



VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOOD VALLEY REGIO | JAARGANG 30 | NUMMER 3 | JULI 2015

BUSINESS®

HNK Ede Horapark biedt
kantoorhuisvesting op maat

Van zzp'er tot multinational

De Heus Animal
Nutrition Familiebedrijf
van het jaar 2015

Green en Fun testdag
Snel, imposant en
mileubewust



Bas van der Veldt
(AFAS): inspirator
met humor

LEXUS 25TH EDITIONS

TOT € 2.600,- VOORDEEL



20% **A**

14% **A**

VANAF NU STANDAARD OP ELKE LEXUS



AUTOMAAT



21°C
CLIMATE
CONTROL



CRUISE
CONTROL



HAAL- &
BRENGSERVICE

Lexus bestaat 25 jaar in Nederland en dat wordt gevierd met een speciale jubileum uitvoering op alle Lexus modellen. Kijk op www.louwman.nl/editions voor al het jubileum voordeel of scan de QR code! Er is al een Lexus IS vanaf € 38.590,- en een Lexus CT vanaf € 27.990,-



Brandstofverbruik (EC 136/2014W) varieert van 3,6 L/100km (27,8 km/L) t/m 4,3L/100km (23,4km/L); CO2 82-101 gr/km.
Prijzen incl. BTW en excl. kosten rijklaar maken. Wijzigingen voorbehouden. Importeur Louwman & Parqui B.V. Meer info bel 0162-585 288 of kijk op lexus.nl.



LEXUS ARNHEM

Meander 123, 6825 MB Arnhem, telefoon 026-3842400 www.lexus-arnhem.nl

LOUWMAN

VOORWOORD



Vakantie-egoïsme

Zo vlak voor de zomervakantie beheerst Griekenland het nieuws. Na de Syrische vluchtelingen die het strand overspoelden, gingen de beelden van lange rijen bij de Griekse pinautomaten de wereld over. De problemen in Griekenland treffen de gemiddelde Griek veel harder dan de gemiddelde Nederlander en toch hield ook hier het onderwerp de gemoederen flink bezig. Want zo vlak voor de zomervakantie vroegen veel mensen zich opeens af of ze nog wel naar Griekenland op vakantie konden. Met op het netvlies de iconische foto die de hele wereld over ging van de 77-jarige man huilend tegen de muur van een bank omdat hij zijn pensioen niet meer kon opnemen, maakten veel Nederlanders zich vooral druk of ze nog wel feta konden kopen in hun Griekse supermarkt. Een sterk staaltje vakantie-egoïsme was ook te zien bij de aanslag in Tunesië. Wie Tunesië intikte op Twitter werd overspoeld door Tweets als 'Onze vakantie is door onze neus geboord', maar ook op Facebook kwam je opmerkingen tegen als 'Ik kom al tien jaar bij Imperial Marharba, nu verplicht in Nederland blijven met dit rotweer', waardoor je eigenlijk kunt concluderen dat men het vooral rot vindt voor zichzelf. Rot dat je niet onbeperkt kunt schransen en het op een zuipen kunt zetten bij de cocktailbar van het hotel, omdat het all-inclusive is, dus je er recht op hebt omdat je ervoor betaald hebt? Wat ik me afvraag: Hoe oprecht geïnteresseerd ben je dan in het vakantieland waar je al tien jaar in hetzelfde resort komt en vervolgens dit soort opmerkingen plaatst? Als je er al zolang komt, zou ik me eerder druk maken om de mensen die jou altijd op je wenken bediend hebben tijdens je vakantie. Hoe moet het met hen verder nu de hele toeristische sector op zijn gat ligt daar? Wat voor een toekomst gaan zij tegemoet? Uiteraard zijn er wel tegengelingen te horen en denkt niet iedereen zo, maar toch is het wel iets wat mij bezig houdt deze dagen. Vakantie-egoïsme, het blijft een raar fenomeen.

Jessica Scheffer

Hoofdredacteur Vallei Business en Rivierenland Business

Jessica@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 30
juli 2015, editie 3

REDACTIE ADRES
MVM Productions BV, Postbus 6684,
6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Loet van Bergen, Sofie Fest,
Hans Hoof, Hans Hajée, Pien Koome

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Rogier Maaskant

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan met en looptijd tot 31
december en worden automatisch verlengd
tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

COPYRIGHTS
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift
verschenen artikelen wordt door de
uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in
deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht
en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten
de uitgever en de redactie uitdrukkelijk
iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele
onjuistheden en/of onvolledigheid van de
verstrekke gegevens.

© 2015 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke
toestemming van de uitgever

ABONNEES ONTVANGEN
6 keer per jaar het vakblad,
toegang tot het volledige archief op
www.valleibusiness.nl, 12x per jaar
de digitale nieuwsbrief, korting op
lezersaanbiedingen Vallei Business,
gratis opname bedrijvengids en
vacatureservice

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines
Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpmMedia + Design

- 6 Coverstory: HNK Ede Horapark biedt kantoorhuisvesting op maat
- 8 Business Flitsen
- 9 Schrijf je in voor de Innovatieprijs Valleiregio 2015
- 10 Bronswerk Heat Transfer zoekt verbinding in FoodValley regio
- 12 Nieuws
- 14 De Heus Animal Nutrition Familiebedrijf van het jaar 2015
- 17 Werkgevers en jongeren uit de regio maken succesvolle match
- 18 dotXS winnaar 3e vhm I vallei rally

Special bedrijfsovername

- 22 Credion realiseert financieringsoplossing voor het MKB
- 24 Kwaliteit te koop staande bedrijven sterk verbeterd
- 26 Column Van Veen Advocaten
- 29 Schuiteman Accountants & Adviseurs: Deskundig advies
cruciaal bij overname of opvolging
- 32 Column Wolters

NATIONAAL



II 'Wat moet anders, wat kan beter?'

Bas van der Veldt (AFAS): inspirator met humor



IV 'Stop de wildgroei; ga op IT-safari'

Outsourcing op goede gronden



VI Better safe than sorry

Nederland interessant voor cybercriminelen

- 33 Boerderij 't Paradijs: Een boerderij waar iedereen zichzelf kan zijn
- 38 Business Flitsen
- 39 Column System Care ICT DYN
- 40 Kröller-Müller Museum: Unieke combinatie van natuur, kunst en architectuur
- 45 Column Bureau Streefkerk BV
- 46 Eerste BOB Midden-Nederland businessmagazines
- 48 Column Oxonia

Green en Funtestdag

- 50 Algemene impressie
- 52 Testverslagen



6
 'HNK faciliteert ondernemerschap in de breedste zin'



9
 'Samen maken we de verbinding tussen onderwijs en bedrijfsleven'



'De Award stimuleert het belang van familiebedrijven voor onze economie'



2
 Gezonde bedrijven met verkoopplannen lijken te hebben gewacht op betere tijden



3
 'We benadrukken wat iemand kan'



4
 De huidige collectie wordt nog altijd selectief uitgebreid'

De Valleiregio is een opmerkelijke werklocatie rijker. Half juni opende HNK Ede Horapark haar deuren. Het is de negende vestiging van een innovatief fullservice concept binnen de kantorenmarkt. Met flexplekken, managed offices, kantoren op maat, vergaderfaciliteiten en een bruisend sociaal hart bedient HNK een brede doelgroep. Letterlijk van zzp'er tot multinational.

TEKST HANS HAJÉE



Line van Osch en Joost Kokx

HNK Ede Horapark biedt kantoorhuisvesting op maat

Van zzp'er tot multinational

HNK staat voor Het Nieuwe Kantoor. Met dit concept speelt het beursgenoteerde NSI in op de sterk groeiende vraag naar flexibele fullservice huisvesting. "HNK werd drie jaar geleden ontwikkeld als reactie op de veranderende behoefte van huurders," zegt Joost Kokx. Hij is regionaal verhuurmanager van NSI met onder meer drie HNK vestigingen in portefeuille. "Rotterdam had de primeur en dat bleek een schot in de roos. Toen ook voor de tweede vestiging in Utrecht veel animo was, is het HNK concept uitgerold. Ede Horapark is de negende vestiging, nummer tien – HNK Utrecht Centraal Station – wordt na de zomer geopend. De ambitie is een landelijk netwerk van minimaal twintig vestigingen eind 2016."

Ideale werkomgeving

"HNK faciliteert ondernemerschap in de breedste zin," zegt Line van Osch, manager van vier HNK locaties waaronder Ede. "Iedereen kan bij ons terecht voor kantoorhuisvesting op maat." Daartoe zijn er drie hoofdopties. "Business Members kunnen voor een gering maandbedrag gebruik maken van flexplekken en faciliteiten in het sociale hart. Het is een ideale werkomgeving voor onder meer zzp'ers of mensen die veel onderweg

zijn, want HNK Clubmembers zijn op alle HNK vestigingen welkom."

Volledig ontzorgd

Tweede optie is een volledig ingericht kantoor. "Deze zogenaamde managed offices zijn geschikt voor 1 tot ruim twintig werkplekken en al vanaf een uur te huur. Ze zijn direct te betrekken. Als een bedrijf vanmiddag belt, kunnen medewerkers morgenochtend aan de slag." Korte contracten zorgen voor maximale flexibiliteit. "Alle faciliteiten zijn aanwezig en huurders worden volledig ontzorgd. Zij hebben één vast aanspreekpunt voor alle huisvestingsvragen."

Een kantoor op maat is de derde mogelijkheid. "Hiermee bedienen we grotere gebruikers vanaf 250 m²," aldus Kokx. "Deze kantoren kennen langere huurperiodes en worden desgewenst turnkey opgeleverd, volledig in de huisstijl van de bewoner. Doordat de huurder direct bij de eigenaar huurt en met hem aan tafel zit, zijn de lijnen kort en flexibel."

Verrassende ontmoetingen

Het sociale hart op de begane grond speelt een centrale rol bij elke HNK vestiging. Van

Osch: "Hier bevinden zich de gemeenschappelijke ruimtes, horecavoorzieningen en vergaderfaciliteiten. Het is een echte ontmoetingsplaats." Niet alleen voor HNK bewoners; iedereen is van harte welkom. "Om af te spreken met een relatie, voor een lunch of een kop koffie. Het sociale hart is een laagdrempelige plek waar alle gelegenheid is voor kennisuitwisseling en interactie." De kruisbestuiving die dit oplevert, wordt zeer gewaardeerd. "Juist de mix van verschillende achtergronden levert verrassende ontmoetingen op."

Klant centraal

Met het HNK concept nemen kantoorgebruikers alleen ruimte af die ze echt nodig hebben. "Daaromheen is een flexibele schil met faciliteiten als horeca en vergaderzalen," zegt Kokx. "Die worden gedeeld en alleen bij gebruik doorbelast. Dat levert een substantiële besparing op."

Ook de schaalbaarheid spreekt veel huurders aan. "Of het nu gaat om een extra werkplek voor een dag of verdubbeling van vierkante meters in de toekomst, alles is mogelijk." HNK huurders zijn tevreden en blijven lang, ondanks de flexibele contracten. "Om tijdig op hun wensen te kunnen anticiperen, is

er regelmatig en proactief contact. Zo zijn huurders er zeker van dat zij naar tevredenheid kantoor houden bij HNK."

Groene kantoorlocatie

Alle HNK vestigingen kennen dezelfde faciliteiten maar zijn ook voorzien van couleure locale. "In Ede verwijzen kleurgebruik en details bij de aankleding naar de omringende natuur," aldus Van Osch. "Je wordt echt verrast als je de vestiging binnenloopt. De warme ontvangst en inspirerende inrichting dragen bij aan de goede sfeer." Het gebouw ligt op het Horapark, een groene kantoorlocatie in de bossen aan de rand van Ede. "Het NS-station bevindt zich op loopafstand. En door de nieuwe afslag zitten huurders straks binnen een paar minuten op de A12 of A30. Samen met de ruime parkeermogelijkheden zorgt dit voor een uitstekende bereikbaarheid."

Vliegende start

Het College voor de toelating van gewasbeschermingsmiddelen en biociden (Ctgb) is de eerste huurder van HNK Ede Horapark. "Ctgb neemt twee verdiepingen in gebruik," aldus Manager Bedrijfsvoering Ivonne van Geerenstein. "Wij hebben voor deze locatie gekozen vanwege de uitstraling die goed past bij onze identiteit. Ook de ligging in de groene

LOKAAL EN LANDELIJK NETWERK

Huurders en HNK Clubmembers kunnen gebruik maken van het landelijke netwerk van HNK. Zij zijn op de verschillende locaties welkom bij netwerkevents en workshops, maar ook om te (net)werken. "HNK faciliteert en inspireert de gebruikers maar verbindt deze ook," aldus Van Osch. "Via de HNK App of de vestigingsmanager leggen zij gemakkelijk contact met andere gebruikers. En op onze Facebookpagina's staan acties en het laatste nieuws."

omgeving, de ruime parkeergelegenheid en de goede bereikbaarheid waren belangrijke randvoorwaarden. Daarnaast is de flexibiliteit een grote pré. Zo kunnen wij naar behoefte gebruik maken van de horecafiliteiten en overlegruimtes op de begane grond." De HNK vestiging in Ede maakt een vliegende start. "Naast de verdiepingen die Ctgb in gebruik heeft, zijn al vier managed offices verhuurd," zegt Kokx. "Ook voor de vergaderruimtes is veel animo. En dat binnen twee weken na opening!" Veel kantoorgebruikers in de Valleiregio hebben een link met FoodValley of de KennisAs Ede-Wageningen. Wethouder Willemien Vreugdenhil van Ede onderstepte tijdens de officiële opening de meerwaarde van

HNK voor deze doelgroep. "Op de KennisAs stimuleren wij initiatieven die de kracht van onderzoek, onderwijs en ondernemers bij elkaar brengt. Een huisvestingsconcept waarbij de fysieke voorzieningen die innovatie en kennisdeling stimuleren, is daarin essentieel." Op zoek naar een inspirerende werklocatie? Er zijn nog managed offices en Businessmemberships beschikbaar. Ook elders in het Horapark zijn (beperkt) mogelijkheden. Alle bewoners van het gebied kunnen gebruik maken van de HNK-faciliteiten. Voor meer informatie: 031-8210300, receptie.ede@hnk.nl of www.hnk.nl. ■



ONTDEK FOODVALLEY TIJDENS OPEN DAYS

Wil je ontdekken waar FoodValley over gaat? Kom dan naar de FoodValley Open Days op donderdag 24 en vrijdag 25 september 2015.

Twee dagen vol met lezingen, workshops, bedrijfsbezoeken en ontmoetingen. Wouter Klootwijk spreekt over de toekomst van boeren. Maja Rudinac legt uit hoe het zelfrijdend voertuig veilig door bestaand verkeer gaat rijden. Jetta Klijnsma geeft haar visie op participatie op de arbeidsmarkt.

Kijk op www.opendays.nl en meld je aan.



VERGADEREN KAN VEEL BETER EN LEUKER

Herkent u het? Teamvergadering op kantoor. Het ene 'dringende' telefoontje na het andere. Mensen lopen in en uit en de koffie is op. Het is rumoerig en het schiet niet op. Gelukkig kan dat ook anders! Vergaderen op een plek waar het rustig is en waar ongestoord gebrainstormd, vergaderd en getraind kan worden. Waar het uitzicht inspirerend en weids is en waar de koffie en de lunch uitstekend verzorgd zijn.

Bijvoorbeeld bij Valleisport in Woudenberg. In de sfeervolle vergaderzaal voelt iedereen zich al snel thuis. Met uitzicht op de koeien, de weilanden en de historische Grebbelinie.

Valleisport is centraal gelegen op 10 minuten rijden van de A12 en de A28. Hartje Nederland, en toch helemaal weg van de drukte.

Tip: combineer uw vergadering of training met een energieke vergaderbreak. Wat dacht u van een half uurtje trekker rijden? Snuif wat frisse boerenbuitenlucht op en iedereen kan er weer tegen.

Voor meer informatie en prijzen, kijk op www.valleivergaderen.nl

JOB COACH IW4 HELPT WERKGEVER

Het leerwerk en –plaatsingsbedrijf IW4 uit Veenendaal heeft zich de afgelopen jaren gespecialiseerd in het 'ontwikkelgericht werken': leren in de praktijk tijdens het uitvoeren van het werk. IW4 is er van overtuigd dat gerichte ontwikkeling en gerichte begeleiding een effectieve en efficiënte manier is om de zelfstandigheid van de werknemer te vergroten en daarmee de loonwaarde te verhogen. Om werkgevers en overheid te ondersteunen bij het invullen van 125.000 banen voor mensen met een (arbeids-)beperking deelt IW4 haar expertise op het gebied van jobcoaching (IW4 is een door het UWV officieel erkende jobcoach-organisatie). Door persoonlijke ondersteuning op de werkvloer wordt niet alleen de medewerker gecoacht maar juist ook de werkgever. De werkgever ontvangt praktische handvatten om een geschikte werkplek te creëren voor iemand met een (arbeids-)beperking.

Wilt u meer weten over IW4 en jobcoaching? Dan kunt u contact opnemen met Laura van Verseveld: 0318-563900.



Een begrip in de regio. Zo mag de Innovatieprijs Valleiregio inmiddels wel genoemd worden. Na de succesvolle edities in 2013 en 2014 krijgt de prijs ook in 2015 een vervolg. Een nieuwe kans voor ondernemers met een innovatief idee of product. Initiatiefnemer Wicha Benus van RCT de Vallei roept ondernemers uit de maakindustrie op om hun innovatie in te zenden vóór 31 augustus 2015. De prijs wordt uitgereikt op donderdagavond 24 september in het Schaffelaartheater in Barneveld.



Schrijf je in voor de Innovatieprijs Valleiregio 2015

Het initiatief van RCT de Vallei wordt op lokaal, regionaal en internationaal niveau ondersteund door een netwerk van partners. Ook dit jaar dragen BDU media, de Federatie van Ondernemersverenigingen, VNO-NCW Valleiregio, de Europese Unie en de provincie Gelderland hun steentje bij om innovatieve ideeën in de regio te stimuleren.

