

VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



**TECKLE-TEAM VAN RABOBANK
HELPT ONDERNEMERS MET
BAANBREKENDE IDEEËN**

**FORUM FUSIES & OVERNAMEN
EXPLOSIEVE GROEI, MAAR...**

***SPECIAL LOCATIES &
EVENEMENTEN***

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

→ **Check meteen de beschikbare
bedrijfskavels op kiesjekavel.nl**

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

**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, selecteer geschikte kavels
en vraag meteen gedetailleerde informatie aan. Welkom in Barneveld!**

VOORWOORD



ACHTERTUIN

Onlangs publiceerde vastgoedontwikkelaar BPD (voorheen Bouwfonds) de zogenoemde 'hittekaart'. De kaart geeft een beeld van woningprijzen in ons land. De huizenmarkt is uit het dal geklommen. Huizen worden weer boven de vraagprijs verkocht. De 'hittekaart' is verrassend. Want wat blijkt: hoewel vaak de Randstad als eerste 'oververhit' raakt, blijken nu ook veel steden en regio's buiten de grote steden in trek te zijn. Naast Groningen springt Maastricht eruit. Zwolle en omgeving vallen op. Ook onze regio scoort goed, Barneveld en Ede in het bijzonder.

VOORTUIN OP DE DAM

De vraag is natuurlijk: waarom zijn er verschillen tussen steden en regio's? Hoe komt het dat sommige steden aantrekkelijker worden? Waar hebben Ede en Barneveld hun aantrekkingskracht aan te danken? Daan Zandbelt legde het uit in een bijzonder studie 'Midsize Utopia'. Mensen willen graag hun voortuin op de Dam en de achtertuin in de Veluwe. Juist de regio's rond de Randstad voldoen aan deze criteria.

BEREIKBAARHEID

Bereikbaarheid is onmiskenbaar een factor die de 'hitte' beïnvloedt. Hoewel de regio nog de nodige wensen heeft, benut FoodValley haar centrale ligging in het land. Steeds meer mensen lijken dat te gaan ontdekken. Met een uur rijden vanuit Ede heb je het grootste deel van Nederland in bereik. Behalve bereikbaarheid over weg en spoor, krijgt de regio over enkele jaren ook nog een extra faciliteit: een luchthaven in Lelystad. Slechts 45 minuten rijden vanuit Ede. Voor veel regio's is een vliegveld een sterke plus. Zakelijke mensen willen het liefst zo dicht mogelijk bij een vliegveld zitten, zodat ze zo min mogelijk reistijd verliezen. De Zuidas in Amsterdam is niet voor niets zeer in trek bij internationale bedrijven. Een vliegveld in Lelystad maakt het voor internationale gasten van bijvoorbeeld Wageningen University&Research namelijk nog makkelijker om naar de regio af te reizen. En wanneer het voor een meerdaagse verblijf is, biedt dit ook kansen voor locaties in de regio.

NIMBY EFFECT

Ik had verwacht dat de uitbreiding van vliegveld Lelystad dan ook met enthousiasme zou worden ontvangen door ondernemers in onze regio. We horen eigenlijk alleen maar kritiek. Wethouders willen meer inspraak en bewoners ondertekenen massaal petitie tegen de vliegroutes die over stiltegebieden worden gepland. Is dat het werkelijke bezwaar? Of lijden we hier onder het zogenoemde NIMBY effect? We maken allemaal steeds vaker 'citytrips' en gaan steeds vaker met het vliegtuig op vakantie. Logisch, want vliegen is spotgoedkoop.

SHOPPEN IN GRONINGEN

Als we echt bezwaar hebben tegen verplaatsing van luchtvaart naar Lelystad, zullen we vaker tevreden moeten zijn met onze achtertuin. In plaats van shoppen in Milaan, kunnen we kiezen voor winkelen in Middelburg of Groningen. Minder leuk? Ik weet het niet. En het immense populaire Bali moeten we misschien maar inruilen voor de Waddeneilanden. Daar kun je ook prima tot rust komen. Op deze manier doen we echt iets aan de overlast van vliegtuigen. Het aantal vliegbewegingen kan dan misschien echt beperkt worden. Uiteindelijk zal dit de aantrekkingskracht van de regio versterken.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
jessica@vanmunstermedia.nl

Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
November 2017, editie 5

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, Hans Hajée
Aart van der Haagen, Hans Hooft,
Marlies Dinjens, Simon de Wilde,
Rein de Ruiters, Alice van Schuppen

FOTOGRAFIE
Sjef Prins, Joost Franken
Aart van der Haagen, Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

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

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

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

Hoewel de informatie gepubliceerd in
deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht
en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten
de uitgever en de redactie uitdrukkelijk
iedere aansprakelijkheid uit voor even-
tuele onjuistheden en/of onvolledig-
heid van de verstrekte gegevens.

© 2017 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen 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 Coverstory: Teckle-team van Rabobank helpt ondernemers met baanbrekende ideeën
- 8 FOV: Veenendaal koploper duurzame energie
- 9 DCValley: Lokale impact
- 10 Martin Ruiters: "Zonder ambitie kom je nergens"
- 12 Wetenschapper WUR helpt bedrijfsleven met kennis
- 15 Belastingkantoor Zwart & Huting: Overname accountantskantoor
- 16 Gemeente Barneveld: Focus op Zuid-Korea heeft resultaat voor onderwijs en bedrijfsleven
- 18 PBC Group: YSP's voor USP's
- 20 Robin Energie laat frisse wind door energieland waaien
- 22 Column Oxonia / Column De Vries & Partners

Special Fusies & Overnames

- 24 De Vries & Partners: eerlijkheid, duidelijkheid, zekerheid
- 26 Notariskantoor Novia: Duidelijke afspraken, menselijke aandacht
- 28 Forum Fusies & Overnames: Explosieve groei maar...
- 32 BusinessMakeover: Ondersteuning voor het MKB om je bedrijf een kick-start te geven bij innovaties

Special Locaties & Evenementen

- 36 De Schakel: Snel schakelen met de volle aandacht
 - 38 Cateringservice 't Noorden: Ouderwets ambachtelijk
 - 40 De Hooilanden: Waar zorg voor mens, dier en natuur samengaan
 - 42 Zakelijk Midden-Nederland ervaart de persoonlijke touch van Brasserie 1885
 - 45 Column Hermonde
 - 46 Toplocaties
 - 48 Honderdjarige Jaarbeurs koestert band met de stad
 - 50 Grebbelinie bezoekerscentrum heeft bedrijven veel te bieden en iets te vragen
 - 52 Grebbeloung: Restaurant met een verhaal
 - 53 Boer Gijs: Vergaderen op onze boerderij met ontspannende vergaderbreak
 - 54 Investeer in je bedrijf bij de Boerenstee
 - 56 Inspirerend vergaderen en recreëren bij Boerderij Hoekelum
 - 60 Holland Events: Het wow-effect
 - 62 Hermonde: Een magische plek voor zakelijke bijeenkomsten
 - 64 Landgoed Groot Abbelaar: Het ware plattelandsgevoel
 - 65 Manege de Mallejan: Meer dan mensen en paarden opleiden
-
- 67 Column Orizzonte
 - 68 Dirkzwager: "Goed nadenken over de juiste samenwerkingsvorm"
 - 70 Olmia Robotics: Collaboratieve robotsystemen op maat
 - 72 System Care: Cloud systemen vragen een andere manier van denken dan bij on-premises
 - 75 Column Lagarde Groep
 - 78 NKM: De breedbandspecialist uit Veenendaal
 - 81 Column cbt
 - 82 Column BLCC

Automotive

- 84 Automotive gadgets



10
 "Samen hebben we de tools in handen om de grootste uitdagingen aan te gaan"



12
 Varkens een leven bieden zonder stress, te fel licht en samen met hun familie

16
 "We kunnen op korte termijn op elk niveau kennis leveren"



20
 "Ik focus niet op winst"



5



28
 "Ondernemers willen kopen"



40
 Het roer op de boerderij moest drastisch om



50
 "Het betreft een van de grotere waterlinies in Nederland"

Gerben Dijksterhuis en Paul Bouwmeester maken onderdeel uit van het Teckle-team. De innovatieservice van Rabobank Vallei en Rijn, die startups, scale-ups en snelle groeiers helpt bij het vermarkten van hun innovatieve product of dienst.



TECKLE-TEAM VAN RABOBANK HELPT ONDERNEMERS MET BAANBREKENDE IDEEËN

INNOVATIE STIMULEERT ECONOMIE

Voor buitenstaanders lijkt iemand met een baanbrekend idee misschien goud in handen te hebben, maar in veel gevallen leidt het niet tot een succesvolle onderneming of gaat een derde partij ermee aan de haal. Rabobank Vallei en Rijn maakt zich binnen het programma Teckle 2.0 sterk om deze innovators in het zadel te helpen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: JOOST FRANKEN, RABOBANK

Teckle, symbool voor een speurdeus die op zoek gaat naar innovatie, zich vastbijt in een vernieuwende omgeving en de helpende hand biedt. Inmiddels geëvolueerd tot Teckle 2.0 groeide het programma uit tot een apart 'merk', dat momenteel door zeven Rabobank-regio's in Nederland wordt gedragen. "Het begon vijf jaar geleden in het zuiden van het land, in het chemisch gebied van Limburg, dat zich graag verder wilde ontwikkelen," vertelt Gerben Dijksterhuis, Food & Innovation Manager. De Rabobank in dat gebied wilde daarbij graag aanhaken, vanuit een maatschappelijke gedachte en om klanten te binden voor de toekomst. Al gauw sloot Brainport Eindhoven zich erbij aan en daarna volgde een aantal universiteitssteden, waaronder Wageningen, die zich kenmerken door kennisgedreven innovatie. Het idee om hier Teckle uit te rollen ontstond hier bottom-up, bij lokale Rabobank-vestigingen, vanuit het besef hoe belangrijk het is dat de regio zich ontwikkelt. Innovatie, volop aanwezig in Gelderland, vormt een belangrijke stimulerende factor om de economie te laten groeien."

COMBINATIE VAN FINANCIËRS

Paul Bouwmeester, Manager MKB bij Rabobank Vallei en Rijn, haakt daarop in: "Onze accountmanagers, de mensen in het veld, realiseerden zich dat het ondersteunen van ondernemers met innovatieve ideeën niet altijd precies past in onze standaard-dienstverlening. Er rijzen veel vragen omtrent het concept, dat je niet kent en niet kunt toetsen aan het verleden. Op basis daarvan zou je zeggen: 'Ga eerst investeerders vinden en zorg ervoor dat je de zaak aan het draaien krijgt, dan haken wij later aan.' Echter, wij hebben veel kennis in huis en zijn in staat om binnen ons enorme netwerk mensen aan elkaar te binden, dus de juiste partijen samen te brengen en daarmee een platform te creëren." Dijksterhuis: "Daar ligt dus een rol voor ons, niet alleen in het helpen met gelden. Vaak ligt de oplossing in het vinden van een combinatie van financiers, bijvoorbeeld via private equity en



Klanten van de bank vertellen het verhaal over Teckle, in de nieuwe Teckle-campagne. Op de foto: Erik de Bokx van Ahrma Pooling

crowdfunding, waarbij wij samenwerken met gedegen en gecertificeerde partijen. Een mooi initiatief vinden wij het incubatorgebouw Plus Ultra in Wageningen, waar zo'n tachtig starters bij elkaar zitten, omringd door onder meer een accountant, een patent- en een octrooibureau en een dependance van de Rabobank."

NIET AUTOMATISCH GEBOREN ONDERNEMERS

"Mede vanuit een observatie waaraan de ondernemer behoefte heeft, verzamelen wij de expertises," zegt Bouwmeester. "Overigens focussen wij ons binnen Teckle op twee doelgroepen: innovatieve starters die wellicht al direct na hun studententijd aan de slag willen en scale-ups/snelle groeiers met een baanbrekend idee." Dijksterhuis legt uit: "Met name starters stappen met een kennisgedreven motivatie in zo'n avontuur, maar weten niet goed hoe ze een businessplan moeten opstellen. Ze zijn uitvinders, niet automatisch geboren ondernemers. Wij streven ernaar om hem of haar aan de juiste partijen te binden, vanuit maatschap-

pelijke betrokkenheid en het besef dat innovatie nodig is om de economie te blijven ontwikkelen, maar ook vanuit klantenbinding."

HAKEN EN OGEN

"Bedrijven komen in verschillende fasen binnen," vertelt Bouwmeester. "Van de start tot aan het moment dat ze tegen de productie van hun concept aan zitten en niet verder komen. Het gebeurt regelmatig dat de financiering op basis van de begroting rond is, maar dat alsnog extra investeringen noodzakelijk blijken, bijvoorbeeld als de ondernemer in de testfase van een product ontdekt - vaak vanuit onervarenheid - dat er allerlei haken en ogen aan zitten om het daadwerkelijk rijp voor de markt én voor serie-productie te maken."

IDEAAL VERWEZENLIJKEN

Rabobank Vallei en Rijn beschikt over een eigen Teckle-team, dat mensen uit alle geledingen van de organisatie vertegenwoordigt, van accountmanagers en financieel specialisten tot directie en experts in marketing en communicatie. "Dat vergroot bij ons intern het draagvlak," zegt Dijksterhuis. "Zoals gezegd gaat het om cases die niet altijd exact binnen onze reguliere dienstverlening passen. Wij horen en zien veel in het veld en bespreken dat met elkaar. Soms vragen we iemand zelfs een pitch te geven om zijn of haar concept te presenteren. In ieder geval heten we iedereen met een veelbelovend idee welkom, vanuit onze belofte dat we elk goed plan financieren. Daarbij teken ik aan dat dit een stap verder gaat en van onze vaste stramien afwijkt, waarmee het een andere benadering vraagt, vandaar het Teckle-programma." Bouwmeester: "Wij vinden het fantastisch om dit te mogen doen, om ondernemers te helpen hun droom te maken. Hun drijfveer is veelal niet het snel genereren van grote verdiensten, maar het verwezenlijken van hun ideaal. Dat willen wij stimuleren."

www.rabobank.nl/vr

VEENENDAAL KOPLOPER DUURZAME ENERGIE

Ondernemend Veenendaal diende eind oktober een SDE-subsidieaanvraag in voor ruim 41.000 zonnepanelen. Daarmee wordt het succes van het eerste project, waar voor 23.000 zonnepanelen op bedrijfsdaken in Veenendaal subsidie is toegekend, ruimschoots overtroffen. Deze nieuwe collectieve aanvraag is goed voor 12,3 Megawatt, vergelijkbaar met het stroomverbruik van ruim 3000 gezinnen. Veenendaal zet hiermee weer een belangrijke stap in de richting van een energieneutrale gemeente in 2035 en loopt hiermee voor op veel andere gemeenten.

RENDABEL

Door de daken van verschillende bedrijfspanden te bundelen tot één grootschalig project, wordt zonne-energie extra rendabel. In deze tweede ronde waarvoor nu SDE+ subsidie wordt aangevraagd, doen 33 dakeigenaren mee. René van Holsteijn van de commissie Duurzaam Ondernemen en één van de aanjagers van het project: "Niet alleen bedrijven maar ook scholen, een supermarkt en enkele Verenigingen van Eigenaren (VVE's) hebben nu aangehaakt. Zij hebben vertrouwen in onze aanpak en kunnen op twee manieren deelnemen aan het collectieve project. Zij stellen hun dak ter beschikking zonder zelf

te investeren en nemen vervolgens groene stroom van hun eigen dak af. Of zij investeren daarnaast in het collectieve project, wat een nog meer rendement oplevert. Er wordt een lokale project BV opgericht die 15 jaar lang zorgt voor het onderhoud en beheer, waarna het eigendom overgaat op de dakeigenaar." Medio december wordt duidelijk of ook voor deze tweede aanvraag subsidie toegekend wordt. ECONNETIC ondersteunt Ondernemend Veenendaal in de subsidieaanvraag en bij de realisatie van het project.

ENERGIEBESPARING

Naast het opwekken van duurzame energie zet Veenendaal ook sterk in op energiebesparing. Het bedrijfsleven stelde, samen met gemeente Veenendaal, een Energiemanager aan: Laurens Wiersma. Hij begeleidt ondernemers op de bedrijventerreinen van Veenendaal die het Energieconvenant met de gemeente ondertekenen. Wiersma: "Al tientallen ondernemers ondertekenden het Energieconvenant. Zij krijgen een gratis quickscan en zeggen toe binnen zes maanden een plan van aanpak op te stellen en de daarin genoemde maatregelen binnen drie jaar uit te voeren." Wethouder Nermina Kundic vult aan: "Bedrijven die aanhaken bij het energieconvenant kunnen rekenen op hulp en advies van onze medewerkers. Op het gebied van energie zullen er bij die bedrij-

BLIJF ACTUEEL MET ONZE NIEUWSBRIEF

Wilt u altijd op de hoogte zijn van het laatste nieuws? Kijk dan op www.fovweb.nl en meld u daar aan voor de FOV-nieuwsbrief.



ven voorlopig geen handhavingsacties plaatsvinden. In het Energieconvenant streven de partijen samen naar 15% energiebesparing bij bedrijven in 2021. Daarnaast is het doel dat bedrijven 5% van de energie lokaal en duurzaam opwekken."

Meer informatie op:
ondernemendveenendaal.nl/actueel.





DC VALLEY: LOKALE IMPACT

Stelt u zich eens voor dat we binnen een aantal minuten kunnen zien hoe de genetische code van een virus eruit ziet. Hoe en wanneer een vulkaan gaat uitbarsten en hoe hersenen nu echt werken. Duizenden vergelijkbare vragen zijn nog onbeantwoord omdat de rekenkracht er nog niet snel genoeg voor is. Je hebt er supercomputers of kwantumcomputers voor nodig. DC Valley neemt u mee in de wereld van data en de link met de regionale economie.

DATACENTER

Supercomputers, kwantumcomputers: deze machines draaien altijd vanuit een datacenter. In toenemende mate worden ze ingezet door multinationals en onderwijsinstellingen, maar het duurt niet lang meer of ze zijn ook bij ons te vinden. Ook bij het ontwerpen van voertuigen of het berekenen van de beste omstandigheden voor de tomatenoogst tegen zo laag mogelijke energiekosten gebruiken we supercomputers en heel soms al kwantumcomputing. Het is onze missie om ook de computertechnologie van de (nabije) toekomst naar onze regio te brengen. Wij zien ons datacenter straks als de plek waar kennis, diensten en technologie bij elkaar komen.

TALENT

Kennis is wat onze economie maakt. Dat begint bij het opstellen van ons netwerk

en onze eigen kennis. Een voorbeeld is het initiatief van ICT Valley en ons voor het Diner Pensant dat plaatsvond op 30 oktober in Wageningen. Met leiders uit het onderwijs, bedrijfsleven en overheid wierpen we een blik op de toekomst van talent en de ambities en uitdagingen van de regio. Daaruit vloeien ook vraagstukken voort die we jong talent meegeven over blockchain, kwantum computing en kunstmatige intelligentie. Een goed antwoord op deze vragen vind je in onze ogen alleen door te praten en samen te werken met lokale partners.

SAMENWERKING IN DE REGIO

Samenwerken met de regio doen we ook bij het ontwerpen, bouwen en exploiteren van het datacenter. We hebben jong talent nodig, maar ook ervaren engineers. Gelukkig zijn die in de regio aanwezig. Onze eigen vraagstukken beantwoorden we met behulp van

studenten van onderwijsinstellingen in de regio. Dit stelt ons in staat kennis te delen en vanuit een ander perspectief te kijken naar onze eigen activiteiten.

VERBINDEN

Voor onze toekomstige gebruikers is het tot slot belangrijk om ook met andere datacenters samen te werken. Naar onze burens (BIT) bouwen we een glasvezelring waarover bedrijven snel data kunnen transporteren. Onze marktplaats moet bedrijven toegang geven tot elkaars diensten en ver buiten onze landsgrenzen. Ze delen kennis en dat leidt tot nieuwe initiatieven, ondernemingen en een sterkere en toekomstbestendige economische regio.

www.dcvally.com



MARTIN RUITER

"ZONDER AMBITIE KOM JE NERGENS"

We spreken elkaar een dag na de presentatie van het regeerakkoord. Martin Ruiter, voorzitter VNO-NCW VeluweVallei, is tevreden met een aantal regionale punten dat specifiek genoemd wordt in de plannen van de nieuwe coalitiepartijen.

Voor de erkenning van FoodValley als kennisregio doet hem deugd. "De kennis van de WUR is een enorm belangrijk exportproduct. En het gaat veel verder dan de WUR. Het hele innovatie-ecosysteem eromheen doet mee. Ondernemers, onderwijs, overheden, onderzoek, iedereen heeft invloed op elkaar en alles is met elkaar verbonden. Samen hebben we in deze regio de tools in handen om de grootste uitdagingen van de wereld aan te gaan: de energietransitie voor 2050 en het voeden van negen miljard wereldbewoners."

FOTOGRAFIE: RUBEN SCHIPPER

"HET IS NU TIJD OM EEN TANDJE BIJ TE ZETTEN"

REGIONALE AANPAK

Het zijn geen bescheiden ambities van de nieuwe voorzitter van VNO-NCW VeluweVallei. "Zonder ambitie kom je nergens", erkent Martin Ruiter. Vijf jaar geleden maakte hij werk van de energie- en foodchallenge en startte in 2013 met enkele compagnons engineering- en consultancybedrijf QING, focusde op de twee grote thema's en groeide in vijf jaar tijd van 12 naar 75 medewerkers in vier vestigingen. "Dat hadden er meer kunnen zijn, als we de juiste mensen hadden kunnen vinden." Hij legt daarmee de vinger op een van de zere plekken in de regio. Als voorzitter van de werkgeversvereniging in de regio wil hij bijdragen aan verbeteren van de arbeidsmarkt. "Een regionale benadering van arbeidsvraagstukken is essentieel", volgens Ruiter. "Er is hier bijvoorbeeld veel behoefte aan goed gekwalificeerd personeel, op alle niveaus, van mbo tot wo. Van mbo'ers weten we dat ze een werkplek zoeken binnen een straal van 30 tot 35 kilometer van hun woonplaats. Dus heb je een proces operator nodig in Nijkerk, dan gaat Den Haag dat niet oplossen, en ook Nijkerk niet. Door een regionale aanpak, samen met het onderwijs, zorg je voor economische vitaliteit. Daarom is de aanjagende en verbindende rol van VNO-NCW in de regio zo belangrijk."

REGIONALE KNELPUNTEN

Datzelfde geldt wat hem betreft voor andere regionale knelpunten, die het bestuur onder

aanvoering van zijn voorganger, Frank Bieze, heeft verwoord in de groeiagenda. "Een mooie bruidsschat", noemt Ruiter de agenda, waar zaken op staan als één loket voor uitgifte van bedrijfskavels, en doorontwikkelen Poultry Expertise Center en ICT Campus. "En ja, ook infrastructurele zaken als rondweg Wageningen en verbeteren doorstroming A12/Rijnbrug Rhenen staan op de kaart, omdat investeren in infrastructuur nog steeds aantoonbaar economische winst oplevert. Met bijvoorbeeld een goede Rijnbrug-verbinding wordt de bereikbaarheid van en naar het zuidelijke deel van FoodValley sterk verbeterd, het scheelt per persoon een half uur reistijd per dag." Ruiter ziet, naast de gezamenlijke lobby en de rol van VNO-NCW Midden daarin, ook een taak weggelegd voor de werkgeversvereniging in de representatie van ondernemers in regionale overleggen en gremia die er toe doen. "In het brede speelveld van maatschappelijke en economische discussies en met de decentralisering van taken wordt de regio steeds belangrijker. Een goede ondernemersvertegenwoordiging is hard nodig."

GROTE POTENTIE

Boerenzoon Martin Ruiter, geboren in Nijverdal, studeerde landbouwtechniek aan de Landbouwhogeschool Wageningen, met veel bedrijfskunde in zijn pakket. Daarmee kwam hij snel na zijn studie in het management van technische bedrijven terecht. In eerste instantie in loondienst, maar na ervaringen met 'eigen' Heerenstraat Theater/

Bioscoop in Wageningen begon het zelfstandig ondernemerschap te kriebelen. Het was het zetje om QING te starten. Door zijn brede ervaringen als lokale, regionale en internationale ondernemer én zijn mentaliteit om niet aan de zijlijn commentaar te leveren, maar zelf te handelen als je denkt dat het beter kan, heeft hij zich in verschillende bestuursfuncties ingezet voor het ondernemerschap. Eerst als voorzitter van Wageningen Ondernemers Contact, later als voorzitter FOV (Federatie Ondernemerskringen Valleiregio), de overkoepeling van acht lokale ondernemersverenigingen, en nu dus als voorzitter VNO-NCW VeluweVallei. "Deze regio heeft de potentie om 0,5 tot 1% boven de gemiddelde economische groei in Nederland uit te komen, met een snellere daling van de werkloosheid. Daarvoor is het nodig dat de knelpunten die op de groeiagenda staan worden aangepakt. Dat krijgen we alleen voor elkaar als we de krachten bundelen en draagvlak hebben om

"DEZE REGIO HEeft DE POTENTIE OM 0,5 TOT 1% BOVEN DE GEMIDDELDE ECONOMISCHE GROEI IN NEDERLAND UIT TE KOMEN"

te lobbyen, te initiëren en te organiseren. De structuren in deze regio zijn goed, we weten elkaar te vinden. Het is nu tijd om een tandje bij te zetten", besluit Ruiter.



Medewerkers van QING Groep bij een machine die zij hebben ontwikkeld voor een opdrachtgever. Met de machine worden noten, zaden en gedroogd fruit op een efficiënte manier verpakt. Foto: Qing

12

WETENSCHAPPER WUR HELPT BEDRIJFSLEVEN MET KENNIS

Bedrijven uit de Valleiregio weten Wageningen University & Research vaak al te vinden. Het 100-jarig jubileum volgend jaar biedt een ideale gelegenheid voor interessante samenwerkingen en ontmoetingen.

TEKST: MARLIES DINJENS



100years
1918 — 2018

Varkens een leven bieden zonder stress, te veel fel licht en samen met hun familie. Dat is het idee achter het project het Familievarken, een samenwerking tussen onder meer technologiebedrijf Noldus en Wageningen University & Research (WUR). Noldus Information Technology is een software- en hardwarebedrijf dat innovatieve technieken ontwikkelt voor onderzoeksinstituten en bedrijven. Voor het project het Familievarken levert Noldus tracking technologie aan, waarmee alle bewegingen van de varkens in kaart gebracht worden. Wetenschappers van WUR analyseren deze

resultaten vervolgens.

De onderzoeksresultaten moeten uiteindelijk leiden tot de totstandkoming van de ideale familiestal: een diervriendelijke stal, zonder stank maar met 'toiletten' en waarbij varkens voer krijgen in voederbakken en ook deels hun eigen voedsel zoeken. Ook zijn er nestkamers waarin varkens in afzondering kunnen bevallen, terwijl familieleden binnen kunnen komen. Daarnaast ligt er zand op de vloer en rollen de varkens door de modder. Een diervriendelijke stal die ontstaat door een samenwerking tussen verschillende stakeholders.

BUURMAN VAN WUR

“Voor het oplossen van grote vraagstukken op het gebied van duurzaamheid en dierenwelzijn is het belangrijk dat bedrijfsleven, politiek en wetenschap samenwerken”, stelt woordvoerder Annelies Verkerk van Noldus. Het bedrijf is gevestigd op het terrein van de campus in Wageningen en werkt op regelmatige basis samen met WUR. “Noldus maakt software- en hardware voor onderzoeksinstituten, bijvoorbeeld voor dierwetenschappers. Het is daarom belangrijk dat onze technieken aansluiten bij de wensen van onderzoekers en daarvoor ook echt in de praktijk worden getoetst. Hiervoor slaan we de handen ineen met WUR”, zegt Verkerk. Die samenwerking verloopt prettig. “WUR is onze buurman op de campus en veel medewerkers van ons bedrijf hebben er vroeger gestudeerd. Hierdoor zijn onze banden met WUR sterk. Daarnaast bezoeken medewerkers van Noldus geregeld congressen waar we contacten leggen met wetenschappers in ons werkveld.”

