

VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 2 | MEI 2017

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



**ONDERNEMEN  
DOE JE IN NIJKERK**

**LTO-VOORZITTER MARC CALON:**  
*'Dit is het land van  
melk en honing'*

**ZAKENAUTO'S  
ONDER DE LOEP**



## Te huur in Veenendaal

### Citadel 2-14

Representatief bedrijfsgebouw op zichtlocatie aan de A12 en dichtbij NS-station Veenendaal-De Klomp. Het bedrijventerrein heeft een strategische ligging ten opzichte van de Randstad en Duitsland.

- circa 1.035 m<sup>2</sup> kantoorruimte op de derde verdieping;
- units vanaf circa 250 m<sup>2</sup>;
- scherpe ingroei huur mogelijk;
- energielabel A.

**Huurprijs: EUR 120,- per m<sup>2</sup> per jaar**

## Te huur in Wageningen

### Agro Business Park 82

Representatief kantoorgebouw op het Business en Science Park Wageningen. Het gebouw ligt op een met auto en ov goed bereikbare locatie en is door het multifunctionele atrium geschikt voor zowel grote als kleine gebruikers.

- circa 2.238 m<sup>2</sup> kantoorruimte verdeeld over drie bouwlagen;
- units vanaf circa 392 m<sup>2</sup>;
- parkeernorm 1:19 m<sup>2</sup>;
- R&D- en laboratoriumfaciliteiten te realiseren.

**Huurprijs: EUR 105,- per m<sup>2</sup> per jaar**



## Te huur in Wageningen

### Agro Business Park 10

Multifunctioneel bedrijfsverzamelgebouw op het Business en Science Park Wageningen. Het gebouw heeft R&D- en laboratoriumfaciliteiten, een gezamenlijke binnentuin en een groot terras per verdieping. Het gebruik van de R&D- en laboratoriumfaciliteiten is bij de huurprijs inbegrepen.

- circa 697 m<sup>2</sup> kantoorruimte op de eerste verdieping;
- deelverhuur mogelijk;
- ruime parkeergelegenheid op eigen terrein;
- goed bereikbaar met auto en ov.

**Huurprijs: EUR 95,- per m<sup>2</sup> per jaar**

# VOORWOORD



## VERANDERINGEN

Functieprofielen zijn steeds meer aan veranderingen onderhevig. Zo blijkt onder andere uit de HRM Special die u in deze editie vindt. Ook wanneer ik kijk naar de branche waarin ik werkzaam ben, zie ik hier de nodige veranderingen. Van een uitgeverij die zich voornamelijk richtte op het uitgeven van magazines schuiven onze diensten steeds verder op naar die van een fullservice reclamebureau. Wist u bijvoorbeeld dat wij ook complete nieuwsbrieven in opdracht van klanten verzorgen en tevens websites voor diverse ondernemers maken? Uiteraard is onze branche niet het enige vakgebied waar de functieprofielen veranderen. Er zijn zelfs sectoren waar banen zullen verdwijnen. Vakbond De Unie verwacht zelfs dat er tot 2020 maar liefst 25.000 banen verloren gaan. Het gaat dan met name om administratieve arbeidsplaatsen. Onder andere de inzet van robots is hier debet aan. Om deze tendens het hoofd te bieden, pleit onder meer de SER voor een individuele scholingsrekening, een soort loopbaan-APK kan helpen om grip te houden op ieders arbeidsmarktftheid.

Verder besteden we in deze editie aandacht aan internationaal zakendoen. Diverse instanties zodat de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland bieden uitstekende tips voor ondernemers die de sprong over de grens willen wagen. Ook komen een aantal ondernemers aan het woord die hun visie op dit onderwerp belichten.

En mocht u toevallig op zoek zijn naar een nieuwe auto, dan kunt u de testverslagen van onze Zakenautotestdag er eens op naslaan. Onze testrijders hebben diverse modellen uitvoerig getest en hun bevindingen opgeschreven. Wilt u zelf een keer meedoen? Binnenkort organiseren we weer een testdag. Hou daarom [www.valleibusiness.nl](http://www.valleibusiness.nl) goed in de gaten!

Ik wens u veel leesplezier.

Jessica Scheffer  
Hoofdredacteur Vallei Business  
[jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl)

Zakenmagazine voor  
de FoodValley regio  
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31  
mei 2017, editie 2

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 BIJDRAGEN  
Sofie Fest, Elly Molenaar, Hans Hajée  
Aart van der Haagen, Pien Koome

FOTOGRAFIE  
Joost Franken, Elly Molenaar,  
Aart van der Haagen, Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK  
Margot Noyons

DRUK  
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
VM Sales en Support B.V.  
Joep van der Linden t: 024-6423449  
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen  
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933  
info@vanmunstermedia.nl

#### ABONNEMENTEN

Abonnementen kunnen op elk gewenst  
tijdstip ingaan met een looptijd tot 31  
december en worden automatisch ver-  
lengd 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 even-  
tuele onjuistheden en/of onvolledig-  
heid van de verstrekte gegevens.

© 2017 Overname van artikelen is  
slechts mogelijk na verkregen schriftel-  
ijke 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.

- 6 Ondernemen doe je in Nijkerk
- 10 FOV Nieuws
- 12 De prioriteiten van LTO-voorzitter Marc Calon
- 14 Bouwstede veert als een 'bijkorf' van bedrijven mee met ondernemers
- 16 Succesvolle aftrap Bigday FoodValley regio
- 17 DC Valley: Duurzaam datacenter in de FoodValley
- 19 Businessflitsen
- 25 Deelnemers BOB leren fijne kneepjes van het vergaderen
- 26 Riwojo: 'Het houdt niet op'
- 28 Gerben Dijksterhuis nieuwe Food&Innovatiemanager Rabobank

## Special HRM

- 23 Een leven lang ontwikkelen
- 32 Aandacht: Het toverwoord voor betrokken en vitale medewerkers
- 33 Column cbt: Ziekteverzuim en andere signalen van gevaar
- 34 Attract wil meer dan alleen uitzenden
- 37 Column Diligence / Column Hermonde
- 38 Simpra draagt bij aan gezond en prettig werkklimaat
- 39 Column Mirjam Bink
- 40 P-services staat voor goed werkgeverschap
- 42 Faam Werkt bouwt aan een langetermijnrelatie
- 45 BLCC Loopbaanbegeleiding & Coaching: Iedereen goed op zijn plek

- 37 Kansen in China en India
- 48 Fruit Security Holland: Vangnet voor noodgevallen
- 50 Van Veen Advocaten: 'Probeer een thuiswedstrijd te spelen'
- 53 Grotere toonaangevende bedrijven zetten hun toekomst in op de Cloud
- 55 Dakbeveiliging gaat over mensenlevens
- 56 Leiderschap in food versterken
- 59 De status van 3D-Printing in Nederland
- 60 'Voedselverspilling tegengaan is hot'
- 61 Regeltechniek Nederland: 'Vaker in het voortraject betrokken bij ontwerp'
- 62 Inspirerend vergaderen en recreëren bij Boerderij Hoekelum
- 64 Unieke monumentale locatie voor al uw bijeenkomsten

## Zakenautotestdag

- 51 Zakenauto's onder de loep
- 73 Testverslagen



Er is veel belangstelling voor de zichtlocaties

06



Flexplekken passen helemaal in de tijd van nu

14

'Het datacenter vervult zo een aanjaagfunctie in de lokale economie'

17



'Durf je los te laten?'

32



5



Als werkgever ligt je bord overvol

34



'Overall waar mensen werken, is voor mij iets te doen'

38



'Het belang van de werknemer staat voorop'

40



# ONDERNEMEN DOE JE IN NIJKERK

De gemeente Nijkerk is een geliefde plek voor veel bedrijven om zich te vestigen. Niet alleen omdat de bedrijventerreinen direct aan de A28 en A1 zijn gelegen, maar ook vanwege het aanbod van goed opgeleide arbeidskrachten en het uitstekende woon-leef klimaat. Bovendien denkt de gemeente graag mee met de ondernemers. "Wij leveren maatwerk voor de partijen die belangstelling hebben om zich hier te vestigen", aldus Patricia van Loozen, wethouder Economische Zaken binnen de gemeente Nijkerk.

### Spoorkamp

Door de diversiteit aan functies heeft dit gebied een dynamisch karakter. Inmiddels zijn diverse kavels ingevuld met hoogwaardige gebouwen.

### De Flier

De Flier is het bedrijventerrein waar ook volop gelegenheid is voor bedrijven die grotere kavels benodigd hebben. Ook kleinere kavels zijn er voldoende. Dit terrein heeft een hoogwaardige uitstraling en ruimtelijke inrichting. Er is een lange strook zichtlocaties aan de A28 waar bedrijven zich kunnen presenteren.

### Arkerpoort

Arkerpoort ligt direct aan de afslag Nijkerk Zuid. Het is een overzichtelijk, kleinschalig bedrijventerrein. De zone aan de A28 biedt een goede zichtlocatie voor bedrijven. Er zijn goede mogelijkheden voor handelsbedrijven op het gebied van auto's, boten en caravans. Vanwege de prominente ligging aan de A28 en de entree van Nijkerk, heeft de Arkerpoort een hoge beeldkwaliteit.

### Westkadijk

Westkadijk ligt aan het water Arkervaart en grenst direct aan het centrum van Nijkerk. Het betreft een kleinschalig bedrijfsterrein met nog een aantal beschikbare kavels langs de zichtlocatie.



Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen Arkerpoort, De Flier, Westkadijk en Spoorkamp. Het terrein Arkerpoort ligt direct aan de afslag Nijkerk-Zuid en is prachtig gelegen aan de A28. De Flier is het bedrijventerrein waar volop gelegenheid is voor bedrijven die grotere kavels nodig hebben. Voor wie belangstelling voor een andersoortige bebouwing heeft biedt multifunctioneel park Spoorkamp volop kansen. Dit terrein is nagenoeg uitverkocht. Westkadijk kenmerkt zich door de ligging aan de Akervaart en de nabijheid van het centrum van Nijkerk. "Zo hebben we een mooi aanbod voor bedrijvigheid met een

optimale bereikbaarheid", aldus Patricia van Loozen.

### BEELDKWALITEIT

De bedrijfspanden worden onder beeldkwaliteit gebouwd. Dit betekent dat er veel aandacht is voor het uiterlijk van de panden maar ook zeker voor de inrichting van de openbare ruimte en het groen op het bedrijfsterrein. Er is veel belangstelling voor de zichtlocaties. "Arkerpoort is uitermate geschikt voor huisvesting van bedrijven in een hoog segment. Terrein Arkerpoort is een kleinschalig bedrijventerrein van ca. 4 hectare en is nagenoeg uitverkocht. Terrein De Flier

is een grootschaliger gebied. Bijna 27 hectare netto. Ook hier is sprake van zichtlocaties. Dus huisvesting van bedrijven in de breedste zin van het woord".

### UITGIFTETEAM

Ondernemers die zich willen vestigen op een van de bedrijventerreinen kunnen rekenen op de expertise van het Uitgifteteam. "Ons vaste Uitgifteteam begeleidt de verkoop van bedrijventerreinen", aldus Patricia van Loozen. "In dit team zit alle deskundigheid aan tafel die nodig is om bedrijven volop te faciliteren in het traject om te komen tot koop van een perceel op een van de bedrijventerreinen." "Service en klantgerichtheid staan voorop, we denken mee met de klant. Verder heeft het bedrijf één aanspreekpunt gedurende het verkoopproces. Als bestuurder praat dit team mij regelmatig bij over de vorderingen, ik spreek zelf ook met partijen en ga regelmatig op bedrijfsbezoek om kennis te maken met het bedrijf. Nijkerk levert maatwerk voor de partij die belangstelling heeft voor een van de bedrijventerreinen. Dit betekent ook dat wij meedenken met de eisen die worden gesteld aan het bouwen, parkeren, architectuur, beeldkwaliteit etc. Wij passen flexibiliteit toe met de verkaveling die het bedrijf nodig heeft."

[www.nijkerka28.nl](http://www.nijkerka28.nl)

**NIJKERK: HÉT FOODPRODUCTIONCENTRE**

Nijkerk is met circa de helft van de regionale werkgelegenheid in Regio FoodValley in de voedings- en genotmiddelenindustrie een belangrijke speler in de foodproductie. Nijkerk noemt zich dan ook hét Foodproductioncentre. Behalve de historische grondslag (o.a. tabak), de aanwezigheid van de Arkervaart en de goede ligging ten opzichte van de snelwegen is het ook de aanwezigheid van het ontstane cluster zelf, waardoor vestiging in Nijkerk aantrekkelijk is. Voor producerende bedrijven is Nijkerk bovendien zeer gunstig gelegen; op korte afstand van de grote bevolkingsconcentraties van de Randstand, de afzetmarkt, maar niet met dezelfde fileproblematiek. Ook kennisintensieve bedrijven weten de weg te vinden naar Nijkerk. Als vestigingsplaats voor kennisintensieve bedrijven kan Nijkerk in de eerste plaats gezien worden als onderdeel van de regio Amersfoort, omdat Nijkerk daar in de praktijk in ruimtelijk economisch opzicht deel van uit maakt. Voor kennisintensieve bedrijven heeft die regio een economisch sterk profiel, met onder meer een grote diensten- en adviessector en een hogeropgeleide beroepsbevolking.



8







## SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 uitgekiende reizen in 13 landen vindt u op [jambo.nl](http://jambo.nl) en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.



**DÉ AFRIKA  
SPECIALIST!**



De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



## AL 31 JAAR DÉ SPECIALIST

RUSLAND

BALTISCHE LANDEN

MONGOLIË

CHINA

GEORGIË

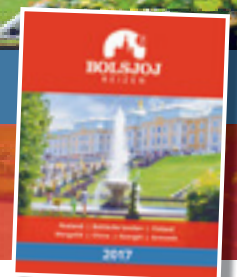
ARMENIË

FINLAND



VRAAG NU DE GRATIS BROCHURE AAN!

INDIVIDUELE- EN GROEPSREIZEN • MAATWERK  
CITYTRIPS • RIVIERCRUISES • FLY & DRIVES  
TRANS SIBIRIË EXPRESS EN ANDERE TREINREIZEN



020 - 2012777 | [INFO@BOLSJOJ.NL](mailto:INFO@BOLSJOJ.NL) | [WWW.BOLSJOJ.NL](http://WWW.BOLSJOJ.NL)

Dit nieuws wordt u aangeboden door de Federatie Ondernemingskringen 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. Maak kennis met de acht bedrijvenkringen van de FoodValley regio. Iedere editie spreken we een van de voorzitters van de bedrijvenkringen. Deze keer Kees Bos, de nieuwe voorzitter van Ondernemersvereniging Renswoude.

TEKST: KEES STAP FOTOGRAFIE: MARJET VAN VEELEN

## ONDERNEMERSVERENIGING RENSWOUDE: INVESTEER IN AANTREKKELIJKE REGIO

Kees Bos is sinds oktober de nieuwe voorzitter van Ondernemersvereniging Renswoude. Kees is geboren en getogen in Renswoude en in het dagelijks leven eigenaar van Brandhof Dier & Ruiters, een grootschalige dierenwinkel met een ruitersport afdeling en een dierenkliniek. Daarnaast zet deze ambitieuze ondernemer zich in voor de belangen van de ondernemers in Renswoude. Hoog tijd voor een kennismaking!

De Ondernemerskring Renswoude is een actieve en groeiende vereniging met 160 leden. Kees Bos: "Als vereniging behartigen we natuurlijk de belangen van onze leden. Dit doen we vooral via overleg met de gemeente Renswoude en het faciliteren en organiseren van ontmoetingen tussen ondernemers. Verder zetten wij ons als lid van de Federatie Ondernemingskringen Valleiregio (FOV) ook actief in voor een sterke FoodValley regio."

### BELANG STERKE ECONOMISCHE REGIO ONDERSCHAT

"Ik merk dat veel ondernemers het belang van een sterke economische regio onderschatten. Je hoort dan argumenten als: mijn klanten zitten niet in deze regio. Maar een sterke economische regio is van belang voor iedere onderneming en elke gemeenschap! Een levendige regio trekt investeerders, innovaties, jonge studenten en arbeidskrachten. We moeten als FoodValley aantrekkelijk zijn voor ondernemingen én voor mensen om te wonen, werken, studeren, winkelen en recreëren."

### SAMENWERKING CRUCIAAL

"Vanuit mijn automatiseringsachtergrond kijk ik met grote interesse naar de ontwikkelingen op het gebied van robotisering en de plek die

internet inneemt in de samenleving. We moeten met elkaar alert zijn op de gevolgen van deze ontwikkelingen. Hoe houden we onze dorpskernen levensvatbaar en hoe trekken we jonge mensen die onze bedrijven faciliteren bij de robotisering? Zeker in een prachtig dorp als Renswoude is het van groot belang om genoeg ruimte te bieden aan ondernemers die willen groeien en innoveren. Om de kansen van deze ontwikkelingen te verzilveren, is samenwerking cruciaal. Niet alleen als ondernemersverenigingen onderling, maar ook met de plaatselijke overheden. Samen bouwen we aan een aantrekkelijke regio!"

### AANTREKKELIJK LEEFKLIMAAT

Ondernemersvereniging Renswoude zet daarom heel bewust in op een aantrekkelijk leefklimaat in het kasteeldorp. Bos: "Wij organiseren elk jaar diverse gemeenschapsbrede activiteiten met als doel om ondernemers en bewoners dichter bij elkaar te brengen. Denk hierbij aan een voorjaarsbeurs, activiteitenmarkt, Sinterklaasfeest, Lampegieters avond, bedrijven sportavond en een kindermiddag. Daarnaast geven wij elke twee weken de lokale krant De Heraut uit. We merken dat deze activiteiten bijdragen aan het saamhorigheidsgevoel van de gemeenschap. Deze sociale verbondenheid is een belangrijk

### BLIJF ACTUEEL MET ONZE NIEUWSBRIEF

Blijf op de hoogte via [www.fovweb.nl](http://www.fovweb.nl). Daar heeft u ook de mogelijkheid om u aan te melden voor de tweemaandelijks FOV-nieuwsbrief.



pluspunt dat bijdraagt aan een aantrekkelijk leefklimaat."

### TOEKOMST BEGINT VANDAAG!

Kees Bos ziet meer dan genoeg redenen om zich met veel plezier en enthousiasme in te zetten voor een levendig Renswoude en een sterke FoodValley regio. Tegelijkertijd doet Bos een beroep op alle overheden in de regio: "Om de regio in de toekomst aantrekkelijk te houden voor werknemers en investeerders zullen we nu in actie moeten komen. Hierbij is de rol van de plaatselijke overheid bepalend. Ik zou graag zien dat gemeenten de ondernemersverenigingen meer pro-actief betrekken bij het gemeentelijk beleid. Samen bereiken we immer meer! De toekomst van Renswoude en de FoodValley begint vandaag!"

### CONTACT FOV

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

Martin Ruiters, voorzitter  
[voorzitter@fovweb.nl](mailto:voorzitter@fovweb.nl)



# N AANTREKKELIJKE REGIO

## "OPGEWEKT VOORWAARTS!"

Samen staan we sterker. Dat zeggen we bij de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio niet voor niets. We staan sterk, omdat we als ondernemers onze krachten steeds meer bundelen. Dat zie ik nu bijvoorbeeld in het noordelijke deel van de FoodValley regio. Daar is steeds meer betrokkenheid bij het FVR-concept. De ondernemers daar zien in toenemende mate het belang van regionale samenwerking. Door die gedachte ben ik opgewekt en zie ik een zonnige toekomst, waarin de hele regio groeit en bloeit. Dat de samenwerkingsgedachte steeds breder leeft, zie ik terug bij een initiatief als BigDay FoodValley. Vanuit positiviteit en de kracht van gezamenlijke netwerken ontstaan nieuwe kansen voor de toekomst. Nieuwe kansen: dan denk ik ook aan Kees Bos, de nieuwe voorzitter van ondernemersvereniging Renswoude, die zich met hart en ziel inzet voor de belangen van

ondernemers. We stellen hem hier aan u voor. En omdat de samenwerking nu echt op gang is gekomen, durf ik inmiddels het stokje ook wel door te geven aan een opvolger. Elders op deze pagina leest u het profiel van de man of vrouw die we zoeken. Ik hoop op vele en goede reacties. Want samen staan we sterker: opgewekt voorwaarts, derhalve!

### VOORTGANG DATACENTER IN DE REGIO

Begin april presenteerde DC Valley de plannen voor de ontwikkeling van een gloednieuw, duurzaam datacenter. Als FOV zijn we bijzonder trots dat dit datacenter in de regio wordt gevestigd. Het datacenter heeft de laatste techniek in huis rondom energie. Omliggende bedrijven worden verwarmd met de vrijkomende restwarmte. Verschillende regionale participanten en deelnemers zijn verantwoordelijk voor

de bouw en het beheer van het datacenter. Xantion heeft al aangegeven hun data te willen onderbrengen bij DC Valley. De verwachte opleveringsdatum is medio 2018.



11

## VACATURE VOORZITTER FOV

De Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV) is op zoek naar een:

### VOORZITTER (M/V)

De samenwerking tussen ondernemers in onze regio krijgt steeds meer vorm en inhoud. Over de volle breedte zijn ondernemers zich steeds meer bewust van het effect van hun krachtenbundeling. De huidige voorzitter van het FOV, Martin Ruiter, gaat medio dit jaar het bestuur van VNO-NCW Valleiregio en Noord-Veluwe versterken. Wegens zijn vertrek is FOV op zoek naar een gemotiveerde ondernemer die zich wil inzetten als voorzitter van de federatie. De voorzitter geeft leiding aan een samenwerking tussen acht bedrijven in de Regio FoodValley. Daarbij richt hij zich op de ondernemerskringen onderling én partners uit het onderwijs en de overheid.

#### FUNCTIEPROFIEL

De voorzitter voldoet aan een aantal eigenschappen:

- U bent een ondernemer in hart en nieren.

- U bent een echte netwerker en verbinder.
- U hebt affiniteit met de Regio FoodValley.
- U bent bekend met de cultuur bij overheid en onderwijs.
- U bent een ervaren bestuurder.
- U bent resultaatgericht.
- U hebt voldoende tijd beschikbaar voor het voorzitterschap.

#### OVER FOV

FOV is een samenwerking tussen acht bedrijvenkringen, die zich richt op de belangenbehartiging van ondernemers in de regio. FOV werkt nauw samen met VNO-NCW Midden, overheid en onderwijs.

#### MEER INFORMATIE?

Voor meer informatie over deze functie kunt u contact opnemen met Martin Ruiter (voorzitter, 06 27 03 8966), Wim van den Brandt (vice-voorzitter, 06 53 13 6287), Peter Pors (secretaris, 06 14 44 0052) of Wim Werkman (penningmeester, 06 12 17 2859).

#### SOLLICITATIE

U kunt uw motivatiebrief en CV per e-mail sturen naar [secretaris@fovweb.nl](mailto:secretaris@fovweb.nl). U kunt reageren tot 1 juli 2017.

Marc Calon: "Voedselproducenten die zich niet aan de regels houden, komen aan het bestaansrecht van al hun collega's."



12

## DE PRIORITEITEN VAN LTO-VOORZITTER MARC CALON **'DIT IS HET LAND VAN MELK EN HONING'**

Nederlands voedsel wordt gezien als het beste en veiligste ter wereld. "Deze sector mag trots zijn op haar prestaties," zegt Marc Calon. Hij is sinds begin 2017 voorzitter van Land- en Tuinbouw Organisatie Nederland (LTO) dat bijna 50.000 agrarische ondernemers vertegenwoordigt. Calon benadrukt dat geen enkele concessie mag worden gedaan aan kwaliteit. "Producenten die de boel belazeren, moeten keihard worden aangepakt."

TEKST HANS HAJÉE FOTO DIRK HOL

Marc Calon heeft een stevig trackrecord in politiek en bestuur. Hij was tien jaar PvdA-gedeputeerde in Groningen en tot eind vorig jaar voorzitter van woningcorporatiekoepel Aedes. Daar vocht hij menig robbertje uit met – onder meer – minister Stef Blok.

Calon is ook een gepassioneerde boer met een eigen akkerbouwbedrijf. Hoefde hij dus niet lang na te denken toen LTO Nederland hem vroeg? "Toch wel. In 1990 was ik voorzitter van de Groninger Maatschappij van Landbouw. Veel thema's die toen actueel waren, staan nog altijd op de agenda. Ik gedij juist bij verandering, breng graag dingen in beweging. Daarom heb ik duidelijk aangegeven: willen jullie iemand die op de winkel past dan moet je mij niet nemen."

#### KORTER OP DE BAL

Daar was geen sprake van. "Mijn belangrijkste opgave is een ambitieuze vernieuwing. LTO wordt omgevormd tot een centrale organisatie waarbij sectoren in de lead zijn. Naast dierlijk en plantaardig is multifunctionele landbouw – denk aan zorgboerderijen – als derde pijler toegevoegd." De bezetting op het Haagse kantoor wordt fors uitgebreid. "Eind dit jaar moet de beoogde organisatie volop draaien. Ook verhuizen we naar een andere locatie, dicht op het bestuurlijke hart van Nederland. Daar – en in Brussel, waar LTO ook zeer actief is – worden immers wetten en regels gemaakt die belemmerend kunnen zijn voor onze leden. Daarom willen we nog korter op de bal zitten."

#### NIEUW MINISTERIE

Naast zaken als de mestproblematiek raken ook ontwikkelingen buiten de grenzen onze landbouwsector. "Het toenemende protectionisme vormt een grote bedreiging. Ruim 70% van de productie wordt geëxporteerd. Nederland is wereldwijd de tweede exporteur. Open grenzen zonder handelsbelemmeringen zijn cruciaal."

Tweede lobbyspeerpunt is een nieuw ministerie voor Voedsel en Landschap. "De integratie van Economische Zaken en Landbouw is wat ons betreft mislukt. De koppeling tussen praktijk, beleid en onderzoek is verdwenen. Het ministerie is verworden tot een regel- en subsidiefabriek. Terwijl boeren hun inkomen niet moeten verdienen met subsidies maar uit de markt moeten halen. Een ministerie moet daarbij ondersteunen en faciliteren." Calon ziet een gunstig gesternte voor een "eigen"

ministerie. "Na aanvankelijke scepsis wordt het draagvlak steeds groter. Wat helpt, is dat een nieuw kabinet uit zeker vier partijen bestaat. Voor veel poppetjes moet een plek als minister of staatssecretaris worden gevonden."

#### KIND EN BADWATER

Onder het zittende kabinet verdwenen alle product- en bedrijfschappen. "Zeker, de kritiek op deze organisaties was deels terecht. Ze waren verworden tot veredelde pinautomaten. Maar het kind is met het badwater weggegooid. In essentie pleit er veel voor een dergelijke vorm van samenwerking. Die moet dan wel lean en mean opereren en democratisch worden gecontroleerd. Ook moet zo'n nieuwe entiteit bewindstaken krijgen zoals het afgeven van een algemeen verbindend verklaring. Wordt aan deze voorwaarden voldaan dan is de meerwaarde groot. Bijvoorbeeld bij het bestrijden van crises; de overheid kan dat niet alleen, de markt ook niet." Een collectieve aanpak past bij Nederland, stelt Calon. "Het zit simpelweg in ons DNA om te polderen, zaken samen te regelen." Bij het vaststellen van deze en andere LTO-speerpunten is de achterban leidend. "Wij vertegenwoordigen bijna 50.000 agrarische ondernemers. Zij geven input en bepalen onze prioriteiten." Het raadplegen van leden gebeurt vooral tijdens bijeenkomsten en vergaderingen. Om hen vaker te polsen, gaat LTO meer digitaal communiceren. "Denk aan frequente netenquêtes. Door zo'n regelmatige informatie-uitwisseling krijgen we de visie van onze leden nog scherper op het netvlies."

