keer mee startte en er over vertelde, kreeg ik steeds meer tips over andere schatten.” Het was geen kwestie van even langsgaan en fotograferen. “Ik zocht de mensen eerst op voor een langer gesprek om er achter te komen of ze geschikt waren en of ze wel wilden. Daarna ging ik nog een paar keer langs om te fotograferen en om te samen met schrijver Lukas Koops, die de teksten schreef, te interviewen.” Ook Lukas wist mooie ‘schatten’.

TIPS WELKOM

Wat voor soort schatten zijn in het boek terecht gekomen? “Bijvoorbeeld een ondernemer die een kasteel in zijn achtertuin bouwt, een kamelenboer en een bijzondere toondichter.” Is het zo bijzonder geworden als ze zich had voorgesteld? “Ik vind van wel. Het leverde hele mooie beelden op en verhalen waaruit blijkt dat bijzondere mensen ook altijd een originele eigen visie op het leven hebben. Ze vormen echt de krenten in de pap van de samenleving. Ik weet niet of het commercieel een succes wordt, maar het heeft me in ieder geval geestelijk verrijkt. Ik hoop dat dit ook effect zal hebben op de lezers en kijkers van dit boek.” Het boek zal begin 2012 in de verkoop komen. Inge denkt ondertussen al weer na over een vervolg. Dus als u nog tips heeft voor bijzondere noordelingen, ze hoort ze graag.

SPECIAAL VOOR U

Kijk op pagina 38 voor een ledenaanbieding.

MEER INFO

www.pixelwerkenzo.nl



Peter Schey

Oranjemiddag in melkfabriek

Afstoffen is de beste omschrijving als het gaat om de coöperatiebeleving. In de kern begrijpen de medewerkers waar het omgaat, maar niet iedereen is er bewust mee bezig.

ORANJEMIDDAG

“Elke medewerker moet in een gesprek de klant duidelijk kunnen maken wat onze coöperatieve identiteit is. Maar het duiden bleek lastig”, geeft Peter Schey (directeur Commerciële Zaken) aan. “Onlangs hebben we onze medewerkers in interviewvorm gevraagd naar de beleving van de coöperatie. Dat gaf het beeld dat ze onbewust best invulling geven aan onze kern- en merkwaarden, maar het mag best met meer trots en passie. En juist dat was voor ons de reden om met de leidinggevenden een middag en avond bezig te zijn met de oranje kleur van onze organisatie. Waar kan dat nu beter dan in de oude melkfabriek in Bunne met coöperatieve wortels.”

JE KUNT WEL WAT ROEPEN

Johan van Tiel (teamleider Bankhal) was erg enthousiast over de Oranjemiddag. “We hebben vooral geprobeerd om met elkaar vast te stellen welke waarden wij belangrijk vinden en hoe wij invulling geven aan deze waarden als het gaat om de coöperatie. Je kunt bijvoorbeeld wel roepen dat integriteit jouw kernwaarde is als organisatie. Maar hoe geef je daar nou daadwerkelijk invulling aan, is dit coöperatief en wat is de ideale situatie als het gaat om deze invulling? Een eerste aanzet die we zeker nog verder moeten ontwikkelen.”

WELBEGREPEN EIGEN BELANG

Karel van Vugt (directievoorzitter) heeft deze middag ervaren als het opnieuw vaststellen waar toe we op aarde zijn. “Welke waarden vertegenwoordigen wij? We zijn een bank die door de klanten is opgericht. Uit welbegrepen eigen belang. Het motto ‘samenwerken leidt tot een beter resultaat’ en anders doen we het niet. Dat verhaal is niet veranderd. Zo gaat het nog steeds.”

Nieuw: kieskringen

Twee nieuwe gezichten in de ledenraad

Tijdens de afdelingsvergadering op 22 september in de Prins Bernhardhoeve in Zuidlaren, werden twee nieuwe leden van de ledenraad benoemd. De aanwezige leden stemden in met de benoeming van Marc Willemse en Alfred Brink.

Zij nemen de plaats in van twee dames die zijn gestopt als lid van de ledenraad. Dit zijn Tineke Vierhout uit Zuidlaren en Alida Wilbrink uit Gieten. De familie Vierhout heeft eerder dit jaar hun zaak verkocht waardoor Tineke niet meer als vertegenwoordigster van het bedrijfsleven in Zuidlaren kan optreden. De familie Wilbrink is onlangs verhuisd naar Gelderland waardoor het lidmaatschap van onze bank werd beëindigd. Een derde vacature is ontstaan door het vertrek van Margot Goorhuis, die conform het rooster van aftreden haar zetel ter beschikking stelde. Voor deze vacature zoeken we nog een jonge ondernemer uit de gemeente Tynaarlo.

ZUIDLAREN

Marc Willemse is een bekend gezicht in Zuidlaren. Hij is eigenaar van snackerie De Pieper en eetcafé Cosineros. Beide zaken zijn gevestigd aan de Stationsweg. Marc is als ondernemer lid van de Zuidlaarder Ondernemersvereniging ZOV, Horeca club Zuidlaren (zomeractiviteiten) en van Koninklijk Horeca Nederland. Zijn beperkte vrije tijd besteedt hij deels aan Ritola zwemmen en waterpolo. Op de vraag waarom hij lid wordt van de ledenraad antwoordt Marc: “Voor het dorp Zuidlaren vind ik het belangrijk de leefbaarheid goed te houden. Rabobank Noord-Drenthe levert daar een goede bijdrage aan door goed te

luisteren naar haar omgeving. Door in de ledenraad te stappen wil ik graag meedenken over de toekomst van ons leefgebied en de positie die de Rabobank daarin heeft.”

ANNEN

Uit Annen komt het andere nieuwe lid, Alfred Brink. Hij komt in de plaats van Alida Wilbrink en vertegenwoordigt het segment Private Banking. Alfred is maatschappelijk actief als voorzitter van Stichting ‘Ons Dorpshuis’ en als consulent van de Wegwieser in Annen. Ook is hij mentor voor startende ondernemers verbonden aan de Kamer van Koophandel en heeft hij een eigen adviesbureau. In zijn werkzame leven gaf Alfred als directeur leiding aan diverse dochterbedrijven van Shell Nederland Verkoopmaatschappij en was hij directeur van Van Wijk & Boerma Pompen. Zijn motivatie om lid te worden van de ledenraad omschrijft hij als volgt: “In mijn functies bij zowel het Dorpshuis als de Wegwieser zie ik grote verschillen in de samenleving. Of het nu gaat om de financiële kant of om zorg en welzijn in het algemeen, de verschillen zijn groot en worden groter door een overheid die steeds meer uitgaat van de zelfredzaamheid van de burger. Ik zie dat de Rabobank daar een steeds bredere functie in krijgt en zich meer positioneert dan alleen maar als beheerder en leverancier van geld. Dat is goed



en is nodig. Rabobank Noord-Drenthe staat midden in de samenleving en dat doet zij goed vergeleken met andere banken. Aan zo'n bank wil ik graag een bijdrage leveren en meedenken in de ledenraad."

KIESKRINGEN

Zoals gezegd had de verkiezing van deze twee nieuwe leden plaats tijdens de afdelingsvergadering. In de toekomst gaat dit veranderen als gevolg van de invoering van nieuwe statuten. Otto de Boer (Coöperatie-adviseur): "Op basis van de nieuwe statuten worden er drie kieskringen geformeerd. Al onze leden worden ingedeeld in één van de drie kieskringen. Particulieren met twaalf afgevaardigden in de ledenraad, als tweede Private Banking met acht afgevaardigden. De derde kieskring is voor Bedrijven met 10 afgevaardigden. Het aantal leden van de ledenraad blijft dertig. Ook blijft, de geografische spreiding van de leden over het werkgebied en de samenstelling oud/jong en man/vrouw. Doelstelling van kieskringen is vooral om de herkenbaarheid van de

ledenraad te vergroten. Zo gaan bijvoorbeeld ondernemers hun eigen vertegenwoordigers kiezen uit de ondernemers die ze kennen uit andere lokale netwerken. We denken daarmee de ledeninvloed een impuls te geven. De verkiezing van de ledenraad kan ook virtueel plaatsvinden. We moeten er voor zorgen dat degene die niet over een computer beschikt toch rechtsgeldig een stem kan uitbrengen."