ONBEKEND MET UNIVERSITEIT

Marieke op de Weegh is innovatiemakelaar bij RCT Gelderland, een ondernemersnetwerk gericht op het ondersteunen en stimuleren van Gelders MKB bedrijven die werken aan innovaties, met name op het gebied van duurzaamheid. Ze slaat een brug tussen deze bedrijven en kennisinstituten of fondsen. Ze ziet dat veel bedrijven uit bijvoorbeeld de foodsector WUR al goed weten te vinden, maar sommige kleinere bedrijven vinden het soms lastig om contact te leggen met kennisinstellingen. “Dit komt soms voort uit onbekendheid: waar bel ik heen en wie is een goede contactpersoon?” Als innovatiemakelaar leggen wij dan het contact, bijvoorbeeld met WUR.” RCT Gelderland organiseert bijvoorbeeld experttafels, waarbij wetenschappers en medewerkers uit het bedrijfsleven met elkaar in gesprek gaan. Afgelopen jaar was er bijvoorbeeld een bijeenkomst over voedselveiligheid. Een voorbeeld van een bedrijf dat dankzij deze experttafels een samenwerking met de WUR aanging, is Shuffle-Mix uit Barneveld. Een bedrijf dat zelfontworpen industriële bakkerijmachines maakt, die deeg of beslag mengen en tegelijk luchtig maken. “Hun machines maken gebruik van een innovatie in het opschuimen van vloeistoffen. Dankzij samenwerking met WUR konden ze deze innovatie verder onderzoeken en ontwikkelen”, zegt Op de Weegh.

JUBILEUM WUR BIJDT KANS

Een perfecte gelegenheid voor bedrijven om kennis te maken met WUR is het jubileum dat vanaf volgend jaar van start gaat. Volgend jaar maart barsten allerlei evenementen en festiviteiten los rondom het 100-jarig bestaan van WUR. Dit biedt bedrijven en ondernemers in de omgeving een uitgelezen kans om in contact te komen met medewerkers en wetenschappers van de universiteit en de verschillende onderzoekscentra op de campus. “Op negen maart is de start van ons jubileumjaar met de Dies Natalis, de viering van de geboortedag van de universiteit”, zegt woordvoerder Simon Vink van WUR.

“Veel medewerkers zullen daarbij aanwezig zijn en dit is een ideale gelegenheid om te netwerken. Tijdens de borrel leg je op een makkelijke manier contact met docenten, wetenschappers, hoogleraren en ook business unit managers.” Daarnaast wordt tijdens het jubileumjaar ook een Company Day georganiseerd op de campus. Op die dag ontvangen wetenschappers bedrijven uit verschillende

sectoren in hun laboratoria en kunnen medewerkers van de bedrijven elkaar hier ontmoeten. “Op de Company Day geven wetenschappers presentaties over relevant onderzoek van WUR binnen de verschillende domeinen. Hiermee bedoel ik echt state of the art onderzoek: de allernieuwste ontwikkelingen worden getoond. Hier kunnen bedrijven dus nieuwe inspiratie en kennis opdoen en in contact komen over relevante samenwerkingen”, zegt Vink.

Naast deze Company Day zijn er volgend jaar ook verschillende interessante symposia over de onderwerpen Earth, Life en Food. Op dat laatste congres is een dag gewijd aan voedselproductie en de andere aan voedselconsumptie. “Het hele jaar door zijn er wetenschappelijke bijeenkomsten, maar ook exposities, theaterstukken, debatten, muziekoptredens, lezingen en filmvertoningen”, zegt Vink. “Genoeg gelegenheid om kennis en inspiratie op te doen en met WUR in contact te komen, ook voor bedrijven in de regio. En wie weet komen daar weer interessante samenwerkingen uit.”

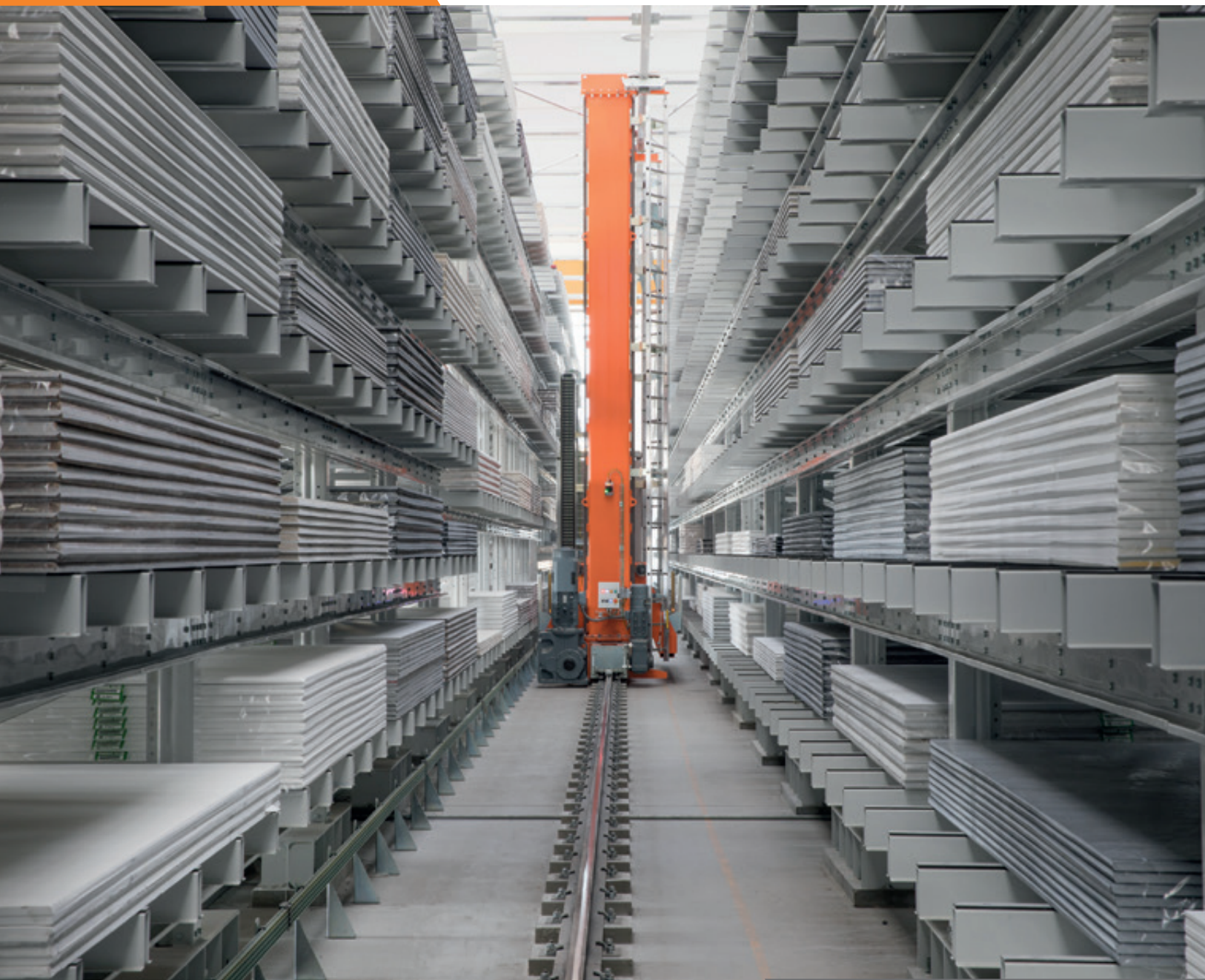
Voor meer informatie over het programma van het jubileum
www.wur.nl/100years



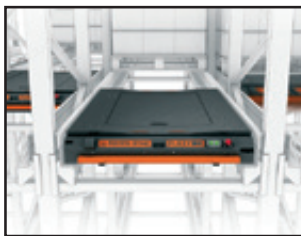
Het Familievarken is een samenwerking tussen onder andere technologiebedrijf Noldus en Wageningen University & Research. In het project worden diervriendelijke varkenstallen ontwikkeld.

“WIJ VERTALEN KENNIS VAN WUR NAAR BEDIJFSLEVEN”

QING Groep werkt samen met onderzoekers van WUR. Business unit manager Bram de Vrugt vertelt: “Tachtig procent van onze opdrachtgevers bevindt zich in de voedingsmiddelen- en verpakkingindustrie. Wij helpen deze bedrijven met het ontwikkelen van nieuwe machines en het verbeteren van processen, die sneller, duurzamer en betrouwbaarder moeten worden. Een voorbeeld hiervan is een projectvoorstel voor de integratie van een ‘pasteurtag’ in verpakkingen. Deze tag, mede ontwikkeld door WUR, maakt een actuele voorspelling van de houdbaarheid van een product. Deze ontwikkeling kan in de toekomst een bijdrage leveren aan het reduceren van de voedselverspilling. De kennis van wetenschappers van WUR vertalen wij voor opdrachtgevers naar de praktijk, zodat dit een weg naar het bedrijfsleven en uiteindelijk de consument kan vinden. Hierdoor is QING een goede schakel tussen het bedrijfsleven en de wetenschap. Voor bedrijven kan de drempel hoog liggen om samen te werken met universiteiten. WUR heeft erg veel kennis in huis en daar zou het bedrijfsleven nog meer gebruik van moeten maken.”



Ferretto Group[®]
Leader in logistic solutions



ALLE OPLOSSINGEN BINNEN ÉÉN BEDRIJF

VOOR MEER INFORMATIE:

Ferretto Group Holland BV | Kerkenbos 10109 | 6546 BJ Nijmegen | T +31(0)24 7600 840 | www.ferrettogroup.nl



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 heeft het bedrijf accountantskantoor Koning & Van Zijl accountants uit Veenendaal overgenomen. En per 2 oktober is de totale organisatie naar een kantoorvilla verhuisd 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 belastingadvieskantoor 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 is sinds 2 oktober het nieuwe adres van Belastingadvies Zwart & Huting en Koning & Van Zijl accountants. De kantoorvilla is hoogwaardig afgewerkt 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.

De Zuid-Koreaanse Chae Hyune Mine (l) voert samen met zijn medestudenten een praktijkopdracht uit in het Barneveldse Poultry Innovation Lab.

16

GEMEENTE BARNEVELD

FOCUS OP ZUID-KOREA HEEFT RESULTAAT VOOR ONDERWIJS EN BEDRIJFSLEVEN

Zijn eigen boerderij beginnen. Dat is wat de Zuid-Koreaanse Chae Hyune Mine voor ogen heeft. Samen met elf medestudenten is hij uitgekozen om drie maanden lang een beroepsopleiding te volgen bij het Poultry Expertise Centre (PEC) en Aeres MBO in Barneveld. Een geweldige kans, want "Holland is wereldberoemd om de hoogwaardige veehouderij", zegt hij. De groep studenten is hier op kosten van de Zuid-Koreaanse overheid. Twee jaar na de handelsmissie van de gemeente Barneveld naar Zuid-Korea, is duidelijk dat de belangstelling groeit.

TEKST: ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST FOTO'S: SJEF PRINS | APA FOTO

In het Poultry Innovation Lab, de innovatieve pluimveestal die een jaar geleden geopend is, voeren de studenten praktijkopdrachten uit. Regelmatig wordt ook een bezoek gebracht aan een bedrijf in de regio. Volgens Jay Kim, een van de Zuid-Koreaanse docenten die de groep begeleidt, is dat een belangrijke meerwaarde. "Die aansluiting met de praktijk is hier geweldig, veel beter dan bij ons", zegt hij. "Ook de hoge standaard en de aandacht voor milieu en dierenwelzijn betekent veel voor onze studenten. In Zuid-Korea staat het beroep van veehouder niet hoog aangeschreven. Dat ze hier in de FoodValley een deel van hun opleiding mogen volgen, vergroot hun gevoel van eigenwaarde."

'LEARNING BY DOING'

Zuid-Korea is, naast onder meer Mexico en Myanmar, een van de focuslanden van het Poultry Expertise Centre. "Natuurlijk willen wij in de eerste plaats ons concept van 'learning by doing' in de markt zetten", zegt directeur Eltjo Bethlehem. "Wij kunnen op korte termijn op elk niveau kennis leveren, aansluitend op de vraag." De kennis en expertise komt voort uit de samenwerking die het PEC is, tussen bedrijfsleven, overheid, onderzoek en onderwijs. "Naast het verkopen van ons concept zien wij in de focuslanden ook potentie voor de Nederlandse industrie", zegt Bethlehem. "Innovaties worden onder de aandacht gebracht, dat leidt dus ook tot de verkoop van systemen en producten."

De Barneveldse handelsmissie naar Iksan in oktober 2015 leidde tot een 'memorandum of understanding' tussen de beide burgemeesters én tot kritische vragen in de gemeenteraad. Maar inmiddels tekenen de resultaten van de missie zich af. "Zo is tijdens de missie contact gelegd met Harim, een grote multinational op het gebied van food, poultry en dairy", vertelt Jos Berkvens, economisch adviseur van de gemeente Barneveld en nauw betrokken bij het Poultry Expertise Centre. "Na de uitvoering van enkele lesmodules via e-learning en een praktijkgedeelte in Korea heeft Harim nu interesse getoond voor het complete e-learning programma van het PEC. Ze zijn daarnaast bereid om te faciliteren dat het PEC in Zuid-Korea een vestiging kan openen."

DUURZAAMHEID EN DIERENWELZIJN

Via het bedrijf heeft het PEC een ingang gekregen bij de universiteit daar. "Naast opleiding van het eigen personeel is Harim er

ook mee gediend dat de onderwijsstructuur in de sector wordt verbeterd", verklaart Eltjo Bethlehem. "Ze waarderen daarnaast onze aandacht voor duurzaamheid en dierenwelzijn. Onze boodschap is dat we ook met het oog op de toekomst op een verantwoorde manier ons voedsel moeten produceren." Onlangs opende in Barneveld het Praktijkcentrum Emissiereductie Veehouderij (PEV), onderdeel van het Poultry Expertise Centre. Door in praktijkstallen pilots uit te voeren met innovatieve technieken om fijnstof te reduceren, kunnen dit soort innovaties sneller op de markt worden gebracht. Bethlehem en Berkvens verwachten dat de komende tijd de belangstelling uit Zuid-Korea verder toeneemt. Een permanente interactie met de Zuid-Koreaanse markt vormt bovendien een springplank naar andere Aziatische landen. De handelsmissie heeft daar zeer aan bijgedragen. "Zo'n bedrijf als Harim kijkt toch naar de overheid", heeft Berkvens ervaren. "Als het bestuurlijk contact er is, helpt dat erg mee." Bethlehem: "Er is duidelijk een behoefte aan kennis. Voedselveiligheid, vogelgriep en het reduceren van antibiotica zijn daarin belangrijke thema's."

KANSEN VOOR HET MKB

Ontwikkelingsmaatschappij Oost NL heeft Zuid-Korea ook als focusland aangemerkt. "We hebben gesignaleerd dat er in Zuid Korea enorm wordt geïnvesteerd in het agrarische domein", zegt Bernold Kemperink,

sectormanager Agrifood, Cleantech en Energy bij Oost NL. "En er is veel aandacht voor westerse producten. Samenwerking met Zuid Korea biedt kansen voor het MKB in onze regio om te groeien." Gemakkelijk is dat niet. De Zuid-Koreaanse markt bestaat vooral uit grote bedrijven, zoals Harim, die de hele keten in eigen beheer hebben. Dat maakt samenwerking lastig. "Het is een gesloten markt", omschrijft Kemperink. "Dat is voor hen ook moeilijk. Wij proberen Koreaanse bedrijven te helpen, bijvoorbeeld met 'branding', om zich hier te vestigen."

Netwerken, bruggen slaan en vertrouwen kweken, het kost veel tijd om samenwerking van de grond te krijgen. "Juist daarom is zo'n handelsmissie waardevol", benadrukt Kemperink. "Het belang van een goede vriendschapsrelatie wordt nogal eens onderschat." In de FoodValley regio zijn in de foodsector inmiddels zeven samenwerkingen tot stand gekomen, met bedrijven en kennisinstituten. "We evalueren over twee jaar wat de resultaten zijn van onze focus op Zuid-Korea", zegt Kemperink. "Het merk 'FoodValley' heeft zich in elk geval duidelijk gevestigd. Dat maakt het makkelijker om zaken te doen."



Jos Berkvens en Eltjo Bethlehem verwachten dat de komende tijd de belangstelling uit Zuid-Korea verder toeneemt.



18

PBC GROUP PAKT COMMERCIËLE ACTIVITEITEN VOOR ANDERE BEDRIJVEN 'VOLGAS' OP YSP'S VOOR USP'S

Elk bedrijf wil toch groeien in omzet en zijn klantportfolio vergroten? Goede verkooptalenten liggen echter niet voor het oprapen, zeker niet om nieuwe business in een nieuwe markt te genereren. Daar ligt de specialiteit van PBC Group, dat young sales professionals inzet om resultaten te boeken en dan niet als 'belbureau', maar met aandacht voor het gehele verkooptraject.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: RIANNE VAN SOEST / PBC GROUP

Succesvolle verkopers die doelgericht kunnen scoren en een volwaardige gesprekspartner aan tafel zijn, vind ze maar eens, zeker wanneer je een nieuw product of dienst in een competitieve markt introduceert. Precies die behoefte signaleerde Wilco Hootsen binnen de zakelijke markt. "Ondernemingen willen groeien in omzet of starten vanuit het niets. Dat betekent new business genereren, maar daarbij hikken ze tegen een aantal zaken aan: de juiste mensen vinden, veelal forse voorinvesteringen - recruitment fees, een telefoon, een laptop, een auto van de zaak - doen, medewerkers begeleiden en arbeidscontracten aangaan. Die drempels moet je weloverwogen nemen, want iemand kost al geld voordat hij de kans krijgt om zich waar te maken, zichzelf terug te verdienen.

HONGERIG NAAR RESULTAAT

"Daar springen wij in," zegt Tjerk Hootsen, broer en compagnon van Wilco bij PBC Group. "Wij ondersteunen handelsbedrijven, bestaand of net gestart, met hun commerciële activiteiten door het inzetten van young sales professionals. Voor de duidelijkheid: wij zijn géén werving- en selectiebureau, detacheerder of call center, die enkel een kandidaat tot aan de voordeur aflevert. We blijven in lead en op de bal zitten, monitoren het aantal gemaakte belafspraken en waarborgen een kwalitatieve opvolging. Indien onze opdrachtgever zelf niet aanwezig kan zijn bij een salestraject, laten we bij de fysieke ontmoeting één van onze seniors of coaches aansluiten. Dat doen we met name bij de tweede afspraak, wanneer het gesprek de diepte

in gaat. Wij geloven in de onderling aanvullende kracht tussen de young professional en de senior. Onze jonge talenten hebben een territorialiteit en blinken uit in het openen van de deur. Precies daar vind je de reden voor het feit dat we in de basis geen seniors inschakelen. De young professionals zijn enorm gedreven, hongerig naar resultaat, gemotiveerd en raken niet zomaar opgebrand als ze een aantal keren achtereen nul op het rekest krijgen. Niet zo gek natuurlijk, want daar selecteren we ze op."

PBC ACADEMY

"Ook voor ons betreft het een intensief traject om de juiste verkooptoppers te vinden," zegt Wilco Hootsen. "Dat vormt een continuproces. Gelukkig hebben wij er oog voor om (aan-

komend) talent snel te spotten. We zoeken enthousiaste, representatieve en communicatief vaardige professionals met een brede algemene ontwikkeling en een afgeronde MBO+- of HBO-opleiding. Binnen ons grote netwerk selecteren we de echte 'bijtertjes', die het leuk vinden om te bellen, affiniteit met de branche in kwestie hebben of willen opbouwen en die heel eager zijn, maar wel oprecht gemeend de klanten van de opdrachtgever benaderen. We beginnen met een screening van een volle dag, ook al weten we vanuit een lange ervaring in de sales en het begeleiden van junior-verkopers vaak al na drie zinnen of er potentie in iemand schuilt. Op basis van informatie die wij verstrekken mogen de kandidaten de PBC Group en zichzelf aan ons presenteren, feitelijk zichzelf verkopen. Ook laten we ze de telefoon oppakken en 'koud' bellen, niet met het directe doel om zo veel mogelijk afspraken te maken, maar om te zien of ze er gevoel bij krijgen en of er genoeg lef aanwezig is om dit te doen. Slaagt de kandidaat erin om goed bezwaren te pareren? Heeft hij of zij een prettige belstem? Luistert hij goed en pikt hij signalen van de klant op? In deze fase komen de echte hunters al bovendien. De talenten die hier het beste van zichzelf laten zien, krijgen een uitnodiging voor een intensief trainingsprogramma in de PBC Academy, dat afhankelijk van hun ervaring één of anderhalve

maand duurt. Aan de basis van succesvol verkopen staan drie elementen: herkenning creëren, luisteren en bezwaren weerleggen. Zodra de young sales professionals voor ons aan de slag gaan, stellen we ze voor aan de klant."

KEIHARD GARANDEREN

Tjerk Hootsen: "Elk salestraject begint met het maken van een afspraak en juist daarom focussen wij ons zo op de belactiviteiten van onze young professionals. We garanderen keihard dat in de eerste week al diverse afspraken vastgelegd worden. Om zowel de kwantiteit als de kwaliteit daarvan te waarborgen, brengen we de young sales professionals niet fulltime bij onze opdrachtgevers onder, maar draaien ze wekelijks twee tot drie dagen bij ons op kantoor. Dat biedt de beste gelegenheid om ze intensief aan te sturen en eventueel mee te gaan naar afspraken, met als gemeenschappelijke doel - van onze opdrachtgever en ons - het genereren van new business. Succes staat of valt met een gedegen plan van aanpak. Zo gaan we vooraf met onze opdrachtgever eerst de KPI's (key performance indicators, red.) bepalen, de te benaderen branches segmenteren en gezamenlijk een belscript vormgeven. Om de te bepalen doelgroepen te kunnen benaderen hebben we vanuit PBC Group te mogelijkheid vanuit verschillende landelijke databases de

meest actuele bedrijven data te selecteren op segment, schaalgrootte in FTE, bedrijfsvorm en contactpersonen. Dit alles met als doel heel gericht te acquireren binnen een kwalitatief goed bestand."

BESPAREN VEEL TIJD

Wilco Hootsen zet de voordelen op een rij van het uitbesteden van de commerciële activiteiten aan PBC Group. "We hebben een diversiteit aan young sales professionals direct beschikbaar. Omdat we ook tijdens hun loopbaan continu in lead blijven en hen ondersteunen, trainen en begeleiden bij salestrajecten, besparen we onze opdrachtgevers veel tijd. Daarnaast zijn de gebruikelijke voorinvesteringen als een recruitment fee, een auto van de zaak, laptop en telefoon niet nodig. PBC Group biedt zijn diensten all-in aan en ontzorgt hiermee zijn klanten in de breedste zin. We kunnen snel opschalen met young sales professionals, hanteren flexibele contracten flexibel en geven opdrachtgevers de optie om de medewerker na enige tijd van ons over te nemen, wat voor zo'n gedreven jong talent natuurlijk de ultieme beloning vormt." Genoeg argumenten om bedrijven die new business willen genereren aan het denken te zetten, dunkt ons.

www.pbcgroup.nl





ROBIN ENERGIE LAAT FRISSE WIND DOOR ENERGIELAND WAAIEN

“WIJ WILLEN DE ENERGIEMARKT WEER MENSELIJK MAKEN”

Dat mensen zonder pardon afgesloten kunnen worden van gas en stroom was voor Ronald Ruskauff de aanleiding om Robin Energie op te richten. Dat er behoefte is aan een stukje menselijkheid in de snelle energiewereld blijkt uit zijn succesverhaal. Zeven jaar na de oprichting heeft hij 70 mensen in dienst en wordt er gewerkt vanuit een pand van 3500 vierkante meter.

Hij begon vanachter zijn keukentafel met de doelstelling ‘iedereen aan energie helpen.’ “En dan vooral die mensen die nergens terecht kunnen doordat ze schulden hebben”, blikt hij terug. Volgens Ruskauff worden per jaar zo’n 90.000 huishoudens afgesloten van energie. “Mensen met schulden worden door instanties al gauw als lastpakken gezien. Maar waar vaak niet bij stil gestaan wordt, is dat het ook personen zijn zoals jij en ik die door bijvoorbeeld een faillissement of een scheiding schulden hebben gekregen. Energie moet een primaire levensbehoefte zijn. Dit is dan ook onze missie. Wij willen de energiemarkt weer menselijk maken.”

HELPEN VAN MENSEN

De eerste jaren na de oprichting van zijn bedrijf moest Ruskauff er regelmatig geld op toelagen. “Want ook klanten die even geen rekening kunnen betalen, zijn welkom bij ons. Samen gaan we op zoek naar een oplossing.” Ruskauff geeft aan ondernemer geworden te zijn omdat hij iets wil bijdragen. “Ik focus niet op winst, maar op een grotere doelstelling, namelijk het helpen van mensen.” Ook transparantie vindt hij belangrijk. “Bij ons vind je geen addertjes onder het gras”, verklaart Ruskauff. Wij doen helemaal niets aan marketing en geven het geld liever aan de mensen terug die het zo hard nodig hebben. Wij kiezen ervoor om open kaart te spelen. Zo is de inkoopprijs bij ons bijvoorbeeld de verkoopprijs.”

WINTER

Regelmatig worden de medewerkers van Robin Energie in paniek gebeld door mensen die nog vier uur de tijd hebben voordat ze worden afgesloten. Zomer of winter. “Officieel mogen huishoudens, wanneer het klimaat onder een

bepaalde temperatuur duikt, niet afgesloten worden en toch gebeurt het meer dan je denkt. En als je je weer ergens aan wilt laten sluiten, kost je dit zomaar 500 euro borg. Wij rekenen geen borg en zorgen ervoor dat iemand binnen 24-48 uur, of soms nog sneller, weer aangesloten wordt.”

“ENERGIE MOET EEN PRIMAIRE LEVENSBEOEFTE ZIJN”, ALDUS RONALD RUSKAUFF

Zijn medewerkers weten precies hoe ze om moeten gaan met mensen waarbij het water tot hun lippen staat. “Zo laten wij hen regelmatig kennis maken met personen die dagelijks met deze doelgroep te maken hebben. Ze zijn bijvoorbeeld al eens met een deurwaarder op pad geweest en heel recent hebben ze meegeholpen met de uitgifte van de pakketten bij de Voedselbank. Op die manier leren ze hun doelgroep beter kennen en ontdekken zo ook zo dat iedereen schulden kan krijgen.” Bij Robin Energie hoeft de klant niet eerst heel vaak doorverbonden te worden voordat de juiste persoon aan de telefoon komt. “Bij ons geen irritante wachtmuziekjes”, reageert Ruskauff. “Je moet niet vergeten dat mensen die ons bellen dit vaak met een prepaid-telefoon doen en dit van hun beltegoed afgaat.”

MARKETINGCAMPAGNES

Grote energieleveranciers moeten het in tegenstelling tot Robin Energie vaak hebben van enorme marketingcampagnes. “Sommige straten waar verkopers langs komen van energiemaatschappijen zijn juist geselecteerd omdat men weet dat in deze wijken veel men-

sen met schulden wonen. Wanneer iemand daar een fonkelnieuwe iPad als cadeau wordt aangeboden, gaan deze mensen gauw overstag en staan er helemaal niet bij stil dat ze de iPad uiteindelijk zelf moeten betalen, terwijl ze helemaal geen geld hebben. Wij werven op deze manier niet onze klanten.”

Ook worden veel mensen door energieleveranciers verleid met groene stroom. “Maar vergeet niet dat dit veelal grijze stroom is die ‘vergroend’ wordt met certificaten uit het buitenland”, benadukt Ruskauff. “Deze stroom draagt niet bij aan de uitbreiding van duurzame energieopwekking in Nederland. Wij doen dan ook niet aan groene energie, maar zijn op een andere manier bezig met maatschappelijk verantwoord ondernemen. Wij zijn één van de hoofdsponsors van de Nationale Boomfeestdag, waarbij basisschoolkinderen uit groep 7 en 8 bomen planten zodat ze de functies en de waarde van bomen in hun directe leefomgeving inzien. Ieder jaar doen er meer dan 150.000 kinderen mee. Inmiddels zijn er meer dan 10 miljoen bomen en struiken geplant.”