Interactief programma

Tijdens de prijsuitreiking wordt het publiek getraakteerd op een afwisselend en interactief programma. Dr. Ing. Maja Rudinac is CEO van Robotic Care Systems en leider van een team robotonderzoekers van het TU Delft Robotics Institute. Zij neemt het publiek op inspirerende wijze mee op reis door de wereld van robotica en de ongekende mogelijkheden voor uiteenlopende sectoren die ook in onze regio zijn vertegenwoordigd. Met haar eigen bedrijf bedenkt de van oorsprong Servische ondernemer en onderzoeker commerciële toepassingen voor zorgrobots.

Out-of-the-box

Wicha Benus, innovatiemakelaar bij RCT de Vallei, is trots om ook dit jaar een

toponderzoeker te mogen verwelkomen tijdens de prijsuitreiking. Benus: "Na alle aanmeldingen van vorig jaar verwachten we ook dit jaar weer vele prachtige innovaties tegen te komen. Uiteraard kijkt onze jury kritisch naar de echte innovatiekracht op product- of procesniveau. Zo willen we de échte innovatie stimuleren en andere ondernemers uitdagen om ook 'out-of-the-box' oplossingen te bedenken."

Studentenpitch

Anders nadenken over de zaken die wij vaak normaal vinden. Dat is wat er in het onderwijs dagelijks volop gebeurt. Tijdens de 'StudentenPitch' presenteren studenten hun innovatieve oplossingen die een directe toegevoegde waarde hebben voor het bedrijfsleven. Tijdens de prijsuitreiking van de Innovatieprijs Valleiregio 2014 presenterden de studenten tal van creatieve oplossingen. Stuk voor stuk interessant voor het regionale bedrijfsleven. Benus: "Ik vertrouw erop dat we ook dit jaar weer aan de vooravond staan van een inspirerend moment waarop de innovatieprijs wordt uitgereikt. Ondernemers ontmoeten elkaar en samen maken we de verbinding tussen onderwijs

en bedrijfsleven. Zo stellen we innovaties en netwerken centraal op een feestelijke bijeenkomst." ■



Gelderland & Overijssel
Gebundelde Innovatiekracht



Europese Unie
Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling
Hier wordt geïnvesteerd in uw toekomst



INSCHRIJVEN

De Innovatieprijs 2015 is bedoeld voor mkb-productiebedrijven uit de Valleiregio. De gemeentes in die regio zijn Rhenen, Wageningen, Ede, Veenendaal, Barneveld, Renswoude, Scherpenzeel, Woudenberg en Nijkerk. Ondernemers kunnen hun innovatieve projecten, producten, processen en initiatieven gratis inschrijven via www.innovatieprijsvalleiregio.nl.

Hoe maak je industriële processen duurzamer én efficiënter? Dat is de vraag waar Bronswerk Heat Transfer uit Nijkerk, specialist op het gebied van industriële warmtewisseling en koeling, zich dagelijks mee bezighoudt. Als onderdeel van de FoodValley regio ziet het bedrijf kansen voor de voedselindustrie. “Zuinig omgaan met energie en grondstoffen is een absolute noodzaak voor de toekomst.”



“Omdat we onze klanten willen helpen duurzaam te zijn, nemen we graag het voortouw”, aldus Jan Wallet (l) en Johan van der Kamp (r).

Bronswerk Heat Transfer zoekt verbinding in FoodValley regio

‘Beter energiegebruik versterkt voedselindustrie’

TEKST: ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST, FOTOGRAFIE: SJEF PRINS | APA FOTO

“Er gaat enorm veel energie om in de procesindustrie”, weet Johan van der Kamp, Chief Design Engineer bij Bronswerk. “Ook in de foodsector. Denk aan processen als drogen en bakken. Energie wordt lang niet altijd optimaal gebruikt. Door de warmte zo lang mogelijk in het proces te houden, kan veel energie worden bespaard.”

Bronswerk Heat Transfer is al 75 jaar actief in de procesindustrie. Twee Nijkerkers begonnen het bedrijf in 1940, dat zich destijds toeleide op de bouw van thermische ketels. Door de jaren heen maakte de onderneming deel uit van Wilton-Fijenoord en Stork. Sinds 1988 is Bronswerk in handen van Herman Schaëfer, die het bedrijf na een management buy-out in eigendom kreeg. Bronswerk is inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met meer dan 300 medewer-

kers en vestigingen in Tsjechië, Rusland en Curaçao.

Proces optimaliseren

Bronswerk ontwerpt en produceert industriële warmtewisselaars, luchtgekoelde koelers, verhitters en ventilatoren, met name voor bedrijven in de chemie, olie en gas, petrochemie en powerindustrie. Geen standaard producten, maar specifieke systemen toegesneden op de vraag van de klant. “Omdat we onze klanten willen helpen duurzaam te zijn, nemen we graag het voortouw”, zegt Jan Wallet, Sales Director bij Bronswerk. “We kijken verder dan alleen de vraag naar bijvoorbeeld een luchtgekoelde koeler. We willen ook weten: ‘Waar zit de koeler in het proces en kunnen we het proces verder optimaliseren?’ Daar zullen we dan ook zeker een aanbieding voor doen.”

Deze toekomstgerichte aanpak vergt veel investering in kennis en innovatie. In Nijkerk werken zo’n 100 mensen op kantoor en 55 in de productie. “We zijn van oorsprong een productiebedrijf, maar inmiddels steeds meer een ingenieursbureau”, schetst Van der Kamp de ontwikkeling. “Het merendeel is HBO geschoold, voornamelijk op het gebied van werktuigbouw en thermodynamica. Zonder kennis heeft Bronswerk geen toekomst.”

Personeel is dan ook een van de kernwaarden van het bedrijf. Wallet: “We investeren in onze medewerkers. Ze krijgen veel verantwoordelijkheid en er is ruimte voor opleidingstrajecten.” Kunst uit de collectie van Schaëfer zelf, is overal in het bedrijf terug te vinden. Niet alleen op kantoor, maar ook in de productiehale. “Bronswerk wil graag een



inspirerende werkomgeving creëren, voor alle medewerkers”, verklaart Wallet.

WhizzWheel

Een mooi voorbeeld van een innovatieve ontwikkeling is de WhizzWheel, een axiaal ventilator en essentieel onderdeel van een luchtgekoelde koeler, die ook al in de prijzen is gevallen. “Aerodynamica was leidend in het ontwerp”, geeft Van der Kamp de vernieuwing aan. “De WhizzWheel levert een energiebesparing op tot wel 50 procent. Daarnaast is er voor de productie minder materiaal nodig en produceert de koeler veel minder geluid.” Bronswerk heeft hiermee een duurzame vinding ontwikkeld, die inmiddels door de markt is omarmd. Tegelijkertijd kunnen bedrijven zo makkelijker voldoen aan bijvoorbeeld geluidseisen die de gemeente stelt.

Toch zijn innovatieve oplossingen voor de markt niet altijd vanzelfsprekend. Wallet: “De petrochemie bijvoorbeeld, is een conservatieve bedrijfstak die vooral zekerheid wil in techniek. Begrijpelijk, want veiligheid is heel belangrijk, dus wordt vooral gekozen voor oplossingen die zich al bewezen hebben. Maar grote bedrijven krijgen ook te maken met eisen die van hogerhand worden opgelegd, zoals de reductie van CO₂. Innovatie is noodzakelijk. We steken er veel energie in om dat onder de aandacht te brengen.”

Smart Industry

Het maakt Bronswerk tot ambassadeur van nieuwe technologie en daarmee ook een voorbeeld van Smart Industry in Nederland. De onderneming loopt voorop in high tech oplossingen, waarmee de industrie vernieuwt en voor de toekomst een sterkere positie kan innemen. “Voor de toekomst van de procesindustrie in Europa is het absoluut noodzakelijk om zuiniger met energie en grondstoffen om te gaan”, benadrukt Van der Kamp. “Vanuit het oogpunt van duurzaamheid, maar ook in het licht van veranderende olieprijsen, de opkomst van andere energiebronnen en politieke ontwikkelingen in het Midden-Oosten en Rusland.”

Gevestigd in het gebied van de FoodValley regio zoekt Bronswerk nadrukkelijk de verbinding met de voedselindustrie. “Onze naam is nog niet zo bekend in de foodsector, omdat we niet actief zijn in de kernprocessen van de voedselindustrie”, zegt Van der Kamp. “Maar de randprocessen, zoals het opslaan en transporteren van warmte, vertonen in verschillende sectoren vaak overeenkomsten.” Bronswerk was vorig jaar een van de bedrijven die tijdens de FoodValley Day de deuren openden voor het publiek. “De activiteiten van de regio zijn een mooi vaartuig om samenwerking op gang te brengen”, vindt Van der Kamp. “Het is goed om van elkaars bestaan te weten. We hebben al contact gelegd met Wageningen UR en aangegeven waar onze

expertise ligt. Maar het liefst haken we aan op nieuwe ontwikkelingen in bedrijven zelf.”

Van der Kamp ziet kansen om bij te dragen aan een beter energiegebruik in de voedselindustrie. “Het is nog een open terrein”, benadrukt hij. “De driehoek tussen kennis in de regio, de klant en Bronswerk maakt de lijnen korter. Als we concrete stappen gemaakt hebben, kunnen we daarmee samen de wereld ingaan en laten zien dat we samen sterker zijn dan ieder apart.”



Dit artikel maakt deel uit van een reeks verhalen over Smart Industry in de FoodValley regio. Het laat zien hoe bedrijven met moderne technologie en ICT de industrie toekomstgericht versterken. Deze keer een impressie van Bronswerk Heat Transfer uit Nijkerk, specialist op het gebied van industriële warmtewisseling en koeling.

NIEUWS

Dit nieuws wordt u aangeboden door de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV). Dit is de samenwerking van acht bedrijvenkringen: Barneveldse Industriële Kring (BIK), Wagenings Ondernemers Contact (WOC), Bedrijvenkring Veenendaal (BKV), Edes Bedrijfs Contact (EBC), Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN), Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW), Bedrijvenkring Rhenen en Ondernemersvereniging Renswoude. Martin Ruiter is voorzitter van de FOV. In het volgende nieuwsoverzicht zal het bestuur zich presenteren.

FOV federatie ondernemerskringen valleiregio

FOV IN EEN NIEUW JASJE

FOV zal de komende periode meer en meer zichtbaar worden in de regio. Bijvoorbeeld dankzij een frisse, nieuwe uitstraling, de tweemaandelijks nieuwsbrief en binnenkort ontwikkelen we de FOV-website. Door verdere professionalisering van de FOV leren ondernemers in de FoodValley ons kennen als belangenbehartiger voor ondernemers.

Stuur een mail naar silvia@pdr.nl om u aan te melden voor de FOV-nieuwsbrief.

FOV FELICITEERT DIERVOEDERBEDRIJF DE HEUS IN EDE

De FOV feliciteert Diervoederbedrijf De Heus in Ede met de prijs voor het beste familiebedrijf van het jaar. Martin Ruiter, voorzitter FOV: "We zijn als FOV trots dat we bedrijven in de regio hebben die mooie prijzen winnen vanwege succesvolle organisatievoering, innovaties en mooie projecten. Het werkt inspirerend en zorgt dat we als regio nog aantrekkelijker worden."

COALITIEAKKOORD 2015-2019

Het coalitieakkoord 2015-2019 voor Gelderland wordt aangeboden door de samenwerkende partijen VVD, CDA, D66 en Partij van de Arbeid. In dit coalitieakkoord zijn gemeenschappelijke uitgangspunten en ambities voor de komende bestuursperiode geformuleerd.

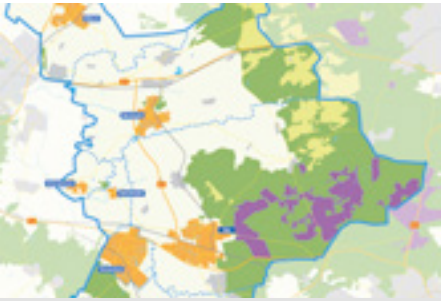
Het is een akkoord op hoofdlijnen. Met gedeelde doelen en afgesproken kaders, maar met ruimte voor dynamiek en gezamenlijke inspanningen van iedereen met een hart voor Gelderland. Lees het coalitieakkoord op bit.ly/CA15-19.

DAG VAN DE BOUW DAVEREND SUCCES

Tijdens de Bouwinspiratiedag op 12 juni in Veenendaal konden scholieren uit de regio kennismaken met de uiteenlopende facetten van de bouwsector. Een drukbezochte dag die werd geopend door Maxime Verhagen en de Veenendaalse burgemeester Kolff. Kinderen konden zelf virtueel een badkamer ontwerpen, de werking van zonnecellen zien, een muur bouwen en nog veel meer. De dag werd ingevuld door ondernemers uit de regio om kinderen te enthousiasmeren om te kiezen voor een loopbaan in deze veelzijdige sector. Kijk voor meer informatie op: bit.ly/DvdB15



NIEUWS



STRATEGISCHE AGENDA FOODVALLEY 2015-2019

De strategische agenda voor de periode 2015-2019 gaat over DOEN! Ondernemers, Onderwijs en Overheden werken samen om van FoodValley een economische topregio te maken.

Hoe die ambities verder vorm krijgen, leest u in het concept op bit.ly/saf15-19.

PARTICIPANTEN GEZOCHT VOOR ZELFRIJDENDE AUTO

Aan het einde van dit jaar start er een unieke test in de FoodValley regio. Voor het eerst in Nederland zal er een zelfrijdende elektrische auto personen vervoeren. Op vrijdag 1 mei kwamen ondernemers uit de regio op initiatief van RCT de Vallei, FOV, de Provincie Gelderland en Regio FoodValley bij elkaar in Ede om

samen te brainstormen over de potentie van dit nieuwe voertuig en de kansen die deze proef biedt voor ondernemers.

Geïnteresseerde ondernemers kunnen zich melden bij Wicha Benus via 06 – 52 52 43 36 of wicha.benus@rct-devallei.nl.



FOV BEDANKT MARTIN KROPFF

Als FOV hebben we mede bijgedragen aan een bedankje voor Martin Kropff.

Kropff: "Hartelijk dank voor je warme woorden namens het WOC en de prachtige banner! Ik voel me vereerd. Veel succes als ondernemers en ik hoop dat de samenwerking tussen Wageningen UR en jullie steeds beter zal verlopen."



Declaration

Prof. dr. Martin Kropff has been Rector Magnificus of Wageningen University & Research Centre for 10 years; and therewith made a tremendous contribution to the development of Wageningen UR; not only as a scientific institute, but also as a driving force for the economic growth of the Food Valley Region.

Therefore, the boards of Wageningen Ondernemers Contact and Federatie Ondernemerskringen Valleiregio have appointed him on 28 May 2015

Honorary Representative of the Food Valley Region entrepreneurship in Mexico

Martin Ruiter
Chairman



Koninklijke De Heus Animal Nutrition werd onlangs uitgeroepen tot Familiebedrijf van het jaar 2015. Ooit begonnen als lokale graan- en meelhandel in Barneveld, is De Heus in de diervoederindustrie nu een internationale speler van formaat. Drijfveer voor de groei van het bedrijf is het verlangen bij te dragen aan een betere veehouderij, wereldwijd. “De kwaliteit van diervoeding is ongelooflijk belangrijk voor onze voedselvoorziening. Met onze kennis kunnen wij het verschil maken.”



De Heus Animal Nutrition Familiebedrijf van het jaar 2015

‘Wereldwijd waarde toevoegen aan veehouderij’

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST FOTO'S SJEF PRINS | APA FOTO EN DE HEUS

Ze zijn er trots op, en met recht. KPMG beoordeelde 500 familiebedrijven, bracht aan 12 bedrijven een bezoek en nomineerde uiteindelijk vijf finalisten voor de prijs. Eind juni reikte Koningin Maxima de Familiebedrijven Award 2015 uit aan Co en Koen de Heus. De prijs, ingesteld op initiatief van John Fentener van Vlissingen, wordt jaarlijks uitgereikt aan een excellerend Nederlands familiebedrijf. “De Award stimuleert het belang van familiebedrijven voor onze economie”, zegt Isolde Eleveld, Corporate HR Director bij De Heus. “Onze focus is gericht op de lange termijn, winst wordt geïnvesteerd in het bedrijf en er is veel ruimte voor nieuwe initiatieven. We hebben bevlogen en gemotiveerde mede-

werkers, die met hart en ziel aan het bedrijf zijn verbonden. Dat is de kracht van een familiebedrijf.”

Het zijn deze kenmerken die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling die De Heus de afgelopen jaren heeft doorgemaakt. Gestart in 1911 in Barneveld, is het bedrijf inmiddels uitgegroeid tot een internationale onderneming met meer dan 3000 medewerkers wereldwijd. Met Co en Koen de Heus staat de vierde generatie van de familie aan het roer van het bedrijf. “De onderneming is altijd op basis van autonome kracht gegroeid”, benadrukt Joost Belt, Corporate Director marketing & communication bij De Heus. Om de zelfstandige positie van het bedrijf te consolideren, is vanaf midden

jaren tachtig, naast het belang van autonome groei, de aandacht ook gericht op groei door verwerving van bedrijven.

Internationale expansie

De overname van mengvoederfabrikant Koudijs-Wouda in 1997 vormt een belangrijke mijlpaal in de ontwikkeling van De Heus. “Dit bedrijf was actief bezig met export en had de intentie om een klein mengvoederbedrijf in Polen over te nemen”, vertelt Belt. “Het heeft de aanzet gegeven tot onze internationale expansie.” De exportactiviteiten van De Heus, inmiddels uitgebreid naar meer dan vijftig landen, vinden afhankelijk van de regio voor een deel nog steeds plaats onder de naam Koudijs.



De eerste internationale ervaring in Polen maakte duidelijk dat kennis een grote rol zou gaan spelen. “De veehouderij in Polen was kleinschaliger en minder ontwikkeld dan in Nederland”, legt Belt uit. “We voorzagen dat de veehouderij daar eenzelfde stormachtige ontwikkeling zou kunnen doormaken als in ons land. Met onze kennis van veehouderij, productie en nutritie meenden we een bijdrage te kunnen leveren aan de professionalisering van de Poolse veehouderij.” Naast een goede afstemming van producten en oplossingen op de lokale situatie en het ontwikkelen van juiste recepturen, spande De Heus zich voor haar klanten ook in om gezonde dieren zo optimaal mogelijk te laten produceren. “Door het opleiden van Poolse vertegenwoordigers, konden we net als in Nederland kennis en ervaring overbrengen en waarde toevoegen aan de lokale veehouderij.”