#### TROTS

De Nederlandse agrarische productie is jaarlijks goed voor zo'n 96 miljard euro. "Het merendeel daarvan wordt hier geproduceerd. Ook zijn er veel buitenlandse producten die wij bewerken en vervolgens weer uitvoeren." Door nog meer waarde toe te voegen, kan de opbrengst verder stijgen. "Toetjes zijn lucratiever dan melk, babyvoeding levert meer op dan vla." Wageningen geniet als kenniscentrum een wereldwijde reputatie; made in Holland is een kwaliteitsgarantie. "Een organisatie als Oxfam Novib ziet Nederlands voedsel als het veiligste en beste ter wereld. Maar weinig mensen staan erbij stil, maar dit is het land van melk en honing – letterlijk en figuurlijk. Houd je rekening met de inflatie dan liggen de prijzen daarbij op vooroor-

logs niveau. Kortom: deze sector mag trots zijn op haar prestaties."

#### KEIHARDE AANPAK

Wordt het collectieve belang van die sector bedreigd dan klimt Calon op de barricades. "Als het gaat om kwaliteit kunnen we ons geen enkele concessie veroorloven. Gebeurt dat wel dan verliest de consument het vertrouwen en zijn we *out of business*. Voedselproducenten die zich niet aan de regels houden, komen aan het bestaansrecht van al hun collega's. Daarom moet iemand die de boel belazerd keihard worden aangepakt. Controle en het opleggen van sancties kunnen we als sector prima zelf. Bij een herhaalde overtreding volgt wat mij betreft onherroepelijk een productieverbod." Voor leden die voedselveiligheid niet serieus nemen en hun eigen plan trekken, heeft Calon een duidelijke boodschap: "Die kunnen ophoepelen."

#### FORSE AMBITIE

Dat het gaat om uitzonderingen, werd de nieuwe voorzitter al in zijn eerste maanden bij LTO duidelijk. "De mentaliteit van de leden heeft me positief verrast. Het besef dat geproduceerd wordt voor de markt en niet voor subsidies wordt breed gedragen. Ook is het een vanzelfsprekendheid dat wij ons houden aan de technische, ethische en morele grenzen die de maatschappij stelt." Soms ligt de lat al een stuk hoger. "Plantaardige deelsectoren gaan voor een emissie- en residuloze teelt in 2030. Een hele opgave, zeker gezien de steeds betere detectiemethoden. Van dergelijke ambities krijg je als belangenbehartiger een enorme boost."

#### BOER ZOEKT VROUW

In een gesprek met de LTO-voorzitter kan Boer zoekt Vrouw niet onbesproken blijven. Miljoenen volgen het tv-programma dat veel waardering oogst. "Terecht," stelt Calon. "Er is geen sprake van het goedkoop uitmelken van emoties, zoals je vaak ziet. Boeren stellen zich kwetsbaar op. Kijkers ervaren hoe trots ze zijn op hun vak en krijgen inzicht in het landbouwbedrijf. Het programma is echt en integer, precies waar wij voor staan. Het maakt Boer zoekt vrouw tot een perfect visitekaartje voor de sector."



14

## BOUWSTEDE IN EDE VEERT ALS 'BIJENKORF' VAN BEDRIJVEN MEE MET ONDERNEMERS

# GEEN HOKJESGEEST

**Meestal reikt de term 'bedrijfsverzamelgebouw' niet veel verder dan het woord uitdraagt, aangevuld met een centrale receptie. Deze aanduiding doet het opvallend flexibele concept van Bouwstede zonder meer tekort. In dit ondernemerscentrum, op een goed bereikbare plek in Ede, kun je echt alle kanten op. Morgen beginnen? Geen punt.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: BOUWSTEDE

De wall of fame met bedrijfsnaambordjes bij de receptie zegt genoeg: hier is de koek niet verdeeld onder slechts een handvol partijen die elk een etage afhuren. "Momenteel zitten hier ongeveer veertig ondernemers, die ruimtes afhuren van twintig vierkante meter tot? Ja, zeg het maar, een halve verdieping? Het behoort allemaal tot de mogelijkheden," aldus Arnoud Hoogendoorn, directeur van Bouwstede. ZZP'ers, MKB'ers, je komt ze hier allemaal tegen, in disciplines als advisering, coaching, admi-

nistratie, arbo, internationale handel met alleen behoefte aan een kantoor. Een advocaat gedijt heel goed in deze omgeving en wat te denken van trainingsbureaus? We faciliteren zalen, uitgerust met een beamer of een lcd-scherm, die zich uitstekend lenen voor het geven van cursussen of het houden van vergaderingen. Die zijn ook separaat te huur. Daarnaast omvat het Bouwstede-concept flexplekken en virtuele kantoren oftewel adresservice."

### DOELGROEP OP ZOLDERKAMERS

Die flexplekken passen helemaal in de tijd van nu. "Binnen kantoor tijden kun je zo'n werkruimte reserveren wanneer en voor hoe lang je maar wilt," geeft centermanager Debby Kolkman aan. "Ideaal voor zzp'ers die vanwege een gezin thuis hier de rust zoeken om ongestoord te werken, op doorreis zijn of relaties in een professionele omgeving willen ontvangen. Ondernemers die een kantoor huren krijgen zelfs 24/7 toegang. Voor hen stellen we een



doorlopend contract met een opzegtermijn van slechts drie maanden op." Hoogendoorn: "Daarmee creëren we een verantwoorde door-groeimogelijkheid voor starters die liever niet meteen grote investeringen doen. Wij zeggen wel eens: 'Onze doelgroep zit op zolderkamers.' Buitenlands onderzoek heeft uitgewezen dat tachtig procent van de ondernemers die deze overstap maakt na drie jaar nog bestaat. Ook voor bedrijven waar slechts een klein deel van de activiteiten binnenshuis plaatsvindt of die vanuit een projectmatige werkstructuur een stuk flexibiliteit zoeken is Bouwstede erg interessant. Zet je bijvoorbeeld een opdracht voor een stagiair uit, dan huur je er gewoon voor korte tijd een ruimte bij."

#### TELEFOONSERVICE

Snel schakelen? Geen probleem volgens de centermanager. Zonder voorbehoud zegt ze: "Vandaag pleeg je een belletje met ons, morgen betrek je je nieuwe kantoor, altijd gestoffeerd en met gas, water, licht in de huurprijs verwerkt. Standaard bieden we schoonmaakservice in de gezamenlijke ruimtes, optioneel ook in het kantoor, waarmee we de klant budgettair de keus laten. Binnen twee dagen na aanvraag beschik je hier over internet en een vaste telefoonlijn, alles via glasvezel, met verschillende opties qua snelheid en kosten. Desgewenst verzorgt de receptie telefoonservice, bijvoorbeeld opnemen met je bedrijfsnaam na drie keer overgaan of terugbelverzoeken noteren op momenten dat

je niet gestoord wilt worden. Maatwerk, dus. In- en uitgaande post verzorgen? Frankeren? Mailings verzenden? Pakketten ontvangen of laten versturen? Het valt allemaal te regelen via de receptie, net als - uiteraard - het ontvangen van klanten."

#### BUSINESS LOUNGE

Er is meer. Een restaurant annex business lounge bijvoorbeeld, waar iedereen terecht kan. "Ook niet-huurders," verduidelijkt Hoogendoorn. "Een perfecte plek voor een zakenlunch, een bespreking, een borrel met relaties of collega's of om zelf even een paar uurtjes te gaan zitten werken. Ook handig om een gezelschap dat een cursus volgt tussen de middag mee naartoe te nemen voor een lunch of aan het eind van de dag voor een buffet. Horecaservice in de vergaderruimten behoort evenzeer tot de mogelijkheden. Verder biedt het gebouw standaard comfortabele top-downkoeling, volop parkeergelegenheid en een gunstige ligging ten opzichte van de snelweg A12. De praktijk leert overigens dat de meeste ondernemers die hier neerstrijken uit de regio komen, wat ook wel logisch mag heten. Uitzonderingen daargelaten zie je dat ze hier gemiddeld twee à drie jaar lang een kantoor huren en dan doorgroeien naar iets groters. Daarmee komen telkens weer plekken vrij en hoeven we nooit 'nee' te verkopen." Dat laatste geldt volgens Kolkman ook in andere opzichten. "We stellen ons heel flexibel, heel coulant op. Zo hebben we bijvoorbeeld

een advocate die zes keer per maand een ruimte inclusief een telefoon met speaker wil huren. Zulke dingen regelen we gewoon, mits ze natuurlijk praktisch realiseerbaar zijn."

#### KRUISBESTUIVINGEN

Al die faciliteiten verklaren waarom de directeur en de centermanager van Bouwstede liever van een ondernemerscentrum dan van een bedrijfsverzamelgebouw spreken. De slimme entrepreneur grijpt de gelegenheid te baat om flink te netwerken, met zoveel bedrijven direct om zich heen. Kolkman: "Wij zien leuke initiatieven ontstaan, zoals verdiepingsborrels in het restaurant. Zelf organiseren we periodiek ook bijeenkomsten om kruisbestuivingen aan te wakkeren. Er zitten hier echt talloze soorten ondernemingen. Of je nou websites bouwt, domotica aanlegt of boekhoudingen doet, je vindt hier vast en zeker potentie voor je business. Dat geldt zowel voor doorlopende huurders als flexwerkers. Ondertussen streven wij ernaar om een vruchtbare bodem te creëren voor al die bedrijvigheid en onze klanten via maatwerk te helpen hun succes uit te bouwen, zonder de beknellende gedachte aan hoge investeringen."



**Galvanistraat 1, 6716 AE Ede**  
**T. +31 (0)318-75 41 11**  
**www.bouwstede.nl**

# SUCCESVOLLE AFTRAP BIGDAY FOODVALLEY REGIO

## 'JE NETWERK MAAKT JE STERK'

Zo'n 350 MBO-studenten en 25 docenten van ROC A12 en Groenhorst MBO Ede traptten onlangs in Hotel van der Valk Veenendaal het netwerkproject Bigday FoodValley regio af. Verspreid over de hele regio stonden zo'n 175 werkgevers in het zonnetje. Het bedrijfsleven, gemeenten, en de MBO instellingen ontsluiten hierdoor gezamenlijk 'bergen kansen' in de regio FoodValley.



16

Werkgeversorganisatie VNO-NCW Valleiregio heeft het project van meet af aan omarmd. Herald Immink: "Het bedrijfsleven krijgt de kans om heel gericht en in een kort tijdsbestek kennis te maken met het MBO. Wie de jeugd heeft, heeft de toekomst! En op Bigday komt die toekomst letterlijk even binnen bij heel veel bedrijven in de regio om een netwerkgesprek te voeren. Er zitten een aantal heel slimme onderdelen in dit concept."

### STERKE ARBEIDSMARKT

Barneveld, Ede, Renkum, Renswoude, Rhenen, Scherpenzeel, Veenendaal, hebben samengewerkt dit regioproject te organiseren. Wethouder Arianne Hollander van Veenendaal legt uit waarom: "We geloven dat 'netwerken' een van de sleutelbegrippen is voor een sterke arbeidsmarkt. Starten met elkaar leren kennen, letterlijk bij elkaar over de vloer komen 'op netwerkgesprek', en een inspirerend gesprek (leren) voeren, is een goede stap naar meer aansluiting tussen werkgevers en het MBO."

Wethouder Willemien Vreugdenhil van de gemeente Ede (en voorzitter Arbeidsmarktregio FoodValley) opende de dag en sprak tijdens het netwerken in zaal al

veel studenten. Ze gaf als tip: "Probeer naast je studie alle kansen te pakken die je hebt. Stagelopen en ook netwerken is niet iets wat je doet voor je docent, maar echt voor je zelf!"

### SAMENWERKING

Jannemieke Wijgergangs, directeur ROC A12, stapte samen met Mark Dees van Groenhorst MBO Ede direct in deze regionale samenwerking. Wijgergangs: "We maken het MBO onderwijs elke dag een beetje beter. De samenwerking met het bedrijfsleven is daarin heel belangrijk. Je netwerk moet je echt zelf leren op te bouwen en gebruiken. Ik ben er trots op dat we met de Bigday-lessen in zo'n 25 klassen (ongeveer 350 studenten doen er mee) en samen met alle partners in dit project een vliegende start maken met dit onderwerp."

Mark Dees, directeur Groenhorst MBO Ede: "Onderwijsinstellingen hebben goud in handen qua contacten. Met Bigday FoodValley regio helpen we die contacten actief om te zetten naar kansen voor onze studenten en laten we expliciet zien hoe belangrijk we het bedrijfsleven vinden". "Tijdens de workshops ontdekken ze naast handige tips over bijvoorbeeld LinkedIn, ook elkaars netwerk en de

benodigde skills om te netwerken en dat is heel handig voor de toekomst. Ik leerde dat pas in mijn eerste baan of zelfs later. Deze studenten nu al!" aldus één van de enthousiaste workshopleiders.

### NETWERK

"Je netwerk maakt je sterk", aldus bedenker van het concept Bob van den Berg. "Bigday hebben we opgezet, omdat we merkten dat het 'netwerken' of andere skills zoals 'vragen durven stellen' of 'een ander helpen' niet voor iedereen even normaal is. Tegelijk vragen werkgevers -en eigenlijk de hele maatschappij- die skills wel steeds meer. Door iedereen op een slimme manier, samen met veel partijen in de regio, te leren netwerken, voegt iedereen waarde toe aan zichzelf en aan de eigen regio. Dat creëert positiviteit."

Willemien Vreugdenhil ziet veel kansen voor het concept: "Door de krachten in de regio te bundelen op deze dag gaan we versnippering van initiatieven tegen. Dat levert focus op het onderwerp op en ook voor iedereen tijdswinst! Wat mij betreft wordt het echt een centrale dag waar het hele MBO in de regio en nog meer bedrijven aan meedoen!"



Vlnr: Hank Kieviet (voorzitter ICT Valley), Marco Verloop (Wethouder Economie Gem. Veenendaal), Gerard Heuvelman (BV Stichts Beheer van 1952), Fius van Laar (Project Developer DC Valley) en Paul Ike (directeur Unica Fastcom)



Marco Verloop,  
wethouder Economie  
gemeente Veenendaal



Fius van Laar,  
Project Developer DC Valley

## DC VALLEY: DUURZAAM DATACENTER IN DE FOODVALLEY

# REGIONALE ECONOMISCHE BOOST DOOR CO-CREATIE

Onlangs presenteerde DC Valley de plannen voor de bouw van een state-of-the-art en duurzaam datacenter in de FoodValley regio. Deze regio is economisch sterk in opkomst en kent een grote vertegenwoordiging aan ICT-gerelateerde ondernemingen. Het DC Valley datacenter is het antwoord op de groeiende vraag naar lokale dataopslag en -verwerking en wordt ontwikkeld in samenwerking met lokale ondernemers. De door DC Valley geproduceerde warmte wordt geleverd aan omliggende bedrijven. Datacenterspecialist Unica Fastcom heeft de opdracht gekregen voor de bouw, naar verwachting wordt DC Valley begin 2018 opgeleverd.

"Werken in de cloud, opslag op afstand en het omgaan met grote hoeveelheden data: het zijn de vraagstukken van deze tijd", zegt Fius van Laar, project developer van DC Valley. "Maar tegelijkertijd wil je ook de intrede van Edge Computing goed faciliteren. Met dit datacenter helpen we bedrijven in de regio en daarbuiten met een state-of-the-art oplossing in de achtertuin. De uitstekende connectiviteit op bedrijventerrein A12 in Ede maakt dit mogelijk."

### CO-CREATIE

Deze unieke vorm van co-creatie leidt de komende maanden naar de meest optimale inrichting van het datacenter. Van Laar: "We nodigen regionale partijen uit om deel te nemen in het co-creatieteam. Eén van de punten die naar voren komt is de wens om zowel veilig als toegankelijk binnen te kunnen komen, zelfs samen met de eindklant. Straks kan er vergaderd én gewerkt worden in het datacenter dat hiermee een unieke regionale businessrol krijgt. Het datacenter vervult zo een aanjaagfunctie in de lokale economie."

### DUURZAAM

De toenemende databehoeft en -consumptie, vanwege bijvoorbeeld mobiel internet en de opkomst van Internet of Things (IoT), stelt de branche voor een vraag: hoe voorkomen we een grote CO<sub>2</sub> footprint? Datacenters zijn immers afnemers van grote hoeveelheden energie. De bouw van dit datacenter staat daarom ook in het teken van energiebesparing. DC Valley heeft de laatste techniek in huis als het gaat om efficiënt energiegebruik en is vooral uniek in duurzaamheid vanwege het leveren van de vrijkomende warmte aan omliggende bedrijven. Op het bedrijventerrein is hiervoor reeds de infrastructuur aanwezig, in de vorm van een warmtedistributienet en een warmte- koude opslag (WKO) systeem. DC Valley wordt hiermee een belangrijk voorbeeld in de energietransitie in Nederland.

### TOEKOMSTGERICHT

Voor het beheer van het datacenter verwacht DC Valley een aantal banen te creëren. Van Laar: "Daarnaast sluiten we aan op regionale initiatieven voor de IT-sector zoals ICT Valley

en ICT Campus." Op de grens van Ede en Veenendaal ontstaat zo een innovatief regionaal cluster waarin IT-bedrijven samenwerken met bijvoorbeeld Wageningen Universiteit en Research om zo binnen de foodsector te innoveren. De regio staat ook bekend als FoodValley: overheid, ondernemers, onderzoekers en onderwijsinstellingen werken samen om een magneetregio te zijn voor de foodsector in Nederland.

[www.dcvally.com](http://www.dcvally.com)





# Locked Safe Holland

## Élk woonhuis betaalbaar beveiligd!

HomeLock® alarmsysteem voor elk type woning:

Tussenwoning



VANAF  
€ 895,-

COMPLEET  
BEVEILIGD

Halfvrijstaande woning



VANAF  
€ 1.195,-

COMPLEET  
BEVEILIGD

Vrijstaande woning



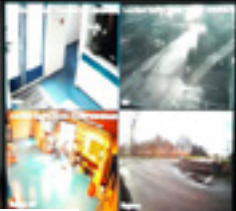
VANAF  
€ 1.395,-

COMPLEET  
BEVEILIGD

Direct meer informatie: 0418-518001

Nog meer scherpe aanbiedingen van uw beveiligingsspecialist:

Camerasystemen



VANAF  
€ 795,-

Alarmsystemen



VANAF  
€ 895,-

Veilig gevoel! 24/7 - 365



DAG  
EN NACHT  
SERVICE!

LSH SECURITY  
ALARMOPVOLGING

Vraag geheel vrijblijvend een passend beveiligingsplan aan!



**Locked Safe Holland**  
Inbraak- en brandbeveiliging

Bezoekadres:  
Jannestraat 2  
5327 KR Hurwenen

Postadres:  
Postbus 2175  
5300 CD Zaltbommel

Telefoonnummer: 0418-518001  
E-mail: [info@lockedsafe.nl](mailto:info@lockedsafe.nl)  
Website: [www.lockedsafe.nl](http://www.lockedsafe.nl)



Telefoonnummer: 0418-518001  
E-mail: [contact@lshsecurity.nl](mailto:contact@lshsecurity.nl)  
Website: [www.lshsecurity.nl](http://www.lshsecurity.nl)



Locked Safe Holland en LSH Security zijn een volledig VEB Erkende Beveiligingsbedrijven. Wij voldoen aan de eisen die VEB stelt en beschikken conform de Wet Particuliere Beveiligingsbedrijven en Recherchebureaus over alle vereiste vakdiploma's en een optimale vak kennis. De VEB bewaakt de kwaliteit door jaarlijkse kwaliteitscontroles en inspecties. De betrouwbaarheid van een VEB Erkend Beveiligingsbedrijf staat onomstotelijk vast en blijkt uit een door de politie verstrekte Verklaring van Betrouwbaarheid. Daarnaast onderschrijven verzekeraars de 'VEB 3 Kwaliteitsregeling' waarin de kwaliteitseisen voor VEB Erkende Beveiligingsbedrijven zijn opgenomen. Locked Safe Holland voldoet aan al deze hoge eisen.



Groepsfoto met de Zweedse delegatie en vertegenwoordigers van Regio FoodValley

## ZWEEDSE DELEGATIE BEZOEKT FOODVALLEY

Östergötland is een agrarische foodregio die een belangrijk deel uitmaakt van de economie in het oosten van Zweden. Deze regio heeft veel raakvlakken met de regio FoodValley. Beide regio's ontmoetten elkaar op 28 en 29 maart om mogelijkheden en kansen te onderzoeken voor een verdere samenwerking. Dit bezoek is tot stand gekomen door de vertegenwoordigers van beide regio's in Brussel. Naast gezamenlijke bijeenkomsten werd de delegatie opgesplitst in drie verschillende programma's die inhoudelijk passen bij een triple helix organisatie. Een samenwerking rondom onderwijs, overheid en ondernemers. De complete delegatie kwam aan het einde van de laatste dag weer bij elkaar bij Ecofields, waar ook alle sprekers aanwezig waren om verder na te praten. Voor onderwijs stond innovatie en je leven lang blijven leren op het programma bij het Poultry Expertise Centre. Men bezocht vervolgens de Wageningse UR en de CHE. Rondom het thema overheid werd ingespeeld op economie en clustering met sprekers over een innovatief ecosysteem en duurzame clusters. Hiervoor werden presentaties gegeven bij de Wageningse UR en het Akoesticum. Het business programma bezocht het Marin, Essensor en TOP BV. Er werden gesprekken gevoerd met Saxion, Oost NV en KvK over internationale strategieën, ontwikkeling van export en een Europees netwerk. Östergötland en regio FoodValley hebben beide een uitgesproken foodprofiel en staan open voor samenwerking. Ze werken allebei vanuit een triple helix organisatie van overheid, onderwijs en ondernemers elkaar. Beide regio's hebben daarnaast ook dezelfde vraagstukken op het gebied van verduurzaming, rendabiliteit, schaalvergroting en de toekomst van de agrarische bedrijven. Tijdens de bezoeken naar beide gebieden zijn er vele onderwerpen aan bod gekomen en heeft men informatie uitgewisseld en elkaar geïnspireerd.



## ONDERNEMERS IN DE SCHIJNWERPERS TIJDENS BUSINESS EVENT GEMEENTE WAGENINGEN

Na een lange periode van voorbereiding vond maandag 27 maart de tweede editie van 'Business Event gemeente Wageningen' plaats. Tijdens dit netwerkevenement hebben hoofdsponsor Rabobank Vallei en Rijn, official partners Gemeente Wageningen en Schuurman & de Leeuw accountants, Business Partners en het Wageningse Ondernemers Contact podium gegeven aan 12 bedrijven die genomineerd waren voor de titel 'Ondernemer/Onderneming van het jaar'. GreenFood50, AgroFlux, het Heerenstraat Theater, de Van Rennes Groep en bar-restaurant Taste waren de uiteindelijke winnaars van de Wageningse ondernemersprijzen.

## WERKGEVERS AKKOORD MET UITVOERING DERDE WW-JAAR MET INACHTNEMING ZORGPUNTEN

Zowel het bestuur van MKB-Nederland als dat van VNO-NCW heeft onlangs met inachtneming van een aantal duidelijke uitgangspunten ingestemd met de inrichting van een centrale uitvoeringsfaciliteit voor een private aanvulling op de WW. Het is uiteindelijk aan cao-partijen om de keuze te maken om al dan niet van deze faciliteit gebruik te maken. Werknemers betalen de premie, die maximaal 0,75% van het loon kan bedragen. In beide besturen is een aantal duidelijke zorgen geuit over de op te tuigen constructie. Dat heeft geleid tot een aantal uitgangspunten voor het vervolg: de gekozen constructie moet niet leiden tot extra bureaucratische rompslomp en administratieve lasten bij werkgevers; er moet een garantie zijn dat de werknemerspremie ook echt een werknemerspremie blijft en in de toekomst niet alsnog op het bordje van de werkgever komt te liggen; ook mag er geen sprake zijn van precedentwerking - de constructie is puur en alleen voor de uitvoering van het derde WW-jaar. Tot slot willen leden een continue, kritische controle op de werkbaarheid en doelmatigheid van het nieuwe construct.

# 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

**TECHNICA**

*Van oud naar cloud*

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie  
Verbindingen - Beveiliging  
Domotica - Elektra

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

**OPSLAGRUIMTE NODIG?**



**BOX  
inn**  
SELF-STORAGE

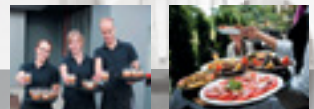
**Box Inn self-storage**

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

**REPR**  
www.repromercurius.nl



**DeMaes**  
catering-service



*Wij verzorgen uw gasten!*



*Van ontbijt en borrel  
tot feestelijke party!*

**DeMaes** **GrandCafé** **DeMaes**

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

# HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Gratis advertentie

Natuurlijk heeft blindheid vooral nadelen. Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven. Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

**'Ik heb geen last  
van hoogtevrees!'**

- Bram, 15 jr, blind

**bartimeus** sonneheerd  
VERENIGING



Eénmalig  
2,50 € / sms

# 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

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

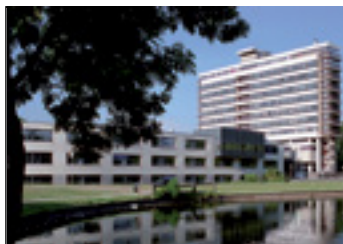
Keesomstraat 7  
6717 AH Ede  
0318-687878  
ede@vanveen.com  
www.vanveen.com

## 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@residencehnen.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

Vendelenweg 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:
  - Bedrijfswagens, kantoorwagens, wagens, industriegrond;
  - Vastgoedbeleggingen;
  - Taxifim;
  - Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
  - Vastgoedbeheer.

FRANKENDIJK 170 - EDE  
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE  
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80  
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL  
WWW.ZOONENVASTGOED.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](http://www.balmedia.com) E [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)



## Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie  
tot totale ERP-oplossing*



**KING**  
BUSINESS SOFTWARE

*Een nieuwe kijk op uw business*

**king.eu**

**Euro Business is de handelsnaam voor  
Euro Business Holland B.V. en  
Euro Business Zuid-Oost B.V. te Barneveld.**

Door het structurele te kort aan personeel,  
met name in de industrie, zijn wij in 1997 van start  
gegaan met onze activiteiten.