AFDELINGSVERGADERING VERDWIJNT

De afdelingsvergadering komt in de nieuwe statuten niet meer voor. Voor de verkiezing van nieuwe leden van de ledenraad is de afdelingsvergadering door de komst van de kieskringen niet meer nodig. De afgelopen jaren was deze vergadering al een mix geworden van een formeel deel en een deel meer gericht op entertainment. Het formele deel zal worden behandeld in de ledenraad. Entertainment gaan we ook de komende jaren zeker aanbieden in de vorm van een exclusieve ledenavond.

Cees Hoekstra

Concreet verschil maken

Cees Hoekstra (vestigingsmanager van FloraHolland in Eelde - ook bekend als de bloemenveiling) heeft uitgesproken ideeën over het fenomeen coöperatie. En die wil hij graag delen om coöperaties scherp te houden voor het doel waarvoor ze zijn opgericht.

SAMEN

Nederland is een coöperatieland. Hoewel 'de coöperatie' geen Nederlandse uitvinding is - haar wieg stond al 242 jaar geleden in Engeland - kwam ze in Nederland wel tot grote bloei. Naast de Rabobank zijn er vele bekende voorbeelden van coöperatief succes. Neem bijvoorbeeld de AVEBE, FrieslandCampina, de COOP supermarkten en natuurlijk Bloemenveiling FloraHolland. Die laatste alleen al realiseert jaarlijks een omzet van 4 miljard euro. Tel de omzetten van alle Nederlandse coöperaties maar eens op en je ziet dat ze een fundamentele bijdrage leveren aan ons bruto nationaal product. Coöperaties heb je in alle soorten en maten. Ook vandaag de dag worden ze nog opgericht door ondernemers. Grote gemene deler van alle coöperaties echter is: samen iets proberen te realiseren wat je in je eentje niet kunt. Anders geformuleerd: samen sterker door samen te werken. FloraHolland is hier als primaire afzetcoöperatie een goed voorbeeld van.

AFMIJNEN

Cees Hoekstra studeerde aan de Wageningen University tuinbouw, marktkunde en bedrijfskunde en zijn wortels liggen in Aalsmeer. "Mijn opa was tuinder - evenals mijn vader - en was betrokken bij de oprichting van de coöperatie die de basis vormde voor het huidige FloraHolland. Hij was er dus vanaf de eerste dag bij,

hij had aanvoernummer 40, tegenwoordig hebben we meer dan 10.000 leveranciers in binnen- en buitenland. Tuinders als mijn opa wilden met de coöperatie een gemeenschappelijke marktplaats creëren door bundeling van het totale aanbod en daarmee sterker te staan tegenover de handelaren om zo uiteindelijk de beste prijs voor hun producten te krijgen. Ze zagen de coöperatielieden - de andere tuinders dus - in eerste plaats als collega's en pas in de tweede plaats als concurrenten. Die geest leeft nog steeds binnen de kwekerswereld. Ook tuinders die dezelfde bloemen kweken, zoeken elkaar op - bijvoorbeeld in studieclubs - om van elkaar te leren. Zo stimuleren ze elkaar, en zo krijg je betere producten tegen een betere prijs. De markt liegt niet, je kunt die niet bedotten met inferieure kwaliteit. Dat weten kwekers heel goed. Het veiling-principe, het afmijnen, sluit daar heel goed bij aan."

MARKTWERKING

Ook al heeft er in de kwekers- en veilingwereld een enorme schaalvergroting voorgedaan, de principes van de oervorm van deze coöperatie zijn niet veranderd. De producten van de kwekers worden al dan niet door hen zelf verpakt in ketenspecifieke emballage en naar de veiling gebracht. Daar kunnen afnemers zoals bloemenhandelaren, retailers of andere inkopers, nadat ze de aangeboden waar hebben bekeken en gewaardeerd,



hun prijs bepalen in de afmijnzaal. Dit gebeurt nog steeds via een veilingklok, al is het tegenwoordig een geprojecteerde digitale klok. De wijzer, een 'lopend lampje', start bij een door de veilingmeester te bepalen hoge prijs. De wijzer loopt vervolgens in een hoog tempo naar beneden en wie de partij of een gedeelte wil hebben, stopt de klok door op een knop te drukken. Het kopernummer van de betreffende koper verschijnt in beeld en de koper geeft aan de veilingmeester door welk deel van de partij hij wil hebben. Vroeger riep de koper dan 'mijn!', vandaar de naam afmijnen. Als niemand drukt, draait de wijzer door tot voorbij de nul. Dan heeft de markt dus geen interesse en wordt de partij doorgedraaid en direct uit de markt gehaald. "Dat lijkt hard, maar kwekers steunen dit principe. Zij geloven in marktwerking en zo houd je de marktwerking van vraag en aanbod in stand en de prijzen gezond. Als de partij wel verkocht wordt, zorgen wij voor de complete logistieke, administratieve en financiële afhandeling, eventueel aangevuld met maatwerkdienstverleningen."

KLANTEN

"Als coöperatie beschouwen we zowel de leden, de kwekers, als de kopers op de veiling, als onze klanten. Ik loop dus echt niet de hele dag hier op de werkvloer te roepen: denk om de dienstverlening, wij zijn een coöperatie. Maar ik ben wel steeds bezig om onze medewerkers scherp te houden om al onze klanten, kwekers en kopers, zo goed mogelijk te bedienen. Daarbij tellen de details en de grote lijnen. Als organisatie luisteren we dan ook zo goed mogelijk naar onze klanten. Want je kunt nu eenmaal geen excellente dienstverlening bieden als je geen goed contact met je klanten hebt. En we moeten niet vergeten: wij zijn als FloraHolland in feite een monopolist, maar de klanten mogen nooit het gevoel krijgen dat we onvermijdelijk zijn. Ze moeten het gevoel hebben: bij die club wil ik horen. Dan doe je het goed." En doet FloraHolland Eelde het goed? "Uit een dit voorjaar uitgevoerd klanttevredenheidsonderzoek onder circa 6.000 leden - 25 procent deed mee - kwam Eelde als meest klantgerichte marktplaats, we hebben er vijf, uit de bus. Er zijn altijd verbeterpunten. Bovendien: mensen vinden een

goede prestatie tegenwoordig gewoon normaal, dus je zult niet gauw complimenten krijgen als je het gewoon goed doet, maar wel wat horen als het tegenvalt.”

VERANTWOORDELIJKHEID

Een afzetcoöperatie als FloraHolland is een ander soort coöperatie dan de Rabobank. “FloraHolland is van de leden, voor de leden en door de leden. De kwekers, de leden, zijn eigenaar van de coöperatie, de coöperatie doet in feite alles ten behoeve van de leden. En de leden dragen via hun vertegenwoordiging in het bestuur de volledige verantwoordelijkheid. De leden hebben zich ook ingekocht in de coöperatie, betalen provisie en een liquiditeitsbijdrage voor hun persoonlijk ledenkapitaal over de omzet die ze via de veiling realiseren. En als ze er later uitstappen, krijgen ze hun eigen ledenkapitaal vermeerderd met een rente die hoger is dan de marktrente weer terug. Het lidmaatschap is dus tevens een oudedagvoorziening.” Wat is het wezenlijke verschil tussen een coöperatie als FloraHolland en de Rabobank? “FloraHolland is van de leden. De ledenvoordelen zijn bij ons - denk ik - veel concreter. De

Rabobank doet natuurlijk ook het nodige voor haar leden. Er zijn uiteraard Rabo-ledencertificaten met een aantrekkelijk rendement. En je kunt als lid mee bepalen waar een stuk van het rendement heen gaat. Maar je kunt niet zeggen dat de bank werkelijk van de leden is. Een voorbeeld: als wij het goed doen als FloraHolland keren we uit aan onze leden en niet aan goede doelen.”