Om die reden zoekt De Heus vooral uitbreiding in landen met een sterk opkomende economie. “Als de welvaart toeneemt, groeit ook de behoefte aan dierlijke eiwitten”, verklaart Belt. Na Polen is De Heus nu onder meer actief in Tsjechië, Zuid Afrika, Vietnam, Brazilië, Rusland, Egypte, Ethiopië en Myanmar. De internationale onderneming is marktleider in Rusland en zet de toon in de Braziliaanse markt. Uitbreiding over de grens begint doorgaans met export, maar kan uitmonden in de bouw van nieuwe fabrieken. De Heus heeft inmiddels 34 productielocaties in 10 landen.

Internationaliseren betekent niet het een-op-een overzetten van producten naar nieuwe markten. “Voor de Nederlandse markt produceren we compleet voer, maar in andere landen beschikken veehouders vaak over eigen, ruwe grondstoffen”, legt Belt uit. “We exporteren concentraten, die gemengd worden met de eigen grondstoffen. Daarnaast ontwikkelt en produceert De Heus premixen, drager van onder andere vitamines, mineralen en aminozuren. Alles is afgestemd op de lokale situatie.”

Uitwisseling van kennis

Kennis die De Heus opdoet in andere landen, wordt ook elders ingezet. “Door de jaren heen vindt steeds meer uitwisseling van kennis plaats”, zegt Eleveld. Al blijft Nederland gidsland en het centrum van de kennisuitwisseling. Vorig jaar is in Veghel een nieuw state-of-the-art laboratorium geopend, waar de gegevens uit de laboratoria van alle productielocaties bijeen worden gebracht. Zowel grondstoffen als eindproducten worden aan kwaliteitsonderzoek onderworpen en voldoen aan strenge eisen.

Het hoofdkantoor van De Heus, met de afdeling Research en Development, is gevestigd in Ede. “Dat is niet voor niets”, zegt Eleveld. “We zitten hier praktisch naast Wageningen UR, waar we nauw mee samenwerken.” PhD studenten vinden bij De Heus een onderzoeksplek en dragen zo bij aan de kennis van het bedrijf.

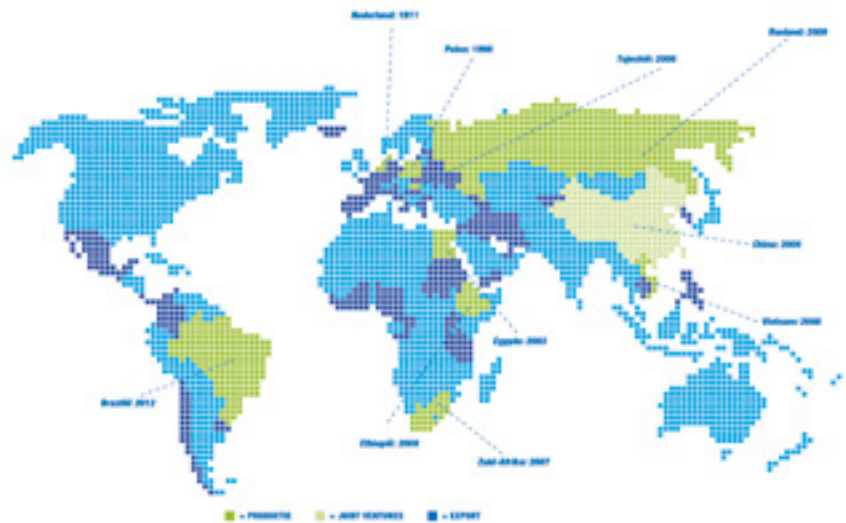


"Veel jonge academici uit Wageningen vinden bij ons een baan."

Onderwijs en opleiding krijgen veel aandacht in het bedrijf. "Medewerkers van onze buitenlandse vestigingen worden hier verder getraind en opgeleid. Dat kan betekenen dat zij ook modules aan de Wageningse universiteit volgen, als onderdeel van het trainingsprogramma", zegt Eleveld. "Zij werken dan een periode hier in Nederland om vervolgens hun kennis en ervaring in hun eigen land verder in te zetten en over te dragen." Eleveld voorziet dat in de toekomst op deze manier steeds vaker buitenlanders een aantal jaren in de regio zullen verblijven. "Internationalisering wordt zo echt zichtbaar."

Regio belangrijke speler

In deze ontwikkeling is de FoodValley regio een belangrijke speler, zo stelt Eleveld. "Deze mensen komen ook regelmatig, al dan niet met hun gezin, werken en wonen in de regio, dus is er behoefte aan goede voorzieningen. Niet alleen bij De Heus, ook bij andere bedrijven in de regio zoals Friesland Campina bestaat deze behoefte." Eleveld juicht dan ook initiatieven van de regio toe die hierop inspelen, zoals het investeren in internationaal onderwijs. "We zouden als bedrijven ook beter kunnen samenwerken", vindt ze. "Elk bedrijf zoekt nu zelf uit hoe het bijvoorbeeld is geregeld met werk- en verblijfsvergunningen voor buitenlandse werknemers. Er is inmiddels op Wageningen Campus een Expatcentre Food Valley actief, die daarbij ondersteuning biedt. Het is goed om bedrijven rond dit soort zaken meer bij elkaar te brengen en van elkaar te leren."



Om uit te groeien tot een topregio op het gebied van agri en food, mag voorlichting aan het grote publiek nog meer aandacht krijgen, vindt Belt. "Het publiek staat nog ver van de agrarische sector", signaleert hij. Dat zaken als productie efficiency, duurzaamheid en maatschappelijke acceptatie volgens het grote publiek vaak op gespannen voet staan met elkaar, helpt niet mee om die afstand te verkleinen. "Maar zodra mensen in een stal komen, krijgen ze vaak een heel ander beeld. Het gaat erom te laten zien dat we als sector echt iets kunnen betekenen voor de voedselvoorziening in de wereld."

De FoodValley regio heeft veel te bieden en dat zou wat Belt en Eleveld betreft nog veel meer zichtbaar mogen zijn. De regio positioneren helpt ook om hoogopgeleide mensen voor de sector aan te trekken. "Er is een behoefte aan jonge, hoog opgeleide medewerkers en senior professionals met specifieke werkervaring", benadrukt Eleveld.

"We hebben hier in de regio alle faciliteiten voor onderzoek, daarnaast is het internationale karakter aantrekkelijk voor veel professionals." Belt vult aan: "Als je hier werkt, speel je daadwerkelijk een rol van betekenis in het wereldwijde voedselvraagstuk."

Toegevoegde waarde

De Heus blijft zich in de toekomst richten op groei, zowel in volume als in markten. "Organische groei blijft altijd één van onze uitgangspunten, maar het opstarten van nieuwe initiatieven in nieuwe landen zal ook zeker bijdragen aan deze groei", zegt Belt. "Daarnaast breiden we uit naar andere sectoren. Naast pluimvee, rundvee en varkens zijn we sinds enige tijd ook actief in voeder voor kweekvis." Behalve groei is intensivering van kennis een speerpunt van het bedrijf. "We willen kennis delen en wereldwijd bijeen brengen om zo voor de nationale en internationale veehouderij een toegevoegde waarde te kunnen blijven zijn." ■



Werkgevers en jongeren uit de regio maken succesvolle match

Eind 2014 zijn de Regio FoodValley-vouchers met succes geïntroduceerd. In het eerste kwartaal van dit jaar werden er al vijftig vouchers uitgedeeld. Een mooie mijlpaal die de ondernemingskracht van werkgevers en werkzoekenden bevestigt. Genoeg reden om twee werkgevers én de jongeren te vragen naar hun eerste ervaringen.

Restauratie Mauritskazerne biedt kans op baan

Wilbert de Haas volgt een BBL niveau 3-opleiding en werkt via Bouwbedrijf Kreeft bij de voormalige Mauritskazerne in Ede. Een bijzondere restauratie met volop leer-mogelijkheden voor jongeren zoals Wilbert. Hij is dan ook positief: “Je kunt het nog zo mooi leren uit een boek, in de praktijk kom je toch regelmatig onverwachte situaties tegen. Daarom is het belangrijk dat je ervaring op kunt doen bij bedrijven. Als je dan een bijzonder project als de Mauritskazerne kan doen, is dat helemaal mooi!”

Praktijkervaring in de bouw

Bouwbedrijf Kreeft biedt gemiddeld aan drie tot vijf jongeren een leer- of stageplek. Dirk Jan van den Brink, directeur bij Kreeft: “Praktijkervaring is cruciaal in ons vak. Daarnaast komen werkgever en jongere er in een leer-/werktraject achter of er een goede match is. Dat biedt perspectief op een baan als de opleiding is afgerond. Dankzij de Regio FoodValley-vouchers is

het nog aantrekkelijker om jongeren deze kans te bieden en dat minimaliseert de jeugdwerkloosheid in onze regio. Minder jeugdwerkloosheid heeft direct positieve gevolgen voor de economische draag- en aantrekkingskracht van onze regio.”

Samen succes behalen

Christiaan de Nooij, directeur van De Nooij Pomptechniek en De Nooij Stainless in Ede, maakte tijdens een eerdere editie gebruik van de werkgeverssubsidie. Ook hij is positief over het resultaat: “Het is mooi om te zien dat initiatieven zoals de Regio FoodValley-vouchers zo’n uitwerking hebben. Dankzij de subsidie krijg je een heel concreet handvat. Vervolgens is het aan de werkgever en jongere om er samen iets moois van te maken. Via dit initiatief kregen wij in 2011 een jongere in ons team en hij werkt nog steeds bij ons!”

Doel bereikt

Die jongere is Melvin Peijer. Na het afronden van de praktijkschool in Ede kwam hij bij De Nooij: “Eén van de collega’s bij

De Nooij hielp mij met de theorie tijdens de opleiding. Het was best een uitdaging, maar uiteindelijk heb ik mijn doel bereikt.” Melvin is nu Plaatbewerker/Lasser en volgt via De Nooij regelmatig lascursussen om zijn kennis op peil te houden.

Jong talent beschikbaar

De Regio FoodValley-vouchers verlagen door middel van een subsidie de drempel voor werkgevers om jong talent in te schakelen. De subsidie van € 1.250,- is te gebruiken door werkgevers in de deelnemende gemeenten: Barneveld, Ede, Renswoude, Rhenen, Scherpenzeel, Veenendaal en Wageningen. Er zijn nog steeds vouchers beschikbaar. Gemeente Ede coördineert deze aanvragen voor de gehele regio FoodValley. Het project wordt ondersteund door de provincie Gelderland. Meer informatie of direct vouchers aanvragen? Kijk op www.regiofoodvalley-vouchers.nl of mail naar regiofoodvalley-vouchers@ede.nl. ■



dotXS winnaar 3e vhm | vallei rally

Het equipe van dotXS is de winnaar geworden van de derde editie van de vhm | vallei rally die op 9 juli is gereden. Initiatiefnemer en organisator Jan Veldhuizen van vhm | accountants & belastingadviseurs vat deze derde editie van deze ondernemersrally samen: "Het was puur genieten om met supergave en bijzondere auto's deze rally te rijden door de regio."







Het deelnemersveld was zeer divers, van een Alvis Special Blue uit 1937 tot een Ford Mustang. Maar ook een zeer exclusieve Alfa Romeo 6c 2500 Sport Cabriolet uit 1942, een Porche 944 en een Aston Martin DB9 behoorde tot het deelnemersveld.

De start van de rally was bij Tante Loes in Rhenen. Na een algemene instructie kregen de deelnemers een routeboek waarmee zij met behulp van diverse kaartleessystemen de juiste route moesten zien te vinden.

Veldhuizen: “De factor tijd speelt bij dit soort rally's niet mee, het gaat er juist om dat de juiste route wordt gereden. De navigatiemethoden als bolletje/pijl, vooraf ingetekende route en een zelf te bepalen kortste route waren voor zowel de ervaren rallyrij-

ders als degene die voor het eerst een rally reden een leuke uitdaging.” De finish van de vhm | valleirally was bij Tante Loes.

Eerste prijs

De equipe van dotXS met Dennis Hadderingh en Myrna Strategier mochten de eerste prijs ophalen doordat zij slechts 1 van de 70 controlepunten hadden gemist.

Veldhuizen kijkt tevreden terug op het evenement. “Het concept is voor mij geslaagd. In deze rally zat alles: van uitdaging en bewondering voor elkaars auto's tot netwerken. We kunnen wederom terugkijken op een geslaagde dag en we doen er alles aan om deze editie volgend jaar te overtreffen.” ■



vhm | accountants & belastingadviseurs

vhm | accountants en belastingadviseurs
Fokkerstraat 10a, Veenendaal
www.valleirally.nl



Credion realiseert financieringsoplossing voor het MKB

Een verandering op de Nederlandse financieringsmarkt is merkbaar. Steeds meer financiële instellingen tonen interesse voor de MKB financieringsmarkt en dat is goed nieuws voor het bedrijfsleven. Vooral nu het voor het MKB lastiger is geworden om krediet te verkrijgen bij de gevestigde banken. Juist in deze tijden is het dan voor de ondernemer een voordeel om een onafhankelijke partner te hebben die alle zorgen uit handen neemt. Credion is de naam.

Midden in de FoodValley, midden tussen de ondernemers. Dat is ook wat Credion voor de FoodValley uitstraalt. Vhm | accountants en belastingadviseurs heeft vorig jaar zijn dienstverlening uitgebreid door een samenwerking aan te gaan met de landelijke adviesorganisatie Credion. Hans Jansen, venoot vhm, vertelt: "vhm | accountants en belastingadviseurs is al vele jaren een begrip voor talrijke ondernemingen, van klein tot middelgroot bedrijf. Als full-service adviesorganisatie zoeken we continu naar onze toegevoegde waarde. Die ligt vooral in de verbreding en verdieping van onze adviesfunctie. Een stap in die verbreding van de dienstverlening is door vhm nu dus gezet met de start van een eigen Credion vestiging."

Credion

Credion is geen bank, maar een 100% onafhankelijke adviesorganisatie van bancaire specialisten voor ondernemers. "Het belangrijkste doel is het realiseren van de meest optimale financieringsconstructie voor de onderneming. Credion is een keten van ruim 30, over het land verspreide vestigingen, die over verschillende bronnen van geld beschikken. Dit zijn bijvoorbeeld banken, lease- & factoringmaatschappijen, crowdfunders en investeerders. Door deze vele verschillende bronnen van geld en het gezamenlijk financieringsvolume zijn wij in staat meer bedrijfsfinancieringen te realiseren dan wie dan ook."

Jan Veldhuizen, medevenoot, geeft leiding aan de vestiging in Veenendaal. Hij richt zich hierbij op het adviseren van ondernemingen bij het aantrekken en optimaliseren van hun financieringen. Jan Veldhuizen geeft aan: "De dienstverlening van Credion in de FoodValley is compleet. Van het schrijven van een financieringsaanvraag tot het advies aan een ondernemer over zijn betalingsverkeer. Voor het schrijven van de kredietaanvragen maken we gebruik van dezelfde software als de kredietsystemen van de banken. Op die manier nemen we zowel de geldverstrekker als de ondernemer werk uit handen. De aanvraag wordt bij verschillende geldverstrekende instanties ingediend waaronder de huisbankier, om zo uiteindelijk de beste financieringsoplossing voor de ondernemer te kunnen bewerkstelligen."

Deskundig advies

Hans Jansen: "Wat wij bij vhm zien, is dat ondernemers veeleisender zijn geworden en op zoek zijn naar deskundig advies, zeker nu banken terughoudend zijn. Maar het is onze ervaring dat als je het goed aanpakt, je nog steeds een goede financiering kunt krijgen. Door de geldverstrekker onafhankelijke positie van Credion en de toegang tot de vele alternatieve financieringsproducten, wordt voor het MKB een deur geopend die anders niet gevonden zou worden naar meerdere alternatieve financieringsoplossingen." Maar waar letten banken op? Een financie-

ringaanvraag moet kloppen, het moet op tijd en het moet verzorgd worden aangeleverd. Zorg dat je het beste jongetje van de klas wordt. Een goede voorbereiding is het halve werk. Het probleem is dat veel ondernemers vanuit de emotie naar de lokale bank toestappen en hun investeringsplan proberen te verkopen. Een bankier neemt echter geen beslissing op basis van emotie. Die kijkt naar de feiten en de cijfers.

Banken zijn nog steeds bereid om te financieren, maar ze zijn kieskeuriger geworden en terughoudender. Banken beoordelen kredietaanvragen voor ondernemers op basis van standaard richtlijnen. Niet zelden willen ze slechts een deel van het totaal benodigde bedrag lenen. Hierdoor vallen veel ondernemers buiten de boot, die met wat kleine aanpassingen heel goed financierbaar zouden zijn. Dat is jammer en remt hun ontwikkeling. Een alternatieve route biedt dan uitkomst. Maar ook hier geldt; vat een investeringsaanvraag niet te licht op. Focus op groei is in dit geval noodzakelijk. Voor een bank is dit niet zo'n belangrijke eis, maar voor participatiemaatschappijen is dit een essentiële voorwaarde om werkelijk over te gaan tot investeren." ■

Fokkerstraat 10a
3905 KV Veenendaal
T. 0318 - 502510





Kwaliteit te koop staande bedrijven sterk verbeterd

'De koper is je belangrijkste klant ooit'

Het Kenniscentrum Innovatie & Business van Hogeschool Utrecht onderzoekt opnieuw de impact van bedrijfsopvolging op de Nederlandse economie. In vier jaar tijd is het werkgelegenheidsverlies door mislukte overnames verdubbeld. Omzetsderving en kapitaalvernietiging zijn verviervoudigd. Maar er is ook goed nieuws. "Al staan fors meer bedrijven te koop, hun kwaliteit is sterk verbeterd," zegt Lex van Teeffelen. "In een aantrekkelijke economie zullen veel van deze bedrijven een koper vinden."