**“Denkt met u mee  
voor goed personeel”**

**EUROBUSINESSNL.NL**

Harselaarseweg 113 a/b 3771 MA Barneveld  
Tel: 0342 408 809/0342 750 751

**“Het uitzenden en detacheren van arbeidskrachten  
uit Oost-Europese landen”.**



# Netwerkmonitoring: onmisbaar voor een efficiënte organisatie

Steeds meer bedrijven zijn afhankelijk van hun netwerk en verbindingen. Verkoop via de webshop, opslag in de cloud en samenwerking via internet: het is gewoon geworden. Maar wat als de webshop ineens uit de lucht is? Of als de cloudomgeving onbereikbaar blijkt? Dan merk je ineens hoe afhankelijk we zijn van onze verbindingen en netwerken. Belangrijk dus om uw netwerk scherp in de gaten te houden. Dat kan met netwerkmonitoring.



*“Als het netwerk eruit ligt kost dat geld. Door proactieve netwerkmonitoring voorkomen klanten onverwachte kosten, maar ook onverwachte stilstand van de dagelijkse operatie”*

ADRIAAN MOL • TECHNISCH CONSULTANT

## Nut en noodzaak van netwerkmonitoring (gratis e-book)

Een netwerk is een complex ecosysteem, daarover hoeven we u niks te vertellen. Welke onderdelen presteren goed en welke minder? Hebben we voldoende bandbreedte? Dat zijn vragen die u dagelijks tegenkomt. In dit e-book nemen we u mee in nut en noodzaak van monitoring.

[lagarde.nl/ebook](https://lagarde.nl/ebook)





## THE HUNTING LODGE

Beekhuizenseweg 1  
6891 CZ Rozendaal (Gld)  
026 - 361 15 97  
[www.thehunting.nl](http://www.thehunting.nl)



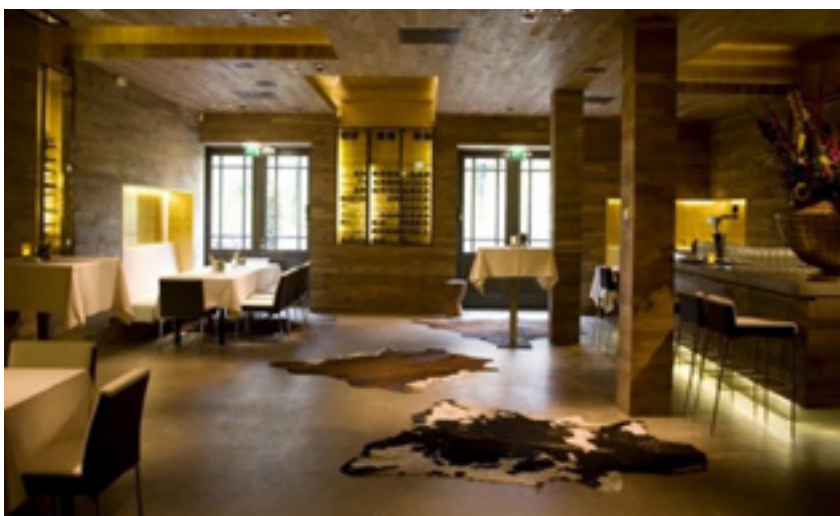
## THE HUNTING LODGE

Het restaurant The Hunting Lodge ligt aan de Beekhuizenseweg in Rozendaal (Gelderland) en is geopend van dinsdag tot en met zondag. De gerechten op de menukaart wisselen regelmatig, er is een maandelijks wisselend JRE-menu en een wisselend lunchmenu. De keuken is klassiek Frans georiënteerd met moderne invloeden en werkt met dagverse, diervriendelijke en waar mogelijk met biologische producten. Daarnaast promoot The Hunting Lodge ook streekproducten, zoals Olde Remeker, Brandrood, asperges uit Drempt, Wekeroms kalfsvlees en het Veluwe wild. Kortom, de regio op je bord.



## Terras van het Jaar 2017

In de zomer kun je buiten eten op het prachtige terras, welke door Gault&Millau is uitgeroepen tot 'Terras van het Jaar 2017', met uitzicht op Kasteel Rosendaal. In de omgeving is veel te zien, zo zijn er: de Bedriegertjes, het kasteel zelf, de Oranjerie, de tuinen, oude bomen, de bijgebouwen en een prachtige rozentuin.



## Zaken doen in The Hunting Lodge

The Hunting Lodge biedt vele faciliteiten voor zakelijke bijeenkomsten. Je kunt vergaderen in de unieke boardroom, recepties geven in de Club of genieten van een heerlijke lunch of diner met je gasten. De medewerkers zorgen ervoor dat het aan niets ontbreekt. Een gedeelte van het restaurant kan afgesloten worden door middel van glazen wanden zodat je ongestoord kan genieten. Er zijn verschillende vergaderarrangementen samengesteld om je een onvergetelijke dag te bezorgen.

Kijk voor meer informatie op [www.thehunting.nl](http://www.thehunting.nl)





### BIJDRAGEN

Heeft u een sfeervolle locatie die als decor voor een Business Ontmoet Business-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Midden-Nederland beslist van zouden moeten weten? Wij zijn nog op zoek naar locaties en sprekers. Ook kunnen we altijd leuke goodies gebruiken om de deelnemers cadeau te doen.

Voor meer informatie kunt u contact op nemen met Marie-Louise van Heeckeren: [marie-louise@vanmunstermedia.nl](mailto:marie-louise@vanmunstermedia.nl)



25

# DEELNEMERS BOB LEREN FIJNE KNEEPJES VAN HET VERGADEREN

Op woensdag 10 mei a.s. waren BOB-leden en andere geïnteresseerden aanwezig bij Restaurant De Markies in Woerden, waar zij zich konden laten inspireren door de presentatie van Rob de Haas van Ongewoon Goed Vergaderen. Tijdens zijn presentatie 'Stop eindeloos kletsen, ga ongewoon goed vergaderen' vertelde hij hoe je vergaderingen superbelangrijk maakt en ervoor zorgt dat iedereen gelukkiger wordt. Na de presentatie konden de gasten genieten van een goed verzorgd buffet en was er gelegenheid om te netwerken.

### INSCHRIJVEN EN AANMELDEN

Business Ontmoet Business-leden kunnen zichzelf aanmelden via [bobmiddennederland.nl](http://bobmiddennederland.nl). Bent u geen lid en nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business geweest? Dan bent u van harte welkom om vrijblijvend de sfeer te komen proeven. Om deel te kunnen nemen dient u uzelf (kosteloos) in te schrijven via de website. Vervolgens kunt u zich aanmelden voor de betreffende bijeenkomst waar u aan deel wilt nemen. Eenmalige deelname kost € 25,-. Indien u besluit om BOB-lid te worden, dan wordt dit bedrag verrekend met het lidmaatschapsbedrag. Aanmelden voor een lidmaatschap kan via [bob-borrel@vanmunstermedia.nl](mailto:bob-borrel@vanmunstermedia.nl) en kost € 250,- per jaar

(6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief diner en welkomstdrankje).

### SAVE THE DATE

Binnenkort maken we op [www.bobmiddennederland.nl](http://www.bobmiddennederland.nl) de datum, locatie en spreker bekend voor de komende BOB-bijeenkomst. Hou daarom deze site goed in de gaten!



"We leveren de artikelen niet alleen, maar bouwen indien gewenst op locatie alles op", aldus Peter Wisgerhof.

**PETER WISGERHOF, RIWOJO VERHUUR, OVER VOORTDURENDE UITBREIDING ASSORTIMENT:**

# 'HET HOUDT NIET OP'

**Begonnen als nevenactiviteit vanuit een garagebox met als doelgroep particulieren geldt Riwojo nu in wijde omtrek van Wageningen als één van de grootste verhuurders van artikelen voor feesten en partijen. Directeur Peter Wisgerhof vertelt over de opmerkelijke bedrijfsontwikkeling en over het inspelen op een groeiende markt met wisselende trends.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, RIWOJO

Wie bij de naam Peter Wisgerhof een belletje gaat rinkelen: inderdaad, het betreft de oud-profvoetballer, die in zijn hoogtijdagen zelfs nog voor het Nederlands elftal uitkwam. Dat zou twijfel kunnen zaaien over zijn motivatie om het bedrijf van zijn vader (Peter sr.) voort te zetten, maar de energieke ondernemer geeft er een duidelijke achtergrond bij. Allereerst schetst hij een stukje bedrijfsgeschiedenis. "Mijn vader nam Riwojo in 1974 over van de oprichters, naar wie de naam verwijst. Veel stelde het toen nog niet voor: zij verhuurden wat stoeltjes voor feesten en partijen vanuit een garagebox. Voor 9500 gulden kocht mijn vader de zaak,

als aanvulling op zijn gewone baan. Het bedrijf groeide, aanvankelijk vooral binnen de particuliere markt, waar heden ten dage zakelijke klanten de grote meerderheid vormen. Om de uitbreiding te kunnen faciliteren verbouwden mijn ouders het huis dat ze kochten, maar pas in 1998 vond een verhuizing plaats naar het huidige - inmiddels ook alweer enkele malen verbouwde - pand aan het Nudepark in Wageningen."

**SCHEPJE BOVENOP**

Peter Wisgerhof jr. richtte zich in zijn jonge jaren op zijn voetbalcarrière, maar ontkwam niet aan betrokkenheid bij het bedrijf. "Mijn

zus Linda - die nu ook in de zaak werkt - en ik kregen het met de paplepel ingegoten. Niet zo gek, als je bedenkt dat aanvankelijk alles vanuit ons ouderlijk huis gebeurde. De telefoon werd ook zakelijk gebruikt. Voordat ik naar de voetbaltraining ging, moest ik 's ochtends mijn vader al helpen met tenten in elkaar zetten. Al die jaren speelde door mijn achterhoofd dat ik later graag actief zou willen zijn in de zaak. Mijn vader twijfelde daar op sommige momenten wel aan, zeker toen mijn voetbalcarrière een vlucht nam en ik in het Nederlands elftal terecht kwam. We hebben er toen goede gesprekken over gevoerd en dat deed bij mij het besluit vallen

om, nu anderhalf jaar geleden, Riwojo over te nemen. Een zeer bewuste keuze. Dat vonden we een goed moment om flink te investeren, om er buiten de regelmatige uitbreiding nog een schepje bovenop te doen. Met de ambitie die ik als jonge ondernemer koesterde was ik daar klaar voor.”

### EÉN GEZICHT NAAR BUITEN

Riwojo verhuurt vanuit eigen voorraad party- en andere tenten, tafels, stoelen, serviesgoed in de breedste zin des woords, podiumelementen, buffetartikelen, koel- en tapinstallaties en aanverwante producten, maar trekt ook grenzen. “We bieden onszelf absoluut aan als een totaal leverancier voor feesten en evenementen. In een aantal gevallen doen we echter een beroep op vaste partners, bijvoorbeeld op het gebied van toiletwagens, licht en geluid. Dat vergt een specifieke expertise. Kenmerkend voor deze bedrijven is dat ze op een vergelijkbare manier werken als wij: heel flexibel, deskundig en met maximale aandacht voor de klant. Wij hechten bovendien veel waarde aan transparantie. Daarmee bedoel ik dat wij binnen Riwojo met alle mensen één gezicht naar buiten vormen, dat iedereen dezelfde informatie geeft en dezelfde afspraken maakt met klanten, zonder dat er onderscheid bestaat. Mijn vader zegt wel eens dat wij groot geworden zijn door klein te blijven en ik denk dat dit de kern raakt. Sommige particulieren komen hier al veertig jaar om statafels voor verjaardagen te halen. Wij behandelen hen precies hetzelfde als grote afnemers.”

### VEEL POSITIEVE REACTIES

Het belangrijkste verzorgingsgebied van Riwojo strekt zich uit tot een straal van zestig kilometer rondom vestigingsplaats Wageningen, maar de zaak blijft expanderen en de klantenkring ook. Wisgerhof: “Steeds vaker krijgen we opdrachten elders in Nederland, zowel vanuit bestaande als nieuwe klanten. We leveren de artikelen niet alleen, maar bouwen indien gewenst op locatie alles op. Totaal ontzorgen, dus. Om de groei te kunnen bijbenen blijven we investeren in uitbreiding van ons assortiment, zowel in de breedte als in de diepte. Steeds vaker komt het voor dat we dezelfde soort spullen aan meer klanten tegelijk verhuren. Daarnaast spelen we in op trends, op terugkerende vragen uit de markt. Zo hebben we recent stretchtenten gekocht, omdat veel mooi gelegen hotels hier in de buurt die beter bij de omgeving vinden passen dan een witte pagode- of alu-frametent, voor toepassing



bij bruiloften en dergelijke. Tijdens onze open dag begin april kregen we erg veel positieve reacties op een aantal monsters die door onze leveranciers beschikbaar waren gesteld, dus we denken er hard over om deze artikelen aan te schaffen. Zo proberen we met de klanten mee te denken.” Sommige dingen laat Riwojo op maat maken of door de eigen werkplaats vervaardigen. “Witte en steigerhouten statafels, bijvoorbeeld.”

### AFSTAND TOT ARBEIDSMARKT

Vanuit zijn voetbalverleden kreeg Wisgerhof mee dat je als team beter presteert dan als groep losse individuen, een principe dat hij in

zijn bedrijf toepast. “Binnen dat klimaat geven wij ook ruimte aan mensen met afstand tot de arbeidsmarkt om bij ons werkritme op te doen. Veel van hen stromen daarna met succes door naar een baan in hun vakgebied. Om dit goed te laten verlopen, werken we samen met Compleet Mensenwerk en met de gemeente Wageningen, die zijn complimenten heeft uitgesproken over onze inspanningen op dat gebied. Wij vinden het belangrijk dat we iets aan de maatschappij kunnen bijdragen.”

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



PLUS VLTRA



**GERBEN DIJKSTERHUIS**

# NIEUWE FOOD & INNOVATIEMANAGER RABOBANK

**Voorstellen doe je als je elkaar nog niet kent. Misschien kent u mij als Accountmanager Grootzakelijk van Rabobank Vallei en Rijn. Maar u kent mij zeker nog niet als Food & Innovation Manager. Een nieuwe functie voor mij én voor onze bank. Zeg maar, een stuk vernieuwing. En dat is exact wat we met deze functie graag zien.**

## INTERNATIONALE TOPREGIO

Ik ben Gerben Dijksterhuis, Food & Innovation Manager. Onze regio FoodValley staat internationaal bekend als de hot spot voor uitvindingen op het gebied van voedsel en landbouw rond de Wageningen Universiteit. De gemeente Ede maakt zich ook sterk om de regio te ontwikkelen tot een internationale topregio op het gebied van gezonde en duurzame voeding. Maar ook in andere sectoren zien wij steeds meer innovatieve ideeën

als katalysator van nieuwe bedrijvigheid. Bijvoorbeeld rond de ICT Valley in Veenendaal.

## TECKLE

Onze organisatie steunt startups al jaren actief, onder meer door de Herman Wijffels Innovatieprijs. En met onze innovatieservice Teckle helpen wij ondernemers verder met het vermarkten van hun innovatieve product en of diensten. Juist bij innovaties zijn toegang tot kapitaal, specialistische kennis en uitgebreid advies essentieel. We weten dat innovatie loont, maar de praktijk is weerbarstig. Daarnaast volgen de ontwikkelingen zich in razendsnel tempo op. Daarom vinden wij het belangrijk ook zelf tijd en energie vrij te maken door het aanstellen van mij als Food & Innovation Manager. Niet alleen omdat het naadloos past in onze Banking for Food-strategie. Maar juist om dat extra zetje te geven aan initiatieven, die bijdragen aan de wereld van morgen.

## CIRCULAIR ONDERNEMEN

Ik heb er ontzettend veel zin in. Het is een uitdagende ontdekkingsreis met een mooi doel. Waar kunnen we bijdragen aan innovatie als groeimotor voor onze klanten? Wie kunnen we samenbrengen en hoe kunnen we nieuwe en meer circulaire bedrijfsmodellen financieren? De Rabobank investeert al ruim 100 jaar in maatschappelijke impact. Steeds anders maar met hetzelfde doel. Anno 2017 doen we dat door in te zetten op verbinding en vernieuwing. Voor een beter woon- en werkklimaat in de regio. Want daar zijn we uiteindelijk allemaal bij gebaat. Daar ga ik mij voor inzetten!

**Rabobank Vallei en Rijn**

**E-mail: [teckle.vr@rabobank.nl](mailto:teckle.vr@rabobank.nl)**

**Telefoonnummer: (0318) 660 664**



# SPECIAL HRM



Zijn er over twintig jaar nog vrachtwagenchauffeurs nodig?

30

## BREED PLEIDOOI VOOR INDIVIDUELE LEERREKENING

# EEN LEVEN LANG ONTWIKKELEN

**De levenscyclus van functies wordt alsmear korter terwijl we juist langer door moeten werken. Steeds meer mensen ontkomen niet aan een rigoureuze carrièreswitch. Om de daarvoor benodigde kennis en vaardigheden te ontwikkelen, pleit onder meer de SER voor een individuele scholingsrekening. Een regelmatige loopbaan-APK kan helpen om grip te houden op ieders arbeidsmarktftheid.**

Banen voor het leven zijn er al lang niet meer. Door de economische tegenwind maar vooral als gevolg van structurele veranderingen – automatisering, e-commerce – verdwijnen steeds meer functies. Er is volop aandacht voor sneuvelende winkelketens en de gevolgen daarvan voor de werkgelegenheid. Qua aantallen is de ontwikkeling in de financiële sector wellicht nog ingrijpender. Sinds 2008 verdwenen daar ruim vijftigduizend vooral administratieve arbeidsplaatsen. Vakbond De Unie

verwacht dat er tot 2020 nog eens 25.000 banen verloren gaan.

### MEER MAATWERK

Door de inzet van robots zullen opnieuw functies verdwijnen. En zijn over vijftien jaar nog taxi- en vrachtwagenchauffeurs nodig, nu de ontwikkeling van de zelfrijdende auto steeds meer vaart krijgt? Kortom: een werknemer die duurzaam inzetbaar wil blijven, staat voor een enorme uitdaging. Eind maart publiceerde de SER een rapport

over deze materie. Jezelf blijven ontwikkelen moet vanzelfsprekend worden, benadrukt de Sociaal-Economische Raad. Daartoe is meer maatwerk nodig in het onderwijs en bij de stimulering van de vraag naar scholing. De SER pleit voor een individuele leerrekening waarop zowel werknemers, werkgevers als sectorale scholingsfondsen geld kunnen storten. De werknemer krijgt zelf de verantwoordelijkheid voor de besteding van het bedrag. De overheid zou de leerrekening fiscaal gunstig moeten behandelen.

## DIGITAAL CV

Amper een week na het SER-advies kwam een commissie onder leiding van Jolande Sap op verzoek van minister Jet Bussemaker met aanbevelingen over dezelfde thematiek. Iedere volwassen Nederlander zou – jawel – een eigen budget moeten hebben om zich gedurende zijn hele loopbaan te kunnen bijscholen. Deze ontwikkelrekening zou gevuld moeten worden door overheid, werkgevers en door de budgethouder zelf. De commissie-Sap oordeelt dat bijscholing beter moet aansluiten op de behoeften van werknemers en op de regio waarin zij werken. Verder zou ieders kennis en ervaring moeten worden vastgelegd in een digitaal cv. Voor het toezicht op de invoering en uitvoering van al deze maatregelen bevelen Sap c.s. een Deltacommissaris aan.

## STIMULEREN EN FACILITEREN

Vlak voor de publicatie van het SER-rapport kwamen vier brancheorganisaties met een advies onder de titel "Aan de slag met een leven lang ontwikkelen". Bij de gezamenlijke aanbevelingen van ABU (uitzendbranche), NRTO (commerciële opleiders), Cedris (sociale werkbedrijven) en OVAL (arbodiensten) staan stimuleren en faciliteren centraal. Een van de suggesties – daar is ie weer: een persoonlijke rekening waarmee werkenden en werkzoekenden fiscaal aantrekkelijk sparen voor hun ontwikkeling. Hiermee kunnen mensen onafhankelijk van contract, werkgever of overheidsregeling zelf de regie over hun loopbaan voeren. De vier koepels wijzen in hun advies op de mogelijkheid, specifieke doelgroepen extra impulsen te geven. De overheid kan bijvoorbeeld meer financiële ondersteuning bieden aan lagere en middelbaar opgeleiden.

## LOOPBAAN-APK

ABU, NRTO, Cedris en OVAL breken ook een lans voor een Periodieke Arbeidsmarktscan (PAS). Die zou moeten zorgen voor inzicht in de arbeidsmarktfitheid van werkenden en werkzoekenden. Zo'n scan brengt kennis en competenties in kaart. Ook geeft deze een overzicht van de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt en in iemands vak. Deelname aan de PAS zou net zo vanzelfsprekend moeten zijn als een jaarlijkse APK, als het aan de vier koepels ligt. In plaats van een garage zijn hiervoor nieuw te creëren loopbaanwinkels de aangewezen locatie. Na de scan krijgen mensen hier praktische tips over de verbetering van hun positie op de arbeidsmarkt.

## COMMUNICERENDE VATEN

Duidelijk is dat een breed draagvlak bestaat voor een individueel scholingsbudget. De kans dat een nieuw kabinet besluit tot invoering van zo'n instrument lijkt reëel. Belangrijkste beoogde impact: medewerkers in staat stellen om van functie, vak of branche te switchen, om perspectief op de arbeidsmarkt te behouden. De communicerende vaten kunnen hun werk doen als het eenvoudiger wordt, over te stappen naar een sector met meer kansen. Zoals de installatietechniek, een van de branches waar een fors tekort aan vakbekwame medewerkers dreigt. Bea Berndsen is directeur van OTIB, het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de technische installatiesector. In het magazine van Van den Pol Elektrotechniek raadt zij werkgevers aan om alert te zijn op mogelijke zijinstromers. "Bijna de helft van alle medewerkers in de installatietechniek was eerst werkzaam in een andere branche. Denk bijvoorbeeld aan de automotive. Een krimpsector waar medewerkers vertrouwd zijn met techniek en ICT. Zij maken relatief gemakkelijk de overstap naar installatiebedrijven."

## VINGER AAN DE POLS

Zo zijn meer crossovers mogelijk tussen sectoren en functies waarbij zowel werknemers als werkgevers baat hebben. Specifieke scholingstrajecten voor zo'n overstap kunnen een voorbeeld zijn van het maatwerk waarop het SER-rapport doelt. Hiervoor kan het budget van de individuele leerrekening worden gebruikt. Hoogleraar maatschappijwetenschappen Peter van Lieshout (Universiteit Utrecht) pleitte er in het FD voor dat middelen

niet gebonden blijven aan één sector maar brancheoverstijgend worden ingezet.

Geld dat nu naar collectieve fondsen gaat, moet gebruikt worden voor de individuele scholingsrekeningen.

Los van deze randvoorwaarden staat en valt alles met een proactieve opstelling van werknemers. Iedereen zou regelmatig de vinger aan de pols van zijn arbeidsmarktfitheid moeten houden. Ook mensen die denken dat er in hun functie of branche geen vuiltje aan de lucht is. Hoe snel dat kan veranderen, maakt onder meer de financiële sector duidelijk.

## BANEN VAN DE TOEKOMST

Voor de internationale vacaturezoekmachine Indeed publiceerde Mariano Mamerino over de meest veelbelovende banen van de toekomst. Daartoe analyseerde hij de Nederlandse en Ierse Indeed-sites. Het leverde onderstaande lijst op:

- Cybersecurityexpert
- Ontwikkelaar van virtual reality en Internet of Things
- Datawetenschapper
- Zorgmedewerker
- Digitale marketeer en ontwerper
- Logistieke manager
- Hr-professional
- Losse klusser in de dienstensector (bv. Uber)
- Leraar
- Kok





## AANDACHT

# HET TOVERWOORD VOOR BETROKKEN EN VITALE MEDEWERKERS

**Hoeveel aandacht heb jij als werkgever voor het welzijn van jouw medewerkers? Hoe kijk je naar hen? Zie jij hen als werknemer of als collega? "Is er verschil dan?" hoor ik je denken. "Jazeker", aldus Yvonne Veenendaal.**

Uit pure nieuwsgierigheid deed Yvonne onderzoek naar vitaliteit in organisaties. Zij nam tientallen interviews af om antwoord te krijgen op de vraag hoe het kan dat sommige mensen immuun lijken voor stress- & burn-out verschijnselen. Hoe blijven de directeuren, bestuurders en andere leidinggevendenden die zij sprak vitaal en mentaal veerkrachtig? Hoe zorgen zij er voor dat de mensen in hun organisatie dat ook zijn en blijven?

### BEWUSTE KEUZES

Naast de voor de hand liggende zaken als bewuste keuzes maken in voeding en bewegen blijkt een aantal andere zaken zeker zo belangrijk te zijn. De mensen die Yvonne sprak gaven aan dat rust op het thuisfront een belangrijke basisfactor is. Met name in gezinnen met jonge kinderen betekent dit vaak nogal wat organiseerwerk en durven loslaten.

Accepteren dat degene aan wie je de zorg voor je kinderen, je huis, de tuin enzovoort overlaat het misschien net even anders doet dan jij. Maar anders betekent niet per definitie minder goed.

### EXPERTISE

Datzelfde geldt op je werk. Wil je alles zelf doen, de volledige controle hebben en ben je heel sturend of heb je vertrouwen in de kwaliteit van je medewerkers, durf je los te laten en hen zelf te laten organiseren? In het eerste geval worden medewerkers dan vooral als werknemers gezien. Zij doen wat jij hen opdraagt op jouw manier. Te vaak wordt eigen inbreng niet verwacht en zelfs niet gewenst. Niet erg motiverend! In het tweede geval zijn medewerkers echt collega's. Je staat samen voor het gemeenschappelijke doel van de organisatie. Ieder doet waar hij/zij goed in is en krijgt de ruimte om dat op zijn/haar eigen manier te doen. Zo wordt de expertise van een ieder veel beter benut, zijn mensen meer betrokken en zullen zij ook hun verantwoordelijkheid nemen.

### WIN-WIN SITUATIE

Wanneer je oprecht aandacht hebt voor

de mensen in jouw organisatie zie je hun kwaliteiten. Door deze te benutten ontstaat een win-win situatie. Het komt ten goede aan de missie van de organisatie, het ontlast jou als leidinggevende en mensen voelen zich gezien en gewaardeerd. Dat doet iets met mensen.

Daarnaast is aandacht voor hun persoonlijke ontwikkeling en welzijn een belangrijke factor voor gemotiveerde en betrokken medewerkers.

### POSITIEVE BIJDRAGE

Plezier in het werk levert absoluut een positieve bijdrage aan vitaliteit en mentale veerkracht en dat maakt mensen minder vatbaar voor ziekteverzuim.

Jouw organisatie ook vitaler? Bel vrijblijvend voor een afspraak met Yvonne Veenendaal van Orizzonte, bureau voor coaching, management en advies. Zij begeleidt met veel passie en plezier mensen in een individueel traject en teams naar een optimale samenwerking.