CONCRETER

Is dit verschil belangrijk? “Wel als je je als bank ook op termijn goed en geloofwaardig wilt onderscheiden van de andere commerciële, niet coöperatieve banken. Ik ben zelf ook lid van Rabobank Noord-Drenthe en vind dat de bank de betrokkenheid bij het leefgebied van haar leden en de voordelen van de bank voor leden al veel concreter invult dan dat de Rabobank dat landelijk doet. De binding tussen coöperatie en lid is niet meer zo vanzelfsprekend als vroeger. Ook leden vragen zich steeds vaker af 'Word ik er zelf beter van?'. Dat gaat niet alleen over geld, maar ook over zaken als de kwaliteit van de dienstverlening en de impact op de leefomgeving. Daar moet je dus het verschil maken.”



Interpolis ZorgActief Zorgverzekering met flinke korting

Onlangs kreeg u van uw verzekeraar een aanbod voor uw zorgverzekering voor 2012. U kunt daarop ingaan, maar ook overstappen naar de Rabobank. Marco Oskam (39) deed het.

Waarom bent u overgestapt?

‘Mijn vrouw Hanneke en ik zaten ieder bij een andere maatschappij. Omdat we graag alles bij één partij wilden onderbrengen, hebben we op internet diverse zorgverzekeringen met elkaar vergeleken. De keuze viel op Interpolis ZorgActief, de zorgverzekering van de Rabobank. Een verzekering voor ons hele gezin: Hanneke, ik en onze drie zoontjes.

Waarom kozen jullie voor de Rabobank?

‘Ik werk als freelancer in de ICT-sector. Ik ben dus zelfstandig en kan daardoor geen gebruikmaken van een collectieve verzekering van een werkgever. Als lid van de Rabobank krijg ik die korting wél. Je krijgt 10 procent korting op de basispremie en 15 procent op aanvullende verzekeringen. Daarnaast zijn we al jaren tevreden klanten van de Rabobank. Het voelt vertrouwd.’

Wat zijn uw ervaringen met Interpolis ZorgActief?

‘We hebben de verzekering nu zo’n drie jaar en de ervaringen zijn positief. Vorig jaar heb ik behoorlijk vaak een beroep moeten doen op de verzekering. Eind 2010 heb ik namelijk mijn enkel gebroken. Het was glad, ik gleed weg en het was gebeurd. De rekeningen van het ziekenhuis en de fysiotherapeut heb ik niet gezien. Die zijn allemaal rechtstreeks door Interpolis betaald. Ook van de apotheek bijvoorbeeld, krijg ik nooit een rekening.’

U bent dus blij dat u nu ook met uw zorgverzekering bij de Rabobank zit?

‘Zeker. De premie is scherp, de dekking goed en de service in orde. Bovendien kan Interpolis bemiddelen als je snel en goede zorg nodig hebt. Als je wilt, maken ze zelfs de afspraak bij de specialist. Zelf heb je er dan helemaal geen omkijken meer naar. Prima geregeld.’

Interpolis ZorgActief heeft aantrekkelijke extra's voor leden van de Rabobank. Zo kunt u gebruikmaken van gratis gezondheidsservices als zorgbemiddeling, zorgregelaar of vakantiedokter. Kijk voor meer informatie of een premieberekening op www.rabobank.nl/zorgverzekering.



Soms is sparen moeilijk Maar het heeft ook best leuke kanten!

Kinderen vinden het leuk om de door hen gespaarde euro's zelf te storten op de bank. De trotse gezichtjes spreken voor zich.

SPAARFEEST

Van 10 tot en met 21 oktober was het weer spaarfeest bij Rabobank Noord-Drenthe voor kinderen tot 13 jaar. Dit jaar zat er een speciaal tintje aan want de kinderen konden ook een wens schrijven voor zichzelf of iemand anders. De wens-sterren hingen de kinderen in de speciale wensenboom in de bankhal. We ontvingen prachtige wensen. Van 'Een blauw konijn achter zijn oren aaien' tot 'een prinsessenkamer'. Wil je weten welke wensen in vervulling gaan? Kijk dan op www.rabobank.nl/noord-drenthe.

WELKOMSTCADEAU

De Rabobank heeft spaarrekeningen met veel extra's. De Rabo TopKidRekening is de eerste eigen rekening van uw kind. Uw kind leert zelf geld storten en het, samen met u, weer op te nemen en krijgt een eigen TopKidpas (pinnen niet mogelijk). De TopKidRekening levert een leuke rente op. Deze rente is variabel. Dit betekent dat de rente door de bank altijd kan worden gewijzigd. Met de Rabo TopKidRekening leert uw kind dus spelenderwijs om te gaan met een eigen rekening. Een cadeau maakt de Rabo TopKidRekening nóg leuker. Kinderen van vier tot en met zes jaar krijgen bij het openen van een Rabo TopKidRekening het Sprookjesboom cadeaupakket. Dit bestaat uit een Sprookjesboom spaarpot en een Rabo Doeboek met de Sprook-

jesbosbewoners. Voor kinderen vanaf 7 jaar is er een stoere kluis om al hun belangrijke, geheime spulletjes in op te bergen. Deze kluis is tevens een spaarpot.

VAN RABO TOPKIDREKENING NAAR RABO JONGERENREKENING

De Rabo TopKidRekening kan geopend worden voor kinderen van vier tot elf jaar en zes maanden. De eerste inleg is minimaal € 10. Uw kind kan alleen geld opnemen met uw toestemming. In de maand dat uw kind twaalf jaar wordt, zetten we de Rabo TopKidRekening automatisch om in een Rabo JongerenRekening. Dat is een betaalrekening met een echte bankpas om te pinnen en te chippen. Dan heeft uw kind direct de beschikking over het saldo. Staat er inmiddels een flink bedrag op de rekening dan is het interessant om naast de Rabo JongerenRekening een spaarrekening te openen.

VOOR ALLE FC GRONINGEN FANS

Rabobank Noord-Drenthe is superfan van de FC Groningen Juniorclub. Is uw kind dat ook dan kunt u voor uw zoon of dochter de Rabo FC Groningen-rekening openen. Als welkomstcadeau ontvang hij of zij dan het Rabo FC Groningenpakket met daarin: een unieke voetbal, een Rabo FC Groningen afschriftenmap en een Rabo FC Groningen bankpashouder!

Rabobank spaarfeest voor kids

van 10 t/m 21 oktober 2011.

Meer info: www.rabobank.nl/noord-drenthe.

Kom jouw
cadeautje
halen!



Rabobank



Bankieren met senioren

Eigenlijk zijn wij bezig met ontzorgen

Senioren. De leeftijd als sleutel. Deuren worden ermee gesloten en andere juist geopend. Veranderingen en nieuwe vraagstukken ontstaan. Voor de eigen behoeften en financiële doelen hebben senioren nu hun eigen Seniorenadviseur of adviseur Private Banking.

We zijn bij de vestiging van de Rabobank in Vries. Agnes Plukker en René Groen zijn er adviseur Private Banking voor senioren. Een relatief nieuwe service binnen de Rabobank. Henk de Vries is er zoals hij dat zegt 'gewoon' Seniorenadviseur. Dat woordje 'gewoon' vraagt natuurlijk om een toelichting. "Het verschil", zo licht Agnes toe "zit hem in het vermogen waarover geadviseerd wordt en de complexiteit van de vraagstukken". Henk: "De ondergrens wordt niet strikt gehanteerd, maar ligt bij mij bij ongeveer een vermogen van € 30.000 en bij Agnes en René is dat € 80.000".

ONDERSCHIED IN LEEFTIJD EN IN VERMOGEN

Waarom maakt de Rabobank dit onderscheid? "Senioren hebben hun eigen behoeften", vertelt Henk. "Ouderen hebben de eigen woning bijvoorbeeld vrij van hypotheek of denken na over hun nalatenschap. Ze hebben vragen die met schenken te maken hebben, met overdracht van de woning of met fiscaal vriendelijke maatregelen. Allemaal vragen die ook nog eens vermogensafhankelijk zijn. Mensen in een jongere leeftijdsfase hebben heel andere vragen. Daarom hebben we de klantengroep waar wij verantwoordelijk voor zijn, opgeknipt in specialismen." Heeft de speciale aandacht voor senioren ook te maken met de vermeende moeite die deze groep heeft met internet? "Nou die moeite, dat

valt reuze mee", vertelt Agnes. "Leve de kleinkinderen!" Lachend: "De kast gaat open en de laptop komt eruit. We staan er soms echt van te kijken hoe handig senioren met de computer zijn. Maar er is inderdaad ook een groep die er wat meer moeite mee heeft of er gewoon niet meer aan wil beginnen. Wij onderzoeken momenteel hoe we senioren kunnen begeleiden bij het bankieren via internet. Waar dat kan, willen we graag met ouderenbonden of welzijnsinstellingen samenwerken op dit gebied." Henk: "Maar al onze klanten kunnen hun bankzaken gewoon op de vertrouwde manier blijven doen. En in een individueel geval komen we desnoods bij de klant thuis."

