

VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2017

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



**COVERSTORY**  
**COLLEGE STEUNT BIZ**  
**IN CENTRUM NIJKERK**

**SPECIAL SMART INDUSTRY**  
*KLAAR VOOR DE VIERDE  
INDUSTRIËLE REVOLUTIE?*

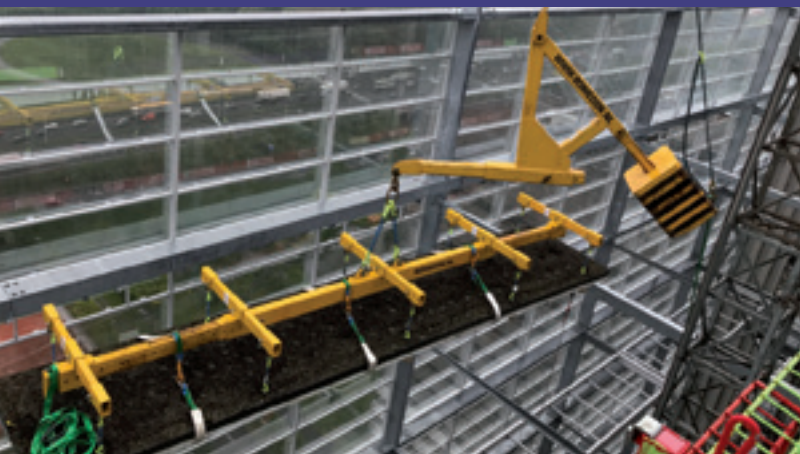
**VNO-NCW VELUWEVALLEI**  
*presenteert economische  
groeagenda*



**SPECIALIST IN MAATWERKOPLOSSINGEN EN HIJSTECHNIEK**  
SLIM, VEILIG EN BETER PRESTEREN

VERHUUR | VERKOOP | ENGINEERING | ADVISERING | KEURING | HIJSBEGELEIDING

**BOMECON CONSTRUCTION & VERHUUR B.V.**



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

EDISONSTRAAT 21A - 3861 NE NIJKERK (GLD) - [INFO@BOMECON.NL](mailto:INFO@BOMECON.NL) - 033-2463200

# VOORWOORD



## SLIMME INDUSTRIE

De Nederlandse maakindustrie zit in de lift. Steeds meer productie wordt teruggehaald naar Europa. De kritischer wordende consument vraagt meer dan ooit om kwalitatief goede producten, maar de wens van de consument wordt ook specifiek. Hierdoor ontstaat een toenemende vraag naar specialistische productie. Nederlandse maakbedrijven staan bekend om hun innovatieve vermogen met focus op productontwikkeling, kortere levertijden en open innovatie. Met Smart Industry wordt de Nederlandse industrie versterkt door maximaal gebruik te maken van de nieuwste informatie en technologische ontwikkelingen zodat deze efficiënter, flexibeler, kwalitatief beter en op maat kan produceren. Dit heeft een enorme impact op bestaande businessmodellen en samenwerkingsvormen. Ook biedt het talloze mogelijk-

heden voor de ontwikkeling van totaal nieuwe producten en diensten. De verdere opmars van digitalisering en nieuwe technologie zal de komende tien jaar de economische ontwikkeling en werkgelegenheid in Nederland bepalen. De combinatie van het internet met nieuwe technologie, denk aan 3D-printen, het Internet of Things, Big Data en robottechnologie, leidt in ons land tot een nieuwe innovatieve industrie; zo kunt u lezen in deze editie. Angst voor banenverlies wordt hierbij weggewimpeld door diverse experts. Zoals het er nu naar uitziet gaat deze slimme industrie namelijk juist zorgen voor honderdduizenden nieuwe banen in het mkb. Een ontwikkeling die u niet mag missen!

Jessica Scheffer  
Hoofdredacteur Vallei Business  
jessica@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor  
de FoodValley regio  
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31  
September 2017, editie 4

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

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN  
Sofie Fest, Elly Molenaar, Hans Hajée  
Aart van der Haagen, Nicole Beaujean,  
Jeroen Kuypers, Niek Arts, Hans Hooft

FOTOGRAFIE  
Annemarie Bakker, Elly Molenaar,  
Aart van der Haagen, Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK  
Margot Noyons

DRUK  
Bal Media

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

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

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

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

© 2017 Overname van artikelen is  
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke  
toestemming van de uitgever

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

ISSN: 2543-3253

- 6 Gemeente Nijkerk: college steunt BIZ in centrum Nijkerk
- 8 FOV: BSW, komst BOV definitief
- 11 Wageningen University & Research bestaat 100 jaar
- 13 Column Orizzonte
- 14 Bomecon: Innovatie op hoog niveau
- 16 KOFFIE+: Bereid op uw bedrijfscultuur
- 18 Column Oxonia / Column Diligence
- 19 VOICT brengt haar klanten verder
- 24 Collin Crowdfund: Financieren 2.0
- 26 Topvolleybal in nieuwe topsporthal Ede
- 27 Column cbt Voor Resultaten

## Thema Smart Industry

- 31 VOAA: Niet ingehuurd maar ingeleefd
- 34 Klaar voor de vierde industriële revolutie?
- 36 MPRISE: Software-partner voor de tuinbouw
- 38 W. Ten Ham Constructie BV: Talent voor staal en gestaald talent
- 41 Column Deny Smeets
- 42 Een leven lang leren met cbt Voor Resultaten

- 44 Bergzicht, De Bijenmarkt en de Langenberg: Zakenlunch met of zonder pannenkoek
- 49 Belastingadvieskantoor Zwart & Huting: Overname accountantskantoor
- 50 Klein Wittenoord: Huiselijke sfeer verbindt en inspireert
- 52 Toplocaties
- 54 Olround Bowling Veenendaal: Bowlen, maar dan anders
- 57 VNO-NCW VelluweVallei presenteert economische groeiagenda
- 59 Column Lagarde Groep

## Autospecial

- 62 Rij-impressie Mazda CX-5 Skyactiv-G 160 GT-M Automaat
- 64 Drie betrouwbare merken passen perfect bij Autobedrijf Braber
- 66 Oxonia door samenwerking sterk in autoleasing
- 68 3B Bedrijfswageninrichting biedt maatwerk
- 72 Vallei Autolease innoveert in mobiliteit, mede op basis van klantbehoeften
- 73 Rijimpressie Volkswagen E-Golf
- 74 Carwash & Co zet met interieurbaan de puntjes op de i
- 76 Auto Versteeg Buurman verenigt professionaliteit en dorpse mentaliteit





"Er is sprake van een evenwichtige lastenverdeling"

06



"Je valt op met je spullen, want die kennen ze gewoon nog niet"

14



"We hebben onze eigen koffie gevonden in Latijns-Amerika"

16

Voor het behoud van haar sterke positie moet onze industrie in toenemende mate smart zijn.

34



5



"Nederland is tweede exporteur van dergelijke producten in de wereld"

36



"We kruipen dicht op de huid van onze klant"

42

"Het wij-gevoel groeit hier al heel gauw"

50





COLLEGE STEUNT BIZ IN CENTRUM NIJKERK

# 'BLIJVEN INSPANNEN OM BINNENSTAD TE LATEN BRUISEN'

Dit najaar stemmen Nijkerkse centrumondernemers over de invoering van een bedrijveninvesteringszone (BIZ). Een mooie kans voor ondernemers om samen te werken aan een aantrekkelijke binnenstad en de kosten van acties en activiteiten eerlijk te verdelen. Vervolgens is er een draagvlakmeting, die gaat bepalen of de BIZ doorgaat. Wethouder Patricia van Loozen is voorstander en steunt de ja-campagne.



Patricia van Loozen met Rob Veltink, voorzitter van de NOV.



Het initiatief voor een BIZ is genomen door ondernemers en inwoners die verenigd zijn in het Platform Binnenstad Nijkerk. De BIZ is een heffing voor de gebruikers die hun pand of onderneming hebben binnen een bepaalde zone en is gekoppeld aan de WOZ-waarde. Het geld komt in de vorm van een subsidie terug. Een speciaal opgerichte BIZ-stichting ontvangt deze subsidie om hiermee activiteiten vanuit het BIZ-plan te bekostigen. Patricia hecht groot belang aan de BIZ voor de economie van de binnenstad: "Nijkerk heeft een prachtige historische binnenstad, met lokale ondernemers en filialen van grote ketens. Er is echter nog zoveel potentie om meer bezoekers te trekken en dus ook voor meer economische groei." Onder andere door samen te werken in een BIZ kunnen ondernemers meegroeien en schakelen naar een toekomstbestendig centrum. Een BIZ is bovendien een essentieel onderdeel van de visie 'Aantrekkelijk Nijkerk' van het Platform Binnenstad Nijkerk.

#### GROTE VOORDELEN

Het instellen van een BIZ heeft volgens Patricia nog meer voordelen. "Er is sprake van een evenwichtige lastenverdeling (iedere ondernemer in het gebied betaalt mee). Er is meer budget dus meer slagkracht. En er is sprake van een aanspreekpunt en een professionele gesprekspartner richting de gemeente. Nog een groot voordeel van het instellen van de BIZ is dat dit de saamhorigheid tussen ondernemers onderling en gemeente vergroot. Op deze saamhorigheid is de laatste periode ingezet door de gemeente en het bedrijfsleven." De BIZ sluit aan op de bereidheid die in het coalitieakkoord wordt uitgesproken om de samenwer-

king met het bedrijfsleven uit te breiden met een investeringsfonds, zoals een BIZ. Waarbij geldt dat de gemeente faciliteert en een actieve initiërende rol van het bedrijfsleven wordt verwacht.

#### BELEVING

De consument van nu kan overal zijn inkoop doen, niet in de laatste plaats online. "Shopperen verandert steeds meer in een dagje uit en daarbij is beleving ontzettend belangrijk", licht Patricia toe. "We moeten ons daarom blijven inspannen om de binnenstad te laten bruisen, om Nijkerk nog duidelijker op de kaart te zetten als winkelstad en toe te rusten voor de toekomst. De BIZ gaat daarbij helpen omdat daardoor alle ondernemers - ook de huidige freeriders - betrokken worden bij het centrum en je meer geld hebt om te investeren in de aantrekkingskracht van de binnenstad en gezamenlijke activiteiten. De aantrekkingskracht die ons centrum nu heeft, is echter niet vanzelfsprekend. Het is belangrijk om de consument te blijven boeien."

#### DRAAGVLAKMETING

Nu de BIZ-verordening is vastgesteld is de weg vrij voor de formele draagvlakmeting onder de betrokken ondernemers. De gemeente houdt deze draagvlakmeting begin oktober. De BIZ gaat door als 50% van de betrokken ondernemers stemt en daarvan minimaal 2/3 voor de instelling van de BIZ is. Kiezen ondernemers voor de BIZ, dan wordt deze ingesteld per 1 januari 2018. "Wij zorgen dan dat elke ondernemer in het beoogde BIZ-gebied een stemformulier krijgt. Daarna is het afwachten en dat is spannend. Ik hoop dan ook van harte dat de ondernemers bin-

nen de zone voor een BIZ gaan stemmen!", aldus Patricia.

#### TIJD

Patricia beaamt dat niet iedereen automatisch voorstander van een BIZ is. "Je hebt altijd tegenstanders. Maar ik zou willen zeggen: geef het de tijd. Ik ben ervan overtuigd dat ook de tegenstanders na verloop van tijd de voordelen van de BIZ gaan inzien. Iedereen die in de binnenstad zit, is gebaat bij een vol en levendig centrum. Wat mij betreft zou de BIZ dan ook kunnen staan voor 'Betrokken Investeren in jeZelf'. Je hebt als ondernemer straks zelf ook invloed op hoe dat geld besteed wordt. Het overkomt je niet, je bent erbij."

#### STEM VOOR BIZ! Bedrijven Investeringszone

Als individuele ondernemer werk jij voor het succes van je eigen zaak. Maar als ondernemers samen kun je nog meer bereiken! Je kunt er samen voor zorgen dat er meer klanten naar de binnenstad komen. Hoe? Door met elkaar te investeren in een binnenstad die er aantrekkelijk uit ziet en waarin meer te beleven is. En dat is mogelijk met de instelling van een Bedrijfsinvesteringszone (BIZ). Een BIZ is een afgebakend gebied waarbinnen ondernemers samen investeren in de kwaliteit van hun bedrijfsomgeving. Doeltreffend, efficiënt en eerlijk. Bepaal of de BIZ doorgaat!



# BSW, KOMST B

Dit nieuws wordt u aangeboden door de Federatie Ondernemingskringen Valleiregio (FOV). Dit is de samenwerking van acht bedrijven-kringen: Barneveldse Industriële Kring (BIK), Wageningse Ondernemers Contact (WOC), Bedrijvenkring Veenendaal (BKV), Edes Bedrijfs Contact (EBC), Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN), bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW), Bedrijvenkring Rhenen en Ondernemersvereniging Renswoude. Maak kennis met de acht bedrijvenkringen van de FoodValley regio. Iedere editie spreken we een van de voorzitters van de bedrijvenkringen. Deze keer is Dick Veldhuizen, voorzitter Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg, aan het woord. REDACTIE: PDR

## BLIJF ACTUEEL MET ONZE NIEUWSBRIEF

Wilt u altijd op de hoogte zijn van het laatste nieuws? Kijk dan op [www.fovweb.nl](http://www.fovweb.nl) en meld u daar aan voor de FOV-nieuwsbrief.

### Actief sinds:

De BSW is al decennialang actief als belangenbehartiger

### Bestuur:

Dick Veldhuizen (voorzitter)  
Meeuwis Vaarkamp (secretaris)  
Robin Hueting (penningmeester)

### Aantal leden:

Ongeveer 80

### Gemeente:

Scherpenzeel en Woudenberg

### Regio:

FoodValley regio én regio Amersfoort

## BSW ZET IN OP ACTIEVE LEDEN, KORTE LIJNEN EN EEN STERK NETWERK

### 'WE PRIJZEN ONS GELUKKIG: BEIDE GEMEENTEN HEBBEN OOG VOOR HET ONDERNEMERSBELANG'

**Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW) maakt als één van de acht bedrijvenkringen onderdeel uit van de Federatie Ondernemingskringen Valleiregio (FOV). Iedere editie spreken we een van de voorzitters van de bedrijvenkringen. Deze keer Dick Veldhuizen, voorzitter van Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg.**

#### LEDENACTIVITEITEN

Ontmoeting is één van de belangrijkste elementen voor de leden van Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW). Naast de kerstborrel en de Algemene Leden Vergadering zijn er ieder jaar twee bedrijfsbezoeken. De ondernemers kijken dan bij elkaar in de keuken. Voorzitter Dick Veldhuizen: "Extra interessant, omdat de bedrijven van verschillende leden zoveel van elkaar verschillen. Afgelopen voorjaar was er een werkbezoek aan zorginstelling Reinaerde in Woudenberg. Komende herfst staat een bezoek aan Vion in Scherpenzeel op de agenda. Er is altijd veel belangstelling voor de bijeenkomsten, ook omdat ondernemers daar onderling netwerken. Om die reden is er in september een extra event. De leden gaan dan met elkaar golfen op Anderstein in Maarsbergen."

#### OVERLEG MET DE GEMEENTEN

Een tweede kernpunt is voor de BSW de belangenbehartiging van haar leden bij beide gemeenten. Meerdere malen per jaar is er contact, bijvoorbeeld over de ruimte om te ondernemen op de bedrijventerreinen. Veldhuizen: "De BSW prijst zich gelukkig

dat beide gemeenten oog hebben voor de belangen van onze leden. De contacten zijn goed." In Scherpenzeel bundelt de BSW haar krachten met de Ondernemersvereniging Scherpenzeel. In Woudenberg werkt de bedrijvenkring samen met winkeliersvereniging DES. De aanleg van glasvezel was de afgelopen tijd één van de belangrijke agendapunten. Veldhuizen: "De BSW is daar uiteraard sterk voorstander van. Dat hebben we duidelijk laten merken. Op korte termijn gaan ze het aanleggen in Scherpenzeel en het oostelijk deel van Woudenberg."

#### SAMENWERKING IN DE REGIO

Ook in regioverband is er veelvuldig contact met de gemeenten en met de VNO-NCW. Veldhuizen: "Die regionale samenwerking is van groot belang. Een mooi voorbeeld daarvan is de Rode Loperdag. Daarbij worden bijvoorbeeld alle leden van de bedrijvenkringen in de regio Amersfoort in november uitgenodigd voor een bedrijfsbezoek naar verschillende bedrijven in de regio. Het evenement wordt afgesloten met een gezamenlijke bijeenkomst."

#### KORTE LIJNEN

Ook in de toekomst wil de BSW zich blijven inzetten voor de belangen van haar leden. De korte lijnen en de goede contacten met zowel de bestuurders van de betrokken overheden als met de eigen leden blijven daarbij erg belangrijk. Veldhuizen: "Al met al een prachtige uitdaging voor de Bedrijvenkring Scherpenzeel-Woudenberg."



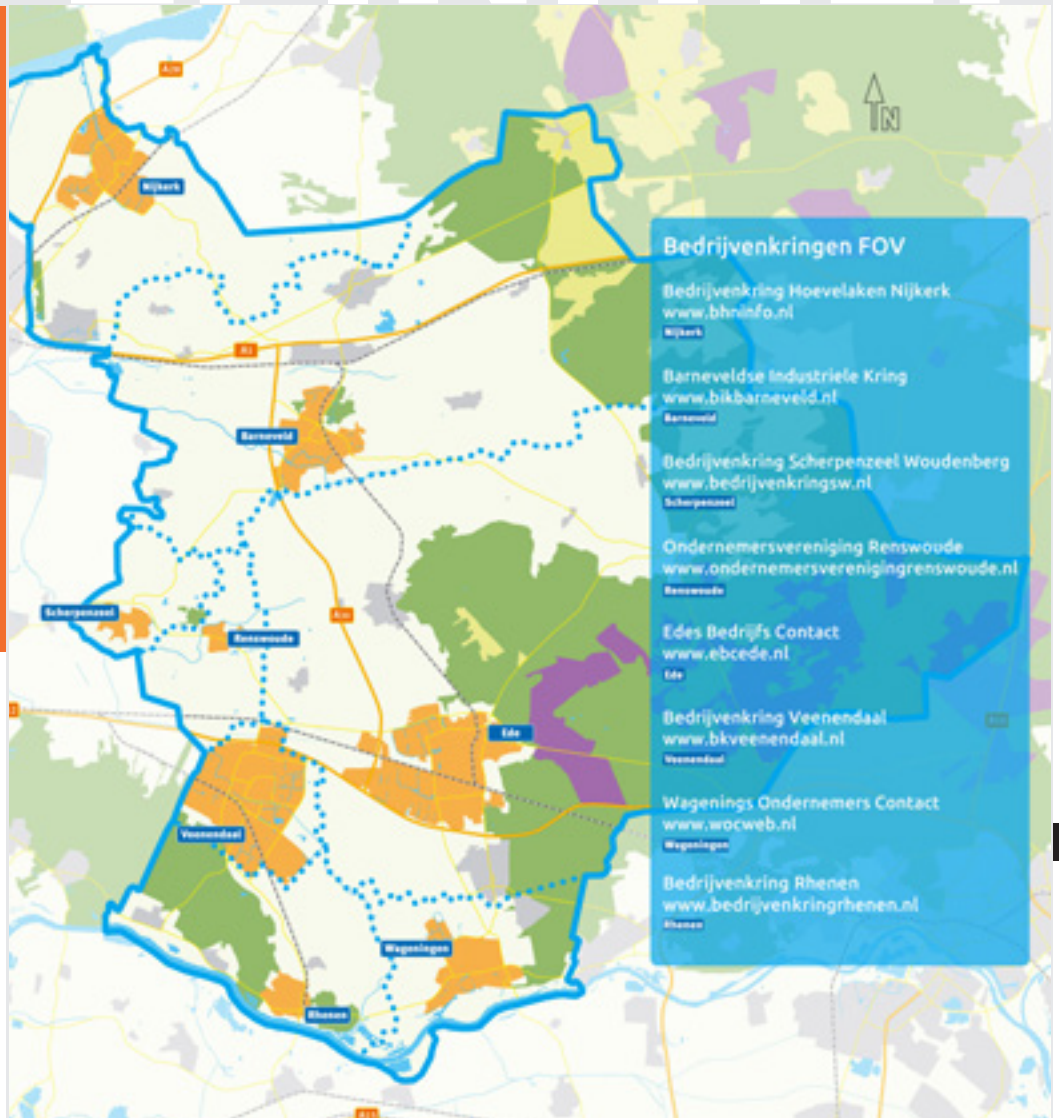
## CONTACT FOV

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

Wim van den Brandt,  
voorzitter a.i.

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

**FOV**  
federatie  
ondernemerskringen  
valleiregio



9

## KOMST BOV DEFINITIEF

Nadat medio april de leden van Bedrijvenkring Veenendaal (BKV) zich unaniem positief uitspraken over de vorming van de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV), kwamen woensdag 14 juni de leden van de Coöperatieve Verenigingen van de Bedrijventerreinen aan bod. Met één onthouding en verder alle stemmen vóór, gaven ook zij groen licht voor de BOV. Vanaf nu wordt alles in gang gezet om één van de grootste bedrijvenkringen van Nederland per 1 januari 2018 het licht te doen zien.

De Coöperatieve Verenigingen blijven zelfstandige verenigingen, die deel gaan uitmaken van de BOV. René van Holsteijn, voorzitter van het Platform Bedrijventerreinen: "Hier zit de expertise om per bedrijventerrein op operationeel niveau de belangen te behartigen. Dat doen ze met de opbrengsten van de reclamebelasting en dat loopt alweer een aantal jaren erg goed. Door voortaan samen met de BKV gezamenlijk op te trekken als één grote ondernemersorganisatie, krijgen we veel meer slagkracht en kunnen we verder professionaliseren."

Met name de communicatie en de organisatie van evenementen kan efficiënter door de

organisaties samen te voegen, is ook de mening van BKV-voorzitter Wim Werkman: "En we winnen natuurlijk nog meer aan gewicht als gesprekspartner van bijvoorbeeld de gemeente, de regio FoodValley en de provincie, waar we overigens de afgelopen jaren al een serieuze positie hebben verworven." Het komende half jaar worden bestuur en organisatie verder ingericht, waarna de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal met ruim 700 aangesloten bedrijven per 1 januari 2018 een feit zal zijn.

Bron: Veenendaalse Krant

**ARKERPOORT**

**WESTKADIJK**

**SPOORKAMP**

**DE FLIER**

# Bedrijfskavel Nijkerk A28

Ondernemen  
doe je in Nijkerk

## Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m<sup>2</sup>

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

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen De Flier, Arkerpoort, multifunctioneel park Spoorcamp en aan het water gelegen Westkadijk.

Bekijk de mogelijkheden?  
**nijkerkA28.nl**

Of neem contact op met:  
Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven  
t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63







# WAGENINGEN UNIVERSITY & RESEARCH BESTAAT 100 JAAR

In 2018 bestaat Wageningen University & Research (WUR) 100 jaar. In de afgelopen eeuw heeft de organisatie zich als wereldwijde expert bewezen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving.

FOTOGRAFIE: MARTE HOFSTEENGE

Op 9 maart 2018 bestaat WUR 100 jaar en vanaf dat moment vinden verspreid over het gehele jaar diverse activiteiten plaats waarbij ook bedrijven uit Wageningen en de regio betrokken zijn. Een aantal activiteiten is speciaal gericht op ondernemers en/of inwoners uit de regio.

## ZEEPKIST

Zo zullen er in de stad Wageningen op meerdere momenten activiteiten plaatsvinden, zoals een 'zeepkist' op de Markt waarop wetenschappers van WUR met de aanwezige Wageningers in gesprek gaan over producten die door WUR ontwikkeld zijn. Daarnaast vraagt WUR een aantal inwoners van Wageningen om op een zondagmiddag in 2018 hun huiskamer ter beschikking te stellen. Een wetenschapper van WUR houdt die middag een kort, aantrekkelijk en aansprekend exposé over zijn of haar vak voor geïnteresseerde stadsgenoten. Aanmeldingen hiervoor zijn zeer welkom!

Ook voor bedrijven uit de regio worden activiteiten georganiseerd zoals een Bedrijvendag met de titel 'Impact on Business' waaraan zeker

ook een rol voor ondernemers in de regio is toebedeeld. Ondernemers worden van harte uitgenodigd om mee te doen. Ook zal er een 100 years-component zijn op het evenement F&A Next, waar state-of-the-art voeding en agritechologie zullen worden gepresenteerd.

## DOE MEE!

Share your story, support a project: we zijn allemaal 'Wageningers'. Voor vier projecten van 100 years WUR vraagt het Universiteitsfonds: share your story, support a project. Doe mee via [www.100x100.wur.nl](http://www.100x100.wur.nl), er is vast een project bij dat u aanspreekt, of deel uw verhaal over Wageningen University & Research en uw onderneming.

WUR ziet er naar uit om u te ontmoeten bij de activiteiten van het 100 years WUR-programma. Op de website is het volledige programma te vinden. WUR is benieuwd of u als ondernemer belangstelling heeft om bij te dragen aan het programma.

**Neem voor meer informatie of aanmeldingen contact op met [100years@wur.nl](mailto:100years@wur.nl) of kijk op [www.wur.nl/100years](http://www.wur.nl/100years).**



**100years**  
1918 — 2018

## WUR IN VALLEI BUSINESS

In aanloop naar het 100-jarig bestaan van WUR publiceert Vallei Business met ingang van de volgende editie een serie artikelen over Wageningen University & Research. In de volgende editie aandacht voor WUR en de samenwerking met ondernemers in de regio.

nieuw!

# Hallo.

## Wij zijn uw bedrijfsmakelaar

voor al uw vraagstukken omtrent bedrijfshuisvesting.

 **BEDRIJFSMAKELAARS**

## Meer weten over ons aanbod in de regio? Kijk direct op [cmcbedrijfsmakelaars.nl](http://cmcbedrijfsmakelaars.nl)

**Bedrijfsruimte, kantoorruimte en winkelruimte**

(Ver)huur, (ver)koop, besparen, taxeren, beleggen en vastgoedadvies



U bent van harte welkom bij CMC!



En maak kennis met ons enthousiaste team. De koffie staat voor u klaar!

nieuw!



