

VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 3 | JULI 2017

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



**LAGARDE GROEP VOORUITSTREVENDE  
IN INTEGRALE AANPAK  
ONLOSMAKELIJK MET  
ELKAAR VERBONDEN**

**SPECIAL  
BEDRIJFSHUISVESTING**

***CULINAIR GENIETEN  
OP GROTE HOOGTE***

# 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

## VOORWOORD



### NIEUWE ENERGIE

De zomer is in volle gang. Tijd om nieuwe energie op te doen en plannen voor de tweede helft van het jaar te maken. Jef van Beckhoven van BLCC geeft een paar tips hoe energie op te doen. Hij pleit ervoor om niet alleen inspiratie te halen uit je werk, maar ook uit bijvoorbeeld sociale relaties en zingeving. Want alleen door alles in balans te hebben, hou je volgens hem voldoende energie over om met gemak de pensioengerechtigde leeftijd met plezier te behalen. En laat de zomervakantie daar nu bij uitstek het moment voor zijn om daarmee aan de slag te gaan.

Mocht u dit jaar van plan zijn om met uw bedrijf te gaan verhuizen, uw kantoor opnieuw in te gaan richten of te verbouwen, dan komen er in deze editie van Vallei Business diverse partijen aan het woord die u van dienst kunnen zijn. Een tip: Het is raadzaam om uzelf even in te lezen in de nieuwe overheidsrichtlijn op het gebied van duurzaamheid. Deze richtlijn stelt dat gebouwen in 2023 minimaal over een energielabel C moeten bezitten. Dit terwijl ongeveer de helft van alle kantoren nu nog het label D tot en met G heeft. Dit betekent dat de eigenaren van kantoorpanden een duurzaamheidsslag zullen moeten gaan maken. Gelukkig valt daar voor alle betrokken partijen ook geld aan te verdienen. Verder besteden we in deze editie aandacht aan ICT, en wel aan tien ICT-taken die u als MKB-ondernemer best uit zou kunnen besteden. Reden des te meer om deze editie te lezen!

Voor nu wens ik degenen die op reis gaan een prettige vakantie. Voor degenen die nog even wachten: een hele fijne zomer!

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

- 6 Coverstory Lagarde Groep: Onlosmakelijk met elkaar verbonden
- 9 Column cbt
- 10 Haringparty verbindt ondernemers
- 12 FOV: BHN en Bedrijvenkring Rhenen uitgelicht
- 14 FOV gaat bestuurlijk partnerschap aan met VNO-NCW
- 16 Claxion benadert autoleasing met persoonlijke aanpak en maatwerk
- 18 Column Hermonde
- 19 Businessflitsen
- 20 Inspirerende BOB-bijeenkomsten
- 22 Column Diligence

## Special Bedrijfshuisvesting

- 23 Booming Barneveld
- 26 Verplichte aanpak kantoren biedt kansen
- 28 Activast: Scherpe blik, soepele werkwijze
- 34 Keus Bedrijfsmakelaardij: "De regio gaat een boost krijgen"
- 36 Victor Beverloo: Lekker duurzaam
- 38 Datacenter van de toekomst in de achtertuin van de FoodValley regio
- 41 Column Hutten Makelaardij O.G. Bedrijfshuisvesting
- 42 Column Orizzonte

## Special ICT

- 43 Dirkzwager: "Digitale veiligheid raakt ons allemaal"
- 47 Easy Systems ontwikkelt gebruiksvriendelijke software
- 50 Xperit Solutions: 'Helpen zit in ons DNA'
- 53 VOICT: De toekomst helpen programmeren en implementeren
- 56 Tien ICT-taken om uit te besteden
- 58 System Care: De mogelijkheden van de cloud
- 61 TSTC: Specialist in zekerheden
- 65 Column BLCC

- 70 Dinner in the Sky: Culinair genieten op grote hoogte



"Beveiliging zit niet alleen in je firewall"



"Over de kosten van kantorenverduurzaming lopen de meningen sterk uiteen"



"Objecten voor bedrijfshuisvesting toon je niet in de etalage"

"Soms moeten mensen even wakker geschud worden"



"We ervaren veel enthousiasme van lokale ondernemers"



"Ondernemers komen vaak in actie om een boete te ontlopen"



Het zelf verrichten van saaie taken kan te tijdrovend zijn

LAGARDE GROEP: VOORUITSTREVENDE IN INTEGRALE AANPAK ICT, COMMUNICATIE EN BEVEILIGING

# ONLOSMAKELIJK MET ELKAAR VERBONDEN

De folder omschrijft de missie kernachtig: 'Met betrokken medewerkers leveren wij een positieve bijdrage aan uw doelstellingen. Door een integrale aanpak van ICT, communicatie en beveiliging zorgen we ervoor dat u veilig en toekomstgericht kunt werken.' Dat klinkt misschien wat algemeen, maar Lagarde Groep laat er een unieke benadering op los en die gaat veel verder dan je als buitenstaander zou denken.



Begin juni woonden 150 relaties in Fort Voordorp (Groenekan) een evenement bij waar Lagarde Groep, gevestigd in Ede en Putten, zijn visie voor de directe toekomst ontvouwde. "We wilden onder de aandacht brengen hoe we ons vanaf nu positioneren, namelijk als een onderneming met verschillende disciplines, die een eenheid vormen in missie, visie en uitstraling," zegt Eddy van Dijk. Bert Noteboom, die samen met Van Dijk de algemene directie van Lagarde Groep voert, legt uit: "Via een nauwe verwevenheid van ICT, communicatie en beveiliging verzorgen wij bij klanten een veilige, toekomstbestendige werkomgeving die waardevolle informatie verschaft over de bedrijfsprocessen." Alvorens we dit uitdiepen, is het relevant om te vermelden dat Lagarde Groep in de 26 jaar van zijn bestaan via het doen van diverse overnames uitgroeide tot zijn huidige, samenhangende mix van specialismen. Van Dijk: "Lagarde staat van oudsher voor (tele) communicatie en elektronische beveiliging, Blankestijn voor gebouw- en terreinbeveiliging en Entris voor ICT-dienstverlening, terwijl Escron zich toelegt op back-up- en uitwijkvoorzieningen. In augustus starten we met Excellis, een innovatief bedrijf dat interessante diensten op het gebied van software-consultancy aanbiedt."

## BESTE WERKGEVER

Pakken we nog even de folder erbij, dan lezen we een niet geringe ambitie: Lagarde Groep streeft ernaar de beste werkgever van Midden-Nederland te zijn. Noteboom: "Buiten een goed beloningssysteem en het inzetten van uitstekende bedrijfsmiddelen bieden we onze mensen volop ruimte voor ontwikkeling en carrièreperspectieven, via opleidingen en - dankzij onze verscheidenheid aan bedrijven - een breed scala aan doorgroeimogelijkheden. We stimuleren de zelfstandigheid en het verantwoordelijkheidsgevoel door hen veel vrijheid te geven. Daarmee creëren we onder de medewerkers een sterke motivatie en betrokkenheid, hetgeen zich vertaalt in optimale kwaliteit in dienstverlening. Er heerst bij ons een zeer hoge arbeidsethos." Van Dijk: "Al deze mensen, in totaal negentig, vormen onmisbare schakels in het realiseren van onze missie: het leveren van een positieve bijdrage aan de doelstellingen van de klanten."

## HOOG INNOVATIEF VERMOGEN

In een wereld waarin ICT, communicatie en beveiliging via internet steeds meer met elkaar vervlochten raken, innoveert Lagarde Groep met een integraal concept om deze

elementen zodanig aan elkaar te koppelen, dat een informatieve, gebruiksvriendelijke en veilige omgeving voor de klant ontstaat. "Daarbij komt het voordeel van onze verscheidenheid aan disciplines om de hoek kijken, alleen al op het gebied van beveiliging," zegt Noteboom. "Neem toegangscontrole met een achterliggend netwerk, dat verzorgen wij in zijn geheel. Dat betekent één aanspreekpunt voor de klant, zonder dat bij bepaalde issues verschillende betrokken partijen naar elkaar gaan wijzen." Van Dijk spreekt van een hoog innovatief vermogen binnen Lagarde groep en noemt enkele voorbeelden. "Inmiddels werken aardig wat van onze klanten volledig in de cloud, zonder servers. Verder maken telefooncentrales steeds vaker plaats voor Microsoft Skype for Business. Dat biedt kostenvoordelen, een hoge gebruiksvriendelijkheid en -eenvoud plus een breed palet aan toepassingsmogelijkheden: bellen, communiceren, vergaderen, chatten, informatie uitwisselen en videoconferenties organiseren."

## CONTINU AANDACHT

De integrale aanpak geeft Lagarde Groep een niet te onderschatten voorsprong in de markt op het gebied van beveiliging. Noteboom: "Security is nu actueler dan ooit; kijk alleen al naar de ransomware die het bedrijfsleven treft en hele organisaties platlegt. Het komt overal op de agenda te staan, zowel op operationeel als strategisch niveau. De evolutie van cloud-applicaties en het toenemend aantal apparaten dat via internet communiceert werpen nieuwe uitdagingen op. Er liggen mooie kansen, maar er hangen ook grote risico's aan vast." Van Dijk: "Beveiliging zit niet alleen in je firewall en in je laptop-updates, je moet het overal toepassen en dan niet in allemaal losse brokjes, maar integraal. Dat betekent dat je overal zicht op dient te hebben, maar ook dat je er continu aandacht aan schenkt. Vroeger installeerde je een systeem en verving je dat na een aantal jaren, nu vraagt de materie om een doorlopende dienstverlening en actualisatie. Wij bieden dat onder de noemer 'security as a service' aan." Noteboom beschrijft in kort bestek de werkwijze. "We zetten een security framework op, hetgeen wil zeggen dat we bij de klant een beveiligingsscan over alle disciplines heen uitvoeren. Daaruit rollen de risico's - lekkages - die je moet oplossen. Ook bespreken we met de opdrachtgever de situatie, bijvoorbeeld de relevantie van privacywetgeving. Vervolgens stellen we in overleg een projectplan op en gaan dat uitvoeren."

## HACKERS KIJKEN MEE

Volgens de directeuren van Lagarde Groep onderkennen veel ondernemers niet de veiligheidsrisico's die hun bedrijf loopt. Van Dijk stelt het probleem van onvoldoende beveiligde wifi-netwerken aan de kaak. "Dan krijgen gasten geen aparte sleutel om in te loggen, maar gewoon dezelfde als de medewerkers, waarmee ze zo toegang tot de server hebben. Ja, ook buiten, vanaf de parkeerplaats. In openbare gelegenheden wordt steeds vaker ingebroken op andermans telefoon. Trouwens, ook beveiligingscamera's met wifi zijn daar gevoelig voor. Hackers kijken op afstand mee naar wat er in je bedrijf gebeurt en weten precies waar alles ligt. Via zo'n device verschaffen ze zichzelf toegang tot het complete netwerk en leggen met een beetje pech alles plat, wat het een koud kunstje maakt om data óf fysieke spullen te ontvreemden." Noteboom: "Stel dat je de afstandsbediening van sluizen in kanalen en rivieren niet goed beveiligd, dan zouden hackers heel Nederland onder water kunnen zetten." Van Dijk: "Ken je social engineering? Je belt een bedrijf, doet alsof je bij de vaste ICT-dienstverlener werkt en vraagt wachtwoorden op. Geloof me, honderd procent van de medewerkers tuint erin."

## WHATSAPP-INTEGRATIE

Integraal beheer betekent volgens Noteboom niet alleen de ICT beveiligen, maar ook het gebouw en de met internet verbonden apparatuur. "Meest optimaal is om te kiezen voor PSIM: physical security information management. Dit houdt in dat je het geheel van beveiligingssystemen op permanente basis in kaart brengt en in één oogopslag afwijkingen constateert, dankzij een geautomatiseerd signaleringssysteem." Van Dijk roert een interessante innovatie op dat gebied aan: WhatsApp-integratie. "Mensen met verantwoordelijkheid binnen de organisatie ontvangen à la minute en geheel automatisch een bericht met een alarmmelding. Je kunt er ook een workflow aan koppelen, dus een gerichte interne of externe actie in gang zetten om een probleem op te lossen of de schade te beperken. Denk maar aan inbraak of brand." Min of meer in het verlengde hiervan ligt proactief reageren op storingen, één van de speerpunten binnen Lagarde Groep op het gebied van beveiliging. Noteboom: "Je wilt er niet pas bij een inbraak achter komen dat een camera al een tijdje niet meer functioneert, daarom moet je het netwerk zo inrichten dat de servicedesk bij een storing direct een signaal ontvangt. De hardware evolueert en dat

vraagt steeds om een juiste toepassing, een correct gebruik en zorgvuldig onderhoud.”

#### PATROONHERKENNING

Smartphones beginnen tags en sleutels te vervangen en biometrische toegangscontrole, bijvoorbeeld gezichtsherkenning, raakt steeds meer in zwang. “Zo weet je altijd welke mensen zich in het gebouw bevinden,” zegt Noteboom. “Bij de flatbrand in Londen zagen we onlangs hoe belangrijk dat kan zijn.” Van Dijk: “Er vindt steeds meer data-analyse op basis van videobeelden plaats. Je bekijkt niet alleen de bewegingen, maar registreert ook hoe vaak iemand in- en uitloopt of zich op ongeoorloofde plaatsen ophoudt. Patroonherkenning, heet dat. Al langer kennen we de techniek die bij het overschrijden van een ingetekende lijn een alarmering tot stand brengt. Verdacht gedrag signaleren kan zowel je interne als externe veiligheid bevorderen, bijvoorbeeld wanneer diefstal onder personeel plaatsvindt.”

#### BIG DATA BENUTTEN

Het onderwerp security illustreert heel treffend wat Lagarde Groep verstaat onder inte-

grale aanpak, maar er is meer. In de komende maanden start de onderneming een nieuwe discipline op: Excellis. “Dit bedrijf specialiseert zich in software-consultancy, enerzijds op het gebied van big data en business intelligence, anderzijds op het vlak van online-samenwerking,” vertelt Van Dijk. Over dit laatste zegt hij: “Er vindt steeds meer opslag in de cloud plaats, waarbij Microsoft Sharepoint je in staat stelt deze informatie te delen, als basis voor interne en externe samenwerking.” Noteboom haalt de eerstgenoemde specialisatie aan. “Steeds meer klanten leggen bij ons de vraag neer hoe zij big data uit slimme apparaten kunnen benutten voor het verbeteren van hun processen en hun business. Wij helpen hen deze te ontsluiten, waarbij we een unieke koppeling maken met onze integrale beveiliging. Zo biedt analyse van data uit camera’s en toegangscontrole in een logistiek centrum mogelijkheden om de routing te optimaliseren en helpt wifi-techniek een supermarkt om de bezoekersstroom in kaart te brengen. In een zorginstelling verhoog je de efficiency wanneer camera’s onregelmatige bewegingen bij mensen registreren, in plaats van dat medewerkers

steeds een ronde moeten doen.”

#### CONSULTANTS EN SOFTWARE DEVELOPERS GEZOCHT

Uiteraard vraagt deze vorm van consultancy om bedrijfsmatig advies,” stelt Van Dijk. “We zoeken momenteel heel concreet naar consultants met ervaring op het snijvlak van business en ICT. Verder verwelkomen we binnen Excellis graag nieuwe software developers. Deze mensen bieden wij mooie kansen in een fantastische werkomgeving, waar carrièreperspectieven en innovatie hand in hand gaan.” Noteboom besluit: “Zij zullen veel inspiratie halen uit de vooruitstrevende manier waarop Lagarde Groep zich vanuit Ede en Putten toelegt op de integrale aanpak van ICT, communicatie en beveiliging. Daarmee helpen zij interessante klanten om op een positieve wijze hun doelstellingen te realiseren.”

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



WERKPLAATSINRICHTING VOLGENS 5S VOOR SLODDERVOSSEN EN PIETJES-PRECIES

## “ORDE EN NETHEID OP DE WERKVLOER BEGINT MET HET MOTIVEREN VAN GEDRAG EN DISCIPLINE”

**Zit 5S al echt bij iedereen in het systeem? Soms zitten er wat hardnekkige gevallen tussen. Zowel de sloddervossen als de pietjes-precies moeten continu worden gemotiveerd. Dat vraagt leiderschap, maar ook een stuk discipline. Goed voorbeeld doet nu eenmaal goed volgen...**

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

#### NUL OP HET REKEST

Wie zich waagt aan projecten met als doel gedragsverandering, krijgt al snel nul op het rekest. Zo ook de implementatie van werkplaatsinrichting volgens 5S. Het mooie echter van de 5S methode is dat gedrag direct te koppelen is aan resultaat. Zichtbaar en meetbaar efficiënter werken in de industrie. Dat begint met motivatie vanuit leiderschap.

Eënduidige werkplaatsinrichting volgens 5S. Een efficiënte werkplekorganisatie gaat in de kern over eënduidigheid. Eén heldere lijn, één visie, één werkwijze gestimuleerd vanuit directie. Efficiency verbetering volgens 5S begint namelijk vanuit organisatiedoelstellingen en -ontwikkeling. Hoe kan je bijvoorbeeld je kostprijs nog verder verlagen zonder in te leveren op marge of kwaliteit? Operational excellence als bedrijfsstrategie kan daarom niet zonder de 5S lean verbetermethode op de werkvloer.

#### TWEE SOORTEN OPERATORS

Managers die aan de slag gaan met werkplaatsinrichting volgens 5S, komen twee soorten operators tegen: de sloddervossen en pietjes-precies. Dat is een uitdaging bij het implementeren en handhaven van 5S. Beiden zullen zich moeten aanpassen aan de lijn die vanuit organisatieoogpunt wordt bepaald. Maar hoe krijg je ze zo ver? Enerzijds moet je ze op de juiste manier kunnen aanspreken op gedrag. Altijd op de bal spelen. Tegelijk ook disciplinair zijn. En consistent ook zelf het goede voorbeeld geven.

#### EEN HANDVOL RESULTAAT

Dat werkplaatsinrichting volgens 5S meer is dan even snel de boel opruimen mag duidelijk zijn. Je hebt er je handen vol aan. Dat geldt ook voor het resultaat: directe tijdswinst in productie. Tijdswinst die ingezet kan worden om meer of beter te produceren. Die je concurrentiepositie verbetert. Er worden minder fouten

gemaakt, minder kosten gemaakt een hogere kwaliteit geleverd en tot slot komt het ook de veiligheid op de werkvloer ten goede.

**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, leidinggevenden 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.*

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



## RUIIM 700 BEZOEKERS BIJ SMAAKVOL NETWERKEVENT **HARINGPARTY** **VERBINDT ONDERNEMERS**

De achtste editie van de Haringparty, georganiseerd door Rabobank Vallei en Rijn en Het oude Politiebureau, vond op dinsdagmiddag 20 juni plaats in Ede. Het event was wederom druk bezocht. Ruim 700 gasten ontmoetten elkaar onder het genot van haring en rosé.

FOTOGRAFIE: STUDIO POTHOFF / TED WALKER FOTOGRAFIE

De heerlijke haring, de toplocatie en het mooie weer waren de ingrediënten voor een sfeervolle middag. Om 12.00 uur openden de directieleden van Rabobank Vallei en Rijn en Het oude Politiebureau de Haringparty. Mariska de Kleijne, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn: "Samen met Het oude Politiebureau bieden we met de

Haringparty een prima netwerkplatform voor de regio FoodValley".

Ook dit jaar zijn er onder het genot van de Hollandse Nieuwe mooie verbindingen ontstaan. Mariska vervolgt: "We laten met dit netwerkevenement zien dat de Rabobank dichtbij, betrokken en toonaangevend

is". Edwin van den Oever van Het oude Politiebureau vult aan: "Het is elk jaar weer genieten tijdens de Haringparty. Terwijl onze gasten genieten van haring en rosé spreken ze elkaar en doen ze goede zaken. Dat zijn de ideale omstandigheden, toch? Wij vinden het geweldig dat we onze zakelijke relaties dit platform kunnen bieden."



# BHIN EN BEDRIJVENKRING RHENEN

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 met voorzitters van bedrijvenkringen. Deze keer met André Toonen (Bedrijvenkring Rhenen) en Gerke van Zalk (BHN).

REDACTIE: PDR

## BHN GAAT VOOR VERDERE GROEI VOORZITTER GERKE VAN ZALK: "BELANGENBEHARTIGING IS EN BLIJFT EEN BELANGRIJKE ACTIVITEIT"

De Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN) heeft een stevige positie ingenomen in het regionale economische netwerk. Tegelijkertijd is groei van het ledental een belangrijke ambitie. "Volume is essentieel", zegt voorzitter Gerke van Zalk. "Niet alleen om stevig te staan bij belangenbehartiging, maar ook in het kader van diversiteit." De voorzitter, die zichzelf sinds maart van dit jaar voorzitter mag noemen, vat de doelen en ambities van de kring samen in grofweg drie delen.

1. BELANGENBEHARTIGING: DE ONDERNEMERS ALS COLLECTIEF  
"Belangenbehartiging is een van de drie poten onder de BHN", aldus de BHN-voorzitter. "Het is van groot belang dat ondernemers zich als een collectief opstellen richting overheden en andere gesprekspart-

ners in het economisch en maatschappelijk leven. Om ons heen worden er allerlei beslissingen genomen die ons als ondernemers direct raken. Het is belangrijk dat we een stem hebben in die ontwikkelingen. Neem het knooppunt Hoevelaken. Voor het jaar 2023 gaat dat knooppunt op de schop. Dat heeft consequenties voor ons allemaal. Maar ook ontwikkelingen die direct raken aan de bedrijvigheid in de Arkervaart en de Havenkom zijn voor de Nijkerkse economie van groot belang."

### 2. BIJEENKOMSTEN: ELKAAR LEREN KENNEN

De tweede poot is het faciliteren van goede en leuke bijeenkomsten waar leden elkaar tegenkomen en elkaar leren kennen. "Daarom hebben we voor elk jaar workshops, bedrijfsbezoeken, diners en sportieve evenementen gepland, zoals laatst de golfclinic en de padelclinic. Een keer per jaar, in juni, is er een gezamenlijke dinerbijeenkomst met

de gemeente Nijkerk. Dat is een belangrijke bijeenkomst voor zowel de gemeente als de ondernemers. En hoe meer leden zich bij de BHN aansluiten, hoe meer diversiteit. Dat zie je ook terug in de groep deelnemers die aan dit soort activiteiten deelneemt."

### 3. INVESTEREN: ONTWIKKELING EN GROEI

"De workshops vormen eigenlijk een aparte poot onder de bedrijvenkring", vertelt Van Zalk. "We willen er als bedrijvenkring graag in faciliteren dat ondernemers zich ontwikkelen. Zo is er onlangs een workshop geweest over slimmer omgaan met mobiliteit en heeft de volgende workshop die op het programma staat 'de circulaire economie' als thema. Het zijn mooie voorbeelden van hoe Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk ook graag een platform wil zijn voor duurzaam ondernemen."