ERVAREN ADVISEURS

De drie Seniorenadviseurs zijn helemaal thuis binnen de Rabobankorganisatie. Henk werkt al 40 jaar bij de Rabo, Agnes 21 jaar en René 13 jaar. Henk: "Ik merk dat de klant het prettig vindt dat ze met een wat oudere adviseur in gesprek zijn. Ik zeg wel eens tegen mijn klanten 'Ze hebben nu bij de Rabobank een Seniorenadviseur die al aardig bij uw eigen leeftijd in de buurt komt'. Het is net of de drempel wat lager is door mijn leeftijd, misschien komt het ook wel omdat ik nog de tijd zonder computer heb meegemaakt."



MEEDENKEN

Dat het de drie adviseurs het werken met senioren goed bevalt, heeft geen betoog. Het enthousiasme straalt eraf. René: “Sommige van mijn klanten zijn nog erg actief en staan nog midden in het leven. Maar ook hebben we klanten die in het verzorgingshuis wonen. Het zijn mensen met levenservaring en met mooie verhalen.” Zijn jarenlange ervaring als beleggingsadviseur komt goed van pas. De bank heeft vermogende particulieren die hun vermogen willen beleggen. “Gemiddeld genomen zijn de portefeuilles wat defensiever bij senioren. In het algemeen geldt dat hoe ouder iemand is, hoe meer de risico’s worden afgebouwd. Men hoeft geen pensioen meer op te bouwen of andere doelen te bereiken. Veel agrariërs verkopen op een gegeven moment hun boerderij met enorme lappen grond. Hun pensioen zit, zeg maar gerust, nog letterlijk in de grond. Wij kijken dan hoe wij voor een aanvulling kunnen zorgen.”

ONTZORGEN

Agnes: “Voor een deel ontzorgen wij. Er verandert veel in de bankwereld, maar ook in de persoonlijke levenssfeer van de klant. Als we die doorspreken dan kunnen we regelmatig heel zinvolle adviezen geven. Het is altijd fijn als we voor een klant nog wat meer financieel gewin kunnen realiseren op bijvoorbeeld fiscaal vriendelijke manier. Vaak blijkt achteraf dat het goed is geweest voor mijn klanten dat we even bij elkaar zijn geweest. Onze zorgplicht als accountmanager is,” zo vat ze samen, “checken of de klant alles compleet heeft en alles goed heeft geregeld. Dat gaat veel verder dan de vraag of de rekeningen voldoen en de schadeverzekeringen goed geregeld zijn.” René: “We geven een totaaladvies. Inclusief de juridische aspecten. Daarin onderscheiden we ons. We maken onze klant graag bewust van de mogelijkheden. Neem bijvoorbeeld de huwelijkse voorwaarden bij oud ondernemers. Die kunnen bij een erfenis vervelende consequenties hebben. Als er een specialistisch advies nodig is, dan verwijzen we door naar de specialist. Bijvoorbeeld naar een notaris. Agnes vult direct aan:

“Ja, we zetten mensen soms echt aan het denken, houden hen een spiegel voor. Dan zeggen ze, ‘verrek ja, dat is een goeie vraag’ en dan komen ze na drie maanden terug.” René: “Bij nieuwe klanten wordt echt alles in kaart gebracht: de inkomenssituatie, het vermogen, de persoonlijke situatie, wat is fiscaal en juridisch geregeld, enzovoort. Zo maken we een goede analyse. Het is de leidraad in ons gesprek.” Als ‘private banker’ spreken Agnes en René hun klanten jaarlijks. Toch geldt dat persoonlijke contact ook zeer zeker voor Henk. “Ik merk vaak dat mijn klanten niet naar de Rabobank gaan, maar naar Henk de Vries. Mijn werkgebied is nu groter dan vroeger, maar het persoonlijke contact is gebleven.” Agnes en René beamen dit direct. “Als je ons wilt spreken dan bel je ons op ons rechtstreekse nummer. Dat is een verademing waar je bij andere banken via een 0900-nummer ergens in Amsterdam terechtkomt. Conclusie? We zijn nog altijd persoonlijk, dichtbij en betrokken.”



Speciaal voor u hebben wij een aantal hulpmiddelen ontwikkeld die het bankieren makkelijker kunnen maken.

RANDOM READER COMFORT

De Random Reader is een apparaat dat ervoor zorgt dat Rabo Internetbankieren volkomen veilig is. De Random Reader Comfort heeft grotere toetsen en een spraakfunctie en is ook te gebruiken in combinatie met een brailleleesregel, spraaksynthese en andere aanpassingsapparatuur.

RABO GELD EXPRESS

Heeft u geen internet en kunt u niet gemakkelijk zelf naar de bank gaan? Dan is de gratis Rabo Geld Express iets voor u. Hiermee bepaalt u zelf wanneer u over (contant) geld wilt beschikken. Met slechts één telefoontje wordt het geld binnen 24 uur bij u thuis bezorgd. Rabo Geld Express maakt gebruik van de veiligste vorm van verzenden via PostNL: 'de brief met legitimatie'.

PRATENDE GELDAUTOMAAT

Deze automaat werkt heel eenvoudig. Via de telefoonhoorn bij de automaat krijgt u instructies om stap voor stap geld op te nemen of te chippen.

CURSUS INTERNETBANKIEREN

Met Rabo Internetbankieren regelt u al uw bankzaken waar en wanneer u wilt. Maar hoe werkt dat? En is het wel veilig? Onze seniorenadviseurs beantwoorden al uw vragen rondom Rabo Internetbankieren. Ook organiseren we regelmatig een speciale cursus om u snel wegwijs te maken in de wereld van bankieren via uw computer.

SPONSORING



JEUGDVOETBAL

Rabobank verlengt sponsorcontract jeugdvoetbal

De sponsorcontracten met alle 13 jeugdvoetbalverenigingen uit de gemeente Tynaarlo en Aa en Hunze, zijn met drie jaren verlengd.

Naast alle Rabobank-uitingen op de voetballocaties zelf, organiseren de verenigingen jaarlijks een Rabobank-activiteit. "Daarnaast is het een fantastisch gezicht als je ziet dat er meer dan duizend voetballertjes op de wedstrijddagen, in het Rabobank wedstrijdshirt voetballen", geeft sponsor-medewerkster Lammy Kobes aan. Na afloop van de contract-overtekening overhandigde de bank aan alle voetbalverenigingen een voorraad nieuwe trainingshesjes om zo de samenwerking extra te bevestigen. Enno van der Werf (commerciële zaken WV Actief) geeft aan dat de samenwerking met de Rabobank verder gaat dan geld alleen. Zo geven we elkaar een platform op ieders website en voorzien we elkaar van tweets.

www.vvactief.nl

Jubileumviering?

INCIDENTELE SPONSORING

Verenigingen en stichtingen die bij Rabobank Noord-Drenthe bankieren kunnen een bijdrage krijgen voor de viering van het 25-, 40- of 50-jarig bestaan. Daarna maakt de bank stappen van 10 jaar (+ 75-jarig bestaan). Per jubileumjaar wordt € 5 gesponsord. Kijk voor de voorwaarden op: www.rabobank.nl/noord-drenthe ('Wij sponsoren').