CMC heeft haar tweede vestiging geopend in Ede. Hiermee bieden wij u een extra aanspreekpunt in de buurt! **Meer weten? Bel CMC: 0318 - 50 10 00**

**Locatie Veenendaal**  
Landjuweel 16-1  
3905 PG Veenendaal

**Locatie Ede**  
Klinkenbergerweg 36  
6711 ML Ede



Meer weten over de CMC Groep? Bijvoorbeeld over CMC Assurantie & Advies of CMC Vastgoedbeleggingen? Kijk dan op [welkombijcmc.nl](http://welkombijcmc.nl)



# DUIDELIJKE COMMUNICATIE, EEN MUST BINNEN TEAMS!

13

Bij het begeleiden van teams valt het telkens weer op hoeveel aannames er over en weer worden gedaan. Is dat verrassend? Zeker niet, het is menselijk gedrag en vaak gebaseerd op de ervaringen en overtuigingen die men heeft. Draagt het bij aan een optimale samenwerking in een team? Niet echt. Of beter, echt niet! Het zorgt voor ruis, miscommunicatie en onnodige irritatie.

Kleine irritaties slikken teamleden vaak in. Maar wanneer te veel kleine irritaties zich opstapelen loopt de zogenaamde emmer vol en komt er een keer de bekende druppel. Er worden dan vaak dingen gezegd die schade toebrengen aan de betreffende teamleden. Ook de sfeer in het team is hier niet bij gebaat.

## IS DIT TE VOORKOMEN? JA, EN HET IS ZELFS SIMPEL.

Een paar tips:

- **LUISTER** naar elkaar. Dat wil zeggen de ander laten uitspreken zonder direct met je eigen mening of ervaring te komen.
- **VRAAG DOOR** wanneer het voor jou niet

helemaal duidelijk is. Je collega doet dat graag omdat hij of zij er ook bij gebaat is dat je hem/haar begrijpt.

- **CHECK** nog even of je het goed begrepen hebt. Bij 'die ene klant met dat voorval van vorige week' denkt jouw collega misschien aan een heel andere klant dan jij.
- **Wees CONCREET** naar elkaar. Belangrijk is de dingen echt bij hun naam te noemen om te voorkomen dat er aannames worden gedaan.
- **BENOEM** wat je waarneemt en hou je bij de feiten. Realiseer je dat eerlijke feedback een cadeautje voor de ander kan zijn.
- **SPREEK ELKAAR AAN** op het nakomen van afspraken. Dat wil niet zeggen direct met een beschuldigend vingertje te wijzen. Wel naar het vragen van de reden van het niet nakomen van de afspraak. Die kan immers heel legaal zijn!
- **Neem collega's mee** in het proces. Het schept duidelijkheid wanneer betrokkenen weten wat de stand van zaken in een proces is.

Perfect wordt het niet snel in een team. Maar door aandacht te hebben voor heldere communicatie én door het benutten van elkaars kwaliteiten werk je samen aan een nog optimalere samenwerking en meer werkplezier!

*Deze column is geschreven door Yvonne Veenendaal (Orizzonte) en Henrike van de Kraats (ComMotivatie). Met Working Colors bieden zij samen ontwikkelkracht en horizonverbreding voor krachtige en effectieve teamsamenwerking.*

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





BOMECON

# INNOVATIE OP HOOG NIVEAU

Bomecon Nijkerk bestaat dit jaar 30 jaar, en het familiebedrijf heeft grote plannen voor uitbreiding van de bedrijfslocatie. Oprichter Dirk van den Bor: "We gaan drie keer zo groot bouwen hier in Nijkerk."

TEKST: HANS HOOFT

Het succesverhaal van Bomecon begon met een even eenvoudige als slimme oplossing voor de bouw: de Steker. Ingenieur Dirk van den Bor ontwikkelde deze toepassing naar aanleiding van vragen uit de bouwwereld. Men wilde een veiliger en snellere oplossing voor het op hoogte naar binnen werken van zware lasten.

### ZET

Dirk van den Bor vertelt: "De Steker is in het kort gezegd een hulpmiddel waarmee we materialen makkelijker de gevel in kunnen krijgen. Als je met een bouwkraan werkt, zit er altijd een ruimte van 70 centimeter tussen de gevel zelf en de last, en die is dan moeilijk te overbruggen. Wat men deed: men gaf de last een zet en de kraanmachinist liet de lier dan wat vieren zodat de last naar binnen kon worden getrokken. Daar was natuurlijk kracht voor nodig, en het hield ook een risico in dat de persoon naar buiten werd getrokken. Met de Steker worden de materialen direct in de gevel gebracht: geen ruimte te overbruggen, dus geen kracht nodig en geen risico's. Bijkomend voordeel is dat het heel Arbo-vriendelijk is: er kan een groot gewicht aan materialen direct op de plaats worden gebracht waar die verwerkt moeten worden. Ook op grote hoogtes. Dat scheelt enorm veel mankracht – letterlijk."

### OP HOOGTE

De geschiedenis van het bedrijf wordt gekenmerkt door de ontwikkeling van nieuwe producten, hulpmiddelen voor de bouw. Hoewel Dirk van den Bor inmiddels met pensioen is, is hij nog regelmatig te vinden in het bedrijfspand. De onderneming wordt nu geleid door zijn zoon Martijn en dochter Sabine. Zij vertelt: "We werken meestal voor grotere bouwbedrijven zoals de BAM, Ballast Nedam, Besix, Dura Vermeer, Heijmans, Max Bögl, M.J. de Nijs en zonen, TBI groep, Volker Wessels en Züblin, maar ook kleinere bedrijven weten ons te vinden. Die maken gebruik van onze machines bij allerlei werken waar op hoogte gewerkt moet worden." Als voorbeelden noemt ze het plaatsen van zonnepanelen en het verwijderen van asbestplaten. Daar heeft Bomecon een speciale werkbak voor ontwikkeld.

### OLIEVLEK

Omdat er bij bouwwerken ook vaak buitenlandse bedrijven zijn betrokken, komt Bomecon steeds vaker in contact met bouwondernemingen uit andere landen. Sabine:

"Je valt op met je spullen, want die kennen ze gewoon nog niet. Vervolgens willen ze je meenemen naar andere projecten." Zo is Bomecon bijvoorbeeld in Frankfurt terechtgekomen, maar ook in Londen en andere Europese steden hebben de producten van het bedrijf hun meerwaarde getoond. "Het is echt een olievlek die zich steeds verder uitbreidt", vertelt Sabine. "We hoeven dus eigenlijk weinig acquisitie te doen, onze producten doen dat voor ons."

### PATENT

Op de lijst van referentieprojecten staan niet de minste bouwwerken. Bijvoorbeeld de torens van de ministeries van Justitie en Binnenlandse Zaken in Den Haag. Daar is een andere innovatie van Bomecon toegepast. Dirk: "De gemeente had verordend dat er geen hijsbewegingen plaats mochten vinden boven de hoofden van mensen. Maar de bouwplaats was maar heel klein, dus de bouwers, de BAM en de Ballast Nedam, die hadden echt een probleem. En dat hebben wij met een nieuw systeem voor ze opgelost: het zelf klimmende railsysteem. Om veiliger, sneller, beter en efficiënter aan het pand te kunnen hijsen. Het maakt de inzet van een torenkraan overbodig, en je kunt zelfs lasten om een hoek neerzetten. En het is niet gevoelig voor wind." Sabine vervolgt: "Wij hebben patent op dat systeem, en de gemeentes Den Haag en Rotterdam, en later alle randstadgemeentes, hebben inmiddels verordend dat bij bouwprojecten op hoogte dit systeem moet worden toegepast. Dat werd aangeraden door Aboma, de keuringsdienst die onze keurmeesters ook opleidt. We hebben nu al vijf aanvragen voor hoogbouw in de randstad voor dit systeem, dat waarschijnlijk ook wettelijk verplicht gaat worden."

## "JE KUNT BETER ÉÉN DING GOED DOEN DAN TWEE DINGEN SLECHT"

### ELEKTRISCH

Een van de andere innovatieve producten van Bomecon is de I-boom, een hulpmiddel voor het plaatsen van bijvoorbeeld prefab-elementen. Dirk: "Laatst hadden we een klus in Antwerpen waar Italianen aan het werk waren. Die stonden met hun ogen te knippen toen we met een I-boom glasplaten 2 meter naar binnen brachten.

Gewoonlijk wordt daarvoor een zogeheten evenaar gebruikt, maar onze I-boom werkt elektrisch: het evenwicht wordt elektrisch in balans gehouden en radiografisch bediend. Dat werkt veel rustiger, veiliger, én er vinden geen beschadigingen plaats."

### OPLOSSINGSGERICHT

Bomecon wil verder uitbreiden, maar personeel is moeilijk te vinden. Dirk: "We zijn met een kleine club, dus soms moeten we nee verkopen. Mijn opvatting is: je kunt beter één ding goed doen dan twee dingen slecht." Sabine gaat verder: "We zijn nu met negen mensen in het bedrijf, en voor ons is het moeilijk om aanvulling te krijgen van mensen die dezelfde denkwijze hebben als wij, mensen die out of the box, oplossingsgericht denken. We bieden heel veel variatie en innovatie, en we vragen mensen die dezelfde insteek hebben en motivatie. We zijn ook erkend leerbedrijf, maar het vereist een bepaalde instelling van de student om bij ons te slagen. We geven de stagiairs ook altijd een mooie ontwikkelopdracht, waar ze echt wat aan hebben."

### TAKKEN

Het bedrijf heet voluit Bomecon Construction & Verhuur B.V. Sabine vertelt: "In eerste instantie heeft mijn vader zich als engineeringbureau neergezet om innovatieve oplossingen te bedenken voor de hijsindustrie. Vervolgens kreeg hij de vraag: kun je dat ook maken? Toen werd hij dus producent. Vervolgens kreeg hij de vraag: ik heb het apparaat maar voor een korte periode nodig, kan ik hem ook huren? Dus werden we ook verhuurder. Zo zijn gaandeweg alle takken ontstaan van het bedrijf. Met name die huurtak is belangrijker geworden. Die valt onder de verantwoordelijkheid van mijn broer (Martijn van den Bor, red.) Hij zorgt ervoor dat de klant de juiste combinatie krijgt van machines en toepassingen." Ook is er belangstelling uit het buitenland voor de huur van apparatuur.

Bomecon kenmerkt zich door een bijzonder innovatieve en oplossingsgerichte instelling, en daarmee onderscheidt het zich van andere aanbieders van hijsoplossingen. Op de website en op YouTube staan filmpjes over de vele toepassingen in projecten.

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





VOOR KOFFIE+ STAAT DE SMAAK EN NIET HET APPARAAT CENTRAAL

# BEREID OP UW BEDRIJFSCULTUUR

Bij het koffieapparaat worden collegiale banden gesmeed en ideeën besproken. De machine voorziet in veel meer dan de ideale drank om stoom af te blazen. Maar niet iedereen drinkt zomer en winter evenveel koffie en sommige werknemers geven de voorkeur aan thee of fris. Omdat iedere bedrijfscultuur anders is stelt KOFFIE+ voor elke klant een ander aanbod samen. Niet de koffie zelf staat centraal, laat staan het apparaat, maar de wensen en smaken van het personeel van de afnemende bedrijven.

TEKST: JEROEN KUYPERS FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Ernst en Stephan Eikelenboom hebben elk een beroepsmatige achtergrond die je niet bij koffieprofessionals zou verwachten. Ernst was tien jaar beroepsofficier en daarna directeur van een groot logistiek bedrijf, Stephan was eerste stuurman op de grote vaart. Toch heeft juist hun ervaring als militair en zeeman hen tot mannen van de wereld gemaakt – letterlijk en figuurlijk. Toen ze in 2004 via een bedrijfsovername in de koffiesector belanden raakten ze gecharmeerd en gepassioneerd door deze drank maar beseften ze tegelijk dat de rol van koffie in elke organisatie net even anders is. Om daarbij aan te sluiten was en is het belangrijk

niet klakkeloos apparaten en bonen te slijten maar eerst te ontdekken hoe er in een bedrijf gedronken wordt.

## MELANGES

“We hebben onze eigen koffie gevonden in Latijns-Amerika”, zegt Ernst Eikelenboom. “De bonen worden op een ecologische en sociaal verantwoorde wijze geteeld en geplukt en vervolgens afgeleverd bij onze brander in Soest. Die slaat ze op en op afroep van KOFFIE+ worden de bonen gebrand en verpakt. Die brandt verschillende melanges in vier variëteiten, zodat we een breed scala aan smaken kunnen bedienen. Dat gaat

van 100% arabica tot een mix met robuusta, van deels dark roast tot zeer mild – en veel daartussenin. We hebben die variëteiten zelf bepaald, maar in wezen weerspiegelen ze de smaken van onze afnemers. Een kwalitatief hoogwaardige koffie is van essentieel belang voor ons, maar de bonen zijn niet leidend, dat zijn de drinkers.”

## NAGAAN WAT ER SPEELT

De klant heeft keuze, dat is het uitgangspunt bij KOFFIE+. Daarom rijdt Stephan Eikelenboom, net als zijn broer, vaste routes door het oostelijke deel van Gelderland en bezoekt hij elke vijf weken dezelfde bedrijven.





## KOUDE DRANKEN VOOR WARME MAANDEN

Koffie mag dan een van de populairste dranken zijn – en voor veel Nederlanders een onmisbaar onderdeel van het ontbijt, de koffiepauze en de afsluiting van het diner – niemand drinkt het hele jaar door een constante hoeveelheid van de warme drank. “In de herfst en de winter piekt de omzet in koffie, in de zomer bereikt ze een dieptepunt”, verklaart Stephan Eikelenboom. “In de warmere maanden drinken veel werknemers ook water of fris. Onze slogan luidt ‘Jouw pauze is onze passie’. Dat betekent, dat we ook in die maanden de bedrijven van dranken willen voorzien, in dit geval koude. Ons assortiment omvat daarom net zo goed frisdrankautomaten, waterkoelers, thee en zelfs koeken.”

## SMAAK EN SNELHEID

Ook de uitbreiding van het aanbod met instantkoffie vindt zijn oorsprong in het verlangen naar flexibiliteit bij de klant, verduidelijkt Ernst Eikelenboom: “Bonen hebben vaak de voorkeur, maar de kwaliteit van instantkoffie is zo sterk vooruit gegaan dat het verschil in smaak niet meer zo merkbaar is. Voor het bereiden van een kop bonenkoffie heeft de machine echter al gauw een halve minuut nodig, voor een kop instantkoffie hooguit tien seconden. Dat verschil in tijd gaat tellen wanneer het pauze is en er veertig mensen staan aan te schuiven bij de bedrijfskantine. Gaat het om veel mensen die in korte tijd bediend moeten worden, dan kan instant veel ongeduld voorkomen.”

## VOORAL VOOR HET MKB

De persoonlijke benadering van KOFFIE+ is minder geschikt voor het binnenhalen van grote bedrijven en instellingen maar des te meer voor MKB bedrijven. Die vormen dan ook zo’n negentig procent van het klantenbestand. De voorbije dertien jaar is KOFFIE+ stevig verankerd geraakt in het oosten en midden van het land. “We groeien langzaam maar zeker in omzet en afzetgebied”, stelt Ernst Eikelenboom. “Langzaam omdat we relatief veel tijd en aandacht in nieuwe klanten steken, zeker omdat het aantal bestaande dat we verliezen op de vingers van één hand te tellen is – en dan nog vaak om redenen die niets met de koffie te maken hebben, zoals een faillissement. We zorgen ervoor dat de koffie blijft smaken en dat alle associaties die bij een koffiepauze horen positief blijven.”

[www.koffie-plus.nl](http://www.koffie-plus.nl)

“We willen de ondernemingen van onze klanten persoonlijk leren kennen, zien wat er speelt, in gesprekken nagaan hoe er gewerkt wordt. Pas op basis daarvan kunnen we een juist advies geven. Soms kiest de klant alsnog voor een andere machine van een bepaald merk, op basis van de reputatie daarvan. Dat kan natuurlijk. Vaak volgt hij echter toch ons advies. En het pakket dat hij afneemt kan in de loop der jaren veranderen, afhankelijk van de veranderingen in zijn organisatie.”

## JUISTE INSTELLINGEN

Het contrast met de landelijke aanbieders van koffieautomaten is groot. Die laten hun klanten contracten tekenen waardoor ze voor jaren aan hen gebonden zijn en leveren een product dat uiteindelijk toch veel standaardtrekken vertoont. Bij KOFFIE+ begin de keuzevrijheid al bij het apparaat. Het bedrijf uit Harderwijk is dealer van een aantal gere-

nommeerde merken, zoals het alom bekende Zwitserse Jura en het Nederlandse Animo.

“Voor elk merk verzorgen wij de eerstelijnsdienst bij het verhelpen van storingen, op de dag zelf, maar natuurlijk kunnen we ook steeds een beroep doen op de experts van de fabrikanten zelf”, aldus Ernst Eikelenboom. “We nemen ook altijd zo’n expert mee bij het afleveren van de machine en het kiezen en activeren van de instellingen. Lekkere koffie is namelijk niet alleen een kwestie van goede bonen of een goede machine maar evengoed van een juist samenspel tussen die twee. Als de instellingen niet kloppen kun je er nog zulke dure bonen in stoppen, dan is het resultaat nooit het best drinkbare. Om onze klanten zo min mogelijk aan ons te binden verkopen we de apparaten en worden ze niet geleased.”



## OXONIA DELEN OF HOUDEN

2017 en het leven in de deelmaatschappij. Het gaat niet meer om bezit, maar om het gebruik. We delen al onze belevenissen op social media, gereedschap en auto's delen we via verschillende online platforms. Als de eigenaar er toch geen gebruik van maakt, dan kan een ander toch van zijn spullen gebruik maken? Met de komst van de deeleconomie zijn er ook diverse online deelauto concepten ontstaan. Je kan je eigen auto tegen betaling aan een wildvreemde verhuren. Of je wordt lid van een autodeel community. Dan mag je tegen betaling een dagdeel een auto gebruiken, die je ergens in je woonplaats kunt ophalen. Delen vraagt veel en vooral duidelijke afspraken. Hoe lang wordt de auto gebruikt? In welke staat is de auto en hoe leg je dit duidelijk vast? Moet je in de hurende regen foto's maken? Wie is er eigenlijk verantwoordelijk als de auto tussen twee deelbeurten wordt beschadigd? Een eigen risico van € 500,- is dat reëel? Overschrijd je de afgesproken gebruikstijd kan je een geldboete krijgen. Een auto schoon

inleveren, hoe schoon is dat? Het naleven van de afspraken is nog eens extra moeilijk omdat alles online geregeld wordt, zonder persoonlijke overdracht of ruggenspraak.

### MEER DAN EEN VERVOERSMIDDEL

Voor de deeleconomie had je gewoon een eigen auto. De auto, jouw extra leefruimte, jouw relaxplek na een lange werkdag en wellicht bevestiging van jouw zelfbeeld. De auto is veel meer dan alleen een vervoermiddel. Een auto brengt kosten met zich mee en wat dat betreft lijkt het delen van die kosten aantrekkelijk. Maar het allergrootste voordeel van de auto is toch je enorme vrijheid? Deze vrijheid om op elk moment te vertrekken waarheen en zo lang je wilt, is niet deelbaar. Je eigen auto biedt je altijd deze mogelijkheid. Geen gedoe met een online reservering en nauwkeurige inspectie van een auto die niet voor je deur ter beschikking staat. Mijn eigen auto, ik houd ervan.

Huib van Loon  
Oxonialeasing,  
advies & contractbeheer

## DE VRIES & PARTNERS HET FAMILIESTATUUT BIJ FAMILIEBEDRIJVEN

Onlangs kreeg ik een succesvolle mkb-ondernemer op bezoek. Midden vorige eeuw had hij het bedrijf van zijn vader overgenomen met zijn jongste broer en sinds die tijd was het bedrijf langzaam maar zeker uitgegroeid tot een groot mkb-bedrijf met diverse werkmaatschappijen in diverse branches.

Hij vroeg mij het volgende: "Robert, ik ben op een leeftijd gekomen dat ik nadenk om te stoppen. Twee van mijn vier kinderen zitten in het bedrijf, net als een van de drie kinderen van mijn broer. Ik denk dat deze nieuwe generatie de kwaliteiten heeft om het bedrijf verder uit te bouwen. Echter, ik lees heel vaak dat de derde generatie het familiebedrijf ten gronde richt. Wat is hier de reden van?" Ik stelde hem de volgende vragen: "Waar baseer je het op dat je zoon en dochter en je neef het bedrijf succesvol kunnen voortzetten? Heb je hen wel eens de vraag gesteld of zij wel de directie willen vormen van het bedrijf? Heb je je afgevraagd of ze kunnen samenwerken onder druk? Hoe denkt je broer hierover? Heb je de familienormen en -waarden van het bedrijf vastgelegd in bijvoorbeeld een familiestatuuut? Hoe zal het personeel en de markt hierop reageren enzovoort."

### FAMILIENORMEN

Deze vragen moest hij ontkenkend beantwoorden. Het was toch allemaal logisch dat zij dat gaan doen en iedereen weet toch hoe de familie is? In een situatie met twee broers is dat inderdaad nog te managen, maar naarmate er meer staken van de familie actief zijn in het bedrijf, wordt het steeds belangrijker om zaken als familienormen en -waarden vast te leggen, maar ook de functie-eisen van de directie te beschrijven, hoe er met het familiekapitaal moet worden omgegaan en/of het besturingsmodel (familieraad, Raad van Advies) er uit moet zien. Ik adviseer mijn klanten om een goed familiestatuuut op te laten stellen. Alleen al het opstellen van zo'n statuuut zorgt er voor dat de familie veel vragen moet beantwoorden waar ze niet zo snel aan hebben gedacht. Succesvolle familiebedrijven als Jumbo, Van der Valk, Sligro, Breeman, hebben allen zo'n familiestatuuut. Voor deze klant hebben we het traject nu ook ingezet. Dit levert mooie inzichten op.

Robert de Vries  
Register Adviseur  
Bedrijfsopvolging  
Specialist in familiebedrijven  
De Vries & Partners  
info@devriesgroep.com  
www.devriesgroep.com





ONTDEK DE NIEUWSTE TOEPASSINGEN  
VAN BEZORGING ON TRACK EN BLIJF IN CONTROL

# VOICT BRENGT HAAR KLANTEN VERDER

De volledige regie houden over je zending? In de steeds dynamischer wordende transportsector is dit hét unieke sellingpoint waar transporteurs en verzenders voor kiezen. Het gaat steeds sneller, flexibeler en gepaard met meer realtime data en control.

Alles is erop gericht de regie te versterken. VOICT uit Ede levert hiervoor met haar programma DireXtion dé oplossing, waarvan de toepassingen de komende jaren alleen maar groter worden, ze rekenen onder meer Coolblue, PostNL en Brocacef tot hun vertrouwde klantenkring.

TEKST: NIEK ARTS FOTOGRAFIE ANNEMARIE BAKKER



# DireXtion

Directing your tours

## Volledige regie

over al uw zendingen en ritten!



DireXtion is een volledig geïntegreerd, gebruiksvriendelijk softwaresysteem voor ritmanagement, ritplanning en monitoring.

Met DireXtion houdt u zelf de volledige regie over al uw zendingen en ritten!

Er is geen wereld waar innovaties zich zo snel opvolgen als in de IT. VOICT innoveert hier met 'DireXtion' iedere dag aan mee. De grote plus hierbij is dat de input van de klant leidend is voor nieuwe innovaties en updates. Het Distributie Management Systeem 'DireXtion' ontzorgt de gebruiker helemaal. Met behulp van de software managet, plant en monitort de gebruiker alle zendingen. De software werkt eenvoudig naast bestaande (ERP-)systemen. Alles is erop gericht om zelf de leiding over de zending te houden. Met DireXtion zit je meer dan ooit tevoren zelf op de regisseursstoel! Directeur Gert van Oel verwacht de komende jaren mooie verdere ontwikkelingen.

#### UIT DE PRAKTIJK GEGREPEN

Van Oel vertelt: "In het proces van vervoeren en verladen zijn er vier duidelijke stappen te onderscheiden. Dit zijn:

- het verwerken, ordenen en bewaken van de transportopdrachten;
- het zo optimaal mogelijk plannen van de ritten;

- het uitvoeren van de bezorging;
- het tracken en traceren van de goederenstroom.