ALLES ONDER ÉÉN DAK

Ruskauff heeft grote plannen voor de toekomst en ziet een doorvertaling van zijn product ook in andere branches. “Wat wij doen zou ook toepasbaar kunnen zijn in de telefonie, zorgverzekeringen, water en internet. Het zou fantastisch zijn als dit allemaal onder één dak gebracht kan worden. Het is vaak allemaal al zo onoverzichtelijk voor personen met schulden. Ze zien vaak door de bomen het bos niet meer. Ook binnen deze branches worden mensen vaak als een nummer gezien. Wij zien mensen als mens, niet als nummers.”

www.robinenergie.nl



AFGESPROKEN ?!

Duidelijke taal, met een bevestigende uitspraak 'afgesproken' worden afspraken gemaakt. Helaas blijkt de praktijk weerbarstiger en worden de gemaakte afspraken lang niet altijd volledig nageleefd. Dat is niet altijd kwade wil, het komt vaak voor dat de gemaakte afspraken door de partijen anders geïnterpreteerd worden. Of bij zakelijke afspraken omdat de personen die de afspraak gemaakt hebben, niet meer betrokken zijn. Om terug te vallen op de gemaakte afspraken is het noodzakelijk om deze schriftelijk vast te leggen.

ALGEMENE VOORWAARDEN
Het is niet voor niets dat alle bedrijven algemene voorwaarden hanteren. Dat arbeidsvoorwaarden, huur- en koopovereenkomsten worden gedocumenteerd. Elke ondernemer begrijpt de noodzaak van deze afspraken. Waarom worden er dan geen goede afspraken vastgelegd over het gebruik van de zakelijke auto? Zakelijke mobiliteit is vaak een top drie kostenpost. Om deze kosten te beheersen en te reduceren is het toch onvoorstelbaar dat er geen afspraken zijn?

UNIFORME AFSPRAKEN
Bij veel Midden en Klein Bedrijven groeit het wagenpark gestaag. In het begin is duidelijk wie een auto gebruikt en is de sociale controle groot. Deze zaken worden minder zodra het bedrijf en het wagenpark groeit. Daarom is het essentieel om vanaf de eerste zakelijke auto uniforme afspraken over de keuze en het gebruik van de auto te maken. Leg in een duidelijk document vast wie er in aanmerking komt voor een zakelijke auto, wat voor auto dit mag zijn en wat er van de medewerker wordt verwacht. Deze overeenkomst moet voor de bestelling van de auto door de werknemer en de werkgever ondertekend worden. Alleen dan is het een bruikbaar document dat alle berijders en de wagenparkbeheerder duidelijkheid geeft en de werkgever de mogelijkheid biedt om de autokosten te controleren. Zullen we daarom afspreken dat vanaf nu mondelinge afspraken over de zakelijke auto altijd schriftelijk worden bevestigd?
Afgesproken!

Huib van Loon
Oxoniale lease,
advies & contractbeheer



DE VRIES & PARTNERS

VERKOOP VAN UW BEDRIJF? KIJK DOOR DE BRIL VAN EEN INVESTEERDER!

"Wanneer moet ik starten met de voorbereiding van de verkoop van mijn bedrijf", vroeg onlangs een ondernemer aan mij. Vroeg of laat denkt iedere ondernemer na over de verkoop van zijn bedrijf. Die vraag komt vaak pas op het moment dat gedachte over verkoop al concreet is.

Eigenlijk moet iedere ondernemer al nadenken over zijn of haar exit op het moment dat het bedrijf wordt gestart of gekocht. Uw bedrijf moet zijn ingericht op een mogelijke verkoop.

HOE DOE JE DAT NU, HOOR IK U VRAGEN?

De eerste tip die ik u wil meegeven is: Zorg dat uw bedrijf onderscheidend is in de branche. Maak niet de fout om heel veel producten/diensten aan te bieden, waardoor focus ontbreekt en er geen toegevoegde waarde aanwezig is. Een 'dertien in dozijn bedrijf' is nu eenmaal minder waardevol dan de specialist in de markt, ondanks dat er wellicht winst wordt gemaakt.

EINDSTREEP

De tweede tip die ik u wil meegeven: Realiseert u zich goed dat uw 'eindstreep' voor de koper 'een startblok' is. Een koper heeft geen interesse in de geschiedenis, maar zal zijn prijs bepalen op

de toekomst van het bedrijf en rekening houden met de investeringen die nog gedaan moeten worden om doelen te behalen. Dikwijls vertaalt dat zich ook in de wijze waarop de koopprijs wordt betaald. Vaak krijgt de verkoper pas de totale waarde betaald als bepaalde doelen zijn bereikt en/of de verkoper nog een periode aanblijft. Uw bedrijf moet dus 'fit' genoeg zijn om langer verder te gaan op het moment dat u stopt.

PLANNEN

Bouw uw bedrijf zo op dat het ook zonder u onderscheidend zal zijn. Kijk daarbij eens door de bril van de koper en stel uzelf de vraag: hoeveel zou ik er voor over hebben om mijn bedrijf op dit moment in handen te krijgen en waarom? En in hoeveel tijd zou ik de koopsom dan terug kunnen verdienen, rekening houdend met de plannen, die ik altijd nog had willen uitvoeren?

De belangrijkste tip:
Begin vandaag.

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



Special
FUSIES & OVERNAMES

*DE VRIES & PARTNERS HAMERT OP
BELANG FAMILIESTATUUT EN
**NOODOPVOLGINGSPLAN
IN FAMILIEBEDRIJF***

FORUM FUSIES & OVERNAMES
EXPLOSIEVE GROEI, MAAR....

BUSINESSMAKEOVER
**EEN KICKSTART VOOR
BEDRIJFSINNOVATIE**

"Om onduidelijkheden, discussie en scheve gezichten te voorkomen, dien je ervoor te zorgen dat je dan altijd kunt terugvallen op het familiestatuu", aldus Robert de Vries.

24



**DE VRIES & PARTNERS HAMERT OP BELANG FAMILIESTATUUT EN
NOODOPVOLGINGSPLAN IN FAMILIEBEDRIJF**

EERLIJKHEID, DUIDELIJKHEID, ZEKERHEID

Nederland telt 275.000 familiebedrijven. Die kenmerken zich veelal door een grote interne betrokkenheid en toewijding, hetgeen een belangrijke basis voor succes legt. Tegelijkertijd spelen er belangen en emoties bij de aan de zaak verbonden familieleden. Volgens De Vries & Partners vraagt dat om een document waarin je de onderlinge verhoudingen en rollen zorgvuldig vastlegt: het familiestatuu.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

De Vries & Partners heeft zich gespecialiseerd in opvolging binnen het familiebedrijf en behoort tot de toptwintig van adviseurs op dit gebied. "Het familiestatuuat zorgt ervoor dat de continuïteit in het bedrijf in stand wordt gehouden," steekt Robert de Vries van wal. "Tevens realiseer je harmonie en eensgezindheid binnen de familie. Het proces om hiertoe te komen geldt als essentieel voor het succes. Een en ander begint met het verkrijgen van commitment van alle betrokkenen. Als dat er is, houden we interviews met hen. Welke eisen en wensen leggen zij op tafel? Het kan gaan over opvolging, loopbanen, communicatie, de rol van de vorige generatie, overleg en besluitvorming, visie en toekomst, normen en waarden, zowel binnen de zaak als binnen de familie."

"Laat ik ook even stilstaan bij de verschillende mogelijke rollen van de betrokkenen, waartussen in veel gevallen combinaties voorkomen. Je behoort al dan niet tot de familie, hebt wel of geen eigendomsrechten en bent eventueel als werknemer in dienst." Soms wordt iemand van buitenaf aangesteld als directeur of werkt een familielid in de zaak, zonder (mede-)eigenaar te zijn. Een huwelijk of geregistreerd partnerschap kan voor een financieel belang zorgen, hetgeen tot uiting komt bij het overlijden van een betrokkene. Je moet een statuut dus ook altijd toetsen aan eventuele testamenten en anticiperen op bijvoorbeeld successierechten bij het overlijden van een partner die in de zaak zit."

INGEWIKKELDER

De Vries stipt aan dat de bedrijfsopvolging van de eerste naar de tweede generatie over het algemeen overzichtelijk te beschrijven valt, maar dat de situatie bij de tweede naar de derde generatie dikwijls al ingewikkelder wordt. "Bijvoorbeeld wanneer broers en/of zussen de zaak van hun vader of moeder overnemen. Vervolgens komen er neven en nichten in het spel en krijg je dus van doen met meer staken. Daarmee neemt het aantal belangen toe, ten aanzien van bedrijfsopvolging, aandelen en wellicht werkzaamheid in het bedrijf. Om onduidelijkheden, discussie en scheve gezichten te voorkomen, dien je ervoor te zorgen dat je dan altijd kunt terugvallen op het familiestatuuat. Is het een must dat iemand van de direct betrokkenen de leiding krijgt? Aan welke wensen en eisen moet diegene voldoen en welke beloning hoort daarbij?

Hoe waardeer je werknemerschap, zeker wanneer het om verschillende functies draait? Een uitblinkend familiebedrijf legt dit alles gedetailleerd vast."

DYNAMISCH DOCUMENT

In bepaalde gevallen volstaat een enkel A4'tje, maar het kan ook op een compleet boekwerk uitdraaien, weet De Vries uit ervaring. "Gemiddeld beslaat een familiestatuuat zes à acht pagina's. Het samenstellen ervan, begeleid door ons, spreidt zich uit over een aantal maanden tot soms wel een jaar. Dat vormt natuurlijk geen continuproces. Er kunnen weken verstrijken voordat alle betrokkenen gehoord zijn, rekening houdend met agenda's en afspraken." Na het uitwerken van het statuut en het ondertekenen ervan door alle belanghebbenden volgt de fase van implementatie, die De Vries & Partners ook verzorgt. "Denk aan het communiceren van de afspraken, maar ook vastgelegde normen en waarden richting het personeel. Het betreft trouwens een dynamisch document, dat door veranderende omstandigheden aanpassing kan behoeven, daarom valt het aan te bevelen om het jaarlijks onder de loep te nemen."

CONFRONTEREND

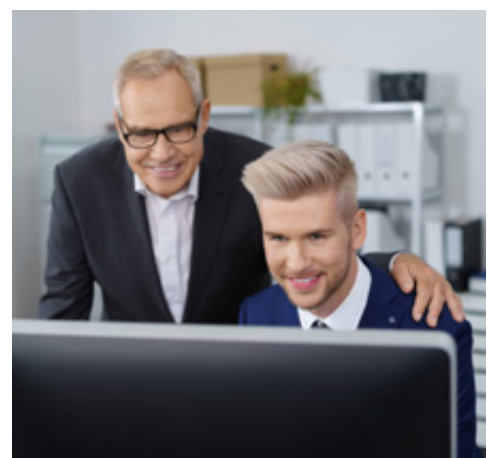
Het aanloopproces tot het opstellen van zo'n statuut geeft volgens De Vries een grote en tevens veranderende dynamiek. "Dan komt op tafel wat er allemaal binnen de familie speelt, zoals langlopende conflicten die nooit goed uitgesproken zijn. Aan ons de opdracht om die eerst samen met de betrokken op te lossen, anders komen we niet verder. Er moet een basis van vertrouwen en loyaliteit over en weer liggen. Acht van de tien keer weten we de kou uit de lucht te halen. Lukt dat niet, dan schakelen we een mediator in. Soms leidt de situatie uiteindelijk tot afscheid nemen van een familielid in een bepaalde rol. In bepaalde andere gevallen concluderen we dat de nieuwe generatie niet geschikt blijkt om de leiding over het bedrijf te voeren, terwijl de ouders misschien denken van wel. Heel confronterend natuurlijk en daar komen veel emoties bij kijken, maar je mag het streven naar bedrijfscontinuïteit nooit uit het oog verliezen, alleen al vanuit verantwoordelijkheid voor de medewerkers. We vinden altijd een oplossing. Welke rol past iemand wél? Mogelijk een plek in de familieraad of de raad van advies. Dan kopel je dus werk en eigenaarschap los van elkaar. Als rentmeester concentreer je je op

het veiligstellen en het laten groeien van je vermogen."

NOODOPVANGPLAN

Het blijven hangen in emoties noemt De Vries als een belangrijke valkuil binnen het familiebedrijf. "Conflicten niet hardop uitspreken, iemand per se op de directiestoel willen zetten, kunstmatig een functie creëren, de ander niks gunnen. Dat trekt ook een wissel op het personeel. De communicatie blijkt niet altijd even goed op orde en dat kan grote misverstanden veroorzaken. Daarnaast vestig ik graag nog even de aandacht op iets anders: bij zeventig procent van de familiebedrijven ontbreekt het aan een noodopvangplan, voor situaties als overlijden van de directie, scheidingen en een exit, dus verkoop van het bedrijf. Ligt de opvolging niet goed vast, dan zie je al gauw dat iedereen - ook aangetrouwden - zich ermee begint te bemoeien en er conflicten ontstaan. De gevaren daarvan mag je niet onderschatten; het kan zelfs resulteren in de ondergang van een bedrijf. Overigens wordt het belang van het familiestatuuat niet op grote schaal onderkend. Vaak denken ondernemers - onterecht - dat het alleen relevant is voor zeer grote familiebedrijven, zoals Van der Valk, Sligro en Ahold. Er bestaat onvoldoende voorlichting op dit vlak en het voelt voor velen als een ver-van-mijn-bed-show. Het gebeurt nog wel eens dat het pas gaat leven bij een begrafenis in de kennissenkring, waar zo'n situatie concreet aan de orde komt. Je kunt het maar beter meteen goed regelen, om eventuele problemen in de toekomst voor te blijven."

www.devriesgroep.com



In bepaalde andere gevallen kan geconcludeerd worden dat de nieuwe generatie niet geschikt blijkt om de leiding over het bedrijf te voeren, terwijl de ouders misschien denken van wel.

"Wat voor kwestie we ook behandelen, de menselijke factor verliezen we nooit uit het oog", aldus Saskia-Koppert Lucassen.



Novia
notariskantoor

26

NOTARISKANTOOR NOVIA GAAT ZICH MEER OP ZAKELIJKE MARKT TOESPITSEN

DUIDELIJKE AFSPRAKEN, MENSELIJKE AANDACHT

Bijna een jaar na de overname door Saskia Koppert-Lucassen onderging Notariskantoor Vinke in Veenendaal een naamsverandering. Het heet sinds 8 juni Notariskantoor Novia en zal zich met een team van twaalf mensen meer dan ooit op de zakelijke markt gaan toespitsen, waarbij de aandacht voor particuliere klanten ten volle aanwezig blijft.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

De bedrijfsopvolging per 1 januari jongstleden blijkt goed 'geland' bij de klanten, zo laat de eigenaresse van Notariskantoor Novia weten. "Menno Vinke was natuurlijk een vertrouwde naam en een begrip in de omgeving, maar we hebben veel positieve reacties ontvangen op de overname. Je zou mogen spreken van jong bloed, een frisse wind en in dit geval ook een gedeeltelijk nieuwe koers, in die zin dat we ons nadrukkelijker zullen gaan richten op het bedrijfsleven. Althans, dat willen we vanaf nu breder uitdragen. Voor zaken als erfrecht, overlijden, testamenten, trouwen en samenwonen weten mensen ons heel goed te vinden, maar we geven graag meer bekendheid aan hetgeen we voor het bedrijfsleven kunnen betekenen. Denk aan het adviseren over een ondernemingsstructuur in samenwerking met accountants en belastingadviseurs, het vastleggen van afspraken tussen compagnons of aandeelhouders, het regelen van huwelijksvoorwaarden ter voorkoming van aansprakelijkheid en het organiseren van de privé- en de bedrijfssituatie na het onverhoopt overlijden van de ondernemer. Als er iets gebeurt, moet iedereen - ook het personeel - weten wie de regie krijgt, wie het aanspreekpunt vormt."

NEUTRALE PARTIJ

Dat alles gebeurt met een jong, enthousiast team van twaalf mensen, onder wie vijf juristen. Koppert: "Daarmee is bij ons veel kennis en expertise in huis, waarbij we richting het bedrijfsleven vooral ons specialisme in erfrecht, huwelijksrecht en vermogensrecht zullen aanspreken. Iedereen woont in de directe omgeving en heeft een lokaal netwerk, dus we horen en zien veel. Juist vanwege de binding met onze klanten vinden we het belangrijk om ons hoofdzakelijk op Veenendaal en de direct omliggende dorpen te concentreren. Meer dan ooit zal de menselijke factor aandacht krijgen, iets dat de nieuwere generaties notarissen denk ik wel typeert. Wij hechten er in ieder geval veel waarde aan. Je kunt perfecte constructies bedenken, maar voelen de betrokkenen zich daar wel gelukkig bij? Wat wil bijvoorbeeld de langstlevende partner, waar liggen de belangen van compagnons, hoe zitten zij in het verhaal? De notaris kan dan de regierol op zich nemen, altijd vanuit een onafhankelijke positie. Dat betekent als neutrale partij alle belangen afwegen en de casus vanuit zo veel mogelijk invalshoeken bestuderen en beoordelen."

OPTIMAAL EVENWICHT

In het kader van de regierol aannemen noemt notaris Koppert-Lucassen enkele concrete situaties. "Bij een fusie leggen we samen met de betrokken partijen afspraken vast en stellen in overleg concrete deadlines om informatie te publiceren. Iedereen die het betreft brengen we op de hoogte van die deadlines. We zorgen er dus voor dat alles tijdig bij elkaar komt. Dat geldt bij een overname bijvoorbeeld voor betalingen: het tijdig beschikbaar maken van gelden, maar wel pas als alles goed geregeld is. Verder geven we iedereen goede voorlichting en streven we naar een optimaal evenwicht tussen de partijen. Misschien beschikt de ene wel over meer informatie en/of over een betere adviseur? Laatst behandelden we het overnametraject van een succesvol bedrijf, waarvan het merendeel van de aandelen in buitenlandse handen zou overgaan. De eigenaren zijn zeer ervaren en goed in hun vak, maar niet bekend met dit soort zaken. Aan ons de taak om te kijken of hun belangen niet ondergesneeuwd raakten. Onze opdracht vormt dan niet zo zeer het ondersteunen van deze mensen, want we blijven immers onpartijdig, maar in het helder in kaart brengen van hun belangen en hen van daaruit doorverwijzen naar de juiste adviseurs."

ONTKENNINGSGEDRAG

De eigenaresse van Notariskantoor Novia geeft aan dat een belangrijke taak schuilt in het controleren van de door partijen gemaakte afspraken.

"Niet dat we aan hun professionaliteit twifelen, maar puur als final check of niemand iets over het hoofd gezien heeft, bovendien toetsen we of alles juridisch goed op papier staat. Welke mogelijkheden en zekerheden zijn er bij een betalingsregeling? Dat vraagt om een deskundige blik. Sowieso hameren wij erop om alles zodanig contractueel vast te leggen, dat later geen nare verrassingen ontstaan. Zet bij een overname heel duidelijk op papier welke rol de vertrekkende ondernemer zal blijven vervullen. Vaak is alles in dit stadium nog koek en ei en zeggen beide partijen in hun enthousiasme: 'Dat komt wel goed.' Er zitten echter emoties achter zo'n situatie, vaak meer dan je zou denken. Noem het ontkenningsgedrag; niet willen weten dat het eventueel fout kan gaan en er te weinig kritisch tegenover staan. Soms leiden aannames op de lange duur tot ruis op de lijn, naast het feit dat je mogelijk met onvoorziene omstandigheden te maken krijgt, zoals economische verliezen, persoonlijke kwesties en communicatiestoornissen. De intenties zijn eigenlijk altijd goed, maar interne en externe factoren bepalen soms een andere uitkomst."

ERG VERHELDEREND

Het menselijk aspect kwam al even aan de orde. Koppert: "We zien het gebeuren dat bij een overname de vertrekkende ondernemer aan het bedrijf verbonden blijft en het moeilijk vindt om dingen los te laten. Zijn opvolger beschouwt dat mogelijkerwijs als een motie van wantrouwen. Aan de andere kant moet hij de expertise van de ervaren partij niet onderschatten. Wij vragen beide partijen aan tafel, stellen hen vragen, leggen hen cases voor en maken dingen op die manier tastbaar, wat meestal erg verhelderend werkt. Daarbij blijven wij de neutrale partij met alle relevante kennis in huis, met name op juridisch vlak." Ter afsluiting van haar verhaal stipt Koppert nog even aan dat de overdracht van aandelen bij een besloten vennootschap altijd via de notaris dient te lopen. "We kunnen ook belangrijke informatie geven over de veranderende vermogenspositie van een ondernemer na verkoop. Hoe is het geregeld met erfrecht, hoe werkt het belastingtechnisch, welke mogelijkheden bestaan er in het doen van schenkingen? Allemaal zaken waarvan wij exact weten hoe het zit. Wat voor kwestie we ook behandelen, de menselijke factor verliezen we nooit uit het oog." www.notariskantoornovia.nl



Een deel van het team van Notariskantoor Novia.



V.l.n.r. Rémon Krikke, Ewout den Ouden, Robert de Vries en Saskia Koppert-Lucassen

FUSIES & OVERNAMES

EXPLOSIEVE GROEI, MAAR...

Verreweg de meeste branches hebben de crisis ruimschoots achter zich gelaten. Er is weer vertrouwen en honger naar groei, versterking en het verkennen van nieuwe terreinen. Kortom, er zit volop beweging in de markt, met fusies en vooral overnames tot gevolg. Vallei Business organiseerde op 31 oktober een forum rondom dit thema. Waar liggen de kansen en waar de valkuilen?

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Van meet af aan concentreert de vruchtbare discussie zich hoofdzakelijk op overnames, die op de betrokken partijen een grote impact hebben en veel risico's, afwegingen, keuzes, dilemma's en vaak ook emoties met zich meebrengen. Het vormt bekende materie voor de gesprekspartners tijdens het forum, die er in hun dagelijkse praktijk veelvuldig mee te maken krijgen. Forumvoorzitter Michael van Munster (Van Munster Media Groep) opent de sessie met een discussiepunt dat twee vragen omvat: 'Welke ontwikkelingen zien jullie vanuit je eigen vakgebied op de markt van fusies en overnames?' en 'Welke bewegingen laat het MKB op deze markt zien?' Rémon Krikke

(Schuiteman Corporate Finance) constateert een belangrijke ontwikkeling. "De crisis is voorbij en de rente staat laag. Ondernemers willen kopen en dat zorgt voor een enorme boost in het aantal overnames." Dat onderschrijft Ewout den Ouden (Rabobank Vallei en Rijn). "Bedrijven schrijven gemiddeld sinds de laatste anderhalf jaar goede cijfers, laten een gezonde exploitatie zien, groeien en nemen in waarde toe."

BABYBOOMERS

Robert de Vries (De Vries & Partners) spreekt vol overtuiging van een typische verkopersmarkt. "Voor de private equity-maat-

schappijen schieten als paddenstoelen uit de grond. Er is geld genoeg om te investeren en daarbij genieten sterke bedrijven in een nichemarkt de voorkeur. Daar staan kopers bij wijze van spreken in de rij te wachten. Het gaat dan niet zo zeer om de ondernemingen van babyboomers, maar om de jongere bedrijven, opgericht na pakweg 2000. Die komen nu volop in de verkoop. Deze ondernemers hebben hun zaak naar een bepaald niveau getild, zien dat ze er zelf aan hun plafond zitten en zoeken een partij die het bedrijf naar een volgend level brengt, waarna ze zelf een nieuw 'kunstje' gaan vertonen. Heel verstandig, wat mij betreft.

Gespreksleider:

Michael van Munster - Van Munster Media Groep

Forumdeelnemers:

Saskia Koppert-Lucassen - Notariskantoor Novia

Robert de Vries - De Vries & Partners

Ewout den Ouden - Rabobank Vallei en Rijn

Rémon Krikke - Schuiteman Corporate Finance

Babyboomers bleven of blijven vaak lang zitten, ook al is de rek eruit." Saskia Koppert-Lucassen (Notariskantoor Novia) knikt bevestigend. "De oudere ondernemers slaagden er in de crisistijd niet in hun bedrijf te verkopen." De Vries: "Ze wilden dat misschien al vijf jaar eerder doen, maar doordat hun zaak lagere resultaten boekte, zou deze niet de gewenste koopsom hebben opgeleverd."

PRIJSOPDRIJVING

Er tekent zich volgens De Vries een stevige prijsopdriving af bij overnames in nichemarkten. "Je staat soms versteld van de geboden bedragen. Waar gemiddeld vier tot vijf keer de EBITDA (de operationele kasstroom, red.) wordt betaald, zie je in bepaalde markten inmiddels een veelvoud van deze multiple, die sowieso niet helemaal de juiste grondslag voor een waardering vormt." "Precies," vindt Den Ouden. "Het gaat vooral om de toekomstige free cashflow. Vroeger betaalde je vooral veel als de EBITDA jarenlang gelijk bleef, een teken van stabiliteit.

Nu vormt toekomstige groei eerder het uitgangspunt voor de waardering van het bedrijf bij overname." Dat sluit in de ogen van De Vries aan op de trend dat alles steeds transparanter wordt. Hij stelt vast dat het investeerders en andere overnamekandidaten steeds meer moeite zal kosten om het neusje van de zalm te vinden, wat de prijzen voor dit soort pareltjes opstuwt. "Tegenwoordig staan bedrijven veelal openbaar in de etalage op online-platforms. Dan volgt een proces van tegen elkaar op bieden."

GRIP OP DE ZAAK

De volgende stelling is wederom tweeledig: 'Wat kan een MKB-ondernemer zelf doen om de slagingskans van een fusie- of overnameproces te vergroten?' en 'Heeft hij of zij bijvoorbeeld vaak te hoge verwachtingen wat de verkoopprijs betreft?' "Neem vooral de tijd om je goed te laten adviseren," zegt Krikke. Koppert vult aan: "Begin vooral in een vroeg stadium." "Wat heet; ik zeg altijd tegen mijn klanten dat de verkoop van hun bedrijf feitelijk al start op de dag dat ze er eigenaar van worden. Zorg ervoor dat je direct alles op orde hebt en te allen tijde grip op de zaak houdt, dat werkt waardeerhogend en maakt de onderneming makkelijker financieerbaar." Krikke raadt overnamekandidaten aan zich grondig te vergewissen van alle risico's en zich niet te laten misleiden door bepaalde rooskleurige cijfers. Den Ouden valt hem bij: "Soms geeft een heel goede cashflow een gezonde indruk, maar blijken er erg weinig investeringen gedaan, waardoor het financiële plaatje uiteindelijk toch tegenvalt." Koppert waarschuwt voor nonchalance. "Met name oudere ondernemers denken misschien: 'Het zal mijn tijd wel duren', waardoor ze minder waarde hechten aan een rendabele bedrijfsvoering. Daarmee benadelen ze zichzelf ten tijde van verkoop."



Ewout den Ouden



Rémon Krikke

SPECIALE SITUATIE

"Waak ervoor dat je onderneming geen kunstje vormt dat puur en alleen om jou draait," stelt Den Ouden met klem. "Inderdaad," vindt ook De Vries. "Maak jezelf vooral niet onmisbaar." Eerstgenoemde licht toe: "Wanneer zakendoen teveel op de gunfactor bij de eigenaar leunt, levert dat gevaar op na overname. Het kan zomaar gebeuren dat het daarna bergafwaarts gaat met het bedrijf. Daarnaast wil ik er vooral op hameren dat je als verkopende partij absoluut en vooral tijdig advies moet inwinnen bij een partij die je vertrouwt: je bank, je accountant en later een jurist en een notaris." De Vries spreekt van een speciale situatie bij familiebedrijven. "Neemt bijvoorbeeld een zoon of dochter de zaak over, beschikt hij of zij dan over de juiste competenties om te ondernemen?" Meer hierover valt elders in dit magazine te lezen in een uitgebreid interview met De Vries. Den Ouden voegt nog toe dat je in het geval van een overname bij een familiebedrijf van meet af aan open kaart moet spelen naar alle direct en indirect betrokkenen. "Transparantie, dus, ook richting aangetrouwde familieleden. Dat voorkomt later een hoop problemen, niet in de laatste plaats in de privésfeer."