TEKST HANS HAJÉE

Voor de actuele versie van het onderzoek naar bedrijfsopvolging zijn ruim 2.400 ondernemers ondervraagd. Bedroeg het werkgelegenheidsverlies door mislukte overnames in 2011 zo'n 55.000 voltijds arbeidsplaatsen, vier jaar later zijn dat er bijna 123.000. De omzetsderving liep op van 3,2 miljard tot 12,4 miljard euro. De kapitaalvernietiging steeg van 1,3 miljard euro tot 4,6 miljard.

Substantiële bedrijven

Ook het aantal bedrijven in de verkoop steeg sterk: van 23.500 in 2011 naar 55.700 bedrijven nu. "Bij het vorige onderzoek hield de kwaliteit ervan niet over," zegt onderzoeksleider Lex van Teeffelen, lector financieel-economische advisering aan de Hogeschool Utrecht. "Nu staan bedrijven er veel beter voor als zij op de markt komen. Al is de winstmarge nog niet

echt verbeterd, gemiddeld is er een brede klantenkring, zijn de omzetten hoger en is de solvabiliteit prima. Bijna 29% exporteert en met gemiddeld 7,2 fte gaat het om substantiële bedrijven. De index "kansrijk bij verkoop" steeg tot boven de 50%."

Inhaaleffect

Gezonde bedrijven met verkoopplannen lijken te hebben gewacht op betere

tijden. "Nu die zich aandienen, komen zij versneld op de markt. 10% van alle bedrijven met personeel staat nu te koop, een verdrievoudiging in vergelijking tot 2011.' Een percentage van 5% is normaal. 'Er is sprake van een inhaaleffect. Naar verwachting zal dit binnen een aantal jaren wegebben."

Want aan interesse ontbreekt het niet. "Naar aanleiding van het onderzoek kreeg ik veel respons van potentiële kopers. Die vragen zich af waar ze al die te koop staande bedrijven kunnen vinden," lacht Van Teeffelen. "Uit onderzoek van onder meer KPMG blijkt dat veel bedrijven willen expanderen. Overname is daartoe een geschikte manier. Ook veel buitenlandse (familie)bedrijven zien Nederland als een interessante markt. Zij beschikken vaak over een goedgevulde kas en hebben dus geen banken nodig."

71e plaats

À propos banken; hoe staat het met de kredietverlening? "Banken blijven zeer terughoudend, meer dan in ons omringende landen. Op de ranglijst van de Wereldbank voor toegang tot financiering door het mkb is Nederland zelfs afgezakt naar de 71e plaats. Nota bene ver onder landen als Mongolië, Namibië en Servië. Ook heeft ons mkb bij een financieringsaanvraag de grootste afwijzingskans binnen de EU. Bancaire financiering van bedrijfsoverdracht blijft een belangrijke bottleneck." Er zijn ook positieve ontwikkelingen. "Het helpt dat Qredits nu tot 250.000 euro kan financieren. Kredietunies zijn in opkomst maar hebben vooralsnog een beperkte impact. Van crowdfunding heb ik hoge verwachtingen. Dat instrument is tot nu toe vooral gericht op nieuwe initiatieven en producten. Maar overnamefinanciering leent zich prima voor crowdfunding. Historie en onderliggende cijfers van bedrijven zijn immers bekend. Dit track-record zorgt ervoor dat je op betere gronden kunt investeren dan bij een nieuw idee. Daarom kan ik me goed voorstellen dat er afzonderlijke platforms komen voor overnamefinanciering. Ik sprak hierover met een aantal crowdfunders en de reacties zijn positief."

Op een presenteerblaadje Van Teeffelen merkt dat banken crowdfundingplatforms beginnen in te zetten bij

financiering. "Ik ken nu drie banken die dat doen of binnenkort zullen doen. Vooralsnog gaat het om beperkte tranches kapitaal. Banken stellen vastomlijnde criteria voor wat betreft risico's en kenmerken van de te financieren bedrijven. Via crowdfundingplatforms worden potentiële investeringen vervolgens op een presenteerblaadje aangereikt. Op die manier zijn de handlingkosten voor banken minimaal en behalen zij een prima rendement." Deze vorm van financiering is nu nog kleinschalig en er wordt geen ruchtbaarheid aan gegeven. "Maar bij gebleken

'Verdiep je in de drijfveren van potentiële kopers.'

succes – en daar twijfel ik niet aan – zullen meer banken volgen en neemt de openheid toe. Denk aan banners waarmee een bank zich profileert als *lead investor* bij een te financieren project."

Frisse wind

Al jaren hamert Van Teeffelen op de noodzaak om meer aandacht te besteden aan bedrijfsoverdracht. 'Hierbij spelen twee overwegingen. Allereerst een defensieve. Lukt het veel ondernemers niet om een opvolger te vinden dan zijn de negatieve gevolgen enorm. Zie ons onderzoek: verlies aan werkgelegenheid, omzetting, kapitaalvernietiging.' Succesvolle

bedrijfsoverdrachten leveren juist een economische impuls op." Uit onderzoek blijkt dat overgenomen bedrijven in driekwart van de gevallen beter presteren. De nieuwe eigenaar zorgt voor een frisse wind; meer innovatie, omzet en winst. Daarom is het van essentieel belang dat bedrijfsoverdracht maximaal gefaciliteerd wordt. Dat zet veel meer zoden aan de dijk dan het stimuleren van starters of bevordering van innovatie."

Gezond verstand

Langzamerhand dringt dat besef ook door tot de politiek. "Het voorstel van Kamerlid Mei Li Vos om verkopers van bedrijven ondersteuning te bieden, is goed. Alleen met de suggestie om dit te laten verlopen via het bijzondere bestandsloket slaat zij de plank mis. Ik zie daarbij veel meer in een rol voor de brancheorganisaties. Laat deze voor bedrijven vertrouwde partijen een pool beheren voor de financiering van overnameadviseurs."

Verreweg de meeste ondernemers hebben geen ervaring met bedrijfsoverdracht. "Er zijn legio valkuilen," weet Van Teeffelen. "Toch is een korte, gerichte cursus al voldoende om de benodigde basiskennis op te doen." Ook gezond verstand helpt. "Je verkoopt een bedrijf maar één keer. De koper is je belangrijkste klant ooit. Verdiep je dus in de drijfveren van potentiële kopers. Waarom zou iemand jouw bedrijf willen kopen, wat is voor hem van waarde? Dat kan heel goed niet het bedrijf op zich zijn maar bijvoorbeeld het machinepark. Of wat dacht je van compensabele verliezen? Realiseer je dus vooraf goed wat de verkoopbare elementen zijn en bepaal aan de hand daarvan de prijs." ■

DE TIJD GAAT DRINGEN

Het onderzoek van de Hogeschool Utrecht bracht ook de leeftijd van ondernemers met te koop staande bedrijven in kaart. "Vergeleken met de vorige enquête zijn deze nu een stuk ouder; gemiddeld bijna zestig jaar," zegt Lex van Teeffelen. Voor sommigen begint de tijd te dringen. "Zeker als een overdracht niet direct lukt of de onderhandelingen lang duren, wat bij grotere bedrijven vaak het geval is. Dat kan extra stress opleveren." Verkopers moeten zich ook realiseren dat hun betrokkenheid niet altijd eindigt als de handtekeningen zijn gezet. "Vaak wordt verwacht dat zij de overname meefinancieren door een achtergestelde betaling. Ook een earn out afhankelijk van toekomstige resultaten komt regelmatig voor."

Fusies & Overnames voor dummmies

Uw bedrijf verkoopt u in de regel maar één, soms twee keer in uw werkzame leven. Maar het is net als met het bouwen van een huis. Pas de derde keer gaat het zoals u wilt... Toch zijn er basale tips waardoor de verkoop van uw onderneming ook de eerste keer al zonder brokken kan worden gerealiseerd. Wat te doen?

1. Misschien een open boek, maar kies goede adviseurs en besef dat een accountant geen advocaat is en vice versa. "Schoenmaker, blijf bij je leest!" geldt ook voor adviseurs. One-stop-shopping via de huisbankier lijkt efficiënt maar de diverse adviseurs van de bank dienen in hun advisering geheel onafhankelijk te zijn. Ook van elkaar.
 2. Begin tijdig; plan de beoogde overdracht en bereid deze goed voor. Maak de onderneming "verkoopgereed". Kies de juridische, fiscale en financiële structuur van de deal.
 3. Bepaal de waarde en de vraagprijs voor de onderneming.
 4. Bepaal met behulp van fiscaal en notarieel advies wat de optimale fiscale deal is.
 5. Laat beoordelen of de overname meldingsplichtig is onder de mededingingsregels.
- En dan is het zover. De voorbereiding is gedaan, een gegadigde wordt gevonden en het feitelijke onderhandelings- en verkooptraject kan beginnen.



Kees van Dijk
Advocaat
www.vanveen.com

6. Stel een deugdelijke Letter of Intent (LOI) op waarin afspraken over het onderhandelingsproces worden gemaakt. Regel daarin de uitgangspunten ('Term Sheet'), de mate van vrijblijvendheid van de onderhandelingen, eventuele exclusiviteitsafspraken, Due Diligence-afspraken, geheimhouding, rechts- en forumkeuze en de vraag welke gevolgen er zijn en wie de kosten draagt bij afbreken van onderhandelingen. Wil een gegadigde voor het uitspreken van een koopintentie eerst onderzoek binnen de onderneming verrichten, maak dan vooraf schriftelijk goede geheimhoudingsafspraken ('NDA').
7. Richt een (al dan niet virtuele) dataroom in met gegevens waarvan de

gegadigde in het kader van het door hem te verrichten Due Diligence-onderzoek kennis kan nemen en documenteer de ter inzage gegeven informatie goed. Vul een door de gegadigde verstrekte vragenlijst in ('Questionnaire') met behulp van uw specifieke adviseurs. Leg de antwoorden en overige verstrekte informatie goed vast. Vraag toelichting van de gegadigde als zijn vragen u niet duidelijk zijn.

Vervolgens is de uitkomst van het Due Diligence onderzoek zodanig dat de onderhandelingen worden voortgezet. Het koopcontract moet worden opgesteld.

8. Afhankelijk van de onderhandelingspositie wordt het eerste concept door verkoper hetzij aspirant-koper aangeleverd. Er zijn veel bruikbare modellen in omloop maar het is en blijft maatwerk, waarbij een ervaren advocaat de risico's van de diverse clausules met zijn opdrachtgever één voor één zal moeten doornemen en door onderhandeling en herformulering zo veel mogelijk zal proberen de risico's aan één van de partijen toe te wijzen. Wees daarbij zo open mogelijk tegenover uw advocaat, dat voorkomt bij beiden een 'als ik dat had geweten....'-ervaring achteraf.
9. Uw advocaat documenteert en bewaart de diverse versies van de gewisselde concepten; zij kunnen achteraf worden geraadpleegd bij onverhoopte verschillen van inzicht omtrent hetgeen nu werkelijk is bedoeld. Uw advocaat zorgt ervoor dat opgeschre-



ven wordt wat u – en uw wederpartij – bedoelt; desondanks kan achteraf discussie ontstaan.

10. Besteed voldoende tijd en aandacht aan gebruikelijke garanties. Hoe meer de aspirant-koper uit eigen wetenschap weet, hoe minder garanties benodigd en wenselijk zijn. Geef bij twijfel omtrent te garanderen feiten nadere informatie en leg die schriftelijk vast ('Disclosure').

11. Hetzelfde geldt voor gebruikelijke vrijwaringen; deze dienen ertoe om latente risico's aan één der partijen toe te wijzen. 'Lijken in de kast' kunnen – als ze in de voorbereiding niet konden worden opgelost en niet eenvoudig uit de dataroom konden blijken – beter worden gemeld; dat voorkomt een hoop 'rotzigheid' achteraf. De mededelingsplicht van verkoper gaat immers voor de onderzoeksplicht van koper ('Spreeken is plicht, zwijgen is fout')

12. Ook de gebruikelijke slotbepalingen ('boiler plate-clausules') verdienen kritische aandacht van u en uw adviseurs.

13. Soms is een voortgezette betrokkenheid van verkoper bij de bedrijfslei-

ding onderdeel van de deal; als advocaat heb ik daar minder goede ervaringen mee. Goede afspraken zijn nodig maar geen garantie tegen opspelende verschillen van inzicht, vooral wanneer e.e.a. is gekoppeld aan een earn-out constructie.

14. Ook aan door de koper verlangde non-concurrentieverplichtingen moet zorgvuldig aandacht worden besteed. Soms blijkt de overname te vroeg te komen en jeuken de handen van de verkoper kort na de overdracht al weer om het beter te gaan doen dan de koper die mogelijkheden onbenut laat en klanten laat (weg-)lopen. Een te rigide non-concurrentiebeding is dan een behoorlijke sta-in-de-weg.

15. Tenslotte het punt van de door koper gevraagde zekerheden in verband met de verleende garanties. Escrow van een deel van de koopprijs is voor de verkoper onaantrekkelijk; een deel van de koopsom ontvangt hij pas later en kan hij niet (her-)investeren. Een 'vermogensinstandhoudingsverklaring' lijkt uitkomst te bieden maar haalt veelal indirect privé-aansprakelijkheid voor garantieschendingen binnen.

Voor ons advocaten zijn deze tips,

termen en overeenkomsten bijna dagelijkse kost. Ik kan mij voorstellen dat het u als ondernemer wat duizelt na het lezen van deze tekst. Het verkopen van uw onderneming is een spannend en vaak ook emotioneel proces. In een persoonlijk gesprek zal ik u beter mee kunnen nemen in wat u te wachten staat. Neemt u daarom gerust contact met mij op als u erover denkt uw onderneming te verkopen of als u hier wellicht al mee bezig bent. Zoals de eerste tip luidt: kies goede adviseurs!

Van Veen
Advocaten

Van Veen Advocaten
Kees van Dijk
0318 687884
c.vandijk@vanveen.com
www.vanveen.com/advocaten/
keesvandijk ■



SCHUITEMAN

ACCOUNTANTS & ADVISEURS

- Accountancy
- Fiscale dienstverlening
- HRM
- Corporate Consultancy

www.schuiteman.com

CommunicatieCheck.nu

Laat nu uw communicatie checken !



www.communicatiecheck.nu

Susan Claessens • susan@communicatiecheck.nu • 06 12 95 37 37
Martine Tekelenburg • martine@communicatiecheck.nu • 06 55 32 43 26
Anne Wouters • anne@communicatiecheck.nu • 06 23 33 37 73

IW4!

Transformatorstraat 1
3903 LT Veenendaal
t (0318) 56 39 00
f (0318) 56 39 01
info@iw4.nl
www.iw4.nl



ook sterk in
doorpakken
en verpakken

Mensen maken een organisatie

Zeker bij IW4. Waar mensen werken die vastbesloten zijn hun talent te ontwikkelen. Met een onvervalste loyaliteit. Mensen die ook voor u aan de slag kunnen. In uw eigen organisatie of via onze bedrijfsactiviteiten afdelingen voor groenonderhoud, schoonmaak, metaalbewerking, verpakken en monteren.

'Persoonlijk en betrokken'. Bij de werkwijze van Schuiteman Accountants & Adviseurs staan deze kernwaarden altijd centraal. Op het gebied van accountancy, HRM, fiscale dienstverlening en corporate consultancy bieden experts ondersteuning aan middelgrote bedrijven in de hele regio. Ook bij overname, fusie of bedrijfsopvolging kunnen ondernemers een beroep doen op de vakkennis en betrokkenheid van Schuiteman.

TEKST PIEN KOOME



"Persoonlijk betrokken zijn bij de klant vinden wij belangrijk", aldus Evert Hein Schuiteman.

Deskundig advies cruciaal bij overname of opvolging

Schuiteman Accountants & Adviseurs is sinds de oprichting in 1968 uitgegroeid tot een onderneming met zeven vestigingen waar ruim 130 medewerkers actief zijn. Als sparringpartner en klankbord staan zij niet tegenover, maar naast de ondernemer. De gedifferentieerde klantenkring bestaat uit middelgrote bedrijven, vrije beroepsbeoefenaren, agrarische sector en non-profit instellingen.

Strategische keuzes

Evert Hein Schuiteman is als mededirecteur regelmatig betrokken bij complexe bedrijfsovernames en -opvolging. "Met een team van zes mensen vormen we de directie, maar we zijn meer dan alleen managers. Persoonlijk betrokken zijn bij de klant vinden wij belangrijk."

Expertise op financieel, fiscaal en juridisch vlak wordt door permanente educatie up to date gehouden. "Wet- en regelgeving is voortdurend in beweging. Waarderen is eigenlijk een vak, veel factoren spelen een rol en vragen om een zorgvuldige beoordeling. Daarom heb ik een jaar of tien geleden de opleiding Business Valuation gevolgd. Cruciaal bij de waardering van een bedrijf is in hoeverre de onderneming afhankelijk is van directie en management. Kennis, balans en werkkapitaal hebben ook impact op de waarde. Bij familiebedrijven is tevens doorslaggevend om in een vroeg stadium opvolging te bespreken. Zo'n traject duurt vaak jaren. Als adviseurs zijn wij vanaf het eerste moment betrokken bij het gehele proces. Hierdoor kunnen

we niet alleen op papier alles tot in de puntjes regelen, maar ook de emotionele kant in goede banen leiden. Tijdige voorbereiding en deskundig advies vergroten de kans op een geslaagde transactie." ■

Schuiteman Accountants & Adviseurs
 Thorbeckelaan 95
 3771 ED Barneveld
 Tel: 0342-411200
 Mail: info@schuiteman.com
 Website: www.schuiteman.com

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn
Galvanistraat 2
6716AE Ede
0318 66 06 60
0318 66 06 66
info@vr.rabobank.nl
www.rabobank.nl

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

Nieuwe Kanaal 9d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 59
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

Verbeek
Reclame

Specialist in:
Gevelreclame & Belettering

verbeekreclame.nl
Tel. +31(0)318-830252

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

DTZ
Zadelhoff

DTZ Zadelhoff
Meander 601
6825 ME Arnhem
026 4 452 445
026 3 513 909
arnhem@dtz.nl
www.dtz.nl

Gratis advertentie

WE HELPEN KINDEREN GROEIEN

Kinderen hebben uw steun hard nodig.