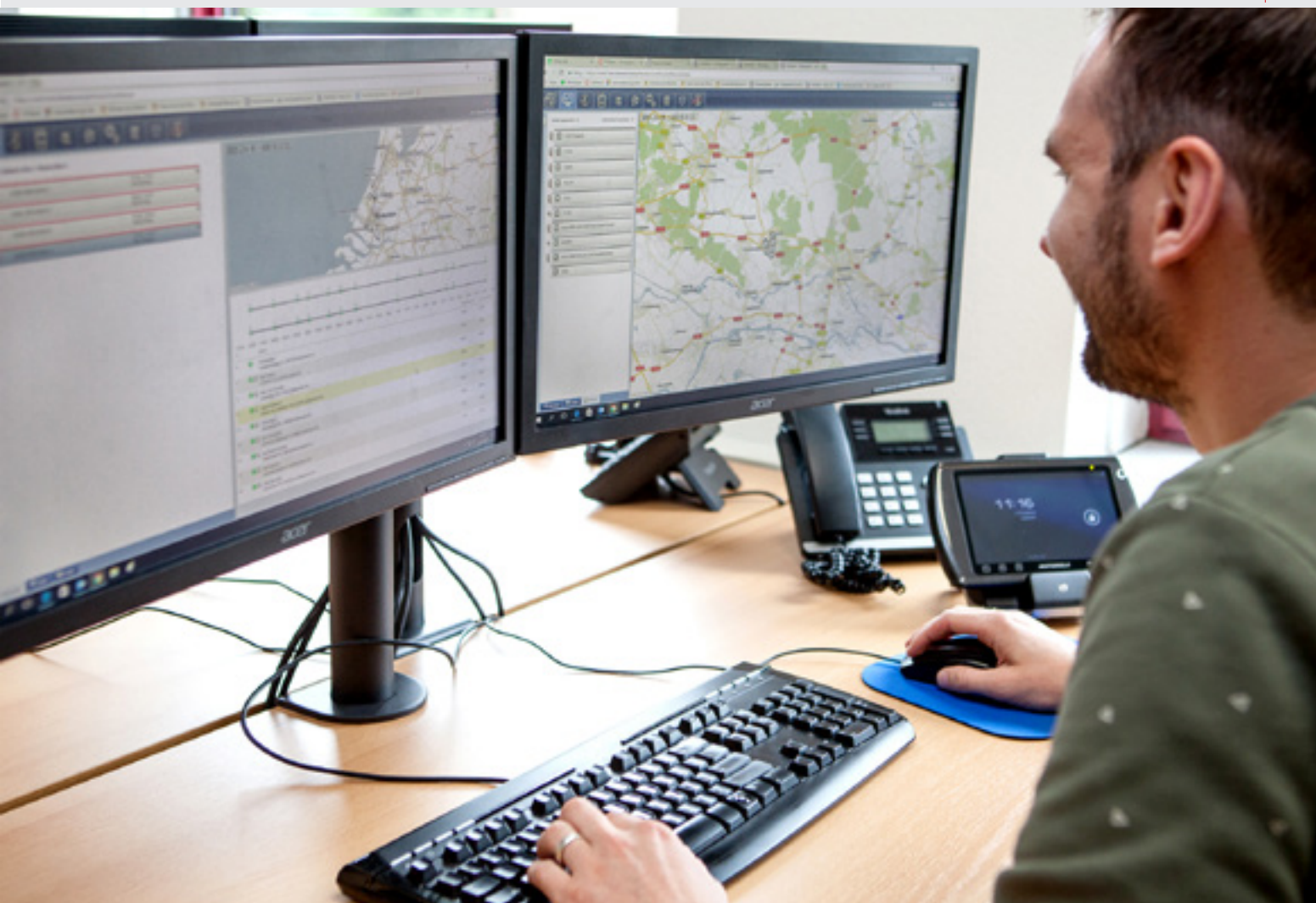
"In ieder van deze processtappen kunnen zich uitzonderingen voordoen. Onze software beperkt de gevolgen hiervan tot een minimum. Als het systeem toch een uitzondering detecteert, reageert het hierop en communiceert erover. Dit gebeurt zoveel mogelijk geautomatiseerd. Hierdoor zijn alle betrokken partijen snel en juist geïnformeerd. Dit voorkomt onnodige ruis op de lijn. Door onze software weten wij altijd waar een zending is en wat de status daarvan is. Als je dit weet kun je direct actie ondernemen als dat nodig is. Zo kun je direct de klant informeren die bijvoorbeeld thuis op zijn bestelling wacht. Alle partijen hebben toegang tot het systeem, waardoor het proces geheel transparant is."

"In de praktijk: een consument bestelt online een product en laat het door een vervoerder op zijn privé-adres bezorgen. De order wordt automatisch door ons

systeem ingeboekt. De chauffeur weet wat hij moet inladen en waar hij het op welk specifieke tijdstip moet bezorgen. Als de klant niet thuis is voert de chauffeur dat in zijn pda (zakcomputer) in. Onze software doet daarna de rest. Het systeem zorgt er automatisch voor dat er een berichtje naar de klant gaat voor een nieuwe bezorgafspraak en dat de zending opnieuw wordt ingepland."

#### OP DE REGISSEURSSTOEL

"Doordat wij altijd weten waar een zending is, kunnen we samen met onze klant écht effectief op de regisseursstoel plaatsnemen. Met DireXtion registreer je uitzonderingen op drie verschillende niveaus: pakket, zending en rit. Als er iets fout dreigt te gaan kunnen we snel handelen, dit wordt het stukje 'act' genoemd. En juist op dit onderdeel is veel winst te behalen. De laatste jaren zijn er steeds meer data toegankelijk geworden, waardoor we steeds beter kunnen voorspellen wanneer iets fout dreigt te gaan. Dit vergroot de borging van de zending terwijl de verzendtijd korter wordt.



Dit is bijvoorbeeld extra belangrijk bij de verzending van medicijnen, levensmiddelen en andere bederfelijke waar.”

#### REALTIME RITMONITOR

“Een belangrijke module van DireXtion is de ritmonitor. Je ziet in realtime het verloop van de ritten en de prognose over het vervolg ervan. Mocht er aan het geplande rittenschema iets veranderen dan wordt dit direct gecommuniceerd naar alle belanghebbenden. Je ziet in één oogopslag de status van je zending. Als een rit in de praktijk anders verloopt dan gepland, wordt er zelfstandig een nieuwe reële inschatting gemaakt. Doordat de ritmonitor alles overzichtelijk bijhoudt kan er snel via web, sms of e-mail met de klant gecommuniceerd worden. In de toekomst willen we de prognose van de ritmonitor verder uitbreiden met traffic information. Zodat de voorspelbaarheid verder toeneemt.”

#### ALTIJD DE TEMPERATUUR CHECKEN

“We hebben nog een noviteit die als losse module te gebruiken is, namelijk tempera-

tuurmonitoring. De temperatuur in de voertuigen wordt geïntegreerd in het systeem waardoor de temperatuur van de zendingen geregistreerd wordt. Dit is interessant voor de levering van medicijnen onder GDP-regeling uit de farmaceutische industrie. Met één klik op de muis kan de temperatuur van een zending worden getoond. Het maakt dan niet uit waar de zending is in de logistieke keten. Klanten zien de temperatuurhistorie in het bewijs van aflevering die via mail gestuurd wordt. Verder is het integreren van temperatuurmonitoring belangrijk voor het aantonen van de kwaliteit. Bij een audit laat je eenvoudig zien dat de temperatuur geborgd is en aan de GDP-regels voldoet.”

#### CONSULTANCYAFDELING STARTEN

“De komende jaren blijven we investeren in het ontzorgen van onze klanten. Vanaf 2018 gaan we aanvullende diensten voor klanten aanbieden. Nu werken nog veel klanten met onze software. Maar ik merk dat er veel (vooral kleinere) partijen zijn die graag willen dat we ook vóór ze gaan werken met onze software. Dat we bijvoorbeeld de planning,

risicomonitoring of audit uitvoeren. Deze ‘softe IT-kant’ wordt steeds meer gevraagd. Hiervoor gaan we een consultancyafdeling opzetten en daarvoor zoeken we in 2018 nieuwe collega’s.”

“Er werken nu een aantal grote klanten met onze software. Zij vragen steeds weer nieuwe toepassingen waardoor we DireXtion blijven doorontwikkelen. De komende jaren gaan we nog beter voorspellen, plannen en bijsturen waardoor de ultieme regisseursrol nog dichterbij komt. Voor onze klanten betekent dit meer efficiëntie, nog kleinere foutmarge en een snellere en kwalitatief hogere levering. Daar gaat onze sector naartoe en daarin blijven wij als VOICT met DireXtion vooroplopen.”

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



# Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

**Rabobank Vallei en Rijn**

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

**S+DL**  
**SCHUURMAN EN DE LEEUW accountants**

Nieuwe Kanaal 6d  
6709 PA Wageningen  
Tel.: (0317) 41 32 31  
Fax.: (0317) 41 79 50  
info@schuurman-deleeuw-acc.nl  
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

**Verbeek**  
Reclame

Specialist in:  
Gevelreclame & Belettering

[verbeekreclame.nl](http://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



Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie  
Verbindingen - Beveiliging  
Domotica - Elektra

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

OPSLAGRUIJTE NODIG?



**BOX inn**  
SELF-STORAGE

**Box Inn self-storage**

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

**REPRONERCURIUS**  
www.repronercurius.nl

**DeMaes**  
Leden tegen prijs

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel tot feestelijke party!

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

**HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?**

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

DONEER VIA [STEUNBARTIMEUS.NL](http://STEUNBARTIMEUS.NL)

'Ik kan lezen in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

**bartiméus sonneheerd**  
VERENIGING



**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](http://BOUWSTEDE.NL)



# Service Rubriek

## Office

### Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,  
Outlook, PowerPoint  
beginners en gevorderden

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



## Diversen

**DB SCHENKER**

### DB SCHENKER

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

## INTERFACE

communicatie

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



Concept en creatie  
Webdesign  
Internetdiensten  
Vormgeving  
Fotografie

## Juristen

**Van Veen**  
Advocaten

### Van Veen Advocaten

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

## Locaties



### Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



### Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



### Residence Rhenen

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



### The hunting Lodge

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

**carwash & CO**

**U WILT EEN FACTUUR?**



**VRAAG NAAR DE  
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

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



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

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

**ZOONEN** COMMERCEEL VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van:  
- Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vestigingsadviezen;
- Taxation;
- Consultancy en advisering bij herstructureringsprojecten;
- Vestigingsbeveiliging.

FRANKENWEG 170 - EDE  
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE  
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80  
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL  
WWW.ZOONENVASTGOED.NL



COLLIN CROWDFUND BRENGT SERIEUZE INVESTEERDERS EN ONDERNEMERS MET GROEIAMBITIES BIJ ELKAAR

# FINANCIEREN 2.0

**Crowdfunding voor je bedrijf, het voelt misschien wat onwennig, maar deze vorm van financiering nestelt zich steeds dieper in het bedrijfsleven en de acceptatie groeit met sprongen. Collin Crowdfund vervult in ons land een leidende rol op dit gebied en hielp al honderden bedrijven aan een krediet. Hoe gaat één en ander precies in zijn werk?**

TEKST EN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

24

In Amerika kijken ze er al lang niet meer van op en binnen Europa omarmt vooral Groot-Brittannië het systeem van crowdfunding op grote schaal; het betreft daar inmiddels een miljardenbusiness. Dat zette twee ervaren bankiers ongeveer gelijktijdig aan het denken. "Ik schreef enkele jaren geleden een business case rondom dit thema en raakte er steeds enthousiaster over", vertelt Jan-Willem Onink. "Vervolgens kwam ik in contact met mijn huidige compagnon Jeroen ter Huurne, die met een vergelijkbaar idee rondliep. Begin 2015 trad Bas Denissen, met een accountancy-achtergrond, als derde partner aan. Op 4 juni 2014 ging onze eerste case live: een leningaanvraag van een bedrijf met sterke groeiambities, dat de bankfinanciering rond had, maar geloofde in ons concept en er bewust voor koos." Daarmee stond Collin Crowdfund aan de voet van een indrukwekkende groeispurt tot het Nederlands marktleiderschap op dit gebied, met een sterk kwaliteitsgerichte insteek (daarover verderop meer), die er mede voor zorgde dat het bedrijf in 2016 de Cashcow Award en De Gouden Stier won, aangevuld met de publieksprijs bij de FinTech Awards in 2017.

## AMBASSADEUR

Crowdfunding. Je legt als ondernemer je leningaanvraag via een georganiseerd kanaal aan 'het publiek' voor, tegen een rentever-

goeding. Dat gebeurt soms in samenwerking met andere financieringspartijen, zoals een bank. "We hebben op dit moment ruim 11.000 investeerders als klant, variërend van particulieren en ondernemers tot pensioen- en stamrecht-BV's", vertelt Onink. "Voor hen maakt crowdfunding vaak deel uit van een bredere beleggingsstrategie. Mede geïnitieerd door onze toezichhouder, de Autoriteit Financiële Markten, adviseren wij om in het kader van risicospreiding maximaal tien procent van je beschikbare vermogen in deze vorm van beleggen te steken. Crowdfunding is een alternatief voor sparen, maar niet vergelijkbaar. Het gaat om risicodragend beleggen, met als belangrijke pre dat investeerders veel binding krijgen met het bedrijf waaraan zij geld verstrekken. Dat doen zij rechtstreeks, door ons gefaciliteerd. Wij richten ons volledig op het MKB in alle branches. Als investeerder word je feitelijk een ambassadeur van de onderneming en dan kan zelfs op meerdere niveaus, bijvoorbeeld door gebruik te maken van kortingsacties op producten die een bedrijf hem exclusief aanbiedt."

## EXPOSURE

Over de aangescherpte eisen van banken om krediet te verstrekken is veel geschreven. Crowdfunding biedt een interessant alternatief, waaraan volgens de commercieel directeur van Collin Crowdfund nog een ander belangrijk

voordeel zit: exposure. "Zowel binnen als buiten je eigen netwerk raakt je naam als onderneming snel in beeld. Het gaat rond via sociale media, maar ook bronnen als BNR Nieuwsradio, Het Financieele Dagblad en De Telegraaf pikken het niet zelden op, vanwege de nieuwswaarde. Dat kunnen wij een extra boost geven via PR-pakketten die we leveren, met bijvoorbeeld gerichte persberichten op lokaal, regionaal of landelijk niveau of voor vakjournalisten. Om het even over banken te hebben: daarmee werken wij graag samen. Dan moet je vooral denken aan co-financierers. Ook met andere partners gaan we graag het gesprek aan. Sinds kort werken wij met Connected Crowdfund Adviseurs, professionals die positief zijn over het concept en het helpen groeien."

Klik hier voor meer info

## CROWDFUND COACH

Voor Collin Crowdfund staat één ding voorop: investeerders een serieuze, goed doortimmerde en verantwoorde case presenteren. Onink: "Kwaliteit, dus. Daar draait voor ons alles om. Laat ik het proces stap voor stap belichten. Wanneer een onderneming zich bij ons meldt met de wens om een lening te verkrijgen, vindt allereerst een kredietwaardigheidstoets door een credit rating agency plaats. Daarna koppelen wij een Crowdfund Coach aan het bedrijf. Die richt zich niet alleen op de zakelijke kant, maar ook op de intermenselijke factor, die wij



Jeroen ter Huurne, algemeen directeur



**Lenen**

Meer weten over lenen via Collin Crowdfund.

Ben jij een gevestigde ondernemer of een ambitieuze starter en zoek je een gedegen financiering via de Collin crowd? Collin Crowdfund brengt ondernemers en investeerders samen voor een optimale win-win situatie.

### VOORBEELDEN VAN ANDERE SUCCESVOLLE CAMPAGNES

- Code Blauw | Barneveld | 65.000 | 7,5% | 89 investeerders
- Grifthoeve | Overberg | 200.000 | 7,5% | 207 investeerders
- Bokamak (Repusel) | Veenendaal | 100.000 | 8% | 115 investeerders

heel belangrijk vinden. Hij stelt de ondernemer in de gelegenheid zijn ambities, ideeën, maar soms ook zorgen te delen. De Crowdfund Coach heeft drie hoofdtaken. Allereerst informeert hij bedrijven in de markt over deze vorm van financiering. Verder begeleidt hij de ondernemer in het proces, dat gezien het publieke karakter wezenlijk verschilt van een aanvraag bij de bank. Ten slotte velt hij een eerste oordeel over de kredietwaardigheid. Dan praat je over

rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit, maar ook over continuïteitsrisico's binnen een exploitatiecyclus en de afdekking daarvan, de kwaliteiten van de ondernemer, zijn of haar visie op de branche en onderscheidend vermogen, de concurrentiepositie en de kwaliteit van mogelijk beschikbare zekerheden."

#### PITCH OP WEBSITE

"Het oordeel van de Crowdfund Coach gaat naar de Risk Coach, die op basis hiervan advies uitbrengt aan onze Groen Licht Commissie", vervolgt Onink. "We zijn kritisch aan de poort en honoreren uiteindelijk ongeveer éénderde van de aanvragen. Daarna wordt een pitch opgevoerd: een presentatie van de ondernemer en zijn bedrijf naar het publiek. De pitch verschijnt op onze website en dan zien potentiële investeerders in één oogopslag de rente, de looptijd van de lening en de Collin Credit Score: een gewogen gemiddelde van de rentabiliteit, de

solvabiliteit en de liquiditeit. Geïnteresseerden kunnen vervolgens doorklikken naar een complete, gedetailleerde beschrijving van het geheel. Wanneer de inschrijving voor investeerders start, zorgen we ervoor dat deze eerst de inner crowd bereikt: de directe persoonlijke en zakelijke relaties van de ondernemer. Dat geeft, mede door de gunfactor, alvast een mooi schot voor de boeg en bij derden een goed vertrouwen in onder meer de solvabiliteit." Met een successcore van 99,5 procent onder de aangeboden cases mag je spreken van een formule met toekomst. Leningaanvragen lopen bovendien binnen korte tijd vol. "Echter, snelheid vormt niet onze primaire doelstelling. Wij streven naar een goed gefinancierde ondernemer en een verantwoorde investering voor 'the crowd', vanuit een algehele focus op kwaliteit."

Meer informatie: [www.collincrowdfund.nl](http://www.collincrowdfund.nl)

Vanaf medio 2018 kunnen ruim 1.200 toeschouwers in de nieuwe topsporthal genieten van de topsportwedstrijden.



## TOPVOLLEYBAL IN NIEUWE TOPSPORTHAL EDE

26

**Vlak voor de zomer was het feest: de bouw van de unieke topsporthal in Ede is begonnen. Wethouder Johan Weijland gaf samen met Toine Schinkel van ROC A12/COG en Roland ter Hoeven van Sportservice Ede het officiële startsein. Vanaf medio 2018 kunnen ruim 1.200 toeschouwers in deze nieuwe topsporthal onder andere genieten van de topsportwedstrijden van Vallei Volleybal Prins. De heren van Vallei Volleybal Prins speelden, vooruitlopend op de bouw van de topsporthal, het afgelopen seizoen voor het eerst vanuit Ede. Monique Becks, voorzitter van het bestuur van Vallei Volleybal Prins: "Het is uniek dat we in Ede een volleybalteam hebben dat presteert op het hoogste niveau. Dit jonge talententeam sloot het afgelopen seizoen af met een hele nette zesde plaats. Een goede prestatie voor een team met potentie!"**

### AMBITIES

Hoewel het nieuwe seizoen pas in oktober start, blikt Monique Becks al even vooruit: "De ambitie is om de komende jaren in de top van de eredivisie mee te spelen. Daarom hebben we voor het komende seizoen een mooi team met talentvolle spelers samengesteld. We kunnen rekenen op zes nieuwe spelers, waarvan er één ook actief is in Jong Oranje. Stuk voor stuk jonge, talentvolle mensen die zich vol enthousiasme inzetten om als team de beste prestatie neer te zetten."

### MAATSCHAPPELIJK BETROKKEN

Bij Vallei Volleybal Prins ligt het accent op opleiding en talentontwikkeling. Dit is een bewuste keuze volgens Becks: "Als team

willen we onze maatschappelijke rol in de Valleiregio actief invullen door talentontwikkeling in de volle breedte van de sport te stimuleren. Concreet betekent dit dat we onze kennis en ervaring op het gebied van talentontwikkeling delen met volleybalverenigingen in de regio. Zo ondersteunen wij bijvoorbeeld de trainers met clinics en bijscholingen. Daarnaast promoten wij in samenwerking met de onderwijsinstellingen op de kenniscampus een sportieve, gezonde leefstijl onder jongeren."

### GROEIEND BUSINESSNETWERK

Vallei Volleybal Prins was afgelopen seizoen niet alleen op sportief gebied succesvol, ook de businessclub van de eredivisionist groeide. Becks: "We zijn blij dat ondernemers

uit de Valleiregio topsport een warm hart toedragen. De afgelopen vier maanden mochten we bijvoorbeeld vijf nieuwe sponsors verwelkomen. Kortom: het businessnetwerk van VVP groeit en bruist."

Wilt u ook een bijdrage leveren aan topsport in de Valleiregio? Neem contact op met [monique@topvolleybalvalleiregio.nl](mailto:monique@topvolleybalvalleiregio.nl).







KLANT IN PRODUCTIE - FOCUS OP KLANTWAARDE MET LEAN MANUFACTURING

# "IN LEAN MANUFACTURING STAAT DE KLANTWAARDE CENTRAAL, MAAR DAN MOET JE WEL GOED KUNNEN LUISTEREN"

**Alleen door goed naar onze klanten te luisteren - écht luisteren - komen we er achter wat zijn wensen zijn. Daar gaat lean manufacturing wat ons betreft over. We doen alleen datgene wat voor de klant waardevol is, niets meer en zeker niets minder.**

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

## CONSEQUENTIES VAN MAXIMALE KLANTTEVREDENHEID

Bij het streven naar maximale klanttevredenheid loop je tegen de grenzen van je productiemogelijkheden aan. Kortere runs, snellere levertijden, grotere productvarianties, innovatie. Hierdoor is de vraag naar flexibele productie-automatisering enorm toegenomen. We krijgen steeds meer te maken met verzoeken van de klant, met een enorme impact op het productieproces. Hoe beheers je dat?

## LEAN MANUFACTURING VRAAGT KLANTKENNIS

Het middel volgt na het doel en het doel is klantwaarde. Daar ligt de focus in lean manufacturing. Dus voordat je aan de techniek begint, begin je bij je klant. Hoe goed ken jij je klanten, weet je wat hen beweegt, wat er leeft binnen hun organisatie? Antwoord hierop vraagt maximale klantbetrokkenheid zodat je exact aanvoelt hoe je de klantwaarde kunt

vergroten. Ook hiervoor kun je weer allerlei technische tools gebruiken, zoals een CRM-systeem of zelfs social media als LinkedIn. Maar het begint met actief luisteren.

## ACTIEF LUISTEREN

Lean manufacturing is actief luisteren. Bijvoorbeeld tijdens een 'kijk en luister-dag'. De klant spreekt met mij als plantmanager en soms zit daar directie en vaak ook verkoop en marketing bij. Het mooiste onderdeel is het rondje over de werkvloer en de gesprekjes met de operators. De jongens weten inmiddels ook precies hoe ze moeten reageren. Het maakt hen ook veel meer betrokken bij de klant en zijn opdrachten.

## GA JE KLANT EENS HALEN!

De essentie van lean manufacturing ligt in de klantwaarde, is dus mijn boodschap: trek die klant je productie-omgeving in. Ga hem desnoods halen! Leer je klant werkelijk kennen

en stel de juiste vragen. Zo ontdek je wat voor de klant werkelijk meerwaarde heeft en waar je dus de focus op moet leggen in het verbetertraject.


## 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, leidinggevend 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)



STICHTING  
**LIVA**  
WE CARE

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



**Guliker**  
BIJ BRAND- & WATERSCHADE

*24 uur bereikbaar*

033 245 02 04

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



**Guliker**  
BIJ BRAND- & WATERSCHADE

*24 uur bereikbaar*

033 245 02 04

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

## Meer gezonde medewerkers leveren u meer winst!



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



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



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

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

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

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

Arbo  world





special  
**SMART INDUSTRY**



VOAA KIJKT VANUIT ARBEIDSKUNDIGE BASISTOOLS NAAR  
PROCESBEHEERSING EN -VERBETERING

# NIET INGEHUURD, MAAR INGELEEFD

Capaciteits-, kwaliteits- en doorlooptijdproblemen, strubbelingen in de voortgang van de interne processen, oplopende levertijden; veel ondernemers kennen het uit de dagelijkse praktijk. VOAA helpt de procesbeheersing te optimaliseren via opleidingen, consultancy en detachering en spitst zich daarbij vooral toe op arbeidskundige basistools.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, VOAA, MINI





"De mens wordt steeds belangrijker, maar wij kijken vanuit onze expertise vooral ook sterk naar de proceskant", aldus Ton Polman.

Achter VOAA schuilt een opmerkelijke ontstaansgeschiedenis, die meteen de naam verklaart. Directeur Ton Polman: "Mede op initiatief van Berenschot Adviesbureau en Philips werd in 1951 de Vereniging voor Ontwikkeling van Arbeidskunde, kortweg VOA, opgericht. Daaruit groeide in 1989 het opleidingsinstituut VOA Access oftewel VOAA. Dit richt zich - nu nog steeds - op procesverbetering met specifieke aandacht voor productiviteit, werkmethode, normering en doorlooptijdverkorting. Hoe lang doe je ergens over, hoe en waar realiseer je verbeteringen?" Polman nam in 2007 de aandelen van VOAA over en verwelkomde vier jaar later een compagnon, Mike Porton. Samen brengen ze een schat aan ervaring in opleidingen, consultancy en detachering mee en precies op die disciplines focust het bedrijf zich sinds 2011. VOAA, gevestigd in Veenendaal, oriënteert zich op een breed marktsegment. "Vooral de maak-, onderhouds- en foodindustrie, de retail-, transport- en logistieke sector, AGF en mobiliteit. Het werkgebied bestrijkt heel Nederland, maar we voeren ook internationale projecten, bijvoorbeeld operational excellence voor de maakindustrie en de bloemensector in Thailand, Vietnam en China. In opdracht van de Europese Unie werken we samen met partners op het gebied van innovatie en ontwikkeling. 'Een leven lang leren' staat daarbij centraal."

#### CULTUURVERANDERING

"Process improvement ofwel procesverbetering, ik realiseer me dat dat een contai-

nerbegrip is," vervolgt Polman. "Wij houden ons in belangrijke mate bezig met lean. Veel organisaties leggen dat uit als het elimineren van verspilling, maar daar alleen ligt niet de drive; het vormt slecht één van de stappen die je in de beginfase zet. Centraal staat een cultuurverandering, met als doel de mensen meer klantgericht te maken, zowel extern als intern. Een aanpassing van gedrag en houding leidt tot een structurele verbetering van de productiviteit en een verkorting van de doorlooptijd. Bij de flow in het proces moet je de verstoring minimaliseren, anders ontstaan er bijvoorbeeld voorraden en lopen de wachttijden op. De kern ligt in operationele stabiliteit en flexibiliteit, bij een zorgvuldige bewaking van de kwaliteit. First time right, wordt dat wel genoemd. Dit is op alle niveaus in het bedrijfsproces relevant. Als je 300 mailtjes per dag ontvangt, kom je nergens meer aan toe. Dan hapert er iets aan de processen en informatievoorziening. Wij begeleiden bedrijven in het veranderproces via consultancy en detachering, eventueel na eerst een opleidingstraject. Onze expertise ligt in het daadwerkelijk veranderen van houding en gedrag, waarbij de tools van de werkmethode en de arbeidsstudietechniek veelal de basis vormen."

#### ONJUISTE INPUT

Informatievoorziening, noodzakelijk voor aansturing en beheersing, behoort tot de eerste dingen waarnaar VOAA kijkt bij een project. Polman: "We beoordelen of alles optimaal verloopt en kijken waar verspillingen opduiken. Dit gebeurt niet alleen op de

werkvloer, maar ook in de engineering en werkvoorbereiding, waarbij digitalisering een steeds belangrijkere rol speelt. Ook binnen het MKB gaat deze ontwikkeling, wat vandaag de dag smart factory inhoudt, ontstellend snel. Staat er wel een goede, haalbare methodiek in de vorm van hulpmiddelen en normering tegenover? Bevat het proces de juiste koppelingen en welke middelen komen eraan te pas? Analoog of digitaal? Hebben de mensen wel de benodigde competenties? Onjuiste of onvolledige input betekent onjuiste output. Wanneer de gerealiseerde productie achterblijft bij de capaciteit, hoeft dat dus niet alleen maar te zitten in een matige organisatie op de werkvloer. Het probleem begint vaak bij gebrekkige tools, hulpmiddelen en wijze van informatievoorziening."