### 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.



## BEDRIJVENKRING RHENEN: SUCCESSTORY EN SERIEUZE GESPREKKEN

Bedrijvenkring Rhenen is niet meer weg te denken als gesprekspartner in de gemeente Rhenen en omstreken. Het netwerk maakte vijf jaar geleden een doorstart en spreekt inmiddels van een successtory. Voorzitter André Toonen: "Wij zitten zeker één of twee keer per maand op het huis van de gemeente als gesprekspartner en aanspreekpunt. We vertegenwoordigen de ondernemers uit de regio en slaan daarmee daadwerkelijk een brug tussen de politiek en het bedrijfsleven."

Wie naar de omvang en de wapenfeiten van Bedrijvenkring Rhenen kijkt, moet concluderen dat het gaat om een serieuze partij. Met ruim 120 leden, waarvan negentig procent MKB-bedrijven, heeft de kring een volwaardige functie als bruggenbouwer in de regio.

### DOORSTART

Nadat vijf jaar geleden bleek dat de voormalige Ondernemers Vereniging Rhenen op een dood spoor was geraakt, werd een succesvolle doorstart gemaakt onder de naam Bedrijvenkring

Rhenen. André Toonen: "Wij signaleren zaken die er leven. We vragen onze leden: waar loop je tegenaan? Belangrijke thema's zijn bijvoorbeeld veiligheid, bereikbaarheid en de ontwikkeling van de regio. Regelmatig bundelen we onze krachten en overleggen we daarover met de gemeente."

### HARINGPARTY

De leden van Bedrijvenkring Rhenen ontmoeten elkaar tijdens verschillende bijeenkomsten, waarbij de ondernemers het nuttige en het aangename met elkaar combineren. Er is tijd voor onderlinge business, kennisdeling en bestuurlijke zaken. De meest recente bijeenkomst was de jaarlijkse haringparty. Toonen: "Voor het derde jaar op rij veilden we dit jaar een vaatje 'Rhenense haring'." De opbrengst gaat ieder jaar naar een goed doel. Stichting Zorgeloos Kind kan dit jaar rekenen op een donatie van € 4.300. Het vaatje bracht zelf € 1.500,00 op. "Dat bedrag wordt nog aangevuld met de opbrengst van een loterij, waarvoor diverse ondernemers spontaan prijzen beschikbaar stelden", legt Toonen uit.

### WAPENFEITEN

Dat de bijeenkomsten ook echt construc-

tief zijn, zien we volgens Toonen aan de belangrijkste wapenfeiten van afgelopen tijd. "Bedrijvenkring Rhenen ziet terug op goed en constructief overleg met de gemeente Rhenen. Belangrijke onderwerpen van gesprek zijn bijvoorbeeld de realisatie van een glasvezelnetwerk op bedrijventerrein Remmerden en het behoud van het voormalige DELM-terrein als industrieterrein. Met die onderwerpen schrijven we als bedrijvenkring een echte successtory." Op verzoek van de bedrijvenkring gaat de gemeente onderzoeken welke mogelijkheden er zijn voor uitbreiding van het volle Remmerden, zodat Rhenense ondernemers die willen uitbreiden ook gevestigd kunnen blijven in Rhenen.

### BESTUUR EN COMMISSIELEDEN

Het dagelijks bestuur, André Toonen (voorzitter), Peter Schoeber (secretaris) en Minko Garson (penningmeester), wordt in hun werkzaamheden voor de bedrijvenkring ondersteund door een viertal commissies, met daarin ieder ten minste twee actieve leden. Toonen: "Met die ondersteuning is het dagelijks bestuur erg blij, want 'Samen moet je het maken' is een van onze motto's."

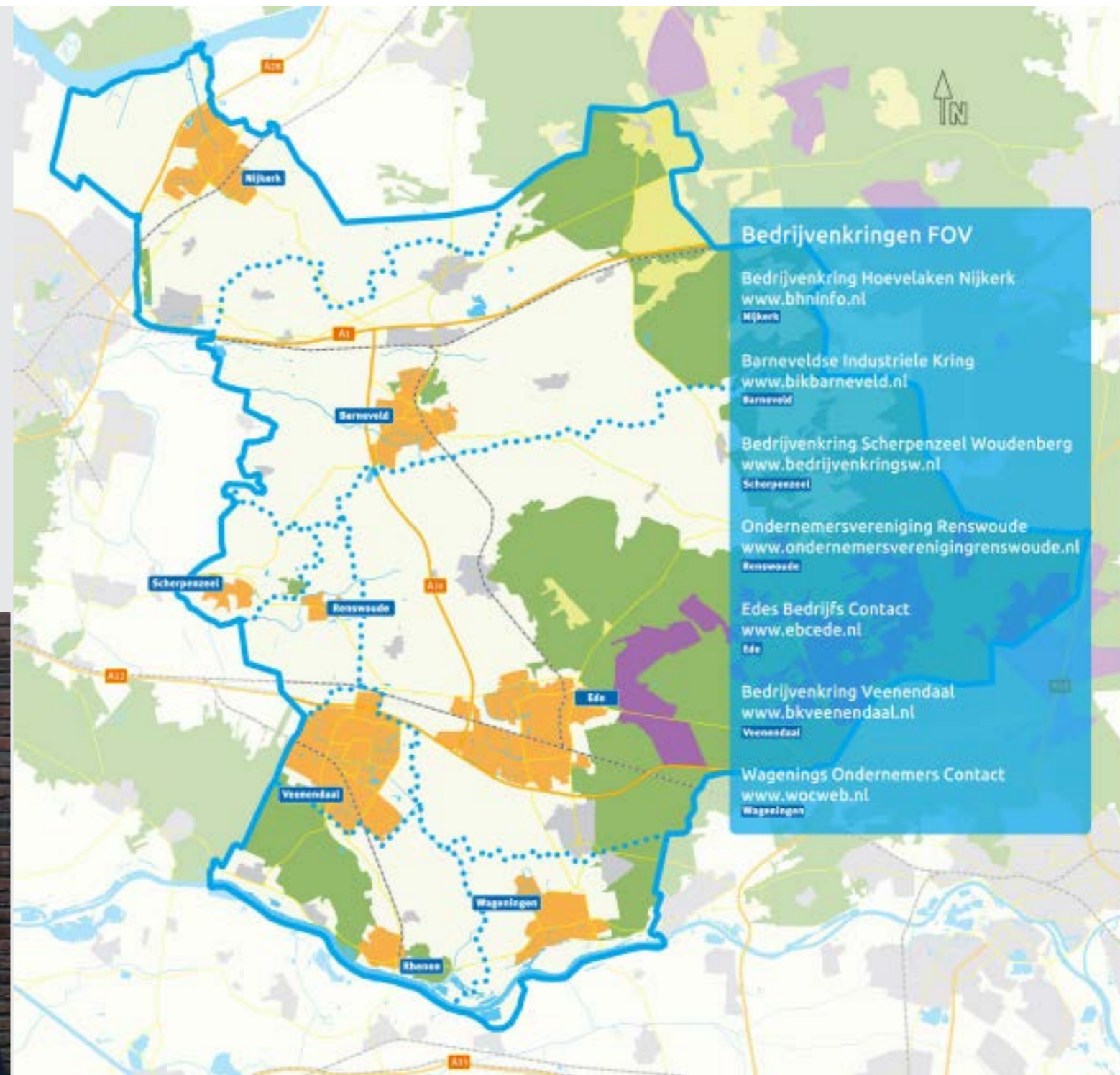


# FOV GAAT BESTUURLIJK PARTNERSCHAP AAN MET VNO-NCW

De Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV) en VNO-NCW gaan nog intensiever samenwerken om een sterk ondernemersgeluid te laten horen in de Foodvalley regio. Dat doen ze door middel van een samenwerkingsovereenkomst die op donderdag 6 juli werd ondertekend. Martin Ruiter, voorzitter FOV: "We zijn enthousiast over deze stap. Nu kunnen we samen echt een vuist maken en staan we nog sterker in de driehoek overheid, onderwijs en bedrijfsleven." Het FOV bestaat uit de besturen van acht bedrijvenkringen uit Wageningen, Ede, Rhenen, Renswoude, Scherpenzeel/Woudenberg, Veenendaal, Nijkerk en Barneveld. Ron van Gent, directeur van VNO-NCW Midden en Martin Ruiter ondertekenden de overeenkomst tijdens een gezamenlijke vergadering in Lunteren. Elkaar versterken, dat is het sleutelbegrip. Ron van Gent is daarom eveneens blij met de overeenkomst. "We zitten

op één lijn en jagen hetzelfde doel na. Deze samenwerking is precies wat we nodig hebben: we informeren elkaar bij het benoemen van zetels en consulteren elkaar over de voordracht. Dat resulteert in soepel partnerschap." Met de krachtenbundeling wil het FOV nog meer gestalte geven aan de gezamenlijke lobby voor ondernemers in de regio. VNO-NCW draagt zorg voor de belangenbehartiging van ondernemers met behulp van het kantoor in Apeldoorn. VNO-NCW en het FOV zullen samen met de bedrijvenkringen de lobbystrategie op regionaal niveau bepalen en de ondernemersagenda op de kaart zetten. In september volgt een bijeenkomst waarop die laatste wordt gepresenteerd.

Martin Ruiter (links) en Ron van Gent (rechts) tekenen de overeenkomst onder toezicht van de afgevaardigde bestuursleden van de bedrijvenkringen.



## CONTACT FOV

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

Martin Ruiter, voorzitter

[voorzitter@fovweb.nl](mailto:voorzitter@fovweb.nl)





“Het MKB houdt van snel schakelen, transparantie en persoonlijk contact; dingen die tot de kernwaarden van ons bedrijf behoren”, aldus Jurjen Eisma (l) en Bert Haalboom.

# claxion®



**CLAXION BENADERT AUTOLEASING MET PERSOONLIJKE AANPAK EN MAATWERK**

## LEASEMAATSCHAPPIJ MET EEN EERLIJK GELUID

Bedrijven die met mobiliteitsvraagstukken zitten, krijgen veelal de grote maatschappijen in beeld. Claxion, gevestigd in De Klomp, kiest als professionele partij voor een benadering waarbij persoonlijke service en maatwerk de kernwoorden vormen. De eigenaren spreken naar eigen zeggen de taal van de ondernemer in het MKB.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: CLAXION

Strategisch gelegen nabij de A12 en NS-station Veenendaal-De Klomp deelt Claxion zijn accommodatie met Bosch Car Service De Vallei, een universeel autobedrijf met al een kleine dertig jaar lang een betrouwbare reputatie in de regio. De ontvangst is er warm en persoonlijk. “We staan de klant altijd rechtstreeks zelf te woord, op basis van de kennis en ervaring die we meebrengen,” zegt directeur Bert Haalboom, tevens eigenaar van Bosch Car Service De Vallei. Zijn compagnon Jurjen Eisma vertelt over het idee achter Claxion, een lease-maatschappij die de komende jaren verder wordt uitgebouwd. “We specialiseren ons in het klantgericht oplossen van mobiliteitsvraagstukken, maar dan op een andere wijze dan de traditionele aanbieders: transparanter en persoonlijker. Aan de ene kant heb je de grote spelers in de markt, die sterk prijsgeoriënteerd werken en daar hun processen op afstemmen, wat weinig ruimte laat voor service en maatwerk. Aan de andere kant bestaan er de maatschappijen, gerelateerd aan een dealerbedrijf of groep, met een sterke sturing op één of enkele automerken. Wij zijn een universele aanbieder met korte lijnen en een gezicht, waarmee we inspelen op de behoefte van het midden- en kleinbedrijf aan een regionale binding en een doordachte invulling van de mobiliteit, met oog voor de wensen van de berijder en maatschappelijk verantwoord ondernemen bij de klant.”

### BETERE KOSTENBEHEERSING

Claxion is sinds 1 januari 2017 operationeel en biedt verschillende leaseproducten aan voor zowel personen- als lichte bedrijfswagen. Haalboom: “Vrijwel iedereen kent operationeel en financial lease, maar er bestaat ook een product dat sale and lease back heet. Dan nemen wij één of meer voertuigen over en verleen die aan hetzelfde bedrijf, waarbij het middelen genereert om investeringen te doen of een sterkere positie te hebben voor een kredietaanvraag bij de bank.” Eisma voegt toe: “Sterk in opkomst is private lease voor particulieren, zeker nu steeds meer werkgevers mobiliteitsbudgetten ter beschikking stellen. Wij zoeken samen met de klant naar de beste oplossing voor mobiliteit, met een scherp tarief. Vanuit onze merkonafhankelijke status adviseren we altijd de beste deal.” Hoewel het Nederlandse bedrijfsleven op grote schaal voor leasing kiest, kennen niet alle ondernemers de voordelen ervan. “Je hoeft niet te investeren en kunt tegelijkertijd veel beter budgetteren, wat voor een betere kostenbeheersing zorgt,” legt Haalboom uit. “Het wagenparkbeheer vertrouwt je bij Claxion toe aan medewerkers die er echt verstand van hebben en die daarin actief meedenken. Wist je bijvoorbeeld dat het omslagpunt om voor een auto met een dieselmotor te

kieszen tegenwoordig pas bij 45.000 kilometer ligt? Of dat het praktijkverbruik van een hybride bij veel snelwegritten enorm tegenvalt? Uiteraard volgen wij de ‘groene’ marktontwikkelingen. We adviseren de klant qua mobiliteit in maatschappelijk verantwoord ondernemen, maar wel zodanig dat hij er echt mee uit de voeten kan, ook op de lange termijn.”

### TEVREDEN MEDEWERKERS

Tussen de grote, landelijke prijsvechters onderscheidt Claxion zich duidelijk van concurrenten. “Die lijken aan de voorkant goedkoop, met scherpe tarieven op internet, maar veelal zitten er addertjes onder het gras,” weet Eisma. “Denk aan een hoog eigen risico, een jaarlijkse prijsindexering van de tarieven en andere onverwachte kosten tussen.” Haalboom: “Ik vind het een teken aan de wand dat je bij een aantal maatschappijen niet eens de algemene voorwaarden kunt opvragen. Ook een bekend, tijdrovend en kostbaar verschijnsel, vooral de laatste jaren: er worden onderhoudsafspraken

gemaakt met diverse partijen, zodat de berijders van de auto’s zich bij schade, glasbreuk, banden vervangen en reguliere beurtten telkens bij een ander bedrijf moeten melden. Die transporttijd kost hun werkgever natuurlijk geld en het geeft veel ergernis. Wij voeren alle werkzaamheden op dezelfde locatie uit, reinigen de auto altijd van binnen en buiten en bieden haal- en brengservice, eventueel in combinatie met vervangend vervoer.” Eisma: “Sowieso schenken wij veel aandacht aan de berijders en daar heeft de ondernemer baat bij, want tevreden medewerkers zijn loyaal aan een bedrijf. Ook zij kunnen gewoon rechtstreeks contact met ons leggen bij vragen. Offerteverzoeken nemen we direct in behandeling en daarbij geven we de ondernemer dezelfde dag uitsluitel. Het MKB houdt van snel schakelen, transparantie en persoonlijk contact; dingen die tot de kernwaarden van ons bedrijf behoren.”

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



### Bernard van Bommel, SB Business Communicatie:

#### “CLAXION SPRINGT ER ECHT UIT”

SB Business Communicatie, dat vaste en mobiele telecomoplossingen plus ICT-diensten voor de zakelijke markt verzorgt, behoorde begin dit jaar tot de eerste klanten van Claxion. Bernard van Bommel, directeur-eigenaar van het in Veenendaal gevestigde bedrijf met 75 medewerkers, deelt zijn ervaringen. “Omdat wij in het verleden al auto’s van verschillende merken leaseden, vonden we het handig om al het onderhoud bij Bosch Car Service De Vallei te laten uitvoeren. Alles op één adres met een goede reputatie. Toen Bert Haalboom mij vertelde dat hij een lease-maatschappij ging opstarten, leek me dat een mooie aanleiding om het wagenparkbeheer volledig bij hem onder te brengen. De eerste negen auto’s zijn inmiddels geleverd en de volgende drie komen eraan. Hoewel wij ons op de merken Audi, Volkswagen, Peugeot en Volvo concentreren, wist Claxion voor ons een heel mooie deal bij Opel te bewerkstelligen, voor levering van een aantal nieuwe Astra’s. Echt een scherpe aanbieding, die wel aangeeft dat deze maatschappij erg goed met ons meedenkt. Dat komt ook tot uitdrukking in de haal- en brengservice met vervangend vervoer, waardoor onze medewerkers op kantoor kunnen blijven. Wij waarderen de directe lijnen, het snelle schakelen, de transparante calculaties en de flexibiliteit; het antwoord op vraagstukken luidt niet snel ‘nee’. Bovendien ligt er een goede balans tussen het kijken naar de belangen van de berijders en de ondernemer. Wat ons betreft springt Claxion er echt uit en tot onze verrassing kwam zij prijstechnisch erg goed mee met de grote lease-maatschappij waarmee we eerder zaken deden. Ik kan volmondig zeggen dat wij erg blij zijn met deze keuze.”



## PERSOONLIJK LEIDERSCHAP

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

Paulien is sinds twee jaar manager. Haar team is in korte tijd gegroeid van 15 tot 25 medewerkers. Het is een divers team met een groot aantal nieuwkomers en veel medewerkers met vele jaren ervaring. Paulien vervult haar rol met grote gedrevenheid. Toch is er 'iets'. Het lijkt dat ze 'grip' verliest. Ze voelt zich bedolven onder het werk. Paulien komt haar kantoor, met gesloten deur, bijna niet meer uit. Volgens haar eigen zeggen "Logisch, want anders komt het werk niet af". Ze werkt vaak langer door. Iets waar haar gezin steeds minder blij mee is. Tijdens MT vergaderingen mist ze de focus, ze is continue bezig met andere 'to do's' in haar hoofd. Haar directeur spreekt zijn zorg uit naar haar. Dat valt zwaar voor Paulien. Ze werkt keihard, maar het lijkt niet het gewenste effect te hebben. Gelukkig is het binnenkort vakantie. Daar kijkt ze naar uit als haar reddingsboei. Ze hoopt dan weer nieuwe energie op te doen.

**VRIJE TIJD**  
Zou een vakantie echt helpen in

Paulien's situatie? Ik denk van niet. Helaas, want wat zou het goed voor haar zijn om even in het hier en nu te kunnen genieten van vrije tijd en haar gezin. In het handelen van Paulien is een patroon geslopen, dat zou er toe kunnen leiden dat ze tijdens haar vakantie nog met haar werk bezig is. Wat ik haar gun, is goede reflectie en bewustwording op haar eigen handelen. Met dat inzicht kan ze ontdekken welke leidinggeverende ze is en wilt zijn en hoe ze haar groeiende team weer op de juiste wijze kan aansturen.

Is deze situatie herkenbaar? Op 22 september a.s. kun je, net als Paulien, starten met de training Persoonlijk Leiderschap. Het programma biedt ruimte om te reflecteren, te sparren en vooral te leren van jezelf en van anderen. Zo haal je uiteindelijk de beste resultaten uit jezelf én uit je medewerkers.

Cindy Hermans  
Hermonde  
www.hermonde.nl

**Hermonde**  
**HERMONDE**

### BEROERTE

Door een beroerte kan ik niet meer goed voor mijn kind zorgen.

**GEEF VOOR EEN BETER HERSTEL €120 \$40**

[www.herenstichting.nl/beroerte](http://www.herenstichting.nl/beroerte)

### Degenschermmer zoekt sponsoring voor het EJK

Help Timothy Assmann (14) naar de Europees Jeugdkampioenschappen 2016/2017.

Kijk voor meer informatie op [www.facebook.com/helpmijnaarhetejk](http://www.facebook.com/helpmijnaarhetejk)

**Euro Business is de handelsnaam voor Euro Business Holland B.V. en Euro Business Zuid-Oost B.V. in Borneveld.**

**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**

Hanzelaanweg 113 246 3771 MA Borneveld  
Tel: 0342 408 809/0342 750 751

**"Het uitzenden en detacheren van arbeidskrachten uit Oost-Europese landen"**

# BUSINESS FLITSEN

Fotografie: Jan-Fotografie



## ENERGIEMANAGER VOOR VEENDENDAALSE BEDRIJVEN

Het Veenendaals bedrijfsleven kan vanaf voortaan een beroep doen op een Energiemanager. Laurens Wiersma gaat vanaf die datum aan de slag als aanspreekpunt voor bedrijven die moeten voldoen aan de milieuwetgeving, zoals omschreven in het Activiteitenbesluit én voor alle andere bedrijven die hun energieverbruik substantieel willen verlagen. "Ondernemers moeten weten dat in het Energieakkoord afspraken zijn gemaakt voor de intensivering van het toezicht en de handhaving op de wettelijke verplichtingen rond energiebesparing. Ik kan aan de hand van een gratis quickscan op een rij zetten welke maatregelen de betreffende ondernemer kan nemen om te voldoen aan de wetgeving en zo boetes te voorkomen. Vervolgens kan ik de ondernemer de weg wijzen in het realiseren van de energiebesparende maatregelen en het duurzaam opwekken van energie", aldus Laurens. Het bijzondere is dat ook kleinere bedrijven een beroep kunnen doen op de Energiemanager: "Vaak wil men graag overgaan op duurzame energie, maar ontbreekt de tijd om het allemaal uit te zoeken. Ik kan dan de mogelijkheden in kaart brengen, zodat ook het MKB eenvoudig en gericht aan de slag kan met verduurzamen en geld besparen." Wiersma is werkzaam vanuit een kantoor bij IW4 en zal zich in eerste instantie richten op de bedrijven die lid zijn van een Coöperatieve Vereniging van de bedrijventerreinen, omdat hij voor het overgrote deel bekostigd wordt vanuit de reclamebelasting. Ook de gemeente Veenendaal betaalt mee, omdat zij ervan overtuigd is dat de energiemanager met de bedrijven een belangrijke bijdrage leveren aan het Energieneutraal Veenendaal programma. Het aanstellen van een Energiemanager, vooralsnog tot eind 2018, is één van de bijdragen vanuit het bedrijfsleven aan het streven naar een Energieneutraal Veenendaal in 2035.

Laurens Wiersma is bereikbaar via [energiemanager@ondernemendveenendaal.nl](mailto:energiemanager@ondernemendveenendaal.nl) of 06 51 07 14 68.