RISICOSPREIDING

Stelling drie luidt: 'In hoeverre is een ondernemer voor het financieren van het traject grotendeels afhankelijk van banken? Welke andere constructies bestaan eventueel?' Den Ouden ziet de rol van de bank, een organisatie die hij zelf vertegenwoordigt, afnemen. "Dat vinden wij niet

per se erg. De eisen voor een bank om eigen vermogen beschikbaar te stellen voor kredieten worden steeds hoger. Liever stappen wij in vier deals met overall 25 procent aandeel in de financiering en viermaal het betalingsverkeer, dan dat we als enige in één bedrijf investeren. Een combinatie met bijvoorbeeld crowdfunding en private equity vinden wij ideaal. De rol van de bank begint langzaam te verschuiven naar waarderen, adviseren en faciliteren, waarbij de nadruk niet meer op alleen geld verstrekken ligt." De Vries toont zich een groot voorstander van investeringen vanuit private equity. "Vaak heb je dan te maken met oud-ondernemers, die graag hun kennis en netwerk beschikbaar stellen om de eigenaar van het bedrijf te coachen en hem te helpen zijn volgende stappen te maken. Ze trekken samen op, waarbij niet automatisch sprake hoeft te zijn van zeggenschap voor de investeerder. Dit kan bijvoorbeeld van grote waarde blijken bij pre-exit-transacties, waarbij verschillende partijen geld in het bedrijf steken en de EBITDA mede door goede coaching wordt opgeschroefd." Den Ouden haakt daarop in: "Zorg ervoor dat de juiste persoon aan het roer komt te staan en schakel eventueel een mede-ondernemer in. Ik heb helaas al teveel 'Excel-managers' gezien, die zich louter op spreadsheets baseren en alleen keihard rendement willen zien."

AAN DE KEUKENTAFEL

Alvorens de gesprekspartners van het forum tips and tricks geven, komt de laatste stelling aan de orde: 'Wanneer is het verstandig om gespecialiseerde adviseurs in te schakelen? Hoe herken je die?' Koppert raadt ondernemers aan om dit vooral heel (vroeg)tijdig te doen. "Direct zodra zich het idee begint te vormen dat je je zaak mogelijk wilt verkopen. Overweeg daarbij goed wie je als eerste in vertrouwen neemt." Krikke: "Een aangewezen partij in dat stadium lijkt mij een accountantskantoor, dat vaak al jarenlang contact met de klant heeft en er bij wijze van spreken thuis aan de keukentafel zit. Hij kent de familiesituatie en andere persoonlijke omstandigheden. Mijns inziens draait het bij een overname voor tachtig procent om de zachte kant, de emoties en voor twintig procent om de waarde van de onderneming." "Wie je als eerste benadert, dat verschilt per situatie," meent Koppert. "Kleinere ondernemers zullen denk ik over het algemeen naar hun accountant stappen, die al zo lang bij het bedrijf betrokken is. Hij weet ook welke adviseurs je daarna het beste kunt inschakelen." Den Ouden: "Waarom zou je niet bij de bank beginnen? Daar vind je nota bene een gratis consultant."

ONAFHANKELIJK

"Er komen in ieder geval veel aspecten bij zo'n overnametraject om de hoek kijken," zegt Krikke. "Ik zou zeggen: schoenmaker, blijf bij je leest. Durf advies in te winnen en dit samen op te pakken, bijvoorbeeld met betrekking tot de vraag hoe je op zoek gaat naar overnamekandidaten. Gebruik in ieder geval je eigen netwerk, zoek het dicht bij huis." De Vries: "Zorg er in ieder geval altijd voor dat je een onafhankelijk adviseur inschakelt. Er bestaat altijd een gevaar van belangen. Een bank of een accountant wil natuurlijk graag dat de ondernemer er klant blijft, al merk ik in de praktijk dat zij over het algemeen wel heel zuiver met dit soort kwesties omspringen." Daarmee krijgt dit forum van Vallei Business over fusies en overnames, met nadruk op het laatste, zijn besluit. Het klimaat blijkt in deze tijden van een aantrekkende economie ideaal, maar dat mag bij zowel de verkopende als de kopende partij niet tot overmoed leiden. Zij dienen zich vooral tijdig en breed te laten adviseren en weloverwogen stappen te maken, hoe aantrekkelijk de case ook is of lijkt.



Robert de Vries



Saskia Koppert-Lucassen

TIPS & TRICKS

Saskia Koppert-Lucassen (Notariskantoor Novia):

- Laat afspraken zorgvuldig vastleggen om onduidelijkheid en miscommunicatie te voorkomen
- Vergeet niet om ook aandacht te besteden aan erfrechtelijke aspecten als je vermogenssituatie verandert na verkoop van de onderneming
- Betrek de notaris tijdig bij de overdracht, wat uiteindelijk vaak efficiënter blijkt dan dit pas aan het einde van het traject te doen; bij een familiebedrijf is dit nog veel belangrijker, omdat de notaris de specialist vormt als het gaat om familieverhoudingen, schenken en erven
- Veel notarissen zijn ook mediator en kunnen een heel waardevolle rol vervullen bij het oplossen van een (overname)geschil

In het algemeen: denk eens na over het verstrekken van een volmacht aan iemand die de onderneming kan runnen en belangrijke beslissingen nemen als je daartoe zelf (tijdelijk) niet meer in staat bent

Robert de Vries (De Vries & Partners):

- De voorbereiding op de verkoop van je bedrijf begint op de dag dat je zelf eigenaar wordt (bereid je tijdig voor)
- Doe het niet zelf, neem een onafhankelijk adviseur in de arm
- Voorkom juridische valkuilen in de koopovereenkomst
- Bewaar geen geheimen
- Bereid je voor op het due diligence onderzoek
- Onderhandel met een plan
- Zie de koper als je belangrijkste klant

Ewout den Ouden (MKB Rabobank Vallei en Rijn):

- Neem ruim de tijd voor het gehele proces
- Haal er specialisten bij en laat je adviseren
- Neem niet te snel beslissingen
- Doe een goed (boeken)onderzoek naar het over te nemen bedrijf

- Kijk naar kansen en wees innovatief, maar vergeet ook de zwakten en bedreigingen niet. *'Haal bij twijfel niet in'*
- Wees eerlijk naar jezelf: wat kun je heel goed en waar heb je hulp nodig?
- Maak de overgangperiode niet te kort of te lang: zes tot twaalf maanden commitment van de oud-eigenaar is doorgaans genoeg
- Bij opvolging binnen de familie: wees open, eerlijk en transparant naar de rest van de familie; Kerst en verjaardagen moeten ook leuk blijven

Rémon Krikke (Schuiteman Corporate Finance):

- Denk tijdig over de toekomst na
- In geval van overdracht binnen familie: bespreek dit tijdig en onderzoek of potentiële opvolgers geschikt zijn
- Ga zorgvuldig te werk; je verkoopt je bedrijf niet elke dag. Laat je hierin bijstaan door een deskundig adviseur en dan één die het er niet even bij doet, maar die een gedegen opleiding en ervaring heeft
- Ga gestructureerd te werk en knip het overdrachtsproces op in fasen: voorbereiding, transactie, afronding
- Evalueer elke fase, dit voorkomt fouten; houd grip op het proces
- Stel een profiel op van kandidaten om serieuze gegadigden aan te trekken in plaats van gelukszoekers
- Voorkom dat je bedrijfsgegevens in verkeerde handen vallen
- Bedenk als ondernemer welke zaken je echt belangrijk vindt bij bedrijfsoverdracht; dat is niet voor iedereen de hoogste prijs
- Zorg ervoor dat de onderneming niet meer alleen om jou draait als je wilt verkopen, want van lang aan boord moeten blijven naderhand wordt niet iedereen gelukkig

Alles draait om timing:

iedereen zoekt naar rendement en nu is de tijd om een hoge prijs te ontvangen voor je goed renderende onderneming



BUSINESS MAKEOVER

ONDERSTEUNING VOOR HET MKB OM JE BEDRIJF EEN KICK-START TE GEVEN BIJ INNOVATIES

De gemiddelde ondernemer is liever met zijn vak bezig dan met de zaken rond het ondernemen. Maar die randzaken kunnen ervoor zorgen dat het bedrijf nieuwe klanten krijgt, de omzet groeit en de winst toeneemt - of dat het bedrijf failliet gaat. Elke hulp op dat gebied is daarom welkom. Die hulp is er nu in een nieuwe, online vorm. Bovendien is die gratis en kost die weinig tijd.

TEKST: HANS HOOFT FOTOGRAFIE: PETER LOUS

Eind vorige maand werd de Nederlandse versie van het online platform [www. BusinessMakeover.eu](http://www.BusinessMakeover.eu) gelanceerd. Prof dr Harry Bouwman van de TUDelft: "In het kort: dit platform biedt praktische en eenvoudig te gebruiken gratis tools voor innovatie van bedrijfsmodellen." Business model innovatie is belangrijk om te zorgen dat de bedrijfsresultaten uit product en diensteninnovatie uiteindelijk ook renderen. Het platform, 'powered by' ENVISION (zie kader) project van de Europese Commissie (EC) om meer aandacht te creëren bij mkb-ondernemers voor het innoveren van hun bedrijfsmodellen.

VIRTUEEL

Het ENVISION project is opgezet als een virtueel bedrijf, met deelnemers uit diverse Europese landen. Naast het stimuleren van aandacht voor het innoveren van businessmodellen doen de deelnemers ook onderzoek. "Om aan te tonen dat business model innovatie ook daadwerkelijk leidt tot een betere performance en een hogere innovativiteit van bedrijven," aldus Bouwman. "Daarnaast doen we heel veel casestudies, kijken naar hun bedrijfsmodel, en hoe ze dat veranderen." Veel ondernemers blijken moeite te hebben met de transitie naar een ander businessmodel. Dat blijkt wel uit de vele aan-

vragen die de organisatie al heeft ontvangen: in heel Europa, maar ook daarbuiten, al enkele honderdduizenden. Bouwman: "Vaak zijn dat vraagstukken als: hoe kan ik mijn bedrijf laten groeien? Hoe kan ik meer winst maken? Maar ook: hoe kan ik zorgen dat ik niet failliet ga?"

SOCIAL MEDIA ALS ONDERDEEL VAN BEDRIJFSMODEL

Bouwman vervolgt: "De vele case studies die we doen, het statistisch onderzoek dat we verrichten, en ook de technieken en hulpmiddelen die we ontwikkelen, gebruiken we om ervoor te zorgen dat bedrijven het businessmodel kun-

WAT IS ENVISION?

ENVISION is een Europa-breed project gericht op het ondersteunen van het mkb bij de innovatie van hun bedrijfsmodel. Die ondersteuning vindt plaats middels onderzoeken, begeleiding en het interactieve platform www.businessmakeover.eu. Aan het project nemen 9 partners en tientallen overkoepelende organisaties deel, met directe toegang tot het Europese mkb. Nederlandse partners zijn TUDelft, InnoValor en LEFm&e. Momenteel heeft ENVISION partnerships met meer dan 30 overkoepelende organisaties met de potentie om meer dan 13 miljoen mkb'ers in Europa te bereiken.

nen veranderen. Die tools en korte instructie video's zijn gratis beschikbaar op het platform BusinessMakeover.eu. Net als een aantal van de case studies die ter inspiratie dienen voor andere mkb-ers. Ondernemers vinden het interessant om te kijken waar andere mkb-ers tegenaanlopen en hoe zij dit hebben kunnen oplossen. Een belangrijke ontwikkeling is de zogenoemde digital transformation. "We kijken bijvoorbeeld naar de functie van social media, hoe gebruiken bedrijven die?" Bouwman noemt een case van drie hamburgerrestaurants. "De eerste gebruikt social media vooral om nieuwe menu's te melden. De tweede gebruikt ze vooral om te reageren op klachten over de producten en de dienstverlening, dus veel meer vanuit de service-hoek. Met de derde hebben we gekeken hoe je social media kunt koppelen aan je bedrijfssysteem. Het was een populair restaurant, ze hadden problemen met de reserveringen omdat veel mensen op dezelfde tijd wilden komen eten. We hebben voorgesteld om een koppeling te maken tussen het restaurantsysteem waarbij je kunt zien wanneer mensen betalen, zodat je kunt zien dat een tafel binnen een half uur vrij is. Dus kunnen mensen een berichtje krijgen dat ze alvast kunnen komen, niet dat ze uren moeten wachten op een vrije tafel. Het is inderdaad vergelijkbaar met het zogeheten hoteling systeem dat kantoren gebruiken voor flexwerkers. Je ziet dus dat veel systemen voor meerdere sectoren toepasbaar zijn. Het hoeft niet new to the world te zijn om goed te functioneren voor een andere sector."

OVERSTAP

"We zien veel bedrijven die een overstap willen maken van productgericht naar dienstgericht. Dat heeft te maken met de trend van bezit naar gebruik, maar ook met het feit dat vanuit de bedrijfsoptiek producten en diensten altijd aan elkaar zijn gekoppeld. Soms kun je meer verdienen aan diensten dan aan producten. Een bekend voorbeeld is de Nespresso: je koopt een apparaat en je verdient voornamelijk aan de cupjes. We hebben datzelfde model gezien

bij het Finse bedrijf Plantui, dat groeimodules verkoopt voor kruiden en andere planten (de cupjes) en een bewaterings/belichting systeem (het koffiezetapparaat)."

"Dat geeft te denken: hoe genereer je nu eigenlijk je inkomsten? Voorbeeld: veel mkb-bedrijven maken high-tech componenten voor auto's, systemen die werken met sensoren. Maar uiteindelijk heeft een verzekeringsmaatschappij daar het voordeel van, want op basis van die sensorendata kan die zien dat die bestuurder bijvoorbeeld altijd te hard rijdt als het regent. Door de combinatie van data in de auto van zowel het rijgedrag als wat er buiten de auto gebeurt, kan dat ertoe leiden dat de verzekeringsmaatschappij daar uiteindelijk zijn voordeel mee behaalt. Is het dan niet relevant dat de voordelen die de data opleveren voor de verzekeringsmaatschappij, niet op een of andere manier terugkomen bij de producent van die sensoren? Dat is een typisch voorbeeld waarbij het gaat niet alleen over waardecreatie binnen het bedrijf zelf, maar ook daarbuiten, in het hele eco-system."

VIDEOCOLLEGES

Naast het gratis platform biedt de organisatie ook Massive Open Online Courses. "Dat is een parallel project en bestaat uit gratis videocolleges vanuit de universiteit Delft. Die cursussen kosten een paar uurtjes inspanning per week, bevatten veel voorbeelden, maar ze zijn vooral heel praktisch. We laten vaak ondernemers zelf aan het woord. We houden het qua opzet zo eenvoudig en zo duidelijk mogelijk. Als je ingelogd bent op het platform, kun je interactief toolsgebruiken en de resultaten ook bewaren. Je creëert je eigen omgeving. Het zou overigens goed zijn als de helpers van het midden- en kleinbedrijf – accountants, notarissen, enzovoort – ook naar dit soort dingen kijken en mkb'ers helpen hun bedrijfsmodel te ontwikkelen. Als we zien waar ondernemers bang voor zijn, is dat 1. voor concurrenten, 2. nieuwe partijen op de markt, en 3. onvoorspelbaarheid van overheidsgedrag. We zien we ook

veel bezorgdheid over technologische veranderingen, privacy, security, databeveiliging. En bedrijven vragen zich dan af: wat betekent dat voor mij? Onze stress test tool is juist op het testen van een business model voor dit soort onzekerheden gericht."

PARTNERS

"Onze partners zijn een netwerkorganisatie." gaat Bouwman verder, "Als een netwerkorganisatie werken we echt voor de mkb-ondernemers zelf. Enkele van deze partners, zoals de kamer van koophandel in Noord-Italië, zijn al vanaf dag 1 van het project nauw betrokken, en er zijn inmiddels meer dan dertig netwerkorganisaties bijgekomen die het platform promoten naar hun leden. Met Nederlandse MKB-organisaties hebben we nauwe contacten, maar is er nog niets concreets uit voortgekomen – waarschijnlijk omdat de organisaties vooral hun eigen agenda volgen. Ze waren wel geïnteresseerd in waar wij mee bezig zijn, maar niet in een vorm van samenwerking of ondersteuning."

Bouwman sluit af: "Dit project is buitengewoon succesvol, we krijgen heel positieve reacties op de tools en het platform. Ik wil echt mensen uitdagen om ernaar te kijken en er mee aan de slag te gaan. Commentaar en vragen zijn altijd welkom."

www.BusinessMakeover.eu





Lagarde

Wat wilt u bereiken met uw zakelijk WiFi-netwerk?

Een goed WiFi-netwerk is een eerste voorwaarde om efficiënt aan uw bedrijfsdoelstellingen te werken. Een slechte WiFi-verbinding is een serieuze hindernis in de bedrijfscontinuïteit. In ons e-book vertellen WiFi-experts en onze klanten u alles over het belang van een professioneel WiFi-netwerk. Maak samen met ons de juiste keuzes.

DOWNLOAD E-BOOK
[LAGARDE.NL/WIFI](https://www.lagarde.nl/wifi)

Lagarde

Voorthuizerstraat 69C

3881 SC Putten

Telefoon (0341) 37 57 57

www.lagarde.nl

Lagarde B.V. is onderdeel van



Lagarde
groep



Special
LOCATIES & EVENEMENTEN

*DE SCHAKEL VERGADER- EN
CONGRESCENTRUM IN NIJKERK:
FLEXIBELE LOCATIE, TOEGEWIJD TEAM*

**SNEL SCHAKELEN MET
DE VOLLE AANDACHT**

BIOLOGISCHE BOERDERIJ DE HOOILANDEN
**WAAR ZORG VOOR MENS, DIER EN
NATUUR SAMENGAAN**

**GREBBELINIE BEZOEKERSCENTRUM
HEEFT BEDRIJVEN VEEL
TE BIEDEN EN IETS TE VRAGEN**

**DE SCHAKEL VERGADER- EN CONGRESCESTRUM IN NIJKERK
FLEXIBELE LOCATIE, TOEGEWIJD TEAM**

SNEL SCHAKELEN MET DE VOLLE AANDACHT

Het goed en klantvriendelijk runnen van een accommodatie voor zakelijke bijeenkomsten vormt een aparte tak van sport. De Schakel vergader- en congrescentrum in Nijkerk concentreert zich uitsluitend daarop en doet dat met een flexibele benadering en een toegewijd team. Dat weet een groeiend aantal vaste klanten op waarde te schatten.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, DE SCHAKEL



37

Aan De Schakel in zijn huidige hoedanigheid als vergader- en congressentrum gaat een flinke historie vooraf. "De locatie viert in 2018 haar vijftigjarig bestaan, oorspronkelijk neergezet als verenigingsgebouw vanuit de hervormde kerk," weet bedrijfsleider Jaco Vonk. "De activiteiten ontwikkelden zich al snel in de richting van recepties, bruiloften en andere feesten, dus grotendeels buiten de 'eigen' doelgroep. Later kwam de zakelijke markt erbij en daarop ligt de laatste twintig jaar de nadruk. Na verloop van tijd begon het gebouw gedateerd te raken, daarom besloten we in 2015 een grondige renovatie uit te voeren. Je mag wel stellen dat het pand helemaal gestript werd. Het kreeg een totaal nieuw interieur met beweegbare paneelwanden en een geavanceerd domoticsysteem voor licht en geluid, met integratie van een Sonos-installatie die zich op afstand laat bedienen. Op verzoek voegen we zo de favoriete afspeellijst van de klant toe, bijvoorbeeld via Spotify. Er wordt nu een interactief narrowcasting-systeem geïnstalleerd, dat op grote beeldschermen informatie over weer, verkeer en nieuwsberichten brengt en een persoonlijke, makkelijk aan te passen

welkomstboodschap weergeeft. Verder beschikken we over een computergestuurde klimaatregeling in alle zalen, met aansluiting van een luchtbehandelingskast."

NIEMAND DOOR EEN DOOLHOF

Buiten treffen we recent geïnstalleerde laadpalen voor elektrisch aangedreven voertuigen aan en de bedrijfsleider maakt gewag van een nieuw, automatisch reserveringssysteem, dat binnenkort in de lucht gaat. "Dat geeft onmiddellijk een bevestiging aan de klant en zorgt voor een correcte facturering achteraf. Ondertussen krijgen de medewerkers van de keuken en andere betrokken mensen een gedetailleerde opdracht binnen, zodat zij weten hoe ze zich kunnen voorbereiden. Het brengt een stukje uniformiteit en daarmee professionaliteit, want het werkt sneller, efficiënter en het reduceert de foutkans." De Schakel telt negen zalen en compactere ruimtes, allemaal op de begane grond gelegen en direct bereikbaar via de centrale lobby. "Niemand hoeft dus door een doolhof van gangen heen. Wel zo prettig wanneer er verschillende workshops of trainingen plaatsvinden. We kunnen kleine groepen een passende

ruimte bieden om in alle privacy bijvoorbeeld directieoverleg of functioneringsgesprekken te voeren. Met hetzelfde gemak ontvangen we echter 280 mensen in de grote zaal. De paneelwanden maken het mogelijk om onze ruimten goed op de groep af te stemmen."

DAGJE UIT

Vonk wil het niet als speerpunt noemen, maar prettig om te weten is dat dankzij relatief lage overheadkosten - het pand staat er immers al bijna vijftig jaar - de kosten voor een boeking gemiddeld tien à twintig procent lager liggen dan gemiddeld in de markt, buiten een eenmalige introductiekorting van minimaal vijftien procent. "Even los van de zaalhuur kennen we een uitgebreid achtuurs-arrangement voor nog geen dertig euro per persoon, dat een lunch, drankjes en de hele dag door koffie en thee bevat. We adviseren de klanten om een zodanige keuze te maken, dat wij hun én onze gasten in de watten kunnen leggen. Mensen die bijvoorbeeld een training komen volgen zien dat als een dagje uit. Als je ze voor een paar euro per persoon méér net dat stukje meer luxe weet te bieden, blijft er een heel goed gevoel hangen, ook over

CATERINGSERVICE 'T NOORDEN: OUDERWETS AMBACHTELIJK

Heb je binnenkort iets te vieren? Dan ben je bij Cateringservice 't Noorden aan het juiste adres, want zonder lekker eten en drinken is een feestje natuurlijk niet compleet. Bij het Veenendaalse cateringbedrijf heb je de keuze uit een uitgebreid assortiment: van een goed verzorgde lunch tot een themabuffet en van een uitgebreide barbecue tot heerlijke tapas.



"En als we iets niet hebben, dan maken we het. Bij ons is in overleg alles mogelijk. We zijn heel flexibel", vertelt eigenaar Bertho Hendriksen enthousiast. De cateraar werkt uitsluitend met kwaliteitsmerken en bijna alles wordt ouderwets ambachtelijk bereid zonder pakjes en zakjes.

VAN BEDRIJFSCATERING TOT CATERING AAN HUIS

Bertho: "Wij verzorgen een complete catering van A tot Z. Naast eten en drinken kunnen zowel particulieren als bedrijven bij ons terecht voor de huur van bijvoorbeeld koelkasten, tafels en barbecues. En als de klant dat wil, kunnen wij ook de bediening bij de catering verzorgen."

Na een druk barbecueseizoen, staan nu de koude wintermaanden weer voor de deur. Het ideale seizoen voor een stampotbuffet van Cateringservice 't Noorden. Benieuwd naar de mogelijkheden? Bekijk dan eens het buffettenboek op de website.

Cateringservice 't Noorden



Veenendaal Tel. 0318-512501
www.cateringservice-hetnoorden.nl

het evenement. Dat vergroot de kans dat de opdrachtgever zijn doel bereikt. Kwaliteit staat in onze keuken voorop. We bereiden zelf al het eten, op basis van verse en waar mogelijk streekproducten. Zo laten we de rosbief in grote stukken van het lers rond aanleveren, maken hier zelf het gerecht klaar en snijden de plakken."

ANTICIPEREN OP VALKUILEN

"Sowieso doen wij veelvuldig zaken met lokale ondernemers," vervolgt de bedrijfsleider van De Schakel. "De zuivelleverancier, de bakker, de vishandel, de slijterij en qua non-food de wasserij en de bloemist. Zo versterken we de band met elkaar en creëren we loyale relaties, op wie we altijd kunnen rekenen, ook in spoedgevallen. Het helpt ons om snel te schakelen wanneer ineens een behoefte ontstaat, bijvoorbeeld dat iemand vergeten is een bloemetje te regelen om 's middags een jubilaris in het zonnetje te zetten. Dat regelen we dat direct even. Precies daar ligt onze kracht, in die flexibiliteit op de momenten dat dingen bij de klant anders lopen dan vooraf voorzien. Overigens anticiperen we in het voortraject, dus bij de boeking, al zo veel mogelijk op potentiële valkuilen. Belangrijk vinden wij het om niet overal klakkeloos 'ja' op te zeggen en aannames te doen. We denken mee en vragen door. Wat gaat de klant precies met de zaal doen? Als je met tien personen een hele dag een vergadering houdt, wil je graag wat meer ruimte dan dat de sessie anderhalf uur duurt. In bepaalde gevallen schatten we in dat de pauzes te kort uitvallen of de overloop van de workshops niet goed zal zijn. We willen de organisatie volledig tevreden stellen, maar vooral ook de gasten."

KENNEN BIJ NAAM

Wanneer je reviews over De Schakel in het mooi centraal gelegen Nijkerk leest, valt op dat klanten de service en de vriendelijkheid van het personeel hoog aanslaan. "Onze medewerkers, van wie er vele al jaren in dienst zijn, verrichten hun diensten met heel veel toewijding," zegt Vonk. "Ze scheppen er oprecht plezier in om het de gasten naar de zin te maken. Dat resulteert in een heel trouwe klantenkring, met een groeiend aantal opdrachtgevers uit heel Nederland, van het uiterste zuiden tot de noordelijke provincies. Terugkerende gasten kennen ons op een gegeven moment bij naam en andersom idem dito. Dat geeft de sfeer een heel persoonlijk tintje. Sommige klanten boeken al voor jaren vooruit, zodat ze zeker weten dat ze ook op de lange termijn op de gewenste data terecht kunnen." Om de bedrijvigheid een impuls te geven nodigt Vonk wekelijks zo'n dertig ondernemers van het BNI-chapter in de regio uit voor een vruchtbare netwerkbijeenkomst, waarbij zij elkaar aan business helpen. Dat past uitstekend bij de professionaliseringsslag die De Schakel vergader- en congrescentrum in de afgelopen jaren heeft gemaakt. De vriendelijkheid, gastvrijheid, behulpzaamheid en flexibiteit blijven als vanouds.



WAT KLANTEN ZEGGEN

"Wij van Royal Cosun komen al jarenlang graag in De Schakel, omdat we ons er thuisvoelen. De ontvangst is altijd plezierig, de locatie ziet er mooi uit en leent zich voor tal van vergaderingen. De organisatie stelt zich steeds flexibel op en speelt in op de wensen van de klant."

Dirk Jan Kemp Hakkert, Royal Cosun (Coöperatie Koninklijke Cosun U.A.), Breda

"Wij komen graag naar De Schakel vanwege de gunstige ligging, centraal in het land en dicht bij het station. De service is goed en de sfeer gemoedelijk. Kortom: zeer tevreden!"

Hans van Doorne, Elsinga Beleidsplanning en Innovatie BV, Ermelo

"Waarom komt het Deurwaarders Collectief Nederland graag naar de Schakel?"