#### BELEMMERDE DE FLOW

Polman geeft een interessant voorbeeld vanuit een sociale werkvoorziening. "Het betreft een klant van ons, voor wie wij de nieuwe calculatiesystematiek begeleiden en de werkvoorbereiders opleiden. Zij moeten zorgen voor een goede calculatie en werkvoorbereiding, zodat de mensen op de werkvloer hun taken optimaal kunnen uitvoeren, conform de afspraken met de klant ten aanzien van kwaliteit en levertijd. Het bleek dat er in teveel batches werd gewerkt, met onvoldoende onderlinge afstemming in de processen, mede door onvolledige en onjuiste informatie, wat voor een te hoog aantal buffers zorgde. Dat belemmerde de flow in het proces. Een product moet door

## Uw advocaat is uw teamgenoot



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

Van Veen  
Advocaten

System Care ICT DYN  
Consultancy - Projectmanagement - Trainingen

Microsoft Dynamics 365

Dynamics NAV 2017  
AZURE + OFFICE + NAV/CRM + POWER BI

**In 2017 bij System Care**

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

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

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

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

**EUROBUSINESSNL.NL**

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

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



de fabriek heen stromen. Na een analyse hebben wij samen met de functionarissen de elementen die dicht bij elkaar zitten anders gegroepeerd en het traject opgedeeld, zodat een goede doorstroming ontstaat, met de bijbehorende informatie."

### MINI IN BORN

Idealiter wordt VOAA al in het voortraject in het verhaal betrokken, zoals bij de normering en de werkmethode van de assemblage lijnen voor het automerk MINI in Born, bij fabrikant VDL NedCar. "Wij ontvingen een procesbeschrijving en tekeningen vanuit moederbedrijf BMW, op basis waarvan we de assemblage hebben opgedeeld in elementen: de uit te voeren taken aan de assemblage lijn," beschrijft Polman. "Het betreft circa 3300 stappen. Afhankelijk van de vraag van de klant dient elke zoveel minuten een auto van de band te rollen. Dat betekent dat je de lijn moet opdelen in allemaal brokjes van precies dat aantal minuten - dat noemen we de taktijd - en op die manier het assemblageproces balanciert. Neemt de vraag naar de auto toe of af, dan vergt dat een aanpassing van de taktijd, om aan de klantvraag te kunnen voldoen.

Je gaat het proces dus opnieuw balanceren. Qua medewerkers vraagt dit om zowel een vaste als een flexibele schil. Bij een te groot aandeel van flexibele krachten en onvoldoende aandacht voor het inwerken van hen komt de procesbeheersing in gevaar, wat op de kwaliteit en de doorlooptijd drukt."

### SMART FACTORY

VOAA neemt momenteel deel aan een Duits-Nederlands project, Grenzeloos Effizient Produzieren, gesubsidieerd door de Europese Unie. "Naast ons zijn er nog een Nederlands en twee Duitse bureaus bij betrokken," vertelt Polman. "Ons aandachtsgebied behelst de oostelijke helft van Nederland, specifiek het MKB in de hout-, metaal- en kunststofverwerking. Bedrijven kunnen zich hiervoor aanmelden. De vier bureaus hebben gezamenlijk een Lean & Green Scan ontwikkeld, gericht op duurzaamheid, smart factory, verandermanagement en de mate van lean in de processen. Doel is helder voor ogen te krijgen waar het bedrijf staat ten opzichte van de norm in de branche, die uit dit onderzoek naar voren komt. Het traject duurt drie jaar en bevat na de scan de mogelijkheid van een gesubsidieerde implementatie van procesverbeteringen."



### CONCURRENTIEPOSITIE VERBETEREN

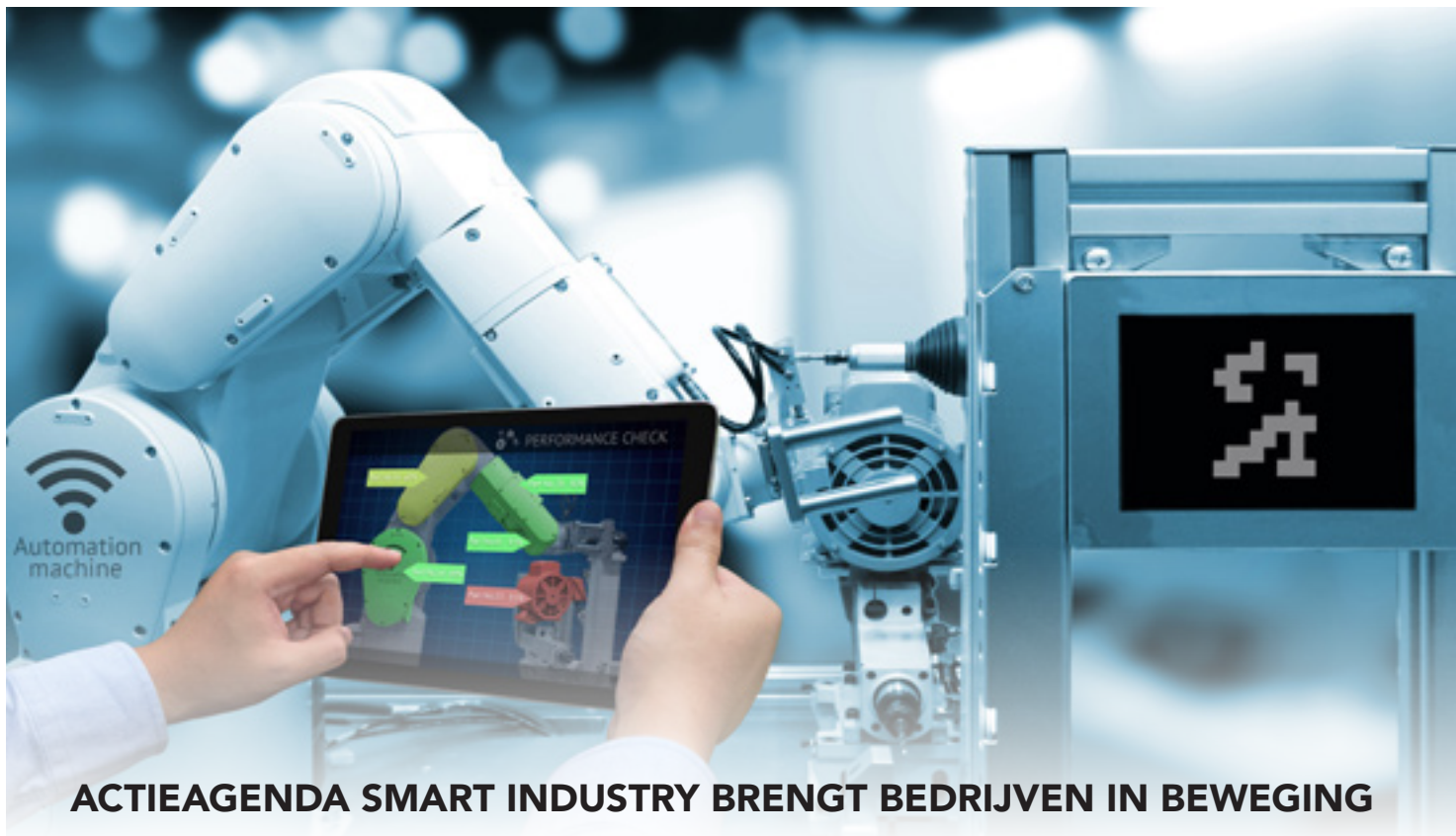
Polman vervolgt: "Wij zien, met name op het gebied van de smart factory, mooie initiatieven binnen het MKB, iets dat de concurrentiepositie gaat verbeteren en de businessmodellen binnen de branches zal veranderen. De eerste resultaten na dertig uitgevoerde scans geven aan dat de kunststofsector het thema smart factory wat verder oppakt dan binnen de houtsector, met de metaalsector er tussenin. Het lijkt erop dat we binnen Nederland iets verder zijn op dit gebied dan onze oosterburen, met daarbij wel de opmerking dat het aantal uitgevoerde scans in Duitsland hoger ligt dan bij ons. De meest voorkomende verbeterpunten die uit de scan naar voren komen hebben te maken met invoering en optimalisatie van gebruik van ERP-systemen, beheersen van werkvoorbereidingsprocessen met behulp van digitale technologie en hulpmiddelen, automatische verwerking van productiegegevens, terugkoppeling en visualisatie ervan, implementatie van nieuwe technologie met betrekking tot fabricageprocedures en robotisering en de digitale verknoping van data tussen engineering, voorbereiding en productie. Belemmeringen die het MKB vooral ziet ten aanzien van de implementatie ervan betreffen zorgen over IT-veiligheid

en -bescherming, hoge investeringskosten, ontbrekende kennis, weerstand bij werknemers ten aanzien van digitale technologieën en mogelijk gebrek aan interesse onder de klanten."

### VÓÓR DE AUTOMATISERING

VOAA kan de organisatie hierbij helpen, zo geeft Polman aan. Het bedrijf zit eigenlijk altijd net vóór de automatisering in het traject van procesverbetering en onderscheidt zich in de markt door het toepassen van arbeidskundige basistools, ingegeven vanuit het rijke verleden. "De mens wordt steeds belangrijker, maar wij kijken vanuit onze expertise vooral ook sterk naar de proceskant. Dat doen we met een team van enthousiaste, proactieve mensen, die zelf initiatieven nemen wanneer ze bij de klant verbeterpunten signaleren. 'Wij zijn niet ingehuurd, maar ingeleefd,' zeggen we vaak. Bij een nadere kennismaking biedt VOAA graag inzicht in zijn dienstverlening, onder meer via het spelen van een lean- of andere game, die de verbetering van een proces en de ontwikkeling van de mens op tastbare wijze naar voren brengt."

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



**ACTIEAGENDA SMART INDUSTRY BRENGT BEDRIJVEN IN BEWEGING**

# KLAAR VOOR DE VIERDE INDUSTRIËLE REVOLUTIE?

**Smart Industry verandert de wereld ingrijpend en er komt nog veel meer aan. Hele bedrijfstakken ondergaan een metamorfose, vertrouwde verdienmodellen verdwijnen en nieuwe ontstaan. Een programma stimuleert Nederlandse bedrijven om aan de slag te gaan met Smart Industry. "Wacht je te lang dan is de concurrentie je voor."**

TEKST HANS HAJÉE

De Nederlandse industrie is – direct en indirect – verantwoordelijk voor zo'n twee miljoen banen en bijna de helft van onze export. "Onze industriële bedrijven zijn vaak actief in nichemarkten", zegt Tom Bouws. Hij is accountmanager Smart Industry en Kennisinstellingen bij de Kamer van Koophandel en lid van het programmabureau Smart Industry. "Geregeld zijn ze wereldmarktleider in een deelsegment zonder dat het grote publiek daar weet van heeft."

## SPECTACULAIRE TOENAME

Voor het behoud van haar sterke positie moet onze industrie in toenemende mate smart zijn. Onder Smart Industry rangschikken we de verregaande digitalisering en toepassing van nieuwe technologie, zoals verweving van apparaten, productiemiddelen en organisaties. Denk aan slimme toepassingen van internet, 3D-printing, nanotechnologie, adap-

tieve robots, sensortechnologie en big data. "Essentie van Smart Industry is het verhogen van de kwalitatieve productiviteit", verduidelijkt Bouws. "Inzet van nieuwe technologie leidt tot klantspecifieke producten en diensten voor de prijs van het serieproduct én zeer snel geleverd. De klantwaarde neemt toe doordat op data en connectiviteit gebaseerde diensten worden toegevoegd. Vaak spectaculair, waardoor een hele sector op de schop gaat en de concurrentieverhoudingen ingrijpend wijzigen. Niet voor niets wordt Smart Industry wel de vierde industriële revolutie genoemd."

## ACTIEAGENDA

Samen met FME en TNO constateerde de Kamer van Koophandel een aantal jaren geleden dat in Azië, de VS maar ook in ons omringende landen initiatieven bestonden om Smart Industry te stimuleren. "Het ministerie van EZ en VNO-NCW sloten direct

aan en in een rapport pleitten wij voor een eigen programma dat recht doet aan de kenmerken van de Nederlandse industrie. Geen top-down benadering zoals in Duitsland, maar gedragen door de bedrijven zelf. Met veel aandacht voor verdienvermogen, skills, samenwerking en ketenintegratie." De beoogde aanpak werd vastgelegd in een Actieagenda die eind 2014 aangeboden is aan minister Kamp. "Er zijn drie actielijnen: verzilveren van bestaande kennis, het marktrijp maken van technologie in Fieldlabs en versterking van de randvoorwaarden kennis, vaardigheden en ICT."

## TUSSEN DE OREN

Spin in het web is het programmabureau Smart Industry, een compact team dat de uitvoering van de Actieagenda coördineert. "Eerste opgave was het creëren van awareness," zegt Bouws. "Duidelijk maken





wat Smart Industry inhoudt en de urgentie benadrukken. Het is onvermijdelijk dat de business van tal van bedrijven ingrijpend zal veranderen. Dat moeten we tussen de oren krijgen." Daartoe hebben vertegenwoordigers van het programmabureau op tal van plaatsen hun verhaal uitgedragen. "In het afgelopen twee jaar spraken Egbert-Jan Sol van TNO en ik tijdens verschillende bijeenkomsten in totaal zo'n 15.000 mensen toe."

#### PREDICTIVE MAINTENANCE

Voorbeelden brengen Smart Industry tot leven. Bouws is een schier onuitputtelijke bron. Hij wijst onder meer op 247TailorSteel dat plaatwerk op maat maakt. "De klant geeft online alle parameters in, slimme software helpt om te komen tot een optimaal ontwerp. Na betaling wordt de bestelling direct geproduceerd." Een digitale drukwerkshop, maar dan voor metaal. "Ander voorbeeld: onderhoud gebeurt nu vaak met vaste intervallen. Ongeacht de noodzaak, en zonder de zekerheid dat niet net voor een onderhoudsbeurt iets stuk gaat. In de Fieldlab Campione draait het om sensoren en data-analyse die voorspellen wanneer onderhoud nodig is. Dat wordt daardoor altijd tijdig en nooit onnodig uitgevoerd. Gevolg: minder uitval, lagere kosten. Dergelijke predictive maintenance heeft een enorme potentie, bijvoorbeeld in de procesindustrie, machinebouw en infrastructuur."

#### CONSUMENT WORDT PROSUMER

De optiekbranche kent vooral prijsconcurrentie. "Winkels hangen vol met monturen, veelal massaproducten. Het duurt lang voor een bestelde bril geleverd wordt. Een ondernemer ontwikkelde software waarmee je samen met de opticien op het scherm een montuur ontwerpt dat precies past bij jouw gezicht. Een 3D-printer zorgt voor productie ter plekke. Nog beter wordt het door de combinatie met een techniek om lenzen te printen. In plaats van weken te moeten wachten, stap je na korte tijd de winkel uit met een complete individuele bril." Volgende stap: een aansprekend ontwerp thuis downloaden, zelf aanpassen en printen met je eigen 3D-printer.

"De consument wordt een *prosumer*. Er komen geen containers meer uit Azië; logistieke warehouses worden overbodig, net als pakjesbezorgers."

#### GEEN SCHOON VEL PAPIER

Voorbeelden als deze maken de potentie van Smart Industry duidelijk. "Ondernemers worden enthousiast van dit soort voorbeelden, maar zien ook tal van beren op de weg," weet Bouws. "Veelgehoorde bezwaren: klanten vragen er niet om, mijn management begrijpt het niet, de organisatie is er niet klaar voor." Startups hebben het gemakkelijker. "Hun vertrekpunt is veelal digitaal en ze beginnen met een schoon vel papier. Bestaande bedrijven kennen vaste structuren en eerdere investeringen bemoeilijken innovatie."

#### STIP AAN DE HORIZON

Uit onderzoek onder mkb-bedrijven blijkt dat nog geen 14% volop bezig is met Smart Industry. "Bewustwording is er steeds meer, maar nog te weinig bedrijven komen in actie." Hoe doe je dat? "Bij kleinere en middenbedrijven moet de directie het voortouw nemen en een toekomstperspectief, de stip op de horizon, formuleren. Vervolgens moet je dit vertalen naar een praktisch plan van aanpak. Kleine haalbare stappen, uitgevoerd door de medewerkers. En die telkens al belonen, want dat is de brandstof. Om hierbij te helpen, ontwikkelen wij op dit moment een Smart Industry-assessment." Mkb-bedrijven zijn veelal wendbaar. "Grootbedrijven zijn logger; daar is het lastig om de organisatie mee te krijgen. Dan is het verstandig Smart Industry-experimenten te starten aan de rand van de organisatie en de vindingrijkheid van het mkb erbij te betrekken. Zo krijgen dergelijke ontwikkelingen de ruimte. Maar pas op: haal ze bij succes niet te snel naar het hart van je bedrijf. De kans dat ze alsnog sneuvelen, is levensgroot."

#### VERSNELLING NOODZAKELIJK

De Actieagenda Smart Industry wordt tot nu toe uitgevoerd met beperkte middelen. "We draaien vooral op de menskracht en het

enthousiasme van de betrokken partijen. Ook is er veel ondersteuning van brancheorganisaties en individuele bedrijven." Ondanks brede waardering voor de resultaten tot nu toe is duidelijk dat een versnelling nodig is. "Wij werken hard aan de Implementatieagenda 2018-2021 waardoor nog veel meer bedrijven in actie gaan komen. Om ze daarbij adequaat te ondersteunen, is additionele financiering onmisbaar." Bouws sluit af met een oproep. "Wacht niet langer, ook al slokt de dagelijkse praktijk alle aandacht op. Maak werk van Smart Industry. Het kan zijn dat klanten er nog niet om vragen. Maar als er ontwikkelingen zijn waar zij baat bij hebben, die beter en slimmer zijn, verwachten zij dat een professionele partner ze daarop wijst. Verras je klant met de inzet van digitalisering en nieuwe technologie. Doe je dat niet dan is de concurrentie je voor."

#### BAKKER EN SLAGER

Smart industry zorgt ervoor dat fysieke producten steeds meer een vehikel worden voor ontzorging, stelt Bouws. "Daar komt het zwaartepunt van de verdiensten te liggen. Services worden veelal lucratiever dan de hardware, het feitelijke product." Dergelijke ontwikkelingen raken ook niet-industriële bedrijven. "Denk aan een bakker en een slager die samen een bezorgservice opzetten. Het gaat dan minder om technologie, wel over ICT, logistiek en marketing."

#### MEER WETEN?

Kijk op [www.smartindustry.nl](http://www.smartindustry.nl) en [www.kvk.nl/smartindustry](http://www.kvk.nl/smartindustry)

Daar is ook informatie te vinden over regionale actieprogramma's, onder meer voor de Noordvleugel en Oost-Nederland.

"Veel bedrijven in Nederland kennen ons van de Academy, dat is een beetje ons vlaggenschip", aldus dr. Ir. Joop de Jong.



36

## MPRISE SOFTWARE-PARTNER VOOR DE TUINBOUW

De land- en tuinbouw maakt steeds meer gebruik van de modernste middelen en technologieën. ICT is daarbij van cruciaal belang. Mprise, gevestigd in Veenendaal, helpt ondernemingen in de tuinbouwbranche bij het toepassen van state-of-the-art technologie. Algemeen directeur dr. Ir. Joop de Jong: "Het is onze visie om bedrijven te helpen bij het succesvol inzetten van software voor hun business."

TEKST: HANS HOOFT

Na zijn studie informatica in Delft werkte De Jong bij Baan, tot hij in 1991 besloot voor zichzelf te beginnen met het bedrijf Profuse. "Daar hielden we ons bezig met de implementatie van ERP-software, cursussen, allerlei vormen van dienstverlening daaromheen. In 2004 ben ik gestart met Mprise, daarmee deden we ongeveer hetzelfde, maar dan gebaseerd op Microsoft software, Microsoft Dynamics AX en Microsoft Dynamics NAV. Dat zijn ERP-softwarepakketten, waar de boekhouding, de voorraad, inkoop/verkoop, productie, enzovoort, in geïntegreerd is."

### SPECIFIEK

Vijf jaar geleden besloot De Jong zich te richten op de tuinbouw. "We hebben toen twee overnames gedaan. Beide bedrijven waren partners van Microsoft en hadden beide een softwarepakket ontwikkeld gebaseerd op Microsoft Dynamics NAV, daar bovenop een zogeheten add-on gebouwd wat de pakketten heel specifiek maakt voor grotere kwekerijen van planten, zaden, potplanten, bomen. Met één van deze pakketten ('Agriware' genaamd) zijn we uiteindelijk doorgegaan."

Die specialisatie lijkt een beperking, en tuinbouw heeft toch een beetje het imago van primitief, met je vingers in de klei peuteren en zo. "Maar Nederland is de tweede exporteur van dergelijke producten ter wereld, dus dat is nogal een markt", aldus De Jong. "In Nederland is de grond en arbeid erg duur, zeker vergeleken met het buitenland. Daardoor worden de agrariërs wel gedwongen om te automatiseren. En de moderne kwekerijen zijn super geautomatiseerd. We zien in het buitenland dat de Nederlandse kwekerijen vaak een voorbeeldfunctie



hebben voor buitenlandse kwekerijen. Voor ons is in buitenland dan ook veel te doen. Dat moet ook wel, want de ontwikkeling van state-of-the-art software kost veel geld en dat kan niet alleen in de Nederlandse markt worden terugverdiend."

### PARTNER

Mprise wil niet puur een leverancier zijn, zegt De Jong: "We willen een partner worden van de ondernemer. Wij geloven dat de ICT niet zomaar als een kostenpost kan worden beschouwd. ICT is een vehicle om je bedrijf sterker te maken in de markt. Daarom is de inzet van ICT geen eenmalige zaak. Wij willen een langetermijn partnerschap met onze klanten. Dat dwingt ons ook om voorop te lopen in ons vak en voortdurend te innoveren. Als een bedrijf geïnteresseerd is in een upgrade van de bedrijfsautomatisering, de implementatie van nieuwe software, dan zie je dat ze in eerste instantie gaan kijken naar een leverancier die de naam en een product heeft dat in hun branche al meerdere keren geïmplementeerd is. Vaak nemen we ze dan mee naar een bedrijf dat al met onze software werkt, dan kunnen ze zien hoe het in de praktijk werkt. Of we bieden een uitgebreide demonstratie in hun eigen bedrijf. Onze mensen verdiepen zich dan eerst in het bedrijf: wat doen ze precies, wat voor bedrijf is het? Een potplantenkwekerij is een ander soort bedrijf dan een kwekerij van jonge groenteplanten. Dat zijn andere processen, een andere vraagstelling. Zo'n demo is dus altijd maatwerk.

Daarna gaan we het gesprek in, kijken wat we voor elkaar kunnen betekenen. Vervolgens vragen ze een indicatieve begroting, een prijsstelling. Dat is een kwestie van de software, maar ook de implementatietijd. Op basis daarvan praten we verder, en wordt er eventueel een meer gedetailleerde offerte opgesteld. En die gaat dan door, of niet door."

### DUBBEL

Ondernemingen hebben vaak al software draaien, maar die is dan niet meer up to date. De Jong: "Het verschil tussen onze software en wat onze concullega's aanbieden, is dat zij veel deeloplossingen hebben. Je hebt er een voor de urenadministratie, een andere voor de boekhouding, weer een andere voor de verkoop, enzovoort. Soms zit er een interface tussen, soms ook niet, dan moeten dingen dubbel ingevoerd worden. Wij hebben één oplossing, één

database waar iedereen in kan werken. Alle applicaties binnen ons ERP-systeem werken geïntegreerd met elkaar samen."

De implementatie van de Dynamics NAV software kan, in overleg met de klant, in fases worden uitgevoerd. "Bijvoorbeeld eerst de productie. Vervolgens de financiële administratie, en zo gaan we verder." Het kan zijn dat de klant moet upgraden naar snellere hardware, of meer servercapaciteit. "Maar in principe houden wij ons niet bezig met hardware."

### MOBIEL

De algemeen directeur ziet ook dat steeds meer mensen mobiel werken, met tablets of smartphones in de kassen. "Zeker in de tuinbouw zit het grootste gedeelte van de mensen niet op kantoor, maar in de kassen en op de velden. Die moeten daar kunnen werken, gegevens kunnen invoeren en ophalen. Daar hebben we ook applicaties voor." Ook het werken in de cloud wordt steeds populairder, aldus De Jong, die ervan overtuigd is dat dit over een aantal jaren de standaard is.

De Jong signaleert ook een actuele discussie: gezien ons beperkte oppervlak, de toenemende import vanuit bijvoorbeeld Afrika, moeten we ons nog blijven richten op de productie van tuinbouwproducten? Of moeten we ons meer richten op de technologie en de wetenschap? "Hier in de FoodValley zit heel veel food-technologie, en onze kassenbouwtechnologie is ook wereldberoemd. Moeten we ons daar niet meer op richten? Maar je moet wel een stuk tuinbouw hier houden, want als je de technologie wil doorontwikkelen, moet je ook de praktijk erbij hebben waar je die technologie toepast. Maar ik denk dat Nederland als technologieland wel de top is. Amerika bijvoorbeeld stuurt kwekers hier naartoe om te kijken hoe wij het doen. We zijn ook een partnernet aan het opbouwen. We hebben al partners in Amerika, Canada, Engeland, Polen en Nieuw-Zeeland, die verkopen onze software ook."

### ACADEMY

Mprise biedt ook opleidingen en cursussen op het gebied van de twee Microsoft-pakketten, middels de Academy. Elk jaar worden hier ruim 2.000 cursisten getraind. "Dat zijn mensen van onze klanten, maar ook van andere bedrijven, er is een open inschrijving. We zijn het enige opleidingscentrum van Microsoft voor die pakketten in Nederland. En elke keer komen er nieuwe

versies uit van die pakketten, dus moet er elke keer weer opnieuw getraind worden. Bijscholen dus. Veel bedrijven in Nederland kennen ons van de Academy, dat is een beetje ons vlaggenschip."