**T 06 – 52 02 19 15**  
**www. orizzonte.nu**  
**info@orizzonte.nu**





ZIEKTEVERZUIM EN ANDERE SIGNALEN VAN GEVAAR

# GEVAARLIJKE SITUATIES ALS EEN DIRECT GEVOLG VAN DE HOOGSPANNING ONDER OPERATORS...

**'Hoe lang ligt die stroomkabel er al zo rafelig bij? En staat die schakelkast altijd zo open?' Een verkenningsopdracht drukt je stevig met de neus op de feiten. Onveilige situaties die kunnen leiden tot schokkende incidenten. De oplossing? De spanning moet eraf!**

VOLG MAXIME EN HAAR BLOGS VIA [HTTP://WWW.CBTVOORRESULTATEN.NL/MAXIME](http://www.cbtvoorresultaten.nl/maxime)

Het is mijn plicht én verantwoordelijkheid als leidinggevende om de veiligheid van mijn operators te waarborgen. Daarvoor moet je allereerst de signalen van gevaar - en van risico's in het algemeen - op tijd herkennen.

## CULTUURVERANDERING VRAAGT EEN ANDERE KIJK OP MENSEN

Sommige signalen zijn minder voor de hand liggend. Bijvoorbeeld een stijgende lijn in ziekteverzuim. Dat kan een symptoom zijn van de druk op de werkvloer. Operators onder hoogspanning... Onder stress worden we makkelijk slordig en gehaast. De kleinste foutjes en onoplettendheid hebben dan grote gevolgen. De spanning moet eraf. De oplossing ligt in het gedrag van zowel leidinggevendenden als van de operators. De veiligheidscultuur op de schop.

## TIL JE VEILIGHEIDSCULTUUR NAAR EEN HOGER PLAN

Risicobeperking in gedrag is onder andere een kwestie van je veiligheidscultuur naar een

hoger plan tillen. Dus gericht aan de slag gaan met het ontwikkelen van een andere werkwijze en werkmentaliteit. Risico-inventarisatie is een begin. Ga aan de slag met controles, veiligheidsregels, trainingen en crisisplanningen om de kans op ongevallen te verkleinen en de omvang er van te beperken.

Het belangrijkste blijft het creëren van een sterke behoefte aan en een streven naar duurzame veiligheid. Preventie is de verantwoordelijkheid van iedereen in de onderneming.

## DAAROM WERK IK VEILIG!

Steeds opnieuw moeten we onszelf eraan herinneren dat veilig werken een kwestie van DOEN is. Alert zijn op situaties, zoals explosiegevaar door een rondslingerende stroomkabel. En nooit door tijdsdruk veiligheidsmaatregelen overslaan!

Er bestaat een mooie campagne met als slogan 'Why I work safely'. In de campagne komen de geliefden van operators voorbij. Geïnspireerd

op die campagne dragen onze medewerkers een veiligheidskaart. Op de ene zijde staan onze veiligheidsprincipes en op de andere zijde heeft men een foto van zijn of haar geliefde(n) geplakt. Boven de foto staat 'Daarom werk ik veilig!'. Een constante herinnering waarom we het doen.

## OVER MAXIME VAN DE MEER EN CBT

*In Maxime komt ruim 25 jaar ervaring in het trainen en opleiden van de werkvloer samen. De voorbeelden komen uit de dagelijkse praktijk bij uiteenlopende bedrijven en zijn een feest (of soms een nachtmerrie) van herkenning voor Plant Managers, leidinggevendenden en operators in de maakindustrie. Gecombineerd met de theoretische achtergrond uit de lesstof, vertelt Maxime over situaties die zich werkelijk voorgedaan hebben en hoe je daar vanuit de visie van cbt op kunt reageren. Elke aanpak heeft slechts één doel: het behalen van resultaten waar je u tegen zegt.*

# Attract



# ATTRACT WIL MEER DAN ALLEEN UITZENDEN

**“Uitzenden in de regio is ons vak”, zegt Anthon Jager, vestigingsmanager van Attract Ede. “Maar we willen de komende jaren veel meer dan dat. Attract is een breed huis van werk. De arbeidsmarkt verandert, dus wij veranderen mee.”**

TEKST/FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR

Voorop het gebied van Human Resource Management (HRM) gaat Attract zich specialiseren. “Binnen het mkb willen we dé HRM-partner zijn”, zegt Anthon Jager, vestigingsmanager in Ede. “Of er nu vragen zijn over de payroll, werving en selectie of loopbaancoaching, bij Attract kun je ze stellen. We hebben de specialisten in huis.”

## ATTRACT BEGELEIDT

Als werkgever ligt je bord overvol. Jouw eerste focus als ondernemer is de zaak goed draaiend te houden. Daar springt Attract graag bij, om te zorgen dat jij doet waar je goed in bent. Derksen: “Natuurlijk ondersteunen we de opdrachtgever bij het zoeken naar de juiste uitzendkracht. We zijn gewend om snel te schakelen in het uitzenden van personeel. Maar onze begeleiding gaat veel verder dan dat. We willen bijvoorbeeld van de opdrachtgever weten waaróm hij op zoek is naar nieuwe medewerkers. Misschien loopt een ondernemer in z’n bedrijf wel tegen een hoog ziekteverzuim aan. Of zijn vaste medewerkers ontevreden over hun loopbaanperspectief. Attract kijkt mee en begeleidt ook de huidige medewerkers binnen het bedrijf.”

## VERTROUWENSRELATIE

Op het gebied van payroll, werving en selectie, outplacement, casemanagement, assessments, loopbaancoaching en teamtraining en –ontwikkeling staat Attract voor de klanten klaar. “We hebben bijvoorbeeld een arbeidspsycholoog in dienst”, legt Jager uit. “Attract is veel meer dan een uitzendbureau. Uitzenden kan iedereen, wij bieden meer. Met de meeste klanten hebben we de afgelopen jaren al een stevige vertrouwensrelatie opgebouwd. Die komt nu extra van pas. Voor klanten is het ontzettend fijn dat ze met al hun vragen bij ons terecht kunnen. Eén vertrouwd aanspreekpunt, dat werkt erg fijn.”



“Bedrijven doen er goed aan in eigen personeel te investeren”, aldus Anthon Jager en Lia Derksen-van Vreeswijk

## PERSOONLIJK CONTACT

Attract wil de komende jaren focussen op waar het goed in is. Persoonlijk contact met werkgever én werknemer staat daarom bij Attract voorop. Jager: “Aan iemands cv kun je niet zien wat iemand uitstraalt, hoe iemand overkomt en hoe iemand ‘ruikt’. We willen iedereen daarom persoonlijk ontmoeten.” De lange houten tafel, in elk van de zeven vestigingen van Attract staat er één, is daar zeer geschikt voor. “Op papier een match maken kan iedereen. Maar wij willen kijken of een werknemer ook echt bij een opdrachtgever past. Dat kan alleen door een persoonlijk gesprek te voeren en goed te kijken naar ieders wensen en talenten.”

## TEVREDEN WERKNEMER EN WERKGEVER

De arbeidsmarkt is de laatste jaren flink aan het veranderen. Vijf jaar geleden waren de vacatures nog schaars en was het lastig alle werkzoekenden ergens te plaatsen. “Nu is dat

andersom”, zegt Derksen. “Als uitzendbureau proberen we daarom nog aantrekkelijker te worden voor getalenteerde werknemers. Via de website en sociale media doen we er alles aan ze te bereiken. Zo snel mogelijk willen we ze hier namelijk aan tafel hebben. Een leuke baan voor een enthousiaste werknemer betekent tenslotte ook een tevreden werkgever. Daar gaan we voor.”

## TALENT

Talent blijft doorgaans lang ‘hangen’ bij Attract. “De helft van de mensen die we bij regionale bedrijven plaatsen, blijven daar voor een langere termijn”, zegt Jager. “Talent onder werkzoekenden wordt steeds schaarser. De ideale kandidaat is daarom steeds lastiger te vinden. Bedrijven doen er goed aan in eigen personeel te investeren. Wij kunnen ze daarbij begeleiden.”

Mijn dochter kreeg  
een aanval tijdens  
het zwemmen.  
Toen ging bij haar  
het licht uit.  
Doodeng!



Geef mensen met epilepsie  
**ZICHT OP GENEZING**



**Epilepsiefonds**  
De Macht van het Kleine

[epilepsie.nl/zichtopgenezing](http://epilepsie.nl/zichtopgenezing)

## Meer gezonde medewerkers leveren u meer winst!



Pijn in uw nek, rug of schouders. Zit u of uw medewerker niet goed achter het beeldscherm. Tilen uw medewerkers verkeerd? Dit kan leiden tot klachten of uitval. Een werkplekonderzoek helpt uw medewerkers van de klachten af door concrete adviezen.



Een stoelmassage is een heerlijk ontspannende en activerende massage van hoofd, rug, nek, schouders, armen en handen. De massage werkt preventief bij spanning als gevolg van bijvoorbeeld stress of een niet optimale werkhouding.



Hoe laat je medewerkers daadwerkelijk veilig en gezond werken. Zij zijn zich vaak niet bewust van risico's of gaan hier te makkelijk mee om. Gedragsverandering door gerichte voorlichting, instructie of trainingen over bijvoorbeeld Tilen, Beeldschermwerk.

Arboworld is een ergonomisch adviesburo en helpt u bij het verbeteren van arbeidsomstandigheden, verlagen van ziekteverzuim, veilig en gezonder werken.

Nieuwsgierig hoe wij u kunnen helpen? Kijk op [www.arboworld.nl](http://www.arboworld.nl) of neem direct contact op:

[info@arboworld.nl](mailto:info@arboworld.nl)  
06 - 513 875 69

Arbo  world



# DE NATUURLIJKE AANLEG

CINDY HERMANS, EIGENAAR EN TRAINER HERMONDE,  
ACADEMIE VOOR LEIDERS, WWW.HERMONDE.NL

Casper werkt al jaren bij een middelgroot productie bedrijf. In die jaren is hij uitgroeit tot een zeer vakbekwaam man. Hij werd bijvoorbeeld altijd gebeld als er storingen in productielijn ontstonden. Het maakt niet uit welk tijdstip, Casper was bereikbaar. Het leek wel alsof hij op afstand precies kon zien wat er aan scheelde. Altijd had hij de juiste oplossing voor de technische problemen. Casper blonk uit als loyale en betrouwbare medewerker, met een groots gevoel van trots voor het bedrijf. Vorig jaar sprak de directeur grote waardering voor Casper uit. Hij wilde hem daarvoor graag belonen met een promotie. De functie van Afdelingsmanager was vrijgekomen en hij zag graag dat Casper deze functie ging invullen. Zo trots als een pauw greep Casper dit aanbod met beide handen aan. Nu een jaar later, heeft Casper het moeilijk. Zijn energie is tot een dieptepunt gezakt, zijn stralende enthousiasme is mat geworden en de resultaten van de afdeling zijn niet rooskleurig.

Hij mist zijn technische werkzaamheden en heeft het gevoel dat hij niet op de juiste plek zit. Had dit voorkomen kunnen worden? Ja, wat mij betreft. Is er vooraf onderzocht of Casper wel gelukkig wordt van leidinggeven? Zit leidinggeven wel in zijn DNA? Indien dat niet het geval is, wordt het namelijk knap lastig om vaardigheden, die je als leider nodig hebt, te kunnen leren. Ook al is de medewerker nog zo goed in zijn of haar werk, check vooraf of leidinggeven écht bij die persoon past. Je voorkomt zo veel resultaat- en energieverlies.

We maken dit soort situaties veel mee bij bedrijven, om die reden hebben wij een 2-daagse training ontwikkeld, waarin we met een aantal mogelijke leidinggevendenden gaan onderzoeken of leidinggeven bij hem of haar past. Een waardevolle investering die voor de deelnemer én de organisatie veel oplevert.

Op 2 & 16 juni a.s. starten we weer zo'n training DNA Leiderschap.



## DILIGENCE

# FUSIE & BEDRIJFSOVERNAME IS TOPSPORT VOOR HRM

Fuseren of bedrijfsovernames zijn gelijk aan het bedrijven van topsport voor de Human Resource Managers. Je moet constant scherp zijn, kunnen anticiperen op onverwachte wendingen, werken onder grote druk, emoties en belangen managen etc. Om tot een definitieve fusie- of bedrijfs-overnamedocument te komen dient een heel traject te worden afgegaan. Onderhandelingen tussen aandeelhouders, overleg met directies, overleg met vakbonden en ondernemingsraden en samenwerkingsprojecten initiëren tussen de beide bedrijven zijn nodig om uiteindelijk tot een succesvolle fusie te kunnen komen. Het vergt tact en zorgvuldigheid om ieders belang tot uiting te brengen in de fusie- of overnamedoelstellingen. Een fusie/overname kan tot gevolg hebben dat er banen worden verplaatst of komen te vervallen. Met vakbonden dient een sociaal akkoord te worden gerealiseerd, zodat ook de belangen van de medewerkers worden gewaarborgd en (eventueel) beide ondernemingsraden positief instemmen met de fusie/overname.

### FASES

Om succesvol te zijn dient een fusie of overname opgesplitst te worden in 4 fases, te weten: de oriëntatiefase, de ontwerp-

fase, de inrichtingsfase en de transformatiefase.

Elke fase moet – rekening houdend met de gestelde doelstellingen en de emoties die hierbij horen – grondig worden doorlopen door een uitgebreid programma op te stellen, waarbij communicatie een belangrijk item is in het proces. De Human Resource Manager is een belangrijke schakel in dit proces.

### INTEGRATIE

Met behulp van directie, de rest van het MT en de medewerkers van het nieuwe bedrijf, wordt uiteindelijk de organisatie getransformeerd tot een efficiënt, klantvriendelijk en voor medewerkers aantrekkelijk bedrijf. Fusies en overnames hoeven zeker niet per definitie te mislukken. Indien de doelstellingen helder zijn verwoord in een fusie- of overnamedocument en er strak gewerkt wordt volgens een opgesteld programma kan een fusie of overname zeer succesvol zijn. Je moet wel over een strategie en tactiek beschikken en wat doorzettingsvermogen hebben, kortom net Topsport.

Robert de Vries  
Register Adviseur Bedrijfsopvolging  
Mob.: 06 22 66 92 39  
robert.devries@diligence.nl

## SIMPRA

# 'HR DIENSTVERLENING MOET SIMPEL EN PRAGMATISCH ZIJN'

Als allround HR dienstverlener maakt Simpra graag voor iedereen binnen een organisatie het werken zo aangenaam mogelijk. Patrick Eichelsheim bevordert met zijn expertise graag het werkplezier voor manager en medewerker door bij te dragen aan een gezond en prettig werkklimaat waar alle randvoorwaarden kloppen. Simpra is sinds 2012 landelijk actief. Zowel het MKB als grotere bedrijven doen een beroep op de kennis en ervaring van de HR specialist uit Veenendaal.

TEKST: PIEN KOOME



'Overall waar mensen werken, is voor mij iets te doen', is het uitgangspunt van eigenaar Patrick Eichelsheim van Simpra. Sinds de start van zijn bedrijf in 2012, werkt hij als allround HR dienstverlener voor opdrachtgevers uit het hele land. Vanuit Veenendaal biedt hij maatwerk: bedrijven doen een beroep op Simpra voor een totaal HR dienstenpakket, maar vragen ook advies bij een deeltraject. "Juist deze veelzijdigheid en afwisseling maakt HR dienstverlening zo fascinerend", stelt hij. "Mijn werk varieert van werving en

selectie, conflictbemiddeling (mediation), onderhandelen met vakbonden en het afnemen van assessments tot het ontwikkelen van een branchespecifiek loongebouw. Ook begeleid ik reorganisaties en fusies in de meest uiteenlopende beroepsgroepen."

#### VOLOP KANSEN OP ARBEIDSMARKT

Nu de economie weer een stijgende lijn vertoont, biedt de arbeidsmarkt volgens Eichelsheim volop kansen. "In sommige branches zien we nu al een tekort aan personeel. Een werkgever die zich positief onderscheidt, heeft een grotere kans om juist die ene geweldige kracht aan te trekken of te behouden. De arbeidsmarkt is voortdurend in beweging; voor bedrijven is een optimale inrichting van de interne organisatie dus een vereiste om extern een speler van betekenis te zijn en te blijven. De markt is complex, evenals wet- en regelgeving. Actuele kennis van cao's is vereist, procedures moeten kloppen, kwaliteiten en talenten moeten maximaal worden benut en beloning moet voor iedereen passend en eerlijk zijn. Ook een sociaal en veilig werkklimaat is belangrijk om te kunnen excelleren en met plezier naar je werk te gaan." Naast know how en ervaring staan goede communicatie en persoonlijke aandacht bij Simpra centraal. "Goed kunnen luisteren is cruciaal. Niet alleen in conflictsituaties, bij dreigend ontslag of bij reorganisaties. Ook bij het ontwikkelen van een duurzaam en strategisch HR beleid telt de inbreng van elke medewerker."

#### INNOVATIEF PERSONEELSBELEID

Simpra biedt klanten graag een totaalpakket aan diensten, maar ook voor een specifiek, eenmalig traject kunnen bedrijven terecht. "De HR markt is dynamisch", weet Eichelsheim. "Innovaties volgen elkaar in hoog tempo op. Een voorbeeld is de inzet van moderne media, waarbij medewerkers via een bedrijfsapp snel informatie over hun eigen vorderingen en afspraken met hun leidinggevende kunnen uitwisselen en opslaan. Dat werkt veel efficiënter dan eenmaal per jaar een functioneringsgesprek."

#### HR VRAAGBAAK

Bedrijven die al hun HR diensten bij Simpra onderbrengen, kunnen ook kiezen voor het servicecontract HR Vraagbaak, waarbij een ervaren professional 24/7 telefonisch advies geeft. "Met name mkb-ers vinden het prettig om voor een vast en overzichtelijk bedrag per maand iemand te kunnen raadplegen. Vooraf wordt gezamenlijk het aantal uren afgesproken, zodat mensen altijd binnen hun budget blijven. Simpel en pragmatisch. Precies zoals HR dienstverlening moet zijn."

#### Simpra

Linge 24

3904 NB Veenendaal

T: 06-25051740

M: patrick@simpra.nl

I: www.simpra.nl

# WAR FOR TALENT

De arbeidsmarkt is niet meer te vergelijken met jaren geleden. De werkloosheid daalt en de spanning op de arbeidsmarkt stijgt. Er zijn functiegroepen waar het nu erg lastig is om goede mensen voor te vinden. Denk aan IT-functies, maar ook in de bouw en techniek begint de door de crisis uitgestelde "War for talent".

MIRJAM BINK - CO-FOUNDER STICHTING ONL VOOR ONDERNEMERS  
OWNER I-RECRUITING TE EDE - WWW.ONL.NL - WWW.I-RECRUITING.NL

Steeds meer bedrijven kiezen noodgedwongen om mensen vanuit het buitenland aan te trekken. Een andere verandering is de enorme verschuiving van werkgelegenheid van de grote bedrijven naar de kleine bedrijven. 71% van de banen binnen het bedrijfsleven zit in het MKB, en die trend zet zich door.

De economische groei zorgt niet alleen voor extra vacatures, maar geeft mensen ook meer zekerheid en daarom durven ze weer vaste contracten los te laten, om op zoek te gaan naar een betere baan. Wat ik echt opvallend vind, is dat veel van onze contactpersonen, met name HR-functionarissen, zelf aangeven dat zij op zoek zijn naar een nieuwe baan. En dat zijn over het algemeen zeer loyale medewerkers. Mede door die signalen voorspel ik dat we aan de vooravond zitten van de herintrede van het jobhoppen.

## PERSOONLIJKE ONTWIKKELING

En dus is de uitdaging niet alleen 'Hoe vind ik gekwalificeerde goede

mensen in deze krappere wordende arbeidsmarkt?', maar ook 'Hoe behoud ik goede medewerkers, die essentieel zijn voor de toekomst van mijn organisatie?' En daarmee wordt het dus weer zoals het ruim 10 jaar geleden was en zal het mij niets verbazen als sollicitatiegesprekken weer gaan plaatsvinden vanuit de marketinggedachte 'Hoe leid je talent om bij jouw organisatie te komen werken'. Ik verwacht niet dat dat in de showroom van een autodealer zal zijn, zoals we jaren geleden zagen bij de grote dienstverleners, maar denk eerder dat organisaties gaan inspelen op het willen bijdragen aan een groter geheel, bijvoorbeeld het flexibel indelen van werk, meer vrije tijd en voldoende ruimte voor persoonlijke ontwikkeling.

De gouden kooi waarin medewerkers zich in de vorige decennia bevonden bleek toen de crisis uitbrak een blok aan het been van zowel werkgever als werknemer.



## PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

**Prijs:** € 4,49 (winkelprijs € 5,95)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android

## GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

**Prijs:** € 4,99 (winkelprijs € 5,95)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android



## VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

**Prijs:** € 5,49 (winkelprijs € 6,95)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android

## ELF VOETBAL

ELF Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt ELF Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

**Prijs:** € 3,99 (winkelprijs € 4,95)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android



## PANNA

PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doeboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

**Prijs:** € 3,99 (winkelprijs € 4,95)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android

## HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

**Prijs:** € 7,99 (winkelprijs € 8,65)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android



Download van de  
App Store

magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



"Het belang van de werknemer staat voorop", aldus Frank Vonk in het nieuwe pand.



# P-SERVICES STAAT VOOR GOED WERKGEVERSCHAP

**Payrolling neemt alle administratieve lasten en werkgeversrisico's uit handen, een zekerheid die door werkgevers zeer gewaardeerd wordt. Bij P-services zijn werknemers bovendien in de juiste handen. Zij profiteren tenslotte van alle pluspunten die het Barneveldse payrollbureau biedt; tijdige betaling, verschillende checks zodat de werknemer krijgt waar hij recht op heeft, persoonlijk contact en betrokkenheid, goede opleidingsmogelijkheden en korting op de zorgverzekering. "Dat zijn nog maar een paar voorbeelden", belooft operationeel directeur Frank Vonk.**

TEKST/FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR

Wetgeving rond arbeidsrecht is complex en verandert bovendien doorlopend. Werkgevers lopen niet voor niets regelmatig tegen ingewikkelde vraagstukken aan. Want wat gebeurt er bijvoorbeeld wanneer een werknemer ziek wordt? Is er wel een rechtmatige arbeidsovereenkomst opgesteld? Zijn alle verzekeringen goed geregeld? P-services biedt werkgevers HR-oplossingen. "Dan kan de ondernemer zich volledig met zijn vak bezighouden", zegt Vonk. "Laat ons intussen maar zorgen voor goed werkgeverschap. Dat staat namelijk voorop."

## VERHUIZING

Dat payrolling voordelen biedt aan zowel werkgevers als werknemers ontdekken steeds meer ondernemers. P-services groeit niet voor niets uit zijn jasje. Het Barneveldse hoofdkantoor, nu nog verdeeld over drie verschillende kantoren, verhuist in het najaar naar één groot pand aan de Röntgenstraat in Barneveld. De sleutel is inmiddels overhandigd en een flinke verbouwing staat in de planning. De meeste tussenwanden gaan eruit. "We zijn een open organisatie en werken daarom het liefst in een transparante omgeving", legt Vonk uit.

## PAYROLLING

P-services is in 2003 gestart. Voor die tijd profiteerden opdrachtgevers steeds meer van de HR-dienstverlening die uitzendbureaus boden. "Werving en selectie van medewerkers deden opdrachtgevers steeds vaker zelf", zegt Vonk. P-services biedt alle dienstverlening op het gebied van payrolling en arbowetgeving en geeft nuttig HR-advies en ondersteuning in personeelsvraagstukken, maar laat werving van personeel aan de ondernemer zelf over. "Tarieven vallen daardoor lager uit. De wer-

vingskosten die een uitzendbureau rekent, vallen tenslotte af."

## GROEI

Sinds P-services het Nederlandse bedrijfsleven dient, is het payrollbureau gegroeid. Vonk: "We hebben naast onze vestigingen in Barneveld inmiddels ook kantoren in Heerenveen, Hoofddorp en Oss. We bedienen van daaruit het hele land. Ieder jaar breiden we uit. Inmiddels ontzorgen we met 75 collega's zo'n achthonderd opdrachtgevers en vijfduizend werknemers in alle denkbare branches." Dat het payrollbureau in de toekomst nog verder zal groeien, daar gaat Vonk vanuit. "Hoewel we inzetten op digitalisering, zal het personeelsbestand ongetwijfeld verder uitbreiden. Vanuit het nieuwe Barneveldse pand aan de Röntgenstraat is die mogelijkheid er in ieder geval." Werknemers hoeven volgens Vonk overigens niet bang te zijn dat ze door de groei van hun werkgever minder persoonlijk worden begeleid. "Hun welzijn staat centraal. Dat zal altijd zo blijven."

## GOED WERKGEVERSCHAP

Goed werkgeverschap is dan ook een belangrijke kernwaarde van P-services. "Het belang van de werknemer staat voorop", legt Vonk uit. "Tevreden werknemers zijn van groot belang voor een onderneming. Daarom worden zij bij ziekte of arbeidsongeschiktheid bijgestaan door onze interne arbodienstverlening. Werknemers vormen tenslotte het kapitaal van een bedrijf. Een prettig en veilig werkklimaat is essentieel voor een werknemer om zijn talenten optimaal kunnen ontplooiën. Samen met onze opdrachtgevers zorgen wij daarvoor."

## ONLINE COMMUNICATIE

Naast het creëren van een optimaal werkklimaat, is communicatie ook van groot belang. Om het werkgeverschap nog verder te verbeteren, biedt P-services werknemers, naast een persoonlijke portal, een eigen website met uitgebreide informatie over alles wat met hun dienstverband te maken heeft. Informatie over salaris, diensten en nieuws zijn zo ieder moment beschikbaar. "Werknemers kunnen via de chat altijd bij ons terecht voor vragen", zegt Vonk. "Online dienstverlening is efficiënt en verkleint de kans op fouten. We maken er daarom volop gebruik van."



"Met onze opdrachtgevers hebben we een sterke band", aldus Daan, Frank en Wim.



42

## FAAM WERKT

# BOUWT AAN EEN LANGETERMIJNRELATIE

Een langetermijnrelatie opbouwen met bedrijven én werknemers biedt heel veel voordelen. Dat hoeft je de Barneveldse personeelsbemiddelaar Faam Werkt niet uit te leggen. "Alleen zo krijg je tenslotte een sterke vertrouwensband", leggen Frank van Veldhuizen, Wim Zwerus en Daan Blankestijn uit.

TEKST/FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR

Faam Werkt werft en selecteert bekwaam personeel. "Dat doen we heel grondig", zegt Zwerus. "Met onze opdrachtgevers hebben we een sterke band. We kennen ze door en door en we weten wat ze zoeken." De kracht van Faam Werkt en Faam Werkt Professionals zit hem in de focus op de lange termijn en ondernemersmentaliteit waarmee ze vervolgens aan de slag gaan om de juiste medewerkers te selecteren. "We nemen geen genoegen met een

zesje of een zeven", belooft Zwerus. "We zoeken door tot we een acht of een negen hebben gevonden. Dat is zeker niet altijd gemakkelijk, maar het is ons vak en we zijn er goed in."