- De centrale ligging en de goede bereikbaarheid via eigen en openbaar vervoer vinden wij belangrijk.
- De uitstraling en gebruiksmogelijkheden (zeker na de verbouwing) in combinatie met de culinaire verzorging zijn uitstekend.
- De prijs/kwaliteitverhouding en klantvriendelijkheid maken het plaatje compleet.

Kortom, De Schakel in Nijkerk, voor ons hét vergader- en congrescentrum!"

Henk Karelsen, voorzitter Deurwaarders Collectief Nederland, Nijkerk

"Inner Wheel Nederland (District 56) komt graag naar De Schakel vanwege de goede, centrale ligging, met het station op loopafstand. Het team ervaren wij als zeer servicegericht, met vriendelijke, meedenkende mensen. Daarnaast is het aangenaam geprijsd."

Mary Alers, Inner Wheel Nederland (District 56, Amersfoort)

"De Schakel in Nijkerk is een centraal gelegen locatie in het midden van het land. Je wordt vriendelijk ontvangen en geholpen binnen de beschikbare mogelijkheden. Professionals doen het werk, waardoor een vergadering uitstekend verloopt. Een uitstekende locatie om je bijeenkomst te houden, tegen een goede prijs!"

Gerda van den Bos, Politievakbond ACP, Leusden

"Bij De Schakel is het gemoedelijk. Klantvriendelijkheid staat er hoog in het vaandel en het contact verloopt altijd plezierig. Er wordt goed geluisterd naar de wensen van de klant en zondig meegedacht."

Anneke Venema, LTO Noord, Zwolle

Tijdens het vertellen van het verhaal over de omwenteling- van de reguliere melkveehouderij naar biologische boerderij, weten eigenaren Lodewijk Pool en Floor de Kanter veel ondernemers te inspireren



BIOLOGISCHE BOERDERIJ DE HOOILANDEN

WAAR ZORG VOOR MENS, DIER EN NATUUR SAMENGAAN

Biologische boerderij De Hooilanden in Bennekom is een plek waar mensen van diverse pluimage komen om dankbaar gebruik te maken van de rust, ruimte en inspiratie die zij te bieden heeft. Zo is De Hooilanden een voorbeeldboerderij voor andere bedrijven en instellingen vanwege de inpassing in de natuur en hoe er met de dieren gewerkt wordt.

Ook komen er zakelijke gasten die inspiratie halen uit het vergaderen op de landelijk gelegen locatie en nieuwe ideeën opdoen tijdens de rondleidingen die er gegeven worden. Tevens zijn er de cliënten van de zorgboerderij, die veel voldoening halen uit het werken met de dieren en het vertoeven op het land.



Tijdens het vertellen van het verhaal over de omwenteling- van de reguliere melkveehouderij naar biologische boerderij, weten eigenaren Lodewijk Pool en Floor de Kanter veel ondernemers te inspireren. Lodewijk en Floor zijn dan ook geen standaardboeren. Zo is Lodewijk opgegroeid op De Hooilanden, wat oorspronkelijk de boerderij van zijn ouders was. Hij studeerde civiele techniek, terwijl Floor planologie studeerde. "Ik was het boerenleven niet gewend doordat ik altijd in een stad woonde", blikt Floor terug. "Ook Lodewijk zou oorspronkelijk een andere richting kiezen. Na jaren van reizen en werken in het bedrijfsleven zagen we toch in dat dit het niet was en besloten we de boerderij van Lodewijk's vader over te nemen. In eerste instantie werden we vreemd aangekeken door de boeren om ons heen. Je zag hen hardop denken: 'Hoe kunnen zulke stadse mensen een boerderij runnen?'"

WELBEVINDEN

Een ding was volgens Floor duidelijk: het roer op de boerderij moest drastisch om. "Van een traditionele melkveehouderij met 120 koeien naar een biologische boerderij waar het welbevinden van mens en dier voorop staat. "In het begin leerden we door vallen en opstaan. Het duurde ongeveer twee jaar voordat we alles onder de knie hadden. We hebben er hard voor moeten werken om te kunnen bereiken waar we nu staan. Als boer moet je flexibel zijn. Bovendien is de natuur de moeilijkste factor om mee te werken, omdat deze onvoorspelbaar is." Keken de boeren in de omgeving 13 jaar geleden nogal sceptisch naar hun komst, inmiddels zijn ze volledig geaccepteerd. Zo is Lodewijk één van de grondleggers van de Agrarische Natuurvereniging Het Binnenveld, die onder andere boeren en burgers dichterbij elkaar probeert te brengen. Jonge boeren komen regelmatig een kijkje nemen bij De Hooilanden. "Je ziet een nieuw type boer ontstaan, waarbij hoog opgeleide jonge mensen heel bewust kiezen voor 'duurzaam boeren'. De manier waarop wij ons bedrijf runnen spreekt hen aan", vertelt Floor. Maar ook buitenlandse bedrijven weten de weg naar De Hooilanden te vinden. "Wij laten zien dat je juist door minder hard te groeien en door te kijken naar wat je al hebt, ook veel voordelen kunt behalen."

PROCES

Op de boerderij wordt er naast melk, boter en kaas, ook vlees verkocht van eigen koeien. "Bezoekers vinden het ontzettend leuk om te zien waar

een product vandaan komt. Zo hadden we hier laatst een rondleiding voor medewerkers van een groot zuivelhandelsbedrijf. Zij hadden geen idee hoe het hele proces tot stand komt en vonden de rondleiding heel leerzaam." De Hooilanden heeft een vergaderruimte die luistert naar de naam De Hoeve. Deze op en top verzorgde ruimte bevat tevens een groot kookeiland welke een mogelijkheid biedt tot live cooking. De centrale open haard zorgt voor warmte en gezelligheid en grote openslaande deuren bieden toegang tot het terras, met uitzicht over de weilanden. "Ideaal voor vergaderingen, trainingen, heidagen of (kook) workshops. Je voelt hier de energie van een draaiend bedrijf en komt tegelijkertijd tot rust, omdat je uitkijkt over natuurgebied." Ook voor meer actieve bijeenkomsten zijn er volgens Floor meer dan genoeg mogelijkheden. "Zo kunnen wij met de groep gaan schapen drijven of koeien uit het weiland halen. Nog steeds genieten we ervan om te zien dat zakelijke gasten, die soms enigszins gereserveerd binnenkomen, bij het ophalen van de koeien met blote voeten door het gras lopen. Ook bij de open haard zien we mensen helemaal zichzelf worden. Als we aan het eind van de dag zien dat de colberts uit gegaan zijn en iedereen zich thuis voelt, dan is onze missie geslaagd."

www.dehooilanden.nl





HOTEL RESTAURANT SCHIMMEL

ZAKELIJK MIDDEN-NEDERLAND ERVAART DE PERSOONLIJKE TOUCH VAN BRASSERIE 1885

Hotel Restaurant Schimmel is met Brasserie 1885 na een grote renovatie de hotspot voor ondernemers en zakelijke bijeenkomsten in Woudenberg en omstreken. "Vergaderen is maatwerk."

TEKST: SIMON DE WILDE

De deur van Brasserie 1885 in Woudenberg schuift open en een man met onder zijn arm een laptop beent resoluut op horeca-ondernemers Jos Traa en Corné Kleverlaan af. Het duo zit in het hart van de zaak aan de leestafel achter een kop koffie. Een hartelijke groet volgt waarna de man naar de lichte loungehoek achterin de brasserie doorloopt waar hij zijn laptop openklapt en de stekker van de adapter in het stopcontact plukt. "Deze ondernemer komt hier maandelijks bijpraten met een clubje andere ondernemers. Eerst overleg en dan een zakenlunch", wijst Kleverlaan naar de loungehoek

ALLROUND ONTMOETINGSPLEK

Twee jaar geleden ging het roer om voor horecaondernemers Jos Traa, Corné Kleverlaan en Jan en Marja Pehlig. Hotel Restaurant Schimmel is in Woudenberg en omstreken sinds jaar en dag een begrip. Het ondernemers viertal heeft evenwel een duidelijk idee waar het heen moet met hun zaak. "Van klassiek partycentrum waar

de klant op afspraak terecht kon, zijn we nu een allround ontmoetingsplek voor de zakelijke markt", vertelt Traa.

Na een flinke renovatie is Brasserie 1885 een feit. Daar kunnen zakelijke klanten de hele dag binnen lopen voor overleg, vergadering en een hapje en een drankje. "Wij zijn nu zeven dagen in de week, 365 dagen per jaar geopend", legt Kleverlaan uit. Het is voor het viertal iets wat ze vaker van zakelijke klanten terugkrijgen: 'Wij vinden het zo leuk dat jullie zelf de telefoon opnemen en het eten komen serveren aan tafel.' Geen sterallures, maar persoonlijke aandacht voor hun clientèle.

Al 22 jaar bestiert het ondernemerskwartet Hotel Restaurant Schimmel met veel plezier. Het restaurant, Brasserie 1885, is sinds twee jaar de jongste loot aan het horecabedrijf dat ook 15 driesterren hotelkamers heeft, over een zalencentrum en vier bowlingbanen beschikt en de catering voor bedrijven verzorgt. De naam van de

brasserie verwijst naar de wortels van het bedrijf die teruggaan tot 1885. Toen de familie Schimmel met een stationsrestauratie begonnen.

AANTREKKELIJK VOOR ZAKELIJKE KLANT

Wat Hotel restaurant Schimmel aantrekkelijk maakt voor de zakelijke klant, is de centrale ligging in het land. Vanaf de A12 en de A28 ben je in een handomdraai met de auto op locatie waar tot 350 auto's gratis geparkeerd kunnen worden. De ondernemers wilden met Brasserie 1885 iets soortgelijks neerzetten als Van der Valk. "Hun gelegenheden zitten ook langs de snelweg en het is er een komen en gaan van gasten de hele dag door. Maar dan met onze persoonlijke touch want wij zijn natuurlijk geen keten", zegt Traa.

USP

Een ander unique selling point voor de zakelijke klant is wat Kleverlaan diversiteit noemt. Naast goed uitgeruste zalen

qua beeld en geluid in verschillende oppervlaktes, waar tot wel 300 man in de grootste zaal kan, bieden de ondernemers ook verrassende break out activiteiten aan. Daarvoor werken ze samen met een partner die een escape room heeft. "Het is op enkele minuten lopen van onze locatie en het is een geweldige activiteit voor een langere pauze tussen presentaties door", aldus Traa. De ondernemers doen van alles om het de zakelijke klant het naar de zin te maken. Zo leggen zij hun oor goed te luisteren en proberen ze graag nieuwe dingen uit en spelen daarmee in op de nieuwste trends in horeca en vergaderland.

UNIEKE VRIJMIBO

Ondernemers en werknemers van bedrijven en organisaties kunnen de hele dag terecht bij Brasserie 1885 voor een zakelijke meeting, een vergadering, een congres, beurs of seminar. Daarbij kunnen ze een kop koffie drinken in de riante lounge van de brasserie die van alle zakelijke gemakken is voorzien. Naast wifi zijn er ook genoeg stopcontacten voor laptops, smartphones en tablets. De ondernemers organiseren

speciale ontbijten voor ondernemers. Vaak blijven mensen na de koffie ook lunchen en in de namiddag borrelen of eten. Zo ontdekten zij dat er op enig moment een spontane vrijdagmiddag borrel ontstond, de vrijmibo. Een clubje ondernemers komt samen en dat groeit organisch. Nu zorgen zij voor een borrelhapje of proberen ze nieuwe gerechten uit die ze op de menukaart willen zetten. Gevraagd naar nog een trend zien de twee ondernemers dat bedrijven en organisaties ook steeds vaker aankloppen voor catering. En dan niet alleen mini-broodjes om de lunch op te luisteren, maar ook bittergarnituur voor bij de borrel.

TERUGKERENDE KLANTEN

Wat de ondernemers erg appreciëren, is als klanten weer terugkomen. Zo is er een klant die wel een paar keer per jaar terugkomt voor een Heidag of bijspijkerkursus. Daarvoor staat het tweetal samen met het personeel klaar. Vanaf het moment dat de offerte is opgevraagd denken ze mee en luisteren ze naar de wensen, want vergaderen is maatwerk, vindt Traa. Nadat

de secretaresse is komen kijken zet het personeel de zaal in de afgesproken opstelling en zorgen ze dat alles goed verloopt. De ondernemers zijn pas echt tevreden als iedereen met een prettig gevoel naar huis gaat. Om dit te bereiken betekent het vooral dat ze moeten improviseren. "Zo was er laatst een keer een gast spreker die vanuit Duitsland moest komen. Maar die man had het vliegtuig gemist. Wij hebben toen gezorgd dat de lunch wat vertraagd werd opgediend en zo werd er wat tijd gerekend. Ineens stond die man op de stoep en werd de dag een groot succes", vertellen zij vol enthousiasme.

KERSTKNALLER

Omdat het jaar op zijn eind loopt zijn de ondernemers al bezig met kerst. Ze hebben hun zinnen gezet op het organiseren van kerstborrels, nieuwjaarsbijeenkomsten of het uitreiken van het kerstpakket. Kleverlaan: "Dat is toch een belevenis als je dat op een sfeervolle locatie doet in plaats van de geijkte kantine waar je elke dag je boterham eet? "



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

- Verwarme en droge opslag
- Voor particulier en bedrijf
- Van 1 m² tot 150 m²
- 7 dagen per week toegang
- Flexibele uurperiodes
- Permanente camera-beveiliging
- Gratis goederenontvangst



ERP

Warehouse
management

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

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, 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 adviesbureau 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 of neem direct contact op:

info@arboworld.nl
06 - 513 875 69

Arbo  world



POSITIVITEIT

Laatst was ik op het MKB ondernemerscongres met het thema Positief Ondernemen. Noemenswaardig is dat het een goed georganiseerd congres is en dat het, met een prima prijs-kwaliteitsverhouding, inspirerend werkt om je een dag te laten vermaken en inspireren met (succes) verhalen van 'goeroes' en collega-ondernemers.

CINDY HERMANS - HERMONDE

Het onderwerp was deze keer een extra trigger om te gaan. Positiviteit is namelijk al jaren hét fundament voor alles dat we doen bij Hermonde. We hebben er ons levenswerk van gemaakt om meer positiviteit in organisaties te brengen. Niet alleen omdat het gewoon zo lekker werkt voor iedereen, maar omdat we er een rotsvast geloof in hebben dat meer positiviteit ook daadwerkelijk leidt tot betere resultaten. Heel prettig is het dan ook dat er door anderen ook steeds meer aandacht wordt gegeven aan positiviteit in het bedrijfsleven. Ook op wetenschappelijke basis.

POSITIEF LEIDERSCHAP

Waar Hermonde zich in bijzonder op richt is het aspect positief leiderschap. Het zijn immers de leidinggevendenden die grote invloed hebben op het welbevinden en

de productiviteit van medewerkers. Maar helaas is die invloed niet altijd positief. Uit wereldwijd onderzoek blijkt namelijk dat een meerderheid van de werkenden vindt dat zijn directe baas een demotiverend werkklimaat veroorzaakt. Verrassend is het niet, want een bekende verklaring is dat negatieve ervaringen voor mensen veel zwaarder tellen dan positieve. Als een leidinggevende bijvoorbeeld feitelijk evenveel positieve als negatieve feedback geeft, dan zal de perceptie toch zijn dat hij een zeur is. Het creëren van een motiverend klimaat blijkt dus een hele uitdaging.

BEWIJS

Het is echt meer dan de moeite waard om bewust en hard te werken aan positief leiderschap. Er is namelijk robuust bewijs, dat positief leiderschap gunstig uitwerkt

op de productiviteit en winstgevendheid van organisaties. Ook komt het de kwaliteit, innovatie en de loyaliteit van klanten zeer ten goede. Die kans moeten we dus zeker niet laten liggen.

Hermonde levert graag met u het bewijs, dat het bewust en gefundeerd aansterken van positiviteit ook in uw organisatie leidt tot gemotiveerde medewerkers en betere resultaten.

Cindy Hermans
Hermonde
www.hermonde.nl



Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

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

WWW.KLEINWITTENOORD.NL

Welkom bij Partycentrum Schimmel

Stationsweg Oost 243
 3931 EP Woudenberg
 T 0313-2861213
 F 0313-2862426
 E info@schimmel.nl
 I www.schimmel.nl



Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl



Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

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

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

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

BUITENZORG

*Amoro straks
met een vleugje toest*



VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:

AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 41 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.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



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

Amrath Hotel Maarsbergen

Op zoek naar een locatie of hotel voor
conferenties of vergaderingen, vergaderen of
truffa, feesten of partijen in de omgeving van
Ede? Dan zijn wij het juiste adres,
aan de streeklaan Amrath Hotel Maarsbergen

Woudenbergweg 44
3653 MH Maarsbergen
T +31 343 47 55 22
F +31 343 47 55 20
I www.hotelmaarsbergen.nl



Albert Arp: "Jaarbeurs is smeerolie voor de lokale economie. De vernieuwing en uitbreiding van het Stationsgebied versterkt onze positie enorm."

HONDERDJARIGE JAARBEURS KOESTERT BAND MET DE STAD

"UTRECHTSE VIBE BRENGT ONS VERDER"

Bij het honderdjarig bestaan van Jaarbeurs kijkt CEO Albert Arp vol vertrouwen naar de toekomst. De nieuwe strategie levert nu alweer zwarte cijfers en groeiperspectief op in binnen- en buitenland. De komende jaren investeert Jaarbeurs ruim 100 miljoen euro in terrein en gebouwen. "Dit wordt een van de gaafste evenementenlocaties van Europa."

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Albert Arp was veelbelovend semi-profwieler tot dat een val eind jaren tachtig abrupt een einde maakte aan zijn topsportcarrière. Na studies Bedrijfseconomie aan de UvA en Auditing aan de Erasmus Universiteit volgden advies- en bestuursfuncties. Arp was onder meer voorzitter raad van bestuur van het Ziekenhuis St. Jansdal in Harderwijk, door Elsevier meermaals uitgeroepen tot beste ziekenhuis.

STERKE COMEBACK

De keuze om begin 2016 als CEO bij Jaarbeurs aan de slag te gaan, lijkt verrassend. "Ik breng zaken in beweging, zorg voor verandering," zegt Arp. "Na het formuleren van een bestendige visie is het daartoe zaak om de mensen mee te krijgen en de strategie vervolgens gezamenlijk uit te voeren. Deze gouden driehoek – visie, framen, executie – fascineert mij en is op veel plekken van waarde." Ook bij Jaarbeurs. Na decennia van voorspoed kende de Utrechtse beurs- en evenementenorganisator een aantal verliesgevende jaren. Daar is nu verandering in gekomen. "Gelukkig is het financiële fundament zeer solide. Dat vormt de basis voor een sterke comeback met een afgeslankte maar effectieve organisatie."

MARKTEN EN MERKEN

Daartoe formuleerde Jaarbeurs een strategie waarbij waardevolle ontmoetingen centraal staan. "Doel: handel tot stand brengen, kennis delen en passie beleven. Daarbij focussen we op grootschalige live events voor een aantal kernmarkten. Verder beschikt Jaarbeurs over ijzersterke merken zoals de Vakantiebeurs, met meer dan 100.000 bezoekers het grootste Europese evenement in zijn soort. Die bouwen we verder uit." De focus op markten en merken vereist discipline. "Het betekent heldere keuzes maken bij nieuwe concepten. En evenementen afstoten die niet bij ons passen."

LIVE EN ONLINE

Juist in dit online tijdperk doen ontmoetingen er meer dan ooit toe, stelt Arp. "Ook zijn er steeds meer voorbeelden waarbij beide elementen elkaar versterken. Neem Dutch Comic Con; vanuit een online community ontstond de behoefte om elkaar ook echt te ontmoeten. Eind november komen ruim 20.000 liefhebbers naar de Jaarbeurs, veelal uitgedost als hun favoriete strip- of filmfiguur." De combinatie live en online komt op meerdere manieren tot stand. "KreaDoe wordt hier al tientallen jaren gehouden en kent een bloeiende Facebookcommunity."

TWEERICHTINGSVERKEER

De buitenlandse activiteiten van Jaarbeurs zijn onverminderd succesvol. Dochterbedrijf VNU Exhibitions heeft kantoren in Sjanghai en Bangkok. Het merk VIV – beurs voor feed en food – wordt in steeds meer landen uitgerold. "De sterke positie maakt ons in Azië een interessante gesprekspartner voor overheden. Ook de samenwerking met concerns als Alibaba en Tencent is waardevol voor het bedrijf." Jarenlang had China grote behoefte aan Westerse expertise. "Het land maakt een omslag van imitatie naar innovatie en wordt op steeds meer gebieden leidend. In de toekomst zal sprake zijn van tweerichtingsverkeer; Chinese kennis en activiteiten komen naar Europa. Ook daarbij speelt Jaarbeurs graag een rol."

100 MILJOEN EURO

De onder Arp ingezette strategie werpt vruchten af. "Dit jaar zijn de cijfers weer zwart en de prognose voor 2018 duidt op verder herstel. Daarmee gaan we vol zelfvertrouwen de volgende uitdaging aan: een ingrijpende metamorfose van onze gebouwen en het Jaarbeursterrein." De komende jaren investeert het bedrijf ruim 100 miljoen euro. Momenteel wordt hard gewerkt aan de plannen. Daarbij schakelt Jaarbeurs architect Winy Maas in, onder meer bekend van de Rotterdamse Markthal. Belangrijk element in het vernieuwde gebied is de Centruboulevard, een voetgangerszone die Jaarbeurs vanaf het Merwedekanaal verbindt met het historische centrum. Door een grondruil met de gemeente verdwijnt het parkeerterrein aan de Croeselaan. Naast megabioscoop Kinopolis Jaarbeurs – al volop in bedrijf – komen er nieuwe functies zoals een hotel. Het gaat hier om ontmoeten en verblijven. Hallen worden deels gesloopt en nieuw gebouwd, deels gerenoveerd. Jaarbeurs concentreert de parkeerruimte aan de overkant van het Merwedekanaal.

HEALTHY URBAN LIVING

De Jaarbeurszijde van het Centraal Station is nu een plek waar je zonder dringende noodzaak niet komt. "Dat gaat veranderen," zegt Arp. "Het wordt een dynamisch gebied waar altijd wat te beleven is, waar mensen graag verblijven. Voor onze klanten wordt dit een van de gaafste evenementenlocaties van Europa." De ligging pal aan het vernieuwde Centraal Station is daarbij een sterke troef. "Bezoekers die met de trein komen, zijn binnen een paar minuten ter plaatse. Dat maakt het heel verleidelijk om de auto te laten staan. Een onderscheidend kenmerk, ook vanuit het oogpunt van duurzaamheid." Met jaarlijks 2,5 miljoen bezoekers voelt

Jaarbeurs een sterke verantwoordelijkheid om duurzaamheid te stimuleren. "Het vormt een rode draad bij het vernieuwde Jaarbeursterrein. Dat gaat veel verder dan het gebruik van zonnepanelen. We willen echt een voorbeeld creëren, bijvoorbeeld op het gebied van circulariteit. Deze doelstelling past bij Healthy Urban Living als hét speerpunt van stad en regio. Steeds meer partijen omarmen de gezamenlijke ambities op het gebied van groen, gezond en slim. Jaarbeurs doet dat voluit."

SMEEROLIE

Jaarbeurs en Utrecht zijn al honderd jaar onlosmakelijk met elkaar verbonden. "We zijn smeerolie voor de lokale economie," weet Arp. "Elke euro die tijdens de ruim 8.000 evenementen wordt uitgegeven, zorgt voor 4 euro aan bestedingen bij hotels, restaurants en leveranciers. Andersom maken de stad en regio ook ons sterker. Denk aan Utrechtse bedrijven die het congres- en vergadercentrum gebruiken voor bijeenkomsten. De vernieuwing en uitbreiding van het Stationsgebied versterkt onze propositie enorm. Niet alleen economisch, ook mentaal. Utrecht is een gemeente die investeert, waar gebouwd wordt. Een stad met ambitie en toenemend zelfvertrouwen. Dat leidt tot een vibe die ook Jaarbeurs inspireert. En bijdraagt aan onze doelstelling om weer een toonaangevende evenement- en congresorganisatie te worden. Landelijk en op termijn zeker ook internationaal."

TRANSPARANT Vernieuwen

Op de zesde verdieping van het Beatrixgebouw bevindt zich de Jaarbeurs Innovation Mile, kortweg JIM: een samenwerkplek van ruim 7.000 m². "JIM is bedoeld voor scale-ups en vernieuwers," verduidelijkt Arp. De nadruk ligt op ontmoeting en interactie. "Bedrijven als SnappCar, BeBright en Lygature kozen voor JIM. Alliander brengt er haar innovatieteam onder. Er zijn al uitbreidingsplannen voor een tweede verdieping." De jonge, vernieuwende bedrijven triggeren niet alleen elkaar maar ook Jaarbeurs. "Een aantal JIM-bewoners dacht op ons verzoek mee over de toekomstige invulling van een van de beurzen. Hun frisse blik en innovatiekracht zijn van grote waarde. Zo'n samenwerking is een voorbeeld van de toegenomen transparantie bij Jaarbeurs."



"Het Grebbelinie Bezoekerscentrum vertelt het verhaal van deze waterlinie en zijn eeuwenlange geschiedenis, maar dan niet in één grote portie," aldus Simon Roelofsen.

**GREBBELINIE BEZOEKERSCENTRUM HEEFT BEDRIJVEN VEEL
TE BIEDEN EN IETS TE VRAGEN**

HISTORIE KOMT WEER BOVEN WATER

Bewustwording van een belangrijk stuk cultureel erfgoed, dat willen de initiatiefnemers achter Grebbelinie Bezoekerscentrum in Renswoude bereiken. Het maakt de historische gebeurtenissen rondom een belangrijke voormalige verdedigingslinie tastbaar en betreft daar op een actieve manier het bedrijfsleven bij, op basis van tweerichtingsverkeer.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Ten aanzien van het woord 'Grebbe' reikt de kennis van de meeste Nederlanders niet veel verder dan de Slag om de Grebbeberg in mei 1940. Door de provincies Gelderland en Utrecht loopt echter de Grebbelinie, die zich over een afstand van ongeveer zestig kilometer uitstrekt tussen het IJsselmeer en de Grebbeberg. Van Spakenburg tot Rhenen, nauwkeuriger beschreven, met Veenendaal en Amersfoort als de twee grootste plaatsen 'onderweg'. "Het betreft één van de grotere

waterlinies in Nederland, in de achttiende eeuw aangelegd om de vijand te stoppen of in ieder geval af te remmen in het naderen van Amsterdam," vertelt Simon Roelofsen, projectleider voor de Stichting Grebbelinie Bezoekerscentrum. "De eerste plannen hiervoor ontstonden al in de tijd van de Tachtigjarige Oorlog. Lag in de Middeleeuwen voor Nederland nog de focus op het versterken van burchten en steden, dat bleek natuurlijk niet afdoende om de landerijen te beschermen."

ACHTERHAALD

Een waterlinie is gebaseerd op het principe van inundatie: het opzettelijk laten overstromen van een gebied, om de vijand tegen te houden. Door de eeuwen heen vervulde de Grebbelinie haar rol met wisselend succes. Ten tijde van de Tweede Wereldoorlog bleek het concept definitief achterhaald, toen de Duitsers er met vliegtuigen hoog overheen denderden en niet maalden om deze natuurgrens. "Defensie zag er na de oorlog geen toekomst meer



in om de Grebbelinie in functie te houden en verkocht de gronden aan diverse partijen, waardoor veel plekken een heel andere bestemming kregen," vertelt Roelofsen. "Ze werden bebouwd en bij het fort waar het huidige Bezoekerscentrum bovenop ligt ontstond een camping." Aldus brokkelde deze verdedigingslinie steeds verder af en raakte zij aan het oog onttrokken, inclusief een aantal fortificaties (forten). Denk daarbij niet automatisch aan een gebouw, maar aan een soort stervormige plaats vanwaar het leger via dwarskaden de naderende vijand onder vuur kon nemen.