Doneer nu!

Ga naar savethechildren.nl of bel 0800-1747.

OPSLAGRUIMTE NODIG?



Box Inn self-storage

Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
info@box-inn.nl
www.box-inn.nl

www.repromercurius.nl

REpromercurius

DeMaes
cateringsservice

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel tot feestelijke party!

DeMaes **GrandCafé** **DeMaes**

0318 - 55 58 76 info@demaesgastvrij.nl
www.demaesgastvrij.nl

Gratis advertentie

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Help blinden en slechtzienenden zo zelfstandig mogelijk te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

'Ik kan lezen in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

bartimeus sonneheerd
VERENIGING



HATO
Computers-Telecom

WWW.HATO.NL

HATO Computers B.V.
Kon. Wilhelminaweg 85
3958 CL Amerongen
0343-455655

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

Tel. 0318-612788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

Galvanistraat 71
6716 AE Ede
T 0318 69 68 00
F 0318 69 68 88
E multimodaal.nl@dbschenker.com
W www.dbschenker.com/nl

INTERFACE

communicatie

T: 0318 - 64 34 06
interface@ifcommunicatie.nl
www.ifcommunicatie.nl



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen 
Advocaten

Van Veen Advocaten

Keesomstraat 7
6717 AH Ede
0318-687878
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300
F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

Lawickse Allee 9
6701 AN Wageningen
T +31-(0)317-490133
F +31-(0)317-426243
E info@hofvanwageningen.nl
W www.hofvanwageningen.nl



Residence Rhenen

Veenendaalsestraatweg 50
3921 EC Elst/Rhenen
T 0318 542888
F 0318 540272
E info@residencerhenen.nl



The hunting Lodge

Beekhuizenweg 1
6891 CZ Rozendaal
T 026 361 15 97
E reservations@thehunting.nl
I www.thehunting.nl

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



**VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

 **VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.**



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelienweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl
T: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 533 404
info@v-kessel.nl



ZOONEN COMMERCEEL VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van:
Bedrijven, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vestigingsadvies;
- Taxation;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vestigingsadvies.

FRANKENWEG 170 - EDE
POSTBUS 408 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOOENVASTGOED.NL
WWW.ZOOENVASTGOED.NL

Op tijd naar de advocaat: Nieuw ontslagrecht en arbeidsrecht

Per 1 juli 2015 zijn het ontslagrecht en het arbeidsrecht door de Wet Werk en Zekerheid (WWZ) ingrijpend gewijzigd. Het is zowel voor werkgever als voor werknemer een stuk moeilijker geworden. Per 1 januari 2015 waren andere arbeidsrechtelijke bepalingen al gewijzigd door de WWZ.

Echt anders per 1 juli 2015

Er dienen weloverwogen keuzes te worden gemaakt. Weg zijn de shopmogelijkheden van werkgever: de keuze tussen de route UWV en de route kantonrechter wordt nu bepaald door de ontslagreden. Acties moeten tijdig worden ingezet. Daarnaast zijn hoger beroep en beroep in cassatie mogelijk van de uitspraken van UWV en rechter.

Krijgt u nog wel een einde van de arbeidsovereenkomst?

De regels voor beoordeling van een ontslaanvraag zijn aangescherpt. Een goede onderbouwing wordt belangrijker dan ooit. De nieuwe regels dienen te leiden tot een strengere beoordeling door UWV en de



**Advocaat mr. A.L. (Annette)
Wolters-van Soest**
Specialist Arbeidsrecht,
Ondernemingsrecht en
Contractenrecht

rechter. Het wordt UWV en ook de rechter makkelijker gemaakt om een verzoek af te wijzen.

Werkgever en kennis van wet- en regelgeving

“Van een werkgever mag worden verwacht dat deze zich tijdig op de hoogte stelt van de geldende eisen”, aldus rechters. Schakel dus tijdig een advocaat specialist arbeidsrecht en ontslagrecht in.

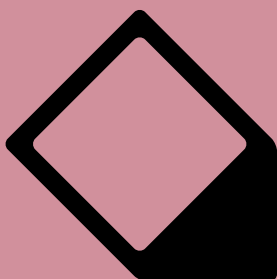
Laat u tijdig voorlichten over hetgeen voor u geldt en wenselijk is.

Advocatenkantoor Wolters adviseert met name ondernemers en werkgevers. ■

**Advocatenkantoor
WOLTERS**

Advocatenkantoor Wolters
Newtonstraat 3, 3902 HP Veenendaal
T 0318-701220 of M 06-57561094
I www.advocatenkantoorwolters.nl
E info@advocatenkantoorwolters.nl

woorden
en
daden



**voorheen
de toekomst**

vormgevers van communicatie

5 Mei Plein 12 Wageningen 0317 413 399 www.vhdt.nl

stagecall
training & events



Presenteren is geen kunstje

Wil jij ontspannen kunnen presenteren voor een groep? Krachtig je verhaal overbrengen zonder je te verliezen in details? Gabriëlle Dik, eigenaar van Stagecall en Professioneel Presentatiecoach, helpt door middel van inspirerende presentatietrainingen om op jouw manier en vanuit jouw kracht te spreken. Zij gelooft dat authentiek presenteren cruciaal is wanneer je voor een groep staat. Het is geen kunstje. Mensen worden pas overtuigd als je dicht bij jezelf blijft, gelooft in je boodschap én in jezelf. Vanuit deze visie, organiseert Stagecall (2-daagse) presentatietrainingen in Voorthuizen (open inschrijving) en geeft ook in-company trainingen.

Voor informatie en referenties:

www.stagecall.nl of mail met g.dik@stagecall.nl voor de brochure. Mobiel: 06-20239182



Boerderij 't Paradijs

Een boerderij waar iedereen zichzelf kan zijn



Met ingang van dit jaar is de zorg voor cliënten/deelnemers op zorgboerderijen voor een groot deel overgeheveld naar de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo), waardoor het onder de verantwoordelijkheid van de gemeente valt. Dit gaat gepaard met andere geldstromen, nieuwe aanbestedingsprocedures en bezuinigingen. Ondanks deze onzekere tijd voor de zorgboeren gaan IJsbrand en Caroline Snoeij van Boerderij 't Paradijs in Barneveld niet bij de pakken neerzitten. Met ontzettend veel passie en vol overgave staan zij iedere dag voor hun deelnemers klaar. “Wij bieden een omgeving waar iedereen zichzelf mag zijn!”

IJsbrand wil allereerst benadrukken dat hij het toejuicht dat een Business to Business magazine als Vallei Business aandacht schenkt aan het type onderneming zoals Boerderij 't Paradijs. “Wij zijn een echt gemengd bedrijf in de FoodValley. Gemengd omdat er meerdere bedrijfsactiviteiten zijn, die elkaar ook nog eens versterken. Hierdoor hebben wij een prachtig businessmodel.”

Schitterende locatie

Op een schitterende locatie midden in de natuur, biedt Boerderij 't Paradijs een prettige

plek voor mensen met een specifieke zorgvraag die een dagopvang of dagbesteding zoeken. De biologische boerderij heeft een tuinderij waar meer dan veertig verschillende soorten groenten, kruiden en fruit (aardbeien, rode en zwarte bessen) worden geteeld, daarnaast is er een hoogstamboomgaard met appels, peren en pruimen. Ook worden er varkens, brandrode runderen voor de vleesproductie en kippen voor de productie van eieren gehouden. “De boerderij is Skal gecertificeerd, wat betekent dat producten met het biologische keurmerk mogen worden

voorzien”, licht IJsbrand toe. “In onze boerderijwinkel is een ruim assortiment aan biologische producten.”

Maar hoe graag IJsbrand ook over zijn boerderij vertelt, nog liever praat hij over de mensen die er vertoeven. “Dementerende ouderen, autistische kinderen/jongeren en mensen met een psychische hulpvraag bieden wij een positieve daginvulling, op een plek waar veel rust en ruimte is. Maar ook het herontdekken van talenten en het ontwikkelen van een positief zelfbeeld spelen een belangrijke rol. Wij benadrukken wat iemand



IJsbrand & Caroline Snoei staan iedere dag voor de deelnemers klaar.
Fotografie: Rogier Maaskant

VERGADEREN BIJ BOERDERIJ 'T PARADIJS

Bent u op zoek naar een mooie locatie voor een presentatie, brainstormsessie, vergadering, feest of receptie? Boerderij 't Paradijs herbergt diverse ruimtes, waarbij tevens de catering (geheel biologisch) verzorgd kan worden. Ook voor uitjes zijn er activiteiten en groepsarrangementen bespreekbaar, zoals barbecues met eigen biologische producten.

kan in plaats van wat iemand niet kan. Hier is ruimte voor elk individu.”

Burn-out

Ook voor mensen met een burn-out biedt Boerderij 't Paradijs een plek van bezinning. “Het mogen zijn wie je bent, maar ook de natuur en de structuur die we bieden, zorgen ervoor dat mensen zichzelf kunnen herontdekken. Door met je handen en voeten in de aarde te werken, ontdek je wie je bent en waarin je je verder kunt ontwikkelen.”

“Nog iedere dag vind ik het fantastisch om te zien wat deze omgeving met mensen doet”, vult zijn vrouw Caroline aan. “Door de veilige en gezonde omgeving op de boerderij verbetert het zelfbeeld van kinderen met autisme vaak, waardoor ze zichzelf beter kunnen accepteren en daardoor ook weer beter samenwerken, open staan om te leren en zich verder kunnen ontwikkelen. Wij zijn hier heel blij mee en het inspireert ons elke dag weer. Wij bieden veel meer

dan opvang en werken ook aan leerdoelen zoals het opbouwen van sociale contacten. Hier leren de mensen samen te werken en rekening te houden met elkaar, waardoor zij beter aansluiting kunnen vinden bij de maatschappij.”

Gemeengoed

IJsbrand ziet zijn boerderij als gemeengoed. “Wij doen het boeren samen. Vanaf het moment dat we hier tien jaar geleden kwamen te wonen, hebben we samen met onze deelnemers en medewerkers de boerderij helemaal opgebouwd. In Nederland komt dit steeds vaker voor, onder andere in de vorm van stadslandbouw. Ook dat wij bewust voor kleinschalige landbouw hebben gekozen, is niet heel gebruikelijk. Nederland staat toch met name bekend als exportland met grootschalige landbouw. Wij kiezen bewust voor het kleinschalige omdat dit veel dichterbij de mens staat. Bovendien kiezen steeds meer mensen voor regionaal voedsel omdat ze steeds meer willen weten

waar hun eten vandaan komt en hoe het tot stand komt. De Gelderse Vallei heeft zoveel te bieden aan smaakvolle producten, maar dat wat we eten wordt vaak beperkt door wat we kopen in de supermarkten.” Bij Boerderij 't Paradijs helpen de deelnemers in de tuinderij, op het land, in de winkel of bij de verzorging van de dieren. Ook worden jongeren voorbereid op bijvoorbeeld het werken als weekendkracht in een supermarkt. “Wij betalen hen om in onze tuinderij te werken”, belicht IJsbrand. “Dit gaat van het geld af dat wij voor de begeleiding krijgen. Wij zien het als een absolute meerwaarde om de jongeren klaar te stomen voor een plek in de samenleving. Natuurlijk is het voor ons ook belangrijk om winst te maken. Alleen in de samenleving wordt winst vaak alleen maar in termen van euro's gemeten. Wij willen winst ook meten in een rendement voor de samenleving: dat we op een duurzame manier voedsel telen en een bijdrage leveren aan de gezondheid en het welzijn van mensen: dat is ook winst!”

Gezonde winst is de balans zoeken tussen resultaten in economische - en maatschappelijke termen. We zullen daar ook een nieuwe 'taal' voor moeten vinden.”

Samenwerking

Maar om in die zwarte cijfers te blijven wordt wel steeds lastiger. “Bij veel gemeenten wordt er flink bezuinigd wanneer je naar de zorg van deelnemers kijkt”, legt Caroline uit. “Wat we vooral zoeken is, hoe je met beschikbare middelen door goede samenwerking tussen betrokken organisaties, gemeenten, hulpvragers en mantelzorgers de hulp zo inricht dat het echt ten goede komt aan het kind en zijn/haar gezin’.

“Het zou prachtig zijn als er vanuit het bedrijfsleven een fonds ontstaat voor mensen die nergens terecht kunnen en extra zorg nodig hebben”, vult IJsbrand aan. Als bedrijf zou je verder moeten kunnen kijken dan wat er nu voor jou in zit. Hier worden kinderen namelijk voorbereid op het bedrijfsleven of het onderwijs. Je kijkt dus naar wat er in zit voor onze samenleving. Oftewel: ‘What’s in it for us’, in plaats van ‘What’s in it for me’. Dit potje zou een middel kunnen zijn om kinderen met een beperking en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt te kunnen helpen.”

COÖPERATIE BOERENHART

IJsbrand Snoeij is medeoprichter en vice-voorzitter bij Coöperatie Boerenhart. Dit is een organisatie die ontstaan is door een unieke samenwerking tussen een aantal partijen en lokale producenten in de Gelderse Vallei. Boerenhart levert streekproducten aan de horeca, winkels en grootverbruik. Coöperatie Boerenhart richt zich op de zakelijke markt. Alles gemakkelijk op één plek te bestellen en in één zending op de gewenste locatie geleverd. www.boerenhart.nl

Gemeenschappelijk samenlevingsdoel

Volgens IJsbrand zijn de vrijwilligers van Boerderij 't Paradijs van onschatbare waarde. “De zestig vrijwilligers die hier samen met twintig vaste krachten werken zijn voor ons ongelooflijk belangrijk. Wij zien ze als het ware als een soort stakeholders. Niet alleen omdat ze zinvol werk doen, maar ook omdat zij ons telkens laten zien dat het niet alleen gaat om geld verdienen, maar om iets te kunnen betekenen voor mensen en daar tijd aan willen spenderen. Zij getuigen iedere keer weer van andere waarden binnen een bedrijf.” Volgens IJsbrand zijn er steeds meer bedrijven die een link zoeken met zingeving. “Om

die reden organiseren we regelmatig rondleidingen bij onze boerderij”, vertelt Caroline. “Ik laat bijvoorbeeld de praktijkvoorbeelden vanuit de zorg zien en IJsbrand belicht hoe hij het bedrijf heeft opgebouwd en de stijl van ondernemen die hier wordt nagestreefd.” “Met name onze stijl van ondernemen spreekt veel ondernemers aan”, voegt IJsbrand toe. “Het kan bedrijven helpen met het maken van toekomstplannen en het opzetten van een nieuwe bedrijfsvisie. Gelukkig vinden steeds meer ondernemers het inspirerend dat je dienstbaar mag zijn aan de samenleving en is geld voor steeds meer bedrijven een middel en geen doel op zich.” ■



COÖPERATIE BOER & ZORG

Boerderij 't Paradijs is aangesloten bij Coöperatie Boer & Zorg, een coöperatie van gekwalificeerde zorgboerderijen. IJsbrand is voorzitter van het bestuur. De Coöperatie contracteert zorg voor alle doelgroepen bij gemeenten en zorgkantoren en zorgt voor de administratie hiervan. Tevens kunnen aangesloten zorgboeren er terecht voor informatie, advies en het uitwisselen van kennis en ervaring. De coöperatie bevordert deskundigheid, onderzoek en stimuleert innovatie.





KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

Wittenoordseweg 3
3927 CE Renswoude
T 0318-575325
E info@kleinwittenoord.nl
I www.kleinwittenoord.nl





Welkom bij Partycentrum Schimmel

Stationsweg Oost 243
3931 EP Woudenberg
T 033-2861213
F 033-2862426
E info@schimmel.nu
I www.schimmel.nu





Restaurant Planken Wambuis

Gelegen op een karakteristieke en prachtige locatie. Hét adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tea of smaakvol diner!

Maar ook een ideale plaats op de Veluwe voor een geslaagde vergaderbijeenkomst!

Dagelijks geopend vanaf 10.00 uur.
(voor een vergadering eerder mogelijk!)

Gratis wifi, ruime parkeergelegenheid en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

Verlengde Arnhemseweg 146 (N224)
6718 SM – Ede
Telefoon: 026 – 482 1251
E: info@plankenwambuis.nl

Meer info op www.plankenwambuis.nl







Hotel en Congrescentrum de ReeHorst
*Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen
Trainingen - Congressen - Events - Theater*

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezellige ontvangstfoyers. Elke bijeenkomst wordt gegarandeerd een beleving. Vol warmte, gezelligheid en altijd persoonlijk!

Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300 F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*



**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL



Welkom bij DOC's restaurant, Catering en Keuken

Brugveenseweg 25
3781 PG Voorthuizen
T 0342-47 42 44
E info@docsrestaurant.nl



Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597
www.thehunting.nl

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



De Vendel
Vendelseweg 69
3905 LC Veenendaal
0318-525506
www.restaurantdevendel.nl



De Vendel biedt u een
onvergetelijke, culinaire ervaring.

In onze monumentale en
authentieke boerderij, ontmoet de
sfeer van toen de smaak van nu.



Restaurant L'Orage / Party Centrum Flora

*In een ambiance van nostalgie, rust en gemoe-
delijkheid is restaurant L' Orage de perfecte
locatie om te genieten van een goede maaltijd.*

Lunterseweg 44
6718 WE Ede
T 0318-613876 / 653227
F 0318-653327
I www.lorage.nl

Amrâth Hotel Maarsbergen

*Op zoek naar een locatie of hotel voor
overnachten of verblijven, vergaderen of
treffen, feesten of partijen in de omgeving van
Utrecht? Dit alles kan in het schitterende,
nieuwe vier-sterren Amrâth Hotel Maarsbergen*

Woudenbergseweg 44
3953 MH Maarsbergen
T +31 343 47 55 22
F +31 343 47 55 20
I www.hotelmaarsbergen.nl





krb.
strategisch en creatief
in communicatie

KRB.COMMUNICATIE VERHUIST NAAR WESTERVELDHUIS

Communicatie- en reclamebureau Krb verhuist per 31 augustus 2015 naar het Westerveldhuis aan de Amersfoortsestraat 18 in Barneveld.