VERENIGING VAN VOLKSVERMAKEN

Contract van 3 jaren afgesloten

Rabobank Noord-Drenthe ondersteunt diversen activiteiten van de Vereniging van Volksvermaken Eelde en Vries. Financiële ondersteuning aan een dorpsvereniging is absoluut passend binnen het sponsorbeleid van de bank. Het organiseren van dorpssevents, toegankelijk voor alle inwoners, draagt bij aan de leefbaarheid in de diverse dorpskernen.



ZUIDLAARDER-MARKTLOOP

36e keer

Op 15 oktober was het weer zover. Mede door de organisatie van Loopgroep De Drentsche Aa uit Zuidlaren kan er terug worden gekeken op een geslaagde loop. Rabobank Noord-Drenthe is al enige jaren hoofdsponsor van deze run en voelt zich zeer betrokken bij de events rondom de Zuidlaardermarkt feestweek. De bank deed zelf met ruim 30 medewerkers mee aan de wedstrijd. www.loopgroepdedrentscheaa.nl

Exclusief optreden Prachtige ledenavond met La Bloemen!

Ruim 750 leden kwamen op 22 september bijeen voor de jaarlijkse afdelingsvergadering van hun bank. De avond stond in het teken van 'Zeg het met Bloemen' onder leiding van Karin Bloemen.

De gasten werden persoonlijk ontvangen door de directieleden van Rabobank Noord-Drenthe. Bij binnenkomst konden de leden zich registreren bij hun eigen dorp in het speciaal daarvoor aangeklede Rabo-ledenlaan. De ledenraadsleden, als vertegenwoordigers van de diverse dorpen, schonken daar koffie voor hun leden. Ledenraadslid Bertus ten Hof genoot in het ledenlaantje. "Veel leden heb ik persoonlijk de hand geschud in de stand Eelde. Er was ook genoeg tijd voor een praatje." De doelstelling om de ledenraad meer een gezicht te geven in het werkgebied is succesvol gebleken. Ook meer dan 50 medewerkers gaven hun klanten deze avond persoonlijke aandacht en zorgden er voor dat de avond zorgeloos verliep.

IN GESPREK

Om 19.30 uur startte Karin Bloemen het programma met een interview met Karel van der Vugt (directievoorzitter) en met de voorzitter van de Raad van Commissarissen Hans Engels. Aan de orde kwamen de onzekere situatie op de financiële markten en de resultaten van de enquête die was gehouden onder de bezoekers van de vergadering. Karel van Vugt reageerde tevreden op het hogere rapportcijfer (7,4 tegen 7,1 in 2010) dat de leden gaven voor de kwaliteit van de bancaire dienstverlening. "Maar we gaan voor een acht", voegde hij er aan toe!

LEDENRAAD

De dames Wilbrink, Goorhuis en Vierhout namen afscheid en Karin Bloemen bedankte ze voor hun inzet. Om samen met een kei van een dame op het podium te mogen staan, vond Lida Wilbrink geweldig. Ze had zich geen mooier afscheid kunnen wensen. "Ze liet mij en mijn collega's op een leuke manier volledig tot ons recht komen", gaf Lida Wilbrink aan. Twee nieuwe ledenraadsleden, de heren M. Willemse en A. Brink, werden door de aanwezige leden gekozen. Ook werden mevrouw A.J. Kramer, mevrouw C.C.M. van der Wijst en de heren J. Oskam, J.C. de Jonge, A. Houwing, B. van Spronsen, J.C. Eilering herbenoemd voor een nieuwe zittingstermijn van vier jaren.

EXCLUSIEF OPTREDEN

Na het eerste uur alles aan elkaar gepraat te hebben, gaf Karin Bloemen na de pauze een exclusief optreden. In het publiek werd gelachen, gezongen en meegedeind! La Bloemen sloot de avond af met een lied, speciaal geschreven voor Rabobank Noord-Drenthe. Samen met alle leden werd de Rabobank bezongen. Gezien hun reacties konden onze leden het erg waarderen.

SFEERIMPRESSIE

Kijk voor meer foto's op:
www.rabobank.nl/noord-drenthe



Toegankelijk voor publiek Kunstcollectie

Kunst werd alleen aangekocht als decoratie voor kantoren. Nu toont Rabobank Nederland haar kunstcollectie in de Kunstzone en stimuleert de plaatselijke Rabobanken om een eigen kunstcollectie te starten. Uw bank begon in 2009 met verzamelen.

WAAROM EN VOOR WIE VERZAMELT DE RABOBANK?

In het kunstbeleid van Rabobank Nederland staat 'Om te voelen dat we leven, mens zijn en oog hebben voor de drijfveer van kunstenaars, ons aangereikt in hun werk. Het vormt de grondreden voor de Rabobank om te verzamelen: bewust in het leven staan, te midden van onze leden en klanten, gevoed en gescherpt door eigentijdse kunst.' Het nieuwe bestuurscentrum in Utrecht heeft nu een eigen Kunstzone, waar eigentijdse kunst en installaties van de collectie van Rabobank Nederland openbaar zijn.

BEDRIJFSKUNSTCOLLECTIE

De kunstcommissie van Rabobank Noord-Drenthe deelt de missie van Rabobank Nederland. Ankie Moesker: "Gezamenlijk bewaren we ons cultureel erfgoed, stimuleren we een cultureel klimaat en bekendheid en kennis over kunst. We brengen kunst dichterbij en maken het toegankelijk voor een zo breed mogelijk publiek. In 2009 zijn wij gestart, naast de jaarlijkse gehuurde werken, kunst aan te kopen voor een eigen bedrijfskunstcollectie. Niet zomaar wat losse werken, maar aankopen van kwaliteit die in de toekomst waardevol blijven. Een verzameling waar samenhang in zit door dwarsverbanden te leggen in

onderwerp en kunstenaar, zodat er een interessante collectie ontstaat. We besloten onze regio te laten spreken door een keuze te maken voor hedendaagse figuratieve kunst. Om dat professioneel aan te pakken hebben we samenwerking gezocht met Kunsthandel Collectie Harms Rolde. Deze kunsthandel vertegenwoordigt de kunstenaars, de kwaliteit die we zoeken en is gespecialiseerd in de kunststroming, die wij willen verzamelen."

KUNSTCOMMISSIE

Rabobank Noord-Drenthe heeft 34 plekken voor kunst in vier vestigingen. De kunstcommissie werkt in opdracht van de directievoorzitter en bestaat uit drie medewerkers van de bank en een projectleider Kunstzaken, tevens voorzitter van de commissie. De projectleider fungeert als schakel tussen de bank en de kunsthandel. Het is de ambitie van de kunstcommissie om actief te verzamelen, om zo binnen een periode van ongeveer tien jaar een coherente collectie te verwerven. Ankie: "Onze keuze is een geheel andere dan die van Rabobank Nederland. Zo ook van praktische aard, wij hebben geen ruimte voor bijvoorbeeld installaties of zandtapijten. Kwaliteit wordt bepaald door werk aan te kopen van kunstenaars die hun positie in de kunstmarkt al hebben bewezen. We streven naar een collectie die



representatief is voor hedendaagse figuratieve schilderkunst en die als bron van kennis, voor inspiratie en plezier zorgt. De kunstverzameling bestaat inmiddels uit vier werken van o.a. Pieter Pander en van kunstenaar van het jaar 2011, Sam Drukker. Er zullen nog vele prachtige werken volgen, die onze leden in de toekomst allemaal kunnen bewonderen. Kijken naar kunst op een onverwachte plek.”