RECONSTRUEREN

Vanuit cultureel en historisch besef was het wenselijk om de Grebbelinie weer aan de oppervlakte te brengen, een taak die Gebiedscoöperatie O-gen in opdracht van de overheid uitvoert. "Dat gebeurt op grensoverschrijdend niveau," zegt Roelofsen, "onder meer door forten in ere te herstellen en bunkers opnieuw te openen. Een aantal belangrijke plaatsen ligt nog in het landschap verscholen, doordat het leger zich aan het begin van de Tweede Wereldoorlog gehaast op de verdediging voorbereide en niet alles zorgvuldig kon documenteren. Het reconstrueren van de Grebbelinie betekende op de locatie hier in Renswoude het opheffen van de camping na het uitkopen van de eigenaar, waarna delen van het perceel werden afgegraven om de platgelegde wallen weer op te hogen. Het sluitstuk van het project vormde het bouwen van het Grebbelinie Bezoekerscentrum, dat samen met het inpandige Restaurant Grebbelouge in juli openging."

EDUTAINMENT

"Het Grebbelinie Bezoekerscentrum vertelt het verhaal van deze waterlinie en zijn eeuwenlange geschiedenis, maar dan niet in één grote portie," vervolgt de projectleider. "Dan zou je de mensen droge kost aanbieden, die bovendien lastig te begrijpen valt. We hebben een concept bedacht waarin we acht solda-

ten centraal stellen en elk van hen over een bepaalde periode laten vertellen. Dat begint in 1629 met het relaas van Enrico, die aan het eind van de Tachtigjarige oorlog leefde. Al deze soldaten geven met hun verhaal een kijkje in hun leven, wat het veel leuker en tastbaarder maakt dan alleen de rol van de waterlinie te beschrijven. Ze keren bovendien overal terug, zoals in een stripboek, in interactieve vertoningen en straks ook fysiek verspreid over het terrein. Buiten zie je ze als houten kunstwerken staan. We noemen het 'edutainment', waarbij we leren en beleven op een aantrekkelijke manier combineren. De verhalen trekken we ook door naar Restaurant Grebbelouge, dat met de menu- en wijnkaart inspeelt op de gebeurtenissen van vroeger." Daaraan is elders in deze uitgave een apart artikel gewijd.

ZAKELIJKE BIJEENKOMSTEN

Het gloednieuwe Grebbelinie Bezoekerscentrum kenmerkt zich door een veelzijdig karakter. We vinden er naast Restaurant Grebbelouge een ruimte met huurbare flexplekken en vergaderruimtes (daar zit ook de Gebiedscoöperatie O-gen), een thematisch ingerichte shop met tevens streekproducten en op de etage een expositieruimte, die de informatie over de historie van de waterlinie zowel op traditionele als interactieve wijze aanbiedt. "Een tijdlijn, een film, animaties; voor elk wat wils," stelt Roelofsen. "Bij vergaderingen en andere zakelijke bijeenkomsten, geheel verzorgd met catering van Restaurant Grebbelouge, kunnen we onze capaciteit oneindig uitbreiden via paviljoens voor de deur. Verder bieden we een uitgebreid programma van activiteiten, zoals Jan's Verkenningmissie. Dan kruipen de deelnemers in de huid van een soldaat uit de Tweede Wereldoorlog en moeten ze met een oude legerradio het veld in om coördinaten te vinden en daarmee puzzels op te lossen. 'Waar bevinden zich de Duitsers?' Iets dergelijks doen we ook bij Tom's Story, maar

dan vanuit de Canadezen, met echte leger-Jeeps uit de jaren veertig en vijftig. Dit zijn bij uitstek geschikte activiteiten voor bedrijven, als teambuildings- of ontspanningsactiviteit voor groepen van twintig tot pakweg honderd personen."

PASPOORT

Als stichting met een ideëel doel kan het Grebbelinie Bezoekerscentrum volop hulp van vrijwilligers op allerlei vlakken gebruiken, maar ook ondersteuning van het bedrijfsleven in de zin van producten, diensten en financiële middelen. Volgens Roelofsen begint er al een aardig netwerk van betrokken ondernemingen en andere partijen te ontstaan. "De firma Cees Boonzaaijer stelt wanneer nodig grondverzet- en ander materieel plus mensen beschikbaar, de Ondernemersvereniging Renswoude helpt met grasmaaien op de oude forten, de Koninklijke Ginkel Groep onderhoudt het groen, een artiest heeft de houten soldaten gemaakt en een graffitikunstenaar de muurschildering in de shop. Met Defensie werken we samen om de bunkers en loopgraven te herstellen. Onder meer de stichting Grebbelinie en Museum Veenendaal hielpen de expositie mogelijk te maken." Als laatste vestigt de projectleider de aandacht op een speciaal paspoort, dat het hele jaar door toegang biedt tot het Grebbelinie Bezoekerscentrum, korting geeft op de menukaart van Restaurant Grebbelinie en op andere zaken. "Bovendien stellen we paspoorthouders op de hoogte van de activiteiten die we organiseren, zoals wandeltochten onder leiding van een gids, bootcamps en het prachtig verlichte Pompoenfort. Leuk voor ondernemers om cadeau te doen aan medewerkers of relaties. Zo gaat een vergeten stuk geschiedenis leven, maar ook het besef dat inmiddels 72 jaar vrijheid niet vanzelfsprekend is."

www.grebbeliniebezoekerscentrum.nl



GREBBELOUNGE

RESTAURANT MET EEN VERHAAL

In Nederland zijn maar weinig restaurants die gevestigd zijn op een plek waar zulke belangrijke passages uit de Nederlandse geschiedenis zich hebben afgespeeld. Restaurant Grebbelounge is namelijk gevestigd op het Fort aan de Buursteeg in het Grebbelinie Bezoekerscentrum. De gerechten van het restaurant nemen de gasten mee naar de vier landen die een belangrijke rol hebben gespeeld op deze locatie.

Voor de zakelijke markt biedt Grebbelounge uitstekende faciliteiten. "Voor vergaderingen en presentaties beschikken wij over professionele AV-apparatuur", benadrukt Marlene van den Berg, die sinds juli 2017 het restaurant samen met haar partner Jochem van den Berg runt. "Je kunt echter ook je receptie of feest hier houden, een barbecue organiseren op het overdekte terras dat met heaters verwarmd kan worden of genieten van een walking dinner. Wij werken veel samen met Grebbelinie Bezoekerscentrum. Een teambuildingsuitje als een bootcamp of boogschieten, kan bijvoorbeeld onderbroken worden door een kopje koffie of lunch in ons restaurant."

AFWASHULP

Kees Haalboom, eigenaar van drie pannenkoekenhuizen in de Vallei-regio, bood Jochem en Marlene deze bijzondere kans. Tevens is hij Marlene's vader. Zij kreeg de liefde voor het horecavak dan ook met de paplepel ingegoten. "Van kleins af aan vertoefde ik al graag in de pannenkoekenhuizen. Op mijn vijftiende begon ik er als afwashulp en later werkte ik in de bediening en in de keuken." Ze volgde een koksopleiding en leerde bij Landgoed Zonheuvel in Doorn Jochem kennen. Hij was eerder werkzaam bij onder andere het Podium en de Beproeving in Veenendaal en had hij zijn eigen restaurant Bistro Chef in Scherpenzeel. Iets helemaal van het begin af opbouwen, was een droom die uitkwam voor Marlene en Jochem. "We zijn zo blij dat we deze kans hebben gekregen", zegt Marlene. "Niet alleen qua geschiedenis is deze plek heel bijzonder, maar ook de natuur eromheen is adembenemend."

HISTORIE

Historie speelt een belangrijke rol in het restaurant. "Onze gerechten nemen de gasten mee naar de vier landen die een belangrijke rol hebben gespeeld in de geschiedenis van de Grebbelinie", licht Marlene toe. "Op onze menukaart staan dan ook Franse, Spaanse, Duitse en Nederlandse gerechten." Gasten kunnen lunchen, loungen of dineren met kleine hapjes en grotere eters kunnen kiezen voor 'bunkergerechten'. "Wij werken wij graag samen met leveranciers uit de regio, zo komen onze wijnen van de Heeren van de Wijn uit Veenendaal en werken wij veel samen Boerenhart, leverancier van ambachtelijke streekproducten uit de Gelderse Vallei en de Veluwe."

Ook buiten de openingstijden van het Grebbelinie Bezoekerscentrum, is het restaurant geopend. "Sommige gasten denken dat wij om 17.00 uur sluiten, maar 's avonds is de keuken tot 21.00 uur open."

HERINNERINGEN

De gasten houden volgens Marlene de verhalen die zich hebben afgespeeld tijdens de oorlog levend. "Wij krijgen regelmatig gasten die zelf de Tweede Wereldoorlog nog hebben meegemaakt. Zo komt hier regelmatig een ouder echtpaar voor een kopje koffie en een gebakje. Deze plek is voor hen heel dierbaar, daarom halen ze hier graag herinneringen op aan vroeger. Iedere dag beseffen wij hoe bijzonder deze locatie is."

Grebbelounge, Buursteeg 2, Renswoude

**Elke dag geopend vanaf 10.00 uur,
keuken open van 12.00 tot 21.00 uur
www.grebbelounge.nl**





BOER GIJS

VERGADEREN OP ONZE BOERDERIJ MET ONTSPANNENDE VERGADERBREAK

Aan komen rijden door de bossen landerijen geeft meteen inspiratie. Onze sfeervolle vergaderruimte, een behaaglijke, nostalgisch ingerichte schuur, maakt het plaatje compleet. Bij 't Westdorp kunt u uw vergadering combineren met een verrassende vergaderbreak, succes gegarandeerd. Er zijn diverse combinaties mogelijk.

**BOEREN ESCAPERROOM:
HET MYSTERIE OP DE BOERDERIJ**
Weten jullie het mysterie op de boerderij op te lossen en te ontsnappen?

Ontsnappen is alleen mogelijk door goed samenspel.

BOEREN BUITENSPELEN:

In de buitenlucht in teamverband elkaar uitdagen met de meest knotsgekke spellen zoals kipschieten ...dit is een spelprogramma waar samenwerking, teambuilding en beleving hand in hand gaan.

MENNEN VOOR TEAMBUILDING:

Door de spontane interactie van koetsier en pony komen jullie op speelse wijze tot nieuwe inzichten over jezelf en het team. Deze inzichten zullen bijdragen aan

een succesvolle voortzetting van jullie vergadering.

NIEUWSGIERIG GEWORDEN?

Wacht niet langer en plan uw volgende vergadering in bij 't Westdorp! Voor alle informatie kunt u contact opnemen met boer Gijs.

't Westdorp
Brugveenseweg 67
3781 PG Voorthuizen
0342-474016
wemi.westdorp@zonnet.nl
www.twestdorp.nl



54

INVESTEREN IN JE BEDRIJF BIJ DE BOERENSTEE

Met een uniek a la carte systeem kan elk bedrijf terecht bij de Boerenstee voor een zakelijke bijeenkomst, heidag of teambuilding. De sfeer is informeel en de service goed zodat de klant zich kan richten op de inhoud.

TEKST: SIMON DE WILDE

Op het dressoir in het woongedeelte van de Boerenstee staat prominent een foto van Willem Alexander, toen nog kroonprins der Nederlanden. Hij staat strak in het pak, lichtjes door de knieën gebogen, met in zijn hand een golfclub. Zijn ogen zijn gericht op een enorme golfbal, klaar om af te slaan. Of het een hole in one was, weet ondernemer Clara van Ravenhorst niet meer. "Willem Alexander was in 2005 op werkbezoek bij de Boerenstee, gelegen in het buitengebied van Woudenberg. En natuurlijk moest er

ook wat ontspannen worden", zegt Van Ravenhorst wijzend op de foto.

MEER NA GOEDE START

Aan de keukentafel van de boerderij vertelt de ondernemster dat haar man een melkveebedrijf met 90 koeien heeft. De wortels ervan gaan terug tot 1913 en zij zijn de derde generatie, een echt familiebedrijf. In 2002 kwam de woning naast hun boerderij vrij en ontstond het idee om de Boerenstee te openen. Deze locatie biedt plaats aan

maximaal 18 personen en is op dat moment geheel gericht op de recreatieve markt. Het was in het begin een groepsaccommodatie en een bed & breakfast en dat ging goed en wij vonden het leuk om te doen. Dus we wilden meer", zegt de ondernemster over de start.

THEESCHENKERIJ

In 2007 opende De Liniedijk haar deuren, een groepsgebouw dat dient als theeschenkerij en restaurant voor de zakelijke diners

en lunches met zes Liniehutten.

Deze locatie biedt plek aan zes tot maximaal dertig personen. In een liniehut slaap je in een bunker in een aarden wal. "Deze liniehutten zijn geïnspireerd op de bunkers van de nabij gelegen Grebbelinie. Uiteraard is het comfort in onze hutten een stuk gerieflijker", zegt Van Ravenhorst met een lach. "Er zijn goede bedden, er is vloerverwarming, douche en toilet: kortom comfortabele slaapkamers."

Op hetzelfde moment dat de liniehutten klaar waren om in gebruik te nemen, kwam er nog iets op het pad van de familie Van Ravenhorst. Aan de overzijde van hun erf kwam woonboerderij Hofstede Hooibroeck vrij die uit 1913 stamt. Van Ravenhorst liet de woonboerderij renoveren en nu is het een accommodatie met Franse allure. De oprijlaan leidt naar de woonboerderij die geschikt is voor groepen van 22 tot 25 personen. Rust, ruimte en ontspanning zijn de woorden die hierbij passen. Met deze drie locaties heeft de ondernemster 20 kamers tot haar beschikking voor gasten.

UNIEK MODEL ZAKELIJKE MARKT

Met de verschillende accommodaties mikt Clara van Ravenhorst op de zakelijke markt. "Ik heb een bijzonder model bedacht want de meeste ondernemers die de zakelijke markt bedienen met hun vergaderlocaties bieden verschillende arrangementen aan. Dat paste niet zo goed bij mij, merkte ik. Daarom heb ik een a la carte menu bedacht waarbij klanten kunnen bepalen wat ze willen afnemen", zegt Van Ravenhorst. Naast de accommodatie kan de zakelijke klant kiezen tussen alles zelf verzorgen tot alles laten verzorgen, afhankelijk van het budget. Het gaat dan om keuzes als wel of geen flipover of beamer; wel of geen opgemaakt bed met

handoekenset; catering laten verzorgen of zelf regelen. Van in de watten leggen tot heel basic. "Het kan allemaal en de keuze is aan de klant", zegt Van Ravenhorst. "Het voordeel van het a la carte model is dat er zo voor ieder budget een oplossing is en de prijs is transparant omdat je krijgt wat je bestelt."

KOOKWORKSHOPS

Een veel gekozen mogelijkheid is volgens Van Ravenhorst dat bedrijven de koffie/thee, lunch en ontbijt zelf verzorgen en dan 's avonds met elkaar koken. Hierbij kiezen ze dan ook regelmatig voor de Mystery Box. Daarvoor werkt Van Ravenhorst altijd samen met Hanke Schoor van Ster Catering. In de Mysterybox zitten streekproducten en alles wat verder nodig is om een heerlijk diner op tafel te zetten. "Gisteren nog heeft een zakelijke klant met de Mysterybox gekookt. Bij de geleverde box zaten maar liefst 38 recepten waaruit ze konden kiezen. Dit bedrijf was wel heel enthousiast bezig en uiteindelijk stonden alle 38 gerechten op tafel", vertelt Van Ravenhorst. "Bijkomend voordeel van gezamenlijk koken en afwassen is natuurlijk dat dit goed is voor de teamspirit."

LOKALE ONDERNEMERS

Verder werken ze zoveel mogelijk met lokale ondernemers uit de omgeving. Voor outdoor activiteiten komt Mad Venture langs en kunnen de gasten in de kano stappen voor een tocht in het Valleikanaal, een vlot bouwen of de Amerongse berg bedwingen op een mountainbike. Voor wie het rustiger aan wil doen zijn er verschillende wandeltochten op het Klompenpad, waaronder een van 6 kilometer langs de Grebbelinie, eventueel met gids. Ook het brood komt van de lokale bakker en kaas van de kaasboerderij verderop. "Soms vinden mensen het leuk om

een rondleiding te krijgen door de melkveehouderij", vertelt Van Ravenhorst.

ZAAIEN OM TE OOGSTEN

De sfeer typeert Van Ravenhorst als informeel. Zij en haar team zorgen ervoor dat alles klaar staat voor de gasten. De locatie is er voor hen alleen en de dames van het team bieden goede service, ze zijn klantgericht. Zelf vindt Van Ravenhorst de metafoor van de hooibouw toepasselijk. "Als mijn man een loonwerker inhuurt voor het maaien van het gras verwacht hij dat de loonwerker met het beste materiaal komt. Het gaat immers om het voer voor de winter. Zo kijk ik ook aan tegen onze zakelijke klanten. Wij zetten niet alleen een beetje koffie neer. Nee, onze gasten zijn aan het investeren in hun bedrijf, aan het bouwen en dan moeten de randvoorwaarden goed zijn."

"Maar", benadrukt Van Ravenhorst: "We serveren niet met een schortje voor. Bij de koffietafel staat alles klaar maar daarna schenken onze gasten zelf hun koffie in en dit maakt de sfeer losser en informeler. Precies wat wij willen uitstralen. Uiteraard trekken wij de zaal recht en ruimen we tussendoor op als de gasten aan het ontbijt, de lunch of het diner zitten." Clara van Ravenhorst is een meester in organiseren en verzorgt de randvoorwaarden voor haar gasten zodat zij blij naar huis gaan. Of zoals ze het zelf zegt: "Ik hoop dat de gast goed heeft kunnen werken. Om in boerderijtermen te blijven: dat ze hebben kunnen zaaien en oogsten. Dan zijn wij tevreden."

www.boerenstee.nl



Als klanten kunnen zaaien en oogsten is het team van De Boerenstee tevreden.

INSPIREREND VERGADEREN EN RECREËREN
BIJ BOERDERIJ HOEKELUM

HET GOEDE BUITENLEVEN

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

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN





58

Ver aan de horizon razen de voertuigen over de snelweg A12 voorbij, maar qua geruis krijg je er niets van mee, net zo min als van de treinen die op steenworp afstand NS-station Ede-Wageningen passeren of er halt houden. De bereikbaarheid van Boerderij Hoekelum laat weinig te wensen over en ook de centrale ligging in Nederland spreekt in het voordeel van deze accommodatie, maar al die mobiliteit vergeet je spontaan wanneer je je blik over het idyllische landgoed laat glijden, glooiend en lommerrijk als het is. Halverwege de oprijlaan voel je dat onthaasting zich meester van je maakt en bij het aanschouwen van het terras temidden van de voormalige stallen en het boerenwoonhuis gun je jezelf direct wat vrije tijd. Oké, het

zonnetje geeft het erf en de onafgebroken groene omgeving een extra dimensie. Hij schittert in de vijver van het naburige kasteel, dat het sprookjesachtige plaatje completeert.

RESTAURATIE

Eens vond hier agrarische bedrijvigheid plaats. "Mijn opa en oma runden hier vanaf 1945 als veehouders een boerderij en een kaasmakerij," vertelt Diederick van de Kamp. "Het ondernemerschap zat er toen al in, want in 1950 breidden ze hun activiteiten uit met overnachtingsmogelijkheden. Een bloeiend geheel voor mijn ouders om over te nemen, wat dertien jaar later gebeurde. In 1996 stopten zij met het melken van koeien en bouwden de stallen

om tot groepsaccommodaties. Acht jaar daarna kwam Boerderij Hoekelum in mijn handen, tegelijkertijd met het beëindigen van de varkenshouderij. Ik besloot me volledig op recreatie te richten en te investeren in onder meer de restauratie van De Schuur en Het Bakhuis, dat als knus bed & breakfast dient. Daar ligt nu onze core business, vandaar dat we inmiddels geen kaasmakerij meer hebben, al verzorgen we wel regelmatig met heel veel plezier workshops op dat gebied."

STREEKPRODUCTEN

Vandaag de dag verwelkomt Boerderij Hoekelum aan de rand van Bennekom een grote verscheidenheid aan particuliere en

zakelijke gezelschappen, die er feesten, groepsgewijze ontspanningsactiviteiten, presentaties, vergaderingen of andersoortige bijeenkomsten houden, in een landelijke en informele sfeer. "We bieden overnachtingsmogelijkheden voor meer dan honderd mensen, met speciaal voor het bedrijfsleven een luxueuze uitgeoefde accommodatie, De Barg. De daar aanwezige vier- tot zespersoons slaapkamers beschikken over boxsprings en een eigen douche- en toiletruimte. In totaal kunnen er veertig mensen 's nachts verblijven. Zelfverzorging geldt als uitgangspunt, maar op verzoek van de klant bieden we een ontbijt, een lunch en/of een diner aan, in buffetvorm. We hebben een eigen kok in dienst, die in de gerechten veel streekproducten verwerkt, afkomstig van onder andere een ambachtelijke bakkerij en slagerij hier in de buurt. Hij levert op verzoek maatwerk en houdt rekening met alle mogelijke dieetwensen."

VALKUILEN

Diverse vaste klanten uit het bedrijfsleven keren met regelmaat bij Boerderij Hoekelum terug voor sessies met medewerkers. "Sommige zelfs maandelijks," vertelt Van de Kamp. "Zij voelen zich erg prettig bij de ongedwongen ambiance die hier heerst. Je proeft hier het karakter van een compact familiebedrijf, met een platte organisatie, korte lijnen en directe aanspreekpunten. Tegelijkertijd dragen we indien gewenst elementen van ondernemerschap uit, gebaseerd op onze historie. Ik houd bijvoorbeeld wel eens een presentatie over communicatie, dienstverlening, flexibiliteit, doelgroepgericht denken en valkuilen waarmee een bedrijf te maken kan krijgen. Zo hebben wij zelf geleerd om niet de aandacht te moeten verdelen over teveel verschillende takken, want dan gaat het een ten koste van het ander. De focus ligt nu volledig op recreatie en zakelijke bijeenkomsten in een informele sfeer en een prachtige omgeving, midden in Nederland. Ook al vindt hier serieuze business plaats, er komt toch altijd een stukje vakantiegevoel om de hoek kijken."

www.hoekelum.nl



59

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



BOERDERIJ HOEKELUM STIMULEERT CREATIVITEIT

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

Fotografie: Arjen Gerritsma



HOLLAND EVENTS CREËERT MET WAANZINNIGE BEDRIJFSEVENEMENTEN GAVE HERINNERINGEN

HET WOW-EFFECT

‘Kan niet bestaan niet.’ Dat credo huldigt Holland Events, professioneel organisator van de meest waanzinnige bedrijfsevenementen, waarbij eigenaar Dennis van den Hoogen direct meldt dat ook kleine en eenvoudige opdrachten een uniek karakter krijgen. Buiten de hokjes denken, dat is deze enthousiaste club regelneven in Nijkerk op het lijf geschreven.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

“Moeten we een kameel naar de Soester Duinen brengen? Geen probleem, hoor!” grapt Dennis van den Hoogen, een energieke kerel die altijd vol ideeën zit. Een ludiek voorbeeld natuurlijk, maar als de klant het echt wenst, draaien hij en zijn compacte team er de hand niet voor om. Holland Events legt zich toe op het organiseren van bedrijfsevenementen met een feestelijk karakter. Het maakt deel uit van de ID-DJ Entertainment Groep uit Nijkerk, een naam die de ontstaansgeschiedenis van dit bedrijf reflecteert. “Ongeveer twintig jaar geleden begon ik hobbymatig met plaatjes draaien bij vrienden en bekenden,” vertelt de eigenaar. “Op een gegeven moment kwam de vraag of ik een bruiloft wilde doen. Dat was wel even andere koek, 150 mensen in plaats van een stuk of zestien. Het leek me echter best leuk,

dus huurde ik de benodigde spullen en ging met de opdracht aan de slag. Blijkbaar beviel dat zo goed, dat er steeds meer aanvragen volgden. Ik vroeg een KvK-nummer aan en bleef het eerst nog naast mijn vaste baan doen, maar zes jaar geleden besloot ik het fulltime op te pakken.”

ONHERKENBARE RUIMTE

Inmiddels runt Van den Hoogen het bedrijf samen met zijn echtgenote Corin, ondersteunt zijn vader in de administratie, is zijn broer Ron verantwoordelijk voor de planning, loopt Christian van Beek een halfjaar stage (voor de tweede keer vanuit de opleiding podium & techniek) en verzorgt Cécile van Thiel de PR, inclusief het bijhouden van sociale media. Holland Events bedient binnen de ID-DJ Entertainment Groep specifiek

de zakelijke markt. “Dat strekt zich uit van een rode loper, een ballonnenboog, licht en geluid met microfoons tot het compleet aankleden van een bedrijfsfeest. Dan toveren we een hal in een compleet andere, onherkenbare ruimte om. Een totale metamorfose, met als resultaat een fantastische feestzaal voor bijvoorbeeld 300 man. Catering, een podium met live muziek en eventueel zelfs A-artiesten, trussen met lampen, beeldschermen of een ledwall om eventueel presentaties te ondersteunen, we regelen het allemaal. Het is al meerdere keren voorgekomen dat de directie van een bedrijf ‘s middags aan het eind van de opbouw binnenliep en meteen ‘wow!’ uitriep. Dan wil je nog niet eens weten hoe de gasten reageren als ‘s avonds alles volop draait, met licht, geluid en soms zelfs spectaculaire effecten.”



Dennis van den Hoogen voert de dagelijkse leiding over het bedrijf samen met zijn echtgenote Corin.

DORPSDAG, JUNKYARDRACE

In eigen huis liggen de materialen op voorraad om alle voorzieningen in licht en geluid te treffen. Voor alle andere hardware en mensen om het evenement te ondersteunen schakelt Holland Events gespecialiseerde firma's in. "We kiezen bij voorkeur voor bedrijven uit ons vaste netwerk, zodat we op absolute expertise kunnen rekenen, steeds weten wat we aan elkaar hebben en tijdens een feest niet voor verrassingen komen te staan," zegt Van den Hoogen. "Ter plaatse loopt altijd iemand van ons rond als verantwoordelijke en als aanspreekpunt. Keer op keer doen we het maximale om een topevenement neer te zetten, waar het de gasten aan niets ontbreekt en dat de verwachtingen overtreft. In veel gevallen vindt het plaats bij de klant in het bedrijf, maar soms op een heel andere locatie. We kleden productpresentaties aan, krijgen opdrachten van winkeliersverenigingen om iets speciaals in de straat op te tuigen, organiseren evenementen als de Dorpsdag Hoevelaken en werden recentelijk nauw betrokken bij de Junkyardrace op Circuit Zandvoort."

HALLOWEEN

Holland Events werkt in heel Nederland achter de schermen, aangevuld met uitstapjes naar België en Duitsland. Volgens de eigenaar is het de kunst om elke keer weer een wow-effect te creëren; buiten de hokjes te denken. "We halen er foodtrucks bij, laten een violist op een verrassende wijze Top 40-nummers spelen, plaatsen een magische fotospiegel en laatst hadden we ergens Japanse taikodrummers, met van die enorme trommels. Ze wisten in zeven minuten tijd een act neer te zetten die je nooit van je leven meer vergeet. Tussen het werk door bezoeken we allerlei beurzen en evenementen om de laatste trends op te pikken, want je moet je blijven vernieuwen in deze branche. Themafeesten verzorgen we ook veel, zoals dance classics, Hollandstalig, jungle met palmbomen en apen - uiteraard geen echte - en Halloween met rookmachines en plantenspuiten in de hoek. Dan neem je iemand die binnenkomt onder vuur en schrikt 'ie zich rot."