Van het huidige adres aan het Barneveldse Torenp plein naar de Amersfoortsestraat, is een verhuizing van slechts 100 meter. De verandering in uitstraling is daarentegen groot. Het Westerveld is namelijk een monumentaal pand. Krb. betreft het grootste deel van de bovenverdieping. "We kijken ernaar uit om onze relaties te ontvangen op deze karakteristieke locatie", aldus directeur Kees Vlot.

Verhuistraktatie: Inspiratiesessie social media

Om de intrek in het nieuwe pand te vieren, biedt Krb. communicatie op dinsdagmorgen 29 september en op donderdagmiddag 8 oktober inspiratiesessies over effectieve inzet van social media. Wie interesse heeft om één van deze gratis sessies bij te wonen, kan zich melden via info@krbcommunicatie.nl. Het aantal beschikbare plaatsen is beperkt.

WERKGEVERSSERVICEPUNT REGIO FOODVALLEY NU OOK DIGITAAL VAN START

Werkgevers in Food valley Regio kunnen voortaan met al hun vragen op personeelsgebied ook online terecht bij het WerkgeversServicepunt (WSP). De nieuwe website voorziet werkgevers in veel informatie over de regionale werkgeversdienstverlening. Het WSP is een onderdeel van de Arbeidsmarktregio regio FoodValley. In het WSP werken acht gemeenten, twee SW-bedrijven en UWV samen.

De gemeenten Barneveld, Ede, Rhenen, Renkum, Renswoude, Scherpenzeel, Veenendaal en Wageningen, UWV en de SW-bedrijven Permar en IW4 hebben hun dienstverlening voor werkgevers gebundeld. De samenwerkende accountmanagers geven antwoord op alle vragen en wensen van werkgevers op het gebied van werkgeversdienstverlening. De website wsp-regiofoodvalley.nl is de digitale 'voordeur' van het WSP en is vanaf vandaag 'live'.

De dienstverlening van het WSP bestaat uit vier onderdelen:

- Het WSP helpt werkgevers goed personeel te vinden als intermediair tussen vraag en aanbod;
- Het WSP informeert werkgevers over ontwikkelingen (en kansen) op het gebied van wet- en regelgeving rond de arbeidsmarkt;
- Het WSP helpt bedrijven bij het maken van een lange termijn personeelsplanning;
- Het WSP adviseert werkgevers over de ontwikkeling van hun bedrijf en de wijze waarop zaken als Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO), duurzame inzetbaarheid, vaste en flexibele personeelsopties en Social Return een rol kunnen spelen.

De website van het WSP biedt een uitgebreid overzicht van kansen en mogelijkheden op al deze gebieden. Het WSP is onderdeel van de Arbeidsmarktregio regio FoodValley en is bereikbaar via de website: www.wsp-regiofoodvalley.nl, via mail (info@wsp-regiofoodvalley.nl) of telefonisch via 0800 6688666.



VEENENDALERS LENEN MINDER GELD DAN GEMIDDELDE NEDERLANDER

Inwoners van de gemeente Veenendaal lenen minder geld dan de gemiddelde Nederlander. Gemiddeld leenden inwoners van de gemeente Veenendaal in 2014 2138 euro, 21,45 procent minder dan het landelijk gemiddelde. Dat blijkt uit onderzoek van 'Nederland Leent' naar de leenbehoefte in Nederland.

Inwoners van de gemeente Veenendaal leenden in 2014 minder dan in 2013. In totaal hadden mensen in Veenendaal in 2014 een totaalbedrag van ruim 131 duizend euro aan leningen open staan. Dat is 1,62 procent minder dan een jaar eerder.

Alle cijfers staan op www.nederlandleent.nl/leningen



Bert Bouman

Alles draait om de eenvoud

Vorig jaar rond deze tijd heb ik lezingen gegeven over de Cloud. Onder de aanwezigen waren enkelen sceptisch en eerlijk is eerlijk, dat kan ik wel begrijpen. Het is nu eenmaal een verandering en veranderingen, tja dáár moet je aan wennen. We willen het nu eenmaal eenvoudig en simpel houden.

Niet bepaald iets wat toepasbaar lijkt op mijn type werk. ERP software levert fiks wat hoofdbrekens op. Maar Microsoft laat blijken geleerd te hebben. De cloud ontwikkeling van Dynamics NAV is in een snel-treinvaart gekomen en met de combinatie met Office365 een verrassing. Verrassend, om de mogelijkheden die het biedt én de vereenvoudiging voor mij en daarmee ook voor de klant.

Plug & Play

Was ik voorheen al in staat om vrij vlot een ERP omgeving voor een MKB te realiseren, nu kan ik dat nóg eenvoudiger

doen. Hardware? Hoef ik niet aan te denken. De software? Voor de meeste bedrijven is er al een kant en klare omgeving waarmee men intuïtief direct mee aan de slag kan. Natuurlijk geldt ook hier een leerproces maar simpel gesteld: kun je internetten, dan kan je nú aan de slag.

Herkenbaar

Laten we wel zijn, bijna iedereen kent Office. De stijl, de manier van werken, daarin is Microsoft nu slim in geworden en hanteert deze nu in Dynamics NAV. Dat dit dan ook weer goed kan samenwerken met Office365 is dan ook geen toevaligheid.

Het beleid is méér en méér gericht op de gebruiker wat alleen maar toegejuicht kan worden. Geen vraagtekens bij start, het doet direct herkenbaar aan. En dan beseft je dat die verandering naar de Cloud eigenlijk een evolutionaire stap was. ■

Bert Bouman - System Care ICT DYN
Tel: 06-42737328
email: bert@systemcare-ict.nl
Voor meer informatie:
www.systemcare-ict.nl

Uw Specialist in ERP Cloud oplossingen

“It all works together”

www.systemcare-ict.nl

Begin vorige eeuw had Helene Kröller-Müller, vrouw van de rijke zakenman Anton Müller, een droom: het tonen van haar collectie kunstwerken aan de maatschappij. Het museum van haar dromen is er nooit gekomen, maar tot op de dag van vandaag komen elk jaar bijna 400.000 bezoekers uit binnen- en buitenland naar het Kröller-Müller Museum in Otterlo om haar bijzondere collectie te aanschouwen.



Kröller-Müller Museum

Unieke combinatie van natuur, kunst en architectuur

Middenin Het Nationale Park De Hoge Veluwe in Otterlo ligt het Kröller-Müller Museum. Zowel het park als het museum en de collectie moderne kunst zijn wat betreft hun ontstaansgeschiedenis onlosmakelijk verbonden met het echtpaar Anton Müller en Helene Kröller-Müller. “Helene trouwde in 1888 met Anton, een zakenman die toen als partner was toegetreden tot het bedrijf van haar vader”, vertelt directeur Lisette Pelsers. “Helene kreeg al vroeg vier kinderen en besloot in 1906 in navolging van haar oudste dochter les in kunstgeschiedenis te volgen bij de destijds zeer bekende kunstpedagoog en -criticus Henk Bremmer. Een jaar later ging zij zelf kunst verzamelen met Bremmer als adviseur. Haar werken moesten een museale collectie vormen waarbij volgens de huidige omschrijving de ontwikkeling van de schilderkunst van figuratief naar abstract te zien is. De kroning

op deze ambitie was de realisatie van een eigen museum zodat zij haar collectie aan de maatschappij kon tonen en zij iets aan de wereld kon nalaten.”

De totstandkoming van de collectie van Helene werd sterk beïnvloed door haar eigen opvattingen over kunst. “Het was in die tijd gebruikelijk om wat meer behoudende werken van bijvoorbeeld de Haagse school te verzamelen. Helene ontwikkelde een voorliefde voor werken van Franse neo-impressionisten zoals Seurat en schilders zoals Fantin-Latour. Ook kocht ze enkele werken van Duitse kunstenaars uit de Renaissance omdat ze die stroming als voorloper van de moderne kunst beschouwde. Expressionistische werken die in haar tijd ook gemaakt werden, zie je echter niet terug. Helene had namelijk een uitgesproken voorkeur voor kunst waarin ze de spiritualiteit vond die ze miste in het

dagelijks leven. Dat vond ze onder andere terug in de werken van Van Gogh, waarvoor zij intense voorliefde ontwikkelde.”

Ambitie

De ultieme ambitie van Helene was de realisatie van een museum voor haar collectie. Dit moest op de Veluwe worden gerealiseerd. Pelsers: “Anton had hier in de periode 1909-1921 al grond aangekocht dat qua oppervlakte nagenoeg overeenkomt met de huidige Hoge Veluwe. In 1914 ontwierp Berlage voor het echtpaar jachthuis Sint Hubertus. Helene was ook van mening dat men zich ten midden van de natuur veel beter kon overgeven aan de kunst en de achterliggende spiritualiteit. Bovendien was de Veluwe destijds een arm gebied en kon het wel een toeristische impuls gebruiken.” Uiteindelijk werd de Belgische architect Henry van de Velde aangetrokken en werd



VAN GOGH IN HET KRÖLLER-MÜLLER MUSEUM

Het Kröller-Müller Museum beschikt over de grootste collectie werken van Van Gogh buiten het Van Gogh Museum in Amsterdam, bestaande uit 90 schilderijen en ruim 180 werken op papier. In het kader van het internationale Van Gogh Jaar 2015, waarbij diverse musea en andere culturele instellingen en organisaties in Nederland, België en Frankrijk uitgebreid stilstaan bij de 125ste sterfdag van Van Gogh, is nog tot en met 27 september de tentoonstelling 'Van Gogh & Co. Dwars door de collectie' te zien. Zo'n 50 schilderijen en tekeningen uit de eigen Van Goghcollectie worden samen met werk van voorgangers, tijdgenoten en navolgers van Van Gogh gepresenteerd, waaronder Charley Toorop, Paul Cézanne en Bart van der Leek. De kleine presentatie 'Voor Vincent' toont een door Joseph Mendes da Costa gemaakt beeld van Van Gogh en een serie posters uit 1990, van onder andere Roy Lichtenstein, ter herinnering aan Van Gogh's 100ste sterfdag. Aanvullende hierop vinden er in het kader van 'Een zomer met Van Gogh' ook diverse activiteiten plaats zoals Van Gogh-concerten, speciale lezingen over Vincent Van Gogh en Helene Kröller-Müller, workshops over tekeningen, schilderijen en fotografie en een in het Nationale Park De Hoge Veluwe uitgezette fietsroute.

in 1920 begonnen met de bouw van een enorm museum. Helaas moest de bouw na een half jaar worden gestaakt omdat de onbeperkte financiële middelen waar Helene voorheen over beschikte, helaas niet meer voor handen waren. Uiteindelijk werd in 1938 op de huidige plek een kleine bakstenen variant van het oorspronkelijke ontwerp gerealiseerd. De collectie was toen al in een stichting ondergebracht en aan de staat geschonken. Helene en Anton stierven in respectievelijk 1939 en 1941. Na de oorlog zag directeur Bram Hammacher zich geconfronteerd met een collectie bestaande uit schilderijen uit de Duitse Renaissance en werken vanaf 1850 tot de jaren 20-30 van de twintigste eeuw met onder andere neo-impressionisten, realisten en werken van Mondriaan, Picasso en Braque. Hammacher besloot parallel aan de collectie van Helene een beeldencollectie aan te leggen, beginnend met werken uit eind negentiende eeuw van



R E S I D E N C E
RHENEN

3-gangen
à la carte
€ 34,50

4-uurs
arrangement

€ 17,50
(excl. BTW)

8-uurs
arrangement

€ 39,50
incl. lunch

Géén
zaalhuren bij
factuur hoger
dan € 500,-
(excl. BTW)

WWW.RESIDENCERHENEN.NL | INFO@RESIDENCERHENEN | 0318 542 888 | @RESIDENCERHENEN

Welkom bij ***Hotel De Bosrand***



- Hotel & Restaurant
- Training- en vergaderzalen
- Bar & Wintertuin
- Park en Terras
- Groepsactiviteiten
- Feesten & Evenementen

Wij wensen u een prettig verblijf!

Hotel De Bosrand Bosrand 28 6718 ZN Ede
Tel: 0318-650150 Internet: www.debosrand.com Mail: info@debosrand.com





MUSEALE ONTVANGST

De combinatie van een prachtige collectie moderne kunst en de ligging middenin de natuur maakt van het Kröller-Müller Museum een bijzondere locatie voor zakelijke bijeenkomsten zoals presentaties, lunch, diner of recepties. Tijdens openingsuren kan gebruik worden gemaakt van het auditorium en de aangrenzende ontvangstruimte. Dit kan in het voorjaar en de zomer ook in het Rietveld-paviljoen in de beeldentuin, waar gedineerd kan worden. Buiten openingstijden kan ook de Van de Veldevleugel met de vaste collectie, de tentoonstellingsvleugel of de beeldentuin met het Rietveld-paviljoen worden gehuurd. Bij een verblijf in het museum is het natuurlijk ook leuk om een rondleiding te volgen of het park te voet of per fiets te verkennen.

Maillol en Rodin die in de nieuw ontworpen beeldenzaal en beeldentuin werden ondergebracht. Deze collectie werd in de loop der jaren verder uitgebreid met werken van kunstenaars zoals Hepworth, Giacometti, Arp, Armando en Christo. In de jaren 70 werd door Wim Quist een nieuwe vleugel ontworpen waarin onder andere de huidige entree van het museum is ondergebracht. De huidige collectie wordt nog altijd selectief uitgebreid waarbij de voorkeur ligt bij conceptuele kunst. Ook is er veel aandacht voor sculptuur in relatie tot het ruimtelijke aspect en de natuur.

Regionale band

Het Kröller-Müller Museum en Het Nationale Park De Hoge Veluwe spelen nog altijd een belangrijke rol in de regio. Samen zijn deze toeristische attracties goed voor 6.000 banen. "Het museum heeft een enorme aantrekkingsfactor. Daarnaast werken we

ook intensief samen met de gemeente Ede, waar Otterlo onder valt. Zo worden de vervoerskosten van groepen scholieren die op bezoek komen vergoed en organiseert de gemeente hier onder andere haar nazomerevenement. Samen met FoodValley NL presenteren we dit jaar in het kader van Van Gogh 2015 het programma 'Smaak van Van Gogh'. Diverse koks hebben recepten ontwikkeld waarbij zij zich hebben laten inspireren door Van Gogh. Deze gerechten worden onder andere in het buitenrestaurant hier in de beeldentuin geserveerd." Om extra draagvlak voor het museum te creëren, is in 2013 het Helene Kröller-Müller Fonds opgericht op persoonlijk initiatief van politicus Alexander Pechtold en actrice Johanna ter Steege. "Met dit fonds worden educatieve projecten gefinancierd, net als bijzondere restauraties en grote tentoonstellingen die extra financiële middelen behoeven. Een flink aantal particulieren

heeft zijn steun al toegezegd en zijn gulden, zilveren of bronzen 'boekje' geworden. Die naam gebruikte Helene destijds al toen zij haar vriendenkring over wist te halen om het museum te steunen. Speciaal voor de boekers van nu organiseren we als dank activiteiten zoals lezingen en previews bij te openen tentoonstellingen. Bedrijven kunnen projectpartner worden en zich binden aan een bepaald project. Wanneer zij bijvoorbeeld voor vijf jaar partner zijn, kijken we samen elk jaar waar hun bijdrage aan wordt besteed. Met dit soort initiatieven kunnen we de band met de regio verder versterken en de prachtige collectie en het museum doorgeven aan toekomstige generaties. Precies zoals Helene voor ogen had." ■

www.krollermuller.nl

Verbeek Reclame

Specialist in Gevelreclame & Belettering!

verbeekreclame.nl
Tel. +31(0)318-830252



MERATUS HOVENIERS
e**en bijzondere kijk op tuinen!**

onderscheidend verrassend duidelijk creatief persoonlijk

MERATUS Hoveniers is een gevestigd, middelgroot hoveniersbedrijf dat zich al 18 jaar richt op aanleggen en onderhouden van tuinen en buitenruimtes voor zowel particuliere- als zakelijke opdrachtgevers.

MERATUS is Latijn en betekent zoveel als "samenwerking", hetgeen essentieel is voor een optimaal resultaat.

Vestiging Ede T 0318 - 618 952 E info@meratus.nl Postadres postbus 8120 - 6710 AC Ede Bezoekadres Lunterseweg 68a Ede



Van der Kolk Groep

Wageningen ▪ Ede ▪ Veenendaal ▪ Nijkerk

www.ford-ede.nl



Microsoft Dynamics NAV

verbetert de slagkracht van uw organisatie

Nu tot 70% korting op Dynamics NAV & Office 365

Neem contact op voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.

bel: 06 42 73 73 28 of mail: info@systemcare-ict.nl

Meer informatie vindt u op onze website www.systemcare-ict.nl

Microsoft CERTIFIED Partner Microsoft Server CERTIFIED Partner System Care ICT DYN



W. ten Ham
Constructie BV Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

- Lateien gestraald / gemenied en thermisch verzinkt op lengte gezaagd .
- Balkstaal uit voorraad gestraald en gemenied op lengte gezaagd.
- HEA – HEB – IPE – UNP afmetingen 100 t/m 300mm.

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

T 0318-572 476 F 0318-573 358 E constructie@tenham.nl W www.tenham.nl



Passie voor Service

officiële Saab en Subaru dealer voor de regio
verkoop nieuw & gebruikt, onderhoud, reparatie en APK

Saab Centre Gol - Subaru Centre Gol
Galileistraat 28, 3902 HR VEENENDAAL, 0318-556 999
www.AutoCentreGol.nl



REPROmercurius
www.repromercurius.nl

DE GROOTSTE REPROSPECIALIST IN DE REGIO



printen kopiëren stickers scannen vectoriseren groot formaat plotservice reclame borden lijsten presentatie afwerking lamineren



www.repromercurius.nl | Telefoonweg 124, 6713 AL | Ede | 0318 - 619018

AUTO VERSTEEG BUURMAN

Altijd dichtbij!