KUNSTHANDEL COLLECTIE HARMS ROLDE

Ankie: “Meteen toen we wisten welke koers we wilden varen, is contact gezocht met Greet Hamming, kunsthistoricus bij Collectie Harms Rolde. Zij begeleidt ons nu bij de uitwerking van ons kunstbeleid.” De kunsthandel wordt geleid door Grietinus Harms (directeur), Greet Hamming en Aad Hommes (secretariële ondersteuning). De kunsthandel bestaat in 2012 tien jaar. Sinds de start in 2002 is de aandacht verschoven van 19e eeuwse schilderkunst naar een specialisatie in de hedendaagse figuratie, het realisme. De kunsthandel neemt deel aan de kunstbeurzen PAN

Amsterdam, ArtAntique Utrecht en Dutch Art Now New York. De huidige kunstwereld is groot en onoverzichtelijk. Er is een enorm aanbod. Een schilderij is meer dan linnen waarop verf is aangebracht. De kunstenaar communiceert met ons en evenals in een muziekstuk kan dat je raken of confronterend werken. Bij schilderijen moet je iets meer je best doen. Iets langer kijken om te zien. Wat de kunstenaar creëert, gaat verder dan de alledaagse werkelijkheid. In de kwaliteitsbepaling laat Collectie Harms Rolde zich naast de technische vaardigheid vooral leiden door de intrinsieke waarde van een schilderij. Dat is de kunst die de commissie voor de Rabobank wil verzamelen en koesteren. Greet Hamming: “Het is onze overtuiging dat kunst in een bedrijf een positieve weerklank heeft. Met het besef dat voor een goed samengestelde bedrijfscollectie, een geïnteresseerd team van samenstellers en een plan met een duidelijk doel nodig is. Kunst kan naar ons inzicht bijdragen aan een geestelijke verrijking met diepere waarden.”

Plezierige werkgever

Acht jubilarissen bij uw Rabobank

Acht medewerkers van Rabobank Noord-Drenthe vierden in 2011 hun 25-jarig jubileum. Eén collega zelfs 40 jaar! Bij Rabobank Noord-Drenthe is dat niet ongewoon.

Hanny Wagenaar (HR-medewerkster en één van de jubilarissen) is sinds twee jaar werkzaam bij Rabobank Noord-Drenthe. Zij weet dat de medewerkers graag werken bij de Rabobank. Het is al een aantal jaren de beste werkgever van Nederland. “De medewerkers blijven gemiddeld acht jaar bij ons werken. Hier in het noorden is dat nog even langer dan in het westen van het land.”

25 JAAR GELEDEN

In 1986 was de arbeidsmarkt krap. Je werd thuis gestimuleerd om aan het werk te gaan. Doorstuderen was niet een groot fenomeen. Manager Marketing, Communicatie en Coöperatie, Margreet Wegman, geeft aan: “Ik kon een baan krijgen op 20 kilometer afstand in Haulerwijk. De busverbinding was slecht. Ik fietste drie jaar op en neer. Met veel plezier overigens. Als je een baan kon krijgen dan ging je er voor. Met hetzelfde plezier heb ik ook bij andere lokale Rabobanken gewerkt. De overgang naar andere Rabobanken gaat gemakkelijk. Sinds 2000 werk ik bij Rabobank Noord-Drenthe. Het is goed om ook in de keuken van andere banken te kijken. Daar krijg je nieuwe energie van. Dat laatste is heel belangrijk.”

DOORSTROMEN

Lammy Kobes begon haar loopbaan 25 jaar geleden in Eelde als jongste bediende. Ze is in de jaren daarna doorgegroeid naar directiesecretaresse. In Eelde had ze naast de directeur een eigen kamer. In die tijd heel gewoon. Nu is Lammy het boegbeeld van de sponsoring. Ook het Coöperatiefonds is helemaal haar ding. De contacten in de samenleving zorgen voor veel arbeidsvreugde. Op de foto krijgt Lammy een zilveren speld van manager Margreet Wegman.

Collega Gea Bijkerk begon ook in Eelde. “In de avonden heb ik veel gestudeerd om te komen waar ik nu sta”, vertelt Gea. Zij is nu teamleider Financieel Advies en is in de afgelopen jaren ook vaker van functie verwisseld. “Daarvoor krijgen we binnen Rabobank Noord-Drenthe alle mogelijkheden.”

VERANDERINGEN VOLGEN ELKAAR SNEL OP

Alie Niemeijer (medewerkster Administratieve Ondersteuning) herinnert zich de tijd zonder computers. “De typemachine was toen nog onze beste vriend. Met carbonpapier zorgden we voor de nodige kopieën. De automatisering heeft veel werk overgenomen. Dat zorgt wel voor reorganisaties. Ook binnen onze bank hebben verschillende collega’s dit jaar hun baan zien verdwijnen. Ik hoop dat ze weer snel een leuke baan vinden.”



Ook Mans Scheper, medewerker Facilitaire Services, kan vele veranderingen benoemen. “De ponskaarten waar mee je betalingen deed, werden verwerkt op grote apparaten. Een hele klus. De dagafschriften printten we op de bank en werden door ons in enveloppen gedaan. Nu gaat dat allemaal naar Utrecht en leest een computer de gegevens in. Het merendeel van de klanten krijgt geen afschriften meer maar raadpleegt het saldo via internetbankieren.”

GROTERE ORGANISATIE

“Rabobank Noord-Drenthe is van hele andere omvang dan de bank in Gasselte waar ik begon”, geeft Dineke Boxem, Verkoop & Service Adviseur Bedrijven aan. “Toen kenden we elke klant nog bij de naam. Met 17.000 klanten is dat nu niet meer te doen. Wel is het verantwoordelijkheidsgevoel hetzelfde. Ik voel me heel erg betrokken bij de bank en haar omgeving. Het coöperatief café in Gasselte bijvoorbeeld vond ik erg leuk om bij aanwezig te zijn. En een prijsuitreiking bij onze gesponsorde verenigingen doe ik graag om de lokale betrokkenheid van de bank te tonen.”

Fokko Meins, Accountmanager Zakelijke Relaties en ook begonnen in Eelde heeft de organisatie zien groeien in de afgelopen jaren. “We hebben een aantal fusies meegemaakt.” Hij ziet vooral de voordelen van de grotere organisatie. “Met meer mensen heb je meer kennis in huis en ben je minder kwetsbaar. Er wordt steeds meer specialisme gevraagd door onze klanten. Wat ook niet geheel onbelangrijk is,” vertelt Fokko gekscherend, “dat je op deze manier veel jubilarissen hebt. Zo heb je een leuk budget voor het vieren van een jubileumfeest. Samen met collega’s en onze gezinnen hebben we dat feest gevierd in Het Huys van Bunne. Een leuke herinnering aan ons jubileum.”

EIGEN WIJZE

Henk de Vries heeft zijn 40-jarig jubileum op eigen wijze gevierd. “Het is mooi dat het kan. We werken met verschillende mensen en ieder heeft zijn eigen wensen.” Henk heeft sinds kort een nieuwe uitdaging in de functie van Seniorenadviseur. Want ook als je veertig jaar in dienst bent is het goed om nieuwe uitdagingen aan te gaan.

SPECIAAL



Kunstkalendar

Sophia Heeres

Uw Rabobank geeft aan de eerste 100 aanvragers een kalender cadeau van de jonge, ondernemende kunstenaar Sophia Heeres.

Sophia is geboren in 1981 in Zuidlaren. Momenteel woont zij in Groningen, waar zij in 2006 afstudeerde aan Academie Minerva. Dat Sophia succesvol is, blijkt uit de opname van haar werken in kunstcollecties van fondsen, banken, bedrijven en particulieren. In juli 2011 gaf zij haar eerste lustrum expositie in de Magnuskerk van Anloo. Het werk van Sophia Heeres kenmerkt zich vooral door het gebruik van vlakken in felle kleuren, zo uit de tube, afgebakend met lijnen, waardoor dieptewerking grotendeels verdwijnt. Sterk vereenvoudigde vormen, waarbij lijnen en kleuren ritmisch geordend zijn. De emotie wordt bepaald door de kleur van de vlakken en het gebruik van de lijnen. Samen geven al die platte, omliggende vlakken een sterk beeld door de kracht van kleur.

De eerste 100 aanvragers kunnen een jaar genieten van deze maandkalender waarin 12 kunstwerken zijn afgebeeld van Sophia Heeres. Bij de maand oktober staat het schilderij 'Paardenmarkt' afgedrukt. Het originele kunstwerk is opgenomen in de 'Collectie Rabobank Noord-Drenthe'.

Interesse? Maak gebruik van de originele bon achterin dit magazine.

Groetn uut Drenthe van ons!

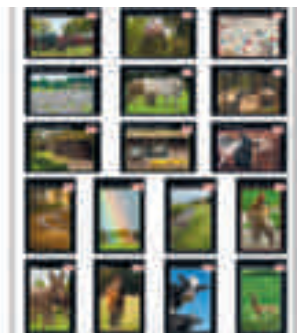
Ook een kaart versturen in het Drents?