## VOORBEREIDINGEN BUSINESS EVENT VEENENDAAL IN VOLLE GANG

De voorbereidingen van het Business Event gemeente Veenendaal zijn in volle gang. Naar verwachting zullen er veel ondernemers aanwezig zijn om het programma op 20 november a.s. bij te wonen. In het officiële programma zal de 'Ondernemer van het Jaar' in drie verschillende categorieën bekendgemaakt worden en zal de ICT award uitgereikt worden. Het werk van de voordrachtscommissie zit er inmiddels op. Na een viertal intensieve vergaderingen heeft de commissie een shortlist samengesteld waar de voorgedragen kandidaten op staan. De organisatie Network Business Events heeft vervolgens contact gezocht met de potentiële genomineerden en hun verzocht om aanvullende informatie over het bedrijf en de bedrijfsvoering aan te leveren. Deze vragen zijn opgesteld in het zogeheten motivatieformulier die tevens de criteria van de jury omvatten. De formulieren zijn gebundeld in het juryboek en op 27 juni j.l. officieel overgedragen aan de jury. De inhoud van het juryboek zal de jury voor een lastige taak zetten, gezien de parels van ondernemingen die er in staan. "Een voordracht is al een felicitatie waard, er zijn heel wat bedrijven ter tafel gekomen waaruit er ongeveer 8 bedrijven per categorie geselecteerd zijn door de voordrachtscommissie. Ondanks dat dit al de 13e editie is van het Business Event gemeente Veenendaal, worden er steeds weer bedrijven opgemerkt en ontdekt die zich dusdanig onderscheiden van anderen binnen en buiten hun branche. Wij danken de voordrachtscommissie voor de geleverde bijdrage en wensen de jury heel veel succes bij het selecteren van de genomineerden én winnaars." aldus Astrid Schimmel, directeur Network Business Events.

## BENT U OOK BENIEUWD WIE ER DIT JAAR GENOMINEERD ZULLEN WORDEN DOOR DE DESKUNDIGE JURY?

Blijf op de hoogte van de ontwikkelingen van het Business Event gemeente Veenendaal door de facebookpagina van het evenement te liken: [www.facebook.com/businesseseventveenendaal](http://www.facebook.com/businesseseventveenendaal).

Wilt u meer informatie over het Business Event? Dan kunt u contact opnemen met de organisatie Network Business Events via het telefoonnummer 0318-658740 of per e-mail [info@nbe.nu](mailto:info@nbe.nu).

**NETWORK BUSINESS EVENTS**

**WWW.NBE.NU**

BUSINESS ONTMOET BUSINESS

# INSPIRERENDE BOB-BIJEENKOMSTEN

**LOCATIE: RESTAURANT DE MARKIES**

Op woensdag 10 mei waren BOB-leden en andere geïnteresseerden van harte welkom 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.

Uit onderzoek van De Haas blijkt dat bijna een kwart van de werktijd en 10 procent van het budget opgaat aan vergaderen. En die tijd wordt bovendien niet effectief gebruikt, aangezien het vaak voorkomt dat mensen zich niet voorbereiden, te laat komen of zelfs helemaal niet komen opdagen. Om het bedrijfsleven vooruit te helpen ontwikkelde hij Ongewoon Goed Vergaderen, een slimme vergadermethode waarmee de collectieve denkkraft in organisaties optimaal benut wordt. De spreker begon zijn presentatie met de vraag wat de grootste vergaderfrustraties onder de aanwezigen waren. Vervolgens ging hij nader in op het fenomeen vergaderen en hoe je de grootste pijnpunten weg kan nemen.

**GOED VERZORGD DINER**

De Markies serveerde na afloop van de presentatie een goed verzorgd diner. Daarna was er de gelegenheid om te netwerken onder het genot van een drankje. Het team van Business Ontmoet Business bedankt Rob de Haas en alle deelnemers voor hun aanwezigheid en De Markies voor de gastvrijheid.

**Restaurant de Markies**  
 Valk Boumanlaan 61  
 3446 GG Woerden  
 0348-431399  
 info@restaurantdemarkies.nl  
 www.restaurantdemarkies.nl



**VOLGENDE BOB-BIJEENKOMST**

Binnenkort vindt er weer een BOB-bijeenkomst plaats op een prachtige locatie in Midden-Nederland. De spreker en locatie worden z.s.m. bekend gemaakt. Blijf op de hoogte via [www.bobmiddenland.nl](http://www.bobmiddenland.nl)

**SFEERVOLLE LOCATIES GEZOCHT!**

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. Neem contact op met Marie-Louise van Heeckeren: [marie-louise@vanmunstermedia.nl](mailto:marie-louise@vanmunstermedia.nl)



**LOCATIE: HOTEL RESTAURANT OUD LONDON**

Op 4 juli vond de BOB Midden-Nederland plaats bij Oud London in Zeist, waar Karline Scheer, High-End Result Coach en eigenaar van Inner Stance Utrecht, de aanwezigen liet zien hoe je je persoonlijke en zakelijke leven naar een hoger level kunt tillen.

Karline vertelde de aanwezigen bevrogen over de inner stance, de houding die je aan-

neemt in het leven. Oftewel: hoe je je leven leidt, welke keuzes je maakt, hoe je bent ten opzichte van jezelf, anderen om je heen en de uitdagingen die op je pad komen. Inner Stance coacht naar de transformatie van de inner stance, zodat de keuzes die je in de toekomst maakt leiden tot datgene waar je altijd van hebt gedroomd.

Oud London serveerde na afloop van de presentatie een zeer smaakvol diner. Zo kregen de deelnemers ruimschoots de gelegenheid om te netwerken. Het team van Business Ontmoet Business bedankt

Karline Scheer en alle aanwezigen voor hun aanwezigheid en Oud London voor hun gastvrijheid.

**Hotel Restaurant Oud London**  
 Woudenbergseweg 52  
 3707 HX Zeist  
 0343 491245  
 info@oudlondon.nl  
 www.oudlondon.nl



DILIGENCE

## VERTROUWEN IN BEDRIJFSOVERDRACHT

We zijn over de helft van het jaar. Tijd om de balans eens op te maken. Dit jaar hebben we al weer 12 deals tot een goed einde weten te brengen. De totaalteiler sinds de oprichting staat inmiddels op 387! Dat is meer dan respectabel. Je zou zeggen, het doel voor het einde van het jaar – ook nog een jubileumjaar – moet dus de 400 deals worden. Dat doen we dus niet.

Vrij onlangs rondden we een vrij groot en ingewikkeld verkooptraject af. Er was enorm veel belangstelling voor het bedrijf, we onderhandelden met verschillende partijen tegelijkertijd en uiteindelijk hadden we te maken met een koper die werd geadviseerd door een vooraanstaand advocatenkantoor.

Mijn klant vertelde mij tijdens de evaluatie dat zij al veel eerder ja hadden willen zeggen tegen een van de partijen en later tegen de intentieovereenkomst en koopovereenkomst. Ze hebben soms gedacht 'Daar gaat onze deal' als de spanningen tijdens de onderhandelingen opliepen. Het liefst wilden ze gewoon tekenen.

In zo'n fase is het cruciaal dat klant en adviseur elkaar 100%

vertrouwen. Dat is waar het überhaupt om gaat bij bedrijfsoverdracht. De klant vertrouwt jou zijn/haar levenswerk toe en moet 100% vertrouwen hebben dat jij de juiste man/vrouw bent om dit proces in goede banen te leiden.

Het is essentieel dat de intentieovereenkomst en (later) de koopovereenkomst tot in de kleinste details kloppen. Een verkeerde komma of kleine bijzin kan voor een deal een wereld van verschil uitmaken. Het verschil tussen een goede deal en een slechte deal. Iedere traject is uniek, dus een beetje knippen en plakken is geen optie. Ieder traject vraagt de nodige aandacht en de tijd die het nodig heeft.

Wanneer de 400e deal wordt gesloten is voor ons niet belangrijk, ook al is het ons jubileumjaar. Wij prijzen ons gelukkig dat wij al 387 keer het vertrouwen hebben gekregen van onze relaties om hen te begeleiden met de verkoop van hun bedrijf.

Robert de Vries  
Robert.devries@diligence.nl  
06 22 66 92 39

# We ♥ PrintMedia



### BOOMING BARNEVELD...

## WONEN, WERKEN EN RECREËREN IN HET HART VAN NEDERLAND

De gemeente Barneveld is in beweging. De komende jaren worden honderden woningen – per jaar! – gebouwd, worden nieuwe bedrijventerreinen gerealiseerd en bestaande opgeknapt. Waar op andere plekken in Nederland projecten worden geschrapt en sprake is van krimp, groeit en bloeit Barneveld. Wonen, werken en recreëren in het hart van Nederland. Welkom in Barneveld. Met "het meest vitale winkelcentrum" van Nederland en op de 23e plaats als het gaat om de meest aantrekkelijke gemeente van ons land.

FOTOGRAFIE: JAN VAN UFFELEN

### WONEN IN BARNEVELD...

Het is in Barneveld – in het dorp Barneveld of in één van de acht andere kernen: in De Glind, in Terschuur, Zwartebroek, Voorthuizen, Garderen, Stroe, Kootwijk of Kootwijkerbroek – heerlijk wonen. De centrale ligging is natuurlijk een pluspunt, maar ook de landelijke Gelderse Vallei en Veluwe in de directe nabijheid zijn voor veel mensen een belangrijke overweging om zich in Barneveld te vestigen – als inwoner of als ondernemer. Op dit moment telt de gemeente ruim 56.000 inwoners, maar het is de bedoeling dat dit aantal de komende jaren groeit naar zo'n 65.000 à 70.000 inwoners. Het is daarbij, vinden we, belangrijk dat de sfeer en uitstraling van Barneveld behouden blijft.

De gemeente Barneveld verwacht de komende jaren gemiddeld 600 nieuwbouwwoningen per jaar te realiseren. Nieuwe woningen verrijzen met name in Barneveld (Veller, De Burgt, Bloemendal) en in Voorthuizen (Blankensgoed,

Holzenbosch en Wikselarse Eng). In 2017 verwacht de gemeente 533 nieuwe woningen op te leveren, in 2018 ruim 650 woningen. De woningbouwcijfers – en de verwachtingen voor de komende jaren – zijn geen verrassing. We weten dat er een blijvende behoefte is aan nieuwbouwwoningen in Barneveld, zowel in de koop- als huursector. We vinden het belangrijk zoveel mogelijk verschillende woningtypen in diverse prijsklassen te realiseren (overeenkomstig de door de gemeenteraad vastgestelde Woonvisie); ook voor de komende jaren is dat opnieuw gelukt.

### KEUZEMOGELIJKHEDEN

De koopwoningen die in 2017 zijn of worden gerealiseerd (circa 400 van de in totaal 533 woningen) zijn nagenoeg allemaal verkocht. Het aanbod bevindt zich met name in de kern Barneveld en verder in Kootwijkerbroek en Zwartebroek. De komende jaren wordt –

naast de kern Barneveld – ook in de overige kernen meer aanbod gerealiseerd (onder andere in Voorthuizen waar een grote stroom nieuwbouwwoningen wordt gerealiseerd in Holzenbosch en Wikselarse Eng). Op die manier ontstaan voor de consument meer keuzemogelijkheden en wordt voldaan aan de woningbehoefte in de verschillende kernen. Voor de jaren 2017 tot en met 2019 worden relatief meer woningen aan de onderkant van de markt gerealiseerd. Het college van burgemeester en wethouders realiseert hiermee een inhaalslag als het gaat om sociale woningbouw. Daar is – onder andere gezien de woningzoekendenlijst bij Woningstichting Barneveld en de taakstelling op het gebied van de opvang van statushouders – duidelijk behoefte aan. Zo'n 600 woningen die in 2017 en 2018 worden gebouwd, zijn met name geschikt voor lage en



middeninkomensgroepen (met een prijsklasse tot € 200.000,- of minder dan € 750,- huur). Het is zo voor meer mensen mogelijk een eigen woning te kopen of te huren.

**WERKEN IN BARNEVELD**

De gemeente Barneveld is niet alleen een fijne gemeente om te wonen, ook ondernemers weten Barneveld goed te vinden. Na de afronding van het bedrijventerrein Harselaar-West-West, is de ontwikkeling van Harselaar-Zuid ter hand genomen. Het spiksplinternieuwe bedrijventerrein – dat 34 hectare groot is – is al zo goed als verkocht. Wie over het bedrijventerrein Harselaar-Zuid rijdt, zal merken dat er druk wordt gebouwd. Verschillende – vaak hele indrukwekkende – panden worden gebouwd. Het is de verwachting dat na de zomervakantie de eerste bedrijven worden geopend.

**WAT GEBEURT OP NOG MEER?**

Na de succesvolle ontwikkeling van Harselaar-Zuid beraadt de gemeente zich op wat er nu moet gebeuren om ondernemers ook in de komende jaren te kunnen blijven accommoderen als het gaat om vestigingsmogelijkheden in Barneveld. Het idee is om het bedrijventerrein Harselaar-Zuid uit te breiden aan de zuid-west-zijde. Hiervoor is een herziening van het bestemmingsplan nodig. Het is de bedoeling dat deze bestemmingsplanherziening de komende periode wordt voorbereid. Het is de raad die het herziene bestemmingsplan vaststelt waarna de

grond bouwrijp wordt gemaakt en kan worden uitgegeven aan belangstellende ondernemers.

Naast deze ontwikkelingen aan de zuidzijde van het bedrijventerrein Harselaar verwachten we aan de noordzijde van Harselaar ook de ontwikkeling van het bedrijventerrein Harselaar-Driehoek. Dat is niet in bezit van de gemeente, maar wordt uitgegeven door de grondeigenaren zelf. Voor een nog betere bereikbaarheid van dit gedeelte (en voor Harselaar-Oost en Harselaar-Zuid) is recent een nieuwe verbindingsweg (de 'Transportweg' geheten) geopend. De weg loopt parallel langs de A1 en buigt op een gegeven moment langs het toekomstige bedrijventerrein Harselaar-Driehoek naar het zuiden om dan het verkeer richting Harselaar-Zuid te leiden. Een hele verbetering voor de bereikbaarheid van het totale gebied.

**WERKLANDSCHAP VERBINDINGSWEG VOORTHUIZEN**

Ook in Voorthuizen wordt nagedacht of het mogelijk is voor lokale behoefte een kleinschalig bedrijventerrein te realiseren. Het gaat dan om een zogeheten werklandschap, waarbij er een combinatie van wonen en werken zou moeten ontstaan. De afgelopen periode heeft de gemeente, samen met alle belanghebbenden in en om het gebied én met de Ondernemersvereniging Voorthuizen nagedacht over de opzet van dit werklandschap. Op basis daarvan is een masterplan ontwikkeld

dat de komende jaren wordt uitgevoerd. De gemeente Barneveld betreft hierbij ook de plannen die al voor deze locatie bestonden. Het Werklandschap Verbindingsweg Voorthuizen wordt ontsloten via een nieuwe rotonde die op dit moment wordt aangelegd in de Baron van Nagelstraat. De rotonde ontsluit ook de nieuwe woonwijk Holzenbosch, die aan de overzijde van het werklandschap wordt gerealiseerd.

**BEDRIJVENTERREIN IN STROE**

Naast Voorthuizen denken we ook na over de realisering van een lokaal bedrijventerrein in Stroe – samen met Plaatselijk Belang Stroe en de Ondernemersvereniging De Stroot. De afgelopen jaren zijn verschillende gesprekken gevoerd om de noodzaak van dit bedrijventerrein te onderstrepen. We starten – om een actueel beeld te krijgen van de werkelijke behoefte – een nieuwe enquête en de uitkomsten daarvan gebruiken we voor het ontwikkelen van een concreet plan voor een bedrijventerrein.

Om wonen en werken zo goed mogelijk bereikbaar te houden, is het belangrijk dat we ook blijven nadenken over de wegenstructuur in Barneveld. De bouw van de Harselaartunnel is in gang gezet. Dat geldt ook voor het ontwikkelen van een plan voor een nieuwe rondweg aan de oostzijde van het dorp Barneveld, aansluitend op de Scherpenzeelseweg en uitkomend op de Hanzeweg-Zuid bij het bedrijventerrein Harselaar-Zuid. Op die manier blijft Barneveld goed bereikbaar, zonder dat er teveel verkeer in het centrum ontstaat.

**WINKELN EN RECREËREN IN BARNEVELD**

De gemeente Barneveld staat – werd recent door Elsevier bekendgemaakt – op de 23e plek als meest aantrekkelijke gemeente van Nederland. Fantastisch nieuws. De gemeente Barneveld is – samen met Nijkerk (nr. 47 op de lijst) – de enige gemeente van Regio FoodValley die in de top 50 van deze ranglijst voorkomt.

We begrijpen het natuurlijk wel, die hoge notering. Het is goed toeven in Barneveld. Op de terrassen in Barneveld, Voorthuizen of Garderen. Wandelen in de omgeving van De Glind, Terschuur en Zwartebroek. Fietsend in de omgeving van Stroe, Kootwijk en Kootwijkerbroek... Er is zoveel te doen en te beleven. Wie met volle teugen wil genieten van de natuur, komt in en om Barneveld ruimschoots aan zijn of haar trekken. Klompenpaden in de Gelderse Vallei (leuk

**In ontwikkeling**

Een greep uit de locaties, waar de komende tijd zal worden gebouwd (met jaar van oplevering)

- 2017 Barneveld, Veller, Lichtenhoven (115 woningen)
- Barneveld, De Burgt, Eilanden-Oost (176 woningen)
- Barneveld, Jonkershof (15 woningen)
- Barneveld, Dichter bij Oost (29 woningen)
- Barneveld, Amersfoortsestraat (19 appartementen)
- Voorthuizen, Blankensgoed (30 woningen)
- Zwartebroek, Dwarsakker (64 woningen)
- Kootwijkerbroek, Hoevedorp (50 woningen)
- Stroe, Plan VI (5 woningen)
- 2018 Barneveld, Veller, Gildensteyn (148 woningen)
- Barneveld, Eilanden-Oost (118 woningen)
- Voorthuizen, Holzenbosch (136 woningen)
- Voorthuizen, Wikselarse Eng (82 woningen)
- Voorthuizen, De Punt (11 woningen)
- Kootwijkerbroek, Kosterijweg (16 appartementen)
- Kootwijkerbroek, Hoevedorp (8 woningen)
- Stroe, Plan VI (10 woningen)
- Zwartebroek, Dwarsakker (23 woningen)
- 2019 Barneveld, Veller, cluster H (71 woningen)
- Barneveld, Eilanden-Oost (19 woningen)
- Barneveld, Valkhof (24 woningen)
- Barneveld, Catharijnesteeg (12 appartementen)
- Voorthuizen, Holzenbosch (108 woningen)
- Voorthuizen, Wikselarse Eng (73 woningen)
- Kootwijkerbroek, Kootwijkerbroek-Oost (41 woningen)
- Stroe, Plan VI (6 woningen)
- Garderen, Koepellocatie (15 woningen)
- Zwartebroek, Dwarsakker (37 woningen).

**Woonwijk Bloemendal**

Vanaf 2020 is ook de realisatie van de nieuwe woonwijk Bloemendal (Barneveld-Noord, totaal 1500 woningen in een periode van zo'n 10 jaar) aan de orde.



om gewoon over boerenerven en langs idyllische beekjes te lopen!), wandel- en fietspaden op de Veluwe en verschillende mountainbikeroutes door de bossen zijn er in overvloed.

En daarnaast... talloze activiteiten die een bezoek aan Barneveld of aan een van de andere dorpen van de gemeente tot een must maken. Neem de Oud Veluwe Markten op zes donderdagen in juli en augustus. Of de Naar Buiten-beurs en Internationale Ballonfiesta Barneveld in augustus op Landgoed De Schaffelaar in Barneveld, de Floralia (een bloemencorso) in september in Voorthuizen. Alle activiteiten zijn te vinden op [www.daarombarneveld.nl](http://www.daarombarneveld.nl).

**JAN VAN SCHAFFELAARJAAR**

Het jaar 2017 staat in het teken van Jan van Schaffelaar. Het is dit jaar precies 535 jaar geleden dat hij van de kerktoren in Barneveld sprong. De plek waar Jan vermoedelijk de grond raakte, is onderaan de toren gemarkeerd. Tijdens het Jan van

Schaffelaarjaar worden verschillende activiteiten ontplooid. Zo is het jaar officieel gestart met het opvoeren van een toneelstuk bij de toren, werden twee nieuwe (kinder)boeken gepresenteerd en werd de Jan van Schaffelaarpenning uitgereikt aan mevrouw Eef Swarts uit Zwartebroek. In Musuem Nairac is een speciale tentoonstelling ingericht over Jan en de tijd waarin hij leefde. Een bezoek meer dan waard.

**DAAROM BARNEVELD**

De gemeente Barneveld vindt het belangrijk dat mensen in Barneveld, maar ook in regio FoodValley, regio Amersfoort en ver daarbuiten weten dat het goed toeven is in Barneveld. Daarvoor is de speciale promotiecampagne 'Daarom Barneveld' ontwikkeld. We gaan hier de komende jaren mee door en presenteren zoveel mogelijk evenementen en activiteiten via deze site.

**Kijk op: [www.barneveld.nl/](http://www.barneveld.nl/) ondernemen of [www.kiesjekavel.nl](http://www.kiesjekavel.nl) voor meer informatie.**



## VERPLICHTE AANPAK KANTOREN BIEDT KANSEN "VERDUURZAMING VERDIENT ZICH TERUG"

Midden-Nederland kent relatief veel kantoren. De overheidsrichtlijn dat dergelijke gebouwen in 2023 minimaal over een energielabel C moeten beschikken, heeft in deze regio een forse impact. Ongeveer de helft van alle kantoren heeft nu nog het label D tot en met G, is de inschatting. Om dergelijke panden na 2023 nog te mogen verhuren, moeten eigenaren een duurzaamheidsslag maken. Dat is zeker niet alleen een kostenpost. "Maatregelen leveren na een aantal jaren vaak geld op."

Investerings in verduurzaming van kantoren verdienen zich meestal relatief snel terug, stelt Wim van den Pol. Hij is directeur van Van den Pol Elektrotechniek in Montfoort, met 250 medewerkers de grootste zelfstandige elektrotechnische specialist van de provincie Utrecht. "Om het beoogde C-label te bereiken, is het zaak een gedegen afweging te maken van alle mogelijke maatregelen: bouwkundig, elektrotechnisch en werktuigbouwkundig. Het gaat om een optimale balans tussen kosten en resultaat."

### VEROUDERD VERVANGEN

Het merendeel van de kantoorgebouwen kan zonder bouwkundige ingrepen naar energielabel C worden gebracht. "Je kunt bijvoorbeeld verouderde apparatuur vervangen door zuinige ketels en een zuinig koelsysteem. Ook is het verstandig om te kijken of meet- en

regelapparatuur goed is afgesteld. Verder zijn bewegingssensoren en automatische zonwering aan te bevelen. Daarmee voorkom je dat licht onnodig brandt of dat gebouwen opwarmen waardoor het veel energie kost om ze te koelen."