### INNOVEREN

De Jong vervolgt: "We willen een partner zijn voor onze klanten, met ze meedenken, ook op de langere termijn. Dat houdt in dat je moet innoveren. Zo zijn we nu een project gestart met studenten van de hogeschool in Ede dat heet FieldBook 2020. Dat is een soort inspectietool waar met name de zaadveredelaars onder onze klanten om vragen. Die hebben grote velden wereldwijd en elke keer moeten ze die velden inspecteren. Wat staat er op het veld, wat is de historie van het veld, welke activiteiten en handelingen zijn er op uitgevoerd? Je hoeft er niet meer naartoe, je kunt de inspectie met drones uitvoeren. Je kunt ook sensoren in de grond aanbrengen, en gegevens daarvan uploaden. Die studenten onderzoeken hoe we onze software kunnen uitbreiden met een aparte module voor die gegevens. Iedereen praat over precisielandbouw, maar dat geldt ook voor de tuinbouw. Je wilt een optimaal resultaat van de planten, en met de gegevens van sensoren en dergelijke kun je de omstandigheden optimaal inrichten." Zo kan Mprise bedrijven helpen de tuinbouw naar een nog hoger niveau te brengen.

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



W. TEN HAM CONSTRUCTIE BV

# TALENT VOOR STAAL EN GESTAALD TALENT

Al jarenlang doen bouwbedrijven een beroep op de expertise van W. ten Ham Constructie BV voor het realiseren van uitdagende staalconstructies. Het vermogen om deze projecten steeds weer voor een aanvaardbare prijs en binnen de gestelde tijd tot stand te brengen steunt op drie pijlers. Die van het talent en de ervaring van de vaklieden, die van de moderne machinerie en die van de goed geoliede organisatie. De combinatie staat garant voor de perfecte constructie.

TEKST: JEROEN KUYPERS FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN



Veel staalbedrijven houden niet van uitdaging. Ze nemen het liefst opdrachten aan die zoveel mogelijk standaardwerk vereisen en treden niet buiten de paden die ze zelf gebaad hebben. Geen onterecht uitgangspunt, want afwijkende constructies bieden weliswaar afwisseling maar ook een verhoogd risico op achterstand en fouten. Sommige staalbedrijven zijn echter meer beducht voor monotonie. Ze nemen de uitdaging aan, brengen die tot een goed eind en verwerven zo mét de ervaring ook het zelfvertrouwen dat nodig is voor het aannemen van de volgende veeleisende opdracht. Op den duur krijgt het bedrijf zo de reputatie creativiteit aan kwaliteit en betrouwbaarheid te kunnen koppelen en bestaat een aanzienlijk deel van de orderportefeuille uit dit soort projecten. Dat geldt zeker voor W. ten Ham Constructie BV uit Ede.

### MEEDENKEN

"We werken veel in de regio, maar we worden geregeld gevonden door aannemers in andere provincies. Dan gaat het inderdaad vaak om bijzondere constructies," zegt Wim ten Ham. Hij richtte het gelijknamige bedrijf in 1974 op als eenmanszaak en bouwde het in de veertig jaar nadien uit tot een onderneming met 35 mensen in vaste dienst, verspreid over twee vestigingen. De lijst met gerealiseerde projecten is lang en ook divers. W. ten Ham Constructie werd evengoed ingeschakeld voor het vervaardigen van het scheluw dakvlak van de Sionkerk in Houten, als voor de wandbeplating van autogarage Mastenbroek in Lunteren of die van een nieuwbouwwoning in Bennekom. Ook tal van kleinere projecten nam het bedrijf onderhanden: een aan twee zijden te verlaten trap met bordes, een hijshaak op een vrachtwagen of een ondergrondse fietsenstalling in een school. Soms geeft de renovatie van een gevel in staal het gebouw niet alleen een nieuw aanzicht maar de uitstraling of het volledig gerenoveerd is. De opdrachtgever weet goed waarom hij voor een bijzondere constructie kiest. Het effect is dan groter dan de som der delen. "Bij veel projecten tekenen we mee en

denken we ook mee," zegt Ten Ham. "Onze creativiteit is erop gericht het maximale uit de mogelijkheden te halen."

### KENNISUITWISSELING

Die creativiteit en dat vakmanschap beperken zich niet tot enkele medewerkers. Het bijzondere van W. ten Ham Constructie is dat kennis en ervaring voortdurend gedeeld worden en dat de werknemers een hecht team vormen. "Oplossingen zoeken we met elkaar. Niemand wil haantje de voorste zijn of zich zitten te verkneukelen als een collega er niet uit komt. Integendeel, als het even mogelijk is springen we bij." Ten Ham heeft ook vaste tijdstippen ingevoerd om de medewerkers elkaar te laten informeren over wat er op dat moment op de werkvloer speelt. "Dat doen we bijvoorbeeld na elke koffiepauze. Waar loop je tegenaan? Wat gaat er stroef? Dat duurt misschien vijf minuten, maar die kennisuitwisseling voorkomt later op de dag altijd wel een of twee achterstanden die veel meer tijd zouden hebben gekost. Ik heb dat geleerd tijdens een werkbezoek bij Tata Steel IJmuiden, waar dit plaatsvond tijdens de wisseling van de ploegen, maar ook in een ziekenhuis is dit heel normaal. In de bouw is het belangrijk op tijd te leveren. Als wij met onze constructie vertraging hebben, dwingen we andere onderaannemers in de keten op ons te wachten. De beste manier om vertraging te voorkomen is ervoor te zorgen dat het werkproces in je eigen, interne keten, rimpelloos verloopt."

### NIEUWE AANWAS

De expertise concentreert zich evenmin in een kern van vergrijzende vaklieden. Het bedrijf staat nadrukkelijk open voor nieuwe aanwas en heeft twee oudere werknemers aangesteld voor de begeleiding van leerlingen die via een BBL traject leren in de praktijk. "We merken al snel welke leerlingen zich aangesproken voelen door onze manier van werken en welke niet. Zij blijven en ontwikkelen hier hun eigen talenten en vaardigheden. De anderen kiezen er zelf voor elders een plek te zoeken," aldus Ten Ham. "De nieuwe

generatie heeft het gelukkig wel makkelijker door de computergestuurde machinerie. Tekeningen die we via CAD CAM maken worden rechtstreeks omgezet in gedetailleerde maatvoeringen voor de machines. Dat verkleint nogmaals de kans op fouten en vertraging. Omdat we altijd hebben geïnvesteerd in automatisering hebben we daar nu een optimaal profijt van. We werken bijvoorbeeld met een ERP programma waarin we op elk tijdstip kunnen controleren hoe ver we staan in onze planning en of we de calculatie moeten bijstellen."

### SAMENWERKINGEN

De dubbele samenwerking, die tussen mensen onderling en die tussen mens en machine, hebben W. ten Ham Constructie BV gebracht tot waar het nu staat. Een ander soort samenwerking heeft het bedrijf de crisisjaren helpen overleven. "Als sector hebben we toen geleerd dat eerlijke concurrentie niet hetzelfde is als elkaar tegenwerken. We hebben hier in de Vallei een hecht netwerk van bedrijven die elkaar inschakelen voor kleinere klussen en deelprojecten. Zo maak je gebruik van elkaars sterke punten en voorkom je capaciteitsproblemen. Nu de markt alweer enkele jaren aantrekt is dat vooral een kwestie van ondercapaciteit." Ten Ham ziet de huidige gunstige conjunctuur nog wel een paar jaar duren, maar tegelijk de nieuwe bottleneck ontstaan. "Materiaalprijsen stijgen al aardig maar grondprijzen zullen volgen, omdat in deze regio de beschikbare gronden voor de nieuwbouw uitgegeven raken. Wil de bouw niet stilvallen, dan zal ze fors op renovatie moeten inzetten. In dat opzicht denk ik dat de energietransitie ons enorme mogelijkheden biedt. Heel die fossiele infrastructuur zal moeten worden vervangen. Denk alleen al aan die reusachtige olieraffinaderijen die dienen te worden ontmanteld. De vraag naar staalconstructies zal daardoor toenemen, maar het zullen vaak andere zijn dan de gebruikelijke en in die uitdaging ligt dan weer onze kans."



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

→ Check meteen de beschikbare  
bedrijfskavels op [kiesjekavel.nl](http://kiesjekavel.nl)

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

Kijk op  
de site!

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

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

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

Ga naar [www.kiesjekavel.nl](http://www.kiesjekavel.nl), selecteer geschikte kavels  
en vraag meteen gedetailleerde informatie aan. Welkom in Barneveld!





# SMART INDUSTRY & SMART BUSINESS! RAGE OF TREND?

DENY SMEETS

Smart is overal? Is het een buzzword of is er echt wat aan de hand? Zijn we al Smart? Doen we genoeg? Nuchter zie je nu na vele jaren van gescheiden ontwikkeling in afzonderlijke domeinen of afdelingen de bedrijfsbrede innovatieve geïntegreerde toepassing van ICT doorbreken. We zien dat producten en bedrijfsprocessen nog nauwelijks bestaan zonder ICT. Want zonder ICT staat 'alles' stil. Smart is niet de afzonderlijke toevoeging van ICT op één product of de aanvulling op één proces. Het is integraal onderdeel van alle producten en alle processen. Het is integraal onderdeel van de totale bedrijfsvisie en bedrijfsvoering, waarin toepassing van ICT en smart personeel feitelijk de kern vormt.

## ROBOTS

Zonder een digitale versie van een product (in tekeningen en met alle kenmerken en productiestappen in een database) kun je de mogelijkheden van geautomatiseerde realisatie niet benutten. Lasersnijmachines, zaagmachines, kantbanken en andere automatisch door de digitale versies van de tekeningen in detail aan te sturen bewerkingsmachines produceren steeds sneller, nauwkeuriger en efficiënter de (onderdelen van) producten waarmee de bedrijven hun markt bedienen. Robots worden ingezet voor lassen, assemblage, finishing en packaging van de producten. De logistieke keten sluit tegenwoordig direct aan op het productieproces en wordt zelfs gestuurd door (de digitale versie van) het productieproces met

aanzienlijke kostenvoordelen door beperking van voorraden en investeringen in goederen en ruimte.

## COMMUNICATIE

Internet faciliteert als standaard al 20 jaar de digitalisering van alle communicatie in woord, beeld en geschrift tussen alle mensen wereldwijd. Zo faciliteert hetzelfde internet (mogelijk afgeschermd per bedrijf of keten) nu ook de digitalisering van alle communicatie tussen machines en die specifieke medewerkers die de machines aansturen via producttekeningen en productie-recepten. Als de visie op de totale bedrijfsvoering een digitale visie is geworden en in werkelijkheid is gerealiseerd, zien we vanuit 'een cockpit' de bestellingen binnenkomen, de materialen aangeleverd, de producten in stappen ontstaan uit bewerkingen en assemblage en ze vervolgens via de logistieke sturing gedistribueerd bij de kredietklant arriveren. Utopia? Verre toekomst? Business 5.0? Nee, er zijn genoeg voorbeelden van bedrijven die substantiële onderdelen van deze totale bedrijfsvoering smart realiseren. Zij volgen die visie en groeien uiteindelijk naar een digitale tweeling van hun bedrijf.

## PERMANENTE VERNIEUWING

Deze ontwikkeling naar Smart gaat niet vanzelf. Het vraagt inzicht, het vraagt inzet en het vraagt innovatie: de voortdurende verbetering van producten en processen en personeel. Belangrijkste factor is de per-

manente vernieuwing en verandering (lees ontwikkeling) van het personeel voor de realisatie van die verbeteringen in producten en processen. Geen vervanging van personeel, maar een proces van structurele innovatie binnen het personeelsbestand. Immers daar zit de kennis, de kunde en kunst om samen die digitale visie te realiseren en daarmee een flexibele structureel vernieuwende organisatie of bedrijf te worden. Als smart bedrijf met vertrouwen de toekomst in.

De kern van Smart is de voortdurende ontwikkeling van product en organisatie. Die innoveert zowel de relatie met de klant als de realisatie van de producten als het verkoopproces. Die structurele innovatie garandeert ook in de huidige dynamische omgeving de economische continuïteit en ontwikkelingsruimte van de organisatie.

## DENY SMEETS

Deny Smeets was 25 jaar directeur van de Informatica Communicatie Academie en 10 jaar hoofd van de ICT-Service Unit van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Als programma manager Smart Industry van de Faculteit Techniek van de HAN ontwikkelt hij sinds 2016 samen met bedrijven nieuwe opleidingen en cursussen.

Informatie:

Deny.Smeets@han.nl en www.han.nl



## SMART INDUSTRY: DE VERNIEUWING GAAT DOOR

# EEN LEVEN LANG LEREN MET CBT VOOR RESULTATEN

Hoe zorg je dat je medewerkers klaar zijn voor de vernieuwende Smart Industry? Dat zij mee kunnen in de steeds snellere wereld van digitale oplossingen, vernieuwing en processen die aan elkaar worden gekoppeld? Het Arnhemse trainings- en opleidingsbureau cbt Voor Resultaten begeleidt bedrijven in de maakindustrie hierbij. Als gerenommeerd bureau werken ze op de werkvloer aan een leven lang leren. Want stappen vooruit zetten begint bij mensen!

TEKST: NIEK ARTS FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Een belangrijke doelstelling van de Smart Industry is dat mensen duurzaam inzetbaar zijn en een heel leven blijven leren. Zo blijven ze flexibel, innovatief en plezier houden in een werkveld dat steeds sneller verandert. Of zoals commercieel manager Richard Huurman van cbt Voor Resultaten het noemt: "In onze maatwerkopleidingen staat het optimaal benutten van de ontwikkeling en vernieuwing van een opgeleide medewerker centraal. Een

leven lang leren is hiervan een belangrijk onderdeel. Ons motto is: efficiënt en vanuit de praktijk werken naar resultaten waar je u tegen zegt."

### DE MAAT ZETTEN

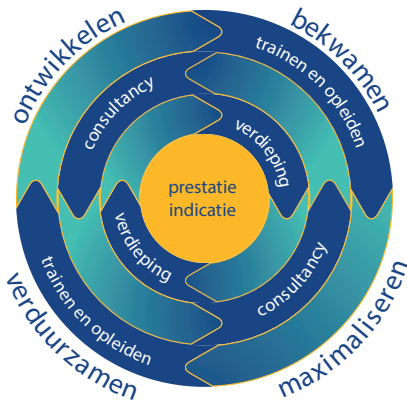
De opkomst van Smart Industry en het Internet of Things stelt veel bedrijven in de maakindustrie voor een uitdaging. Hoe zorgen ze ervoor dat het bedrijf en de medewerkers blijven groeien en meegaan

met de vernieuwingen? Richard: "Daar ligt precies onze toegevoegde waarde. We bieden een uiteenlopende range van trainingen en opleidingen die erop zijn gericht dat medewerkers zich blijven ontwikkelen. Want alleen zo pak je als bedrijf ook toekomstige kansen."

"Ieder bedrijf is anders, daarom kruipen we dicht op de huid van onze klant. We willen ze écht leren kennen om zo te achterhalen



wat hun uitdaging of wens is. Hierop stellen wij dan een opleidingstraject op maat samen. Bij veel van onze klanten zijn we een langere periode aanwezig. Zo zorgen we voor een borging van wat er getraind wordt en blijf je het verschil maken. Dat mogen we bij veel klanten hier in de regio en in de rest van Nederland doen. De vier takken waarin we opleiden zijn: techniek, veiligheid, leiderschap en lean.”



#### CBT-MODEL

Cbt hanteert een eigen en onderscheidende manier van werken. Richard: “We hebben samen met onze trainers en onderwijsdeskundigen een leermodel ontwikkeld: het cbt-model. Dit model is de basis van onze manier van werken, begeleiden en trainen. Op basis van de missie, visie en de strategie van een bedrijf

kijken we naar de vier pijlers ontwikkelen, bekwamen, verduurzamen en maximaliseren. De juiste invulling van deze pijlers zorgt ervoor dat uw organisatie het juiste beleid kan uitzetten en doelstellingen behaald worden. Dit is zeg maar het fundament van het huis. En op dit fundament bouwen we een maatwerkhuis. Een huis waarin het draait om de specifieke uitdaging of wens van de klant. Om dit scherp te krijgen, brengen we dit eerst met de klant in kaart. We gaan in het begintraject de dialoog met de leidinggevende en andere betrokkenen aan. Cbt is zo de dienstverlenende businesspartner die gespecialiseerd is in maatwerkoplossingen vanaf de werkvloer tot de directie.”

#### INHOUSE OPLEIDER

Bij de meeste klanten biedt cbt de opleidingen binnen het bedrijf aan. Zo staan er in de bedrijven waar ze actief zijn eigen bedrijfsscholen. Richard: “Dat is karakteristiek voor onze aanpak. We zijn geen trainingsbureau dat binnenkomt, de training verzorgt en weer weggaat. Goede borging en een follow-up maken een belangrijk onderdeel uit. In zo’n bedrijfsschool kunnen we ook een gedeelte van de opleiding voor onze rekening nemen. Sowieso is er altijd een rechtstreekse vertaalslag naar iemands werkgebied. Zo wordt nog beter maatwerk geleverd en leren wij het bedrijf goed kennen.” “Een mooi voorbeeld: er is een klant bij wie we nu al zeven jaar

intensief actief zijn. Zij gaan samen met ons écht voor de langere termijn. Een belangrijk onderdeel van innovatie is het borgen en continu verbeteren van de goedlopende zaken. Eén van de grote knelpunten die we bij vernieuwing zien, is de ‘weerstand’ die het bij de medewerkers oproept. Daar gaan we in de meeste trainingen actief mee aan de slag.”

#### VEILIGHEID WORDT STEEDS BELANGRIJKER

Het aanbod aan opleidingen en mogelijke ondersteuning is groot bij cbt. De vraag naar trainingen op het gebied van veiligheid neemt sterk toe. Richard: “Dit merken we vooral op het gebied van werkvergunningen. Die vergunningen zijn bijvoorbeeld nodig in het geval dat er een gedeelte van een fabriek veilig afgesloten moet worden. Bijvoorbeeld omdat er onderhoud aan een machine wordt gepleegd. We trainen dan meerdere personen die hiervoor verantwoordelijk zijn. Naast de inhoudelijke kant bereiden we ze ook voor op het zelfstandig trainen van de rest van de collega’s. Benieuwd wat we voor uw bedrijf kunnen betekenen? We horen het graag!”

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



#### EEN GEVARIËRD AANBOD

Cbt richt zich op het midden- en kleinbedrijf en landelijke spelers, hoofdzakelijk in de maakindustrie met aanliggende logistiek, zoals procestechniek voor de productie van voedingsmiddelen voor mens en dier. Het bureau verzorgt trainingen op het gebied van leiderschap, techniek, veiligheid, lean- en procestechniek en heeft onder andere een hbo-leergang Plant Manager. In ongeveer 80 procent van de gevallen doen ze dit bij bedrijven op locatie. Verder zijn er verschillende trainingslocaties door het hele land.

Het trainings- en opleidingsaanbod bestaat uit trainingen van een halve dag tot erkende hbo-vervolgopleidingen van twee jaar. Aan cbt Voor Resultaten zijn zestig trainers verbonden met een achtergrond in de maakindustrie en de procesoptimalisatie. De trainers zijn nog gedeeltelijk werkzaam of hebben een succesvolle carrière achter de rug in het specifieke werkveld waarin zij doceren. Om de kwaliteit van het onderwijs te waarborgen zijn er bij cbt twee vaste onderwijsdeskundigen in dienst. Verder worden de opleidingen en trainingen regelmatig voorgelegd aan een deskundigenpanel. Zo blijven de opleidingen altijd actueel een aansluiten bij het werkveld.



Bergzicht Woudenberg

## BERGZICHT WOUDEBERG - DE BIJENMARKT VEENENDAAL - DE LANGENBERG EDE

# ZAKENLUNCH MET OF ZONDER PANNENKOEK

**Van vuilnisman tot directeur, bijna iedereen houdt van pannenkoeken. Maar een zakelijke afspraak in een pannenkoekenrestaurant, dat hoor je niet zo vaak. Terwijl dat in Woudenberg, Veenendaal of Ede juist heel goed kan.**

TEKST: NICOLE BEAUJEAN

Vergeet kleverige rood/wit-geblokte tafelkleden en een oubollig donkerbruin interieur. De pannenkoekenrestaurants van horecaondernemer Kees Haalboom zijn fris en modern ingericht. Stuk voor stuk liggen ze op centrale locaties, met voldoende parkeergelegenheid voor de deur. "Het ene pannenkoekenrestaurant is het andere niet," vertelt Haalboom. "Mijn zakelijke relaties zijn aangenaam verrast als ze hier binnenstappen. 'Het lijkt wel een gewoón restaurant,' zeggen ze dan. Ook

waarderen ze onze snelle en efficiënte manier van werken. Bij ons heb je binnen een kwartier je bestelling voor je neus. Handig als je een zakelijke bespreking hebt en elke minuut telt."

#### GRATIS WIFI

Pannenkoeken zijn in Nederland zo'n beetje cultureel erfgoed. In de drie vestigingen in Woudenberg, Veenendaal en Ede worden ze volgens ambachtelijk recept gebakken. Voor (zakelijke) gasten zijn er ook andere smakelijke,

gezonde en voedzame lunchgerechten. En voor de liefhebbers is er een mooie selectie bieren en wijnen. "Vanzelfsprekend bieden we gratis wifi aan, dus check bij ons gerust even je mail of maak gebruik van je laptop. Voor vergaderingen en andere zakelijke bijeenkomsten hebben we op alle drie onze locaties aparte ruimten beschikbaar. Lunch of diner voor grotere groepen; geen enkel probleem. We bespreken graag de maatwerk mogelijkheden."



Bergzicht Woudenberg



### DRIEDELIG PAK

"We ontvangen hier zowel zakenmensen in driedelig pak als wandelaars met modderschoenen. Ons stabiele en flexibele team is gewend aan divers bezoek. We houden juist van die afwisseling. Elke vestiging heeft zijn eigen managementteam, waardoor we goed kunnen inspelen op de lokale wensen en omstandigheden," aldus Kees Haalboom. De totale capaciteit van restaurant en terrassen in Woudenberg, Veenendaal en Ede is ongeveer even groot: er is plaats voor circa vierhonderd gasten. In het nieuwste restaurant in Veenendaal kunnen alleen al binnen maar liefst 220 mensen plaatsnemen. Haalboom: "Laten we hopen dat we nog een mooie nazomer krijgen. Onze terrassen blijven in elk geval tot eind oktober ingericht. Afhankelijk van het weer verlengen we dat met een paar weken."

### STAMPPOTTEN

"Bij ons zie je geen kinderspeeltafels of videohoek, terwijl kinderen bij ons toch echt van harte welkom zijn. We bieden ze graag een kleurplaat of doeboek aan. Maar meestal staat het lekkers al voor hun neus voordat de eerste kleurplaat af is! Vanaf 1 november serveren we elke dag drie soorten stamppot: hutspot, boerenkool en zuurkool. Dan staat ook de erwtensoep weer op de kaart. De voorliefde voor pannenkoeken stamt uit mijn studententijd, toen ik bij Sturms in Elst werkte. Zelf eet ik minstens drie keer per week pannenkoeken; ik ben er nog steeds dol op. We maken elke dag op ambachtelijke wijze ons eigen beslag. Dit doen wij met

speciaal door ons geselecteerde granen, verse scharreleieren uit de streek en andere natuurlijke ingrediënten."

### BERGZICHT, WOUDEBERG

Pannenkoekenhuis Bergzicht ligt langs de N227, op een prachtige locatie aan de rand van het bos en vlakbij de Leusderhei, in het buitengebied van Woudenberg op het Nationaal Park Utrechtse Heuvelrug. Centraal gelegen in het land en uitstekend bereikbaar vanaf de A12.

### HEIDAG 'BIJ KEES'

Bergzicht ligt bovendien op het prachtige Landgoed Den Treek Henschoten, dat maar liefst 2200 hectaren telt.

Kees Haalboom: "Sinds een paar maanden hebben wij in een voormalige schuur het Treeker Info Punt 'Bij Kees' gevestigd. In dit natuureducatiecentrum vinden wandelaars en fietsers uitgebreide informatie over heide, schapen, bosbeheer en boshistorie. Het is zo'n bijzonder gebied, dat wij er graag wat meer aandacht aan schenken.

Behalve voor veel streekinformatie kun je 'Bij Kees' terecht voor warme chocolademelk, een warme wafel of een softijsje. Een ideaal startpunt voor een heidag of een teambuilding-uitje. Na afloop is het gezelschap voor het diner uiteraard meer dan welkom in Pannenkoekenhuis Bergzicht."

### DE LANGENBERG, EDE

Pannenkoekenhuis De Langenberg, aan de N224, de oude Rijksweg van Ede naar Arnhem, is een begrip in de regio. Sinds 1923 is het een aantal keren van eigenaar gewisseld.

"Ons pannenkoekenhuis ligt op nog geen tweehonderd meter van de Ginkelse Hei. Niet alleen een prima start- of eindpunt van een wandel- of fietstocht, maar dus ook een bijzonder geschikte locatie voor een heidag of een teambuilding-uitje," meldt Kees Haalboom.

De Langenberg Ede







# SAFARI IN AFRIKA?



Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op [jambo.nl](http://jambo.nl) en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.  
**De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!**



Tanzania • Kenia • Madagaskar • Oeganda • Rwanda • Zimbabwe • Namibië  
Botswana • Zambia • Mozambique • Seychellen • Mauritius • Zuid-Afrika





De Langenberg Ede

Veenendaal aan de N418, tegenover industrieterrein De Batterijen.

#### RUIJ LUNCHASSORTIMENT

Haalboom: "Veel Veenendalers kennen deze plek heel goed: hier werden vroeger bijenmarkten georganiseerd. Nog steeds vindt in Veenendaal ieder jaar Europa's grootste bijenmarkt plaats. Wij hebben op deze plek een fris en modern pannenkoekenrestaurant neergezet, waar het 's avonds en in het weekend ook zoemt van bedrijvigheid. Ons restaurant is overdag een rustige plek om te werken of elkaar zakelijk te ontmoeten, met ruime parkeerplaats naast de deur. De inrichting is modern en fris. Behalve pannenkoeken en poffertjes ook hier een ruim lunchassortiment aan verse salades en heerlijke broodjes."