Leden van Rabobank Noord-Drenthe kunnen prachtige kaarten bestellen met een aantrekkelijke korting!

Nu speciaal voor u:
18 stuks verschillende Drentse ansichtkaarten (formaat 13x18 cm).
Normale winkelwaarde € 22,50.
Voor lezers van Dichterbij: € 10 (incl. verzendkosten).
De unieke inlogcode is: dichterbij

Deze aanbieding is geldig tot en met 31 december 2011.

www.pixelwerkenzo.nl



VOOR U

Makkelijk met Mac

SPECTACULAIRE AANBIEDING VAN APPLE

Of u nu een MacBook of een desktop wilt, de mensen van de Apple Premium Reseller helpen u de Mac te kiezen die aan al uw wensen voldoet.

Stapt u bij een Apple Premium Reseller (APR) van een pc over op een Mac, dan wordt u bij elke stap geholpen door een gecertificeerde Apple-expert. Deze zet uw

bestanden voor u over, zodat u direct aan de slag kunt. Wilt u alles uit uw Mac halen wat erin zit, dan kunt u gratis een workshop volgen bij de Apple Premium Reseller waar u uw Mac heeft gekocht. Speciaal voor Rabobankleden zijn er gratis seminars 'Aan de slag met de Mac'. U leert hoe makkelijk het is om te werken met een Mac. Verder

komen onderwerpen als fotografie, muziek en video uitgebreid aan bod. Kijk op www.rabobank.nl/dichterbij voor een gratis seminar 'Aan de slag met Mac' en schrijf u snel in.

GRATIS OFFICE VOOR MAC

Of u nu uw administratie of uw huiswerk doet, met Office behaalt u de beste resultaten. Creëer de prachtigste documenten, spreadsheets en presentaties. En communiceer met uw vrienden. De Apple Premium Resellers hebben nu een aantrekkelijke aanbieding voor Rabobankleden. Tot 1 januari 2012 ontvangt u bij aanschaf van een Apple computer (met uitzondering van Mac mini) gratis het Office voor Mac Thuisgebruik 2011-pakket. Het pakket bevat Word, Excel en Powerpoint 2011. Wilt u gebruikmaken van deze actie? U vindt de actievoorwaarden en uw dichtstbijzijnde APR-dealer op www.rabobank.nl/dichterbij. Vul hier uw gegevens in op de Apple Dichterbij-voucher en print deze uit met de unieke code. Bij aanschaf van een Apple computer ontvangt u bij inlevering van deze voucher een Office voor Mac 2011-pakket ter waarde van € 99.

NOG MEER VOORDEEL

Rabobankleden ontvangen een gratis iTunes-kaart t.w.v. € 15 bij aanschaf van een iPod Touch. Meer informatie en voorwaarden op www.rabobank.nl/dichterbij



SPECIAAL



Kerststol

Een stol is een luxe brood waarbij in het deeg rozijnen en amandelspijs worden verwerkt. Ze worden vooral in Nederland en Duitsland gegeten. Omdat de lekkernij traditioneel vooral rond Kerstmis en Pasen wordt gegeten, wordt deze vaak kerststol of paasstol genoemd.

Speciaal voor leden van Rabobank Noord-Drenthe bieden onderstaande bakkers u een heerlijke Kerststol aan voor € 6,95.

Deelnemende bakkers:

Bakkerij Job, Stationsstraat 22 Gieten

Pâtisserie Hovius, De Millystraat 2 Zuidlaren

Liever Anders, Stationsweg 35A Zuidlaren

Brood- en Banketbakkerij Dunnewind, Hoofdweg 142 Eelde-Paterswolde

De Echte Bakker Patrick Harms, Hoofdweg 93 C Eelde-Paterswolde

De Echte Bakker Patrick Harms, Oude Asserstraat 18 Vries

VOF Bakkerij Timmer, Dorpsstraat 33 Gasselte

VOF Bakkerij Timmer, Gasselterweg 2D Gasselternijveen

De Echte Bakker Jan Fleddérus, Brinkstraat 4 Zeijen

Actie is alleen geldig met de originele coupon achter in dit magazine.

Bachs Hohe Messe

Houdt u van de muziek van Bach? Dan is er nu een onweerstaanbare aanbieding.

De Hohe Messe is Bachs laatste, voltooid meesterwerk. De Nederlandse Bachvereniging maakte hiervan, onder leiding van dirigent Jos van Veldhoven, een prachtige opname die veel lof kreeg in binnen- en buitenland.

De cd kost normaal € 49,95 maar is nu voor Rabobankleden verkrijgbaar voor € 29,95 inclusief verzendkosten. U ontvangt er een rijk geïllustreerd boekwerk met afbeeldingen van liturgische voorwerpen uit Museum Catharijneconvent bij.

U kunt de cd uiterlijk tot maandag 9 januari 2012 bestellen. Meer informatie op

www.rabobank.nl/dichterbij



VOOR U

Edme van Wedgwood!

COMPLEET SERVIES VOOR 4 PERSONEN VOOR € 198

Een mooi gedekte tafel tijdens de feestdagen maakt uw kerstdiner of -ontbijt af. Kies voor Edme, het beroemdste Wedgwoodservies.

Roomwit met het ribbeltje. Edme is sinds 1908 onafgebroken in productie. Veel geïmiteerd, nooit geëvenaard. Als Rabobanklid schaft u dit servies aan voor slechts € 198 (incl. breukverzekering, excl. € 5,75 verzendkosten). Het servies bestaat uit 4 borden 26 cm, 4 borden 20 cm, 4 schaaltes, 1 grote schaal, 4 grote mokken en 4 ovenschaaltjes. Edme van Wedgwood staat mooi tijdens de feestdagen, maar ook de rest van het jaar prachtig op tafel. Meer informatie en bestellen:

www.rabobank.nl/dichterbij



SeniorWeb

DÉ COMPUTERHULP VOOR U!

SeniorWeb is al vijftien jaar expert in computerhulp. U krijgt hulp via e-mail, per telefoon en aan huis. Ook ontvangt u vier keer per jaar het magazine Enter met tips en stap-voor-stap uitleg. Sluit voor slechts € 26 uw lidmaatschap voor 2012 af en u krijgt gratis het boek Digitale foto's ordenen en bewerken met Picasa t.w.v. € 10,50. Ook ontvangt u een handig SeniorWeb memoblokje. Bel (030) 276 99 65 of ga naar

www.rabobank.nl/dichterbij

Zingen MET DE KIDZ-DJ-CD'S

In de reeks I Love ... van Kidz-DJ-cd's verschenen reeds de thema-cd's **Sint & Christmas** en de genre-cd's **Disco, 80's** en **Nederpop. Superleuke cd's voor het hele gezin.**

Ideaal voor op vakantie, tijdens lange autoritten of gewoon voor thuis. Zo verandert bijvoorbeeld 'Brand New Day' uit de film The Wizzard of Oz in 'Ik ben jarig wat een feest'. En 'Think' van Aretha Franklin in 'Sint'. Voor Rabobank-leden kosten ze in plaats van € 10,99 maar € 7,50 (inclusief verzendkosten) en bij drie cd's naar keuze voor € 20 krijgt u ook nog eens een Doeboek van de Kidz-DJ t.w.v. € 6 cadeau (zolang de voorraad strekt). Bestel via (073) 610 01 20 of

www.rabobank.nl/dichterbij



NK Jeugd Cyclocross

Gasselte strijdtoneel



De KNWU heeft de organisatie van de Nederlandse kampioenschappen Veldrijden voor Jeugd 2012 toegewezen aan de Stichting Wieler Promotion Oostermoer.