### BESPAREN DOOR LED

Een forse energiebesparing is mogelijk door halogeen- en gloeilampen te vervangen door Led. "Dat kan met zogenaamde retrofit waarbij bestaande armaturen voorzien worden van Ledlampen," zegt Van den Pol. "Alternatief is om het complete armatuur te vervangen door een Ledvariant. Deze optie is duurder maar nieuwe Ledarmaturen gaan langer mee en hebben een betere lichtopbrengst." De keuze hangt deels samen met de leeftijd van bestaande apparatuur. "Als armaturen ouder zijn dan tien jaar zou ik kiezen voor vervan-

ging. Bijkomend voordeel is dat je dan profiteert van de Energie-investeringsaftrek (EIA). Die levert gemiddeld netto 14,5% voordeel op. Voor retrofit Ledtubes is deze aftrek sinds begin dit jaar niet meer van toepassing." Naast besparing is het zelf opwekken van groene energie een logische volgende stap. "De opbrengst van zonnepanelen is bij kantoren veelal hoog op het moment dat de energievraag door koeling groot is. Een efficiënte maatregel dus die zijn waarde houdt."

### GROEN GEBOUW HEEFT MEER WAARDE

Over de kosten van de beoogde kantorenverduurzaming lopen de meningen sterk uiteen. Bij de aankondiging van de maatregel ging minister Stef Blok uit van 860 miljoen euro. Op deze raming kwam veel commentaar. Specialisten vinden een bedrag tussen de twee en drie miljard euro eerder realistisch.

Ook Wim van den Pol denkt dat de inschatting van de minister te laag is. "Maar er zit ook een opbrengstkant aan verduurzaming van gebouwen. Elke label-stap zorgt voor een energiebesparing van 6 à 7%. Vaak leveren maatregelen al na een aantal jaren geld op."

Van den Pol benadrukt dat het verstandig kan zijn om de duurzame lat nog hoger te leggen. "Echt energiezuinig is een gebouw met label C nog altijd niet. Als je toch aan de slag gaat met verbetering is de stap naar label A relatief eenvoudig. Dan heb je echt een groen gebouw. Uit berekeningen van banken blijkt dat zo'n kantoorgebouw tot 9% meer waarde heeft. Alleen al uit deze waardeverhoging kunnen zinvolle investeringen gedaan worden."

### 'DE RENTE IS NU LAAG. NIEMAND WEET HOE DAT OVER VIJF JAAR ZAL ZIJN'

#### VERGOEDING VOOR GEBRUIK

Bij verduurzaming kan een Energy Service Company – kortweg ESCo – een aantrekkelijke optie zijn. De gebruiker besteedt daarbij aanleg, financiering en onderhoud van bijvoorbeeld zonnepanelen uit. "De klant betaalt ons alleen een periodieke vergoeding voor het gebruik van zo'n installatie. Vaak gaat het om

langlopende contracten. Soms is het rendement echter zo hoog dat de ESCo al binnen drie jaar beëindigd kan worden. Er zijn dan geen verplichtingen meer. Wel heeft de gebruiker nog jarenlang plezier van de installatie."

#### HANDHAVING CRUCIAAL

In hoeverre de verduurzamingsplicht voor kantoren ook werkelijk maximale impact krijgt, hangt mede af van de handhaving door de overheid. Grootverbruikers – organisaties die jaarlijks meer dan 50.000 kWh stroom of meer dan 25.000 kuub gas gebruiken – zijn nu al verplicht om energiebesparende maatregelen te nemen als de terugverdientijd minder dan vijf jaar is. "Hierop wordt echter maar mondjesmaat gecontroleerd," zegt Van den Pol. Naast de overheidsprykkels is ook het beleid van banken van invloed op het tempo van de verduurzaming. "ABN Amro en ING stellen dat zij niet-duurzame gebouwen in de toekomst niet langer zullen financieren. Wanneer de hypotheek op zo'n gebouw afloopt, wordt deze niet verlengd. Een stevige stok achter de deur."

#### VANZELFSPREKENDE VERANTWOORDELIJKHEID

Van den Pol ziet de verduurzamingsopgave van kantoren als een vanzelfsprekende verantwoordelijkheid voor installateurs en bouwers. "Samen hebben we al deze gebouwen ooit neergezet, met de inzichten van toen. Met

#### SLEUTELROL VOOR ENERGIEREGISSEUR

Doekle Terpstra, voorzitter van brancheorganisatie Uneto-VNI stelt in het FD van 5 april dat de installatiebranche een sleutelrol heeft bij het verduurzamingsproces van kantoren. "Onze branche is veel meer dan het installeren van een losse ketel, warmtepomp of zonnepanelen. We worden een energieregisseur die een heel concept op maat uitdenkt en levert aan de klant." Terpstra raadt kantoerbezoekers aan om vaart te maken. "Er moet nu geschakeld worden. Als dat pas in 2021 of 2022 gebeurt, wordt de tijd te krap."

onze actuele kennis maken we ze nu klaar voor een duurzame toekomst."

De installateur adviseert kantooreigenaren om niet te lang te wachten. "Elk gebouw is anders. Je moet de specifieke situatie in kaart brengen en de effecten van maatregelen zorgvuldig doorrekenen. Het is altijd maatwerk. Veel bedrijven in onze sector hebben het steeds drukker. Kom dus op tijd in actie. Bijkomende overweging: de rente is nu laag. Niemand weet hoe dat over vijf jaar zal zijn."



Led levert een forse energiebesparing op

VEELZIJDIGHEID EN EEN ACTIEVE HOUDING  
ZIJN TROEVEN BIJ ACTIVAST BEDRIJFSHUISVESTING

# SCHERPE BLIK, SOEPELE WERKWIJZE

Met de naam ActiVast en de slogan 'Actief in Vastgoed' schep je verwachtingen. Deze specialist op het gebied van bedrijfshuisvesting profileert zich sterk in Midden-Nederland met een allesomvattend dienstenpakket, een actieve marktbenadering en een flexibele, adviserende houding richting opdrachtgevers. In dit artikel geven we drie voorbeelden die dat op een tastbare wijze onderstrepen.

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

28



"We houden onszelf altijd voor ogen dat we de best mogelijke transactie voor onze opdrachtgevers willen realiseren", aldus David Gebbink (r) en William Verhage (l).



## NS-STATIONS BLIJVEN FASCINEREN

Dat ActiVast gevoel heeft met de markt, blijkt wel uit het feit dat het voor NS Vastgoed de uit 1902 daterende NS-stations Ede-Centrum en Lunteren mocht verhuren en daarmee binnen anderhalve week succes boekte. "De animo oversteeg echt al onze verwachtingen", meldt David Gebbink. "Beide stations werden alleen al op LinkedIn 7500 respectievelijk 8000 keer bekeken. Wat trouwens bijna niemand weet, is dat deze twee iconische gebouwen bijna identiek aan elkaar zijn. Elke steen en elk raam komen overeen. Normaliter verhuurt de NS haar stations zelf. Door deze organisatie actief te benaderen, wisten we ze uiteindelijk toch in onze portefeuille te krijgen. Het ging in eerste instantie om Ede-Centrum, waarin tot voor kort een museum zat. Toen bleek het verhaal ook op Lunteren van toepassing. Beide stations hebben enorm veel karakter. Ede-Centrum wordt op dit moment aan de buitenzijde geheel gerenoveerd en in de oorspronkelijke staat teruggebracht, met prachtige knipvoegen en de originele kleuren. Dit is in Lunteren enkele jaren geleden al gedaan. Wanneer je door en om deze gebouwen heen loopt, raak je zeer enthousiast door de sfeer, de uitstraling en de vele mogelijkheden. Wat Lunteren betreft kunnen we alvast melden dat er een creatief-zakelijk centrum met onder andere een reclamebureau in komt te zitten."

## BELEGGING INGEVULD

Aan de Frankeneng 53-55 in Ede vond onlangs een bedrijfspand van 5775 vierkante meter (kavel: 7000 vierkante meter) een nieuwe eigenaar, nadat een klant bij ActiVast een zoekopdracht uitzette voor een beleggingsobject. "Het stond te koop als onderdeel van een beleggingsportefeuille," vertelt William Verhage. "Wij hebben de eigenaar van het pand benaderd, om te kijken of we tot zaken zouden kunnen komen. Toen er inderdaad goede mogelijkheden bleken te liggen, zijn we ons gaan verdiepen in contracten, technische aspecten van het gebouw en allerlei juridische zaken. 'Due diligence', heet zo'n onderzoek. Na een positieve uitkomst kwam de transactie tot stand. William Verhage: "De huurder van het pand blijft gewoon zitten, wat natuurlijk een wezenlijke bijdrage levert aan het rendement. Voor hem verandert er feitelijk niets, behalve een andere naam op het contract. We verzorgen in opdracht van de nieuwe eigenaar ook het beheer van het gebouw."



## ONTWIKKELING IN SAMENSPRAAK

In het eerste kwartaal van 2018 neemt een ingenieursbureau zijn intrek in een gloednieuw bedrijfspand op de hoek van de Boylestraat en de Bonnetstraat in Ede. "Het betreft een kavel waarop drie nieuwe panden komen en waarvoor wij namens een ontwikkelaar kopers zoeken, die we vervolgens geheel begeleiden bij de aankoop van een nieuw te bouwen bedrijfspand," vertelt William Verhage. "Dat begint met het inventariseren van de wensen qua uitstraling en indeling." David Gebbink: "In de praktijk pakken dingen vaak heel anders uit dan het ruwe idee dat bij de klant leeft. We bekijken meestal samen met een architect eerst het bestaande kantoor en gaan dan met elkaar een brainstormtraject in. Op basis van de uitkomsten maakt de architect een plattegrond welke dan als basis dient voor het verdere traject. In het optimalisatieproces kom je steeds meer op detailniveau uit, tot het moment waarop alles aan de behoeften voldoet. In dit geval wordt het pand niet casco, maar turn-key opgeleverd." Het gebouw bereikt een zeer hoge isolatiewaarde, krijgt vloerverwarming en mogelijk zonnecollectoren. Aan de buitenzijde kenmerkt het zich door een chique, zwarte uitstraling en een rijke detaillering, met onderhoudsvrije panelen in houtlook. Deze stijl zal ook terugkeren in de andere, nog te verkopen en te bouwen panden, die geïnteresseerden alle vrijheid geven in volume, indeling en afwerking. Er zijn twee kavels van elk circa 1200 vierkante meter beschikbaar, maar de ontwikkelaar gaat daar flexibel mee om, mochten ondernemers andere wensen hebben. **Voor meer informatie zie de advertentie verderop in dit magazine.**



Het uit 1902 daterende  
NS-stations Ede-Centrum



30

In de bijna zeven jaar van zijn bestaan heeft ActiVast Bedrijfshuisvesting een breed scala aan diensten opgebouwd, waarbij ook de actieve, zorgvuldige invulling daarvan bewijst dat het team van David Gebbink en William Verhage niet stilzit. "We houden onszelf altijd voor ogen dat we de best mogelijke transactie voor onze opdrachtgevers willen realiseren, contractueel stevig verankerd en juridisch goed onderbouwd," geeft Verhage aan. Gebbink: "Vanuit een streven naar heldere communicatie houden we hen telkens op de hoogte van ontwikkelingen. Na het bereiken van een zakelijke overeenkomst maken we ons niet alleen sterk voor een vlotte afhandeling, we bieden ook nazorg, bijvoorbeeld in de zin van advies of het beantwoorden van vragen. Dat past binnen onze filosofie: klanten van A tot Z begeleiden."

#### SPEERPUNTEN

Het dienstenpakket bevat allereerst verkoop en verhuur van bedrijfshallen, kantoren en winkels, zowel bestaande als nieuwe objecten. In toenemende mate zit ActiVast echter ook aan de andere kant: aankoop en aanhuur. "Dat betekent een geschikte accommodatie zoeken voor een klant, de technische en juridische aspecten uitzoeken, het contract beoordelen en onderhandelen," licht Gebbink toe. "Bij bestaande contracten kunnen we in opdracht van huurders of juist verhuurders heronderhandelingen voeren. Niet alleen over de prijs, maar bijvoorbeeld ook over technische aspecten als onderhoud en installaties." Die laatste zaken vormen eveneens aandachtspunten bij vastgoedbeheer, ook een discipline van ActiVast. Verhage: "In overleg met een eigenaar bieden we maatwerk op het gebied van

commercieel, administratief en technisch beheer. Ontzorgen, dus. Verder kopen en verkopen we regelmatig vastgoedbeleggingen en voeren we taxaties van objecten uit." Speerpunten binnen alle disciplines zijn het scherp in de gaten houden van de markt(ontwikkelingen), daar snel op inspelen en het voortdurend uitbouwen van het netwerk. Zo blijft het werkgebied van ActiVast, waarin de nadruk op de regio's Vallei en Rijn ligt, zich uitbreiden.



**Bonnetstraat 1A (2e verdieping)**  
**6718 XN Ede - T 0318 75 11 88**  
**info@activast.nl - www.activast.nl**



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

R'Estate en Rutgers o.g. is een internationale vastgoedontwikkelaar en -investeerder, die een groot aantal kantoren, bedrijfsruimtes en bedrijventra's ontwikkelt en verhuurt. We creëren optimale werkomgevingen voor onze huurders.

**Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de heer Bob Rutgers**  
**024-3739810 of info@restate.nl**

**R'Estate B.V. - Rutgers o.g.** Kerkenbos 10-53 M  
6546 BB Nijmegen

**R'estate GmbH** Im Hammereisen 27  
47559 Kranenburg-Nütterden



**Te koop**



THE CORNERSTONE - Venturiusstraat te Ede

**Zeer fraai ontworpen bedrijfsverzamelbouw op een uitstekende locatie!**

Op het bedrijventerrein BTA-12 zal dit door buro Ruijs ontworpen gebouw een markante verschijning worden. In dit project worden 22 bedrijfsunits gebouwd met afmetingen van begane grond 83 m<sup>2</sup> tot 202 m<sup>2</sup>. Alle bedrijfsunits worden voorzien van een verdiepingsvloer en een elektrische overheaddeur. De units zijn ook eenvoudig aan elkaar te koppelen. Dit geeft optimale mogelijkheden om uw juiste ruimte te creëren.

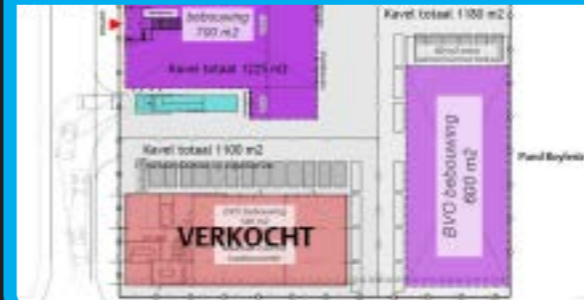
Bij alle units zijn minimaal 2 parkeerplaatsen aanwezig met daarbij extra ruimte om langs de auto's bij uw bedrijfsruimte te komen.

**Bedrijfsverzamelgebouw The Cornerstone**

- Perfect bereikbaar
- Gelegen op veilig en bewaakt bedrijventerrein
- Eigen architectuur
- Prima parkeergelegenheid voor de deur
- Prima ontsluiting van de parkeerplaatsen
- Geweldige reclamemogelijkheden
- Uitstekend materiaalgebruik
- Goede isolatiewaarden

Vanaf € 109.500,- V.O.N. Excl. BTW

**Te koop**



Hoek van Bonnestraat en Boylestraat te Ede

Nieuw te realiseren vrijstaande bedrijfs-panden met desgewenst kantoorruimte gelegen op bedrijventerrein BTA12 naast de op- en afritten van de Rijksweg a-30.

Ter indicatie van de mogelijkheden zijn twee verschillende panden ingetekend:

*De genoemde metrages en verhoudingen zijn naar wens aan te passen. Voor een turn-key oplevering zal een aanbieding op maat worden gemaakt.*

**Pand aan de zijde van de Bonnetstraat**

- Begane grond ca. 700 m<sup>2</sup>.
- Verdieping ca. 300 m<sup>2</sup>.

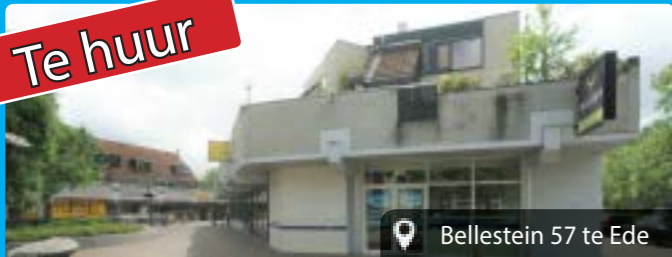
Koopprijs € 695.000,-  
V.O.N. Excl. BTW

**Pand aan de zijde van de Boylestraat**

- Begane grond ca. 600 m<sup>2</sup>.
- Verdieping nader te bepalen.

Koopprijs € 645.000,-  
V.O.N. Excl. BTW

**Te huur**



Bellestein 57 te Ede

Kleinschalige winkelruimte van ca. 90 m<sup>2</sup> gelegen op een goede locatie in winkelcentrum de Bellestein waar diverse winkels zijn gevestigd zoals o.a. de Lidl, Jumbo, DA, en de Kruidvat.

Huurprijs  
€ 14.500,- per jaar.

**Te huur**



Lorentzstraat 4 te Ede

Prachtige kantoorruimte en tevens kantoor kamers op een top locatie op bedrijventerrein De Frankeneng. Er kan gebruik worden gemaakt van gezamenlijke voorzieningen.

Zelfstandige kantoorruimte van 205 m<sup>2</sup> € 1.550,- per maand.  
Kantoor kamers vanaf 31 m<sup>2</sup> € 250,- per maand.

**Te huur**



Pascalstraat 18 te Ede

Zeer representatieve kantoorruimte gelegen in kantoorgebouw "De Triomfoor" op bedrijventerrein de Frankeneng. Op dit moment zijn er twee afzonderlijke kantoren van resp. 135 m<sup>2</sup> en 166 m<sup>2</sup> (met eigen dakterras) op de 3e etage beschikbaar. Desgewenst kunnen deze ruimtes worden samengevoegd.

Huurprijs € 80,- per m<sup>2</sup> per jaar.

**Te huur**



Koningsshot 45 te Veenendaal

Vrijstaand kantoorgebouw op unieke locatie aan de Rijksweg A12. De totale beschikbare kantoorruimte van 1.017 m<sup>2</sup> is te huur vanaf 88 m<sup>2</sup>. De kantoorruimtes zijn voorzien van o.a. Eigen pantry; Kabelgoten met data en electra; Sanitaire voorzieningen; Nieuwe vloerbedekking; zonwering; topkoeling/airco; Huurprijs € 90,- per m<sup>2</sup> per jaar.



"Samenwerking staat voorop, want je hebt elkaar nodig in een markt waarin het draait om maatwerk", aldus Jan Paul van de Hoef.



Het monumentale eigen pand van Keus Bedrijfsmakelaardij

**JAN PAUL VAN DE HOEF, KEUS BEDRIJFSMAKELAARDIJ, OVER MARKTONTWIKKELINGEN BEDRIJFSHUISVESTING:**

# "DE REGIO GAAT EEN ENORME BOOST KRIJGEN"

Vraag en aanbod in de markt van bedrijfshuisvesting vormen een afspiegeling van de economie. Dat de conjunctuur weer in de lift zit, merkt Keus Bedrijfsmakelaardij in Ede aan de toenemende omloopsnelheid binnen de portefeuille. "Er staat hier nog veel meer te gebeuren," meldt directeur Jan Paul van de Hoef, "zeker door de aanzuigende werking van het World Food Center."

Keus Bedrijfsmakelaardij heeft ze allemaal meegemaakt, de curves in de economie, van stormachtige tijden tot rustig vaarwater, crisis en uiteindelijk weer de stijgende lijn van dit moment. "Ik zit alweer bijna 34 jaar in het vak," vertelt Van de Hoef, die nog uit de tijd stamt dat een registermakelaar en taxateur - zoals hij - officieel beëdigd moesten worden. Zijn ervaring vertaalt zich niet alleen in een uitgebreide kennis van de markt, maar ook in ontwikkelingen op lange termijn en gevolgen van bepaalde economische keuzes. Voordat hij een aantal situaties uit het heden en de nabije toekomst schetst, laat hij eerst de dienstverlening van zijn makelaardij de revue passeren. "We richten ons uitsluitend op bedrijfshuisvesting en bemiddelen vanuit die hoedanigheid in verkoop en verhuur van winkels, kantoorpanden en overige bedrijfsruimten, veelal hallen, ook voor de industriële sector. De nadruk ligt op de regio rondom Ede, maar we werken tevens landelijk. Een andere discipline

betreft de taxatie van objecten, meestal voor financieringsaanvragen."

**BELEGGINGSPORTEFEUILLES**

Binnen de specialisatie van onroerend goed voor het bedrijfsleven houdt Keus Makelaardij zich bovendien bezig met het beheren van beleggingsportefeuilles. "Bijvoorbeeld een winkelcentrum of een deel daarvan, een woonboulevard, maar ook een project met tientallen woningen. Dat betekent heel goed je huiswerk doen: alle specificaties uitzoeken en zorgvuldig documenteren, de waardes bepalen en vervolgens in de markt polsen wie mogelijk interesse heeft. Naast pensioenen, beleggingsfondsen en regionale partijen zien we tegenwoordig steeds meer particuliere beleggers, die door de lage rentestand besluiten om te investeren in dergelijke projecten, met een te verwachten hoger rendement. Bij dergelijke opdrachten hoort een gedegen screening van potentiële kopers op basis van de wensen van de verkopers. Wij

werken uitsluitend op basis van exclusiviteit en zullen zo'n portefeuille niet openbaar - via internet - in de markt brengen. Oneerbiedig gezegd moet je er niet mee gaan leuren, dat werkt negatief. Het dient het belang van de verkoper om rust te bewaren rondom de objecten en discreet om te springen met alle betrokken partijen. Wat hier op kantoor wordt besproken, blijft hier."

**SAMENWERKING**

De tijd dat klanten op grote schaal spontaan binnenliepen bij een makelaar, ligt achter ons. "Het gebeurt nog maar zelden dat we hier met elkaar aan tafel zitten om het aanbod te presenteren", zegt Van de Hoef. "Objecten voor bedrijfshuisvesting toon je sowieso niet in de etalage, aangezien het altijd maatwerk betreft. 95 procent van de informatieaanvragen rolt via internet binnen. Hoofddrolspelers daarin zijn Funda in business en RealNext. Onze eigen website bevat een integratie van dit laatste platform,

waarbij het aanbod ook objecten uit de portefeuilles van collega-makelaars toont. Samenwerking staat voorop, want je hebt elkaar nodig in een markt waarin het draait om maatwerk. Het gebeurt regelmatig dat je binnen je eigen portefeuille niet exact dat kunt bieden wat volledig aansluit bij de wensen van een ondernemer. Dan trekken we samen op met een collega en doen in zulke gevallen ook meestal samen de bezichtiging. Bedrijfsmakelaardij anno 2017 betekent actief landelijk netwerken, bijvoorbeeld door veel business- en overheidsgerelateerde bijeenkomsten bij te wonen. Dan weet je wat er leeft. Klanten komen niet zomaar meer naar jou toe, je moet ze actief opzoeken."