#### NETWERKBIJENKOMSTEN

"Ook in Ede beschikken we over ruime parkeergelegenheid en bovendien diverse oplaadpunten voor elektrische fiets of scootmobiel. Overigens zijn al onze restaurants goed toegankelijk voor mindervaliden en alle drie voorzien van een ruim invalidentoilet. We zijn elke werkdag al vanaf tien uur geopend (in het weekend vanaf half twaalf); handig voor een koffie-overleg met een zakenrelatie. Op zoek naar een vaste locatie voor netwerkbijeenkomsten? We maken graag goede gastvrije afspraken met lokale businessclubs."

#### DE BIJENMARKT, VEENENDAAL

De Bijenmarkt in Veenendaal is de jongste loot aan de stam. Ook dit restaurant ligt pal aan een afslag van de A12, aan de rand van



De Bijenmarkt Veenendaal



De Bijenmarkt Veenendaal

#### PANNENKOEKENHUIS BERGZICHT

Doornseweg 23 - 3931 MH Woudenberg  
Tel. 0343-444330 | Fax. 0343-444321  
info@bergzicht-woudenberg.nl

#### PANNENKOEKENHUIS DE LANGENBERG

Arnhemseweg 120 - 6711 HJ Ede  
Tel. 0318-610485 | Fax. 0318-610658  
info@delangenberg-ede.nl

#### PANNENKOEKENHUIS DE BIJENMARKT

Nieuweweg-Noord 267A - 3905 LW Veenendaal  
Tel. 0318-506469 | Fax. 0318-565388  
info@debijenmarkt-veenendaal.nl  
[www.pannenkoekenhuisen.com](http://www.pannenkoekenhuisen.com)

## OPSLAGRUIMTE NODIG?

**BOX**  
inn  
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage  
Kernreactorstraat 24a  
3903 LG Veenendaal  
0318-501601  
0318-508085  
www.box-inn.nl  
info@box-inn.nl

- *Verwarmde en droge opslag*
- *Voor particulier en bedrijf*
- *Van 1 m<sup>3</sup> tot 150 m<sup>3</sup>*
- *7 dagen per week toegang*
- *Flexibele huurperiodes*
- *Permanente camerabeveiliging*
- *Gratis goederenontvangst*



ERP

Warehouse  
management

Webshops

Een nieuwe  
kijk op jouw  
business

**KING**  
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

# We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**





## BELASTINGADVIESKANTOOR ZWART & HUTING

# OVERNAME ACCOUNTANTS- KANTOOR

Grote ambities uitspreken is mooi, ze in korte tijd ook waarmaken nog veel mooier. Belastingadvies Zwart & Huting heeft daar sinds het samengaan van de twee naamgevers begin 2015 hard aan gewerkt. Met resultaat. Per 1 oktober 2017 neemt het bedrijf accountantskantoor Koning & Van Zijl accountants uit Veenendaal over. En per 2 oktober verhuist de totale organisatie naar een kantoorvilla aan het Landjuweel in Veenendaal.

Met de overname van Koning & Van Zijl accountants door Belastingadvies Zwart & Huting wordt een al jarenlange samenwerking tussen de kantoren geïntensiveerd en geformaliseerd. Met de samenwerking willen de twee de dienstverlening van beide kantoren verder verbeteren vanuit de eigen disciplines. Koning & Van Zijl accountants blijft onder deze naam opereren binnen het samenwerkingsverband met Zwart & Huting.

### EXTRA ACCOUNTANCY SERVICES

De overname van een accountantskantoor past precies bij de cultuuromslag die Belastingadvies Zwart & Huting uit Veenendaal al enige tijd waarneemt; steeds meer bedrijven hebben behoefte aan advies. Zwart: "Er wordt extra budget beschikbaar gesteld, waardoor we meer tijd krijgen en ook meer kunnen doen voor onze klanten. Ons streven is het fiscale optimum te bereiken door veel meer de advieskant op te zoeken". Voor het huidige klantenbestand van het belastingadvies-

kantoor verandert er niets. "Maar mocht het nodig zijn, kunnen ze nu wel heel gemakkelijk gebruik maken van onze extra services op het gebied van accountancy."

Zwart en Huting bestaat sinds 1 januari 2015, na het samengaan van twee kantoren. Marcel Huting bracht toen de Administratiebrigade, ZZP-brigade en Loonbrigade - waar hij al 9 jaar aan het roer stond - in. Dit nadat de bedrijven werden afgesplitst van het oorspronkelijk moederbedrijf. Michiel Zwart had de voorafgaande 10 jaar respectievelijk een accountantskantoor en een belastingadvieskantoor. Na een geruisloze overgang met behoud van alle vertrouwde klanten zagen de belastingsspecialisten hun business al gauw alleen maar verder uitgroeien.

### GROOTS, MAAR TOEGANKELIJK

Belastingadvies Zwart & Huting is bovenal een laagdrempelig kantoor voor vrijwel iedereen die een deskundige, helpende hand kan gebruiken bij het voeren van een professionele boekhouding. "Onze klanten

zijn MKB'ers, vermogende particulieren en zzp'ers. Ondanks een flink klantenbestand, zijn onze klanten alleen genummerd op papier. Dat klinkt misschien wat cliché, maar we zorgen er actief voor dat dit zo blijft. Ook nu wij (en onze klanten) steeds groter worden. We hebben een cultuur waarbij iedereen gewoon binnen kan lopen. En dat ook doet", vertelt Huting.

### VERHUIZEN NAAR EEN KANTOORVILLA

Het Landjuweel 16-3 wordt per 2 oktober het nieuwe adres van Belastingadvies Zwart & Huting en Koning & Van Zijl accountants. De kantoorvilla is hoogwaardig afgevoerd en gelegen op het kantoorvillapark Gildenhof op het kantorenpark 'De Vendel'. Over Veenendaal met zijn ware ondernemersklimaat als vestigingsplaats is nooit enige twijfel geweest. Belastingadvies Zwart & Huting kan zich meten met de groeiambitie van Veenendaal. "We staan in dezelfde versnelling en hebben dezelfde wil om te groeien", besluiten Zwart en Huting.

Marijke Holwerda en Wim van Velzen geven een verrassende dimensie aan gastheerschap.



## ZAKELIJKE MEETINGS KRIJGEN PERSOONLIJK KARAKTER IN GASTVRIJE PRIVÉLOCATIE KLEIN WITTENOORD

# HUISELIJKE SFEER VERBINDT EN INSPIREERT

**Gasten vragen soms na het aanbellen: "Zit ik hier goed?" Ze verwachten een locatie als deze niet voor een zakelijke meeting. Kleinschalig, persoonlijk, intiem, huiselijk, die begrippen typeren Klein Wittenoord in Renswoude, waar Marijke Holwerda en Wim van Velzen een verrassende dimensie geven aan gastheerschap.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, KLEIN WITTENOORD

In het buitengebied van Renswoude, vrijwel exact in het midden van Nederland gelegen, ligt in een landelijke sfeer een gracieuze villa aan het einde van een smalle oprijlaan. Je passeert de Grebbelinie en wordt overvallen door de rust van de natuur. Werp je een blik langs het in klassieke stijl opgetrokken, piekfijn onderhouden huis, dan zie je hoe een weidse en glooiende tuin zich uitstrekt tot de horizon. Misschien wel de grootste verrassing wacht binnen, waar Marijke Holwerda en Wim van Velzen voor een hartelijke ontvangst zorgen. Je bent hún persoonlijke gast en voelt je hier meteen

thuis, mede doordat de locatie steeds exclusief voor één gezelschap gereserveerd is. Heel treffend verwoordt de gastheer de sfeer die zich hier vervolgens voltrekt: "De groep neemt het huis over." Zijn echtgenote illustreert: "Iedereen mag hier gewoon zelf het koffieapparaat bedienen. Dat geeft een gevoel van vrijheid en ongedwongenheid. Er ontstaan praatjes; de huiselijke sfeer verbindt mensen. We hebben wel eens reacties gekregen in de trant van: 'We kwamen dicht bij elkaar dan we van tevoren durfden te hopen.' Het 'wij-gevoel' groeit hier al heel gauw." Van Velzen: "In een comfortabele omgeving lukt

het beter om interactief met elkaar bezig te zijn. Het geeft innerlijke rust; mensen voelen zich op hun gemak en komen dan optimaal uit de verf."

### KOOKWORKSHOPS

Dat rustgevende effect vloeit voor een belangrijk deel voort uit de compacte opzet van Klein Wittenoord, dat groepen tot achttien mensen kan verwelkomen en waar het gastvrije echtpaar persoonlijk alle wensen vervult. Directer dan hier kunnen de lijnen niet worden. "De ene keer help ik mensen spullen uit hun auto te sjuwen, de andere



**WAT GASTEN ZEGGEN**

"Een fantastische locatie voor trainingen. Prachtig gelegen, met een mooie vergaderzaal en een professionele, gezellige keuken als centraal hart. Verzorgd tot in de details, warm en gastvrij. Je voelt je direct thuis. Een aanrader. (Marjan Ravenhorst, Allergenen Consultancy)

"Klein Wittenoord ligt op een prettige, rustieke locatie, goed te bereiken vanuit de Randstad en daarmee zeer geschikt voor een dag en/of avond 'op de hei'. Je vindt er meerdere zalen met alle gemakken voor vergaderingen. Catering en gastvrijheid zijn top; verse versnaperingen van zeer hoge kwaliteit staan elk moment van de dag klaar. Gastheer en -vrouw zorgen voor een warm welkom." (Floris Achterberg, Roland Berger)

"Op een sfeervolle locatie van niveau wilden we afscheid nemen van enkele commissarissen. Hierin zijn we honderd procent geslaagd! Onder de zeer plezierige en deskundige leiding van Wim en Marijke hebben we verrukkelijke gerechten geproduceerd. De unieke plek maakte het feest compleet." (René van Holsteijn, IW4)

"Bij aankomst al onder de indruk van de aanblik, vriendelijke ontvangst door de gastvrouw, die een openhartig welkom gaf en ons de gehele dag deelgenoot maakte van dit mooie huis. Tot in de puntjes verzorgde catering, indrukwekkende voorzieningen, jaloersmakende inrichting. Na afronding van de pittige training even wegdromen." (Geert-Jan Hut, Smilde Foods BV)

"Prachtige locatie, maar ook de vergaderzaal en de ruimte waar wij geluncht, gekookt en gedineerd, hebben waren super. Heel prettige en vooral erg lekkere catering, wat tevens geldt voor de gezellige en informele kookworkshop, met gezamenlijk eten in een prachtige eetkamer als een mooie afsluiting van een meer dan geslaagde dag." (Corine de Wilde, Dulimex BV)

51

keer schiet ik hen als een soort ICT-manager te hulp met apparatuur," glimlacht Van Velzen, die echter zijn grootste talenten ontplooit in de keuken. De voortreffelijke lunches, diners en hapjes tussendoor die hij bereidt, vormen absoluut het stokpaardje van Klein Wittenoord. Zijn kennis en ervaring deelt hij bovendien door kookworkshops te geven, die een eneroverende vorm van ontspanning geven na een dag vergaderen of een training volgen. Het behoort tot de verrassende elementen waarmee de gastheer en -vrouw zich graag onderscheiden. "Zeker nu de crisis achter ons ligt, zie je dat bedrijven een vergader-, trainings- of presentatieruimte zoeken met iets extra's, iets onverwachts van een goede kwaliteit", zegt Holwerda. "Het fundament daaronder is aandacht voor hun relaties." Van Velzen: "Het kan ook een bijzondere klik geven tussen vertegenwoordigers die elk een eigen rayon beheren en elkaar zelden ontmoeten."

**OMTOVEREN IN HUISSTIJL**

Klein Wittenoord ligt er prachtig bij en toont een dito interieur, met hoogwaardige materialen en een rustieke inrichting. "We kunnen echter een ruimte zomaar omtoveren in de huisstijl van een klant of een product dat hij wil presenteren," aldus de gastheer. Zijn echt-

genote vult aan: "Elk gewenst plaatje vullen wij graag tot in detail in; we denken mee over de sfeer en voelen vanuit ervaring die we in de commerciële wereld hebben opgedaan haarfijn aan wat onze gasten prettig vinden." Van Velzen: "De ene keer organiseren we een vergaderdiner waarbij iedereen doorpraat, de andere keer serveren we kleine hapjes, om de discussie niet te verstoren. Telkens kijken we naar waar de behoefte ligt en komen we met iets verrassends." Wie dat wil, kan een balletje slaan op de naburige golfbaan. Klein Wittenoord onderhoudt goede contacten met de eigenaar ervan en hetzelfde geldt voor het Van der Valk Hotel in Veenendaal, met betrekking tot overnachtingsmogelijkheden. Ook een stukje duurzaamheid is gewaarborgd. Zo voorziet de villa in zijn eigen elektriciteit door deze via zonnepanelen op te wekken en staat er veelal biologisch eten op het menu, bijvoorbeeld wild uit de directe omgeving. Bij Klein Wittenoord komt het goede buitenleven tot bloei en met hun gastvrijheid, waarin de begrippen 'onverwacht' en 'verrassend' centraal staan, weten Wim van Velzen en Marijke Holwerda dat op een bijzondere wijze te onderstrepen. Dat geeft een comfortabel gevoel, rust en daarmee inspiratie.

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





### Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

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



Welkom bij Partycentrum Schimmel

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



### Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

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



### Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen  
 Trainingen - Congressen - Events - Theater

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

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



# Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN  
CATERING  
RESTAURANT

*Anno straks  
met een vleugje toen*



VOOR INLICHTINGEN  
EN RESERVERINGEN:

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk  
en vooral veel genieten'*



Restaurant L'Orage /  
Party Centrum Flora

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

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



hermonde

**INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW  
ZAKELIJKE BIJENKOMST**

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

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



Amrâth Hotel  
Maarsbergen

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

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





BELEVING, UNIEKE INVALSHOEKEN EN GASTHEERSCHAP  
KENMERKEN OLROUND BOWLING VEENENDAAL

# BOWLEN, MAAR DAN ANDERS

Bowlen, een activiteit die alle trends blijkt te overleven. Toch moeten de entourage en de invulling van het programma wel degelijk met de tijd meegroeien. Olround Bowling in Veenendaal laat er een frisse benadering op los, die deze alom bekende vrijetijdsbesteding laat uitgroeien tot een verrassende, veelzijdige middag of avond uit. Gastheerschap staat daarbij centraal.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: OLROUND BOWLING





“Vanaf scratch zijn we hier begonnen,” vertelt bedrijfsleider Paul Kortman, verwijzend naar het feit dat Olround Bowling de locatie in het centrum van Veenendaal drie jaar geleden overnam, waarna het complete interieur op de schop ging. “Het oogde gedateerd, met overal muren en hokjes. We hebben het echt tot casco leeggetrokken en helemaal opnieuw opgebouwd en ingericht, met een ambiance op het snijvlak van een industriële look en een huiskamersfeer. Er staan comfortabele Chesterfield-banken bij de banen, zodat de spelers tussendoor lekker even kunnen chillen. We passen veel tapijt, gordijnen en sfeerverlichting toe en zelfs een open haard ontbreekt niet. Onze visie? Het creëren van een belevenis. Dat houdt meer in dan alleen een balletje rollen. Dat zit hem in de entourage, maar ook in allerlei aanvullende activiteiten, verrassende invalshoeken en last but not least gastvrijheid. We maken het bowlen meer interactief en zorgen voor bediening op de banen. In de service streven we naar een heel open verstandhouding met de gasten, met aandacht voor hen en oog voor detail. Mochten mensen aangeven dat iets niet naar wens verloopt, dan springen we daar gelijk op in en geven er een positieve wending aan.”

#### ARRANGEMENTEN

Olround Bowling legde in aanloop tot de opening in 2014 acht hoogwaardige wedstrijdbanen aan, die elke twee jaar gekeurd worden. “Niets geeft zoveel teleurstelling bij een groep als een machine die ineens dienst weigert,” verklaart Kortman. “Kwaliteit stond daarom voorop bij de keuze. Overigens speelt bij ons een vaste bowlingvereniging en organiseren we regelmatig toernooien en andere gezellige competities. Verder is de rolstoelvriendelijkheid verbeterd en bieden we nu uitgebreidere buffetten, met eten van écht goede kwaliteit. De meeste groepen boeken een arrangement inclusief een driegangendiner, waarbij we nu hotplates op tafel zetten. Die brengen als voordeel met zich mee dat mensen niet op een kok hoeven wachten aan het buffet en daarmee langer gezellig bij elkaar kunnen zitten. Er zijn diverse arrangementen, zoals biertje-balletje-bowlen en speciaal voor bedrijven de 1-2-3-deal: één uur bowlen, twee uur dineren en tegelijkertijd drie uur drinken. Dat werkt, heel overzichtelijk, op basis van een prijs per persoon. Overigens betekent onbeperkt eten en drinken ook écht onbeperkt, dus niet dat dingen ineens op zijn. We geven

eerlijk advies of een klant beter wel of niet de drank kan afkopen. Zulke dingen zorgen ervoor dat mensen terugkomen, ook in een privésetting.”

#### PRESENTATIE, TRAINING, VERGADERING

“Gasten die personeels- of bedrijfsuitjes bij ons bowlingcentrum organiseren, kunnen dat eventueel combineren met een formeel programma-onderdeel, zoals een presentatie, een training of een vergadering,” vervolgt Kortman. “Dan stellen we een afsluitbaar gedeelte van het restaurant, voorzien van een beamer en andere audiovisuele apparatuur, speciaal beschikbaar voor zo’n bijeenkomst. Daarna hoeft de groep niet meer te verkassen om te dineren en een leuke activiteit te beleven. Bowling bestaat natuurlijk al heel lang, maar doet het nog altijd goed bij een heel breed publiek. Vrijwel iedereen weet hoe het werkt en kan eraan deelnemen. Het biedt een competitie-element, maar ook ontspanning en een sterk sociaal aspect, want er is voldoende tijd tussen het spelen door om lekker bij te praten met elkaar. Vind maar eens een betaalbare activiteit die al die dingen verenigt. We organiseren trouwens ook een gezellige bedrijvencompetitie, met elke



56

drie weken een wedstrijd. Onder meer Van Hunnik Reclame en Muller Glasvezeltechniek doen eraan mee.”

#### IETS VERRASSENDS

Een likeurtje bij de koffie, een ballon voor de kinderen bij het weggaan; kleine dingen maken het verschil. Kortman: “Wij streven ernaar om met het gehele team een stukje beleving toe te voegen, onder het motto ‘It’s nice to surprise’. Bij binnenkomst en liefst al

bij de boeking informeren we waarom een groep naar ons toe komt. In het kader van een speciale gelegenheid, zoals een jubileum? Dan doen we iets verrassends, zetten we iemand of meer mensen die centraal staan in het zonnetje, bijvoorbeeld door een toepasselijk liedje te draaien en eventueel nog iets leuks door de microfoon te roepen. Dat roept een heel familiair gevoel op. Vaak zie je zelfs de hele zaal, dus ook andere groepen, meezingen. Daarvoor schakelen

we een eigen deejay in, maar de nadruk ligt eigenlijk helemaal niet op muziek. In iedere baan verschijnt via een random-cyclus een gouden pin. In dat geval waarschuwt het personeel en wie vervolgens een strike gooit, mag aan het rad van fortuin draaien om een prijs voor de hele groep te winnen, zoals een rondje shotjes of een portie bitterballen. Dat versterkt de saamhorigheid. Rook en discoverlichting verhogen de sfeer. Bij grote kerels is de boksbal favoriet en een prijsuitreiking doet het altijd goed. Afhankelijk van de wensen van de groep organiseren we een karaokesessie of schakelen een goochelaar in, die naast de baan allerlei trucs uitvoert. Daar praat iedereen later over na. Speciale thema-avonden behoren ook tot de mogelijkheden.” Misschien wel het meest opvallende aan Olround Bowling is dat het een totaal andere ambiance schept dan de traditionele bowlingcentra die we allemaal wel kennen. Die moet je vooral zelf gaan beleven.

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





Fotografie: Henk Merjenburgh



Vlnr: Ron van Gent (directeur VNO-NCW Midden), Joost Fraanje (voorzitter de Diamant van Midden-Nederland), Martin Ruiter (nieuwe voorzitter VNO-NCW VeluweVallei), Jacco Vonhof (voorzitter VNO-NCW Midden), Adriaan Hoogendoorn (burgemeester gemeente Oldebroek), Gerard Renkema (burgemeester gemeente Nijkerk), Isabelle Cox (bestuurslid VNO-NCW VeluweVallei) en Frank Bieze (afcheidnemend voorzitter VNO-NCW VeluweVallei).

## VNO-NCW VELUWEVALLEI PRESENTEERT ECONOMISCHE GROEIAGENDA

**De eerste taak die Martin Ruiter als kersverse nieuwe voorzitter van VNO-NCW VeluweVallei verrichtte was het aanbieden van de economische Groeiagenda aan de bestuurlijke vertegenwoordigers van de Regio's Noord-Veluwe en FoodValley. De Groeiagenda laat in een oogopslag zien waar volgens VNO-NCW VeluweVallei verbeteringen nodig zijn om de economie en werkgelegenheid in de regio te laten groeien.**

### GROEIAGENDA VELUWE EN VALLEI

Belangrijke punten op de agenda zijn de verdergaande aanpak van knooppunt A1/A30 bij Barneveld en capaciteitsuitbreiding op de A28 tussen Nijkerk en Harderwijk. De snelwegen zijn belangrijke routes voor goederenvervoer en essentieel voor de verbinding tussen Vallei, Veluwe en omliggende regio's. Ruiter: "Wij zijn blij met de besluiten over aanpak van knooppunt A1/A30, maar willen dat er nu doorgepak wordt. Elke dag langer wachten

op oplossingen kost het bedrijfsleven veel geld." Voor de toch al overvolle A28 voorziet de voorzitter voor 2018 nog meer filevorming en opstoppingen. "De groei van Lelystad Airport zal ongetwijfeld invloed hebben op de verkeersdrukke."

Naast aandacht voor infrastructuur vraagt de ondernemersvereniging meer ondersteuning bij groei en innovatieprojecten van bedrijven en aandacht voor een goede aansluiting onderwijs - arbeidsmarkt, branding regio's, ontwikkelen voldoende bedrijventerreinen en meer (bestuurlijke) samenwerking.

### ÉÉN REGIO VELUWEVALLEI

Op het gebied van samenwerken heeft de vereniging zelf de daad bij het woord gevoegd. Om de lobby kracht bij te zetten zijn VNO-NCW-regio's Noord-Veluwe en Valleiregio sinds enkele jaren bestuurlijk intensiever gaan samenwerken onder voorzitterschap van Frans Bieze. Vanaf 1 september zijn de regio's verder gegaan als één regio VNO-NCW VeluweVallei,

met Martin Ruiter, dga Qing Wageningen, als nieuw benoemde voorzitter. Ook de nauwe samenwerking met MKB-Midden, Noord-Veluwe Ondernemers Overleg (NVOO) en de voor de zomer geïntensiverde samenwerking met de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV) past in de lobbystrategie.

### LOBBY

De Groeiagenda is een uitgave van VNO-NCW VeluweVallei, en is in samenwerking met FOV, NVOO en MKB-Midden tot stand gekomen. De ondernemersverenigingen gebruiken de groeiagenda voor afstemming en samenwerking met betrokken partijen. Wethouders en gemeenteraadsleden hebben inmiddels een mail ontvangen over de ondernemerswensen, inclusief de Groeiagenda.

### Contact:

**Herald Immink, regiomanager VNO-NCW VeluweVallei, [immink@vno-ncwmidden.nl](mailto:immink@vno-ncwmidden.nl)**



**Entris**

“Stel je wilt je **doelen**  
sneller **bereiken.**”

## **Entris. Als ICT ertoe doet.**

Uw medewerkers veilig online laten (samen)werken? De productiviteit van uw team verhogen? De continuïteit van uw organisatie borgen? Wat betekent dat voor uw ICT? Door effectieve inzet van ICT-middelen helpen wij u uw doelen beter en sneller bereiken. Zullen we een brainstorm plannen?

### **Entris**

Galileïlaan 23 - 6716 BP Ede

Telefoon (0318) 439 400

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

Entris B.V. is onderdeel van



**Lagarde**  
groep





# 5 REDENEN VOOR CAMERABEWAKING

BERT NOTEBOOM, DIRECTEUR LAGARDE GROEP

In de meeste plaatsen in Nederland daalt het aantal woninginbraken. Gelukkig beseffen steeds meer mensen de risico's en treffen ze preventieve maatregelen. De cijfers van bedrijfsinbraken nemen daarentegen in veel plaatsen toe. Daar kunnen we wat aan doen. Mijn tip: maak gebruik van camera's. Ik geef je vijf redenen om overstag te gaan. Nog niet overtuigd? Lees dan het e-book en voorkom een inbraak.

## 1. HETERDAAD

Wordt er beweging geregistreerd door je alarmsysteem? Je kijkt gelijk live mee met wat er gebeurt. Is er een ongenode gast? Je schakelt de politie direct in. Grote kans op een 'heterdaadje'.

## 2. MINDER LOOS ALARM

Loos alarm komt steeds minder voor. Zeker dankzij de moderne koppeling tussen

camera's en je smartphone kom je niet voor niets je bed uit. Gaat het alarm af, dan krijg je een melding. Op je telefoon kun je checken of alles oké is. Loos alarm? Dan draai jij je – zorgeloos – nog eens om.

## 3. ACHTER SLOT EN GRENDEL

De informatie die een camera registreert, is bruikbaar materiaal voor de politie. De registratie schetst een duidelijk signalement en geeft een beeld van hoe de verdachten opereerden. Door deze informatie te combineren, kan de politie inbrekers makkelijker opsporen.

## 4. VOORKOMEN IS BETER

Wie dingen doet die het daglicht niet kunnen verdragen, staat daarbij het liefst ook niet op film. Het grootste deel van de diefstallen wordt gepleegd door gelegheidsdieven. Die groep laat zich vrij een-

voudig afschrikken door camerabewaking. De grootste groep inbrekers houd je zo dus al buiten de deur.