### GEVOEL IS LEIDEND

Achten en negens eruit pikken, kan alleen door persoonlijke gesprekken te voeren. "Niet aan een tafel in een druk kantoor, zoals veel in ons vak voorkomt,

maar privé, in een aparte spreekruimte", zegt Blankestijn. "Alleen zo kunnen we de meest geschikte kandidaten vinden en opdrachtgevers tevreden stellen. In sommige gevallen maken we gebruik van psychologische testen om talenten te selecteren. Gevoel is leidend." Faam Werkt zet niet alleen in op een langetermijnrelatie met de klant, maar wil medewerkers ook graag voor langere tijd aan een opdrachtgever binden.

**STABIEL TEAM**

Ervaring is nodig om goed personeel te werven en selecteren. De medewerkers van Faam Werkt hebben stuk voor stuk hun eigen specialismen. Van Veldhuizen: "Bij menig uitzendbureau is het verloop van intercedenten hoog. Als een medewerker ergens negen maanden werkt is het lang. Bij Faam Werkt gaat het er anders aan toe. We bestaan inmiddels tien jaar en onze collega's werken hier lang. Dat vinden

**"WE ZOEKEN DOOR TOT WE EEN ACHT OF EEN NEGEN HEBBEN GEVONDEN. DAT IS ZEKER NIET ALTIJD GEMAKKELIJK, MAAR HET IS ONS VAK EN WE ZIJN ER GOED IN"**

we belangrijk. Alleen zo kun je tenslotte werken aan een langetermijnrelatie met opdrachtgevers en werknemers." Gevolg is dat klanten van Faam Werkt altijd te maken hebben met één contactpersoon. "Heel frustrerend als je als ondernemer

steeds hetzelfde verhaal opnieuw moet uitleggen omdat je aanspreekpunt verandert", zegt Blankestijn. "Bij Faam Werkt zie je steeds dezelfde gezichten. We vormen een stabiel team. Dat is duidelijk en wel zo gemakkelijk."

**BEDRIJFSBREDE WERVING**

Persoonlijk contact is een direct resultaat van de vertrouwensband die Faam Werkt met opdrachtgevers en werknemers heeft. Van Veldhuizen: "Ondernemers zien ons meer als partner die naast het bedrijf staat en desgewenst adviseert. We weten wat er speelt en leeft binnen het bedrijf en hebben veel inhoudelijke kennis. We kunnen daarvoor over de gehele breedte van een bedrijf vacatures invullen, zowel uitvoerend als ook op kantoor en op managementniveau."

**KERNWAARDEN**

Faam Werkt opereert vanuit Barneveld en bedient vooral bedrijven en werknemers in het midden van het land. Zverus: "Dit is een regio waar degelijkheid, loyaliteit en vertrouwen hoog in het vaandel staan. Stuk voor stuk kernwaarden die voor ons ontzettend belangrijk zijn." In een markt die

steeds meer flexibiliseert, gaat Faam Werkt juist voor stabiliteit. "Onze klanten delen deze waarden."

**MEEBOUWEN**

Faam Werkt stelt graag de toekomst van een bedrijf zeker. "Zoals een timmerman een huis bouwt, zo bouwen wij mee aan de

**"WE MAKEN VAN HET TEAM VAN ONZE KLANTEN GRAAG DE SUCCESFACTOR VAN HUN BEDRIJF"**

onderneming", zegt Van Veldhuizen. "Dat doen we door bedrijfsbrede werving en selectie te verzorgen. Ons inlevingsvermogen en brede netwerk helpen daarbij. Ook hebben we veel juridische kennis in huis en een goed georganiseerde backoffice. We maken van het team van onze klanten graag de succesfactor van hun bedrijf."



# FUN TESTDAG

# TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Vallei Business de Fun Testdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. In augustus is het weer zover. Dan zullen tijdens de Fun Testdag de nieuwste funauto's door onze trouwe lezers worden uitgetest. We sluiten deze eneroverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe auto en gevestigd in de regio Vallei? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag.

Surf naar [www.valleibusiness.nl/autotestdagen](http://www.valleibusiness.nl/autotestdagen) en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Joep van der Linden (024-3734278) en vraag naar de mogelijkheden.

*Tot ziens op de Fun Testdag!*



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

## BLCC LOOPBAANBEGELEIDING & COACHING BIEDT MENSEN EN DAARMEE BEDRIJVEN PERSPECTIEVEN

# IEDEREEN GOED OP ZIJN PLEK

**Binnen een werkring je draai niet vinden. Overbelast raken. Een veranderde bedrijfsstructuur. Drang tot zelfontplooiing. Beperkingen na ziekte. Personeel kan ermee te maken krijgen en de gevolgen daarvan werken door in de onderneming. BLCC Loopbaanbegeleiding & Coaching richt voor deze mensen persoonlijke trajecten in om samen met hen nieuwe perspectieven te ontwikkelen.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN  
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Iedere ondernemer met personeel weet dat de productiviteit binnen het bedrijf daalt wanneer mensen door wat voor oorzaak ook niet op de juiste plek zitten. De hoogte van de (sluip)kosten die dat veroorzaakt valt moeilijk te becijferen, maar duidelijk is dat de onderneming eronder lijdt en de medewerkers ook, inclusief de collega's rondom degene(n) bij wie knelpunten liggen. De sleutel tot een oplossing ligt in het creëren van carrièrematig welzijn op basis van positieve aandacht en persoonlijke perspectieven, precies de specialiteit van BLCC Loopbaanbegeleiding & Coaching. Dit

bureau in Bennekom beschikt over een officiële CMI-certificering (Career Management Institute) en garandeert daarmee kwaliteit op het hoogste niveau. "Dat behoort tot onze kernwaarden, net als onze betrokkenheid, resultaatgerichtheid en professionaliteit," zegt oprichter Jef van Beckhoven. "Binnen een zeer persoonlijke, individuele aanpak stellen we het belang van onze cliënt voorop en geven hem of haar zelf de regie over het traject, met de eigen gedachtegang als basis. De klik met hem of haar blijft het belangrijkste."

### BLIJVEND EFFECT

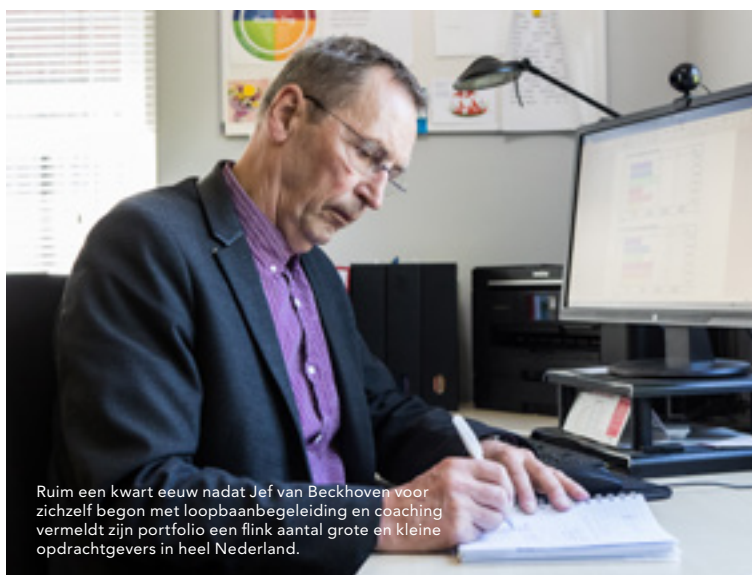
BLCC verzorgt onder meer coaching, outplacement, loopbaanorientatietrajecten en communicatietrainingen. "Ervaart iemand een te hoge werkdruk, spanningen in de collegiale sfeer, verwachtingen die hij of zij niet kan waarmaken of spelen dingen uit de privésfeer een rol, dan starten we een serie gesprekken op om de knelpunten te onderkennen en aan te pakken. Daarbij betrekken we ook de werkgever. We maken afspraken met elkaar over het bereiken van concrete doelen en evalueren dit aan het eind. Indien nodig vindt later opvolging plaats, om een blijvend effect te genereren." Van een heel andere orde is de

situatie waarin de medewerker van baan wil of moet veranderen, vanuit eigen wens tot ontwikkeling, vanuit bedrijfsmatig oogpunt of om een andere reden. "Op basis van iemands talenten en persoonlijke voorkeur begeleiden we hem of haar om hetzij binnen hetzelfde bedrijf, hetzij elders, een nieuw perspectief te ontwikkelen. Dat kan ook gebeuren na ziekte, wanneer er medische beperkingen ontstaan."

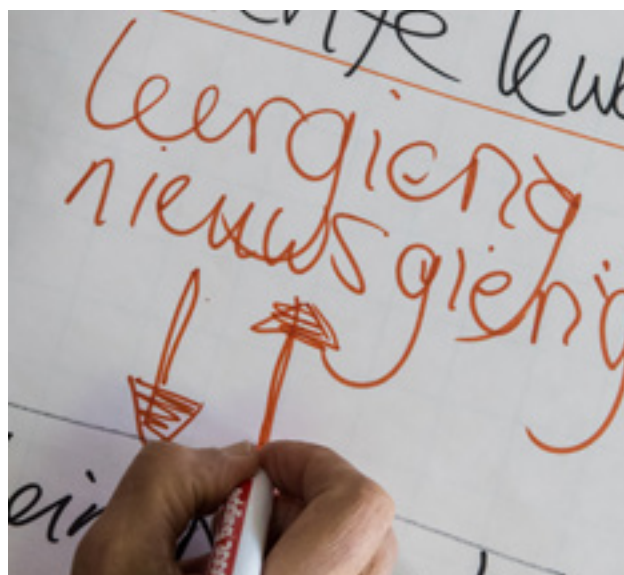
### ONDERZOEK: MEER PERSPECTIEVEN

Ruim een kwart eeuw nadat Van Beckhoven voor zichzelf begon met loopbaanbegeleiding en coaching vermeldt zijn portfolio een flink aantal grote en kleine opdrachtgevers in heel Nederland. "Binnen een onderzoek naar de effecten van de trajecten dat we met drie andere bureaus hebben uitgezet reageerden ondernemers met termen als 'vergroting van inzetbaarheid', 'een goed klankbord', 'steun en richting', 'voorkomen dat mensen vastroesten' en 'een frisse blik'. Geëngquêteerde medewerkers zien voor zichzelf meer perspectieven, een groei van het zelfvertrouwen en het verkrijgen van de regie over hun eigen loopbaan. Daar doen we het voor."

[www.loopbaanbegeleiding.info](http://www.loopbaanbegeleiding.info)



Ruim een kwart eeuw nadat Jef van Beckhoven voor zichzelf begon met loopbaanbegeleiding en coaching vermeldt zijn portfolio een flink aantal grote en kleine opdrachtgevers in heel Nederland.



"Binnen de EU is internationaal ondernemen makkelijker dan je zou denken", aldus Bas Pulles



46

## RIJKSDIENST VOOR ONDERNEMEND NEDERLAND

# KANSEN IN CHINA EN INDIA

**Deze zomer vertrekt hij naar China om in Beijing plaatsvervangend ambassadeur te worden. Tot die tijd is Bas Pulles nog directeur Internationale Programma's voor de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, en daarmee een belangrijke speler op het gebied van de uitvoering van beleid en regelingen van het ministerie van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking.**

### WAAROM CHINA?

"Ik ben vanuit mijn werk nu als directeur Internationale Programma's, maar daarvoor ook als hoofd van de Netherlands Foreign Investment Agency, al langer betrokken bij internationale handelsrelaties. Ik ken het land goed en China is voor Nederland een buitengewoon belangrijke handelspartner: We importeren rond de € 35 miljard per jaar vanuit China en er gaat voor € 10 miljard per jaar naartoe. Daarnaast worden er de laatste jaren over en weer steeds meer investeringen gedaan. Vanuit het buitenlandnetwerk hebben we in China Netherlands Business Support Offices voor de ondersteuning van

Nederlandse bedrijven in Chengdu, Wuhan, Nanjing, Jinan en Qingdao, landbouwraden in Beijing, Chongqing, Shanghai en Hong Kong en innovatie attachés in Guangzhou, Beijing en Shanghai. Een zeer handelsgerichte Nederlandse vertegenwoordiging dus in een dynamisch land met een belangrijke positie op het wereldtoneel."

### WELKE KANSEN LIGGEN DAAR?

"Aan de ene kant zie je dat Nederlandse bedrijven steeds meer gebruik willen en ook gebruik gaan maken van de grote Chinese e-commerce platforms. Denk daarbij bijvoorbeeld aan Ali Baba. Aan de andere kant zijn Chinese

bedrijven ook steeds vaker op zoek naar een Nederlandse partner, bijvoorbeeld door een fusie of door bedrijfsovernames, vaak ook binnen het MKB en met name binnen de high tech en zuivelsector. Voor Nederlandse ondernemers liggen er bij dit soort ontwikkelingen zeker ook kansen. Samenwerking met een Chinese partner betekent dat je indirect ook met de Chinese markt te maken krijgt. Voor de agrarische sector is het interessant om te kijken naar de plannen van China om de keten zo snel mogelijk veilig en efficiënt te maken. In de provincie Liaoning in het noordoosten van China zijn landbouw en veeteelt van oudsher belangrijke sectoren. Met zijn vele veeteelt-bedrijven is dit een kansrijk gebied voor Nederlandse bedrijven uit de sector. Het gaat om bedrijven die op zoek zijn naar internationale samenwerking en die technologische innovaties en bedrijven die management (trainingen) en expertise kunnen bieden."

### WELKE ANDERE ONTWIKKELINGEN SPELEN ER?

"Een belangrijke ontwikkeling is natuurlijk de Brexit en straks de nieuwe relatie met de Europese Unie. We hebben het afgelopen jaar gemerkt dat ondernemers die hier mee te maken hebben goed geïnformeerd zijn, of dat ze voor hun vragen de weg naar bijvoorbeeld de brancheverenigingen of de overheid goed

weten te vinden. Vrij kort na het referendum vorig jaar juni is er een Brexit-loket ingesteld voor als ondernemers vragen hebben of als ze er niet uitkomen. De komende tijd zal moeten uitwijzen hoe de handelsrelatie met het Verenigd Koninkrijk zich gaat ontwikkelen. Belangrijk om bij te houden, want onze twee economieën zijn zeer nauw met elkaar verbonden. Ook hier biedt een Brexit overigens weer kansen. Recent onderzoek van Buck Consultants wees uit dat één op de acht Amerikaanse bedrijven met een in het Verenigd Koninkrijk gevestigd Europees hoofdkantoor er over denkt om het kantoor te verplaatsen. Daarvan geeft 61% aan Nederland als best denkbare alternatief te beschouwen. Nederland heeft sowieso een uitstekende propositie als het gaat om vestigingsklimaat. De mainport, met de Rotterdamse haven voor goederen, de luchthaven Schiphol voor passagiers en de Amsterdam Internet Exchange voor data, maakt daar een groot deel van uit, maar de Nederlandse efficiëntie en zelfs de beroemde en soms beruchte directheid wordt toch ook wel gewaardeerd. Belangrijk is natuurlijk ook het opleidingsniveau en niet te vergeten het feit dat Nederlanders over het algemeen goed de taal beheersen.”

#### WAT KUNNEN NEDERLANDSE BEDRIJVEN IN EUROPA?

“Binnen de Europese Unie is internationaal ondernemen vaak makkelijker dan je zou denken. België en, zeker voor de regio Oost-Nederland, Duitsland zijn voor veel Nederlandse bedrijven aantrekkelijk, maar ook iets verder weg timmert Polen in economisch opzicht behoorlijk aan de weg. Veel Poolse bedrijven en de Pools-Nederlandse handelskamer in Nederland zoeken actief het contact met het Nederlandse bedrijfsleven. Landen als Kazachstan en Oekraïne, die onder andere vanwege de Russische boycot van groenten en fruit vanuit de EU en diversificatie van de economie hun eigen voedselproductie op poten proberen te krijgen, huren Nederlandse deskundigen in. In hun voetspoor volgen bedrijven die daarbij verder een rol kunnen spelen, zoals kassenbouwers, fabrikanten van snij- of verpakkingsmachines of transportbanden.”

#### EN VERDER WEG?

“India is een interessante markt, vooral op het gebied van cybersecurity. Het land verleent veel ondersteunende diensten in de ICT-sector. Om er voor te zorgen dat dit op een veilige manier gebeurt, wordt nu veel aandacht besteed aan het veiliger maken van die



systemen. Nederland is één van de voorlopers op dat gebied. Dat is één van de redenen dat daar ook eind juni in Bangalore een nieuwe NBSO wordt geopend en er een handelsmissie wordt georganiseerd. Iran en Myanmar bieden eveneens interessante mogelijkheden. Er zijn al wat verkenningsmissies geweest naar Iran en binnenkort komt er ook een landbouwraad bij in dat land. Misschien niet direct iets voor ondernemers die een eerste stap over de grens overwegen, maar we zitten er met onze activiteiten bovenop en je moet je als ondernemer soms ook laten verrassen door de mogelijkheden die er blijken te bestaan.”

#### BIJ WIE KUN JE TERECHT?

“Als je als ondernemer overweegt om internationaal actief te worden, schroom dan niet om contact op te nemen met bijvoorbeeld een Business Development Coach van RVO. Dat is iemand die ondernemers kan helpen bij het oriënteren en bij het kijken naar hoe barrières kunnen worden weggenomen. Als je eenmaal wat verder bent, en je hebt concrete plannen, dan kunnen die coaches je ook helpen bij het zoeken naar mogelijkheden, of je wijzen op regelingen die we hebben, bijvoorbeeld een exportkredietverzekering of een zakenpartnerscan voor buitenlandse partners. Er zijn ook regelmatig kennissessies voor ondernemers over ondernemen in het buitenland in het algemeen of in specifieke landen of zogeheten ‘matchmingsessies’, waarbij je als Nederlandse ondernemer op een laagdrempelige manier een keer met andere bedrijven in gesprek kunt gaan over de mogelijkheden. En voor veel ondernemers is deelname aan een handelsmissie echt een waardevolle optie. Ik kan dat niet genoeg benadrukken. Vaak

gehoorde opmerking van bedrijven die mee geweest zijn is dat ze niet verwacht hadden dat het ze zoveel op zou kunnen leveren. Als een missie bij je past, en je bent goed voorbereid en je weet wat je wil dan zou ik ondernemers zeker aanraden om dat een keer te doen. Of, als je toevallig toch een keer in een land bent, maak een afspraak met de landbouwraad, innovatie-attaché of iemand anders van de economische afdeling van een ambassade of NBSO. Of straks bij mij in Beijing natuurlijk!”

#### NEDERLANDSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGING IN HET BUITENLAND

Naast de buitenlandadviseurs bij RVO in Den Haag kent Nederland een uitgebreid buitenlandnetwerk dat specifiek gericht is op ondernemers. De economische afdelingen van ambassades en consulaten behartigen de belangen van Nederlandse ondernemers in het buitenland. Bij de Netherlands Business Support Offices (NBSO's) kunnen ondernemers terecht voor hulp in economische groeigebieden. Het Innovatie Attaché Netwerk (IA-Netwerk) helpt Nederlandse bedrijven en instellingen aan internationale Research en Development (R&D)-contacten. De Landbouwraden ondersteunen Nederlandse bedrijven in de agrarische sector bij hun internationale ambities.



## FRUIT SECURITY HOLLAND BESCHERMT GEWASSEN, BOMEN EN VOERTUIGEN TEGEN HAGEL

# VANGNET VOOR NOODGEVALLEN

In het bedrijfsleven duidt de term 'vangnet' wel eens in figuurlijke zin op, maar de klanten van Fruit Security Holland kennen vooral de letterlijke betekenis ervan. Het in Ederveen gevestigde bedrijf legt zich toe op de verkoop en montage (begeleiding) van hagelnetten en overkappingen voor de tuinbouwsector, boomkwekerijen en de automotive-branch. "Feitelijk zitten we midden in de FoodValley regio met de Universiteit Wageningen (WUR) in de buurt. Ook handig voor de internationale contacten en de almaar toenemende innovatie in de foodsector," aldus Teus de Jong van Fruit Security Holland.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: FRUIT SECURITY HOLLAND

Het vernietigende effect van hagel behoeft weinig uitleg. Duizenden particulieren in Nederland zijn maar al te goed bekend met de schade die deze ijzige stenen aanrichten aan auto, caravan of (af)dak. Die ellende steekt echter schril af bij wat ondernemers in bepaalde branches meemaken: het mislukken van de complete fruitoogst, de vernieling van vele hectares (jonge) bomen of machteloos moeten toezien

hoe een handelsvoorraad van tientallen of honderden voertuigen qua plaatwerk in een maanlandschap verandert. "Fruittelers die het hele jaar door met hun team alles in het werk stellen om hun gewassen groot te brengen en te laten rijpen kunnen letterlijk wakker liggen van het feit dat in vijf minuten tijd hun volledige oogst van dat seizoen naar de knoppen gaat," zegt Teus de Jong, mede-eigenaar van Fruit Security

Holland. Compagnon Gerben van Veldhuizen: "Wij nemen deze zorg weg met de levering en desgewenst ook montage van hagelnetten en overkappingen. 'Ik slaap lekkerder,' horen wij sommige van onze klanten zeggen."

### BASISSCHOOL

Fruit Security Holland is het bedrijf van twee ondernemers die elkaar in groep 5 van de



basisschool leerden kennen, vriendschap sloten en later over en weer uitspraken: 'Als we ooit iets voor onszelf gaan doen, dan samen'. Het kon niet missen dat in het bedrijfsleven de paden elkaar weer zouden kruisen. "Ik zat nog maar net een week als accountmanager bij een handelsmaatschappij in ondersteunende materialen voor de fruitsector, toen een Nederlandse klant de vraag bij ons neerlegde om een hagelnet te leveren; op dat moment nog iets heel nieuws," vertelt Van Veldhuizen. "Dat konden wij bij de Oostenrijkse firma Fruit Security bestellen, maar iemand moest het bij de opdrachtgever gaan monteren. Teus als zzp'er wierp zich op om die klus te klaren en daaruit ontstond een samenwerking die vijf jaar duurde, tot we in 2013 besloten om als compagnons voor onszelf te beginnen. Fruit Security kende onze werkwijze en stelde ons in de gelegenheid om dit kwaliteitsmerk officieel internationaal te vertegenwoordigen."

#### NOG ECHT OVERTUIGEN

Mogelijkheden genoeg. "De markt explodeerde," beschrijft De Jong. "In de begintijd van onze samenwerking kwamen hagelnetten slechts sporadisch voor en moesten we ondernemers nog echt overtuigen van het belang ervan. Nu vormen ze in de fruitteelt en de boomkweeksector een logische afdekking van nauwelijks te beheersen risico's. Per twee cent die je in je eerste jaar verdient, leg je bij wijze van spreken één cent opzij om te investeren in hagelnetten. Inmiddels zien we de automotive-branche in toenemende mate volgen." Van Veldhuizen: "Ons werkgebied bestrijkt hoofdzakelijk Noord-Europa, dat wil zeggen de Benelux, Scandinavië, Groot-Brittannië en Noord-Frankrijk. We bespeuren echter ook steeds meer vraag uit andere delen van de wereld." Kort voor het interview keerde De Jong terug uit de Verenigde Staten en eerder dit jaar zat hij al voor de zoveelste maal in India. "Nederlanders zijn een ondernemend volkje. Je ziet ze overal ter wereld rondlopen. Voor ons liggen er internationaal volop kansen."

#### KLIMAATVERANDERING

De voortdurende groei van Fruit Security, dat verdeeld over de Nederlandse en Oostenrijkse vestiging momenteel 1500 hectare per jaar aan hagelprotectie aanlegt, vloeit niet alleen voort uit een stijgende bekendheid van de producten. De Jong: "We weten allemaal dat de aarde onderhevig is aan een geleidelijke klimaatverandering. Die brengt in een hogere schaal steeds

meer extremen met zich mee, waaronder nietsontziende hagelbuien. Dat verzinnen wij niet, het blijkt uit officiële rapporten van onder meer het KNMI. De risico's voor ondernemers in bepaalde sectoren nemen dus toe en daarmee stijgen ook de verzekeringspremies voor als ze zich daartegen willen indekken. Wanneer je als teler zonder hagelnet een polis aanvraagt, krijg je bij veel maatschappijen inmiddels nul op het rekest. Buiten de materiële schade die je in directe zin lijdt, moet je er bovendien rekening mee houden dat je afnemers uitwijken naar je concurrenten, wanneer je niet tijdig de gewenste hoeveelheden kunt leveren. Vroeger verliep fruitverkoop veelal via veilingen, nu steeds meer op contractbasis. Met hagelbescherming voorkom je dus een hoop ellende en profiteer je bij goede verzekeraars van een lagere premie, waardoor je de investering zonder meer terugverdient."

#### OP AFSTAND

De heren van Fruit Security Holland kennen de talloze verschillende gewassen als geen ander en adviseren hun klanten op maat. Kwalitatief bevindt het bedrijf zich in de top van de markt en onderscheidt het zich door de montage zelf ter hand te nemen. "Althans, indien de klant dit wenst," geeft Van Veldhuizen aan. "De opdrachtgever kan ook zelf geheel of gedeeltelijk een team van eigen mensen inzetten, onder supervisie van ons. Alles valt of staat met goede mensen."

We verrichten ook reparatiewerkzaamheden en bieden een onderhoudscontract aan, dat de levensduur van de materialen verlengt. Een net gaat minstens tien jaar mee, de palen en de verankering in de grond blijven zeker dertig jaar goed. Voor de fruitteelt leveren we ook folie- en netsystemen die regen, hagel en insecten tegenhouden." Een mooie innovatie vormt het voor de Greentech Innovation Award 2016 genomineerde Automatic Protection System (APS). De Jong: "Dat stelt de gebruiker waar ook ter wereld in de gelegenheid om via een sms-bericht een doek op afstand te openen of sluiten. Boomkwekerijen kiezen veelal voor klimaatkappen, die zonlicht filteren en bescherming bieden tegen regen, hagel en harde wind. Voor de automotive-branche werken we naar keuze met boog- of vlakke systemen dan wel dakjes." Kortom, Fruit Security Holland anticipeert in allerlei varianten op verschijnselen die zich niet laten beïnvloeden. Ondernemers in door hagel bedreigde branches kunnen rustig slapen.

[www.fruitsecurityholland.com](http://www.fruitsecurityholland.com)  
[www.facebook.com/FruitSecHolland](https://www.facebook.com/FruitSecHolland)

21 Jaar bevriend, vier jaar compagnons:  
Gerben van Veldhuizen (links) en Teus de Jong





"Wat ik iedere ondernemer met internationale ambities wil meegeven: probeer een thuiswedstrijd te spelen. Dat vergroot de kans op succes bij conflicten, net als in het voetbal", zegt mr. Kees van Dijk.