**INHAALSLAG**

In Ede en omgeving trekt met name de markt voor winkelpanden en bedrijfshallen aan; kantoorpanden blijven nog wat achter. Van de Hoef: "Veel ondernemingen zaten door economische veranderingen op een gegeven moment te groot of juist te klein behuist, maar konden in de crisistijd niet bewegen. Nu zie je dat er zich een inhaalslag aftekent en dat ze stappen zetten die ze twee jaar geleden al wilden doen. Een aantal ondernemers benut nu de koopoptie die destijds

vaak in het huurcontract is opgenomen. Sowieso heerst in deze regio vooral een cultuur van kopen. De keuze voor huren hangt veelal samen met de behoefte aan flexibiliteit. Vandaag heb je bij wijze van spreken 1000 vierkante meter nodig, morgen 500." Opmerkelijk genoeg leeft volgens de Edese makelaar de interesse in winkelpanden op. "Na de kaalslag van de afgelopen jaren begint de markt zich weer te zetten. De daling van de prijzen schept mogelijkheden voor nieuwe ondernemers of partijen die het door de lage overheadkosten opnieuw willen proberen. Daarbij valt momenteel makkelijker met banken te praten, waarvan sommige in het verleden geen vastgoed meer financierden, door gebrek aan geld."

**GELUKKIGSTE GEMEENTE**

Keus Bedrijfsmakelaardij signaleert binnen de middenstand vooral een toename van foodgerelateerde zaken. In die sector is echter nog een minstens zo belangrijke ontwikkeling op til. "De komst van het World Food Center in Ede zal een enorme boost aan deze toch al economisch sterke regio geven", meent Van de Hoef. "Bedrijven willen zich hier graag vestigen, vanwege de centrale ligging, de makkelijke bereikbaarheid via snelwegen en twee

Intercity-stations, maar zeker ook vanwege de hoge arbeidsproductiviteit en -moraal. Ede groeit straks naar 130.000 inwoners en bezet op dit gebied nu al een 26e plek in Nederland, bovendien wees een recent onderzoek uit dat dit de 'gelukkigste gemeente' binnen onze landsgrenzen is, als het gaat om kwaliteit van wonen, werken en leven." Dat biedt kansen, maar dingen lopen niet vanzelf. "Er valt, met name voor de bouwsector, ontwikkelaars en pandeigenaren, nog een flinke slag te maken op het gebied van energiebesparing: revitaliseren of, indien economisch onhaalbaar, slopen en opnieuw bouwen. Steeds vaker wordt gekeken naar totale huisvestingskosten, inclusief energie. Bij een aantal banken valt energielabel C of hoger al niet meer te financieren en mogen overheidsgerelateerde huurders niet meer in zo'n pand trekken. Sommige bedrijven willen imagotechnisch niet in een onzuinig gebouw zitten, bijvoorbeeld vanwege lagere kansen bij aanbestedingen. De ontwikkelingen gaan zeer snel en we moeten allemaal mee."

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



MOMENTEEL IN DE VERHUUR



MOMENTEEL IN DE VERHUUR



MOMENTEEL IN DE VERHUUR



VERKOCHT DOOR KEUS BEDRIJFSMAKELAARDIJ



VERKOCHT DOOR KEUS BEDRIJFSMAKELAARDIJ



MOMENTEEL IN DE VERHUUR

'MAAK HET NIET TE INGEWIKKELD EN ABSTRACT, MAAR BEGIN GEWOON IN JE EIGEN OMGEVING'

VICTOR BEVERLOO, BIZ2BE

# LEKKER DUURZAAM

Een beter milieu begint bij jezelf. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De balans tussen People, Planet.... Allemaal hippe marketingtermen die iedereen kent en onderschrijft. Maar werken ze ook in de praktijk? Wat doet de consument eigenlijk zelf? En is het bedrijfsleven wel bereid om te investeren in duurzaamheid? Of wijzen we graag naar elkaar en doen we zelf niks?

Tijd voor een kritische analyse, vindt ondernemer Victor Beverloo uit Wageningen. "Consument en ondernemer zijn veel te passief. Duurzaamheid begint niet bij je buurman, maar gewoon in je eigen huis of kantoor."

TEKST: PIEN KOOME FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN



"Soms moeten mensen even wakker geschud worden, anders gebeurt er niets. Dat geldt ook voor het streven naar duurzaamheid. Iedereen heeft er zijn mond van vol, maar in de praktijk laten mensen veel simpele oplossingen liggen. En als de consument passief reageert, staat het bedrijfsleven ook niet te trappelen om te investeren in duurzame innovaties. Wat dat betreft loopt ons land niet voorop. Er zijn veel technologische oplossingen voorhanden waar nog veel te weinig mee gedaan wordt. Dat is toch zonde? Dus mijn advies is: maak het niet te ingewikkeld en abstract, maar begin gewoon in je eigen omgeving."

#### MINDSET

Met enkele herkenbare situaties wil Victor Beverloo de consument een spiegel voor houden. "Tegenwoordig worden veel technologische en duurzame oplossingen geïntegreerd in woningen, zowel in bestaande huizen als in nieuwbouw. Voorbeelden zijn het op afstand regelen van verwarming, verlichting, gordijnen, zonwering en intercomin-stallatie. Stuk voor stuk geweldige, duurzame snufjes die niet alleen goed zijn voor het milieu maar ook kostenbesparend werken. Maar vervolgens wordt technologie niet inge-

zet om alles te integreren in één oplossing, terwijl dit heel eenvoudig te regelen is. Dat vind ik onbegrijpelijk. Apparaten besturen zichzelf in plaats van het geheel en met al deze verschillende deelgebiedjes wordt het bovendien onnodig ingewikkeld in huis. Ik hoop echt dat mensen eens kritisch door hun eigen huis gaan lopen om na te gaan welke mogelijkheden ze laten liggen. Het is zo simpel: voer alles eenmalig in en klaar is kees. De consument is toe aan een mindset op dit vlak. De knop moet om, dan valt er nog veel te winnen want de oplossingen liggen voor het grijpen. Ook voor aanbieders van deze diensten moet en kan de knop om. Je kunt niet van consumenten verwachten dat ze uit zichzelf alle technologische ontwikkelingen op de voet volgen en uit zichzelf gaan integreren. Daar ligt een gapend gat dat ingevuld moet worden!"

#### GEITENWOLLENSOKKEN

Duurzaamheid is gelukkig allang verlost van het geitenwollensokkenimago, stelt ondernemer Beverloo. "Investeren in duurzaamheid levert meer rendement op dan bij de bank en mensen kunnen eenvoudig veel geld besparen. Alleen moet niet iedereen vanuit z'n eigen postzegel redeneren, maar

samenwerken met gelijkgestemden. Waarom geen warmtepomp samen met de burens? Ook zonne- en windenergie bieden veel voordelen. Als je kijkt naar de industrie, zie je dat systemen volledig zijn samengevoegd om gebouwen en logistieke processen op elkaar af te stemmen. Als zo iets mogelijk is bij grote bedrijven en organisaties, hoeven consument en MKB-er alleen maar de kunst af te kijken. Dus laat je adviseren door iemand met kennis van zaken, die niet in beperkingen denkt. Kies voor duurzame toepassingen, opereer actief en omarm innovaties. Daar krijgt niemand spijt van."

#### OVERIG

Victor Beverloo is eigenaar van Biz2Be, een managementadviesbureau voor Business Controlling in Wageningen.

[www.biz2be.nl](http://www.biz2be.nl)



## DATACENTER VAN DE TOEKOMST IN DE ACHTERTUIN VAN FOODVALLEY REGIO

# DCVALLEY

**DCVALLEY start met de bouw van een gloednieuw duurzaam datacenter op de grens van Veenendaal en Ede. Hiermee loopt DCVALLEY voorop in de energietransitie van de regio. Met een aansluiting op het warmtenet, de nieuwste techniek, negen meter boven zeeniveau en snelle verbindingen met de Randstad en de rest van de wereld is DCVALLEY het datacenter van de toekomst.**

TEKST: PDR

DCVALLEY is een nieuw commercieel datacenter in het hart van de Valleiregio. Het datacenter wordt gebouwd om serverparken van bedrijven de hoogst mogelijke beschikbaarheid van stroom, koeling, connectiviteit en beveiliging te bieden. Uniek aan DCVALLEY is dat het bedrijf zich als doel stelt om een minimale CO<sub>2</sub> uitstoot te hebben. Dat doet het datacenter straks door gebruik te maken van een warmte koude opslag, in plaats van grote hoeveelheden energie voor koeling. De warmte, het voornaamste restproduct van servers en computers, die het datacenter produceert

levert het datacenter terug over een warmtenet. Daarnaast gebruikt DCVALLEY alleen stroom van hernieuwbare energiebronnen (o.a. wind, water en zon). Individueel zijn deze technieken niet nieuw, maar de combinatie is wel uniek voor een Nederlands datacenter.

### NIEUWE FASE

Onlangs traden Deniz Arslan en Vincent Wammes in dienst bij DCVALLEY. Deniz als Commercieel Manager en Vincent als Managing Director. Met de komst van Deniz en Vincent zet DCVALLEY stappen naar

de realisatie van het datacenter. Op dit moment leggen ze de laatste hand aan het ontwerp en is het team volop in gesprek met investeerders en potentiële klanten. Fius van Laar is betrokken als Project Developer: "Ik ben enorm trots dat we nu de volgende fase ingaan. Na de introductie begin dit jaar, bouwen we nu aan een professioneel team en voeren we gesprekken met potentiële gebruikers."

### GROEIMARKT

De vraag naar datacenterdiensten is groeiende. Deniz: "We ervaren veel enthousiasme

van lokale ondernemers. De vraag naar betrouwbare datacenters is steeds meer aanwezig. DCVALLEY is een datacenter dat op hoog niveau meedoet als het gaat om duurzaamheid, performance en security. Je ziet dat daardoor ook grotere partijen geïnteresseerd raken." Vincent Wammes vult aan: "Er staat al een goed datacenter in de FoodValley regio, maar er is behoefte aan meer ruimte en risicospreiding. Dit past in de dual datacenter-trend, waarbij bedrijven gebruikmaken van meerdere datacenters, zodat er bij calamiteiten altijd een datacenter operationeel is."

### VINCENT EN DENIZ: ERVAREN IN DATACENTERS

Vincent en Deniz zijn allebei al langere tijd actief in de datacenterbranche. Deniz: "Vincent neemt een schat aan ervaring mee uit zijn verschillende rollen bij andere datacenters. Dat heeft zijn waarde al bewezen in de aanloop naar de bouw." Deniz heeft een achtergrond in sales, marketing en communicatie. Vincent: "Deniz heeft zijn sporen verdiend in de marketing en sales bij andere partijen. We geloven dat hij een mooie bijdrage gaat leveren aan het succes van DCVALLEY."

### MINDER ZELF DOEN

Data speelt een steeds grotere rol in de samenleving. Waar veel bedrijven vroeger nog zelf datacenters bouwden, gaan nu steeds meer bedrijven over naar een commercieel datacenter. Vincent: "Alleen je eigen datacenter hebben is niet meer van deze tijd. Iedereen werkt met minimaal één spiegellocatie. Voor de snelheid van de verbinding heeft het nagenoeg geen invloed of je server in je kantoorruimte staat of een paar kilometer verderop bij een groot datacenter. Bovendien is de beveiliging bij een collectieve voorziening vaak aanzienlijk beter. De beveiliging van het datacenter van DCVALLEY is ver boven de gemiddelde standaard."

### DUURZAAM

In de regel zijn datacenters flinke energieverbruikers. De servers hebben koeling nodig en de warme lucht moet weg. DCVALLEY gaat bouwen op BTA12, waar een warmtekoudeopslag (WKO) aanwezig is. Hiermee wordt het datacenter een leverancier van warmte. Dat betekent dat omliggende bedrijven verwarmd kunnen worden met de warmte die vrijkomt in het datacenter. Hierdoor is de CO<sub>2</sub> foot-

print vele malen kleiner dan bij regulier datacenter. DCVALLEY levert daarmee een belangrijke bijdrage in de energietransitie van de regio.

### PERFECTE LIGGING

Het datacenter komt te liggen in het centrum van Nederland. Aangesloten op de snelste connecties met de grootste internetknooppunten en goed bereikbaar uit alle hoeken van het land. Er is zelfs al internationale belangstelling: een in de toekomst stijgende zeespiegel vormt voor DCVALLEY geen probleem, het datacenter ligt in

tegenstelling tot de randstad op negen meter boven NAP. Vincent: "DCVALLEY wordt een hub in de regio. Door de centrale geografische ligging en de goede bereikbaarheid heeft het datacenter ook nationaal én internationaal veel potentie."

### REGIONALE ECONOMIE

Een datacenter faciliteert ondernemers in hun groei. Uit diverse onderzoeken blijkt dat de aanwezigheid van een datacenter een flinke impact heeft op de economische potentie van een regio. Fius van Laar is als Project Developer vanaf het begin



Vincent Wammes

betrokken: "DCVALLEY wil in de FoodValley die rol vervullen. We maken deel uit van een duurzaam regionaal ecosysteem. We werken samen met gemeenten, regionale ondernemers, Wageningen Universiteit en Research, een aantal hogescholen en het ROC A12 en denken mee hoe we de FoodValley regio naar een hoger plan kunnen tillen door het creëren van hoogwaardige banen en het aantrekken van talent. Daarnaast sluiten we aan op regionale initiatieven voor de IT-sector, zoals ICT Valley

en ICT Campus. Zo draagt DCVALLEY bij aan de groei en het succes van de regio." Bij het datacenter komen werk- en ontmoetingsruimtes zodat klanten er ook kunnen werken en netwerken. Bovendien zal het datacenter werkgelegenheid genereren voor nog zo'n 6 FTE.

#### AMBITIE

DCVALLEY verwacht medio 2018 operationeel te zijn. Vincent en Deniz zitten vol met ambitie om van dit datacenter een succes

te maken. Vincent: "De markt is er rijp voor. We verwachten dat de racks zich snel vullen. De eerste reserveringen zijn al binnen!"

**KIJK VOOR MEER INFORMATIE OP**  
[www.dcvally.com](http://www.dcvally.com).

**GEÏNTERESSEERD IN DE DIENSTEN**  
**VAN DCVALLEY?**  
Bel Deniz: 06 54 30 82 20.



**"WE ERVAREN VEEL ENTHOUSIASME VAN LOKALE ONDERNEMERS",  
ALDUS DENIZ ARSLAN.**

## VERPLICHT VERDUURZAMEN: STRAF OF KANS?

**Het begon al in 2008 met het activiteitenbesluit die voor de meeste ondernemers ongemerkt werd ingevoerd maar die al diverse verplichtingen tot verduurzaming bevat. Daar is nu weer extra regelgeving bijgekomen zoals verplicht labels C voor kantoren in 2023 en straks label A in 2030. Tel daar bij op dat overheden hier steeds vaker op zullen handhaven. Dan staat daar straks ineens iemand bij jou op de stoep die je komt vertellen wat je op korte termijn aan je gebouw MOET verbeteren. En welke investeringen je voor de verduurzaming MOET uitvoeren, of het je uitkomt of niet.**

Banken mogen verwachten dat door hen gefinancierde panden aan de geldende regelgeving voldoen, dat klinkt logisch. Dan is het ook logisch dat zij bij veranderende wetgeving aanvullende informatie vragen of dat zo blijft. Bij vastgoedtaxaties eisen banken daarom steeds vaker een duurzaamheidsscan met de stand van zaken van hoe het pand zich verhoudt tot de regelgeving. Voldoet het pand niet aan de huidige of komende regelgeving dan moet de eigenaar middels een plan van aanpak aantonen hoe hij er voor gaat zorgen dat zijn pand op tijd aan de regels zal voldoen.

#### PANIEK

De constatering dat er wat moet gebeuren en zeker de schrik van een handhavingsbesluit, met een last onder dwangsom zoals dat heet, zijn vaak aanleiding om in paniek te reageren. Om te voorkomen dat van schrik verkeerde beslissingen worden genomen is kennis nodig. Want kennis en inzicht bepalen in hoge mate of je wel rendement haalt uit de duurzame investeringen. Want verduurzamen is niet blind wat zaken veranderen of toevoegen aan het pand. Het vraagt nuchter en vooral deskundig onderbouwd maatwerk waar heel goed over moet worden nagedacht voordat het wordt uitgevoerd. Immers geen gebouw is hetzelfde.

#### INDICATIEVE DUURZAAMHEIDSSCAN

Bij onze taxaties voegen wij al geruime tijd vrijblijvend een indicatieve duurzaamheidsscan toe. Deze geeft een indicatie of je pand in orde is of dat er voor 2023 nog maatregelen nodig zijn. In het slechtste geval geeft het een signaal dat er echt serieus over de toekomst van je gebouw moet worden nagedacht. Maar is er actie nodig, dan geeft het in ieder geval een startschot voor een verduurzamingstraject waar je het beste zo vroeg mogelijk aan kunt beginnen. Want als de tijd die er nu nog is tot 2023 met een doordachte aanpak wordt benut dan is bij veel panden zonder veel extra kosten aan de eisen te voldoen. Door de uit te voeren verduurzamingsmaatregelen in een slimme duurzame meerjarenonderhoudsplaning (DMJOP) op te nemen.

#### BELEGGERS

Dit geldt natuurlijk niet alleen voor de eigenaar/gebruiker van een pand, maar ook voor beleggers. Bent u verhuurder en krijgt u de komende tijd met mutaties of verlenging voorstellen te maken let dan extra goed op. Kijk dan eens kritisch naar uw contracten. Want de inhoud van uw huurcontract bepaalt voor een groot deel mee hoe de regels en de maatregelen financieel voor u uit zullen pakken. Daarom is het altijd raadzaam om regelmatig uw overeenkomsten eens onder de loep te (laten) nemen.

#### EXTRA KOSTEN

Met al die verplichtingen lijkt u als gebouweigenaar de komend tijd botweg gewoon voor extra kosten komen te staan. Maar dan kan ik u hopelijk aan het eind van mijn verhaal toch nog wat geruststellen met de

wetenschap dat als u de verplichting slim uitvoert, de kosten best mee zullen vallen. En dat uw gebouw daarna niet alleen aan de eisen voldoet zoals dat hoort, maar ook toekomstbestendig is en u een blijvende meerwaarde heeft toegevoegd aan uw vastgoed.

Mocht u na het lezen van dit stuk nog vragen hebben over wat de invloeden zijn op uw vastgoed of wat het betekent voor een contract of een taxatie die u wilt laten uitvoeren, bel dan gerust. We geven u graag een toelichting!

**Hutten**  
MAKELAARDIJ O.G.  
BEDRIJFSHUISVESTING

Hutten Makelaardij O.G. Bedrijfshuisvesting  
info@huttenmakelaardij.nl – Tel. 0318 - 519002  
Jos van Klinken MRICS RT – Makelaar en Taxateur  
Aangesloten bij NVM, TMI, Vastgoedcert NRVt en RICS



Jos van Klinken MRICS RT



## EEN SPONTANE BREAK GEEFT ENERGIE!

### HERKEN JE DIT?

Nog snel even dat stuk afmaken, die mail versturen en dan net iets te laat vertrekken. Want druk, druk, druk. En tja, dan gaat natuurlijk die brug open, rijdt die tractor voor je op een weg waar je niet mag inhalen en zijn ALLE (want zo beleef je dat wanneer je gestrest bent) verkeerslichten rood. Uiteindelijk kom je te laat op je afspraak waar je dan vervolgens ook nog eens met gemopper over jouw te late aankomst over je heen krijgt.

### DAN GEBEURT ER DIT IN JE HOOFD:

"Goh, iedereen weet toch dat ik het heel erg druk heb en ontzettend mijn best doe! Ik werk zelfs zoveel dat ik nauwelijks vrije tijd heb. Daar mopperen ze thuis trouwens ook al over! Waar doe ik het eigenlijk allemaal voor?"

### DIEP IN JE HART WEET JE BEST DAT HET ANDERS KAN. MAAR HOE DAN?

Dat kan natuurlijk op verschillende manieren. Gepland, maar ook ongepland! Ik deel met je een persoonlijke ervaring die

ik deze week had door een half uur een break in te lassen.

Door een heel soepel verlopen reis was ik zeer ruim te voren op een afspraak. De locatie was aan de rand van het bos. Nu had ik de keus, kruip ik achter m'n laptop of gun ik mezelf een boswandeling. Want tja, als wandel- en natuurcoach heb je natuurlijk altijd wandelschoenen in je auto liggen. De beslissing was snel genomen, hakken uit en wandelschoenen aan.

Wauw, wat een rust en een verrassend mooie omgeving! Al wandelend kom ik uit bij een waterpartij waar echt zeldzaam veel waterjuffers en libellen boven het wateroppervlak zweven. Kikkers die voor m'n voeten wegspringen en in het water prachtige dieproze waterlelies. Ik word stil van zoveel moois. Het maakt me blij, geeft me inspiratie en energie voor de hele dag.

Zou je ook eens kunnen proberen zo'n spontane break tijdens je werkdag. En wanneer je dan wilt sparren over thema's die je

bezig houden wandel ik graag met je mee. Ik help jou als ondernemende vrouw of man weer scherp te krijgen hoe je jouw balans in werk en leven (terug)brengt, te kiezen voor wat écht belangrijk voor je is en je vitaliteit te behouden.

Wat denk je? Gaan we binnenkort samen op pad?

Zomerse groet!

Yvonne Veenendaal

T 06 52 02 19 15

[www.orizzonte.nu](http://www.orizzonte.nu)

[info@orizzonte.nl](mailto:info@orizzonte.nl)



**NYNKE BROUWER VAN DIRKZWAGER:  
"DIGITALE VEILIGHEID RAAKT ONS ALLEMAAL"**

## PROMOTIEONDERZOEK NAAR CYBERSECURITY EN VERZEKERINGSRECHT

Ondernemers realiseren zich vaak niet dat ze flinke risico's lopen wanneer ze slachtoffer worden van cybercriminaliteit.