CITROËN PEUGEOT TOYOTA SUZUKI MITSUBISHI MOTORS

Barneveld | Ermelo | Voorthuizen | Wageningen | Woudenberg

Fluitend naar je werk, het kan!

Typisch gevalletje botte boer. Nors, nukkig, star en rechtlijnig. Inderdaad, geen eigenschappen die je bovenaan op je cv zet. En al helemaal niet als ze geen recht doen aan wie je echt bent. Of liever, wás..... het overkwam Piet. Het communiceren bleek voor hem toch lastiger dan gedacht.

Vaststelling coachvraag

Piet is vanuit zijn functie van eerste monteur doorgegroeiwd naar projectcoördinator. In deze rol creëert hij de randvoorwaarden waarbinnen zijn projectteam het werk 'ongestoord' kan uitvoeren. Het betekent veel communicatie en minder monteerwerk. Piet had te maken met veel verschillende partijen en kreeg last van de onderlinge spanningen.

Logisch gevolg: stress. De coachvraag aan Bureau Streefkerk luidde dan ook: Hoe kan Piet in deze spanningsvelden in rust blijven handelen, helder en constructief communiceren en het goede voorbeeld geven aan zijn projectteam?



Arie Schreuder

Directeur Bureau Streefkerk BV
Chevallierlaan 8, 3851 PZ Ermelo

088-4434410

info@bureaustreefkerk.nl

www.bureaustreefkerk.nl

Stappenplan

Op basis van een oriënterend gesprek met Piet heeft de loopbaancoach o.a. de 360 graden feedback oefening ingezet, Piet

twee keer bij een teamoverleg geobserveerd en in totaal vijf coachgesprekken gevoerd.

Het leerproces

Piet geeft aan nu veel beter na te denken over hoe hij overkomt op anderen en 'vliegt er niet meteen bovenop'. Dat hij fouten durft toe te geven, maakt het samenwerken beter, makkelijker en menselijker. Zijn rol als projectcoördinator gaat hem steeds beter af, zijn verbeterpunten zijn onderdeel in gesprek met leidinggevende.

Positieve feedback betrokkenen

Zowel Piet als het bedrijf zijn erg tevreden over de coaching, de communicatie en het resultaat. Het benoemen van de pijnpunten, het stellen van goede vragen en de observaties hebben hem naar zichzelf en zijn gedrag doen kijken. Ook de leidinggevende weet hoe hij hem kan ondersteunen. ■

De zomer brengt u mooie dingen

ONTVANG GRATIS ACCESSOIRES BIJ DE AANKOOP VAN UW BED*

Deze zomer geven wij u de beste, 100% natuurlijke, accessoires voor uw Hästens bed. Geniet van de perfecte nachtrust in een bed dat ademt en uw lichaam ondersteunt, zodat u koel blijft tijdens warme zomernachten.



HÄSTENS STORE EDE - LAMMERTS VAN BUEREN
GROTESTRAAT 72, 6711 AN EDE, 0318-30 43 23
LAMMERTSVANBUEREN.COM

* Vraag naar de voorwaarden



Primeur:

Eerste BOB Midden Nederland businessmagazines

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240/06-54913037, danny@vanmunstermedia.nl of kijk op www.bobmiddennederland.nl.



Alle foto's en filmpjes van de BOB-borrels zijn te bekijken op www.bobmiddennederland.nl. Gebruikt u een smartphone om de site te bekijken, dan krijgt u bij het bezoeken van de website direct de melding met de vraag of u van de mobiele website gebruik wilt maken.

Op 8 juni vond de allereerste gezamenlijke BOB Midden Nederland plaats van de regiomagazines Vallei Business, Utrecht Business en Rivierenland Business bij restaurant RUIG in Utrecht. Vallei Business blikt terug op een zeer geslaagde avond.

Benjamin Engels van Recruit a Student Personeelsdiensten trapt af met een presentatie over de Wet Werk en Zekerheid. Zo vertelde hij dat sinds 1 juli geen proeftijd meer mogelijk is in arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd voor zes maanden of korter en dat een tijdelijke arbeidsovereenkomst van zes maanden of langer niet automatisch afloopt na de einddatum. Ook belichtte hij Recruit a Student. De database van Recruit a Student, gevuld met HBO'ers en universitaire studenten is volgens Engels een van de meest uitgebreide en doorgeselecteerde groep werkstudenten.

Ontslagrecht

Vervolgens nam Jan Willem Menkveld van Menkveld advocatuur het stokje over. Menkveld is sinds 1996 advocaat en heeft ervoor





BOB Vallei Business maakt onderdeel uit van Vallei Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de Valleiregio.
www.valleibusiness.nl



gekozen zich te specialiseren te zijn op het gebied van het arbeidsrecht en het ambtenarenrecht. Hij wist de zaal te boeien door zijn presentatie over het nieuwe ontslagrecht. Zo vertelde hij dat de proeftijd schriftelijk moet worden overeengekomen en voor beide partijen even lang zijn. Ook benadrukte hij dat een non-concurrentiebeding alleen schriftelijk kan worden overeengekomen met een meerderjarige werknemer en de arbeidsovereenkomst is aangegaan voor onbepaalde tijd.

Biologische gerechten

Vervolgens was er een walking dinner, waarbij biologische gerechten, steaks en hamburgers de boventoon voerden. De avond werd afgesloten door standup comedian Tom Sligting die al snel de lachers op zijn hand kreeg. Met een aparte, verhelderende blik keek hij samen met het publiek naar de alledaagse dingen en schetste daarbij diverse hilarische en herkenbare situaties.

De organisatie blikt terug op een succesvolle BOB Midden Nederland. Op 21 september komt er een vervolg van de gezamenlijke BOB bijeenkomst bij Kookmeesters in Utrecht. U kunt zich opgeven via de website: www.bobmiddennederland.nl

Noteer in uw agenda!

Utrecht Business, Rivierenland Business en Vallei Business organiseren op maandag 21 september aanstaande een actieve, culinaire en interessante netwerkbijeenkomst bij de Kookmeesters te Utrecht. Deze Business Ontmoet Business (BOB)-Borrel staat geheel in het teken van samenwerken: We gaan namelijk samen koken.

Tussen 17.00 en 18.00 uur wordt u verwelkomd met een welkomstdrankje op het onderstaande adres: Kromme Nieuwegracht 18 te Utrecht. Heeft u nog vragen of opmerkingen? Neem dan vrijblijvend contact op met één van de BOB-organisatoren; Danny Toonen: danny@vanmunstermedia.nl of Kathy van der Horst: Kathy@vanmunstermedia.nl



NOG GEEN BOB-LID?

Iedereen mag eenmalig kosteloos deelnemen (welkomstdrankje en diner zijn altijd inbegrepen). Heeft u dat al eens eerder gedaan? Neem ook dan contact op met één van de BOB-organisatoren en zij zullen u vrijblijvend informeren over de mogelijkheden.

Meld u snel aan via: www.bobmiddennederland.nl!
(BOB-leden hebben uiteraard voorrang en kunnen zich te allen tijde inschrijven).

Uitgeteld over de bijtelling?

4%, 7%, 14%, 25% of toch 22%, kunt u het nog volgen? Na lang wachten werd onlangs dan toch de zogenaamde 'Autobrief 2' gepubliceerd. De daarin genoemde voorstellen zijn overigens pas definitief als ook de Tweede Kamer daar na de zomer een ei over heeft gelegd.

Staatssecretaris Wiebes geeft toe dat het subsidiebeleid van de afgelopen jaren gefaald heeft: nauwelijks CO₂-reductie tegen een veel te hoge prijs. Het ziet er naar uit dat vooral de Plug-in Hybride (PHEV) het gelag moet gaan betalen want het bijtellingsvoordeel op deze auto's gaat (geleidelijk) geheel verdwijnen. Niet heel verrassend als je bedenkt dat in de praktijk slechts 30% van de 'PHEV-kilometers' daadwerkelijk elektrisch wordt

afgelegd en een aanzienlijk deel van deze auto's überhaupt nooit een laadpaal ziet.

Goed nieuws is er ook: de vermaledijde (en Europees gezien onhoudbare) BPM gaat op termijn verdwijnen en er blijven vanaf 2019 twee bijtellingsklassen over: 4% over de eerste € 50.000,- voor volledig elektrisch aangedreven auto's en 22% voor de rest. Da's wel zo overzichtelijk en zal beslist bijdragen aan een gevarieerder zakelijk wagenpark.

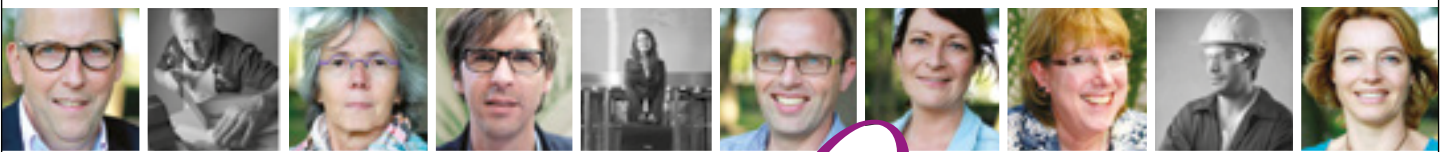
Wat betekent dit voor u? Wij verwachten de rest van dit jaar een heuse run op PHEV's en zien dat levering in 2015 voor enkele populaire modellen uit dit genre nu al niet langer gegarandeerd kan worden. Tijdige levering is essentieel om nog 60 maanden van 7% bijtelling te profiteren. Na 1 januari aanstaande betaalt u



meer dan het dubbele (15%) dus wie slim is telt niet langer af maar onderneemt nu actie!

Martin Schuurman - Partner bij Oxonia Fleet Solutions
www.oxonia.nl

SAMEN AAN HET WERK



• Arbeidsongeschiktheid

- Verzuimbegeleiding
- 2^e spoor re-integratie
- Burn-out/stressbegeleiding

• Personeel & Organisatie

- P&O vraagstukken
- Vitaliteit
- Psychologisch onderzoek/assessment
- Outplacement

• Training & Opleiding

bureau streefkerk

www.bureaustreefkerk.nl
info@bureaustreefkerk.nl
088 - 443 44 10



VALLEI

GREEN EN FUNTESTDAG



Snel, imposant en mileubewust

Op maandag 22 juni vond de jaarlijkse Green- en Funtestdag van Vallei Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van een aantal nieuwe modellen van bekende merken uitvoerig testen. Duidelijk werd dat mileuvriendelijke auto's allang het stoffige imago voorbij zijn en dat snel, imposant en mileubewust uitstekend samen kunnen gaan.

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN



Locaties:

- Amrâth Hotel Maarsbergen
- Residence Rhenen
- Hotel de Bosrand

Dealers:

- Gebr. Van Gent
- Vallei Autogroep
- Lexus Arnhem
- Autobedrijf Cluistra Veenendaal





Deelnemers:

- Dick Brouwer, Advocatenkantoor Brouwer
- Victor Beverloo, Biz2Be
- Imar van Riet, Carwash & Co
- Peter Schoeber, Drukkerij Cunera
- Nico Drost, Drost Catering & Verhuur
- Henk Hol, Meratus Hoveniers
- Berend van Berkel, Optiteam
- Mathijs Pondes, Poort Mulder Assurantiën BV
- Jeroen Cavalje, Reprotex
- Gerrit Flier, Schuiteman
- Richard Vonk, Van Veen advocaten
- Anke Kobelt, Van Veen advocaten
- Winny van Engelenhoven, Van Veen advocaten





'Hij glijdt over de weg. Een ideale auto voor de zakelijke markt.'



TOYOTA AURIS TOURING SPORTS HYBRID

DEALER: GEBR. VAN GENT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIELS HARDEMAN

Dick Brouwer: "De Auris voelt aan als een veilige auto en is geen snelheidsmonster. Hij glijdt over de weg. Door zijn futuristische uitstraling en lage brandstofkosten een ideale auto voor de zakelijke markt."

Berend van Berkel: "De auto remt erg goed en stuurt strak. Een prima economische verantwoorde auto met bovendien een lage bijtelling."

Imar van Riet: "Deze Auris ziet er aan de buitenkant fraai uit evenals de binnenkant. Voor de chauffeur biedt deze auto een mooi touchscreen met duidelijke indeling."

De motor maakt wel iets meer toeren bij hard optrekken."

Winy van Engelenhoven: "De auto rijdt rustig en heeft een degelijk uiterlijk. Een auto die geschikt is voor zowel de zakelijke markt als voor jonge gezinnen. Alleen de beenruimte achterin was wat aan de krappe kant."

Anke Kobelt: "Ik vind de Auris een mooi afgewerkte, representatieve, stille auto die lekker rijdt. Hij heeft een prettige besturing en de prijs is redelijk in deze uitvoering. Zowel zakelijk als privé prima te rijden."



SPECIFICATIES

Merk: Toyota
Model: Auris Touring
Sports Hybrid
Type: Lease Executive
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1798 cc
Vermogen: 136 pk

Koppel: 142 nm
Verbruik: 1 op 27,8
Acceleratie (0 tot 100): 11,2 sec
Topsnelheid: 175 km/h
Uitrusting: Lederen bekleding,
Toyota Safety Sense, 17"LM Velgen,

Verkoopprijs: € 31.995,-
Leaseprijs : € 594,-
Vanaf prijs: € 18.950,-
Informatie:
www.gebrvangent.nl
www.valleiautogroep.nl



'De Avensis is een auto met een mooie uitstraling die veel ruimte biedt.'



TOYOTA AVENSIS TOURING SPORTS

DEALER: GEBR. VAN GENT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIELS HARDEMAN

Ton de Roos: "De Avensis is een auto met een mooie uitstraling die veel ruimte biedt. Een wagen die zowel geschikt is voor privé als zakelijke gebruik. Een zeer ruime auto met veel laadruimte."

Mathijs Pondes: "Ik ben onder de indruk van de mooie uitstraling van de Avensis die ook aan de binnenkant luxe is afgewerkt. Het rijgedrag is zeer goed te noemen. En met de prijs/kwaliteitsverhouding zit het wel snor, gezien de opties die je erbij krijgt. Het is zeker een auto die het overwegen waard is."

Diana Beukhof: "Ik vind deze uitvoering van de Avensis zeer luxe. De auto beschikt over comfortabele stoelen, schakelt lekker strak en accelereert voor een hybride auto prima. Ook de kofferbak is verbazingwekkend groot. Een auto die de aanschaf zeker waard is."

Gerrit Flier: "Een fijne ruime auto met goede stoelen die is uitgerust met allerlei nieuwe veiligheidssnufjes. Voor de prijs heb je een prima zakelijke auto!"



SPECIFICATIES

Merk: Toyota
 Model: Avensis Touring Sports
 Type: 1.6 D-4D-F Lease Pro
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1598 cc
 Vermogen: 112 pk

Koppel: 270 nm
 Verbruik: 1 op 24,4
 Acceleratie (0 tot 100): 11,7 sec
 Topsnelheid: 180 km/h
 Uitrusting: 17" LM Velgen, Toyota Safety Sense, Go Navigatie

Verkoopprijs: € 34.850,-
 Leaseprijs : € 720,-
 Vanaf prijs: € 27.995,-
 Informatie:
www.gebrvangent.nl

DE NIEUWE AVENSIS

NU MET MKB SUPERDEAL VANAF € 645,- P/MND!



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



v.a. 20% HET RIJKST UITGERUST IN ZIJN KLASSE

De stijlvolle nieuwe Toyota Avensis is met z'n rijke uitrusting een slimme keuze. Zo is de Lease Pro uitvoering met maar liefst € 1.250,- klantvoordeel o.a. voorzien van 17" lichtmetalen velgen, LED koplampen, Privacy glass, bochtenverlichting in mistlampen en een Go navigatiesysteem. En al vanaf de Aspiration uitvoering beschikt u standaard over Toyota Safety Sense. Dit innovatieve pakket bestaat uit vier actieve veiligheidssystemen: Pre-Collision System, Lane Departure Alert, Automatic High Beam en Road Sign Assist. De nieuwe Avensis is er al vanaf € 27.995,- en vanaf 20% bijtelling. En als u dit jaar beslist, profiteert u zelfs 5 jaar lang van slechts 20% bijtelling. Kijk voor meer informatie op toyota.nl of kom bij ons langs in de showroom. U bent van harte welkom.

Brandstofverbruik (EC 2015/45W) 4,2-6,7 L/100km (14,9-24,4 km/L); CO₂ 108-155 gr/km.

Prijs incl. BTW, excl. kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Afgebeeld is de Avensis Touring Sports 1.8 Executive Business Premium van € 40.150,-. Wijzigingen voorbehouden. Importeur: Louwman & Parqui B.V. Meer info bel gratis 0800-0369 of kijk op toyota.nl voor de verkoopvoorwaarden.

Gebr. van Gent

Ede, Copernicuslaan 7-9, 0318-697855, www.gebrvangent.nl
Veenendaal, Galileïstraat 2, 0318-526767, www.gebrvangent.nl

Nieuw Toyota Auris Hybrid



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



14%

Met standaard automaat en slechts 14% bijtelling

Vanaf nu bij ons in de showroom: de nieuwe Toyota Auris Hybrid! Deze Auris is standaard rijk uitgerust met o.a. een automaat, Climate control en LED dagrijverlichting. Daarbij is de nieuwe Auris ook nog eens voorzien van Safety Sense: een geheel nieuw pakket aan actieve veiligheidssystemen. De nieuwe Auris is er al vanaf € 18.950,- en de Auris Touring Sports is er vanaf € 20.250,-. Als u dit jaar nog beslist, profiteert u 5 jaar lang van slechts 14% bijtelling. We nodigen u graag uit om het rijplezier van de nieuwe Auris zelf te komen ervaren tijdens een proefrit. U bent van harte welkom!

Brandstofverbruik (EC 2015/45W) 3,5-3,6 L/100km (27,8-28,6 km/L); CO₂ 79-82 gr/km.

* Prijs is incl. BTW en excl. kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Afgebeeld is de Auris Hybrid Touring Sports Lease Automaat vanaf € 28.250,-. Wijzigingen voorbehouden. Importeur: Louwman & Parqui B.V. Meer info bel gratis 0800-0369 of kijk op toyota.nl voor de verkoopvoorwaarden.