DANKBAAR VAK

Het loopt storm met de aanvragen, zo laat Van den Hoogen weten. "Drie tot vier keer zo veel als een paar jaar terug. We merken echt dat het bedrijfsleven de crisis achter zich gelaten heeft. Klanten vinden het een voordeel dat ze bij ons met één aanspreekpunt voor alles te maken krijgen, zodat ze zelf geen medewerker hoeven vrij te maken om het evenement te regelen. Ontzorgen, dus, waarbij we dankzij ons compacte team korte lijnen hanteren. Als het enigszins kan, spreken we bij de opdrachtgever op locatie af om de beoogde ruimte voor het feest te bekijken en samen met hem een plan te trekken. Een hoge hal biedt natuurlijk heel andere mogelijkheden dan een kantine met een laag plafond. Dan zetten we alle ideeën op een rijtje, maken een moodboard en komen samen met de opdrachtgever tot een mooi, goed uitvoerbaar concept, dat binnen zijn budget past." Een en ander leidt volgens de eigenaar tot talloze bemoedigende reviews op internet. "Weet je, wij hebben zo'n fantastisch beroep, zo'n dankbaar vak. Elke keer weer werken met leuke mensen die mooi aangekleed zijn en plezier maken, dat wekt bij ons een enorm enthousiasme op."



Fotografie: Rob Veen fotografie



HERMONDE

EEN MAGISCHE PLEK VOOR ZAKELIJKE BIJEENKOMSTEN

Hermonde op landgoed De Born in het bos bij Bennekom is een unieke locatie die zakelijke bezoekers verrast. Van een presentatie tot een mini-expeditie Robinson in het bos. Het kan er allemaal.

TEKST: SIMON DE WILDE

Ondernemers Cindy Hermans en Dineke Onderstal betraden vijf jaar geleden voor het eerst de statige oprijlaan van landgoed De Born in Bennekom. Zoals zo veel trainers en coaches werkten zij tot op dat moment vanuit huis of op locatie bij de klant. Juist daarin wilde het tweetal zich onderscheiden van de concurrentie. Met een eigen unieke plek voor hun onderneming Hermonde, waar ze hun cliënten met alle egards kunnen ontvangen. Eenmaal oog in oog met misschien wel het best bewaarde geheim van Bennekom en omgeving, waren de dames compleet verrast en direct verkocht. "Er gebeurde voor mijn gevoel echt iets magisch toen ik hier arriveerde. Ik dacht: hier kan iets groots gebeuren. Ik stond in de lege ruimte en keek door het raam het bos in. Dat zorgde voor rust, positiviteit en inspiratie", zegt Cindy Hermans.

Hermans en Onderstal wilden graag hun intrek nemen het bijzondere pand dat hun zo raakte. "Economisch gezien een flinke uitdaging, maar het hart had al 'ja' gezegd", zegt Hermans met een lach.

GEBOORTE HERMONDE BORN TO MEET

Zowel Hermans als Onderstal voelde de bijzondere sfeer die op het landgoed hangt. Dit willen ze delen met zo veel mogelijk mensen. Dit gegeven koppelen de dames aan hun jarenlange ervaring als coach en trainer, waardoor ze op allerlei locaties hebben gewerkt. "Wij hadden vrij scherp voor ogen wat we neer willen zetten: een prettige beleving op een bijzondere locatie voor de zakelijke markt. Onze affiniteit met gastvrijheid wilden we graag combineren met onze Academie", zegt Hermans. En zo is Hermonde Born to meet geboren. Een plek waar zakelijk Nederland knopen kan doorhakken, aan teambuilding kan doen of een heisessie kan houden. Kortom, een plek waar gasten zich welkom voelen en waar zij graag weer terugkomen.

RIJKE HISTORIE

Het historische pand waar Hermonde is gehuisvest, ligt verscholen in het bos bij Bennekom. Vaak krijgt het team de vraag wat er 'vroeger in De Born zat'. Het gebouw stamt uit 1933 en

deed decennia lang dienst als ontmoetings- en educatiecentrum voor vrouwelijke leden van de SDAP, de voorloper van de PvdA. Een ding is volgens Cindy Hermans niet veranderd in al die jaren. Het is een plek die inspiratie, begeleiding en training biedt.

Hermonde Born to meet is de ideale plek voor elke zakelijk bijeenkomst. Het hele Hermonde team wil de gasten laten genieten van de unieke locatie, de smakelijke catering en de inspirerende plek. Of het nou een bijeenkomst is waarbij de raad van bestuur met vijf man een knoop komt doorhakken, een afdeling van 20 collega's een Heiday organiseren, twee afdelingen van een universiteit met 90 personen een teambuildingsdag houden of een boek- of productpresentatie geven. Het is allemaal mogelijk en het team van Hermonde maakt van elk evenement iets groots.

TOTAALPAKKET

Het doel van het Hermonde team is dat zakelijke bijeenkomsten hier een succes zijn en dat



Locatiemanager Sabeth Miedema met gastvrouwen Nicole en Janka.

de klant hierbij ontzorgd wordt. "We bieden een compleet arrangement aan dat zorgvuldig is samengesteld. Daarbij houden we optimaal rekening met de wensen van de klant en denken daar ook graag in mee. Bijvoorbeeld ook de samenstelling van het programma, aanvullende (teambuilding)activiteiten, procesbegeleiding, afsluiten met een borrel of een diner", legt Hermans uit. Locatiemanager Sabeth Miedema zorgt vooraf dat alle wensen van de klant zijn geïnventariseerd. "Samen met onze gastvrouwen zorgt zij ervoor dat elke bijeenkomst tot in de puntjes is geregeld. De tafels en stoelen staan goed en de beamer is geïnstalleerd. Bij binnenkomst krijg je een warme ontvangst met een lach, verse jus d'orange en een goede kop Nespresso koffie en zo voelt iedereen zich direct op het gemak", vertelt Hermans.

MOOIE PLEKJES

Een mooi voorbeeld is een complete dag die zij voor 90 mensen van de Wageningen University & Research hebben mogen verzorgen. Het doel was dat twee afdelingen die in de toekomst met

elkaar gingen samenwerken, elkaar beter leerden kennen. "In samenspraak met de opdrachtgever hebben we een geweldig programma samengesteld", vertelt Hermans enthousiast. Om optimaal gebruik te maken van de magische sfeer waar Hermans zo graag over vertelt, stuurde zij de WUR-collega's het bos in. Letterlijk het bos in, want Hermonde ligt verscholen in een lommerrijke omgeving. "Wij kennen inmiddels alle mooie plekjes in de buurt en daar werden dan activiteiten ondernomen zoals boogschieten, een mini-versie van expeditie Robinson zoals een vuurtje proberen te maken en lastige bouwwerken in elkaar zetten", zegt Hermans. Ook binnen werd hard gewerkt aan de kennismaking met onder andere gezamenlijk een schilderij maken en een dynamisch kennismakingsspel onder de deskundige begeleiding van een van de trainers van Hermonde. Tussen de bedrijven door werd op het terras en in de lunchruimte een hapje en een drankje geserveerd. Het piece de resistance was een barbecue met een varken aan het spit. De reacties op de dag waren lovend. Voor

het Hermonde team is het ook echt genieten om positief bij te kunnen dragen aan dit soort bijeenkomsten."

DE MOOISTE ERKENNING

Hermonde heeft zes rustig ingerichte ruimtes, die allen zicht hebben op het prachtige bos. De grootste zaal biedt capaciteit aan 60 personen in presentatieopstelling. "Als de klant een lossere manier vergaderen wenst, met bijvoorbeeld gebruik van statafels kunnen er ongeveer 80 personen in de zaal", legt Hermans uit. "We zorgen er zo goed mogelijk voor dat elke groep rustig en comfortabel op zich zelf kan zijn in ons pand. Ook is het mogelijk om bijvoorbeeld de hele begane grond, de bovenverdieping of het hele pand exclusief voor een gezelschap te huren", aldus Hermans. De mooiste erkenning die Hermonde krijgt? "De gasten die lachend komen en ook weer zo huiswaarts gaan. Als klanten eenmaal een dag hier ervaren hebben, komen ze graag weer terug."

www.hermondelocatie.nl





"Bij aankomst raken onze gasten al in de ontspanningsmodus," aldus Sonja Verbeek.

VERGADEREN IN ALLE RUST OP LANDGOED GROOT ABBELAAR IN RENSWOUDE

HET WARE PLATTE- LANDSGEVOEL

"Bij aankomst raken onze gasten al in de ontspanningsmodus," glimlacht Sonja Verbeek. Samen met haar man Dirk bewoont en exploiteert ze Landgoed Groot Abbelaar, een unieke landelijke locatie in Renswoude, die het ware plattelandsgevoel opwekt. Dat zorgt enerzijds voor rust en anderzijds voor inspiratie bij workshops, trainingen en vergaderingen.

Het ondernemen zat er bij het echtpaar Verbeek al in, maar achter Landgoed Groot Abbelaar schuilt juist geen commerciële drijfveer. "We doen dit omdat we het leuk vinden het andere mensen naar de zin te maken, iets voor hen over te hebben," zegt Sonja Verbeek. Twee jaar geleden betrok ze met haar gezin een prachtige plek in het buitengebied van Renswoude, waarbij een oude boerderij het veld ruimde voor een gloednieuwe in dezelfde stijl, die één en al historie ademt. Dat proef je vooral in de vergaderruimte, uitgevoerd in klassieke boereisfeer, compleet met decoratie. Het hout geurt heerlijk en de bar met tap voegt een toefje extra gezelligheid toe. De grote ramen bieden een wijds panorama. "Je kunt hier in de omgeving prachtig wandelen, bijvoorbeeld over de Grebbelinie," tipt de eigenaresse. De nostalgische sfeer neemt niet weg dat de vergaderruimte voorzien is van moderne gemakken, zoals wifi via glasvezel, een beamer en een keuken. "We laten onze gasten de keuze: zelf hun catering regelen of deze door ons laten verzorgen. Ook op andere vlakken stellen we ons flexibel op.

Bedrijven kunnen hier van maandag tot en met zaterdag terecht, overdags en 's avonds. Op bescheiden schaal bieden we overnachtingsmogelijkheden op basis van bed and breakfast. Onze gasten vinden hier veel rust en privacy voor een ongestoord verblijf, of het nou een workshop, training of vergadering betreft. Ze komen hier echt even in een andere wereld terecht, die inspireert en ontspanning biedt."

www.grootabbelaar.nl

LANDGOED GROOT ABBELAAR

Verhuur van gastenverblijven en
d' Ouwe Stal voor o.a. bijeenkomst, vergadering en workshop.



www.grootabbelaar.nl info@grootabbelaar.nl

Fam. Verbeek * Barneveldsestraat 24 * 3927CC Renswoude * Telefoon: 0318-701456 * Mobiel 06-30757825



MANEGE DE MALLEJAN

MEER DAN MENSEN EN PAARDEN OPLEIDEN

Bij een vergadering of andere zakelijke bezigheden denkt u misschien niet meteen aan een manege, maar net als elke ondernemer kijken wij naar de mogelijkheden die ons bedrijf in zich heeft. Dat is niet alleen paardrijden, ons terrein is veel groter. We kunnen meer dan alleen mensen en paarden opleiden.

Vergaderen, een cursus, workshop, teambuilding of wat er maar te sprake komt, wij staan ervoor open. Door de ruime parkeergelegenheid zijn wij ook een leuk start- en eindpunt voor een fiets- of wandeltocht met familieleden of collega's. Sport en spelevenement, denk daarbij aan beachvolley- of voetbal in de rijhal. Trainingen op het zand! Na afloop kan er een eenvoudige maaltijd- of barbecue geregeld worden. De barbecue kan altijd doorgaan, omdat we met slecht weer deze verplaatsen naar de rijhal, overdekt dus. Wij hebben een eigen keuken, maar laten een cateringbedrijf komen voor de overige wensen. Heeft u een eigen wijn of een bepaald merk bier, welke wij niet in het standaard pakket hebben, dan is dit geen probleem bij ons!

RUSTIGE OMGEVING

Wilt u er even tussenuit? Niet om paard te rijden, maar juist om in een rustige omgeving. Het complex beschikt over vele mogelijkheden en ligt aan de rand van het dorp. Inspiratie opdoen terwijl men relaxed uitkijkt over de weilanden met grazende paarden. Of wilt u de focus juist binnen vier muren houden? Wie een ruimte zoekt voor een besloten bestuursvergadering of werk-

groep is hier aan het goede adres. Natuurlijk beschikken we over wifi en beamer. Een ontspannende lunch kan bij mooi weer buiten op het zonnige terras gehouden worden en eventueel afgesloten worden door een inspirerende wandeling rondom Achterveld.

Achterveld ligt in een coulissenlandschap en er zijn diverse mooie klompenpaden door de weilanden, de prachtige bossen en er kan gewandeld worden langs diverse beken. Met onze paarden houden wij leuke inspirerende teambuildingdagen, maar ook paardencoachingsessies en een rondrit in een koets of paardentram behoren tot de mogelijkheden. Wij werken met meerdere zakelijke relaties samen en kunnen daardoor veel aanbieden. Ook bieden wij BED & BOX aan, voor rondtrekkende ruiters en menners een lekker bed en een, indien gewenst, gevulde koelkast. De paarden worden dan in paddocks gestald of in een beschikbare box. Wij zijn altijd bereid om mee te denken met de gast en alles te bespreken.

PASSIE

Met veel passie hebben wij de afgelopen dertig jaar ons ingezet voor de jeugd en de paarden en pony's op ons terrein. Vele ponykampen, wedstrijden en kinderfeestjes hebben de revue gepasseerd. Ons terrein is geschikt voor het houden van keuringen, de rijhal en de stallen beschikken over een geluidsinstallatie. Tijdens een keuring of clinic kunnen een tribune of tafels en stoelen in de rijhal geplaatst worden. Middels een trap kan men direct vanuit de rijhal in de foyer komen en is de bar en niet te vergeten zijn de toiletten altijd goed bereikbaar.

Achterveld ligt centraal tussen Amersfoort, Hoevelaken en Barneveld, midden in Nederland en na de afslag kunt u uw auto binnen 10 minuten bij ons voor de deur parkeren!

www.manegedemallejan.nl





SAFARI IN AFRIKA?



Ruim 100 uitstekende reizen vindt u op jambotour.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 VERSCHILLENDE ROLLEN EN BELANGEN IN EEN FAMILIEBEDRIJF

Over het onderwerp van mijn column voor deze uitgave van Vallei Business Magazine moest ik in eerste instantie wat langer nadenken dan gebruikelijk.

Deze uitgave richt zich namelijk onder andere op toplocaties in de regio en fusies en overnames en familiebedrijven. Tja, welk onderwerp komt het dichtst bij mijn activiteiten of wat raakt mij persoonlijk het meest?

FAMILIEBEDRIJVEN

En ja, nu ik het zo opschrijf springt 'familiebedrijven' daar als eerste uit. Natuurlijk! Als oudste telg uit een ondernemersgezin nam ik, inmiddels al weer een paar decennia geleden, samen met de vader van mijn kinderen het bedrijf van mijn vader over. Vanzelfsprekend? Niet direct. In een sector waarin vooral mannen werken lag het meer voor de hand dat een van mijn broers mijn vader zou opvolgen. Maar die hadden geen interesse. Ik wel en zo leerde ik als jonge vrouw én moeder, want die rol had ik inmiddels ook, het ondernemerschap.

LEREN MET VALLEN EN OPSTAAN

Wat heb ik, met vallen en opstaan, veel geleerd in de jaren dat ik samen met mijn vader mocht werken. Over klantvriendelijkheid, over altijd 'je eigen kop volgen' (mijn vaders uitdrukking voor intuïtie), over slim

met je geld omgaan en nog veel meer. Helaas mocht ik in die tijd ook ervaren dat ik in mijn vertrouwen in mensen soms ook wat naïef bleek en daardoor een paar keer flink op de koffie kwam.

VERSCHILLENDE ROLLEN EN BELANGEN

Wat het me bracht was alertheid en leren vertrouwen op mijn intuïtie. Het ondernemerschap in ons familiebedrijf bracht me ook de ervaring van werkgever-schap en heel veel mensenkennis. Ik heb ook ervaren hoe lastig het kan zijn om de juiste balans te vinden en te behouden in de verschillende rollen die je als ondernemer in een familiebedrijf hebt. Je hebt te dealen met bedrijfsbelangen en familiebelangen. Hoe hou je het bedrijf, de familierelaties en last but not least jezelf vitaal?

LECTORAAT FAMILIEBEDRIJVEN

Dat familiebedrijven een bijzondere plaats innemen onze economie blijkt wel uit het feit dat Hogeschool Windesheim er een lectoraat voor heeft ingericht. Lectoren zijn Ilse Matser en Anita van Gils. Eerstgenoemde is tevens directeur voor het Landelijk Expertisecentrum

FAMILIEBEDRIJVEN.

Zij doen onder andere onderzoek naar de

ondernemende kracht van familiebedrijven.

MIJN ERVARING

Na een verandering in mijn privésituatie heb ik afstand gedaan van ons familiebedrijf, dat overigens nog bestaat en waar nu mijn zoon gefaseerd aan het instromen is. Tja, iets over het bloed dat kruipet.....

Alweer ruim negen jaar neem ik in mijn huidige bedrijf al mijn (ondernemers) ervaringen mee in het begeleiden van mensen om de juiste balans weer terug te vinden en te behouden. Onder mijn klanten bevinden zich ook ondernemers. Ondernemers die groeien met hun bedrijf, vaak sneller dan verwacht en in die hectiek volledig over hun grenzen gaan en uiteindelijk uitgeblust bij mij in de stoel belanden met de vraag: "hoe kom ik weer tot rust?"

En ja, ik weet uit ervaring dat juist de kwaliteit van doorzettingsvermogen en enthousiasme ook een valkuil is.

Dus geef aandacht aan de juiste balans en geniet van het werken in jouw prachtige familiebedrijf!

Yvonne Veenendaal

T 06 52 02 19 15

www.orizzonte.nu

info@orizzonte.nu

Sinds juni 2017 versterkt advocaat Jaleesa van den Hof de sectie arbeids- en pensioenrecht. Zij brengt een bijzondere expertise in: internationaal arbeidsrecht met als speerpunt grensoverschrijdende arbeidsmobiliteit. Tijdens haar studie combineerde Jaleesa arbeidsrecht met European Employment Law. Haar afstudeerscriptie (beoordeeld met een 9) verscheen als boek 'Grensoverschrijdende detachering: Werknemersbescherming in het Unierecht' (uitgeverij Celsius). Dirkzwager publiceert nu een eBook met een korte samenvatting van haar boek en een praktische handreiking voor werkgevers.

Voor lezers eenvoudig te downloaden via www.dirkzwagerbibliotheek.nl/mediatheek/

ARBEIDSVOORWAARDEN VOOR WERKNEMERS UIT EUROPA

"GOED NADENKEN OVER DE JUISTE SAMENWERKINGSVORM"

Zorginstellingen, transportbedrijven, universiteiten; vanwege een tekort aan personeel halen steeds meer werkgevers nieuwe werknemers uit Europa. Dan is het als werkgever verstandig om goed uit te zoeken welke spelregels er gelden. En, neem je iemand rechtstreeks in dienst of doe je dat in een detachingsverband?

"Gezien alle mogelijke veranderingen zou ik werkgevers minder vaak adviseren om bij detachering voor een uitzendconstructie te kiezen. Eerder voor een andere detachingsvorm zoals contracting of intra-concernuitlening," zegt Jaleesa van den Hof, advocaat arbeids- en pensioenrecht bij Dirkzwager advocaten & notarissen.

Voor haar afstuderen verdiepte Jaleesa van den Hof zich in de detachering van Europese werknemers naar Nederland. "Dit is een thema dat mensen in hun omgeving of in de media tegenkomen: het tekort aan mensen in de zorg waardoor instellingen in Europa gaan werven. Vrachtwagenchauffeurs die vinden dat 'Oost-Europese collega's hun werk inpikken'. Werkzoekenden die oneerlijke concurrentie ondervinden van mensen uit landen als Bulgarije of Roemenië, omdat deze tegen een lager uurloon werken. Of denk aan de wegwerkzaamheden aan de A2 die uitbesteed zijn aan een Europese opdrachtnemer wiens werknemers bekend werden als de 'Slaven van de A2'. En ook bij de Brexit speelde dit thema: de deur moest dicht voor buitenlandse werknemers. Kortom, een heel interessant en actueel onderwerp. Vaak wordt gedacht dat je buitenlandse werknemers tegen buitenlandse - fors lagere - arbeidsvoorwaarden kunt belonen. Terwijl dat vaak niet mag, zeker niet als de herziening van de Detacheringsrichtlijn doorgaat."

GOEDKOPE KRACHT

De Detacheringsrichtlijn geeft aan wat de minimale arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden zijn die een werkgever aan een grensoverschrijdend gedetacheerde werknemer moet aanbieden. De insteek van de wetenschappelijke publicatie van Jaleesa van den Hof is het door de Europese Commissie ingediende voorstel ter herziening van deze Detacheringsrichtlijn. Dat voorstel gaat uit van het principe: gelijke arbeidsvoorwaarden, voor gelijk werk op dezelfde locatie. Jaleesa: "Veel lagelonenlanden zijn tegen, want dit zal de concurrentiepositie van hun werkgevers verslechteren. Vooral de hogelonenlanden zoals Nederland, Duitsland en Frankrijk ondersteunen de regeling. Enerzijds ter bescherming van buitenlandse werknemers - denk aan de veel te lage bedragen waarvoor Europese werknemers hier soms werken. Anderzijds ter bescherming van de Nederlandse burger. Als de Europese werknemer het minimumloon krijgt en iemand uit Nederland zeg maar 15 euro per uur, dan kiezen werkgevers eerder voor die goedkope kracht. Oneerlijke concurrentie dus. De Raad van Ministers van de Europese Unie heeft op 23 oktober 2017 - ondanks dat Polen, Hongarije, Letland en Litouwen niet hebben ingestemd met de afspraken en Ierland, Groot-Brittannië en Kroatië zich onthouden hebben van stemming - een akkoord bereikt. Nu kunnen de onderhandelingen beginnen met het Europees Parlement." Voor haar scriptie onderzocht Jaleesa of met de voorgestelde wijzigingen de gewenste gelijkheid voor werknemers wel wordt bereikt. Haar conclusie: "De voorgestelde herziening zal

de doelstelling van gelijke arbeidsvoorwaarde voor gelijk werk op dezelfde locatie meestal niet bereiken. Maar de positie van deze grensoverschrijdend gedetacheerde werknemers wordt wel deels verbeterd. Voor werkgevers zullen deze veranderingen dan ook zeker ingrijpend zijn: het kan flink duurder worden."

DRIE ONDERDELEN

Wat houden die voorgestelde veranderingen in? "Het gaat om drie onderdelen," begint Jaleesa van den Hof. "Ten eerste de bezoldiging van gedetacheerde werknemers. De term minimumloon verandert in bezoldiging. Hieronder kunnen ook aanvullende toeslagen voor vuil of gevaarlijk werk vallen of een 13e maand en andere bonusen. Het pensioen valt daarbuiten. Met deze wijziging zal ook de harde kern aan arbeidsvoorwaarden uit een algemeen verbindend verklaarde cao van toepassing worden. Deze verandering betekent dus een ruimere toepassing van de Nederlandse arbeidsvoorwaarden." De tweede verandering betreft artikel 5 van de Uitzendrichtlijn: "Uitzendkrachten uit het buitenland moeten - net als Nederlandse uitzendkrachten - dezelfde arbeidsvoorwaarden krijgen als iemand in dezelfde functie in dienst bij de onderneming. Naast een detachering met uitzendkrachten heb je nog de detacheringsopties van intra-concernuitlening of contracting, - bijvoorbeeld een Bulgaars bedrijf dat hier met eigen werknemers een opdracht komt uitvoeren. Van die drie groepen zouden alleen de uitzendkrachten deze rechten krijgen. Daarom kan het voor de werkgever lonen om voor een andere detacheringsoptie te kiezen." Tot slot de derde wijziging: "Als iemand langer dan 12 maanden (met een mogelijkheid tot verlenging van 6 maanden) in Nederland werkt, kan hij aanspraak maken op het gehele Nederlandse wettelijke arbeidsrecht. Werkgevers die dat niet willen, moeten dus in de gaten houden dat de detacheringsoptie minder dan 12 maanden is. Werknemers hebben niet zo veel aan deze wijziging, want in de praktijk worden mensen zelden langer dan zes of zeven maanden gedetacheerd."


ANDERE WEGEN

Dat de Raad van Ministers een akkoord over het voorstel heeft bereikt betekent niet dat werkgevers ook direct de betere arbeidsvoorwaarden uit het voorstel moeten toepassen, vertelt Jaleesa: "Zowel de Raad van Ministers als het Europees Parlement moet instemmen met het voorstel. In het Europees Parlement lijkt een meerderheid voor het voorstel te zijn, het streven is om vóór de verkiezingen van 2019 een akkoord te sluiten. Maar toch kan het voorstel nog voor politieke problemen zorgen. Niet alle lidstaten hebben

immers ingestemd met het akkoord van de Raad van Ministers en de laatste keer dat niet alle lidstaten hebben ingestemd met een voorstel - het herverdelen van vluchtelingen - werd dit uitgevochten tot het Hof van Justitie EU." Toch kunnen werkgevers er volgens de advocaat beter nu al op bedacht zijn dat er vroeg of laat wijzigingen gaan komen. Dat betreft met name de uitzendkracht uit Europa. "De hoge lonenlanden zijn erg gebrand op die gelijke arbeidsvoorwaarden. Gaat dit voorstel alsnog niet door, dan zullen ze wellicht naar andere wegen zoeken om hun doel alsnog te bereiken. Dat kan zelfs binnen de huidige Detacheringsrichtlijn. Die biedt lidstaten de mogelijkheid om artikel 5 Uitzendrichtlijn op eigen initiatief toe te passen. Dus de kans bestaat dat Nederland via die mogelijkheid gelijke arbeidsvoorwaarden voor grensoverschrijdende uitzendkrachten probeert te regelen. Dat gaat sneller en simpeler." Daarnaast wijst de advocaat op de jurisprudentie, ook weer met betrekking tot uitzendkrachten: "Er is een oordeel van het Hof van Justitie EU dat grensoverschrijdende uitzendkrachten niet alleen arbeid verrichten op grond van het vrij verkeer van diensten - de Detacheringsrichtlijn - maar ook op grond van het vrij verkeer van werknemers. Als het vrij verkeer van werknemers van toepassing zou zijn op deze uitzendkrachten, dan is het volledige Nederlandse wettelijke arbeidsrecht nu al van toepassing. Europese werknemers trekken echter niet snel aan de bel; ze zijn in de regel allang blij met wat ze hier verdienen. Maar mocht er een wakkere uitzendkracht ontstaan die hiermee naar de rechter stapt, dan zou dat best wel eens vergaande gevolgen voor de werkgevers kunnen hebben."

Wel of geen herziening van de Detacheringsrichtlijn, de Nederlandse werkgever kan maar beter rekening houden met de huidige spelregels en inspelen op veranderingen. Volgens Jaleesa zijn er nogal wat zaken waarmee een werkgever dan rekening dient te houden: "Het is een warboel van regeltjes. Ook de Rome-I verordening loopt er nog doorheen. Het is altijd verstandig om in geval van grensoverschrijdende detachering professioneel advies in te winnen. Waar moet je allemaal op letten als je met een internationale werknemer een dienstverband aangaat? En vooral: wat is de meest gunstige detacheringsoptie, waarbij je als werkgever de minste risico's loopt? En, dat kan ik alvast wel zeggen, dan kun je meestal beter niet voor de uitzendconstructie kiezen."

Meer gedetailleerde informatie vindt u in het eBook 'Grensoverschrijdende detachering' (zie kader).



OLMIA ROBOTICS COLLABORATIEVE ROBOTSISTEEMEN OP MAAT

Collaboratieve robots zijn de nieuwste ontwikkeling in de robotica; robots die samenwerken met mensen op de werkvloer. Volgens Peter van Olm, eigenaar van Olmia Robotics uit Tiel, zijn zij onmisbaar in het productieproces. "Met de inzet van CoBots houd je je productie- of assemblagelijnd rendabel."

FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

PROFEEDER

Een van de paradedepjes van Olmia Robotics is de ProFeeder, een compacte, mobiele en modulaire robotcel, die met een palletwagen naast bewerkingsmachines wordt geplaatst. De ProFeeder komt met twee wisselcontainers en twee onderdelenlades. Wanneer onderdelen zijn verwerkt, wordt de container met de onderdelenlade verwijderd en vervangen door een nieuwe wisselcontainer met onbewerkte onderdelen. De robot werkt intussen gewoon door.