Ze zijn zich er niet van bewust dat deze nieuwste vorm van misdaad niet alleen grote spelers, als KPN, Yahoo of TNT, kan treffen, maar ook henzelf. Nynke Brouwer advocaat bij Dirkzwager advocaten & notarissen in Arnhem en Nijmegen, doet promotieonderzoek naar cyberrisico's en verzekeringsrecht; een flinke aanwinst voor het Arnhemse en Nijmeegse advocatenkantoor in een tijd waarin cybersecurity een steeds belangrijkere rol speelt.

TEKST EN FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR

Nynke Brouwer is als advocaat vooral geïnteresseerd in de juridische kant van het verhaal.



Cybercriminaliteit is van deze tijd. De media staan er tegenwoordig bol van. Bekende bedrijven worden om de haverklap geraakt door digitale virussen die bestanden bevriezen en losgeld eisen. Cyberaanvallen zijn aan de orde van de dag. Brouwer waarschuwt: "Het lijkt misschien een ver-van-mijn-bed-show, omdat in het nieuws alleen grote namen worden genoemd, maar dat is het zeker niet. Het mkb en kleinere ondernemers kunnen er net zo goed door geraakt worden en flink ook." Brouwer denkt dat veel bedrijven zich niet realiseren welke risico's ze lopen. Neem bijvoorbeeld een kapper. Die heeft ongetwijfeld een computer staan waarop de reserveringen binnenkomen, bestellingen worden geplaatst en klantgegevens worden bewaard. Als het systeem crasht door een cyberaanval, dan ligt alles plat. Betalingen kunnen dan ook niet meer elektronisch gedaan worden. Bedenk je eens wat dat voor impact heeft op zo'n bedrijf."

#### SCHADEAFWIKKELING

Brouwer is als advocaat vooral geïnteresseerd in de juridische kant van het verhaal. "Hoe Nederlandse verzekeraars omgaan met deze nieuwe vorm van schade en de afwikkeling daarvan, over welke issues in de toekomst geprocedeerd gaat worden en of het onder de zorgplicht van een tussenpersoon valt om op bepaalde cyberrisico's te wijzen bijvoorbeeld." Tijdens haar promotieonderzoek probeert ze deze, en andere juridische vraagstukken, in kaart te brengen en te beantwoorden.

#### INNOVATIEF

Dirkzwager loopt voorop in Nederland als het gaat om kennis van cybersecurity en privaatrecht. Brouwer brengt het kennisniveau met haar promotieonderzoek flink omhoog. "Dat past bij het kantoor", legt ze uit. "Dirkzwager is altijd innovatief ingesteld. Mijn werkgever steunt me daarom tijdens mijn onderzoek. Dirkzwager ziet wel in dat het alleen maar goed is om je te verdiepen in dit onderwerp."

Cybersecurity is tenslotte een wezenlijk onderdeel van de maatschappij en kennis van het bijbehorende verzekeringsrecht moet een kantoor als dit dus ook hebben."

#### ONTWIKKELINGEN

Brouwer is één dag in de week op de Radboud Universiteit in Nijmegen te vinden om aan haar onderzoek te werken. "Ik hoop het in vijf jaar af te ronden. Niet gemakkelijk. Zeker omdat er continu ontwikkelingen zijn rond cybersecurity en privaatrecht. Als je net een uitspraak hebt gedaan, kan die de volgende dag alweer achterhaald zijn. Dat is de reden dat ik niet aan een traditioneel proefschrift werk, maar losse artikelen schrijf die in wetenschappelijke tijdschriften gepubliceerd worden. Het is een moderne manier van promoveren die goed bij dit onderwerp past."

#### WERKGROEP

Brouwer werkt sinds 2011 bij Dirkzwager als advocaat. "Ik houd me vooral bezig met

schade, aansprakelijkheid en verzekeringen. Letselschade, wegbeheerdersaansprakelijkheid, brandschade en dekkingsgeschillen bijvoorbeeld. Maar sinds eind 2012 ben ik met wat andere jonge collega's een innovatiewerkgroep gestart. We bekijken innovatierisico's en ik heb me gespecialiseerd in het cyberaspect. Ik ben actualiteiten gaan bijhouden en ontwikkelingen gaan volgen. Daarover heb ik artikelen geschreven. Cybersecurity, bekeken vanuit het aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht, is op veel punten onontgonnen terrein. Het is de reden dat ik regelmatig gevraagd word lezingen te geven over het onderwerp en te spreken tijdens seminars. Cyberrisico's en het verzekeringsrecht dat daar mee samenhangt is tenslotte een actueel onderwerp." Brouwer hoorde medio vorig jaar over het onderzoeksproject dat de Radboud Universiteit wilde starten. "Exact waar ik mee bezig was op dat moment. Ik wilde me heel graag aansluiten bij het project. Tegelijkertijd vond ik mijn baan als advocaat nog altijd veel te leuk om daarmee te stoppen en me fulltime op het onderzoek te richten. Gelukkig stond de universiteit ervoor open om het op deze manier te doen. De combinatie tussen praktijk en wetenschap vind ik onwijs leuk."

#### PRIVACYINBREUK

Nieuwe cyberrisico's vragen om nieuwe verzekeringen. Behalve financiële schade aan je bedrijf, kun je door een cyberaanval ook te maken krijgen met een privacyinbreuk. Klantgegevens kunnen tenslotte op straat komen te liggen. "Dit soort schades vallen vaak tussen de traditionele verzekeringen in", zegt Brouwer. "Cyberrisico's worden door traditionele verzekeringen niet altijd gedekt. Er is een aantal relatief nieuwe, veelal van oorsprong Amerikaanse producten, op de markt gekomen die wel dekking bieden bij cyberaanvallen. Maar vaak vinden klanten ze behoorlijk onduidelijk, er worden termen gebruikt die wij in Nederland niet gewend zijn. Ondernemers weten vaak niet precies welke polis bij hen past." De verwachting is dat ook Nederlandse verzekeraars in de nabije toekomst polissen gaan aanbieden die cyberrisico's dekken. "Maar dat is lastig omdat er geen geschiedenis in schade is. Verzekeraars hebben weinig gegevens waarop ze een premie kunnen baseren en verzekeren vinden het ingewikkeld om in te schatten welke risico's ze lopen."

#### BOETE

Dat ondernemers zich bewuster worden van de risico's die ze lopen, vindt Brouwer belangrijk. "Die zijn in veel gevallen namelijk enorm. Sinds de Wet bescherming persoonsgegevens is

uitgebreid met de meldplicht datalekken en een boetebevoegdheid voor de toezichthouder, verdiepen meer ondernemers zich er gelukkig in. Ook moet iedere organisatie voor 25 mei 2018 de manier waarop met data omgegaan wordt op orde hebben. Vanaf dan is de Algemene Verordening Gegevensbescherming van toepassing. Bedrijven die falen, riskeren een hoge boete. Dat helpt ook. Ondernemers komen vaak in actie om een boete te ontlopen. Eigenlijk zouden ze zich moeten realiseren dat ze hun cybersecurity op orde moeten brengen om ook andere, mogelijk veel grotere, schade te voorkomen." Ondernemers zouden bij zichzelf moeten bedenken wat voor effect het heeft als systemen het niet meer doen, zegt Brouwer. "Ga eens bij jezelf na hoe afhankelijk je bedrijfsvoering is van internet en ICT. En bedenk je dan ook eens in hoeverre je bezig bent met persoonsgegevens. Dan kom je er wel achter wat de gevolgen zijn als het computersysteem niet meer werkt of gegevens op straat komen te liggen. Je kunt jezelf afvragen of die gevolgen voor jou aanvaardbaar zijn of dat je maatregelen moet nemen. Investeren in cybersecurity bijvoorbeeld, je huidige contracten en verzekeringen onder de loep nemen of een andere geschikte polis zoeken." Brouwer adviseert ondernemers de gevolgen in elk geval niet te onderschatten.

#### CONFLICT

Tot nu toe vallen de juridische cyberconflicten waarbij een advocaat in beeld kwam in

Nederland mee. "Er moet allereerst schade ontstaan en een conflict tussen twee partijen waar ze samen niet uitkomen. Dat lijkt tot nu toe nog mee te vallen of bedrijven komen er niet mee naar buiten als ze geraakt worden door een cyberaanval of een virus. Ze willen niet aan de grote klok hangen dat ze niet goed beveiligd zijn." Maar Brouwer verwacht dat daar in de nabije toekomst verandering in komt. "Er is veel aan de gang. Bedrijven moeten tegenwoordig aan steeds meer privacyverplichtingen voldoen. Cybersecurity gaat onder andere over informatiebeveiliging en heeft alles te maken met privacy. Dat daar conflicten gaan ontstaan, ligt voor de hand. En dan komen ongetwijfeld ook de verzekeraars in beeld."

#### PARTIJEN

Een cyberaanval kan ontzettend veel partijen raken. Brouwer: "Een restaurant dat geen reserveringen meer kan aannemen is een simpel voorbeeld, maar een multinational kan ook volledig platgelegd worden. As we speak zijn er grote problemen in de containerterminal van Rotterdam en is bijvoorbeeld ook TNT door hetzelfde virus getroffen. Bedenk je eens hoeveel mensen daardoor in de problemen kunnen komen. Niet alleen TNT zelf, maar ook alle klanten worden daardoor geraakt."

#### MEER WETEN?

Kijk op [www.dirkzwager.nl](http://www.dirkzwager.nl)




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)



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



Een nieuwe  
kijk op jouw  
business



[www.king.eu](http://www.king.eu)



AUTOMATISEER UW PROCES VAN INKOOP TOT BETALING  
**EASY SYSTEMS ONTWIKKELT  
GEBRUIKSVRIENDELIJKE  
SOFTWARE**

Hofstede Heestereng, het pand aan de rand van het Edese bedrijventerrein Heestereng en gelegen vlakbij de A12 en de A30, straalt historie uit. Geen wonder, met zijn statige trap, de vele ramen met zwarte luiken aan weerszijden en de kasteelachtige voorbouw, past het pand qua uitstraling precies in het oude agrarische landschap eromheen. Maar schijn bedriegt. Het gebouw is pas in 2010 gerealiseerd en het is voorzien van de allernieuwste 'snufjes'. Daarmee is het de ideale plek voor een innovatief en kwalitatief IT-bedrijf als Easy Systems.

TEKST/FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR





48

Niet alleen Easy Systems is in het Edese landhuis gevestigd. Ook InnovestIT, CoForce en ICreative maken gebruik van de vele voordelen van het kantoorpand en de ligging ervan. Vier IT-organisaties die langzaam uit hun jasje groeien, maar voor geen goud willen verhuizen. "Dus wordt er na de zomervakantie gestart met de bouw van een naastliggend koetshuis", vertelt algemeen directeur Jan Willem ter Steege van Easy Systems trots. Hij wijst op de bouwtekeningen. "Op hetzelfde terrein, met dezelfde fijne voordelen en in dezelfde stijl als dit prachtige kantoorpand."

#### PURCHASE-TO-PAY

Dat Easy Systems uit zijn stijlvolle jasje groeit, is niet zo gek. Het innoverende IT-bedrijf ontwikkelt en implementeert ERP-onafhankelijke software voor het optimaliseren van het purchase-to-pay-proces. Dat die processen bij veel bedrijven verbeterd kunnen worden, staat buiten kijf. Veel organisaties staan te springen om gebruiksvriendelijke en slimme software die helpt om processen efficiënter, overzichtelijker en inzichtelijker te maken. Easy

Systems speelt op die behoefte in.

#### AUTOMATISEREN CONTROLES

Het lijkt misschien een eenvoudig proces; een bestelling plaatsen, de goederen die geleverd worden ontvangen en de factuur betalen. Maar in de zakelijke praktijk verloopt dit purchase-to-pay-proces vaak moeizaam. "Er moeten tenslotte ook de nodige controles uitgevoerd worden", legt Ter Steege uit. "Vroeger kwamen de facturen met de post binnen in het bedrijf. Daar werden ze op het kopieerapparaat gelegd en door het bedrijf heen gestuurd voor de controles. Al snel gingen de papieren slingeren, raakten ze kwijt en was het overzicht weg. Allang niet meer nodig gelukkig. Geavanceerde software automatiseert het complete proces."

#### HOOG OP DE AGENDA

Het automatiseren van het purchase-to-pay-proces staat bij veel organisaties hoog op de agenda. "Geen wonder", zegt Ter Steege. "Er kunnen flink wat kosten bespaard worden." Handmatige activiteiten worden tenslotte gereduceerd, er worden

minder fouten gemaakt en fysieke papierstromen verdwijnen nagenoeg. Bedrijven met meer dan vijfduizend inkoopfacturen per jaar zijn daarom gebaat bij de software van Easy Systems. "Men is vaak bang dat door automatisering arbeidsplaatsen verdwijnen, maar dit hoeft zeker niet altijd het geval te zijn", zegt Ter Steege. "Veel medewerkers van de financiële afdeling van een bedrijf kunnen vaak niet wachten tot onze software in gebruik wordt genomen. Er kan dan namelijk veel efficiënter gewerkt worden. Deze mensen hebben eindelijk tijd om zich op interessante en ingewikkelder kwesties te richten, die van grotere meerwaarde voor het bedrijf zijn. De kwaliteit verbetert dus flink."

#### GEBRUIKSGEMAK

Easy Systems, de naam zegt het eigenlijk al, gaat voor 'gebruiksgemak'. "Factuurverwerking, contractmanagement, inkoopmanagement, declaratiemanagement en e-facturatie; het komt in alle bedrijven voor", weet Ter Steege. "Daarom is het zo belangrijk dat financiële medewerkers in allerlei branches moeiteloos

met onze software overweg kunnen." Klanten van Easy Systems kiezen zelf of ze de software door het IT-bedrijf op hun eigen systeem laten installeren of dat ze er vanuit de cloud mee werken. "Hoe dan ook, de medewerkers die met de software aan de slag gaan, krijgen van ons een korte training van één of twee dagen. Daarna weten ze gegarandeerd hoe het werkt. Vaak is een training echter niet eens nodig. Eén van onze klanten gaf ons laatst een groot compliment door hem te laten vervallen. Hij vond de software dermate intuïtief dat hij de training niet nodig had." Toch staat Easy Systems altijd voor klanten klaar wanneer er vragen zijn. "Ons contact houdt niet op na de aanschaf."

#### UP TO DATE

Innovatie zit bij Easy Systems in het DNA. Het IT-bedrijf houdt alle ontwikkelingen in de branche dan ook nauwlettend in de gaten. Klanten kunnen er daarom altijd op rekenen dat de software up to date is. Ter Steege: "Bovendien zijn onze technische mensen continu bezig met de nieuwste ontwikkelingen. Zo wordt er momenteel

gewerkt aan een mobiele app, onder meer voor het indienen van declaraties. Gebruikersgemak staat daarbij ook weer voorop."

#### AWARDS

Easy Systems is een toonaangevende speler binnen de Nederlandse purchase-to-pay-markt. Het Edese bedrijf heeft zelf 35 medewerkers in dienst, maar werkt bovendien nauw samen met enkele businesspartners, in binnen- én buitenland. Het bedrijf bestaat tien jaar en groeit jaarlijks met meer dan twintig procent. Drie FD Gazellen Awards prijken op de vensterbank. "We weten inmiddels wel wat onze sterke punten zijn", lacht Ter Steege. De Easy-software functioneert bijvoorbeeld moeiteloos met bijna alle ERP-systemen waar binnen bedrijven gebruik van wordt gemaakt. Bovendien kunnen klanten op een vlotte implementatie rekenen als ze met Easy Systems in zee gaan. "We maken vooraf altijd een schatting van de duur van de installatie. Die is nooit lang. Bovendien maken we onze beloftes waar. Als we zeggen dat het tien dagen duurt om de software te installeren, dan

duurt het dat ook. We begrijpen namelijk heel goed dat iedere organisatie gebaat is bij een heldere en vlotte implementatie."

#### KLANTDAGEN

Hoewel medewerkers van Easy Systems zeer regelmatig over de vloer komen bij hun klanten, zijn ondernemers altijd welkom in Hofstede Heestereng. Ter Steege: "We houden regelmatig klantdagen en workshops. Allemaal op onze prachtige locatie in Ede. Het is erg leuk om hier klanten te ontvangen. Naast zien waar wij gehuisvest zijn, kunnen ze dan ervaringen uitwisselen over de software. We krijgen graag feedback, zodat we continu kunnen verbeteren en blijven ontwikkelen."

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

49



"Met onze software-oplossingen optimaliseren wij niet alleen de processen, maar vooral de basis", aldus Lubbert van den Heuvel (l) en Wim de Bruin.

LUBBERT VAN DEN HEUVEL, DIRECTEUR/PARTNER XPERIT SOLUTIONS:

# 'HELPEN ZIT IN ONS DNA'

"ERP, enterprise resource planning. Bij ons staat het echter ook voor enthousiast, resultaatgericht en professioneel," zegt Lubbert van den Heuvel, partner bij Xperit Solutions. De tweede component daarvan weerspiegelt zich in de visie om bij de klant eerst de focus te leggen op effectiviteit en pas dan op efficiency. "Met onze software-oplossingen optimaliseren wij niet alleen de processen, maar vooral de basis."

TEKST EN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Van den Heuvel valt meteen met de deur in huis: "In het verleden lag de focus binnen de dienstverlenende ICT-branche en bij de klanten hoofdzakelijk op het verhogen van de efficiency. Echter, in onze beleving moet je eerst effectief worden en pas daarna meters gaan maken. Verzamel waardevolle data uit je processen, dan weet je hoe je ervoor staat met je bedrijf." Wanneer ben je wel efficiënt, maar niet effectief? "Als je je interne processen allemaal op orde hebt, maar geen euro verdient. Ik zie vanuit de praktijk dikwijls situaties waarin een firma een stevige marge overhoudt aan een

## 'ALS ADVISERENDE LEVERANCIER VAN SOFTWARE-OPLOSSINGEN HELPEN WIJ HEN OM HET JUISTE INZICHT TE VERKRIJGEN'

kleine groep producten, maar quitte speelt op een veel grotere groep producten. Bij de desbetreffende ondernemers leeft lang niet altijd het besef dat zij een wereld laten liggen. Als adviserende leverancier van software-oplossingen helpen wij hen om het juiste inzicht te verkrijgen: hoe bouw je een goede marge verder uit en wat voor keuzes maak je, daar waar je geen geld verdient? Ga je producten afstoten? Anders inkopen? Noem maar op. Eén van onze slogans luidt: voorraad kost geld, 'nee' verkopen kost klanten. Daartussen moet je dus een balans vinden."

## ANDERE PLANEET

Xperit Solutions, gevestigd in Barneveld en aangestuurd door Lubbert van den Heuvel en Wim de Bruin, concentreert zich op wat eerstgenoemde 'het leveren van gereedschap' noemt. "We werken met standaard software-producten, met name Microsoft Dynamics NAV, waaraan we branche-specifieke add-ons toevoegen. Daarmee bedoel ik een set van functionaliteiten die veel gebruikt wordt binnen onze doelgroep, technische groothandels en productiebedrijven cq de maakindustrie, met enkele tot honderden medewerkers, in Nederland en op vestigingen daarbuiten. Wij zijn ervan overtuigd dat je een branche door en door moet kennen om er het juiste gereedschap voor te kunnen ontwikkelen. Bij het aannemen van nieuwe medewerkers kijken wij, naast kennis van ERP-pakketten, vooral naar ervaring in de branche. Hoe vaak hoor je niet dat het lijkt alsof IT'ers van een andere planeet komen? Een groot deel van onze consultants heeft een achtergrond bij een eindgebruiker in onze sector. Deze mensen kennen het klappen van de zweep, weten tegen welke problemen een klant aan loopt en wat ervoor nodig is om die op te lossen. Ze kunnen zich inleven in 'de andere kant van de tafel'. Helpen zit in ons DNA, dat hoort bij de rol van een consultant."

## LATEN RONDLEIDEN

Terug naar efficiency en effectiviteit. "Wat wij doen, is data omzetten naar informatiestromen en die vervolgens ordenen," legt Van den Heuvel uit. "Wanneer er een aanvraag van een prospect binnenrolt,

maken we eerst kennis met elkaar, stellen we vast of het goed klikt en komen vervolgens tot de kern: bestaat er een probleem en zo ja, hoe ziet dat eruit? Dat dien je als ondernemer wél te weten. Graag laten we ons rondleiden door het bedrijf. Dat geeft ons al gauw inzicht in hoe de informatie door de organisatie loopt en hoe je die moet ordenen. Vaak tref je nog heel veel zaken op papier aan, of in Excel-bestanden met aan elkaar geknoopte applicaties. We helpen ook dikwijls startende ondernemers of pakken de draad op wanneer het traject met een collega-ICT-specialist niet het gewenste resultaat heeft opgeleverd. Onze uitleg van ERP - enthousiast, resultaatgericht en professioneel - vertaalt zich in een zodanige aanpak dat wij daadwerkelijk een toegevoegde waarde bieden. Slechte software bestaat niet meer, slechte implementatie wel."

## ALLERLEI BIJKOMSTIGHEDEN

Die toegevoegde waarde zit er vanaf de basis in. "Wij streven naar een langdurige relatie en doen een eerlijk voorstel, zonder zaken mooier voor te spiegelen en daarmee makkelijk de opdracht binnen te hengelen. Helaas duiken in onze branche hier en daar 'cowboys' op, die laag offrenen

## 'WIJ ZIJN ERVAN OVERTUIGD DAT JE EEN BRANCHE DOOR EN DOOR MOET KENNEN OM ER HET JUISTE GEREEDSCHAP VOOR TE KUNNEN ONTWIKKELEN'





## WERKEN BIJ VOICT

# DE TOEKOMST HELPEN PROGRAMMEREN EN IMPLEMENTEREN

De toekomst wordt niet alleen in Silicon Valley gemaakt. VOICT in Ede ontwikkelde met DireXtion een uniek programma dat logistieke dienstverleners met een complexe werkwijze in staat stelt volledig de regie te voeren. Bij de distributie van medicijnen weten ze bijvoorbeeld niet alleen op elk moment waar welk pakket zich bevindt maar ook wat de temperatuur in de wagen is. Brocacef, PostNL en Coolblue zijn voorbeelden van landelijk opererende bedrijven die DireXtion gebruiken. Om het programma te helpen uitbouwen, te ondersteunen en bij klanten te implementeren zoekt VOICT stagiaires en nieuwe medewerkers.