## 5. OBJECTIEF

Camera's zien én onthouden alles. Gedroeg iemand zich de dagen voor de inbraak verdacht rondom jouw pand? Met videobewaking weet iedereen precies hoe het zit. Het komt niet aan op ooggetuigen: een camera registreert zonder vooroordelen en interpretatie: handig in de chaos na een inbraak.

**Lees ons e-book op [lagarde.nl/camera](http://lagarde.nl/camera) en laat je overtuigen!**



# Van der Kolk Groep

Wageningen • Ede • Veenendaal • Nijkerk

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

# OXONIA LEASE

ONDSCHIEDEND AUTOLEASESPECIALIST



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



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

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

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

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

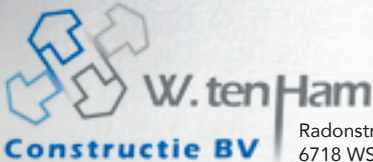


# BEROERTE

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

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

**GEEF  
VOOR EEN  
BETER  
HERSTEL**  
**Giro 860**



Radonstraat 8  
6718 WS Ede

## STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

**VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!**

T 0318-572 476 F 0318-573 358 E [constructie@tenham.nl](mailto:constructie@tenham.nl) W [www.tenham.nl](http://www.tenham.nl)



**Passie  
voor Service**



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

**Saab Centre Gol - Subaru Centre Gol**  
Galileistraat 28, 3902 HR VEENENDAAL, 0318-556 999  
[www.AutoCentreGol.nl](http://www.AutoCentreGol.nl)



**REPROmercurius**  
[www.repromercurius.nl](http://www.repromercurius.nl)



**DE  
GROOTSTE  
REPROSPECIALIST  
IN DE REGIO**

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



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

# AUTO VERSTEEG BUURMAN

*Altijd dichtbij!*



Barneveld | Ermelo | Voorthuizen | Wageningen | Woudenberg





**AUTOSPECIAL**



62

## RIJ-IMPRESSIE MAZDA CX-5 SKYACTIV-G 160 GT-M AUTOMAAT (€ 46.490)

# SKY IS THE LIMIT

Na een aantal jaren in rustiger vaarwater te hebben gezeten manifesteert Mazda zich weer aan de frontlinie in verschillende marktsegmenten. Dat nieuwe hoofdstuk startte met de vorige generatie CX-5, die de nieuwe Kodo-designtaal en baanbrekende SkyActiv-technologieën introduceerde. Vijf jaar later staat zijn gelijknamige opvolger paraat, die verder evolueert.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Eigenlijk trok Mazda altijd al zijn eigen plan, wat voor een volumespeler best opmerkelijk mag heten. Zo herinneren we ons nog levendig de jaren van vijfdeurscoupés (323 F) en de zeer compacte zescilindermotoren uit de jaren negentig. Zomaar wat voorbeelden die de eigenwijze inborst van de door en door Japanse fabrikant uitdragen. Die bereikte een nieuw hoogtepunt met de eerste generatie CX-5 in 2012, een auto die je in meerdere opzichten als een mijlpaal in de geschiedenis van Mazda mag beschouwen. Uiterlijk belichaamde hij een nieuwe designtaal: Kodo, een Japanse term die je mag vertalen als 'ziel van de beweging'. De belangrijkste

revolutie zat echter onderhuids, in de hoedanigheid van een innovatief technologieprogramma dat luistert naar de naam SkyActiv. Dat strekte zich uit van ver doorgevoerde gewichtsbesparingsmaatregelen en een bijzonder stijve carrosseriestructuur tot transmissies met een lage inwendige wrijving en een serie opvallend efficiënte motoren, die in de praktijk de opgegeven verbruikswaarden heel dicht benaderen. Dat is bij menig ander merk niet vanzelfsprekend.

### REGISTREERT STUURBEWEGINGEN

Al die principes keren één-op-één terug in de tweede generatie Mazda MX-5, zoals we hem van Autobedrijf Braber

in Ede mochten lenen voor een rijimpressie. De perfectionistische Japanners kennende wekt het geen verbazing dat de toepassingen verder verfijnd werden, met als voorbeeld de introductie van G-Vectoring Control. Dat systeem registreert stuurbewegingen en stuurt het motorvermogen naar het wiel met de meeste grip. Feitelijk doet deze links/rechts georiënteerde regeling hetzelfde als de optionele i-Activ AWD bij de voor- en achteras, met als doel het verhogen van de rijdynamiek en de actieve veiligheid. Verder legt Mazda nu veel nadruk op allerlei elektronische voorzieningen die de bestuurder helpen het voertuig onder controle te houden, zoals een



automatisch noodstopstelsysteem voor in de stad en bij achteruitparkeren, verkeersbordenherkenning, zelfdimmend grootlicht, vermoeidheidsdetectie, dodehoekwaarschuwing, rijstrookassistentie en een head-up display in de voorruit.

#### KRUIPFUNCTIE UITSCHAKELLEN

In de tweede generatie Mazda CX-5 herken je in zekere zin het silhouet van de eerste, maar de ontwerpers interpreterden het Kodo-thema grotendeels opnieuw en trokken krachtiger lijnen, die de auto nog wat eigenzinniger maken. Ook de cockpit getuigt van lef en ziet er gelikt uit, waarbij hij extra punten vergaart met een solide afwerking. De algemene trend van een multimediascherm los boven op het dashboard mag wat ons betreft weer overwaaien, maar Mazda is in ieder geval zo slim om de bediening niet alleen aan het aanraakgevoelige display over te laten. Sterker nog, dat reageert uit veiligheidsoverwegingen louter wanneer de CX-5 stilstaat. Je kunt echter te allen tijde commando's invoeren via een draai- en drukknop plus enkele ondersteunende toetsen achter de pook, dus mooi onder handbereik. Links ernaast valt de functie 'auto hold' te activeren. Het betreft niet alleen een hellingrem, maar ook een manier om de kruipfunctie van de automatische uit te schakelen, zodat je bij verkeerslichten niet met je voet op het rempedaal hoeft te blijven leunen. In de CX-5 valt moeiteloos een uitstekende rijpositie in te stellen en ook de overige passagiers komen er niet bekaaid vanaf, want het ruimteaanbod voor- en achterin blijkt dik voor elkaar. De bagageruimte bevat 506 liter, uit te breiden tot 1620 liter, waarbij de neergeklapte bankleuningen een nagenoeg vlakke laadvloer creëren.

#### SKYLEASE

Mazda reserveert een variëteit aan SkyActiv-motoren voor de CX-5, die bijna allemaal minstens twee ton aan aanhangermassa toestaan. Aan de benzinekant vinden we de G 160, de G 165 en de G 194, aan de dieselkant de D 150 en D 175. In alle situaties kan de koper een automatische transmissie selecteren, die bij de twee zwaarste krachtbronnen zelfs standaard is, net als vierwielaandrijving. Het programma

start bij € 30.990 voor de SkyActiv G-165 S, maar onze testauto zit qua uitrusting aan de andere zijde van het spectrum. Als GT-M maakt hij goede sier met elektrische stoelverstelling met geheugen, zitplaatsverwarming voor- en achterin, een automatisch openende achterklep, een schuif/kanteldak, een achteruitrijcamera, een head-up display, navigatie, een dik Bose-audiosysteem, 19-inch lichtmetalen wielen en een heel arsenaal aan - reeds genoemde - veiligheidsinnovaties van het elektronische soort. Vierwielaandrijving en een zestrapsautomaat helpen de prijs op te stuwen naar € 46.490. Speciale vermelding verdienen de rijk toebedeelde SkyLease-uitvoeringen, exclusief gereserveerd voor de zakelijke markt. Ze bieden een hoop toeters en bellen tegen een scherp tarief.

**Extreem hoge compressieverhouding**  
Na al die theorie willen we onderhand wel eens het asfalt gaan verkennen. De degelijke indruk die de Mazda CX-5 reeds maakte blijft alleszins overeind: rammels en bijgeluiden zijn hem vreemd en hij ligt als een rots op de weg, met een grote gewilligheid om snelle bochten te verslinden. Daar doet de reeds aangehaalde G-Vectoring Control voelbaar zijn werk. Knap hoe de erg precies en communicatief sturende auto zijn relatief hoge opbouw grotendeels weet te verbloemen; hooguit word je iets meer rolneigingen om de leng-

teas gewaar. Het accent ligt duidelijk meer op dynamiek dan op Frans-zacht comfort, maar (te) stug doet de CX-5 zeker niet aan. Motorisch bewandelt deze Mazda een andere weg dan veel concurrenten. Geen turbotechniek hier, maar een cilinderinhoud van twee liter. Dat lijkt ouderwets, maar buiten de langere levensduur en onderhoudsvriendelijkheid vinden we de innovatie in een andere hoek: een extreem hoge compressieverhouding van 14:1, die een navenante efficiency met zich meebrengt. In de praktijk merk je dat louter aan de pomp. Hoewel je qua gedrag de vinnigheid bij lagere toeren van een turbomotor mist, toont de SkyActiv-G zich elastisch genoeg. Geholpen door de voortreffelijk werkende automaat zoekt hij het bij hevige acceleratiewensen wel snel hoog in de toeren en laat dat dan best doorklinken, maar dat gebeurt natuurlijk niet aldoor. Meestal blijft de rust dus bewaard. In het algemeen laat de door Autobedrijf Braber ter beschikking gestelde Mazda CX-5 een ijzersterke indruk achter, die ons tot de conclusie brengt dat hij simpelweg niet mag ontbreken op de shortlist van iedereen die een crossover in dit segment zoekt.



"We kunnen onze dienstverlening nog zo goed op orde hebben, een onmisbare schakel in klanttevredenheid is een goed product dat niet steeds tussentijds reparaties behoeft," licht Marcel Willemsen toe.



## DRIE BETROUWBARE MERKEN PASSEN PERFECT BIJ AUTOBEDRIJF BRABER

# KWALITEIT OVERWINT ALTIJD

Niet iedereen weet het, maar door de snelle evolutie van de technologie blijkt een betrouwbare auto niet zo vanzelfsprekend als velen tegenwoordig denken. Tot de positieve uitzonderingen behoren Mazda, Mitsubishi en Kia. Die treffen we onder één dak aan bij Autobedrijf Braber in Ede en de bijbehorende service bevindt zich op een gelijkwaardig hoog niveau.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Binnen de hevige concurrentiestrijd van vandaag de dag laten sommige autofabrikanten nog wel eens een steekje vallen, iets dat je bij de betere Aziatische merken niet snel zult tegenkomen. Mazda en Mitsubishi getuigen van de typisch Japanse, sterke moraal om de eindgebruiker een volmaakt product te leveren en Kia timmert zo mogelijk met nog meer ambitie aan de weg, wat wel blijkt uit de unieke garantietermijn van zeven jaar. Daarnaast serveert deze Zuid-Koreaanse fabrikant de consumenten een inmiddels zeer omvangrijk programma aantrekkelijke, op de Europese smaak georiënteerde modellen die op het gebied van uitrusting, comfort, rijeigenschappen, prestaties en veiligheid onbetwist een A-status genieten. Dat geldt evenzeer voor de producten van de twee Japanse merken. Mitsubishi zet vol in op crossovers en maakte de laatste jaren naam met plug-in hybridetechniek, Mazda profileert

zich met innovatieve SkyActiv-aandrijving en een reeks markante modellen, waarvan we er een mochten testen voor deze uitgave van Vallei Business. "Drie kwaliteitsmerken onder één dak, dat zie je niet vaak in de autobranche," meent Marcel Willemsen, verkoper bij Autobedrijf Braber. "Door de uiteenlopende modelreeksen vullen ze elkaar perfect aan en moet het wel gek lopen, wil een klant hier niet kunnen slagen." Gemiddeld 200 à 250 occasions completeren het aanbod.

### DEALER OM DE HOEK

Autobedrijf Braber, tevens service-agent van Fiat Professional (bedrijfswagens), kiest heel bewust voor automerken waar het voor de volle honderd procent achter staan. "We kunnen onze dienstverlening nog zo goed op orde hebben, een onmisbare schakel in klanttevredenheid is een goed product dat niet steeds

tussentijds reparaties behoeft," licht Willemsen toe. Braber viert in 2017 zijn vijftigjarig jubileum en bereikte dankzij een hardwerkend en loyaal team met weinig verloop stap voor stap zijn huidige omvang, met een fraaie en zeer royale zichtlocatie op bedrijvenpark Frankeneng in Ede. Het blijft trouw aan zijn oorsprong als familiebedrijf, waar steeds meer andere dealers onder grote conglomeraten vallen. "We komen uit de regio, we zijn lokaal betrokken via de sponsoring van activiteiten en sportverenigingen, we kennen de mensen en zij ons, we houden vast aan persoonlijke service en we verliezen nooit ons kwaliteitsstreven uit het oog, passend bij de producten die we verkopen. Het gevoel van 'de dealer om de hoek' moet blijven, hoe professioneel we onze processen en dienstverlening ook ingericht hebben."

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



# LEASE 2 VOOR DE PRIJS VAN 1!

Wilt u meer uit uw bijtelling halen?  
Neem dan direct per email of telefonisch contact met ons op.



"Bedenk dat mobiliteit in de top drie van kostenposten voor de meeste ondernemingen staat. Daar valt serieus geld te besparen", aldus Huib van Loon.

## OXONIA DOOR SAMENWERKING STERK IN AUTOLEASING MAATWERK IS OOK ÉCHT MAATWERK

**Bij bijna alle leasemaatschappijen lees je het in de communicatie-uitingen terug: 'Wij bieden maatwerk'. Die claim zal zeker op waarheid berusten, maar Oxonia gaat nog een stap verder, door samen te werken met verschillende partijen in de branche. Tegelijkertijd geldt het voordeel van een mobiliteitspartner die de Vallei-regio als geen ander kent.**

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

Een compact bedrijf dat leasing in haar meest brede vorm faciliteert, dat zie je niet vaak. De werkwijze van Oxonia, gevestigd in Veenendaal, verklaart echter snel genoeg waardoor dit uitstekend te behappen valt. "Zelf zit ik sinds 1997 midden in deze branche en heb in twintig jaar tijd een uitgebreid netwerk opgebouwd," vertelt eigenaar Huib van Loon. "Wanneer wij een aanvraag voor leasing van één of meer personen- of bedrijfswagens in behandeling nemen, zoeken we daar de

meest geschikte partner bij. Een grote of juist een wat kleinere leasemaatschappij die precies bij de wensen, de behoeften en de bedrijfscultuur van de klant past. Steeds blijft Oxonia in de basis het aanspreekpunt, dus in feite mag je het als een soort makelaarsrol beschouwen. Veel MKB-ondernemers doen liever zaken met een vertrouwde relatie dan dat zij zelf een grote (internationaal) opererende leasemaatschappij benaderen. Wij richten ons op de regio waar we zelf vandaan komen

en die we - mede vanuit lidmaatschappen van verschillende business clubs - door en door kennen. Daarbij kunnen wij in ons leasevoorstel rekening houden met bestaande relaties met andere dealer- en garagebedrijven. Ook hierin geldt dat samenwerken een beter resultaat oplevert."

### GEEN LABELTJES

Hoezeer Oxonia maatwerk verzorgt, blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat het geen beperkende labeltjes hangt aan de produc-



ten. Van Loon: "Wij spreken niet direct van verhuur of shortlease, maar stellen gewoon een offerte op met de gewenste termijn als uitgangspunt. Die ligt tussen één dag en zestig maanden. Hoe we het contract verder invullen en welke leaseorganisatie de operationele zaken verzorgt, hangt helemaal van de klant af. De ene ondernemer wil boven alles de scherpst mogelijke calculatie, de andere toont meer behoefte aan een full service-concept of wenst juist een flexibele contractperiode. We bieden ook speciale oplossingen aan, zoals occasionlease of herinzet van een auto die bijvoorbeeld door een personeelsmutatie overtollig is geworden. In sommige situaties bijvoorbeeld bij startende ondernemers vraagt een leasemaatschappij extra zekerheid en dan zoeken wij graag naar een alternatieve oplossing voor de ondernemer." De rol van Oxonia werpt de veronderstelling op dat de geboden service zich extra laat betalen, maar dat blijkt niet het geval. "Leasemaatschappijen beschouwen ons door de totale aantallen als een grote klant, die niet alleen voor veel volume zorgt, maar ook de nodige sales en marketing op zich neemt. Het leidt ertoe dat wij altijd goed zaken kunnen doen en onze klanten juist een zeer scherp aanbod weten te presenteren."

#### TOP DRIE VAN KOSTENPOSTEN

Onafhankelijk advies, autoregelingen opstellen en contractbeheer behoren ook tot de dienstverlening van Oxonia. "We begeleiden bijvoorbeeld de bestuurders van

de auto's in hun keuze voor het meest geschikte model en maken hen wegwijs in de beschikbare mobiliteitservice," vertelt Van Loon. Tegelijk zorgen we bij de ondernemers voor een belangrijk stuk kostenbeheersing door zo min mogelijk arbeidsuren aan beheer te verliezen - denk aan situaties als 'waar moet je zijn met een ster in de ruit?' - en het werkelijke gebruik van het wagenpark continu te toetsen aan de gemaakte afspraken. Denk aan het aantal kilometers en rijstijlgebonden effecten, zoals onderhoud, reparaties, schades en bekeuringen. Daarbij spreken wij de medewerkers indien nodig aan op hun gedrag, want het kost niet alleen veel geld, maar ook veel tijd. Altijd zoeken we naar het beste evenwicht tussen een fijne regeling voor de bestuurder en een economische, representatieve oplossing voor de ondernemer. Soms zit daar een spanningsveld tussen, zoals in de tijd dat je voor plug-in hybrides met een lage bijtelling kon kiezen. Die bleken echter bij een hoog jaarkilometragedrag minder gunstig voor de bedrijven uit te pakken, vanwege het hoge brandstofverbruik op lange trajecten. Bedenk dat mobiliteit in de top drie van kostenposten voor de meeste ondernemingen staat. Daar valt serieus geld te besparen."

#### PRIVATE LEASE

Van Loon belicht wat trends in de leasemarkt: "Nu hybrides en andere CO2-besparende modellen niet meer in een gunstiger bijtellingstarief vallen, zie je dat medewerkers weer meer met

het hart hun auto uitkiezen. Je merkt wel dat de belangstelling verschuift naar compactere modellen, bijvoorbeeld een Volkswagen Golf in plaats van een Passat. Enerzijds komt dat door de evolutie van auto's, anderzijds doordat mensen in het recente verleden van een gunstige bijtelling hebben geproefd en niet graag meer flink omhoog gaan qua maandlasten. Verder verliest het aantal diesels terrein ten opzichte van benzineauto's, veroorzaakt door hogere BPM en een geringer verschil in brandstofverbruik dankzij downsizing van de motoren. Opkomende verschijnselen zijn elektrisch rijden en private lease, dat steeds vaker zijn toepassing vindt wanneer werkgevers een mobiliteitsbudget beschikbaar stellen. Het faciliteren van private lease door de werkgever kan ook een prima secundaire arbeidsvoorwaarde vormen voor medewerkers die geen recht hebben op een zakelijk auto. Er ontstaan nu zelfs constructies van 'twee voor de prijs van één': de inzet van één auto voor de zakelijke kilometers en één - veelal een compactere - voor privé. Voor de ondernemer betekent dat lagere leasekosten, terwijl de medewerker geen bijtelling betaalt." Iedereen tevreden, dat past uitstekend binnen de verregeande maatwerkconcepten van Oxonia.

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



#### Cynthia van den Top (VST) over Oxonia: "KORTE LIJNEN EN HEEL FLEXIBEL"

Als sterk groeiend bedrijf met een dito wagenpark doet telecomspecialist VST sinds vier jaar zaken met Oxonia. "Inmiddels komen zeven van onze auto's bij Oxonia vandaan: een Volkswagen Passat, een Renault Clio, een Mitsubishi Space Star, een Mazda CX-5, tweemaal een Peugeot 108 en - nog in bestelling - een 308," vertelt manager P&O Cynthia van den Top. "De samenwerking bevalt ons erg goed, door de korte lijnen en de flexibele instelling. Vervangend vervoer, transport bij het inleveren van een leaseauto, het wordt allemaal geregeld en dan is het wel extra makkelijk dat Oxonia hier dicht in de buurt zit. Huib van Loon heeft bovendien veel connecties met dealers in de regio. Hij legt altijd offertes van verschillende maatschappijen aan ons voor en helpt ons bij het maken van de juiste keuze, bovendien levert hij geweldige nazorg, door één à twee keer per jaar op bezoek te komen en mee het wagenpark te monitoren." VST betrouwbare verbindingen, opgericht in 2010, legt zich met een team van dertien mensen toe op telefonievraagstukken voor het MKB in de grootzakelijke markt. "Als TopPartner van Telfort Zakelijk leveren wij een volledige productportfolio om onze klanten te ontzorgen op het gebied van mobiele telefonie en hosted/voip-oplossingen."





## 3B BEDRIJFSWAGENINRICHTING BIEDT MAATWERK

# VOOR ECHTE PROFESSIONALS

Wie iedere dag op de weg zit met zijn bedrijfswagen, weet hoe belangrijk de inrichting van deze mobiele werkplek is. John van den Broek van 3B Bedrijfswageninrichting uit Barneveld is al dertig jaar specialist in bedrijfswageninrichting en weet daardoor als geen ander dat efficiënt werken direct leidt tot kostenbesparing en dus meer winst.

Een vakkundig team gespecialiseerd in het inrichten van bedrijfswagens staat dagelijks klaar om verder te gaan waar andere bedrijven stoppen. "De veelzijdige werkervaring binnen verschillende branches, maakt 3B Bedrijfswageninrichting bij uitstek geschikt om de wensen en eisen van de klant te inventariseren, en om oplossingen aan te dragen wanneer het gaat om het verbeteren van de inrichting van uw voertuig", aldus Van den Broek. "Elke auto is anders. Wij bieden maatwerk. Een monteur of loodgieter vraagt namelijk om een heel ander interieur dan een opticien."

In zijn werk komt Van den Broek regelmatig bijzondere projecten tegen. "Zo hebben wij onlangs voor een opticien een soort mobiele winkel met hetzelfde interieur als in de winkel gemaakt en compleet self supported. Hierdoor hebben de mensen die in de bus plaatsnemen het gevoel alsof ze in de winkel zijn."

**'DE VEELZIJDIGE WERKERVARING BINNEN VERSCHILLENDE BRANCHES, MAAKT 3B BEDRIJFSWAGENINRICHTING BIJ UITSTEK GESCHIKT OM DE WENSEN EN EISEN VAN DE KLANT TE INVENTARISEREN'**

#### VISITEKAARTJE

Volgens Van den Broek biedt een goed ingerichte bedrijfswagen diverse voordelen. "Allereerst is je wagen je visitekaartje. Wanneer je met een bus vol rommel bij de klant voor komt rijden, krijgen mensen toch een bepaald beeld van je. Een opgeruimde bedrijfswagen is goede reclame. Daarnaast scheelt het je een hoop tijd doordat je efficiënter kunt werken. Al je materialen kun je ordenen, waardoor je minder tijd kwijt bent aan het zoeken naar je spullen. Ook biedt het een stukje veiligheid, aangezien bij onverwachts remmen niet alles door de auto schuift."

#### COMBINATIES

De meest bedrijfswageninrichtingen zijn van aluminium, staal of een mix hiervan. Een houten inrichting is ook een mogelijkheid om een bedrijfswagen te voorzien



**'EEN OPPERUIMDE BEDRIJFSWAGEN IS GOEDE RECLAME. DAARNAAST SCHEELT HET JE EEN HOOP TIJD DOORDAT JE EFFICIËNTER KUNT WERKEN'**

van een overzichtelijke indeling. "Er zijn vele combinaties mogelijk en is er altijd een bedrijfswageninrichting die 100 procent voldoet aan de eisen van de klant", vertelt Van den Broek. "Uiteraard wordt er veel aandacht besteed aan de vormgeving,





# 18X

PUUR Porsche voor maar

€60,-

Ontvang 12 x PUUR Porsche  
6 reeds verschenen edities voor €60,-

PUUR Porsche magazine is het onafhankelijk maandmagazine voor elke Porsche liefhebber. Het blad staat boordevol met reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

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



# 12X

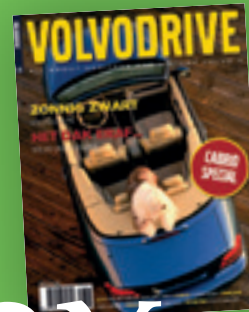
Great British Cars voor maar

€45,-

Ontvang 6 x Great British Cars +  
6 reeds verschenen edities voor €45,-

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.greatbritishcars.nl](http://www.greatbritishcars.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

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



# 12X

Volvodrive Magazine voor maar

€45,-

Ontvang 6 x Volvodriven Magazine +  
6 reeds verschenen edities voor €45,-

Volvodriven Magazine is het lijfblad voor de Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke twee maanden Volvodriven Magazine ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.volvodrivemagazine.nl](http://www.volvodrivemagazine.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XVD in.

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

NOEM ONS AANBIDDER,  
AANHANGER, AANMOEDIGER  
OF ZELFS ANJAGER.

EEN BEWONDERAAR,  
LIEFHEBBER OF GEWOON  
ERG ENTHOUSIAST.

VAN A NAAR B, WIJ HOUDEN ERVAN.  
DE ENE KEER MET AANDACHT  
VOOR DE REIS,  
DE VOLGENDE KEER ALLEEN BEZIG  
MET HET DOEL.

[mobilityservice.nl](http://mobilityservice.nl)

WIJ ZIJN FAN.  
FAN VAN DE TOEKOMST.

-

ONDERTUSSEN LEVEREN  
WIJ LEASEAUTO'S.



MOBILITY  
SERVICE  
NEDERLAND





veiligheid en ergonomie. Klanten kunnen echter ook kiezen voor Modul-System." Modul-System, een van de meest toonaangevende leveranciers ter wereld voor modulaire bedrijfswageninrichtingen, is een goed alternatief volgens Van den Broek. "De modulaire breedte, diepte en hoogte garanderen een flexibel systeem dat bestaat uit opbergmogelijkheden met verschillende toepassingsgebieden", licht Van den Broek toe. "De laden in een ladeblok kunnen bijvoorbeeld naar behoefte worden verplaatst of worden vervangen door een kastdeur. Opzetstukken zijn te gebruiken als poten en vierkante modules kunnen 90, 180 of 270 graden worden gedraaid in het systeem, wat ze bijzonder geschikt maakt voor inbouw bij een zijdeur. Bovendien wordt er bij het Modul-System gewerkt met lichtgewicht en duurzaam materiaal. Ook is de inrichting makkelijk over te zetten naar een andere bedrijfswagen."