50

**MR. KEES VAN DIJK, VAN VEEN ADVOCATEN, OVER RECHT BIJ INTERNATIONAAL ZAKENDOEN:**

# 'PROBEER EEN THUISWEDSTRIJD TE SPELEN'

Als bedrijf de internationale markt verkennen, opent nieuwe werelden. Het kan ook onaangename verrassingen opleveren, zaken die zelfs de pet van je juridisch adviseur te boven gaan. Van Veen Advocaten in Ede neemt deel aan een internationaal netwerk van onafhankelijke advocatenkantoren en mr. Kees van Dijk vertelt uit die ervaring welke valkuilen een ondernemer moet zien te voorkomen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: VAN VEEN ADVOCATEN

Hoewel Nederland er met zijn V.O.C.-verleden vroeg bij was met internationaal zakendoen, nam het grensoverschrijdend handelsverkeer voor de meeste ondernemers pas echt grote vormen aan vanaf de jaren negentig van de vorige eeuw. "Europa schiep een vrij verkeer van goederen en diensten en in het daaropvolgende decennium werd China ontsloten," geeft Van Dijk enkele verklaringen voor deze internationalisering. "Daarmee nam ook het aantal grensoverschrijdende juridische kwesties fors toe. Dat vertaalde zich in een overnameslag binnen de advocatuur, waarbij vooral veel Amsterdamse kantoren opgingen in grote, vaak Amerikaanse spelers. Wij wilden onze zelfstandigheid behouden en zochten daarom de samenwerking op met een aantal onafhankelijke kantoren in het buitenland. Vanuit een Engels initiatief ontstond in 1992 het netwerk Unilex, gebaseerd op een ad-hoc-samenwerking. Dat wil zeggen dat we bij grensoverschrijdende advisering en geschillen cliënten naar elkaar doorverwijzen."

#### VOORRANG

25 jaar na de oprichting dekt Unilex, waarbij Van Veen Advocaten van meet af aan aangesloten was, een flink aantal landen af. "Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Polen, Zwitserland, Italië, Spanje, het Verenigd Koninkrijk, Denemarken, Noorwegen, de Verenigde Staten, Australië, Singapore en Zuid-Afrika. Mocht een kwestie elders spelen, dan bestaan daar altijd wel weer ingangen via dit netwerk. Elk land wordt vertegenwoordigd door één gerenommeerd kantoor. Relaties van Unilex-parters worden direct bediend, dat is de commitment die we doen. Zodra een advocaat uit het netwerk een buitenlandse collega benadert, staat deze hem bij voorrang te woord, om een cliënt zo snel mogelijk verder te helpen of door te verwijzen. Het heeft ons zaken voor heel interessante klanten opgeleverd, bijvoorbeeld Playboy vanuit Duitsland en Puma in een conflict met Nike. Dat had betrekking op het leveren van kleding aan een buitenlands nationaal voetbalteam."

#### LASTIGE SITUATIE

Volgens Van Dijk kun je qua juridische ondersteuning op internationaal vlak drie categorieën onderscheiden. "Allereerst kennen we de situatie dat we een Nederlandse klant adviseren omtrent een buitenlandse operatie. Blijkt het Nederlands recht niet van toepassing, dan verwijzen we hem al gauw door naar een kantoor in het andere land. Vaak ontwikkelt zich een lastige situatie wanneer er een conflict ontstaat tussen twee partijen - bijvoor-



beeld een fabrikant en een distributeur - die geen schriftelijk contract met elkaar hebben opgesteld, waarin het toepasselijk recht en de bevoegde rechter zijn vastgelegd. Soms geldt dan het recht van het ene land, maar ligt de bevoegdheid om de zaak te behandelen bij een rechter in het andere land. Dat zijn dus twee verschillende dingen. Dan moet bijvoorbeeld een Nederlands rechter volgens het Duitse recht oordelen, wat de zaak erg ingewikkeld maakt."

#### GROTE BROKKEN

"De tweede categorie betreft buitenlandse klanten die bij een conflict met een Nederlandse partij hier een advocaat zoeken. Dat verloopt vaak via relaties in Nederland, maar ook een advocaat in eigen land kan hen doorverwijzen naar ons kantoor. Het gebeurt wel eens dat hun eigen lokale advocaat de kwestie in Nederland probeert op te pakken, maar die is bij procedures boven de 25.000 euro niet bevoegd en daarnaast bestaat een zeer serieus risico dat hij grote brokken maakt door de verschillen in cultuur en rechtspraak. Een rechter bij ons heeft veelal geen boodschap aan de juridische situatie in een ander land. Het Nederlandse bedrijf zal via zijn advocaat proberen de kwestie naar ons land te trekken, met behandeling volgens onze rechtspraak, terwijl de tegenpartij alles in het werk zal stellen om in eigen land te procederen. Stel dat een Chinese fabrikant accu's levert aan een Nederlandse klant, die niet betaalt omdat de producten niet deugen. In principe geldt op dat moment het Chinees recht, maar vraagt de wederpartij aan de rechter om de accu's hier door een deskundige te laten onderzoeken, dan staat de deur al op een kier om in Nederland te procederen en het bijbehorende recht toe te passen."

#### VAN DE MARKT GEDRUKT

Vanuit het bovenstaande komen we bij de derde categorie: een goed contract voor de klant opstellen. Mr. Van Dijk: "Doe dat in alle gevallen waarin je met het buitenland te maken krijgt. Ontwikkel je aanvankelijk een product voor de Benelux en vraag je een merk aan, blij je bij expansie in Duitsland ineens van de markt geweerd te worden door een concurrent die de naam daar al als merk heeft ingeschreven. Probeer vooral te laten vastleggen dat geschillen beslecht mogen worden volgens het heel moderne, in vergelijking met veel landen goed functionerende Nederlands rechtssysteem. Lukt dat niet, zorg er dan voor dat je bij levering van goederen kunt terugvallen op het internationaal aanvaarde Weens Koopverdrag. In veel gevallen doe je er verstandig aan om te laten vastleggen dat niet een rechtbank, maar een overheidsafhankelijke arbitragecommissie conflicten behandelt, bijvoorbeeld de Internationale Kamer van Koophandel (ICC) of het CIETAC in China. Bij het aangaan van een contract dient een leverancier zich goed te laten adviseren over hoe hij aan zijn geld komt. Een letter of credit en exportverzekeringen zijn daarbij gangbaar, maar dat luistert nauw. Als er iets wijzigt in de uitvoering, zit je mogelijk al met een probleem. Wat ik iedere ondernemer met internationale ambities wil meegeven: probeer een thuiswedstrijd te spelen. Dat vergroot de kans op succes bij conflicten, net als in het voetbal. Voor de advocaat in kwestie geldt: ken je grenzen, brand je vingers niet aan onbekend recht in het buitenland, durf het uit handen te geven aan je collega daar. Vandaar onze samenwerking binnen Unilex."

[www.vanveen.com](http://www.vanveen.com)

## Uw advocaat is uw teamgenoot



U heeft één aanspreekpunt, maar profiteert van de vakkennis van een groot full-service advocatenkantoor

Van Veen  
Advocaten



STICHTING  
**LIVA**  
WE CARE

 Stichting LIVA  
[www.stichtingliva.nl](http://www.stichtingliva.nl)

System Care ICT DYN  
Consultancy - Projectmanagement - Trainingen

Microsoft Dynamics 365



Dynamics NAV 2017

AZURE + OFFICE + NAV/CRM + POWER BI

**In 2017 bij System Care**

Al uw belangrijke programma's  
gezamenlijk in de cloud. Meer weten?  
Kijk op onze site [systemcare-ict.nl](http://systemcare-ict.nl)  
of bel 06-42737328

## SYSTEM CARE ICT DYN

# GROTERE TOONAANGEVENDE BEDRIJVEN ZETTEN HUN TOEKOMST IN OP DE CLOUD

Als je tegenwoordig het nieuws volgt merk je dat veel grotere bedrijven zoals Microsoft hun toekomst richten op de Cloud. Voor veel mensen is het principe van de Cloud wel duidelijk.

In dit stuk legt Bert Bouman, eigenaar van System Care ICT DYN, een en ander uit over dit fenomeen.

## GEbruik VAN DE CLOUD TEGENWOORDIG

Als je algemeen zou vragen: gebruikt u de Cloud, dan zouden veel mensen zeggen: ik gebruik eigenlijk geen Cloud. Als je doorvraagt: gebruikt u Facebook, Internetbankieren, mobiele gegevens opslaan via Google, office 365, etc. dan zullen veel mensen bevestigend antwoorden. Deze mensen die eerst zeiden dat ze eigenlijk geen Cloud gebruiken, komen er achter dat ze dus wel Cloud gebruiken. De genoemde programma's maken allemaal gebruik van de Cloud. Toch wel vreemd dat veel mensen Cloud gebruiken, maar zich er niet bewust van zijn.

## WAT IS CLOUD?

Kort gezegd is Cloud niet meer dan een aantal hele grote servers die centraal ergens staan op verschillende plekken in de wereld. Iedereen kan gebruik maken van deze servers. Ze moeten dan een abonnement nemen op de applicatie die door de verschillende organisaties wordt aangeboden. Niet duidelijk is waarom iemand dit Cloud (= wolk) heeft genoemd.

## GESCHIEDENIS

Als je naar de geschiedenis kijkt kun je de Cloud vergelijken met bijvoorbeeld onze energievoorziening. Een eeuw geleden hadden we aparte generatoren die bij fabrieken en huishoudens aparte stroom opwekten. In de loop van 1900 zijn de Nutsbedrijven gekomen. Eerst waren we daar bang voor omdat we geen zekerheid

kregen of we wel elektriciteit zouden krijgen. Nu heeft niemand daar een probleem mee. Dat zelfde geldt voor de post. Eerst deden we alles met de post en nu gaat een groot gedeelte via email. De Cloud heeft in Nederland dezelfde status.

## TRADITIONELE IT

Als je naar de traditionele IT kijkt, zie je veel bedrijven nog werken op de traditionele manier. Dat wil zeggen dat de bedrijven een eigen lokale server hebben waar alles op geïnstalleerd is. Dat betekent dat de bedrijven zorg moeten dragen voor goede beveiliging (inlog gebruikers en software), eigen schijfruimte, een eigen beheerder, etc. Deze zaken zijn erg kostbaar.

## VOORDEEL VAN DE CLOUD

Door in de Cloud te gaan werken verschuiven bovengenoemde zaken inclusief beheer naar de externe servers en wordt dit als dienst in de vorm van een abonnement afgenomen welke per maand betaald en opgezegd kan worden. De beveiliging van de Cloud is net zo goed of vaak beter dan de eigen servers. Voor de Cliënt (=lokale PC) zul je wel eigen beveiliging moeten hebben. Het grote voordeel van de Cloud is de beperkte investering die je moet doen ten opzichte van de traditionele IT. Per maand of jaar betaal je voor de geleverde diensten.

## NADEEL VAN DE CLOUD

Enig nadeel van de Cloud is dat je actief internet moet hebben wil je er gebruik van kunnen maken. Wordt vervolgd.



**www.systemcare-ict.nl of mail:  
info@systemcare-ict.nl.**

**Wij verzorgen ook Cloud diensten met  
NAV, Office 365 en het toekomstige  
Dynamics 365 (eind van dit jaar).**

# VOLG, CHECK EN MAAK KENNIS MET VALLEI BUSINESS



[www.facebook.com/valleibusiness](http://www.facebook.com/valleibusiness)

Voor de dagelijkse nieuwsupdates, winacties en andere interessante informatie voor en door regionale ondernemers. Praat mee en geef je mening!



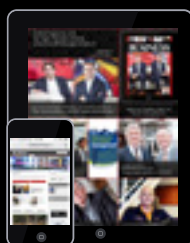
[@valleibusiness](https://twitter.com/valleibusiness)

Volg ons voor het laatste regionale nieuws en updates rondom onze evenementen. Of geef feedback op het magazine.



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

Check op onze vernieuwde website het laatste nieuws uit de regio, zoek naar bedrijven in ons uitgebreide bedrijvenregister en lees de columns van onze vaste columnisten. Heeft u interessante informatie voor onze website of wilt u columnist worden? Stuur een email naar [jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl)



Blader alle printedities van Vallei Business ook online door met onze handige blockspagina's. Ook zeer geschikt voor tablet en smartphone!



Bezoek onze BOB-borrels en maak kennis met ondernemers uit de regio. Meer informatie vindt u op [bobmiddennederland.nl](http://bobmiddennederland.nl)



## PROFI DAKBEVEILIGING

# DAKBEVEILIGING GAAT OVER MENSENLEVENS

**De sector transport en logistiek komt in Venlo van ver. Pas de laatste twintig jaar vindt er een duidelijke kentering plaats in het imago dat de logistieke vervoerssector geniet. Volgens directeur Kees Kuijken van wereldspeler KLG Europe (Kuijken Logistics Group) is er door het goed geoliede samenspel van ondernemers, overheden en het doortastende optreden van de LWV sprake van een ware imagoverbetering. "De regio Venlo is in Europa inmiddels uitgegroeid tot een logistieke hotspot van formaat. Zoiets gebeurt niet vanzelf. Dat doe je samen."**

TEKST: ELLY MOLENAAR

In de Arbowet staat dat bij alle werkzaamheden waarbij valgevaar bestaat over een afstand van meer dan 2,5 meter adequate voorzieningen moeten worden aangebracht. Profi Dak Beveiliging uit Velp (Gld) weet exact welke maatregelen getroffen moeten worden om een dak veilig te betreden. Dagelijks zijn gecertificeerde monteurs op pad om daken van Nederlandse bedrijven en overheidsinstellingen te beveiligen. Daarvoor maken ze gebruik van de nieuwste generatie producten. De MARQ S-Line is een synthetisch kabeltrajectstelsel met een onbeperkte levensduur. "Veel minder onderhevig aan veranderlijke weersomstandigheden dan de stalen variant", legt Michel Mondt van Profi Dak Beveiliging uit. "Het systeem is corrosiebestendig. Een ander voordeel is dat de kabel geen bliksem geleidt. Het systeem hoeft dus niet aangesloten te worden op een bliksemafleidingssysteem. Bovendien is het makkelijker te monteren omdat het licht materiaal betreft en onze monteurs zijn dus sneller klaar. De kosten

zijn daarom ook niet hoger dan wanneer een stalen kabelstelsel wordt geplaatst." Voor MARQ S-Line geldt dan ook een levenslange product- en installatiegarantie. "Die durven we onze opdrachtgevers met een gerust hart te geven", zegt Mondt. Jaarlijks komen de monteurs van Profi Dak Beveiliging de valbeveiliging controleren. "Maar tijdens de installatie wordt alles ook nauwkeurig op veiligheid getest. Niet steekproefgewijs, maar ieder paaltje wordt uitvoerig gecontroleerd door middel van een trekproef. Het gaat hier tenslotte om mensenlevens. Daar kun je niet mee spelen."

### NOODZAAK

Steeds meer bedrijven zien de noodzaak in van een goede dakbeveiliging. Mondt: "Zo hebben onze monteurs laatst op het dak van WTC Arnhem een beveiligingssysteem geplaatst. Maar ook de daken van een zorgcentrum in Wageningen en de woonboulevard in Veenendaal zijn inmiddels veilig te betreden." Profi Dak Beveiliging

heeft ook voor veiligheid op de daken van diverse objecten van Albert Heijn gezorgd. "De eigenaren van verhuurde objecten willen graag voorkomen dat straks in het nieuws komt dat een vakman van hun dak is gevallen", zegt Mondt. "Steeds meer ondernemers zien gelukkig de noodzaak in van een permanente dakbeveiliging. Het is niet alleen door wetgeving verplicht, het is bovendien een wezenlijk onderdeel van een veilige werkomgeving."

Profi Dak Beveiliging neemt zowel daken van bestaande panden als van nieuwbouwprojecten voor zijn rekening. "In het voortraject van de bouw gaan we graag met de architect om tafel om een passend en helder advies uit te brengen. Voor ieder object vinden we wel een oplossing op maat. Vervolgens gaan we grondig en snel te werk. Veiligheid is het allerbelangrijkst voor de mens."

[www.p-db.nl](http://www.p-db.nl)

# VERNIEUWDE MBA VAN NYENRODE IMPULS VOOR SECTOR LEIDERSCHAP IN FOOD VERSTERKEN

De Nederlandse foodsector is wereldwijd toonaangevend. Om die leidende positie te behouden, zijn kennisontwikkeling en innovatie van cruciaal belang. Nyenrode Business Universiteit presenteerde in april een vernieuwde Executive MBA in Food & Innovation. Deze modulaire leergang stelt managers op sleutelposities in staat om goed onderbouwde beslissingen te nemen. "Dat heeft niet alleen impact op hun organisatie maar op de gehele sector."

TEKST: HANS HAJÉE





Nyenrode lanceerde de nieuwe Executive MBA in Food & Innovation op 6 april met het evenement 'De weg naar een innovatieve foodsector'. "Daarbij gaf een aantal toonaangevende sprekers in Breukelen acte de présence," zegt Henk Kievit. Hij is directeur van het Faculty Center for Entrepreneurship, Governance & Stewardship op Nyenrode en programmadirecteur van een aantal Executive MBA programma's, waaronder Food & Innovation.

#### TOONAANGEVEND

Keynotespreker was Aalt Dijkhuizen, als voorzitter het boegbeeld van de Topsector Agri & Food. "Hij schetste de enorme groei die de wereldbevolking doormaakt. Over tachtig jaar leven er naar verwachting elf miljard mensen op deze planeet. Hoe die allemaal te voeden, betekent een enorme uitdaging. Gezien onze internationale koppositie speelt Nederland daarbij een grote rol. Met een jaarlijkse agri- en foodexport van 85 miljard euro zijn we nummer twee, na de Verenigde Staten. Ook op kennisgebied – denk aan Wageningen Universiteit – is Nederland toonaangevend."

#### LOKAAL ECOSYSTEEM

Het groeiende aantal afnemers van voedsel is allesbehalve uniform in voorkeuren en gedrag. "Onderzoeker en adviseur Jan-Willem Grievink gaf op 6 april inzicht in de consumententrends in Westerse landen. Twee derde van de Amerikanen weet om 16.00 uur nog niet wat ze die avond zullen eten. Dat heeft grote gevolgen voor supermarkten. Steeds minder mensen doen weekboodschappen, on demand- en to go-formules winnen aan populariteit."

Namens Vermaat Catering – 3.000 medewerkers en 300 klanten, waaronder Nyenrode – sprak marketingdirecteur Hendrik Franken op het lanceringsevenement. "Hun rol gaat een heel stuk verder dan het runnen van bedrijfs- en zorgkantines," aldus Kievit. "Er is veel aandacht voor het effect van voeding op gezondheid. En in toenemende mate opereert Vermaat circulair, bijvoorbeeld bij het hoofdkantoor van ABN Amro aan de Amsterdamse Zuidas. Daar is verspilling taboe. Voedsel dat overblijft, wordt verwerkt in andere gerechten. Ook onderzoekt Vermaat of het mogelijk is om de gebruikte warmte in te zetten bij een nabijgelegen bakkerij. Zo ontstaat als het ware een lokaal ecosysteem."

#### WERELDWIJDE ROL

De hierboven geschetste ontwikkelingen zijn maar enkele thema's waarmee de foodsector



Nyenrode; de enige private universiteit van Nederland

te maken heeft. "Sommige daarvan hebben een in potentie disruptief karakter. Het is een forse uitdaging om adequaat in te spelen op alle dynamiek en onze prominente rol te behouden. Met deze nieuwe MBA willen wij leidinggevend in de foodsector helpen om zichzelf en hun organisaties voor te bereiden op de toekomst. En zo het Nederlandse leiderschap te versterken."

### "DIVERSITEIT IS GOED VOOR DE GROEPSDYNAMIEK EN LEVERT WAARDEVOLLE KRUISBESTUIVING OP"

Al sinds 2007 biedt Nyenrode een executive MBA aan die gericht is op de voedingssector. "Ook in de nieuwe opzet staan vraagstukken als strategie, financiën en logistiek centraal. Nog sterker dan voorheen wordt hierbij nu aansluiting gezocht bij de foodsector. Ook de behandelde cases zijn afkomstig uit de branche zelf." Nieuw is dat het volledige programma in het Engels wordt gegeven. "Het past bij de wereldwijde rol van Nederland. Vrijwel al onze grote foodbedrijven zijn internationaal actief."

#### WAARDEVOLLE KRUISBESTUIVING

De vernieuwde MBA richt zich op de gehele keten: food-, agri- en hortibedrijven, werkende industrie, retail plus ketenpartners zoals financiers, transporteurs en energiebedrijven. Kievit: "De onderlinge verwevenheid wordt steeds sterker en vereist een integrale benadering. In het verlengde daarvan varieert ook de achtergrond van de deelnemers. Deze

diversiteit is goed voor de groepsdynamiek en levert waardevolle kruisbestuiving op. Inzichten en ervaringen worden onderling gedeeld. Deelnemers ervaren die kennisoverdracht als zeer waardevol. Temeer omdat iedereen bij de Executive MBA minimaal vijf jaar managementervaring heeft."

#### PERSOONLIJKE REIS

Naar verwachting zullen jaarlijks 75 tot 100 deelnemers de MBA in Food & Innovation aan Nyenrode volgen. "Drie kwart daarvan doorloopt het complete programma van tien modules en verkrijgt de MBA-titel. Ze zijn dan veelal vier tot vijf jaar onderweg." Kievit omschrijft zo'n traject als een persoonlijke reis. "Mensen verzamelen niet alleen kennis maar ontwikkelen zichzelf. En zij brengen het geleerde direct in de praktijk. Het stelt hen in staat om kwalitatief goed onderbouwde beslissingen te nemen. Daarvan profiteren niet alleen de organisaties waar zij werken maar ook de foodsector als geheel. In Nederland én daarbuiten, gezien het internationale karakter van de branche."

#### IMPACT DOOR INNOVATIE

"Ontwikkelingen als robotisering en digitale transformatie hebben grote impact voor bedrijven in de foodsector," aldus Henk Kievit. "Ook de inzet van big data biedt tal van mogelijkheden. Inzicht in ICT, state of the art bedrijfsprocessen en nieuwe technologie is een vereiste en staat centraal bij een van de tien modules van de MBA in Food & Innovation."



# KLEIN WITTENOORD

VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend



Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude  
telefoon 0318 57 53 25 | [info@kleinwittenoord.nl](mailto:info@kleinwittenoord.nl)

[WWW.KLEINWITTENOORD.NL](http://WWW.KLEINWITTENOORD.NL)

## DE STATUS QUO VAN 3D-PRINTING IN NEDERLAND

# KLEIN IN OMZET, GROOT IN IDEEËN

**De markt voor 3D-printing is wereldwijd miljarden waard maar in Nederland slechts honderd miljoen. De omzet verdubbelt echter elk jaar en wat onze industrie mist aan grote bedrijven maakt het ruimschoots goed aan grootse innovaties. ABN AMRO heeft als enige bank een eigen 3D-printing specialist en kan daardoor bedrijven en investeerders perfect met elkaar matchen.**

TEKST: JEROEN KUYPERS FOTOGRAFIE: RUUD VOEST

Als het snel moet worden gemaakt, de maat afwijkt en de kwaliteit goed moet zijn wordt 3D-printen interessant. "Een boorplatform dat een dag stilvalt als dat ene reserve-onderdeel er niet is; een vliegtuig dat gedurende haar levensloop 3,3 miljoen liter kerosine bespaart door een 87 gram lichtere 3D-geprinte koppelaar van de veiligheidsriem; een heupprothese die niet langer ontsteekt omdat ze op maat van de patiënt is geprint – dat zijn drie voorbeelden waarbij 3D-printen zinvol is," zegt David Kemps, sector banker bij ABN AMRO. "Maar de meeste van die voorbeelden vind je in de aerospace, de automotive en de medische sector. Dat zijn nou net de drie sectoren waarin landen als Duitsland, Engeland en Amerika sterker zijn dan wij. Dat verklaart dan ook meteen onze relatieve achterstand."

### BAKERMAT

Relatief inderdaad, want Nederland is de bakermat van bijvoorbeeld Addive Industries, dat grote 3D-metaalprinters levert, en van Ultimaker, de in Geldermalsen gevestigde fabrikant van kleinere en veelzijdige machines. De bakermat van Ultimaker is dan weer het ProtoSpace lab in de Uithof, waar dagelijks wordt geëxperimenteerd met nieuwe toepassingen voor het driedimensionaal printen, vooral op medisch gebied. "We stellen bijvoorbeeld oorlogsinvaliden kinderen in Afrika in staat via printen op een goedkope manier aan een prothese te komen," zegt directeur Claartje Aarts, "maar we experimenteren ook met het printen van lagen levende cellen, bijvoorbeeld om barstjes in een meniscus te genezen. Die mogelijkheden worden pas realiteit wanneer je als printfabrikant samenwerkt met andere partijen, zoals studenten en softwareontwikkelaars. Dat samenwerken is net de kracht van een instituut als ProtoSpace."

### BINNEN IEDERS BEREIK

David Kemps beschrijft in zijn nieuwe rapport dat de markt voor 3D-printen de komende jaren zal exploderen in omzet en uiteindelijk

ook groeien in winstgevendheid. "Tot nog toe zag je bijvoorbeeld nog gedwongen winkelen voor materialen. Wie een metaalprinter kocht moest bij de leverancier ook het metaalpoeder afnemen – en op dat laatste werd de winst gemaakt. We zien hoe een bedrijf als DSM actief begint te worden als zelfstandige poederleverancier. De prijzen van printers voor industriële toepassingen dalen sterk, waardoor ze binnen het bereik van steeds meer metaal- of kunststofbedrijven komen. Eigenlijk moet elk bedrijf zich inmiddels gaan afvragen wat 3D-printen voor de productie kan betekenen."

### BETROUWBARE INFORMATIE

Maar ook voor investeerders wordt het interessant na te gaan hoe ze in deze nieuwe manier van produceren kunnen participeren. Daarvoor hebben ze eerst en vooral betrouwbare cijfers en vooruitzichten nodig. David Kemps volgt de sector al acht jaar van nabij, kent alle binnenlandse bedrijven en ook veel buitenlandse. "Het is enerzijds mijn taak startups en volwassen bedrijven te helpen

met bedrijfskredieten maar anderzijds ook om externe investeerders met deze ondernemingen vertrouwd te maken. Ik verzamel en bestudeer bedrijfsinformatie, schrijf artikelen en rapporten en spreek op bijeenkomsten. Wat ik zie en lees maakt mij optimistisch. Juist omdat we in Nederland zo intensief samenwerken komen er hier veel kansrijke initiatieven van de grond. Maar anders printen impliceert ook anders denken. 3D-printen verandert het ontwerpproces, maar ook het verdienmodel. Als specialist ondersteun ik industriële bedrijven met mijn grote netwerk en help ik geïnteresseerde investeerders graag om de juiste link te leggen."

ABN AMRO levert meer dan geld alleen. De bank brengt ondernemers die actief zijn in 3D-printing graag met elkaar in contact en fungeert zo als hub voor kennis en ideeën.

**Voor meer informatie:**  
**Daalsesingel 71, Utrecht**  
**Tel: 0900 0024**  
**www.abnamro.com**



# GERARD TEULING, SECTORMANAGER FOOD- EN AGRIBUSINESS MVO NEDERLAND: 'VOEDSELVERSPIJLING TEGENGAAN IS HOT'

Gerard Teuling



Een derde van al het geproduceerde voedsel belandt in de prullenbak. Zonde! Vallei Business spreekt met Gerard Teuling, sectormanager food- en agribusiness bij MVO Nederland. Deze organisatie vertegenwoordigt zo'n 400 vooruitstrevende agrifood bedrijven en werkt onder andere aan het tegengaan van voedselverspilling.