TEKST: JEROEN KUYPERS FOTOGRAFIE: ANNEMARIE BAKKER



hier en daar 'cowboys' op, die laag offereën en later allerlei bijkomstigheden naar voren schuiven, die kostentechnisch natuurlijk consequenties hebben. Vaak zitten we aan tafel met een (financieel) directeur die door de omvang van het bedrijf nooit alle ins en outs kent. Kortom, een inkopende partij die niet precies weet wát hij moet inkopen. Hij denkt op honderd procent kennis te zitten, maar in de praktijk blijkt dat tachtig tot negentig procent. Best lastig dus om zo'n prospect honderd procent zekerheid te geven. Onze toegevoegde waarde schuilt ook in de wijze waarin wij fouten - en die maakt iedereen - oplossen. Dat gebeurt voor 95 procent al voordat de opdrachtgever het merkt en de overige vijf procent handelen wij netjes en transparant af. We zeggen wel eens tegen een prospect die we meenemen naar een referentieklient: 'Vraag hem maar hoe wij met onze fouten omspringen.' Het werkt sowieso heel goed om ondernemers met elkaar te laten praten over de materie. Dat doen ze op een heel ander level, met veel herkenningspunten over en weer. Een demo door een klant

overtuigt veel meer dan één die wij geven."

### SPANNINGEN

Ten aanzien van de implementatie van ERP-software brengt Van den Heuvel nog enkele andere valkuilen naar boven. "Het gaat vaak mis wanneer je je niet focust op hoofdlijnen en wanneer je in een

### 'WAT WIJ DOEN, IS DATA OMZETTEN NAAR INFORMATIESTROMEN EN DIE VERVOLGENS ORDENEN'

klant-leverancierverhouding werkt, terwijl je juist een team met elkaar moet vormen. Je stapt met elkaar in een langdurig, heel intensief traject. Dan is het onvermijdelijk dat op bepaalde momenten, vooral wanneer deadlines in zicht komen, de spanningen oplopen. Hoe benader je elkaar dan? Kies je ervoor om elkaar af te vallen

of maak je even pas op de plaats, om het professioneel op te lossen? Je werkt toch samen naar een resultaat toe?" Van den Heuvel benadrukt dat ERP-automatisering zich tegenwoordig niet meer beperkt tot het kantoor. "Je kunt ook verlengstukken maken naar de logistiek en naar de buitendienst, door gsm's, tablets en andere devices realtime te verbinden met je datasysteem. Dat geeft bijvoorbeeld verkopers inzicht in de voorraad, het verlaagt de foutkans en het verhoogt de efficiency. Daar liggen kostenbesparingen te wachten die een eerste stap vormen in de richting van een betere marge. Kortom, meer effectiviteit. Dat waarmee alles begint."

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



"Je staat hier direct midden in de praktijk", aldus Gert van Oel

De groei aan toepassingsmogelijkheden voor GPS en de alomtegenwoordigheid van het internet hebben van track & trace een standaarditem gemaakt. De transportsector maakt er massaal gebruik van. Het is een onmisbaar hulpmiddel om ritten zo efficiënt mogelijk te plannen en om kosten te drukken. Maar de meeste programma's beperken zich tot vrij rechtlijnige schema's en zijn volledig vanuit de vervoerder bedacht. "Die zijn niet berekend op de complexiteit van een steeds wisselende situatie", zegt Gert van Oel, directeur van VOICT. "De ene keer moet een koelkast bijvoorbeeld alleen bezorgd worden, de andere keer ook aangesloten. Wat doe je als elke ontvanger een andere afspraak heeft? Wat doe je als je geen eigen auto's laat rijden maar enkel die van onderaannemers? Met DireXtion bieden we deze bedrijven veel meer dan een traditioneel transport managementsysteem. DireXtion is dan ook vanuit hun positie, die van de logistieke dienstverlener, bedacht. Het biedt de mogelijkheid, zoals de naam al aangeeft, om regie te voeren over de zendingen."

#### AFWISSELEND EN UITDAGEND

VOICT werd tien jaar geleden opgericht, bijna gelijktijdig met het starten van DireXtion. Aanvankelijk beperkte het bedrijf zijn producten- en dienstenaanbod niet tot dit programma, maar naarmate de belangstelling ervoor groeide begon het zich volledig op DireXtion toe te leggen. Een bedrijf is nooit 'af', maar een programma als DireXtion is dat evenmin. De programmeurs en ondersteuners werken met de nieuwste technieken, zoals .Net-Core en AKKA.NET, wat betekent dat ze tegelijk met het programma zichzelf ontwikkelen. "Je staat hier direct midden in de praktijk en je bent betrokken bij het creëren van iets werkelijk nieuws", aldus lead-developer Gerard Peters. "Dat maakt het werk afwisselend en uitdagend. Onderlinge kennisoverdracht is hier dan ook dagelijkse kost. Verveling is in zo'n stimulerende omgeving een onbekend woord en dat verklaart ook het geringe personeelsverloop. Het is eerder andersom: wie als stagiair binnenkomt en zich leergierig en enthousiast toont heeft een grote kans vervolgens in dienst te

treden, zoals met die van het voorbije studiejaar gebeurde. "We vertonen dus weinig gelijkenis met een doorsnee ICT-bedrijf", vult Van Oel aan. "Daar werk je bijvoorbeeld met standaardpakketten of maak je maatwerk voor één programma. Je ontwikkelt je op een beperkt gebied en in hetzelfde straatje. Hier mag ook geëxperimenteerd worden. Wat niet voldoet, gooien we gewoon weg. We geven onze mensen dus een stuk eigen verantwoordelijkheid en vrijheid."

#### INNOVATIESUBSIDIES

VOICT is niet alleen in naam een innovatieve onderneming. Het bedrijf komt in aanmerking voor belastingsubsidies via de Innovatiebox omdat het met DireXtion een programma op de markt heeft gebracht dat wereldwijd onderscheidend is. En de vernieuwing beperkt zich niet tot de technische prestaties. DireXtion is ook een makkelijk toepasbaar systeem. De klant kan kiezen uit tal van opties. Wil hij bijvoorbeeld een sms als de zending is aangekomen of ook als er vertraging is opgetreden? Het kan allemaal. De



software wordt gehost op eigen servers van VOICT en opereert compleet onafhankelijk van de ICT-infrastructuur van de klant. "Het is een cloudproduct dat volledig als dienst afneembaar is. Ook dat is heel aantrekkelijk voor onze klanten", stelt Van Oel.

#### DE ZACHTE KANT VAN DE ICT

Momenteel telt VOICT vijftientig medewerkers. Ze zijn werkzaam in een eigen pand waar nog een hele verdieping leeg staat, maar die zal bij voorkeur niet aan een andere firma worden verhuurd. "We anticiperen op de groei. Als een klant voor ons kiest, gaat hij

geleidelijk gebruikmaken van extra features. Voor een deel zijn dat bestaande, voor een deel nieuwe, die we hier ontwikkelen. We zijn ook de eerste stappen aan het zetten op buitenlandse markten. De komende jaren zullen wij dus zeker nog nieuwe mensen nodig hebben. We hebben behoefte aan technici, die de software verder willen ontwikkelen, testen en ondersteunen, maar vooral aan mensen uit wat ik graag noem 'de zachte kant van de ICT'. Ik voorzie uitbreiding in onze consultancy, aan informatici die in staat zijn de werknemers van onze klanten optimaal te leren omgaan met DireXtion. Dat

biedt deze nieuwe medewerkers ook een blik in de wereld van de innovatieve en spraakmakende bedrijven die onze klanten zijn. Ze kunnen zich net zo breed ontwikkelen als hun technische collega's door het volgen van interne cursussen en externe opleidingen. We verwachten natuurlijk inzet maar we belonen die ook."

#### IN DE VOORSTE LINIE

Getalenteerde informatici zijn niet alleen in Eindhoven of Amsterdam te vinden. Van Oel is in staat geweest de voorbije jaren een aantal uitstekende programmeurs, beheerders en testers aan zijn organisatie te binden. Hij is ervan overtuigd dat er nog meer te vinden zullen zijn in de regio van de Edese vallei en dat dit des te meer geldt voor jonge mensen die een scholing op het gebied van de zachte ICT-kant hebben gehad. "Ede ligt in het hart van een regio die zich heeft ontpopt tot een gebied waar het bruist van de innovatie. Wij zijn als bedrijf bovendien actief in de voorste linie van de E-commerce, het terrein waar veel van de meest spectaculaire veranderingen plaatsvinden. Want het zijn vooral dat soort klanten die voor DireXtion kiezen. De vernieuwers en durvers à la Coolblue, bedrijven die nog steeds maar aan het begin van hun levenscyclus staan." Inderdaad, kies je voor een stage of baan bij VOICT, dan kies je voor een baan met veel toekomst, in veel meer dan één betekenis van het woord.

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



## ICT TIPS

# TIEN ICT-TAKEN OM UIT TE BESTEDEN

**Outsourcing, ofwel het uitbesteden van taken, kan een praktische oplossing zijn voor mkb-ondernemingen en startups om lastige en saaie taken te laten verrichten, en tegelijkertijd de productiviteit te verhogen én geld te besparen. Door het outsourcen van technologie-gerelateerde taken die gedaan moeten worden, kunnen eigenaars van mkb-ondernemingen en hun medewerkers zich richten op voor de core business meer belangrijke taken zoals verkoop en klantenservice, zonder nog meer personeel te hoeven aannemen. Echter, niet elk aspect van de business zou uitbesteed moeten worden.**

**De verkeerde taken laten verrichten door een derde partij kan de zaak meer schade toebrengen dan deze vooruit helpen. We geven hier de 10 taken die een mkb'er juist wel zou moeten outsourcen.**

## 1. INFRASTRUCTUUR

Infrastructure as a service (IaaS) — het outsourcen van apparatuur zoals hardware, servers en netwerkssystemen aan een infrastructuur provider — kan ondernemingen soms wel miljoenen schelen aan kosten en arbeidsloon.

Het construeren van een eigen infrastructuur is noch goedkoop, noch gemakkelijk. Het vereist niet alleen een fors budget om de apparatuur aan te schaffen en er ruimte voor te reserveren, maar tevens intensief onderhoud door hoogopgeleid IT-personeel. Door het outsourcen van IaaS kunnen startups en kleinere ondernemingen hun budgets verlagen, omdat de infrastructuur service provider eigenaar is van de apparatuur en verantwoordelijk is voor de werking van, en het oplossen van problemen met de systemen. Gebruikers betalen eenvoudig op basis van zogeheten pay-per-use of met een soort van abonnement. Reden waarom menig ondernemer al is overstapt van een datacenter naar een IaaS provider: je kunt nieuwe diensten uitrollen zonder dat dit forse investeringen vergt. Dat geld kan nu gebruikt worden voor het laten groeien van de business, en het verbeteren van het product.

## 2. CLOUD HOSTING

Met cloud computing kunnen medewerkers van ondernemingen overal en altijd informatie en gegevens oproepen, met elk compatibel device. Het beheren van een eigen cloudsysteem is kostbaar, en kan ernstige veiligheidsrisico's met zich meebrengen als de technologie veroudert. Door het outsourcen van cloud-technologie kunnen kleinere organisaties zich focussen op het gebruik van de cloud, in plaats van op het onderhouden ervan. Met het outsourcen van clouddiensten kunnen

ondernemingen hun concurrentiekracht versterken, financieel onafhankelijk blijven en hun winst verhogen.

## 3. ONTWERP VAN DE E-COMMERCE WEBSITE

Als je niet echt bijzonder vaardig bent in het ontwikkelen van websites, zou je beslist moeten overwegen om het ontwerp van je e-commerce website uit te besteden om ervoor te zorgen dat die er fantastisch uitziet en soepel en efficiënt functioneert. Dit voorkomt dat klanten problemen kunnen ervaren bij het browsen en het kopen van de producten die ze graag willen hebben. Als jouw website niet goed — lees: klantvriendelijk — functioneert, komen de klanten er echt niet naar terug. Misschien kun je wel een website maken, maar voor het maken van een professionele en betrouwbare website voor het online presenteren (en hopelijk verkopen) van je producten moet je een degelijke opleiding gevolgd hebben. Bovendien kost het veel tijd om een goede website te construeren, tijd die je veel beter kunt gebruiken voor de core business van je onderneming. Raadzaam is wel om een aparte codeerder en grafisch ontwerper in te huren als je ervoor kiest om je webdesign te outsourcen. Je wilt tenslotte niet afhankelijk zijn van één freelancer, want als die om wat voor reden dan ook stopt, heb je een probleem. En vind dan maar een nieuwe om dat probleem op te lossen. Bovendien huur je met meerdere freelancers mensen in die specialisten zijn op hun specifieke gebied.

## 4. WEBSITE UPDATES

Je kunt wel een schitterende website hebben, maar minstens even belangrijk is het onderhouden ervan, en dat is een heel ander verhaal. Om ervoor te zorgen dat je website

gelijke tred houdt met de snel veranderende technologieën, trends en hypes, moet je een heleboel zaken en ontwikkelingen bijhouden. Daarom kan het outsourcen van deze taken je helpen bij het handhaven van een krachtige 'presence' op het web, en kun je je richten op andere zaken. Wat je in ieder geval zou moeten outsourcen, is het updaten van je website. Vrijwel dagelijks creëren en verbeteren mensen systemen om deze efficiënter te laten draaien. Het kan simpel lijken om je website zelf te updaten, maar dat is het niet. Niet alle applicaties zijn even compatibel, en voor je het weet, ligt je website plat. Bedenk dat die site steeds belangrijker wordt als visitekaartje voor je bedrijf.

## 5. CYBERSECURITY

IT serviceproviders zullen je gewoonlijk verzekeren dat je gegevens veilig zijn, maar ondernemingen zouden ook aanvullende beveiliging via een externe partij moeten regelen. Leveranciers van IT-diensten zijn geen experts op het gebied van cybersecurity. Hun taak is het, die diensten te verkopen, en veel IT-netwerken zijn ontworpen met veiligheid als iets waar ze achteraf ook nog even over moesten nadenken. Kort door de bocht: er zijn IT-verkopers die diensten leveren, en er zijn experts op het gebied van cybersecurity die gespecialiseerd zijn in het anticiperen op en ontkrachten van bedreigingen. Hoewel die IT-verkopers strakke beveiligingen hebben ingebouwd in hun programmatuur, bieden die cybersecurityexperts een extra beschermingslaag die rampen kan voorkomen en veiligheidsrisico's snel kan oplossen.

## 6. TWEETRAPS AUTHENTICATIE

Tweetraps authenticatie is een vorm van beveiliging waarbij gebruikers twee metho-

des van identificatie moeten toepassen om gegevens te kunnen openen, bijvoorbeeld van bankrekeningen of andere vertrouwelijke informatie. Gewoonlijk bestaat deze authenticatie uit een vorm van fysieke identificatie (vingerafdruk-, stem- of irisherkenning) en een veiligheidscode zoals een PIN, of een combinatie van twee geheel verschillende beveiligingscodes, zoals een wachtwoord dat jij alleen kent, en een toegangscode die jou is toegekend. Iedereen die te maken heeft met kritische (bedrijfs)gegevens, zoals bankoverschrijvingen of innovatieve technologieën waarvoor nog geen patent is aangevraagd, zou tweetraps authenticatie moeten invoeren om IT'ers te helpen bij het beheren van de toegang tot dergelijke gegevens en het beter kunnen afschermen van hun systemen. Tweetraps authenticatie moet opgezet worden door een professional die de software applicaties kent die de ondernemer wil beschermen.

## 7. QA TESTEN

Als je team de hele tijd bezig is met het ontwikkelen van producten en apps, kan het een saai klusje zijn om elk klein onderdeel ervan te testen om er zeker van te kunnen zijn dat het perfect is. Outsourcen is dan een uitstekende manier om je producten en apps zo optimaal mogelijk te houden zonder je ontwikkelaars lastig te vallen met dat testen. Het inschakelen van een derde partij om te helpen bij de QA (quality assurance, kwaliteitsborging) en te testen voor bugs voordat het product naar de klant toe gaat, is een heel goede maatregel. Dat testen is niet het meest leuke werk, maar je kunt het beter overlaten aan specialisten, dan weet je zeker dat je product optimaal functioneert.

## 8. BUSINESS APPLICATIES

Het kan een goed idee lijken om apps te ontwikkelen die op maat gesneden zijn voor jouw zakelijke operaties en personeel, maar het inhuren van een ontwikkelaar vereist een aanzienlijke investering in tijd, geld en geduld. Terwijl er ruim voldoende alomvattende business apps verkrijgbaar zijn die zo ongeveer alles voor je kunnen doen wat je maar gedaan wilt hebben. Er is een ruime keuze aan zakelijke pakketten op de markt, zoals MS Office 365 en Google Apps. Ondernemingen zouden dit soort infrastructures zoveel mogelijk moeten outsourcen, met name organisaties die geen eigen IT-mensen in dienst hebben. Er zijn ruim voldoende applicaties met enorm veel functies die worden gebruikt door een groot aantal organisaties, dus die apps worden regelmatig geüpdated met de meest recente

technologieën om je onderneming flexibel en concurrerend te houden, en je hoeft niet de extra kosten te maken voor het inhuren van ontwikkelaars.

## 9. PROJECTEN BUITEN JE EXPERTISE-BEREIK

IT-professionals zijn geen experts op alle gebieden van technologie. Ze kunnen van een bepaald gebied veel weten, maar dat houdt niet automatisch in dat ze voor een gerelateerd project kunnen worden ingezet zonder dat ze daarvoor de benodigde opleiding hebben genoten. Als een bepaalde taak vaardigheden, kennis en tijd vereist die je organisatie niet in huis of beschikbaar heeft, is het tijd om aan outsourcen te denken.

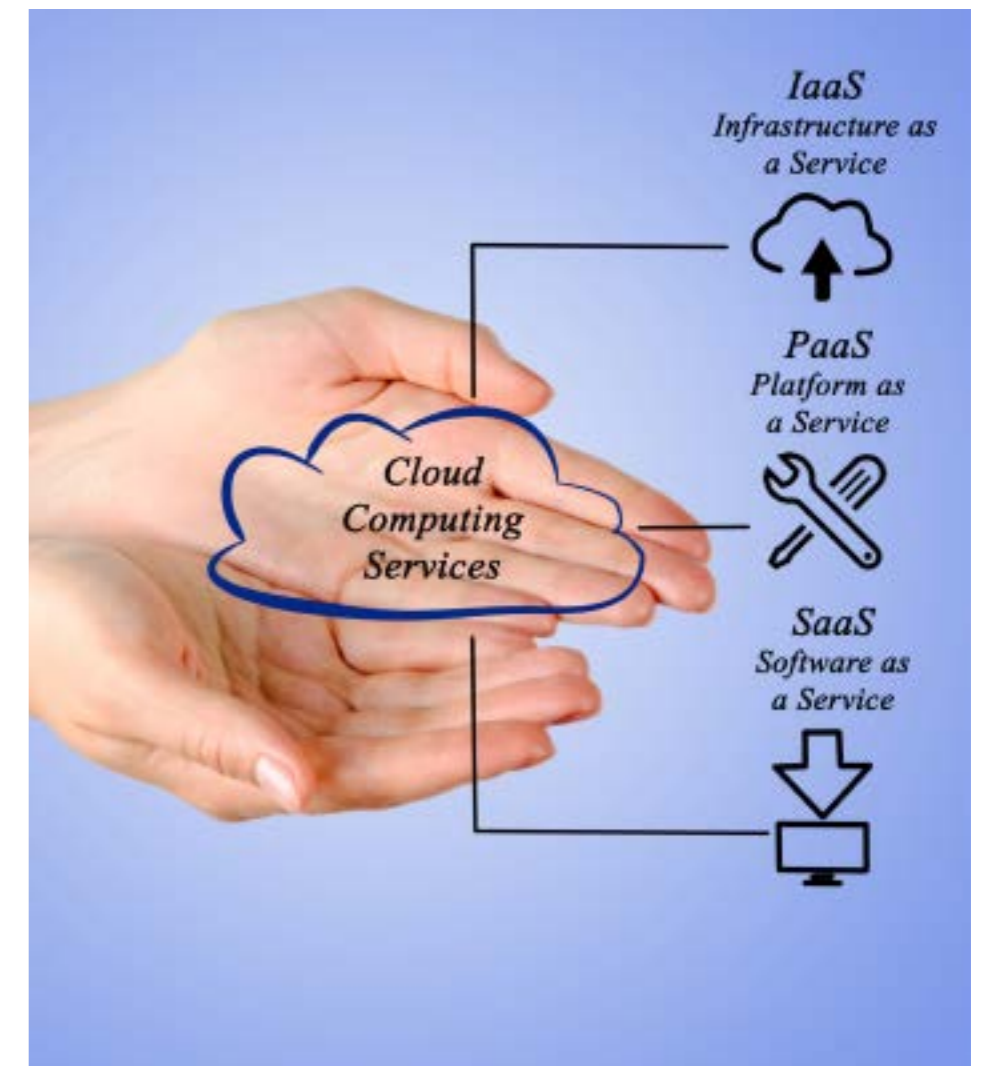
Hoewel sommige projecten alleen door de vendor verricht kunnen worden, staan veel van die verkopende organisaties open voor samenwerking. Daarmee kunnen je medewerkers betrokken blijven bij het project en hen tegelijkertijd inzicht krijgen in de nieuwe technologie en de daarbij behorende

processen. Ondernemingen die serieus aan kwaliteitscontrole willen doen en ervoor willen zorgen dat alle neuzen dezelfde kant op staan, moeten helder hebben wat ze precies willen. Raadzaam is ook om een stakeholder in het project als verantwoordelijke persoon daarvoor aan te wijzen.

## 10. ALLES WAT NIET GEAUTOMATISEERD KAN WORDEN

Het zelf verrichten van saaie taken kan te tijdrovend zijn, en het inhuren van een eigen medewerker kan een verspilling van mankracht zijn. In sommige gevallen kunnen die saaie taken gewoon geautomatiseerd worden, maar als dat niet kan, zou je zeker outsourcen moeten overwegen.

Belangrijk bij het outsourcen is wel dat je helder hebt wat gedaan moet worden en op welke manier. Zet dat in detail op schrift en zorg voor een goede opleiding. Dat kost wat tijd en geld, maar die investering weegt niet op tegen de winst die je er uiteindelijk mee behaalt.





## DE MOGELIJKHEDEN VAN DE CLOUD

In mijn vorig artikel schreef ik over het gemak dat de Cloud-applicatie met zich meebrengt. Veel software zal gaan lijken op wat we nu al kennen op onze smartphones (slimme mobiele telefoons). In de huidige ERP-markt zal dit ook het geval worden.

Microsoft Powerapps stelt men al in staat speciale applicaties te bouwen voor de organisatie op basis van het 'Microsoft Common Data Model'. Naast dat de gebruikers zelf en partners van Microsoft extra functionaliteit (via apps c.q. extentions) kunnen ontwikkelen, biedt Microsoft in NAV 2017 ook packed extentions, waarmee de gebruiker onafhankelijk van een derde partij gebruik van kan maken. Vanaf het pakket 'Dynamics 365' van Microsoft wordt dit nog veel sterker. De extentions komen uit

de Cloud en zorgen voor een verandering in programmeerwijze. Dit betekent dat je als gebruiker aangesloten moet zijn op de Cloud. Ben je dat niet dan zal een deel van de functies van de Powerapps niet werken. In deze column wil ik graag onderstaande onderwerpen behandelen:

- De angst om in de Cloud te werken en de beveiliging;
- De schaalbaarheid in de Cloud;
- Dynamics NAV en Dynamics 365.