Je kunt het zo gek niet bedenken of het team van 3B Bedrijfswageninrichting weet er wel een oplossing voor. "Zo kunnen wij ook zorgen voor elektra, ventilatie, omvormers, laadkleppen en dubbele vloeren met

**'DE MODULAIRE BREEDTE, DIEPTE EN HOOGTE GARANDEREN EEN FLEXIBEL SYSTEEM DAT BESTAAT UIT OPBERGMOGELIJKHEDEN MET VERSCHILLENDE TOEPASSINGSGBIEDEN'**

lades. Wij verzorgen eigenlijk alles wat met een bedrijfswagen te maken heeft. Sommige klanten hebben nooit goed beseft hoe belangrijk bijvoorbeeld een dakventilator is. Heb je een lasbedrijf, dan is het erg belangrijk dat het gas weg kan, wanneer je per ongeluk de gasfles open hebt laten staan. Wij willen de ondernemer van A tot Z ontzorgen. Zelfs de extra laadruimte beveiliging van je wagen kun je door ons laten regelen."

**DEALERS**

Inmiddels kan 3B Bedrijfswageninrichting ook verschillende dealers uit de regio tot de vaste opdrachtgevers rekenen. "Ik

denk dat zij 40 procent van ons klantenbestand vertegenwoordigen, maar inmiddels merk ik dat steeds meer klanten rechtstreeks naar ons bedrijf komen met hun bedrijfswagen. Dat mensen zelf bij de dealer aangeven hun bedrijfswagen door 3B Bedrijfswageninrichting te willen laten inrichten, is natuurlijk fantastisch." Van den Broek die zelf ooit begon als carrosseriebouwer, beleeft nog iedere dag veel plezier aan zijn werk. "Geen een dag is hier hetzelfde, iedere wagen is anders. Het is leuk om veel mensen na een paar jaar weer terug te zien met een nieuwe bedrijfswagen. Nog iedere dag is het onze passie om onze opdrachtgevers dagelijks optimaal te laten werken door een slimme en efficiënte inrichting van hun bedrijfswagens."

[www.3b-bedrijfswageninrichting.nl](http://www.3b-bedrijfswageninrichting.nl)



## VALLEI AUTOLEASE INNOVEERT IN MOBILITEIT, MEDE OP BASIS VAN KLANTBEHOEFTE

# CREATIEF, FLEXIBEL EN VRAAGGESTUURD DENKEN

**Vrijwel alle leasemaatschappijen laten zich erop voorstaan maatwerk te leveren en flexibel met hun klanten mee te denken, maar hoever gaan zij daar werkelijk in? Vallei Autolease toont via een aantal sprekende voorbeelden aan dat het buiten de hokjes durft te denken, met steeds de klantbehoeften als leidraad. Creativiteit en slagvaardigheid zijn troeven.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: VALLEI AUTO GROEP

Als onderdeel van de Vallei Auto Groep koppel je Vallei Autolease in Veenendaal eigenlijk automatisch aan de merken Volkswagen, Audi, SEAT, Škoda en Volkswagen Bedrijfswagens, maar dat vertelt niet het hele verhaal. "Wij treden als een universele speler op," zegt accountmanager Erik van Holland. "Dat betekent dat wij personen- en lichte bedrijfswagens van alle merken in een leasecontract kunnen onderbrengen en leveren, naast de reeds zeer uitgebreide portfolio die je in ons dealerbedrijf terugvindt." Vallei Autolease beheert met een team van negen mensen momenteel een wagenpark van 1500 voertuigen en zit in de lift, mede dankzij een allesomvattende dienstverlening. Alle mobiliteitservice vult Vallei Autogroep binnen eigen gelederen in, tot en met schadeherstel, vervangend vervoer en verhuur. Volgens Van Holland zorgen een verregaande transparantie en de lokale betrokkenheid, zoals de actieve aanwezigheid van de directie in businessclubs, voor een hoge klantloyaliteit. "Zeggen wat je doet en doen

wat je zegt, dat kenmerkt onze organisatie. De platte structuur maakt de accountmanagers bovendien heel slagvaardig en geeft de ruimte aan creativiteit om allerlei mobiliteitsvraagstukken op te lossen."

### RIJGEDRAG MONITOREN

De accountmanager ondersteunt zijn verhaal met enkele concrete voorbeelden uit de praktijk. "Wanneer bij een klant een medewerker uit dienst treedt, hebben wij verschillende mogelijkheden om de overvloedige auto elders binnen ons netwerk in te zetten en blijven we niet rigide de nog resterende maandtermijnen volledig doorbelasten. Een tijdje geleden kreeg een relatie van ons een grote opdracht voor vier jaar, met een evaluatie van twee jaar. Wij speelden daarop in met flexibele en toch economisch aantrekkelijke contracten rondom de auto's voor de extra medewerkers. Het komt vaker voor dat we vanuit de klantbehoefte een specifiek product samenstellen, zoals een collectiviteitsregeling voor private lease.

Dan biedt een werkgever al zijn personeel de mogelijkheid om tegen een zeer scherp tarief - dankzij grote inkoop - in een zuinige, schone nieuwe auto te stappen. Een secundaire arbeidsvoorwaarde, zeg maar, die zelfs door te trekken valt naar de partners van de medewerkers. Het past binnen maatschappelijk verantwoord ondernemen, net als het fleetmanagementsysteem Mind, dat wij momenteel bij veel van onze klanten onder de aandacht brengen. Dankzij een elektronische connectie met de voertuigen binnen het wagenpark kun je niet alleen rittenregistratie bijhouden, maar ook het rijgedrag van de medewerkers monitoren en daarop bijsturen. We werken er sinds enkele maanden mee en constateren nu al dat iedereen het beste jongetje van de klas wil zijn, dus dat er een gezonde competitie ontstaat, die veel winst in verbruik, uitstoot en onderhoudskosten met zich meebrengt. Zo blijven we telkens innoveren."

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





## RIJ-IMPRESSIE VOLKSWAGEN E-GOLF (€ 38.970)

# E-MATCHING

De Volkswagen Golf, typisch zo'n auto die bijna iedereen past. Hoe zit dat met de jongste telg binnen het gamma, de volledig elektrisch aangedreven e-Golf? We nemen de demo van Vallei Autogroep in Veenendaal mee op pad om hem aan een praktijkproef te onderwerpen. In termen van actieradius moet je concessies doen, maar daar staat een hoop tegenover.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Elektrisch rijden, het vergt een andere mindset. Vanuit de doelstelling van maatschappelijk verantwoord ondernemen of een andere motivatie (vier procent bijtelling!) stem je je reisplanning op de auto af in plaats van andersom. Met een beetje goede wil is veel mogelijk, zeker voor ondernemers of buitendienstmensen die in de regio werken. Ondertussen groeit het aanbod van elektrische auto's gestaag, met sinds het voorjaar een belangrijke aanwinst in de hoedanigheid van de Volkswagen e-Golf, de stroomverbruikende variant van de overbekende allemansvriend. Met een gevuld batterijpakket moet hij in theorie een bereik van 300 kilometer hebben, maar de fabrikant geeft in alle eerlijkheid aan dat je in de praktijk aan tweederde daarvan moet denken. Daarna wacht een laadtijd van zes uur of, via een CCS-snellaadsysteem, slechts drie kwartier om tot een capaciteit van tachtig procent te komen.

### MILIEU-INVESTERINGSAFTREK

Aan de e-Golf hangt een vrij stevig prijskaartje van € 38.970, maar je mag compenserende factoren als lagere onder-

houds- en brandstofkosten plus vrijstelling van wegenbelasting niet over het hoofd zien. Bovendien pakt de ondernemer het voordeel van een Milieu-investeringsaftrek (MIA) en via een energie-abonnement via Eneco HollandseWind bespaart hij extra op de maandlasten. Vermeld mag bovendien worden dat de auto riant in zijn toebehoren zit, met standaard velerlei elektronische veiligheidsinnovaties, navigatie, een verwarmbare voorruit en het servicepakket Car-Net, dat bijvoorbeeld nieuwsberichten, weersvoorspellingen, parkeerplaatsen of laadpalen op het enorme beeldscherm in de middenconsole tovert. Er schuilt ook geen addertje onder het gras in de vorm van acculease: batterijen zijn gewoon bij de prijs inbegrepen.


### VOELT SNELLER AAN

Rijdt de Volkswagen e-Golf als een Golf? Ja en nee. De merkbaar solide constructie en het comfortniveau komen vertrouwd over, het van nature al uitstekende weggedrag profiteert van een betere gewichtsverdeling door de accu's achterin, hoewel de totale massa van 1515 kilogram zich wel iets meer doet gelden in dwarskrachten.

Volkswagen geeft een acceleratiecapaciteit op van 9,1 seconden om vanuit stilstand de 100 km/h te bereiken, maar het voelt veel sneller aan: de 136 pk sterke elektromotor met een constant koppel van 290 Nm zorgt ervoor dat je echt in je stoel gedrukt wordt en ondanks de tractieregeling op nat wegdek zelfs enige wielspin kunt ervaren. Schakelen hoeft je niet, door de enkele vaste overbrenging. Het behoeft geen betoog dat zulke exercities funest zijn voor de actieradius, die wij niet exact konden meten, maar die bij snelheden tot 110 km/h aardig lijkt aan te sluiten op de praktijkbelofte. Manoeuvreeer je de pook in stand B in plaats van D, dan remt de auto dermate actief op de motor af, dat je het middelste pedaal zelden nog hoeft te gebruiken. Heel relaxed, een indruk die bij deze Volkswagen als geheel blijft hangen. Het overwegen waard, deze Groene Golf.

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


 The logo for Carwash & Co, featuring the brand name in white lowercase letters on a blue rectangular background.



CARWASH & CO ZET MET INTERIEURBAAN DE PUNTJES OP DE I  
**VOOR EEN BLINKEND  
 RESULTAAT**

Niets zo fijn als de geur van een schone auto. Toch is voor veel mensen het schoonmaken van de auto een noodzakelijk kwaad. Carwash & Co, al jaren specialist in het wassen van auto's in de Vallei-regio, biedt met ingang van het voorjaar 2018 een totaalservice voor autoreiniging door de uitbreiding met een interieurbaan. Terwijl je zelf even een kopje koffie drinkt en een krant leest, wordt het interieur grondig gereinigd. "Bij ons wordt je auto bijna weer als nieuw!" aldus Imar van Riet, die samen met zijn twee broers Jordi en Timo eigenaar is van het bedrijf.





Carwash & Co is een familiebedrijf dat vader Van Riet in 1997 oprichtte in Ede. Sinds 2011 runnen Imar en zijn broers Jordi en Timo samen met hun vader het bedrijf. Volgens Imar is er een groeiende behoefte aan volledige ontzorging op het gebied van autoreiniging. "Vroeger waste je in het weekend nog gezellig samen met je buurman de auto op straat. Tegenwoordig ben je op zaterdag druk met het wegbrengen van de kinderen naar voetbal of hockey, moet je boodschappen doen en wil je ook nog even graag op een terras zitten met vrienden. Je auto wassen is een tijdrovende klus, dus sla je dit liever over. Met het zelf schoonmaken van het interieur ben je alleen al zo'n twintig minuten bezig, terwijl wij er een minuut of acht over doen. Al met al duurt het hier een kwartiertje voordat je auto zowel aan de binnen- als buitenkant schoon is. Een enorme tijds winst dus."

#### FRIS

De medewerkers van Carwash & Co besteden veel zorg aan het schoonmaken van het interieur van de auto. "Wij nemen met een man of vier het interieur volledig onder handen. Zo worden de ramen van binnen schoongemaakt, maken we het dashboard stofvrij en reinigen we de matten en de bekleding. Het hele interieur, inclusief de kofferbak, wordt zorgvuldig gestofzuigd. Ook wordt er een speciaal autoparfum gebruikt waardoor de auto weer lekker fris ruikt. Dit is een hele subtiele geur. Bij de welbekende boompjes die je aan de spiegel hangt, komt de geur vrij wanneer de zon erop schijnt. Hierdoor kan deze geur heel overheersend zijn wanneer je de auto in stapt.

Bij de parfum die wij gebruiken komt de geur langzaam vrij." Tot slot is er een medewerker die controleert of alles goed schoongemaakt is. "Wij laten niemand met een vuile auto weggrijden", benadrukt Imar.

Of de medewerkers van Carwash & Co niet terugdeinzen voor een beetje rommel antwoordt Imar lachend: "Iedereen laat wel eens een snoeppapiertje of een bananenschil in zijn auto liggen. We zijn allemaal mensen. Zitten er echt hardnekkige vlekken in, dan kunnen wij deze niet verwijderen. Voor bijvoorbeeld een vetvlek in je colbert ga je ook naar de stomerij. Maar alles wat onder basisvervuiling valt, daar weten wij wel raad mee."

#### RUIME OPENINGSTIJDEN

Met de opening van de interieurbaan gaat Carwash & Co in Ede met ruimere openingstijden werken. "We komen hiermee tegemoet aan de 24-uurs economie", verklaart Imar. Mensen die toch liever zelf hun interieur reinigen kunnen nog steeds terecht bij Carwash & Co. "We hebben hier voldoende stofzuigers waarmee je zelf je auto uit kunt zuigen. Binnenkort wordt deze ruimte helemaal overdekt, waardoor je nooit meer in de regen je auto staat te stofzuigen."

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





76

**AUTO VERSTEEG BUURMAN VERENIGT  
PROFESSIONALITEIT EN DORPSE MENTALITEIT**

# **HET 'DICHTBIJ-GEVOEL'**

Grote dealergroepen, kenmerkend voor de schaalvergroting in de autowereld, schrikken af. Auto Versteeg Buurman geldt echter als de uitzondering op die regel. Het biedt de professionaliteit die ondernemers en zakelijk rijders mogen verwachten, maar huldigt zijn dorpsmentaliteit, in de zin van lokale betrokkenheid en dicht bij de klant staan.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN





Het bedrijf dat per 1966 in Voorthuizen startte met Simca en dus vorig jaar zijn gouden jubileum vierde, valt inmiddels niet meer weg te denken uit de Veluwe en de Gelderse Vallei. Dankzij recentelijke overnames vertegenwoordigt Auto Versteeg Buurman nu Peugeot en Citroën in Veenendaal, terwijl de vestiging in Ede zich op de combinatie van Citroën en premiummerk DS richt. Om te voorkomen dat buitenstaanders het

overzicht kwijtraken, zetten we even op een rijtje welke vestiging waar met wat actief is. Dealerfilialen van Peugeot treffen we aan in Veenendaal, Wageningen, Voorthuizen en Woudenberg. Citroën schittert in Veenendaal, Ede, Barneveld en Ermelo, DS alleen in Ede. Dan vinden we in Barneveld nog Mitsubishi, in Ermelo Suzuki en op dezelfde locatie het erkend reparateurschap van Toyota. Sterk in de regio dus, dit familiebedrijf. "Precies

daar lag voor ons de reden om het plaatje compleet te maken met Veenendaal en Ede," verklaart Dennian van Beek, vestigingsmanager van het eerstgenoemde dealerfiliaal. "We kennen het gebied en bieden er nu een totale experience ten aanzien van Peugeot en Citroën. Bij elkaar opgeteld beschikken de locaties over een enorme vloot van nieuwe en gebruikte personen- en bedrijfswagens, waarbij we een gevarieerde mix aanhouden."

77

## HAUTE COUTURE

Elk interpreteren ze Franse flair op hun eigen manier, Peugeot en Citroën, die samen tot de PSA Group behoren en daarmee veel hoogwaardige technologie delen. Het concern weet al meer dan veertig jaar lang beide merken nadrukkelijk op hun eigen manier te positioneren en daarmee hun bestaansrecht overtuigend te bewijzen. Anno 2017 zet Peugeot in op een gedistingeerde, maar tegelijkertijd expressieve uitstraling, die zich mede door futuristische elementen nadrukkelijk van de concurrentie onderscheidt. Aan boord van de 3008 SUV (Auto van het Jaar 2017) en de desgewenst zevenzits 5008 SUV waan je je zelfs bijna in een concept car, dankzij de verbluffende i-Cockpit. Mede dankzij recente vernieuwingen aan de 2008 en 308 beschikt het merk over één van de meest actuele gamma's onder de volumemerken. Citroën profileert zich nadrukkelijk met frivoliteit, creativiteit en comfort, hetgeen de Fransen zo treffend als 'joie de vivre' weten te omschrijven. Werkelijk iedereen (her)kent de C4 Cactus, waarmee het

merk zijn eigenzinnige inborst als nooit tevoren uitdraagt. Het design en de sfeer van dit model reflecteren zich nu ook in de nieuwe C3 en de op handen zijnde C3 Aircross, die op termijn een grotere broer krijgt in de vorm van de C5 Aircross. Waar de personenwagenlijnen van PSA elk hun eigen koers varen, slaan Peugeot en Citroën op het gebied van bedrijfswagens juist de handen ineen, om daarmee elk een vierdelige reeks van even economische als hoogwaardige modellen te kunnen aanbieden. De fraai gestileerde Expert respectievelijk Jumpy gelden als de nieuwste voorbeelden van deze synergie. Ze tillen de van de personenwagens bekende haute couture naar het bedrijfswagensegment. Voor ondernemers die zich bewust met duurzaamheid bezighouden, biedt Citroën de Berlingo Electric aan en heeft Peugeot het zustermodel Partner Electric in de collectie. Recentelijk herintroduceerde het laatstgenoemde merk de elektrisch aangedreven personenwagen Ion, die nu 10.000 euro goedkoper wordt aangeboden dan voorheen.



78

### BESTE DEALER VAN NEDERLAND

Via de slogan 'Altijd dichtbij' benadrukt Auto Versteeg Buurman dat het lokale aspect en een persoonlijke klantbenadering zwaar wegen voor het bedrijf. Dat blijken geen loze woorden, want in 2015 en 2016 kwam het in het Top Awards-onderzoek als beste Peugeot- en Citroën-dealer van Nederland uit de bus, gebaseerd op enquêtes onder klanten. "Onze dorpse achtergrond blijft terugkomen in de wijze waarop wij met onze relaties omspringen," zegt Arne Buurman, vestigingsmanager in Woudenberg. "Zij waarderen de persoonlijke sfeer en de goede, klantgerichte service, wat ze ook rechtstreeks naar ons toe uitspreken." Van Beek stelt dat het familiebedrijf veel waarde hecht aan lokale betrokkenheid. "We zullen ons daarom ook in Veenendaal en Ede aansluiten bij businessclubs en evenementen in de directe omgeving sponsoren. Er ligt hier veel

potentie qua bedrijfsleven voor ons, zeker gezien het brede programma personen- en bedrijfswagens van de merken die we hier voeren. Net als vanuit onze andere vestigingen zullen we veel energie steken in het koesteren van bestaande relaties."

### VERKOOP BINNEN AFTERSALES

Dit laatste vraagt volgens Buurman om een nauwe samenwerking binnen het team, specifiek tussen de verkoop- en de aftersales-afdeling. "Daar hameren wij nadrukkelijk op bij onze mensen, net als op een proactieve, oplossingsgerichte houding en het tonen van oprechte interesse in onze relaties. Klanten waarderen het bijvoorbeeld dat wij hen bij een onverwachte reparatie snel helpen en ook voor het plannen van onderhoudsbeurten geen heel lange termijn aanhouden." Van Beek verduidelijkt: "De eerste auto verkoop je in de showroom, de tweede, derde en vierde binnen de

aftersales. Wij zijn trots op ons trouwe team van zeer loyale mensen." Overigens richtte Auto Versteeg Buurman op de etage van de showroom in Veenendaal een aparte ruimte voor bedrijfswagens van zowel Peugeot als Citroën in. Buurman: "Net als op de andere vijf vestigingen zullen we ons in Ede en Veenendaal in belangrijke mate focussen op de zakelijke markt, zowel met personen- als bedrijfswagens. Dat doen we proactief en met maatwerkoplossingen. Bestaande en nieuwe relaties mogen ons echter ook gerust benaderen met speciale wensen om met ons wagenpark en bedrijf kennis te maken, bijvoorbeeld dat wij een auto voor een dag bij de klant neerzetten, zodat verschillende medewerkers hem kunnen uitproberen." Zulke mogelijkheden geven zeker lading aan het motto 'altijd dichtbij'.

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



# HUREN?

Meer informatie of bezichtigen?  
Bel met CMC: 0318 - 50 10 00



## Kantorkamers beschikbaar!

Alles-inclusief kantorkamers vanaf  
€300,- per maand.



## WILTONSTRAAT 42-46 TE VEENENDAAL

EEN ALLES-INCLUSIEF PRIJS COMBINEREN MET EEN ALLES-INCLUSIEF SERVICE? CROWN SLIM WERKEN MAAKT HET MOGELIJK OP DE WILTONSTRAAT 42-46 GELEGEN OP EEN ZICHTLOCATIE PAL LANGS DE A12!

Het betreft een modern en zeer representatief kantoorpand dat in de directe nabijheid van de op-en afritten van de A12 is gelegen op het bedrijventerrein 'De Compagnie'.

Crown Slim Werken onderscheidt zich door een "alles-inclusief concept" aan te bieden met flexibele contracten. Alles-inclusief houdt in, inclusief:

- energiekosten;
- meubilair (dus geen investering hiervoor benodigd);
- glasvezel internet;
- schoonmaak;
- aanwezigheid bedrijfsrestaurant;
- parkeren.



**Interesse? Wilt u meer weten?**  
Kijk direct op [cmcbedrijfsmakelaars.nl](http://cmcbedrijfsmakelaars.nl)

**Bedrijfsruimte, kantoorruimte en winkelruimte**  
(Ver)huur, (ver)koop, besparen, taxeren, beleggen en vastgoedadvies



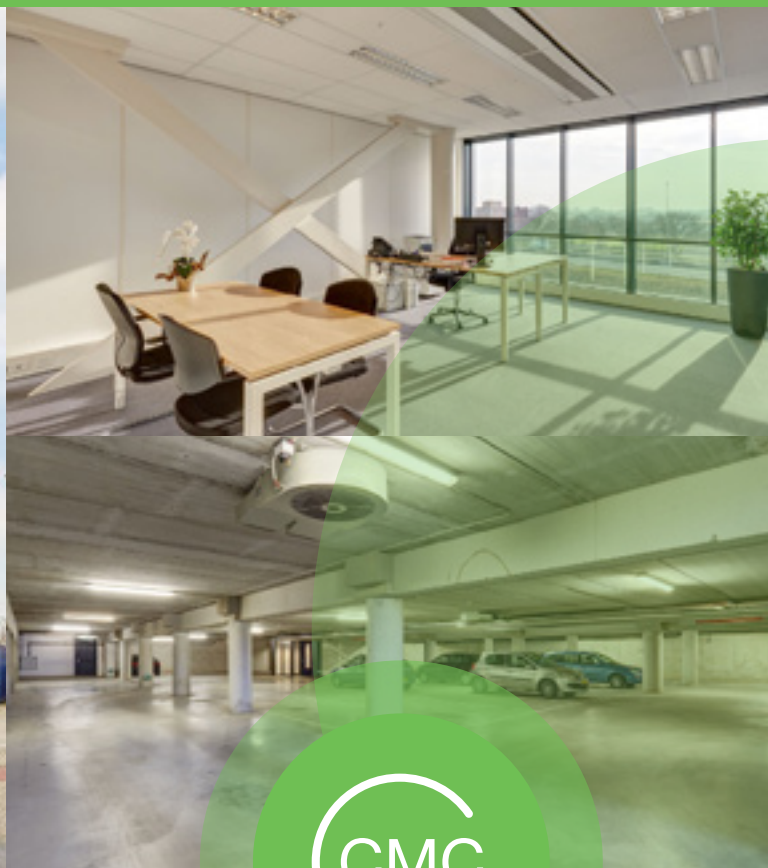
Landjuweel 16-1 Klinkenbergerweg 36 t 0318 - 50 10 00  
3905 PG Veenendaal 6711 ML Ede info@cmcbedrijfsmakelaars.nl



Meer weten over de CMC Groep? Bijvoorbeeld over CMC Vastgoedbeleggingen? Bezoek dan onze website [welkombijcmc.nl](http://welkombijcmc.nl)

# HUREN?

Meer informatie of bezichtigen?  
Bel met CMC: 0318 - 50 10 00



**Per direct beschikbaar!**

Huurprijs € 120,00 per m<sup>2</sup> per jaar, exclusief servicekosten en BTW.

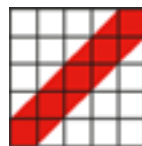
## CITADEL 10, VEENENDAAL

### UW KANTOOR IN HET REPRESENTATIEVE BEDRIJFSGEBOUW "DE CITADEL"?

- ABSOLUTE ZICHTLOCATIE LANGS DE SNELWEG A12, OP HET HOOGWAARDIGE BUSINESS PARK "DE BATTERIJEN".
- CIRCA 1.035 M<sup>2</sup> KANTOORRUIMTE OP ÉÉN VERDIEPING. (DEELVERHUUR MOGELIJK VANAF CIRCA 250 M<sup>2</sup>).
- HET HOOGWAARDIGE BUSINESS PARK "DE BATTERIJEN" HEEFT EEN STRATEGISCHE LIGGING MET DE RANDSTAD OP KORTE AFSTAND IN HET WESTEN EN DE NABIJHEID VAN DUITSLAND IN HET OOSTEN.

**Interesse? Wilt u meer weten?**

Kijk direct op [cmcbedrijfsmakelaars.nl](http://cmcbedrijfsmakelaars.nl)



**B.V. STICHTS BEHEER**  
VAN 1952

**Bedrijfsruimte, kantoorruimte en winkelruimte**

(Ver)huur, (ver)koop, besparen, taxeren, beleggen en vastgoedadvies



Landjuweel 16-1  
3905 PG Veenendaal

Klinkenbergerweg 36  
6711 ML Ede

t 0318 - 50 10 00

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



Meer weten over de CMC Groep? Bijvoorbeeld over CMC Vastgoedbeleggingen? Bezoek dan onze website [welkombijcmc.nl](http://welkombijcmc.nl)