## KAN IEDER FOODBEDRIJF BESPAREN OP VOEDSELVERSPIJLING?

"Ik ben ervan overtuigd dat ieder voedselbedrijf enorme stappen kan zetten op dit vlak. In Nederland hebben we altijd genoeg voedsel en daarom is het voorkomen van voedselverspilling niet altijd prioriteit. Al hebben steeds meer ondernemers een ethisch besef: het hoort niet. Als je er vervolgens mee aan de slag gaat en meet hoeveel voedsel je doordraait, dan ontdek je al snel dat je veel kunt besparen."

## EN JE KUNT ER GELD MEE VERDIENEN

"Ja. Een investering om voedselverspilling tegen te gaan, is snel terugverdiend. Uit recent onderzoek blijkt dat voor een gemiddeld bedrijf één euro investering al snel een voordeel oplevert van 14 euro. Dit geldt onder andere voor restaurants. Bij supermarkten is dat net iets minder, gemiddeld 5 tot 10 euro. De andere kant van de medaille is dat hoe goed we het ook doen, er altijd reststromen zullen zijn. Veel reststromen gaan naar de varkens toe, dat is prima, maar je kunt het vaak ook hoogwaardiger verwaarden. Zo verwerkt De Verspillingsfabriek in Veghel voedsel dat niet verkocht kan worden tot nieuwe producten, zoals soepen en sauzen. De sinaasappelschillen uit de persmachines van de Coop-supermarkt hoeven niet meer de kliko in, maar kunnen gebruikt worden om schoenen te maken en koekjes van te bakken."

## WELKE ROL SPEELT MVO NEDERLAND HIERIN?

"Coop hebben wij ondersteund bij strategieontwikkeling, maar óók het praktische proces erachter. We ondersteunen bij het oplossen van knelpunten en businesscase development. Onze voornaamste rol is om coalities te bouwen die willen werken aan een toekomstbestendige voedselketen. De vraagstukken rond verduurzaming zijn vaak te groot om alleen op te lossen. Wij matchen doorlopend bedrijven die iets kunnen aan bedrijven die iets willen. Dat kunnen we, omdat bij ons bedrijvennetwerk zo'n 2.300 bedrijven uit allerlei sectoren zijn aangesloten die willen verduurzamen. Ook hebben we veel innovatieve start-ups, experts van universiteiten, hoge scholen, vakbonden, ngo's en de overheden in ons netwerk. Wij brengen die partijen samen, zodat zij gezamenlijk kunnen werken aan concrete veranderingen. Zo laten we samen zien dat het anders kan."

## HEB JE EEN VOORBEELD VAN ZO'N COALITIE?

"In 'The Soil Initiative' werken ruim 40 retailers, handelaren en producenten uit de groentefruit- en koffieketen aan businesscases voor bodemvruchtbaarheid. In de Nederlandse Klimaatcoalitie werken ruim zeshonderd bedrijven met elkaar toe naar een klimaatneutraal bedrijf. Wij ontwerpen voor hen een traject om

dat mogelijk te maken. Bedrijven als Bavaria en kaasverpakker Royal A-ware Food Group doen mee, maar ook koffiebrander Peeze is lid van de coalitie. Deze heeft recent klimaatneutrale koffie geïntroduceerd in de supermarkten. We hebben ook een Zero Waste(d) Coalitie, met bedrijven die voor zo'n beetje ieder afvalprobleem een oplossing hebben. Een coalitie die zich specifiek richt op voedselverspilling en reststromen is nu in ontwikkeling."

## WAT IS JOUW ADVIES VOOR ONDERNEMERS?

"Neem contact met ons op, dan kijken we samen naar de mogelijkheden. Wordt gratis lid van onze Agrifood Futureproof Community (<http://agrifood.futureproof.community>) en plaats jouw uitdaging of oplossing. En wat vooral belangrijk is: durf te experimenteren met een nieuwe manier van werken."

**Download gratis het e-book 'Verspilling, de houdbaarheidsdatum nabij' op de website van MVO Nederland: <http://mvonederland.nl/download-verspilling-de-houdbaarheidsdatum-nabij>**

## Bronnen:

<http://agrifood.futureproof.community>  
<http://mvonederland.nl/food-agribusiness>  
of [www.mvonederland.nl](http://www.mvonederland.nl)  
<http://www.klimaatcoalitie.nl>

**'DURF TE EXPERIMENTEREN MET  
EEN NIEUWE MANIER VAN WERKEN'**

# REGELTECHNIEK NEDERLAND

## 'VAKER IN VOORTRAJECT BETROKKEN BIJ ONTWERP'

Ondernemers en bedrijven die kiezen voor een optimale en duurzame klimaatinstallatie in hun pand, kunnen bij Regeltechniek Nederland terecht voor maatwerk. Het bedrijf in Veenendaal is gespecialiseerd in meet- en regeltechniek. Door ontwerp, advies en installatie ontstaat een uitgebalanceerd binnenklimaat, waar medewerkers kunnen excelleren in een gezonde, comfortabele en energiezuinige omgeving.

TEKST: PIEN KOOME

Bij gebouwgebonden installaties wordt Regeltechniek Nederland steeds vaker vanaf het voortraject betrokken bij een ontwerp. Volgens directeur/eigenaar Frans Wolffenbutter levert dat voor alle betrokken partijen voordeel op. "Dan kun je echt maatwerk leveren bij technische installaties. Gelukkig zijn zowel opdrachtgevers als architecten en planners er steeds meer van doordrongen dat meet- en regeltechniek een essentieel onderdeel is van een gebouw. Het geeft ons bovendien de gelegenheid om alles zo optimaal en duurzaam mogelijk te integreren in een projectontwerp, tegen aantrekkelijke kosten." Wolffenbutter heeft meer dan dertig jaar ervaring in het vakgebied. "Wij nemen graag de totale projectrealisatie uit handen. Ontwerp, advies, installatie en service en onderhoud vereist gespecialiseerde kennis en ervaring. Onze opdrachtgevers zitten verspreid over heel Nederland; incidenteel zijn we ook in België actief." Regeltechniek Nederland werkt zowel voor het MKB als voor grote bedrijven.

### INVESTEREN IN DUURZAAMHEID LOONT

Nu de economie weer een opwaartse lijn vertoont, wordt door het bedrijfsleven weer volop geïnvesteerd in duurzame, technische klimaatinstallaties. "Geavanceerde meet- en regeltechniek draagt bij aan het verminderen van CO<sub>2</sub> uitstoot. Verbetering van het milieu begint op de werkplek. Bovendien zorgt een energiezuinige werkomgeving vooreen forse kostenbesparing op de lange termijn." De klimaat specialist uit Veenendaal verzorgt



"Wij dragen met onze specialistische kennis graag bij aan een optimaal milieu, zowel binnen als buiten", aldus Frans Wolffenbutter.

de gehele projectrealisatie van gebouwen, maar speelt ook geregeld een belangrijke rol bij advisering in het voortraject. "Voor apparatuuradvies, ondersteuning bij montage, installatie en trouble shooting doen installateurs en technische diensten een beroep op onze know how. Ook door goed onderhoud kan veel geld bespaard worden. Dat wordt vaak vergeten bij de budgettering, maar het opnieuw afstellen en meten van installaties, koelmachines en warmtepomp scheelt vaak aanzienlijk in de kosten."

### BETERE PRESTATIES DOOR GEZONDE LUCHTKWALITEIT

Hoe meer mensen in een kantoor- of vergaderruimte aanwezig zijn, hoe meer verse lucht nodig is, geeft Wolffenbutter als voorbeeld van gezonde luchtkwaliteit. "Als het binnenmilieu aan alle kwaliteitseisen voldoet, stijgt de productiviteit en daalt het ziekteverzuim. De luchtkwaliteit speelt hierbij een belangrijke

rol. Maar bij renovatie of uitbreiding wordt hier vaak onvoldoende naar gekeken, omdat meestal de kennis hierover ontbreekt. Zonde, want bij de huidige units die warmte terugwinnen leidt het instellen van extra ventilatie geen kosten voor verwarming of koeling met zich mee. Met de huidige techniek is het bovendien mogelijk een ventilatiesysteem zo te regelen dat het rekening houdt met het aantal aanwezigen in en ruimte." Bedrijven die de luchtkwaliteit van hun kantoor- en vergaderruimten willen laten meten en/of opnieuw laten afstellen, kunnen bij Regeltechniek Nederland terecht. "Het is slechts één van de vele mogelijkheden die optimale klimaatinstallatie biedt", aldus Wolffenbutter. "Wij dragen met onze specialistische kennis graag bij aan een optimaal milieu, zowel buiten als binnen."

[www.regeltechniek-nederland.nl](http://www.regeltechniek-nederland.nl)



INSPIREREND VERGADEREN EN RECREËREN BIJ BOERDERIJ HOEKELUM

# HET GOEDE BUITENLEVEN

**Accommodaties om presentaties, vergaderingen en andere zakelijke bijeenkomsten te houden liggen qua sfeer vaak in het verlengde van het bedrijfsleven: strak en in een bepaalde mate formeel. Hoe anders voelt het om de rust en vrijheid in en om Boerderij Hoekelum in Bennekom op te zoeken. Al bij de eerste aanblik merk je dat het goede buitenleven inspirerend werkt.**

TEKST & FOTOGRAFIE:  
AART VAN DER HAAGEN

Ver aan de horizon razen de voertuigen over de snelweg A12 voorbij, maar qua geruis krijg je er niets van mee, net zo min als van de treinen die op steenworp afstand NS-station Ede-Wageningen passeren of er halt houden. De bereikbaarheid van Boerderij

Hoekelum laat weinig te wensen over en ook de centrale ligging in Nederland spreekt in het voordeel van deze accommodatie, maar al die mobiliteit vergeet je spontaan wanneer je je blik over het idyllische landgoed laat glijden, glooiend en lommerrijk als het is. Halverwege de oprijlaan voel je dat onthaasting zich meester van je maakt en bij het aanschouwen van het terras temidden van de voormalige stallen en het boerenwoonhuis gun je jezelf direct wat vrije tijd. Oké, de stralende voorjaarszon geeft het erf en de onafgebroken groene omgeving een extra dimensie. Hij schittert in de vijver van het naburige kasteel, dat het sprookjesachtige plaatje completeert.

## RESTAURATIE

Eens vond hier agrarische bedrijvigheid plaats. "Mijn opa en oma runden hier vanaf 1945 als veehouders een boerderij en een

kaasmakerij," vertelt Diederick van de Kamp. "Het ondernemerschap zat er toen al in, want in 1950 breidden ze hun activiteiten uit met overnachtingsmogelijkheden. Een bloeiend geheel voor mijn ouders om over te nemen, wat dertien jaar later gebeurde. In 1996 stopten zij met het melken van koeien en bouwden de stallen om tot groepsaccommodaties. Acht jaar daarna kwam Boerderij Hoekelum in mijn handen, tegelijkertijd met het beëindigen van de varkenshouderij. Ik besloot me volledig op recreatie te richten en te investeren in onder meer de restauratie van De Schuur en Het Bakhuis, dat als knus bed & breakfast dient. Daar ligt nu onze core business, vandaar dat we inmiddels geen kaasmakerij meer hebben, al verzorgen we wel regelmatig met heel veel plezier workshops op dat gebied."



“Ook al vindt hier serieuze business plaats, er komt toch altijd een stukje vakantiegevoel om de hoek kijken”, aldus Diederick van de Kamp.

### STREEKPRODUCTEN

Vandaag de dag verwelkomt Boerderij Hoekelum aan de rand van Bennekom een grote verscheidenheid aan particuliere en zakelijke gezelschappen, die er feesten, groepsgewijze ontspanningsactiviteiten, presentaties, vergaderingen of andersoortige bijeenkomsten houden, in een landelijke en informele sfeer. “We bieden overnachtingsmogelijkheden voor meer dan honderd mensen, met speciaal voor het bedrijfsleven een luxueuzer uitgevoerde accommodatie, De Barg. De daar aanwezige vier- tot zespersoons slaapkamers beschikken over boxsprings en een eigen douche- en toilet-ruimte. In totaal kunnen er veertig mensen 's nachts verblijven. Zelfverzorging geldt als uitgangspunt, maar op verzoek van de klant bieden we een ontbijt, een lunch en/of een

diner aan, in buffetvorm. We hebben een eigen kok in dienst, die in de gerechten veel streekproducten verwerkt, afkomstig van onder andere een ambachtelijke bakkerij en slagerij hier in de buurt. Hij levert op verzoek maatwerk en houdt rekening met alle mogelijke dieetwensen.”

### VALKUILEN

Diverse vaste klanten uit het bedrijfsleven keren met regelmaat bij Boerderij Hoekelum terug voor sessies met medewerkers. “Sommige zelfs maandelijks,” vertelt Van de Kamp. “Zij voelen zich erg prettig bij de ongedwongen ambiance die hier heerst. Je proeft hier het karakter van een compact familiebedrijf, met een platte organisatie, korte lijnen en directe aanspreekpunten. Tegelijkertijd dragen

we indien gewenst elementen van ondernemerschap uit, gebaseerd op onze historie. Ik houd bijvoorbeeld wel eens een presentatie over communicatie, dienstverlening, flexibiliteit, doelgroepgericht denken en valkuilen waarmee een bedrijf te maken kan krijgen. Zo hebben wij zelf geleerd om niet de aandacht te moeten verdelen over teveel verschillende takken, want dan gaat het een ten koste van het ander. De focus ligt nu volledig op recreatie en zakelijke bijeenkomsten in een informele sfeer en een prachtige omgeving, midden in Nederland. Ook al vindt hier serieuze business plaats, er komt toch altijd een stukje vakantiegevoel om de hoek kijken.”

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

63



### BOERDERIJ HOEKELUM STIMULEERT CREATIVITEIT

Voor bedrijfsbijeenkomsten van tien tot pakweg zestig personen en voor presentaties tot circa 120 personen biedt Boerderij Hoekelum een diversiteit aan arrangementen, inclusief zaalhuur, verschillende opstel mogelijkheden van tafels en stoelen, een beamer, een flipover, een geluidsinstallatie met microfoon en snelle glasvezel-wifi (200 Mb/s). “Daarvoor leent de centrale ruimte met bar in De Barg zich uitstekend,” geeft Van de Kamp aan. “De lunch en eventueel een afsluitend buffet of een barbecue laten we bewust in een andere zaal plaatsvinden, 't Schot. Daarmee komt iedereen in een andere sfeer terecht, zeker door de verbinding via de buitenlucht. Indien het tijdschema het toelaat, kunnen mensen een ommetje maken over het landgoed en van de natuur genieten. Dat geeft veel inspiratie, het stimuleert de creativiteit. Extra activiteiten zijn op verzoek te regelen, bijvoorbeeld boogschieten, een zeskamp, gps-routes lopen, oud-Hollandse spelen en workshops kaas of boter maken.”



## HET ARSENAAL IN DOESBURG

# UNIEKE MONUMENTALE LOCATIE VOOR AL UW BIJEENKOMSTEN

64

**Het Arsenal in Doesburg is een indrukwekkend monumentaal gebouw dat in de afgelopen jaren door de lokale ondernemer Arthur Balduk is verbouwd tot een unieke stijlvolle locatie met onder meer Grand Café, presentatieruimte en diverse bedrijfs- en kantoorruimtes. "Wij hebben ondernemers ongelooflijk veel te bieden", vertelt Facilitair Manager Lindy Balduk. "Door onze vergaderruimte en unieke presentatieruimte die ook filmzaal is en daardoor ook uitstekend geschikt voor de introductie van bedrijfsfilms, maar vooral ook door samenwerking met de horeca en ondernemers in het gebouw en in Doesburg en de ligging in het centrum van Doesburg."**

TEKST: SANDER DAMEN FOTOGRAFIE JEFFREY RUESINK

Het gebouw vindt haar oorsprong rond 1400. De eerste melding van de functie van klooster dateert uit 1406. Het bleef een klooster tot in 1626 de laatst aanwezige non overleed en het gebouw in 1799 in gebruik genomen werd als wapenarsenaal. Die functie behield het tot 1939. Daarna heeft het lange tijd leeg gestaan waardoor het ook ernstig verwaarloosd werd.

### HALF AF

"Tot begin 2000 heeft er nog een antiekhandel in gezeten", vertelt Lindy Balduk. "Toen de antiquair overleed, heeft de gemeente Doesburg het pand gekocht. Het doel van de gemeente was het pand een maatschappelijke bestemming te geven. Ze waren dan ook heel content toen in 2006 het onafhankelijke

wetenschappelijke instituut Para Limes zich in Doesburg zou vestigen en de verbouwing startte. Onder invloed van de crisis en nog voor het instituut daadwerkelijk kon starten, werd besloten te stoppen. Een half afgebouwd gebouw restte.

"De gemeente wilde het graag een nieuwe functie geven met een sociale meerwaarde", vult Arthur Balduk aan. "Op een gegeven moment was er een initiatief van lokale ondernemers die het pand een nieuwe functie wilden geven. Toen ben ik er bij betrokken. Oorspronkelijk zou ik een rol op de achtergrond spelen, maar uiteindelijk is de exploitatie ook bij mij terechtgekomen. Omdat ik druk ben met mijn bedrijf in machines voor de golfkartonindustrie heb ik mijn

dochter Lindy gevraagd de dagelijkse leiding op zich te nemen."

### EIGEN ERVARING

"In het gebouw is een aantal ruimtes permanent verhuurd aan ondernemers", vertelt Lindy. "Ik onderhoud de contacten met die ondernemers en ben verantwoordelijk voor de exploitatie van onze vergaderruimte en de presentatieruimte. In onze ruimtes kunnen bedrijven voor van alles terecht: vergaderingen, presentaties, lezingen, workshops, trainingen, cursussen en dergelijke. De presentatieruimte die ruimte biedt aan zestig mensen is heel bijzonder. Heel praktisch is de supersterke beamer. Hierdoor hoeft de zaal niet helemaal verduisterd te worden bij presentaties. Sprekers kunnen dan gewoon





doorgaan met hun presentatie op momenten waarop beeldondersteuning nodig is.”

Die sterke beamer was een idee van Arthur Balduk. “Ik heb als ondernemer ervaring met allerlei ruimtes en zalen”, vertelt hij. “Daarbij heb ik veel goede en slechte zaken gezien. Die ervaring gebruik ik om onze klanten zo goed mogelijk te faciliteren.”

“Daarom is alle apparatuur eenvoudig te bedienen en is er een koffiecokner in de vergaderzaal”, licht Lindy Balduk toe. “Alle faciliteiten voor ieder soort van bijeenkomst zijn binnen handbereik en alle tafels kunnen eenvoudig verplaatst of verwijderd worden als dat beter past bij de aard van de bijeenkomst.”

#### COMPLEET PROGRAMMA

De ruimte kan alleen gehuurd worden, maar Lindy Balduk kan in overleg met de huurders ook een compleet programma rondom de bijeenkomst opstellen. “Op dat vlak zijn zoveel mogelijkheden”, vertelt ze. “In huis kan je denken aan een lunch of diner in een van de horecagelegenheden, maar ook aan een yoga- of dansles, een whisky- of wijnproeverij, een fotoshoot of een combinatie van activiteiten. Daarnaast kunnen we een wandeling met gids door het historisch centrum van Doesburg organiseren, er kan gevaren worden op de Oude IJssel en we werken samen met een bedrijf dat outdoor activiteiten organiseert. In feite kan aan iedere

wens voldaan worden. Ook overnachtingen kunnen verzorgd worden. Doesburg is een toeristische stad, daardoor valt er altijd veel te beleven.”

#### PERFECTIONIST

De vergader- en film- cq presentatiezaal zijn net opgeleverd en daarom nog nauwelijks gebruikt. “Ik ben een perfectionist”, vertelt Arthur Balduk. “Ik wilde de ruimten eerst in orde hebben en pas dan verhuren.” Die instelling heeft ook bij de verbouwing een belangrijke rol gespeeld. Balduk wilde het pand zodanig opknappen dat de oude elementen bewaard bleven en gecombineerd werden met moderne accenten. De verbouwing heeft dan ook in stijl en met oog voor detail plaatsgevonden. De toepassing van hout, glas en metaal resulteerde in een heel bijzondere omgeving. Zo hebben alle ruimtes een houten vloer en de meeste een glazen deur. Er is sowieso veel lichtinval doordat er nieuwe grote kozijnen geplaatst zijn. Muren zijn op plekken ontdaan van stucwerk om de originele stenen te tonen en gecombineerd met nieuw strak wit stucwerk. Trappen zijn of hersteld of in stijl vernieuwd. Er is zelfs plek gevonden voor een lift.

“Je kan er als bedrijf voor kiezen je bijeenkomst in een standaard kantoorruimte in een hotel of op een station te houden”, zegt Arthur Balduk. “Maar zeg nou zelf, deze omgeving is toch veel mooier en warmer?”

#### ZON EN SCHADUW

Op de begane grond van het gebouw is het Grand Café waar huurders van de presentatieruimte of vergaderzaal een hapje kunnen eten of na afloop een drankje kunnen nemen. Het restaurant richt zich op puur, natuurlijk en eerlijk voedsel en wil het iedereen naar de zin maken aan alle wensen kan worden voldaan. Aan weerszijden van het pand zijn terrassen waardoor gasten altijd kunnen kiezen of ze in de zon of in de schaduw willen zitten.

Het Arsenaal ligt in het hart van Doesburg. Er is beperkte parkeerruimte bij het pand en voldoende gratis parkeerruimte op een parkeerterrein aan de Oude IJssel dat zich op loopafstand bevindt.

#### IDEAAL

“Eigenlijk zijn we de ideale locatie voor vergaderingen, workshops, cursussen en andere zakelijke bijeenkomsten”, concludeert Lindy Balduk. “Zowel qua locatie als qua horeca, faciliteiten en de extra activiteiten die wij kunnen bieden. Daar komt bij dat onze tarieven absoluut concurrerend zijn. Vier uur vergaderen kan al vanaf € 16,50 per persoon inclusief koffie en thee. De film- of presentatiezaal kan al voor € 35,- twee uur gebruikt worden. Iedereen is van harte welkom om de mogelijkheden eens met eigen ogen te bekijken.”

[www.arsenaal-doesburg.nl](http://www.arsenaal-doesburg.nl)




**KLEIN WITTENOORD**  
VERGADEREN HOOGSTEDIG EIGENEN

**Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend**

Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude  
telefoon 0318 57 53 25 | [info@kleinwittenoord.nl](mailto:info@kleinwittenoord.nl)

[WWW.KLEINWITTENOORD.NL](http://WWW.KLEINWITTENOORD.NL)



**PARTYCENTRUM Schimmel**  
RESTAURANT / BAR / DJ

Welkom bij Partycentrum Schimmel

Stationsweg Oost 243  
3931 EP Woudenberg  
T 033-2861213  
F 033-2862426  
E [info@schimmel.nu](mailto:info@schimmel.nu)  
I [www.schimmel.nu](http://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 parkeerplaats en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

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

Meer info op [www.plankenwambuis.nl](http://www.plankenwambuis.nl)




**RH**  
★★★★

**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 ontvangst-foyers. 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](mailto:info@reehorst.nl)  
I [www.reehorst.nl](http://www.reehorst.nl)

# Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN  
CATERING  
RESTAURANT

*Anno straks  
met een vleugje toen*

**Buitenzorg**  
1855 1855

**VOOR INLICHTINGEN  
EN RESERVERINGEN:**

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk  
en vooral veel genieten'*



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



hermonde

**INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW  
ZAKELIJKE BIJENKOMST**

Wij verwelkomen u graag op landgoed de Born,  
midden in bossen van Bennekom.

**Bornweg 12b - 6701 HE Bennekom - tel. 0318-860213  
locatie@hermonde.nl - www.hermonde.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





# Van der Kolk Groep

Wageningen • Ede • Veenendaal • Nijkerk

[www.ford-ede.nl](http://www.ford-ede.nl)



STICHTING  
**LIVA**  
WE CARE

Stichting LIVA  
[www.stichtingliva.nl](http://www.stichtingliva.nl)

# OXONIA LEASE

ONDSCHIEDEND AUTOLEASESPECIALIST



**OPEL ASTRA 5 DRS EDITION BENZINE**  
NIEUWE AUTO, OPERATIONAL LEASE  
6 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 525,-

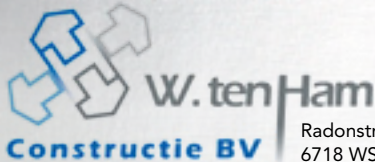


**TOYOTA AURIS TOURING SPORTS HYBRIDE LEASE PRO**  
NIEUWE AUTO MET 14% BIJTELLING, OPERATIONAL LEASE  
60 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 495,-

\*PRIJZEN ZIJN EXCL. BTW PER MAAND | TARIEVEN GELDIG TOT 30-04-2016 OF ZOLANG DE VOORRAAD STREKT.  
VRAAG NAAR DE VOORWAARDEN.

OXONIA LEASE Shortlease | Operational lease | Financial lease  
Private lease | Wagenparkbeheer

Electronenstraat 6 | 3903 KJ Veenendaal | 0318-763909  
[www.oxonia.nl](http://www.oxonia.nl) | [info@oxonia.nl](mailto:info@oxonia.nl)



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](mailto:constructie@tenham.nl) W [www.tenham.nl](http://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](http://www.AutoCentreGol.nl)



**REPROmercurius**  
[www.repromercurius.nl](http://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](http://www.repromercurius.nl) | Telefoonweg 124, 6713 AL | Ede | 0318 - 619018

## AUTO VERSTEEG BUURMAN

*Altijd dichtbij!*



Barneveld | Ermelo | Voorthuizen | Wageningen | Woudenberg



# Vallei ZAKENAUTOTESTDAG



## ZAKENAUTOTESTDAG

# ZAKENAUTO'S ONDER DE LOEP

Op woensdag 19 april vond de jaarlijkse Zakenautotestdag van Vallei Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van een aantal nieuwe modellen van bekende merken uitvoerig testen. Vallei Business kijkt terug op een geslaagde dag en bedankt alle deelnemers, autodealers en locaties van harte!