### DE ANGST OM IN DE CLOUD TE WERKEN EN DE BEVEILIGING

Wanneer je mensen spreekt over de Cloud wordt vaak de angst uitgesproken dat de Cloud niet veilig is. Immers kan iedereen in de Cloud en daarom zouden gegevens niet veilig zijn. Men realiseert zich echter niet dat als je op de server van je bedrijf (on-premise server) werkt, de kans dat er op deze server ingebroken wordt door hackers net zo groot is. We hebben onze eigen servers immers ook verbonden

met het internet. Hierdoor hebben de hackers net zo veel mogelijkheden om bij je server te komen als in je Cloud. De Cloud is niet meer dan een aantal grote servers in een ruimte, die verschillende particulieren en bedrijven kunnen huren voor gebruik. De veiligheidseisen die bij je eigen server gelden, gelden ook voor de servers in de Cloud. De praktijk wijst uit dat de beveiliging bij de servers in de Cloud vaak een stuk beter beveiligd zijn dan de on-premise servers. De Cloud servers worden door hun beheerders erg goed beveiligd en worden daarop ook gecontroleerd. De beveiliging van deze servers is daardoor heel wezenlijk bij het buiten de deur houden van hackers en andere ongewenste activiteiten. Het instellen van wachtwoorden speelt hierbij een heel belangrijke rol. Het is dan ook zaak dat je jouw wachtwoord zorgvuldig instelt en regelmatig wijzigt. Dit is een eerste stap om ervoor te zorgen dat je server en je Cloud goed beveiligd zijn.

Naast het wachtwoord bestaat er ook nog de beveiliging tegen schadelijke software, zoals bijvoorbeeld ransomware en Trojan horses. Bij de Cloud wordt de juiste software gebruikt om ervoor te zorgen dat deze software niet in de server terecht komt. Deze zaken moet je, als je een eigen server hebt, zelf verzorgen. Concreet zou ik zeggen dat je tegenwoordig prima veilig gebruik kunt maken van de Cloud. We kunnen ook al zeggen dat we met z'n allen al veel gebruik maken van de Cloud, denk aan internet bankieren, telefonie, Facebook, WhatsApp, belasting, etc.

### DE SCHAALBAARHEID EN FLEXIBILITEIT IN DE CLOUD

Als je praat over de Cloud praat je ook over flexibiliteit. Deze flexibiliteit geldt voor het financiële aspect, de ruimte en het aantal plekken op je kantoor en waar je gebruik kunt maken van de software en documenten. Wanneer je een eigen server hebt betekent dat, dat je afhankelijk bent van het aantal gebruikers dat je gekocht hebt voor je systeem. Wil je meer gebruikers, dan moet je deze aanschaffen bij jouw softwareleverancier. Bij de Cloud is dit veel makkelijker. Als je een maand meer capaciteit nodig hebt, huur je voor een maand een gebruiker erbij. Dit is bijvoorbeeld ideaal voor bedrijven die met seizoenen werken. Dit geldt ook bij bedrijven die de software Dynamics NAV gebruiken. Ook hier kun je per maand aangeven hoeveel gebruikers je nodig hebt. Dit kan dus een hele besparing op jouw budget schelen. Als je in de Cloud werkt heb je alleen internet, een goede pc, een tablet of een telefoon nodig om te werken. Je kunt dit op iedere plek doen zolang je maar internet hebt. Het komt er dus eigenlijk op neer, dat je tegenwoordig bijna overal en altijd bij je software en documenten kunt.

Vooraf voor vertegenwoordigers c.q. verkopers die veel op de weg zitten is dit een groot voordeel. Als ze op weg zijn naar klanten kunnen ze, voordat ze bij de klanten zijn, checken hoe de stand is van bijvoorbeeld de openstaande posten van de klant, welke punten er nog openstaan van de klanten en of er nog mail

binnen is gekomen van de klant. Dit geldt ook voor de projectmanagers c.q. projectleiders die veel met klanten samenwerken.

### DYNAMICS NAV EN DYNAMICS 365

Dynamics NAV speelt in de Cloud ook een belangrijke rol. Je kunt Dynamics NAV zowel on-premise als in de Cloud kopen. Ook kan je Dynamics NAV als abonnement afnemen. Je hoeft dus niet in hele dure servers en netwerken te investeren. Je moet alleen zorgen dat je internetverbinding hebt en een goede pc, tablet of mobiel. Als je die zaken voor elkaar hebt met een abonnement bij Clouddiensten met Dynamics NAV kun je al heel snel gaan werken met dit krachtige ERP-pakket, waarvan meer dan 2 miljoen gebruikers met plezier wereldwijd al gebruik van maken. Eind dit jaar zal Dynamics 365 beschikbaar zijn waar Dynamics CRM en Dynamics NAV samengevoegd zijn. Deze applicatie werkt ook nauw samen met Office 365. De hele mailuitwisseling kun je dan ook volgend in Dynamics 365. Dit kan ook al in Dynamics NAV 2017.

System Care verkoopt en implementeert ook Dynamics NAV en Dynamics 365.

**Neem gerust contact met ons op voor bijv. een demonstratie. Voor meer informatie zie de site: [www.systemcare-ict.nl](http://www.systemcare-ict.nl)**

**Neem vrijblijvend contact op:**  
**Bert Bouman**  
**T 06-42737328**  
**E [info@systemcare-ict.nl](mailto:info@systemcare-ict.nl)**



# GREEN & FUN AUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Ieder jaar treft u in Vallei Business de Green & Fun autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen.

Binnenkort is het weer zover. Dan zullen tijdens de Green & Fun Autotestdag de nieuwste green & fun auto's door onze trouwe lezers worden uitgetest. We sluiten deze energieke testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

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

testdag. Surf naar [www.valleibusiness.nl/bijeenkomsten](http://www.valleibusiness.nl/bijeenkomsten) 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 Marie-Louise van Heeckeren (024-373 85 05) en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de Green & Fun Autotestdag!



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

"Neem kritisch je eigen netwerk onder de loep, door de ogen van een hacker", aldus Emile Kok.

**ACTUELER DAN OOI:**  
**TSTC INNOVEERT IN ICT- EN SECURITY-TRAININGEN**

**SPECIALIST  
IN ZEKERHEDEN**

Er gaat de laatste tijd geen week voorbij of er verschijnt wel een nieuwsbericht over een grootschalige, vernietigende operatie door hackers. Ook datalekage en de privacyschending houden de gemoederen bezig. TSTC in Veenendaal behoort al vele jaren tot de koplopers die ICT- en security-trainingen verzorgen om deze risico's te beheersen.

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



Het zegt misschien wel genoeg dat tachtig procent van de trainingen bij opleidingscentrum TSTC in Veenendaal securitygerelateerd is, naast twintig procent overige ICT-trainingen. "Een jaar of tien geleden lag die verhouding nog andersom," herinnert Managing Director Emile Kok zich. Het is sowieso wel aardig om even in de geschiedenis van dit instituut te duiken, omdat het van meet af aan een bijzondere, zeer efficiënte leermethodiek toepast. "We ontstonden in 1999 als onderdeel van een detacheringsorganisatie, maar gingen al na een jaar op zelfstandige basis verder. In onze aanvangsperiode speelde het millenniumprobleem en moesten we binnen korte tijd grote aantallen ICT'ers trainen om bedrijven daarop voor te bereiden. Mensen extern opleiden kost geld, betekent inkomstenderving en legt een druk op de personele bezetting, wanneer medewerkers dagen- of zelfs wekenlang buiten de deur zijn. Zo'n training moet dus zo kort mogelijk duren en toch een hoge

inhoudelijke kwaliteit bieden, bovendien wil je dat de cursisten snel daarna hun certificaat behalen."

#### VOLGORDE OMDRAAIEN

In die tijd duurden Microsoft-beheerderstrainingen volgens Kok 42 dagen. "Deelnemers kwamen er onvoorbereid naartoe, dienden na afloop te studeren om op examenniveau te komen en konden nergens terecht met vragen. De slagingspercentages lagen op ongeveer 35 procent. Wij besloten dit proces anders te benaderen, feitelijk door de volgorde om te draaien. Bij elke cursist starten we met een intakegesprek. Wie zit er tegenover ons, wat is zijn of haar achtergrond, wat vormt de motivatie om de training te volgen en met welke mate van discipline moeten we rekening houden? Daarna geven we het materiaal voor thuisstudie alvast mee, met de boodschap: 'Lees het goed door en neem je vragen mee naar de klassikale lessen.' Door het hogere instap-

niveau wisten wij de klassikale lessen bij het genoemde Microsoft-pakket te reduceren tot 21 dagen én steeg het slagingspercentage naar 85 procent."

#### VAKGEBIED ONTPLOFT

TSTC ontwikkelde zich met sprongen. "In 2000 zetten we Cisco-trainingen op, om de systeembeheerders bij bedrijven in staat te stellen zelf de internetverbindingen te beheren. Drie jaar later begonnen we met Citrix en daarna met virtualisatie. Steeds keken en kijken we naar de ICT-trends en zoeken daar vervolgens opleidingsmateriaal bij; de Verenigde Staten en Azië blijven over het algemeen leidend op dit gebied. In 2006 constateerden we dat bedrijven en (overheids)instellingen wereldwijd worstelden met beleid op het gebied van security, dat IT-systemen grote kwetsbaarheden hadden en daarmee vatbaar waren voor allerlei aanvallen. Reden voor ons om een opleiding tot certified ethical hacker (CEH) in te richten,

onder het mom van: 'Neem kritisch je eigen netwerk onder de loep, door de ogen van een hacker.' Inmiddels is dit vakgebied ontploft en actueler dan ooit. Security laat zich splitsen naar twee hoofdelementen, waarbij cursisten telkens verdiepingsslagen maken. Aan de technische kant zitten bijvoorbeeld CEH, security-analyse, penetratietesten - waar bevinden zich de gaten in het systeem?, cryptografie en forensisch onderzoek: na een geslaagde, kwaadaardige hackerspoging het systeem doorlichten en een case met bewijsmateriaal opbouwen, om mee naar de politie te stappen. Strategisch kun je denken aan risk- of security-management, security-beleid opstellen en auditing."

#### DATABASES OP STRAAT

Inmiddels verzorgt TSTC circa zeventig verschillende securitytrainingen, sinds 2014 ook op het gebied van privacy en cloud, waartussen in de praktijk een natuurlijke samenhang bestaat. "Vanaf mei 2018 wordt de privacy-wetgeving Europees ingericht," zegt Kok.

"Hoe maak je dit nu praktisch toepasbaar? Hoe ga je om met de gegevens in je systeem? Het laatste dat je wilt is dat databases op straat komen te liggen, bijvoorbeeld cliëntendossiers. Dat kan juridisch, imagotechnisch, uit concurrentieoverwegingen of in andere opzichten schadelijke consequenties hebben. Sterker nog, er geldt straks een boetesysteem voor het niet tijdig melden van datalekages aan de Autoriteit Persoonsgegevens, gekoppeld aan de omvang en de aard van de situatie. Vanaf mei volgend jaar dient een groot aantal bedrijven intern of extern over een privacy officer of een data protection officer te beschikken."

#### ANDER TYPE CURSISTEN

Kok vervolgt: "Tevens moeten ondernemers nadenken over het te volgen security-beleid, bijvoorbeeld door middel van een ISO 27001-certificering. Met andere woorden, er valt nog veel te doen in korte tijd en dat begint met kennis van zaken, door het trainen van mensen op verschillende afde-

lingen binnen bedrijven. Hierdoor krijgen wij steeds vaker een heel ander type cursisten binnen: niet meer alleen de IT-professional of de security-manager, maar bijvoorbeeld ook mensen vanuit de juridische hoek. Van ZZP'ers en eenmanszaken tot multinationals en overheden, overal komen onze cursisten vandaan en inmiddels trainen we vaker dan voorheen op locatie, vooral bij grote groepen medewerkers vanuit één opdrachtgever. Altijd verstrekken we na het slagen voor het examen een internationaal erkend certificaat, dat iemands carrièrekansen versterkt. Onze materie is voor iedereen interessant, ook voor mensen die in de WW zitten of voor ondernemers die binnen een reorganisatie mensen willen omscholen. Sowieso raakt security alle bedrijven, vandaag de dag zelfs meer dan ooit."

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





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)



DUURZAME INZETBAARHEID:

## HOE BLIJF IK MET PLEZIER WERKEN?

**In de afgelopen 10 jaar hebben veel mensen hun verwachting over hun pensioenleeftijd moeten bijstellen. Destijds was de gemiddelde pensioenleeftijd 61 jaar, nu is die leeftijd gestegen naar bijna 65 jaar. Het prettige vooruitzicht, zoals de aanschaf van een camper, eindelijk eens doen wat ik leuk vind, meer tijd voor kinderen en kleinkinderen is ook jaren opgeschoven. Wie alleen werkt omdat er toch brood op de plank moet komen, heeft meer energie nodig om met meer plezier de pensioenleeftijd te bereiken.**

JEF VAN BECKHOVEN - [INFO@LOOPBAANBEGELEIDING.INFO](mailto:INFO@LOOPBAANBEGELEIDING.INFO)

### INSPIRATIE EN VITALITEIT

In deze leeftijdsfase is het belangrijk op zoek te gaan naar inspiratie en vitaliteit. Alleen inspiratie halen uit je werk is een zware opgave en maakt je kwetsbaar. Wanneer je breder kijkt zijn er vijf levensdomeinen te onderscheiden, waarmee je kunt zorgen voor meer balans in je leven:

- Lichamelijke en geestelijke vitaliteit
- Sociale relaties
- Materiele situatie
- Werk en andere activiteiten
- Waarden, inspiratie en zingeving

Stilstaan bij deze vijf domeinen levert mijn cliënten meer bewustwording en vooral ook nieuwe stappen op. Zo blijkt ook in

de praktijk. Voor een cliënt was zijn werk zijn 'sociale gebeuren'. De aanstaande pensionering zag hij daarom als een zwart gat. Anticiperend hierop besloot hij zijn netwerk uit te breiden door vrijwilligerswerk te gaan doen. Een andere cliënt was heel gedreven aan het werken en besteedde hier veel tijd aan. Hij vroeg zich af hoe hij dit allemaal kon blijven volhouden. Door bij de levensdomeinen stil te staan beseft hij dat hij meer tijd wilde besteden aan zijn gezin en vrienden, daarnaast zoekt hij nu voor zichzelf een mogelijkheid voor demotie.

### REGIE NEMEN

Medewerkers laten nadenken over deze levensdomeinen helpt hen om zelf meer

regie te nemen over de inrichting van hun leven. Duurzame inzetbaarheid vraagt uiteraard meer dan dit alleen. Werken met levensdomeinen is een hulpmiddel om mensen met plezier tot hun pensioenleeftijd door te laten werken.



# Toplocaties in de regio Vallei



**FEESTEN & PARTIJEN  
CATERING  
RESTAURANT**

**BUITENZORG**

VOOR INLICHTINGEN  
EN RESERVERINGEN:  
AMSTERDAMSEWEG 19  
4712 GG EDE  
TEL. 06 18 41 03 13  
BUITENZORG@BUITENZORG.NL  
WWW.BUITENZORG.NL

*Amno straks  
met een vleugje toon*

**hermonde**

**INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW  
ZAKELIJKE BIJeenKOMST**

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

**Bornseweg 12b - 6701 HE Bennekom - tel. 0318-460213  
locatie@hermonde.nl - www.hermonde.nl**

**KLEIN WITTENOORD**  
VERGADEREN - ADHUCATIO - DINEN

**Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend**

Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude  
telefoon 0318 57 53 25 | info@kleinwittenoord.nl

**WWW.KLEINWITTENOORD.NL**

**Schimmel**  
RESTAURANT - BRASSERIE

Welkom bij Partycentrum Schimmel!

Stationsweg Oost 243  
3931 EP Woudenberg  
T 031-2861213  
F 031-2862426  
E info@schimmel.nu  
T www.schimmel.nu

**The Hunting Lodge**

*Puur, eerlijk  
en vooral veel genieten!*

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



**Restaurant Planken Wambuis**

Gelegen op een karakteristieke en prachtige locatie. Het adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tee of afsnackvol diner!

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

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

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

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

Meer info op [www.plankenwambuis.nl](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 ontvangstfoyers. Elke bijeenkomst wordt gegarandeerd een beleving. Vol warmte, gezelligheid en altijd persoonlijk!

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

**Restaurant L'Orage /  
Party Centrum Flora**

*In een ambiance van nostalgie, rust en gemoeidelijkheid 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

**Amrath Hotel  
Maarsbergen**

Op zoek naar een locatie of hotel voor uw vergadering of bijeenkomst, vergaderen of training, feest of party in de omgeving van Ede? Dan kan u het uitstekende, nieuwe vier-sterren Amrath Hotel Maarsbergen!

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

# Vallei Business

# Service Rubriek

**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 6d  
6709 DA Wageningen  
Tel.: (0317) 41 32 81  
Fax.: (0317) 41 79 89  
info@schuurman-deleeuw-acc.nl  
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

**Reclame**

**Verbeek Reclame**

Specialist for  
Guaranties & Reclaming

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

**Bedrijfshuisvesting/onderhoud**



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

**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

E 0318 - 44 26 06  
Info@interfacecommunicatie.nl  
www.interfacecommunicatie.nl



Concept & creatie  
Webdesign  
Intermediariteit  
Vormgeving  
Fotografie

**Juristen**

**Van Veen Advocaten**

Van Veen Advocaten

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

**TECHNICA**

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie  
Verbindingen - Beveiliging  
Domotica - Elektra

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

**REPROMERCIUS**  
www.repromercius.nl





**DeMaes**  
Levering van gerechten

Wij verzorgen uw gasten!


Van ontbijt en borrel  
tot feestelijke party!

0318 - 55 50 76 | info@demaesgastvrij.nl  
www.demaesgastvrij.nl


**Locaties**



**Hotel en Congressentrum  
de ReeHorst**  
Bennekomseweg 24  
6717 LM Ede  
T 0318 750300  
F 0318 750301  
E info@reehorst.nl  
I www.reehorst.nl




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



**Residence Rhenen**

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



**The hunting Lodge**

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

**HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?**

Ik kan lezen in het donker!

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

**DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL**



**bouwstede ondernemerscentrum**

BUSINESS LOUNGE EN TERRAS MET GRATIS WIFI  
• VERGADERZALEN EN COACHRUIMTEN •  
GEMEUBILEERDE EN ONGEMEUBILEERDE  
KANTOREN • FLEXPLEKKEN EN DEELKANTOREN

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

GALVANISTRAAT 1 • 6716 AE EDE • 0318-754111 • BOUWSTEDE.NL

**carwash & CO**

U WILT EEN FACTUUR?

**VRAAG NAAR DE MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

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



Model 2820 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vandeleweg 188  
3905 LD Veenendaal  
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303  
Fax: 0318 - 555 404  
info@v-kessel.nl

**ZOONEN COMMERCEEL VASTGOED**



• Het is de ideale plek om te investeren in:  
• Woningbouw, commerciële vastgoed, industrieel vastgoed  
• Woningbouw  
• Commerciële vastgoed en industrieel vastgoed  
• Woningbouw

FRANCKHOFF 176 - 2306  
POSTBUS 409 - 6710 ZH - EDE  
T 0318 54 22 85 - F 0318 54 22 99  
E INFO@ZOOONENFASTGOED.NL  
WWW.ZOOONENFASTGOED.NL



DINNER IN THE SKY EDE BRENGT 17.000 EURO OP VOOR FREE A GIRL

## CULINAIR GENIETEN OP GROTE HOOGTE

Dineren voor echte durfals; dat is Dinner in the Sky. Zo ondervond Vallei Business op 29 juni bij de Mauritskazerne in Ede. Twaalf keer vertrok een uitverkochte tafel met 22 stoelen aan een kraan naar 50 meter hoogte voor een diner van sterrensouschef Chris Blom (The Jane Antwerpen). Sommige gasten hielden zich angstvallig vast aan de tafel, maar eenmaal gewend was het genieten. De opbrengst, 17.000 euro, ging naar Free a Girl.

FOTOGRAFIE: CASPER CORVER FOTOSTUDIO ARJAN VAN BRUGGEN

Het weer was de gasten goed gezind, met weinig wind en een aangename temperatuur werd er genoten van de uitgebalanceerde wijn-spijs combinaties en van het magnifieke uitzicht over de regio. Eenmaal weer met beide voeten op de grond was het evenement nog niet ten einde. Hier vond het Ground Event plaats, waar zo'n 350 ondernemers uit de regio op waren afgekomen om te netwerken, maar ook om een optreden van Thomas Berge te zien.

### JCI EDE

De organisatie van de avond was in handen van JCI Ede, een businessclub voor onder-

nemers en young professionals tot en met veertig jaar. De leden zijn zeer betrokken bij hun omgeving en zetten zich daarom in voor diverse maatschappelijke doelen. Deze keer was gekozen voor Stichting Free a Girl, die zich wereldwijd inzet om jonge meisjes uit de gedwongen prostitutie te halen en een waardevolle toekomst te geven. Voorzitter Rutger Wetsteijn overhandigde een cheque van maar liefst 17.000 euro aan de stichting. Met de opbrengst van Dinner in the Sky Ede ondersteunt Stichting Free a Girl een bevrijdingsteam in de Indiase stad Mysore. Een prachtige bekroning op dit onvergetelijke evenement.

### Lid worden van JCI Ede?

Wil jij lid worden van JCI Ede en/of meer informatie ontvangen, stuur dan een e-mail naar [contact@jciede.nl](mailto:contact@jciede.nl).  
Website: [www.jci-edede.nl](http://www.jci-edede.nl)

Naast Chris Blom verleenden het Oude Politiebureau, Restaurant Vendel, Music Factory, Meisjes van de Wijn, Smit & Dorlas hun medewerking aan het evenement.

# ACHTER IEDER STERK MERK ZIT EEN GOED VERHAAL

## WAT IS ÚW VERHAAL?

De beste verhalen vertel je samen  
[www.toon.nu](http://www.toon.nu) of bel 088 1979 000

toon

MERKONTWIKKELING | STORYTELLING | VISUELE IDENTITEIT | INTERACTIEVE MEDIA | RETAIL EN E-COMMERCE



# Landgoed Zonheuvel

Amersfoortseweg 98 | 3941 EP Doorn  
info@landgoedzonheuvel.nl | 0343 47 35 00  
WWW.LANDGOEDZONHEUVEL.NL