AA EN HUNZE EN VELDRIJDEN

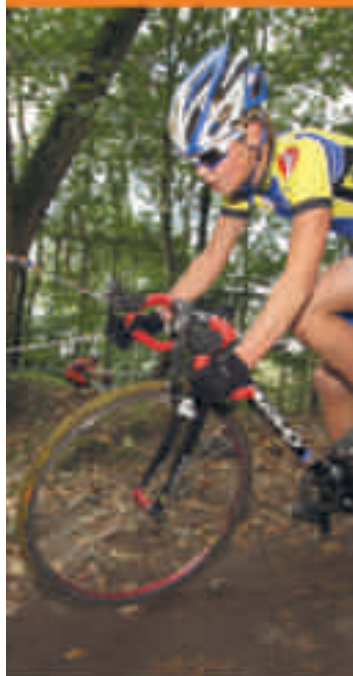
Op 21 januari worden de kampioenschappen voor jeugdrenners van 8 tot en met 14 jaar gehouden. Laat in Gieten en omgeving het woord veldrijden en het jaartal 1991 vallen en vele harten beginnen sneller te kloppen. In februari van dat jaar werd het WK veldrijden verreden in en om het Hemelriek in Gieten. Simuek werd hier toen wereldkampioen. Veel ervaring is er ook vanuit de wielersport (lees veldrijden) in Drenthe een enorme impuls krijgen. Tevens zorgt het evenement voor veel publiciteit in de gemeente Aa en Hunze en de provincie Drenthe en zijn er ook zeker economische successen te behalen, bijvoorbeeld voor hotelovernachtingen en groepsaccommodaties. Bram Oosterman (foto) is lokaal favoriet en verschijnt ook aan de start.

GASSELTE WEDSTRIJDPARCOURS

De organisatoren uit Gieten zijn voor dit evenement een samenwerking aangegaan met een organisatiecomité uit het naburige Gasselte. Zowel in Gieten als in Gasselte wordt verheugd gereageerd op deze toewijzing. Door de kampioenschappen zal de wielersport (lees veldrijden) in Drenthe een enorme impuls krijgen. Tevens zorgt het evenement voor veel publiciteit in de gemeente Aa en Hunze en de provincie Drenthe en zijn er ook zeker economische successen te behalen, bijvoorbeeld voor hotelovernachtingen en groepsaccommodaties. Bram Oosterman (foto) is lokaal favoriet en verschijnt ook aan de start.

RABOBANK TROTSE HOOFDSPONSOR

Dat de Rabobank de wielersport een warm hart toedraagt, is algemeen bekend. Rabobank Noord-Drenthe heeft dan ook haar naam als hoofdsponsor hier aan verbonden. Volgens Karel van Vugt (directievoorzitter) heeft de jeugd de toekomst en is sport en beweging belangrijk voor deze leeftijdsgroep. Rabobank is trots dat ze hoofdsponsor is van dit unieke jeugdevent.



CONTACT

Telefoon:

(0592) 40 06 00 (Particulieren)
(0592) 40 06 30 (Private Banking)
(0592) 40 06 55 (Bedrijven)

E-mail:

info@noord-drenthe.rabobank.nl

Internet:

www.rabobank.nl/noord-drenthe

Bezoekadressen:

Hoofdweg 155, Eelde-Paterswolde
Brink 10, Gieten
Eikenlaan 2, Vries
Stationsweg 17, Zuidlaren

OPENINGSTIJDEN EELDE-PATERSWOLDE EN VRIES

Maandag: 13.00 - 17.00 uur
Dinsdag t/m vrijdag:
09.00 - 12.00 uur en
13.00 - 17.00 uur

OPENINGSTIJDEN GIETEN

Maandag: 13.00 - 17.00 uur
Dinsdag t/m vrijdag:
09.00 - 12.00 uur en
13.00 - 17.00 uur
Op afspraak dinsdag +
donderdag:
18.00 - 20.00 uur

OPENINGSTIJDEN ZUIDLAREN

Maandag: 10.00 - 12.00 uur
en 13.00 - 17.00 uur
Dinsdag t/m vrijdag:
09.00 - 12.00 uur en
13.00 - 17.00 uur
Op afspraak dinsdag:
18.00 - 20.00 uur

**TELEFONISCHE
BEREIKBAARHEID**

Maandag t/m vrijdag:
08.00 - 20.00 uur

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 LEDENPANELS, KLANKBORDGROEPEN EN DE JAARLIJKSE LEDENVERGADERING KRIJGEN WE ONGEVRAAGDE EN GEVRAAGDE ADVIEZEN VOOR DE BESTE FINANCIËLE DIENSTVERLENING.

colofon

Redactieadres

Rabobank Noord-Drenthe
afd. Marketing, Communicatie & Coöperatie
Postbus 45
9460 AA GIETEN
communicatie@noord-drenthe.rabobank.nl

Redactie

afd. Marketing, Communicatie & Coöperatie

Concept

vdbj_bloemendaal

Aanbiedingen

Purple Proof BV, Soest

Vormgeving

Studio Nico Swanink, Haarlem

Druk & handling

vdbj_print support, Bloemendaal

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 25 NOVEMBER 2011 - 2 MAART 2012.

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.



MIX
Papier van
verantwoorde herkomst
FSC® C014400

AANBIEDINGEN

NAAM:

ADRES:

POSTCODE + WOONPLAATS:

E-MAILADRES:

(MOBIEL)TELEFOONNUMMER:

3218



NAAM:

ADRES:

POSTCODE + WOONPLAATS:

E-MAILADRES:

(MOBIEL)TELEFOONNUMMER:

3218



NAAM:

ADRES:

POSTCODE + WOONPLAATS:

E-MAILADRES:

(MOBIEL)TELEFOONNUMMER:

3218



The Who's
TOMMY
ROCK OPERA

Tommy is exclusief te zien op:

Zaterdag, 9 juni 2012, Rotterdam - Ahoy, 20.00 uur

Zaterdag, 16 juni 2012, Amsterdam - Ziggo Dome, 20.00 uur

Kunstkalender

SOPHIA HEERES

Uw Rabobank geeft aan de eerste 100 aanvragers een kalender cadeau. Originele en volledig ingevulde coupons kunt u vóór 12 december zenden aan: Rabobank Noord-Drenthe, afdeling MCC, Antwoordnummer 10051, 9460 WB GIETEN (alleen de gelukkigen ontvangen bericht).

Kerststol

HEERLIJKE KERSTSTOL VOOR € 6,95

Negen bakkers uit Eelde-Paterswolde, Gasselte, Gasselternijveen, Gieten, Vries, Zeijen en Zuidlaren bieden u een heerlijke kerststol aan voor € 6,95.

Kijk voor de deelnemende bakkers op pagina 40. De actie is alleen geldig met een originele en volledig ingevulde coupon. Geldig tot 25 december 2011.

Drentse ansichtkaarten

WWW.PIXELWERKENZO.NL

Speciaal voor u: 18 stuks verschillende Drentse ansichtkaarten (formaat 13x18 cm). Normale winkelwaarde € 22,50. Voor lezers van Dichterbij: € 10 (incl. verzendkosten). Vermeld bij uw bestelling de unieke inlogcode: dichterbij (aanbieding is geldig tot en met 31 december 2011).

AAANBIEDINGEN

Reserveer nu voor ROCKOPERA TOMMY!

Dit theaterseizoen kan het Nederlandse publiek zich onderdompelen in het melodieuze rock-geweld dat Tommy heet. Rabobankleden ontvangen 25% korting op de normale entreeprijs (exclusief reserveringskosten) voor The Who's Tommy Live in Ahoy en Ziggo Dome (onbeperkt aantal kaarten per reservering). Reserveer uw tickets via SEE tickets op 0900-3006000 (€ 0,45 p.m.) o.v.v. Rabobank-aanbieding Tommy of via www.rabobank.nl/dichterbij. Geen restitutie op reeds gemaakte reserveringen en niet boekbaar in combinatie met andere acties en/of aanbiedingen.



SPRING MAAR ACHTEROP

'Daarom ben ik lid geworden'

Wie: Bram van der Vlugt, acteur en 'vaste raadgever van Sinterklaas'

Waar: Zegveld

Wat: Sinds vorig jaar lid van de Rabobank

Waarom: 'Vorig jaar heb ik voor Rabobankleden van Kamerik een toespraak gehouden over Het Groene Hart. Als je zo betrokken bent, moet je ook lid worden van de Rabobank, zei mijn accountmanager. En dat deed ik. Ik hoop dat mijn Rabobank mooi overzichtelijk blijft.'