**LOCATIES:**

Hunting Lodge Rozendaal  
Hermonde Bennekom  
Carwash Veenendaal

**DEALERS:**

Ekris BMW MINI Veenendaal  
Vallei Auto Groep  
Kien Groep  
Henk Scholten  
Autobedrijf G. Braber



71

**DEELNEMERS:**

Martijn de Jonge - I-recruiting BV  
Paul Goethals - Goethals Consultancy  
Maarten Blok en Richard Vonk - Van Veen Advocaten  
Michiel Pothof - Studio Pothoff  
Huib van Loon - Oxonia  
Frans Wolfenbuttel - Regeltechniek Nederland  
Gerrit-jan Bezemer - Bezemer advies  
Evert van den Top - Hassing BV Uniformpettenfabriek  
Yvonne Veenendaal - Orizzonte  
Anthon Jager en Iwan van Bilsen - Attract uitzendbureau






# AANGENAAM ANDERS

De sportieve Mazda6 is er vanaf € 30.990,- rijklaar

NU TOT € 1.500,- DEALEROPTIES CADEAU



**AUTOBEDRIJF BRABER**

Dwarsweg 20 | 6716 BJ Ede | 0318 - 616047 | [www.autobraber.nl](http://www.autobraber.nl) | 

Gemiddeld verbruik Mazda6: van 3,9 tot 6,4 liter per 100 km / van 25,6 tot 15,6 km per liter / CO<sub>2</sub>-uitstoot van 104 tot 150 g/km. Prijzen incl. BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijzen excl. metallic/mica lak en eventuele opties. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties. Aanbod enkel geldig bij particuliere aanschaf van een nieuwe Mazda6 in de periode 1 april 2017 t/m 30 juni 2017 met uiterlijke registratiedatum 14 juli 2017. Aanbod niet geldig in combinatie met andere acties en/of private lease. Onder voorbehoud van beschikbaarheid en prijswijzigingen. Zie voor kosten en voorwaarden: [www.mazda.nl](http://www.mazda.nl)





# MAZDA 6 SPORT BREAK

DEALER: AUTOBEDRIJF G. BRABER BV AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DYLAN PIETERS

## PAUL GOETHALS

"Een mooie comfortabele Mazda die luxe is afgewerkt. Deze auto is comfortabel uitgerust met lekkere stoelen die wel een vlakke rugleuning hebben. De prijs is goed. Hiervoor krijg je een no-nonsense auto die economisch rijdt."

## FRANS WOLFFENBUTTEL

"Deze Mazda rijdt goed. Het comfort is uitstekend met stoelen die instelbaar zijn. Verder is deze Mazda uitgerust met een handige achteruitrijcamera. Het is echt een wagen voor iemand die van een degelijke auto houdt."

## MARTIJN DE JONGE

"Een auto die no-nonsense aanvoelt. De ruimte en het comfort is prima. De stoelen zijn goed instelbaar. De achteruitrijcamera is een leuke extraatje. Voor de prijs krijg je een auto die ruim is, economisch verantwoord is en zowel zakelijk als privé inzetbaar is."

## HUIB VAN LOON

"Wat me vooral in deze Mazda aansprak, is zijn zakelijk voorkomen. Met een goede uitrusting qua comfort. De auto heeft een lage sportieve zit in prettig gevormde stoelen. Compleet is ook de navigatie. Verder zit er een prima achteruitrijcamera in. De prijs

voor deze auto is erg concurrerend gezien de uitstraling, ruimte, uitrusting en rijgedrag."

## ANTHON JAGER

"Voor wie een ruime en comfortabele gezin-sauto zoekt, is deze Mazda zeker een optie. De auto is uitgerust met fijne comfortabele stoelen en een gemakkelijk interface menu voor onder andere de navigatie en audio. Deze auto heeft een schappelijke prijs met veel opties en genoeg vermogen om een caravan mee te trekken."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Mazda 6

**Model:** Sport Break

**Type:** 2.0 GT-M Line

**Transmissie:** Handgeschakeld

**Cilinderinhoud:** 1.998 cc

**Vermogen:** 165 pk

**Koppel:** 210 Nm

**Verbruik:** 1 op 16

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u) 9,1 sec

**Topsnelheid:** 214 km/u

**laadruimte:** 506 liter

**Verkoopprijs:** € 37.785,-

**Leaseprijs:** € 649,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanaf prijs:** € 31.990,- rijklaar

**Informatie:** [www.autobraber.nl](http://www.autobraber.nl)



# KIA OPTIMA SW

**DEALER:** AUTOBEDRIJF G. BRABER BV **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DYLAN PIETERS

74

## GERRIT JAN BEZEMER

“Op het eerste gezicht een nette zakelijke auto die compleet is uitgerust. Deze Kia beschikt over een fraai navigatie display met een overzichtelijk beeld. Verrassend was de airco in de stoelen. Voor de prijs krijg je een fraaie zakelijke auto die kan concurreren tegen Europese auto's in hetzelfde segment.”

## YVONNE VEENENDAAL

“Deze Kia heeft me verbaasd. De auto heeft een soepel rijgedrag, trekt lekker vlot op en is op alle fronten mooi afgewerkt. De achteruitrijcamera lijkt me handig zeker als je eraan gewend bent. Ik rij al bijna 40 jaar op de spiegels.”

## MARTIJN DE JONGE

“Wat me opvalt aan deze Kia is zijn represen-

tatieve en sportieve uitstraling. Alles is keurig afgewerkt met de nodige elektronische ondersteuning. De stoelen zitten prima en door de hoge zit heb je een goed overzicht op de weg. Een fantastische optie is de stoelkoeling en -verwarming zoals ik vroeger in mijn Saab had. De achteruitrijcamera evenals de dode hoek waarschuwing is een praktische en veilige optie. Zeker een aanrader deze Kia vanwege zijn luxe en sportieve uitstraling, veel ruimte voor en achterin en de soepele, vlotte schakeling.”

## HUIB VAN LOON

“Deze Kia heb ik ervaren als een ruime en strakke auto. Wel zou de motor wat meer vermogen/koppel mogen hebben. Over het comfort kan ik kort zijn. Ruim van binnen met fijne stoelen die voorzien zijn van koe-

ling en verwarming, wat me heerlijk lijkt in het Nederlandse klimaat. Verder beschikt deze Kia over een goed navigatie- en veiligheidssysteem. Kortom een goede complete en ruime auto voor de prijs.”

## ANTHON JAGER

“Een sportieve auto die lekker stuurt en veel pit heeft. En ook nog eens comfortabel is uitgerust met fijne stoelen die veel rugsteun bieden. Ik was positief verrast door het mooie dashboard met een goed klinkend audio- en helder navigatiesysteem. Deze Kia biedt veel opties voor de prijs. Het sportieve uiterlijk spreekt mij bijzonder aan. Wie weet?”



## SPECIFICATIES

**Merk:** Kia

**Model:** Optima SW

**Type:** 1.7 CRDI GT-Line

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** 1.685 cc

**Vermogen:** 140 pk

**Koppel:** 340 Nm

**Verbruik:** 1 op 22

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u): 11 sec

**Topsnelheid:** 203 km/u

**Laadruimte:** 552 Liter

**Verkoopprijs:** € 42.265,-

**Leaseprijs:** 961,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 32.470,- rijklaar

**Informatie:** [www.autobraber.nl](http://www.autobraber.nl)



# VOLVO S90 D5 AWD

DEALER: HENK SCHOLTEN AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LUUK TEN BUUREN

## MICHIEL POTHOFF

"Deze Volvo is een feest om in te rijden. Uitgerust met een fijne automaat. De auto stuurt lekker, zelfs in bochtige stukken. Het comfort is prima met fijne stoelen die goed op maat zijn in te stellen. Het audio geluid is overdonderend; zelfs Rammstein klinkt goed. En door alle visuele middelen zoals een achteruitrijcamera scheelt het je aan nekklachten."

## YVONNE VEENENDAAL

"Wat een comfortabele auto en vlot rijgedrag! Het was een genot om in deze Volvo te mogen rijden. Niet alleen ten aanzien van de rijeigenschappen, maar zeker ook het zitcomfort dat super is en ruime instelmogelijkheden biedt. Navigeren met deze auto

gaat erg fijn door de head-up display in de voorruit. Verder is de audio-installatie een lust voor het oor."

## RICHARD VONK

"Een zeer degelijke, veilige en comfortabele Volvo. De uitrusting is compleet met stoelen die des Volvo zijn. De audio is een zeer goed pluspunt; weinig merken hebben een dergelijke goede geluidsinstallatie. Ook visueel is deze auto rijk voorzien met onder andere een achteruitrijcamera en intuïtief instelbare cruise control. De prijs is voor dit segment zeer goed."

## MARTIJN DE JONGE

"Op het eerste oog is deze Volvo een grote en

luxe limousine met fraaie velgen. Met veel comfort en ruimte voor grote volwassenen. De airco en ventilatie werken uitstekend evenals de navigatie en de briljante camera ondersteuning. De prijs is voor deze ruime, luxe en comfortabele auto niet verkeerd."

## ANTHON JAGER

"Ik ben gecharmeerd door het strakke ontwerp van deze Volvo die lekker groot en comfortabel is. Alles is aanwezig met een super navigatiesysteem en dito geluidssysteem. Voor de zakelijke markt is het een prima auto."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Volvo

**Model:** S90 D5 AWD

**Type:** Inscription

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** 2.000 cc

**Vermogen:** 235 pk

**Koppel:** 480 Nm

**Verbruik:** 1 op 18,2

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u): 7.0 sec

**Topsnelheid:** 240 km/u

**Laadruimte: (in m<sup>3</sup>)** 500 l

**Verkoopprijs:** € 83,565,-

**Leaseprijs:** 759,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 47,495,- rijklaar

**Informatie:** [www.henkscholten.nl](http://www.henkscholten.nl)



## DE NIEUWE VOLVO V90 NU IN ONZE SHOWROOM

MADE BY SWEDEN

De nieuwe V90 zet wederom de norm. Het elegante ontwerp en het fraai afgewerkte interieur van deze luxueuze estate zijn het toonbeeld van uitgesproken Zweeds design. Dankzij de standaard meegeleverde Pilot Assist kan de V90 tot 130 km/u vrijwel zelfstandig rijden. Dit, in combinatie met z'n ongeëvenaarde veiligheid, maakt dat u elke kilometer kunt genieten van een comfortabele en intuïtieve rijervaring. Nu te bewonderen in onze showroom.

**DE NIEUWE VOLVO V90**  
VANAF €48.995 | LEASE VANAF €749 P.M.

**DE NIEUWE VOLVO V90, ERVAAR 'M NU ZELF.**



Volvo V90 vanaf € 48.995 (consumentenadviesprijs) of € 47.815 (fiscale waarde). Lease vanaf € 749 p.m., excl. btw en brandstof, o.b.v. Full Operational Lease, 60 mnd, 15.000 km p.j., Volvo Car Lease: 020-65 873 10 (kantooruren). Wijzigingen voorbehouden. Raadpleeg voor meer informatie de verkoopvoorwaarden op [www.volvocars.nl](http://www.volvocars.nl). Gem. verbruik: 2,0 - 7,4 l/100 km (50,0 - 13,5 km/l), gem. CO2-uitstoot resp. 46 - 169 g/km.



Arnhem, Nijmegen, Ede, Tiel, Culemborg

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

## DE NIEUWE ALFA ROMEO STELVIO. NU IN DE SHOWROOM BIJ KIEN.



### DE EERSTE COMPROMISLOZE SUV

De introductie van de eerste SUV van Alfa Romeo is een legendarisch moment. Net zo legendarisch als de bergpas waarnaar hij is genoemd: Stelvio. Alfa Romeo's iconische kijk op design heeft de creatie mogelijk gemaakt van een compromisloze SUV. Met de ruimte en het comfort van een auto van dat formaat, en het rijgenot en de prestaties die alleen een echte Alfa Romeo kan bieden. Een onvergelijkbaar mooi interieur, hoogstaande innovatie en een ongeëvenaarde rijervaring. Kijk op [alfaromeo.nl](http://alfaromeo.nl)



**Kien Arnhem B.V.**

Markweg 2, VELP  
Telefoon 026-369 00 00

**Kien Nijmegen B.V.**

(servicedealer)  
Microweg 49, NIJMEGEN  
Telefoon 024-751 11 11

**Kien Veenendaal B.V.**

(servicedealer)  
Galileistraat 20, VEENENDAAL  
Telefoon 0318-41 34 42

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

**STELVIO**

De verbruikscijfers zijn gebaseerd op de officiële Europese testmethode. Het daadwerkelijke verbruik hangt mede af van de omstandigheden en uw rijgedrag. Kijk voor de verkoopvoorwaarden op [alfaromeo.nl/verkoopvoorwaarden](http://alfaromeo.nl/verkoopvoorwaarden).



*La meccanica delle emozioni*



Gem. brandstofverbruik: 4,8 - 7,0 l/100 km (1 op 14,3 - 20,8). CO<sub>2</sub>: 127 - 161 g/km.



# ALFA ROMEO STELVIO

**DEALER:** KIEN GROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** GUUS VAN LEER

## MICHEL POTHOFF

"Een prachtig Italiaans product deze Alfa. Hij rijdt lekker en komt snel van zijn plek. Van binnen is deze auto fraai ingericht met een leren interieur en comfortabele stoelen. Het navigatiesysteem is makkelijk te bedienen. Hij pakt de route snel weer op als je afwijkt. Ook visueel is deze Alfa rijkelijk uitgerust met onder andere een goed functionerende achteruitrijcamera. Met deze auto krijg je een lekkere stoere en coole auto waarmee je eigenzinnig voor de dag kunt komen."

## RICHARD VONK

"Stoer en sportief, zijn de eerste woorden die me te binnenschieten bij de aanblik van deze Alfa. Tijdens de testrit voelde de auto sterk, degelijk en comfortabel aan. De prijs voor

deze Alfa is in verhouding met de kwaliteit van de ruimte, snelheid en comfort. Deze auto kan zich zeker meten met vergelijkbare auto's met hetzelfde vermogen die vaak 10.000 tot 20.000 euro duurder zijn."

## EVERT VAN DEN TOP

"Een mooie sportieve Italiaanse auto met veel uitstraling die een echte Alfa-look heeft. Het navigatiesysteem werkt prima evenals de overige opties. Het is een mooie sportieve auto voor als je een keer wat anders wilt dan iedereen qua design en rijplezier."

## MAARTEN BLOK

"Het is een echte Alfa Romeo, die er sportief uitziet. Het comfort is prima met stoelen die lekker hoog zitten en een goed zicht op de

weg bieden. De vormgeving is schitterend, maar dat is dan ook echt typisch Alfa Romeo. De prijs van 70.000 euro is een hoop geld, maar zeker niet te duur ten opzichte van de concurrenten in dit segment."

## ANTHON JAGER

"Een pittige dame deze Alfa, die stoer en sportief is afgewerkt. Het comfort van de auto is op snel rijden ingericht met lekkere sportieve stoelen. De achteruitrijcamera zorgt voor een goed zicht achter de auto. Het is qua design een unieke aparte auto waar je anderen zeker mee kunt verbazen."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Alfa Romeo

**Model:** Stelvio

**Type:** 2.0T AWD First Edition

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** 1.995 cc

**Vermogen:** 280 pk

**Koppel:** 400 Nm

**Verbruik:** 1 op 14,2

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u): 5,7 sec

**Topsnelheid:** 230 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** AWD, 19 "

lm velgen, Alfa Romeo DNA, groot navigatiesysteem, geluidsinstallatie.

**Verkoopprijs:** € 68.450,-

**Leaseprijs:** 958,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 54.450,-

**Informatie:** [www.kien.nl](http://www.kien.nl)



# Bedrijfswagendealer van het jaar.



## Vallei Auto Groep

Galileistraat 27-29, Veenendaal  
T 0318 - 509 999 | info@valleiautogroep.nl  
www.valleiautogroep.nl

**Vallei Auto Groep staat als Volkswagen en Volkswagen Bedrijfswagens-dealer sinds jaar en dag klaar om haar (zakelijke) klanten van het hoogst mogelijke serviceniveau te voorzien. Het team van Vallei Auto Groep is er dan ook bijzonder trots op dat dit continue streven is beloond met de titel 'Bedrijfswagendealer van het jaar 2017'.**

Aart van de Peut, verantwoordelijk voor Volkswagen en Volkswagen Bedrijfswagens, is (terecht) trots op deze onderscheiding. "De 'Beste Dealer Award' is een onderscheiding die in het leven is geroepen door de importeur. Het hele jaar door worden we beoordeeld op sales- en aftersalesgebied. Ben van Voskuilen, Manager MKB-grootzakelijke markt, kreeg de award van de directeur van Volkswagen Bedrijfswagens uitgereikt. Hij benadrukte bij de overhandiging van de prijs dat Vallei Auto Groep overal uitstekende rapportcijfers laat zien."

*"Als specialist in maatwerkoplossingen voor (bedrijfs) wagens zijn we compleet ingericht om onze klanten op mobiliteitsgebied totale ontzorging te kunnen bieden."*

### Welkom in onze wereld van maatwerk

In onze bedrijfswagensshowroom in Veenendaal staan alle modellen ruim en overzichtelijk opgesteld. Een bedrijfswagen is maatwerk. Daarom kunnen we u ook op het gebied van bedrijfswageninrichting en financieel advies uitgebreid van dienst zijn.



Onze buitendienstcollega's Aris van Hardeveld en Coen Leenstra maken graag een afspraak met u om een maatwerkvoorstel te doen. Onderhoud van uw (bedrijfs) auto is overigens mogelijk bij alle vestigingen van Vallei Auto Groep (Wageningen, Ede, Veenendaal, Scherpenzeel).

### Nieuwe Volkswagen Crafter

Onlangs is de nieuwe Volkswagen Crafter geïntroduceerd. Het nieuwste model is extreem stil, zuinig en supercomfortabel. Op alle fronten zet dit model nieuwe maatstaven in zijn klasse. Aart: "Uiteraard is er een demonstratiewagen beschikbaar voor een proefrit. Laat ons dus gerust weten of u de nieuwe Crafter mee wilt nemen op klus. Geen probleem! We plannen 'm graag voor u in. Op dit moment hebben we overigens nog een aantal supra aantrekkelijke Crafters van het huidige model te koop met veel voordeel."



### Volkswagen nieuws

Bij Volkswagen stapelt het nieuws zich ook op. Zo is de nieuwe e-Golf beschikbaar (4% bijtelling, € 56,- netto bijtelling per maand!) met een actieradius van maximaal 250 km. Ervaar zelf hoe prettig en hoe ontspannen elektrisch rijden is, een testrit is zo geregeld! Tevens maakt de nieuwe luxe limousine Arteon binnenkort zijn opwachting in onze showroom, een representatieve en uiterst fraai gelijnde auto.

"U merkt: Vallei Auto Groep is op zakelijk gebied volop in beweging. Wij heten u van harte welkom in de wereld van Volkswagen en ontvangen u graag in onze showroom in Veenendaal. Graag tot ziens!"



# VOLKSWAGEN GOLF

**DEALER:** VALLEI AUTO GROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ARIS VAN HARDEVELD

## MICHEL POTHOFF

"What you see is what you get. Geen overdreven snuffjes maar een auto waar je lekker comfortabel mee kunt toeren. De stoelen zijn goed te verstellen. De navigatie werkt intuïtief met een helder en overzichtelijk scherm. Voor het parkeren werken de sensoren met zones prima. Hiermee kun je zorgeloos van A naar B rijden."

## RICHARD VONK

"Deze Golf voelt als een zeer degelijke auto met veel comfort en fijne rijeigenschappen. De 3-pitter is opvallend fel. Optioneel zijn comfortstoelen verkrijgbaar die voortreffelijk zitten en veel ondersteuning bieden. De navigatie is uitstekend intuïtief te bedienen.

Voor de prijs krijg je een degelijke auto met veel uitstraling, bedieningsgemak en uitstekende wegligging."

## YVONNE VEENENDAAL

"Ik heb deze Golf ervaren als een fijne auto met een prima zitcomfort die van alle gemakken is voorzien, zoals een gebruiksvriendelijk navigatiesysteem. Handig zijn ook de sensoren voor het parkeren. Dit alles tegen een betaalbare prijs."

## EVERT VAN DEN TOP

"Zonder meer een prettige, comfortabele rijdende auto met een goede koppel. De Golf is qua comfort normaal uitgerust met stevige stoelen en voorzien van een overzichtelijk

navigatiesysteem en achteruitrijcamera. Wie deze auto aanschaft doet beslist geen miskoop!"

## MAARTEN BLOK

"Deze Volkswagen Golf rijdt zoals je van een Volkswagen mag verwachten. Hij heeft een goede wegligging en dito rijeigenschappen. Het comfort is prima met stoelen die lekker zitten, instelbaar zijn en voldoende steun bieden. De middenarmsteun maakt het rijden extra comfortabel. Het gefaciliteerde audio-, navigatiesysteem ziet er strak uit. Kortom een complete auto tegen een goede prijs-kwaliteitsverhouding."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Volkswagen

**Model:** Golf

**Type:** 1.0 TSI

**Transmissie:** Handgeschakeld

**Cilinderinhoud:** 999 cc

**Vermogen:** 110 pk

**Koppel:** 200 Nm

**Verbruik:** 1 op 20,8

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u): 9,9 sec

**Topsnelheid:** 196 km/u

**Uitrusting (speciale opties):**

Comfortline

**Verkoopprijs:** € 27.463,-

**Leaseprijs:** € 325,- (full operational, obv. 10.000 p/jr, 5 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 21.120,-

**Informatie:** [www.valleiautogroep.nl](http://www.valleiautogroep.nl)



# VOLKSWAGEN TIGUAN

**DEALER:** VALLEI AUTO GROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ARIS VAN HARDEVELD

80

## GERRIT JAN BEZEMER

"Wie een comfortabele gezinsauto zoekt, is met deze Tiguan goed af. Veel ruimte en comfort. Fraai is zonder meer het glazen dak. Het dashboard is overzichtelijk en gemakkelijk te bedienen. Ik zie deze VW wel zitten wat betreft zijn ruimte."

## PAUL GOETHALS

"Het viel me tijdens het rijden op hoe robuust, degelijk en veilig deze Tiguan is. Zonder meer een pluspunt is de ruimte en alle opties. Zoals een handig intuïtief in te stellen navigatie met touchscreen. Fijn is de automaat."

## EVERT VAN DEN TOP

"De Duitse grondigheid straalt van deze Tiguan. Het comfort is redelijk. Navigeren ging prima en is duidelijk en eenvoudig te bedienen. De prijs voor deze VW is goed. Je krijgt ervoor een ruime gezinsauto."

## FRANS WOLFFENBUTTEL

"Een lekkere auto om mee te rijden met een goede wegligging en stuurgedrag. Absoluut pluspunt van deze Tiguan is de ruimte."

## MAARTEN BLOK

"Een erg mooie auto met bijzondere prettige rijeigenschappen. De afwerking is

compleet met stoelen met een hoge zit die een goed overzicht op de weg bieden. Zonder meer fraai is het panoramadak. Ook de navigatie met infodisplay mag er wezen. Voor de prijs krijg je een complete degelijke auto met behoorlijk wat opties."

## IWAN VAN BILSEN

"Een kwaliteitsauto en veel ruimte binnenin. Veel opties zoals een functioneel navigatiesysteem. Voor wie een auto met veel ruimte zoekt is deze Tiguan zeker een optie."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Volkswagen

**Model:** Tiguan

**Type:** 1.4 TSI 150 PK DSG-6

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** 1.395 cc

**Vermogen:** 150 pk

**Koppel:** 250 Nm

**Verbruik:** 1 op 16,6 gemiddeld

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u) 9,2 sec

**Topsnelheid:** 200 km/u

**Uitrusting:** Highline, Executive pakket, advance pakket

**Verkoopprijs:** € 42.384,-

**Leaseprijs:** € 425,- (full operational, obv. 10.000 p/jr, 5 jaar, excl. btw)

**Vanaf prijs:** € 29.945,-

**Informatie:**

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





# BMW 540i

DEALER: EKRIS BMW MINI VEENENDAAL

## GERRIT JAN BEZEMER

"Rijden in deze BMW is een ervaring die je niet elke dag meemaakt. Hij is snel en comfortabel. Met deze auto zou je zo naar Zuid-Europa kunnen rijden zonder moe te worden. De navigatie is super. Je kunt er gewoon tegen praten. Het is vast geen goedkope auto, maar dan heb je ook wat. Echt een auto voor de liefhebber."

## PAUL GOETHALS

"In een woord top, wat een super auto! Voor mij is deze BMW de hemel op aarde die van alle gemakken is voorzien. Heerlijke stevige stoelen die toch zacht aanvoelen. Verder een zeer gebruiksvriendelijk navigatiesysteem met i-Drive. Ook de camera's rondom de

auto zijn geweldig. Ik zou zeggen verwen jezelf met deze BMW. Van mij krijgt deze 540i een 9.5. Ik laat nog wat ruimte over voor de volgende generatie 5 serie. Hierna valt alles toch wel wat tegen vrees ik."

## MAARTEN BLOK

"Ik kom superlatieven tekort voor deze BMW 540i. Een superauto waar werkelijk alles op zit. Een genot om in te rijden. De auto stuurt geweldig. Ook onder de indruk was ik van het comfort met fantastische stoelen. Alle features die BMW in deze auto heeft aangebracht zijn functioneel en compleet. De kwaliteit is ongeëvenaard. Ga er maar eens in rijden en je bent door de sublieme rijervaring meteen verkocht."

## MARTIJN DE JONGE

"Zoals je van BMW kunt verwachten, bouwen ze betrouwbare auto's met een representatieve uitstraling en sportieve look. De 540i is voorzien van alle mogelijke opties zoals de modernste elektronica en rijcomfortondersteuning zoals elektronisch instelbare stoelen. Het rijden met deze auto is door zijn power een genot mede dankzij de formidabele versnelling. De navigatie is optima forma en de heerlijk i-Drive maakt bediening handig en intuïtief. Parkeren is met deze BMW een fluitje van een cent. De camera's helpen je om tot de mm nauwkeurig te parkeren. Ik hou van deze auto!"

## SPECIFICATIES

**Merk:** BMW

**Model:** 5-serie

**Type:** 540iA High Executive

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** 2.998 cc

**Vermogen:** 340 pk

**Koppel:** 540 Nm

**Verbruik:** 1 op 14

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u) 5,1 sec

**Topsnelheid:** 250 km/u

**Uitrusting:** High Executive met M-pakket / full options

**Verkoopprijs:** € 93.000,-

**Leaseprijs :** € 899,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanaf prijs:** € 58.296 incl. BTW/BPM

**Informatie:** [www.ekris.nl](http://www.ekris.nl)



Dineren Lunchen **Trouwen** Vergaderen  
**Het kan allemaal in**

**THE HUNTING  
L O D G E**



*Voor een onvergetelijke Dag in Rozendaal!*



# STERKE MERKEN GROEIEN HARDER

Maar... een sterk merk staat er niet zomaar. Een goede positionering is hiervoor een vereiste. Daarom is het belangrijk dat we eerst het DNA van uw merk ontdekken. Pas als we dat boven tafel hebben, bepalen we samen uw belofte aan de markt. Om vervolgens de concurrentie achter ons te laten.

## HOE STERK IS ÚW MERK?

De sterkste merken bouw je samen  
[www.toon.nu](http://www.toon.nu) of bel 088 1979 000

toon

# HOND ZOEKT INNOVATIEF BAASJE



Teckle:  
de innovatieve neus van  
Rabobank Vallei en Rijn.

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

Een innovatie succesvol in de markt zetten vraagt om een goed plan en een lange adem.

**TECKLE**, de **INNOVATIESERVICE** van Rabobank Vallei en Rijn, helpt **STARTERS** én **ERVAREN ONDERNEMERS** om dat te realiseren. We zijn **SPARRINGPARTNER**, **ADVISEUR** en **CRITICUS**, met een **OMVANGRIJK NETWERK**. Als bancaire dienstverlener is Teckle net zo innoverend als de vernieuwers waar wij ons op richten. Niet bang om de nek uit te steken en gedreven om samen met u nieuwe uitdagingen aan te gaan. **MEER WETEN?** Kijk op: [www.teckle.nl](http://www.teckle.nl)



**Rabobank**