Gebr. van Gent

Ede, Copernicuslaan 7-9, 0318-697855, www.gebrvangent.nl
Veenendaal, Galileïstraat 2, 0318-526767, www.gebrvangent.nl



' De Landcruiser is een stoere robuuste auto. Het rijgedrag is prima.'



TOYOTA LANDCRUISER

DEALER: GEBR. VAN GENT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DIDERIK VAN GENT

Winy van Engelenhoven: "Een keurige representatieve terreinwagen met voldoende zitplaatsen die bovendien soepel rijdt. Zoek je een een grote, stevige, representatieve auto, dan moet je de Landcruiser hebben."

Victor Beverloo: "Ik was onder de indruk van de Landcruiser die op mij een degelijke en oersterke indruk maakte. Op geel kenteken is deze auto niet de goedkoopste, maar op grijs kenteken zeer aantrekkelijk geprijsd. Het is een superauto voor iemand die vaak een aanhanger moet trekken en de komende tien jaar geen gedoe wil."

Peter Schoeber: "Een lekkere wagen die goed rijdt. Voor een terreinwagen biedt de Landcruiser veel comfort. De stoelen en

het stuur zijn elektrisch verstelbaar, dus een goede zitpositie is zo gevonden. De stoelen bieden lekker veel steun en voorkomen zo dat je al te veel heen en weer wordt geslingerd in ruw terrein."

Diana Beukhof: "De Landcruiser is een stoere robuuste auto. Het rijgedrag is prima en de auto rijdt comfortabel en is soepel geveerd. Dit is een wagen voor het echte werk. Wanneer je op veel bouwplaatsen komt, is dit de ideale auto."

Berend van Berkel: "Een stevige en degelijke auto. Door de luchtvering rijdt hij erg soepel. Als ik regelmatig met een aanhanger zou moeten rijden dan is deze auto het overwegen waard."

SPECIFICATIES

Merk: Toyota
 Model: Landcruiser
 Type: 3.0 D-4D-F Executive
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 2.982 cc
 Vermogen: 190 pk
 Koppel: 420 nm

Verbruik: 12,3 km
 Acceleratie (0 tot 100): 11 sec
 Topsnelheid: 175 km/h
 Uitrusting: Luchtvering, 3 Climate-zones, Adaptive cruise Control, Lederen interieur, Navigatie

Verkoopprijs: € 106.340,-
 Leaseprijs : € 1425,- excl. BTW
 Vanaf prijs: € 80.195,-
 Informatie:
www.gebrvangent.nl



Van Gent
LEASE

Uw persoonlijke leasepartner voor alle merken



Maak kennis met Van Gent Lease!

Wij zijn een full service leasemaatschappij voor alle merken, voor uw personenauto, bedrijfswagen, zowel nieuw als gebruikt. Als lokale leasepartner zijn wij betrokken bij onze regio en werken wij samen met u voor de beste invulling van uw wagenpark. Opgericht door Van Gent Autobedrijf, een familiebedrijf met 45 jaar ervaring in de autobranche.

www.vangentlease.nl



SIMPLY CLEVER


ŠKODA



DE NIEUWE ŠKODA SUPERB EEN ANDERE KIJK OP ZAKENDOEN



20% bijtelling

Brandstofverbruik gemiddeld 4,1 L - 7,0 L/100km (1 op 14,1 - 24,4) CO₂-emissie 109 - 168 gr/km 

Lease vanaf € 619,- per maand.

De nieuwe ŠKODA Superb is gemaakt voor mensen die hun eigen keuzes durven maken en laat geen oog onberoerd. Zijn ongeëvenaarde ruimte is verpakt in een strak en tijdloos design. Daadkracht en elegantie zijn de kenmerken. De nieuwe ŠKODA Superb is de nieuwe benchmark in de business class. Met een enorme beenruimte. Een ongekend grote bagageruimte. En een airconditioning met drie klimaatzones. Voor het hoogste comfort. Voorin én achterin. Dit alles komt nu onder handbereik: de nieuwe ŠKODA Superb is gemaakt om uw kijk op zakendoen te veranderen. Voor altijd.

www.skoda.nl

Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Leasebedrag per maand, o.b.v. 60 maanden/20.000 km per jaar o.b.v. full operational lease. Exclusief BTW en exclusief brandstof. Getoonde afbeelding kan meeruitvoeringen bevatten. De genoemde verbruikscijfers zijn gebaseerd op de uitkomsten van de op dit moment geldende Europese testmethode. Afhankelijk van meeruitvoeringen, weg-, verkeers- en weersomstandigheden, milieu-invloeden, conditie van de auto en rijstijl kunnen in de praktijk verbruikswaarden voorkomen die hiervan afwijken. Wij adviseren Het Nieuwe Rijden (zie ook www.hetnieuwerijden.nl) voor handige tips om zuiniger te rijden.

Vallei Autolease

VALLEI AUTOLEASE

Galileistraat 27-29, 3902 HR VEENENDAAL
Tel.: 0318-509 994, Fax: 0318-509 995
info@valleiautolease.nl, www.voordelig-leasen.nl



'Voor de prijs van deze auto, krijg je veel terug.'



AUDI Q7 SUV

DEALER: VALLEI AUTOLEASE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHRISTINE VAN KRUISTUM

Dick Brouwer: "De kwaliteit is goed. De Q7 rijdt voortreffelijk en is een prima wagen, ook voor de lange afstanden."

Winy van Engelenhoven: "De afwerking van de Q7 is subliem. Het is prachtige representatieve auto en veruit de mooiste waar ik in gereden heb."

Gerrit Flier: "Heerlijke auto die supergoed op de weg ligt en snel optrekt. De Q7 heeft een hoog fungehalte en de wagen voldoet aan alles wat een man zich wensen kan."

Imar van Riet: "Het is een grote ruime auto. Maar als ik mocht kiezen dan gaat mijn persoonlijke voorkeur toch uit naar de Audi A8."

Henk Hol: "Duitse degelijkheid waar niks mis mee is. Het is een grote opvallende ruime auto met veel luxe en door de hoogte een goed zicht op de weg."

Ton de Roos: "Wat een geweldige auto. Ik heb er met veel plezier in gereden. Hij is fantastisch afgewerkt."

Diana Beukhof: "Een prachtige tot in de puntjes afgewerkte auto. De rijeigenschappen zijn 'des Audi's'"

Mathijs Pondes: "Het rijgedrag van de Q7 heb ik als zeer goed ervaren. Door het comfort en de fijne stoelen, merk je nauwelijks dat je over een drempel rijdt."



SPECIFICATIES

Merk: Audi

Model: Q7

Type: SUV

Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 3 liter TDI

Vermogen: 272 pk

Koppel: 600 Nm/1500-3000 min -1

Verbruik: Op 100 km 6,2 liter

Acceleratie (0 tot 100): 6,5 sec

Topsnelheid: 234 km/h

Uitrusting: Audi Virtual Cockpit,

MMI Navigatie Plus,

Comfort sportstoelen, Adaptieve sport luchtvering

Verkoopprijs: € 129.000, -

Leaseprijs : € 2199, - (excl. BTW)

Vanaf prijs: € 81.199,-

Informatie: www.valleiautolease.nl



'Een superauto die erg snel en comfortabel is. Fijne stoelen en goede audio.'



AUDI A8 LIMOUSINE

DEALER: VALLEI AUTOLEASE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: YASIN GÜÇLÜ

Diana Beukhof: "Een Mooie auto en perfect voor de zakelijke markt met name in het hogere segment. Voor zo'n grote bolide is de auto zeer snel. Door de auto-maat is het relaxt rijden en een ideale wagen wanneer je veel op de weg zit."

Berend van Berkel: "Alsof je vanuit je huis-kamer aan het rijden bent. Super de luxe en toch strak op de weg."

Imar van Riet: "Super! Kwaliteit heeft een prijs, vooral voor lange afstanden is deze auto comfortabel en met chauffeur is alles nog beter!"

Henk Hol: "Duitse degelijkheid waar niks mis mee is. Ruime opvallende auto die zeer geschikt is voor de lange afstanden."

Ton de Roos: "De Audi A8 is echt een heerlijke auto voor de lange afstanden met een mooie uitstraling. Helaas te prijzig voor mij, maar voor grote bedrijven een fantastische directieauto."

Victor Beverloo: "Een superauto die erg snel en comfortabel is. Fijne stoelen en een hele goede audio. Alles zit er dus op en aan en voor de prijs krijg je veel waar voor je geld. Wil je snel, luxe en comfortabel rijden, neem een A8."



SPECIFICATIES

Merk: Audi

Model: A8

Type: Limousine

Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 3 liter TDI

Vermogen: 258 pk

Koppel: 580 Nm/1750-2500 min -1

Verbruik: Op 100 km 5,9 liter

Acceleratie (0 tot 100): 5,9 sec

Topsnelheid: 250 km/h begrensd

Uitrusting: MMI Navigatie Plus,

Comfort stoelen met Massage en ventilatie functie, Head up display,

Parkeersensoren met top view camera

Verkoopprijs: € 97.777,-

Leaseprijs : € 1899,- (excl. BTW)

Vanaf prijs: € 96.530,-

Informatie: www.valleiautolease.nl



'Het is een perfecte auto voor alle dag. Hij rijdt goed en biedt veel ruimte.'



HYUNDAI I40 WAGON

DEALER: AUTOBEDRIJF CLUISTRA VEENENDAAL B.V.
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JAAP LAMMERS

Winy van Engelenhoven: "Ik vind deze Hyundai een representatieve stille auto die voor de prijs een complete zakelijke auto biedt."

Anke Kobelt: "De Hyundai vind ik een comfortabele auto met representatieve uitstraling. De prijs/kwaliteit verhouding is prima en de auto leent zich zowel voor privé als zakelijk gebruik. Door de lage bijtelling zeker de aanschaf waard."

Gerrit Flier: "Het is een perfecte auto voor alle dag. Hij rijdt goed en biedt veel ruimte. Je krijgt veel auto voor weinig geld. Het is een betaalbare zakenauto waar je goed mee voor de dag kunt komen."

Victor Beverloo: "Een keurige ruime auto met een mooi design. Het interieur is netjes en modern afgewerkt. De auto is scherp geprijsd waarvoor je een auto krijgt die compleet is uitgerust."



SPECIFICATIES

Merk: Hyundai
Model: i40 Wagon
Type: 1.7 CRDi
Business Edition
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1685 cc

Vermogen: 116 pk
Koppel: 277 nm
Verbruik: 1 op 23,8 km
Acceleratie (0 tot 100): 12,4 sec
Topsnelheid: 192 km

Verkoopprijs: € 31.495,-
Leaseprijs : € 679,-
Vanaf prijs: € 29.995,-
Informatie: www.cluistra.nl



"De auto rijdt super en heeft een mooie uitstraling. Daar ga ik voor."



LEXUS IS300H

DEALER: LEXUS ARNHEM

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: STEFANO SCEVOLA

Dick Brouwer: "Prachtige auto, daar ga ik voor. De auto rijdt super en heeft een mooie uitstraling. In vergelijking met auto's in hetzelfde segment heeft deze Lexus een zeer redelijke prijs. Echt een auto waarmee je voor de dag kunt komen."

Ton de Roos: "Een hele fijne auto die zeer snel rijdt en fantastisch op de weg ligt. Voor mij heeft deze auto een te lage zit. De prijs is gunstig. Een auto die ik zeker kan aanbevelen."

Mathijs Pondes: "Leuke auto met een prima rijgedrag en wegligging. Het interieur is netjes afgewerkt en de auto is zeer comfortabel. Voor een auto die duur oogt, is de prijs/kwaliteitsverhouding prima."

Berend van Berkel: "Deze Lexus heb ik ervaren als een degelijke en sportieve auto. De stoelen voelen aan als een maatpak. Een zeer fijne reisauto met een gunstige prijs die ook als familieauto is in te zetten."

Henk Hol: "De IS300h rijdt soepel en sneller dan ik had verwacht voor een hybride auto. De prijs is prima. Ik zou zeggen maak eens een proefrit!"

Peter Schoeber: "Een auto die erg sportief is en snel optrekt. Door de lagere zithouding ben je verzekerd van accuraat stuurgedrag in de bochten. Dit gecombineerd met het voor een Lexus kenmerkende rijcomfort."

SPECIFICATIES

Merk: Lexus

Model: IS300h Lux

Transmissie: Volledige automaat

Cilinderinhoud: 4 cilinders

Vermogen: 223 pk

Koppel: 221 / 4.200 - 5.400

Verbruik: Op 100 km 4.5 liter

Acceleratie (0 tot 100):

Topsnelheid: 200 km/h

Verkoopprijs: € 38.590,-

Leaseprijs: € vanaf € 271

netto bijtelling

Vanaf prijs: € 38.590,-

Informatie: Erik Tiemens

en Stefano Scvola

www.lexus-arnhem.nl



'Een hele fijne auto die snel is en fantastisch op de weg ligt.'



LEXUS CT200H BUSINESS LINE

DEALER: LEXUS ARNHEM

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: STEFANO SCEVOLA

Dick Brouwer: "Niet direct mijn type, want hij rijdt voor mijn gevoel iets te rustig. Maar het is een degelijke auto die lekker rijdt en ook nog eens zuinig is. De prijs-kwaliteit is goed. Het is een Lexus voor de kleine beurs."

Gerrit Flier: "Nette auto. Hij rijdt voor een hybride auto lekker. De auto zou iets meer pit mogen hebben. En de prijs valt gezien de duurzaamheidsaspecten reuze mee. Bovendien heb je een lage bijtelling."

Imar van Riet: "Ik heb een goede indruk gekregen van deze Lexus. Het is een rustige comfortabele auto die goed is uitgerust met veel knoppen in de middenconsole."

Anke Kobelt: "De CT200h is een comfortabele auto met een stabiele wegligging. De prijs is prima en ik zou hem aanbevelen als een degelijke familie auto."

Peter Schoeber: "Deze Lexus rijdt erg prettig. Hij stuurde soepel en reageerde goed op het gaspedaal. De prijs voor deze auto is voldoende. Ik kan hem zeker aanbevelen."

Ton de Roos: "Een hele fijne auto die snel is en fantastisch op de weg ligt. De auto heeft een gunstige prijs en is naast zakelijk gebruik, ook geschikt voor gezinnen."



SPECIFICATIES

Merk: Lexus

Model: CT200h

Type: Business Line

Transmissie: Volledige automaat

Cilinderinhoud: 1.798

Vermogen: 136 pk

Koppel: 142 / 2.800-4.400

Verbruik: (1/100 KM) 3,8

Acceleratie (0 tot 100): 10,3 sec

Topsnelheid: 180 km

Verkoopprijs: € 29.590,-

Leaseprijs : € 138,- netto bijtelling

Vanaf prijs: € 27.990,-

Informatie: Erik Tiemens

en Stefano Scenvola

www.lexus-arnhem.nl

We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com



Voor leaserijders

20%
bijtelling

die kunnen rekenen!



De nieuwe Hyundai i30 1.6 CRDi Business Edition
Netto bijtelling* vanaf € 164,- p.m.
• Navigatiesysteem met achteruitrijcamera en Bluetooth-carkit
• Volautomatische airconditioning • 15-inch lichtmetalen velgen
Vanaf € 23.495,-

De nieuwe Hyundai i40 Wagon 1.7 CRDi Business Edition
Netto bijtelling* vanaf € 220,- p.m.
• Navigatiesysteem met achteruitrijcamera en Bluetooth-carkit
• Volautomatische airconditioning • 16-inch lichtmetalen velgen
Vanaf € 31.495,-

CLUISTRA VEENENDAAL BV
Galileestraat 12, Veenendaal, tel. 0318 - 529 555
Maak snel een afspraak op cluistra.hyundai.nl



Gecombineerd brandstofverbruik: 3,6 - 4,2 (l/100 km) / 27,7 - 23,8 (km/l); CO₂ - emissie: 94 - 110 (g/km). Uitstoot is afhankelijk van gebruik. Uitstoot- en brandstofverbruikgegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens Europese Verordening 715/2007/EEG.

GENOEMDE PRIJZEN VAN DE MODELLEN ZIJN INCL. BTW&BPM EN EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN, METALLIC LAK, LEGES EN RECYCLINGBIJDRAGE. AFGEBEELDE MODELLEN KUNNEN AFWIJKEN VAN STANDAARD UITVOERING. DRUK- EN ZETFOUTEN VOORBEHOUDEN. ZIE VOOR KOSTEN EN VOORWAARDEN WWW.HYUNDAI.NL OF VRAAG ERNAAR IN DE SHOWROOM. *OBV 42% INKOMSTENBELASTING.

Wat je ook onderneemt, **je bouwt in Barneveld.**

→ Check meteen de beschikbare
bedrijfskavels op kiesjekavel.nl

Bent u toe aan een nieuw bedrijfspand? Hebt u meer ruimte nodig of bent u van plan een bedrijf te starten? Kies een kavel in de gemeente Barneveld en verzeker u van ruimte voor uw ambities.



- Keuze uit gevarieerde bedrijfskavels
- Ruimte voor bijna alle typen bedrijven
- Spoor- en snelwegen in alle richtingen
- Aantrekkelijk ondernemersklimaat

 [kies je kavel.nl](http://kiesjekavel.nl)

WETHOUDER G.J. (GERARD) VAN DEN HENGEL
ECONOMISCHE ZAKEN

Ga naar www.kiesjekavel.nl, selecteer geschikte kavels
en vraag meteen gedetailleerde informatie aan. Welkom in Barneveld!

ONDERNEMEN DOE JE IN NIJKERK!

ARKERPOORT

SPOORKAMP

DE FLIER

Bedrijfskavels te koop vanaf 1.000m²

- Centraal gelegen;
- Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam-Groningen;
- Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente.

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen Arkerpoort, De Flier en het multifunctionele park Spoorcamp.

BEDRIJVEN
PARKEN
NIJKERK
A28

BEREIKBAAR
DUURZAAM
FLEXIBEL

Bekijk de mogelijkheden?

nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63