"Veel firma's beseffen niet wat er allemaal mogelijk is", aldus Peter van Olm.



Olmia Robotics levert collaboratieve robotsystemen op maat. "Onze klanten krijgen dus geen CoBot in een doos die zij zelf nog moeten samenstellen en monteren, maar een exemplaar dat al helemaal in elkaar gezet is en afgestemd is op hun wensen. Ze krijgen van ons een plug & play robot, zonder het uitzoeken en de engineering die er vaak bij komt kijken." Om een robot geschikt te maken voor een bepaalde toepassing, horen daar nog allerlei tools bij, zoals grijpers, sensoren of toevoersystemen.

SAMENWERKEN

Wat CoBots volgens Van Olm uniek maken, is dat zij kunnen samenwerken met mensen. "Bij robots denken mensen al snel aan de bedreiging die ze vormen ten aanzien van bijvoorbeeld de werkgelegenheid. CoBots bieden echter juist enorm veel kansen. Ze werken samen met mensen, bieden ondersteuning en maken het werk minder belastend en repetitief. Hierdoor kun je als medewerker juist die dingen doen, waarvoor je opgeleid bent. Bovendien kun je als bedrijf je productiviteit verhogen met de inzet van CoBots en je kosten verlagen. Ze werken altijd met dezelfde kracht en volgen de route die je bij hen programmeert. Dat betekent dat ook de kwaliteit altijd hetzelfde is."

KLANTSPECIFICIEK PROCES

De CoBots die Van Olm levert, worden

helemaal op maat samengesteld. Door de verscheidenheid aan grijpers en andere tools kunnen ze vlot ingezet worden in een klantspecifiek proces. "De robotarm is het hart van een productie- of assemblagestap", licht Van Olm toe. "Daar kan van alles aan bevestigd worden, zoals een schroefunit, een polijstschild of ander gereedschap. Dat bepaalt de toepassing van de robotarm. En die toepassingen zijn bijna eindeloos. De onderdelen kunnen bovendien tot maximaal 10 kg hanteren."

VEILIG

In de werkplaats van Olmia Robotics in Tiel worden de systemen virtueel geoptimaliseerd, gebouwd, getest en worden medewerkers van de klant getraind in het werken met de CoBots. "Iedereen kan de CoBots die wij leveren programmeren. Nieuwe taken zijn eenvoudig aan te leren, doordat je geen code hoeft te schrijven, zoals bij het programmeren van industriële CoBots", stelt Van Olm. "Hierdoor zijn zij ook geschikt voor middelgrote bedrijven. Bovendien zijn ze minder kostbaar en zwaar, kleiner dan een industriële robot en hoeven niet geïsoleerd achter een hekwerk te staan. De CoBot opereert veilig tussen mensen op de werkvloer. Je kunt de arm bijvoorbeeld stopzetten met je eigen hand." Een groot verschil met de klassieke robot, meent Van Olm. "De klassieke robot is niet geschikt om samen te werken met mensen en is lastig te plaatsen in

kleine productieruimten. De ontwikkelingen gaan heel snel, zo maken vision-systemen en slimme sensoren diverse nieuwe toepassingen mogelijk."

LABORATORIUM

CoBots zijn volgens Van Olm allang niet meer voorbehouden aan de metaalindustrie. "Ze zijn bijvoorbeeld uitstekend inzetbaar voor het beladen en ontladen van machines, maar ook in een laboratorium zijn ze uitstekend op hun plek. Testen en analyses die repetitief zijn en precisie en consistentie behoeven, kunnen uitstekend uitgevoerd worden door een CoBot." Voor klanten die willen weten wat een CoBot voor hen kan betekenen, neemt een medewerker van Olmia Robotics een assemblage-productielijn scan af. "Hierbij komt een van onze robotspecialisten op de werkvloer kijken om de mogelijkheden voor een CoBot te inventariseren. Hierbij kijken we bijvoorbeeld welke repetitieve onderdelen overgenomen kunnen worden door een CoBot en hoe deze ervoor kan zorgen dat er efficiënter gewerkt wordt."

ONTGONNEN TERREIN

Hoewel robots veel mensenwerk kunnen overnemen, denkt Van Olm niet dat er straks geen mensen meer nodig zijn in het arbeidsproces. "De robot zal nooit honderd procent de mens vervangen. Wel denk ik dat de robot in veel meer sectoren zijn intrede zal gaan doen. Veel firma's beseffen niet wat er allemaal mogelijk is. Robots in de metaalindustrie; daar is iedereen inmiddels wel aan gewend, maar kijk eens naar laboratoria en de foodsector, daar zie je ze nog een stuk minder. Er is enorm veel onontgonnen terrein."



Morsestraat 11k - 4004 JP - Tiel
+31(0)344 - 60 66 43 - www.olmia-robotics.nl
info@olmia-robotics.nl

ON ROBOT

Onlangs is Olmia Robotics dealer geworden van On Robot. Hun grijpers zijn voorzien van, wat nog het meest lijkt op vingers. Hierdoor kunnen de grijpers makkelijk objecten met verschillende afmetingen oppakken. De grijpers zijn in staat het zwaartepunt van het object dat zij oppakken, te berekenen. Gebruikers hoeven hierdoor uitsluitend het gewicht van het object op te geven bij het programmeren van de robot, waarna de robot de rest van de benodigde waarden kan berekenen. Dit verhoogt niet alleen de productiviteit van robots die gebruik maken van de grijper, maar ook de veiligheid waarmee deze opereren. Daarnaast meet de grijper continu zijn grip op een opgepakt object. Hierdoor weet de robot wanneer het een object onverhoopt verliest of een object in de grijper onbedoeld beweegt.

"Wij als System Care zullen deze trend wel volgen en gaan werken met extensions", aldus Bert Bouman.



72

CLOUD SYSTEMEN VRAGEN EEN ANDERE MANIER VAN DENKEN DAN BIJ ON-PREMISES

Vorige keer heb ik je meegenomen in de ontwikkeling van de cloudapplicaties. Door de mogelijkheden die cloudapplicaties bieden, wordt het consumeren van de applicatie anders, zonder dat je als klant zelf technische kennis moet hebben om de applicatie in de lucht te houden. Dit zorgt ervoor dat je als klant meer keuzes kunt maken en minder rekening hoeft te houden met de technische kennis die in de organisatie is om het systeem te kunnen installeren of onderhouden.

Door gebruik te maken van cloudsysteem kun je applicaties toevoegen of verwijderen, zonder dat je hierbij een IT-professional nodig hebt. Omdat cloudproviders aan hoge eisen voldoen is het werken met de cloud qua beveiliging ook geen probleem. Microsoft Azure datacenters voldoen aan bijna alle standaarden die er zijn. Belangrijk hierbij is een goed beheer van je authenticatie (wachtwoorden). Beter is om gebruik

te maken van Multi factor authenticatie. Bij Multi factor authenticatie maak je gebruik van twee of meerder manieren om aan te tonen wie je bent; bijvoorbeeld met username en wachtwoord en met een sms die automatisch verstuurd wordt bij het inloggen. Als je behoefte groeit dan is ook de schaalbaarheid geen zorg bij een cloudoplossing. Dit is mogelijk als de dienst dit aanbiedt (hier zijn kosten aan verbonden.)

Zie voor publicaties:
www.systemcare-ict.nl

VERANDERINGEN

In deze publicatie wil ik meer vertellen over hoe het nieuwe werken in de cloud die de nodige veranderingen met zich meebrengt en hoe de klanten moeten wennen aan werken in de cloud. In de afgelopen jaren zijn we gewend geraakt aan lange automati-

seringstrajecten waar veel tijd in ging zitten qua ontwikkeling, opleiding, leren omgaan met het nieuwe pakket etc. Als je kijkt naar het succes van de projecten, dan zie je de volgende cijfers: Projecten die geslaagd zijn, is: 28%. Projecten die gestopt zijn, is: 21,6%. Projecten waar budget overschreden is: 50,4%. (Bron: *The Standish Group, zie afbeelding*)

Het betekent dus dat 28% van de projecten binnen budget, tijd, scope en kwaliteit gerealiseerd is. 21,6% is niet gerealiseerd en is gestopt. 50,4% heeft met overschrijding te maken gehad (202 % van tijd) , waarbij 74% van de toegezegde functionaliteit niet is opgeleverd. Om tot een betere projectaanpak van de partners te komen is Microsoft gekomen met de methode 'Sure Step' om te bewerkstelligen dat de projecten wel binnen budget, tijd, scope en kwaliteit gerealiseerd kan worden. Microsoft realiseert zich dat deze uitkomst niet meewerkt om succesvol in de softwarewereld te zijn. De 'Sure Step' methode betekent ook dat er zes fasen doorlopen moeten worden om een project tot een succesvol eind te laten komen:

- Diagnosefase
- Analysefase
- Ontwerpfase
- Ontwikkelingsfase
- Uitrolfase
- Operationele fase

DAGELIJKSE WERKZAAMHEDEN

Al deze fasen kosten tijd en daarmee geld. Elke fase die je opstart doorloop je vervolgens met je klant, na het afronden tekent de klant voor akkoord en kan de volgende fase gestart worden. Ook neem je als partner de key-users van de klant mee in het project om de gemaakte software te testen en de functionaliteiten van het softwarepakket onder de knie te krijgen. Bij de uitrol van het pakket zal er door de klant getest moeten worden of alle gebruikers alle functionaliteiten ter beschikking hebben om hun dagelijkse werkzaamheden goed uit te kunnen voeren. Dit hele proces kan maanden duren en kost veel resources van de organisatie, van de klant en van de partner. In de nieuwe wereld van de cloud zijn de principes van bovenstaande methode wel gelijk. Veel valt of staat met de nieuwe extensions. Extensions is een Add-on (standaard toevoeging in pakket of maatwerk) wat versnelt hergebruikt kan worden. In de Microsoft NAV-omgeving zijn nog niet veel extensions gerealiseerd. Om die reden is te merken dat veel partners nog niet klaar zijn om te werken met extensions. Consequentie is dat men op de oude methode projecten aanpakt en dat dus projecten een langere doorlooptijd hebben dan nodig is. Dat is jammer want daarmee wordt automatisering een lang project waar veel mis kan gaan.

SNELLER

Microsoft wil graag sneller succesvolle projecten afronden. De cloud leent zich daar goed voor. Om die reden richt Microsoft zich al een tijdje op de Sure Step Methodology. Microsoft wil eigenlijk standaard software leveren vanuit de cloud waarbij de extensions gebruikt worden om de benodigde aanpassingen te realiseren. Het spanningsveld bij dit soort projecten is of de klant uit de voeten kan met de standaard software of dat deze aangevuld moet worden met de extensions. Het probleem zit ook bij partners die nog niet actief zijn met het schrijven van extensions (een paar partners werken wel met

extensions). Er zal bij de partners een omslag moeten komen om met de nieuwe methode van Microsoft te gaan werken. Het betekent dus ook dat de partners Add-on's en maatwerk ontwikkelen als extensions die gebruikt worden bij klanten voor hun ERP-pakket (ERP = Enterprise resource planning, automatiseert alle bedrijfsprocessen). Zolang partners niet bereid zijn of niet willen investeren in het maken van extensions zullen de klanten nog weinig profijt hebben van de nieuwe richting die Microsoft op wil gaan met hun nieuwe software. Dat betekent ook dat het in de cloud werken met ERP-pakketten minder snel gaat dan gehoopt, er zijn nog een aantal zaken die geregeld moeten worden. Immers als er weinig partners bezig zijn met extensions zullen er ook weinig gemaakt worden en wordt de nieuwe methode van werken ook lastig. Al met al zal dit proces nog wel even duren voordat er een hele ommezwaai is van het gaan werken met de nieuwe methode.

Nou zijn de partners niet alleen het probleem bij het werken met extensions. De ontwikkeling van extensions door Microsoft heeft ook een proces gehad. In het begin was het ontwikkelen in extensions lastig en beperkt. In de laatste versie van de extensions kan er al veel meer en wordt de extension een volwaardig ontwikkeltool waar je veel mee kunt.

WEDLOOP

De grote vraag is of de partners mee willen in die nieuwe ontwikkeling van Microsoft. Ik verwacht dat als zij niet meegaan zij de wedloop verliezen in de ERP-markt. Wij als System Care zullen deze trend wel volgen en gaan werken met extensions. Hierdoor zullen onze klanten up to date blijven met hun Dynamics NAV c.q. Dynamics 365 pakket en snel over kunnen naar volgende versies. System Care verkoopt en implementeert ook Dynamics NAV en Dynamics 365. Hierbij wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van Extensions. Neem gerust contact met ons op voor bijvoorbeeld een demonstratie.

Voor meer informatie zie de site:
www.systemcare-ict.nl

Bert Bouman
T 06-42737328
E info@systemcare-ict.nl



We ♥ PrintMedia



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

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



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

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

EUROBUSINESSNL.NL

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

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



EEN BETROUWBAAR WIFI-NETWERK ALS KATALYSATOR VOOR JE BEDRIJFSPROCES

BERT NOTEBOOM, DIRECTEUR LAGARDE GROEP

Skypen, mailen, werken in de cloud: het is niet meer weg te denken uit de hedendaagse werkomgeving. Combineer dit met de trend dat we steeds meer draadloos gaan werken en je komt uit bij het wifi-netwerk. In deze blog wil ik laten zien wat wifi voor je bedrijf kan betekenen als het goed op orde is.

ALGEMEEN DIRECTEUR

Je zult denken: wat hebben een algemeen directeur en wifi met elkaar gemeen? Ik ervaar iedere dag aan den lijve hoe prettig een goed wifi-netwerk is. Ongeacht het device dat ik gebruik, overal kan ik bij m'n mail, agenda's van collega's, conference calls plegen met collega's en klanten en sturen op cijfers. Omdat ik overal onze online administratie kan inzien. Zo kan ik real-time sturen in het bedrijfsproces, waardoor ik in-control ben. Wifi is voor mij als een goede kop koffie. Dat gun ik mezelf, maar zeker ook collega's en klanten.

ONGESTOORD WERKEN

Iedere werknemer wil ongestoord kunnen werken. Lange uploadtijden, geen instructievideo kunnen kijken of traag ladende internetpagina's zijn onnodige irritaties op de werkvloer. Wifi is een eerste voorwaarde om lekker te kunnen werken, net als een goede bureaustoel en frisse lucht. Voorkom onnodige stroperigheid in je werkproces: zorg dat de draadloze verbinding werkt.

SERVICE VOOR JE GASTEN

Ook voor gasten is wifi een eerste behoefte. Biedt ze naast koffie ook de verbinding met de online snelweg aan. Zo kan er gepresenteerd worden en kun je ook goed samenwerken, acties tegelijk uitvoeren en nog even de nieuwe bedrijfsvideo laten zien. Alles draadloos uiteraard.

KLAAR VOOR INNOVATIE

Werken in de cloud, steeds meer bedrijven maken de overstap. Applicaties worden

steeds meer webbased. Data wordt steeds meer en steeds frequenter online gehuisvest. Mooie ontwikkelingen! Een van de voorwaarden om deze innovatie een plek te bieden in je organisatie is een snelle en stabiele verbinding. Snelle wifi is een van de randvoorwaarden hierbij. Ben jij klaar voor deze ontwikkelingen?

VEILIGHEID

Begin 2017 onderzocht anti-virusbedrijf Norton Symantec de mening over openbare wifi-netwerken. 31% van de Nederlanders denkt dat deze netwerken veilig zijn, 69% twijfelt hierover. Veiligheid, ook van jouw wifi, is écht belangrijk. Bankgegevens en wachtwoorden houd je toch liever voor jezelf, logischerwijs.

Wil je zeker zijn van veilig wifi voor jou én je gasten? Download ons e-book over wifi op lagarde.nl/wifi.

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 for
Construction & Subcontracting

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



Box Inn self-storage

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

REPRomercurius
www.repromercurius.nl

DeMaes
catering service

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes **GrandCafé** **DeMaes**
0318 - 55 58 76 info@demaesgastvrij.nl
www.demaesgastvrij.nl

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

'Ik kan lezen
in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

bartiméus **sonneheerdt**
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

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen



DB SCHENKER

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

INTERFACE

communicatie

T 0318 - 44 26 00
interface@communicatie.nl
www.communicatie.nl



Concept en creatie
Webdesign
Intermediaraten
Vormgeving
Fotografie

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

Beekhuizenseweg 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

Vendelsseweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl
T: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 555 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van: Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vastgoedbeleggingen;
- Taxatie;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vastgoedbeheer.

FRANKENENG 170 - EDE
POSTBUS 609 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL

Russell Crye (commercieel directeur) en Rob Koeleman (directeur) van NKM Network Services B.V. zorgen met hun team ervoor dat ook mensen in de buitengebieden in de Gelderse Vallei een snelle, veilige en betrouwbare internetverbinding kunnen krijgen.

78

NKM

DE BREEDBANDSPECIALIST UIT VEENENDAAL

De distributie van snel internet, telefonie en digitale televisie kan niet meer zonder glasvezel; het is de toekomst in Nederland. NKM Network Services in Veenendaal is al meer dan vijftig jaar actief op het gebied van de aanleg van breedband- en telecom infrastructuur, van oudsher ook als kabelexploitant. Zijn sporen heeft het bedrijf ook verdiend in deze regio. Sinds april is het bedrijf verzelfstandigd.

TEKST: REIN DE RUITER



Fotografie: Claudine Kambel

Fotografie: Claudine Kambel

Je hoeft niet eens stokoud te zijn om je het woud van televisieantennes op daken van huizen te herinneren. Met die antennes ontving je in de jaren zeventig Nederland 1 en 2, en als je geluk had misschien ook nog een paar Duitse televisiezenders. Als het waaide 'sneeuwde' het op je televisiebeeld waarvoor de eerste kleuruitzendingen in januari 1968 waren gestart. Maar dat is al lang verleden tijd. Na analoge en breedbandverbindingen zoals ADSL, is glasvezel het nieuwste alternatief voor supersnel dataverkeer. De toekomst heet 'glasvezel', het is de techniek waarmee NKM Network Services in Veenendaal zich sinds jaar en dag intensief bezig houdt. Daarmee kun je genieten van haarscherpe televisie, supersnel internet en betrouwbaar bellen.

Voor de niet-technuten onder ons: een glasvezelnetwerk is een snel transportmiddel voor communicatie. Het bestaat uit kabels met glasvezeladers zo dun als mensenhaartjes. Vanuit een centrale in de wijk wordt de glasvezel in de wijk verder verdeeld via een voedingskabel, die onder de stoep overgaat in een dunnere variant. Van daaruit kan de glasvezelkabel naar de afzonderlijke woningen worden gelegd. "Het glasvezelnetwerk is een rechtstreekse verbinding naar het internet," vertelt commercieel directeur Russell Crye van NKM. "Zonder tussenkomst van versterkers."

GEEN VOLUMESPELER

Russell Crye (53) weet waar hij het over heeft. Hij maakte sinds 2003 al deel uit van de directie van het bedrijf dat vanaf 2007 nog een dochteronderneming was van Koning & Hartman. NKM zorgde in de regio voor de uitrol en exploitatie van kabeltelevisienetwerken, toen nog vanaf een televisiemast op het

industrieterrein van Veenendaal. Maar meer en meer heeft het bedrijf zich geëtaleerd als dé specialist op het gebied van breedband. Het bedrijf ontwikkelt, bouwt en beheert breedbandnetwerken en kabelinfrastructuur voor zowel particuliere als zakelijke markt. Crye: "Belangrijke opdrachtgevers zijn voor ons kabelmaatschappijen, telecom operators en netwerkeigenaren. Ook voor onderwijsinstellingen zijn we een belangrijke partij voor de glasvezelinfrastructuur. We voorzien onze opdrachtgevers in de vraag naar bandbreedte - lees: internet. Die behoefte neemt alleen maar verder toe. Hoe denk jij dat je op je mobiele telefoon zonder haperingen YouTube-filmpjes kunt downloaden? Of snel naar interactieve televisie kunt kijken? Precies: via een glasvezelnetwerk."

EXCELLENTE SPELER

In 1987 realiseerde NKM een eerste glasvezelkabel tussen Veenendaal en Rhenen. Sinds die tijd is er veel gebeurd in glasvezelland. Maar er valt nog een dikke klus te klaren: van de ongeveer zeven miljoen woningen in Nederland zijn ruwweg twee miljoen huishoudens aangesloten op glasvezel, de overige ruim vijf miljoen hebben een breedband aansluiting via een koper verbinding. NKM is niet de enige aanbieder op dit gebied; Crye en zijn mensen hebben te maken met een aantal andere grote spelers. "Maar wij hebben de ambitie niet om een volumespeler te zijn. Wij willen veel liever een excellente speler zijn die met onze klanten meedenkt en ze adviseert."

COREBUSINESS

NKM Network Services B.V. is per 12 april zelfstandig verder gegaan. De activiteiten van NKM lagen te ver weg van de corebusiness van

Koning & Hartman. Standard Investement – dat onlangs ook Riedel in Ede overnam - fungeert achter de schermen als nieuwe investeerder van NKM Network Services. In aanwezigheid van opdrachtgevers, leveranciers en business partners lanceerde NKM in juni de nieuwe huisstijl tijdens de NKM is Back Launch Party in De Cultuurfabriek in Veenendaal. Crye kon de bezoekers toen nog niet melden dat NKM de hoofdaannemer is om ruim 850 kilometer glasvezel aan te leggen voor 5.900 woningen in de buitengebieden van de Gelderse Vallei. Opdrachtgever CIF maakte in juli bekend dat 50,8 procent van de inwoners een glasvezelabonnement heeft afgesloten. Hiermee is voldaan aan de belangrijkste voorwaarde, minimale deelname van vijftig procent om een glasvezelnetwerk aan te kunnen leggen. Crye is blij met de nieuwe klus waarvan de werkzaamheden in november starten. "Ook in de buitengebieden kunnen bedrijven en inwoners tegenwoordig niet meer zonder snel internet. Ik ben blij voor de mensen in de buitengebieden die nu eindelijk een snelle, veilige en betrouwbare internetverbinding kunnen krijgen. Maar ik ben uiteraard ook blij voor NKM. We hebben hier 110 mensen voornamelijk uit de regio in dienst die elke dag hun best doen om goed werk te leveren. Daarnaast maken we gebruik van een groot aantal toeleveranciers – wij noemen ze partners – die meewerken om aan ons motto 'verbindt generaties' te voldoen. Dit jaar groeit de omzet van NKM met meer dan twintig procent. Ook volgend jaar is een omzetgroei geprognoseerd. Voor ons is het een enorme stimulans om op deze weg door te gaan."



Van der Kolk Groep

Wageningen • Ede • Veenendaal • Nijkerk

www.ford-ede.nl



BEROERTE

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

www.hersenstichting.nl/beroerte

**GEEF
VOOR EEN
BETER
HERSTEL**
Giro 860



Lunch | Buffet | Diner | Vergadering
High- Tea | Barbecue | Feest | Receptie

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens | Tel: 030-6771998
www.wapenvanhaarzuylens.nl



Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

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



**Passie
voor Service**



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

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



REPROmercurius
www.repromercurius.nl



**DE
GROOTSTE
REPROSPECIALIST
IN DE REGIO**

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



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



STICHTING
LIVA
WE CARE

f Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



SCHAKEN MET CIJFERS: BOEKHOUDEN VOLGENS DE LEAN METHODE

'IN EEN PAAR GECALCULEERDE ZETTEN, CREËREN WE ZO VEEL MEER MOGELIJKHEDEN MET ONZE PRODUCTIELIJN'

"Boekhouden volgens de lean methode; heerlijk! Echt waar, het geeft je zo veel meer inzicht voor het nemen van belangrijke beslissingen. Hoe weet je anders of een bepaalde verandering bijdraagt aan de winstgevendheid van de productie?"

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

ONDERBUIKDISCUSSIES

De uitdaging was om van een traditionele manier van boekhouding te switchen naar boekhouden volgens de lean methode. Niet dat de boekhouding niet op orde was, maar je mist cruciale informatie. Cijfers die je kunt toepassen in het spel van maximaliseren. Wil je de juiste stukken op de juiste plek zetten, dan heb je inzicht nodig in oorzaak en gevolg. Dan neem je gefundeerde keuzes en beslissingen die bijdragen aan je productierendement. Om van onderbuikdiscussies af te komen, kan je niet zonder een doorgerekend huishoudboekje van je totale productie.

LEAN BOEKHOUDING THEORIE

Even terug naar de cursus lean accounting. Daar hadden ze zo'n leuk ezelsbruggetje als het gaat om boekhouden volgens de lean methode: op één hand uit te rekenen... Ofwel 5 basisprincipes, te beginnen bij 'keep it simple'. De informatie moet begrijpelijk zijn voor iedereen binnen de organisatie. Dus ja,

van CFO tot operator. Twee: empowerment, ondersteunt, of liever gezegd versterkt het de maximalisatiekracht van productie? Drie: flow aanbrengen in de financiële communicatiestromen. Vier: planning (daar is de PDCA weer). En als laatste controle. Een hand vol om je lean boekhouding op orde te brengen.

MEER MOGELIJKHEDEN

Het echte inzicht creëer je met het opstellen van box scores. Loop je operaties, capaciteit en financiën maar na en zet ze in een matrix. Wat is je present state en welke scenario's moet je tegen elkaar afwegen om die order wel of niet aan te nemen? Onder aan de streep geeft boekhouden volgens de lean methode je het antwoord. Het levert je misschien zelfs mogelijkheden op waar je nooit eerder aan gedacht hebt.

Loop jij met de vraag: "hoe realiseren we de grootste kostenbesparing?" Verander die vraag eens in: "Hoe kunnen we capaciteit vrijmaken

en gebruiken om de klantwaarde te vergroten?" Ga de uitdaging maar aan en ontdek het resultaat ervan in je omzet.

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



LOOPBAANADVIES:

HELPT HET ECHT?

Een loyale werknemer die zijn werk voortaan zelfstandig doet in plaats van alle sores van een ontslagprocedure voor diezelfde werknemer. Een ongelooflijk verhaal? Het is een van de effecten van loopbaanbegeleiding. Daarmee laat dit voorbeeld direct zien dat je er werkelijk wat aan hebt om een loopbaantraject te volgen.

Zowel als werkgever als werknemer. Maar hoe zit dat voor anderen? Biedt zo'n traject werkelijk meerwaarde?

Dat wilden BLCC Loopbaanbegeleiding en drie andere loopbaanadviesbureaus ook wel eens weten.

Daarom vroegen zij oud-cliënten en opdrachtgevers, vooral MKB-bedrijven, of zij meerwaarde hadden ervaren en zo ja welke. Hieronder enkele high-lights.

JEF VAN BECKHOVEN - INFO@LOOPBAANBEGELEIDING.INFO

WAT VINDEN WERKGEVERS?

Werkgevers zijn erg te spreken over de bijdrage van de loopbaanadviseur. Zij zien dat hun werknemer beter inzetbaar wordt, waardoor diens kansen op de arbeidsmarkt toenemen. De werkgevers zijn ook te spreken over de verschillende rollen van de loopbaanadviseur. Zo zien ze dat hun werknemer een klankbord heeft, iemand die richting en steun geeft en die inspireert. Voor zichzelf vinden ze het prettig dat de adviseur hen ondersteunt als een medewerker uitgeplaatst moet worden. Groot pluspunt vinden ze bovendien dat de relatie vertrouwelijk is en dat de loopbaanadviseur zich onafhankelijk opstelt, een methodische aanpak heeft en met frisse blik kijkt.

WAT VINDEN WERKNEMERS?

De werknemers geven allen aan dat ze geleerd hebben om te gaan met de vraag

waarmee ze het traject begonnen. En niet alleen dat, ze voelen zich ook competent om nieuwe stappen te zetten in hun loopbaan. Voor een groot deel heeft dat te maken met een groter zelfvertrouwen. Ook hebben ze het gevoel meer regie te hebben over de eigen loopbaan. Gevolg daarvan is dat ze meer geloven in hun eigen kansen, waardoor het vertrouwen in de toekomst groter wordt. Dit is een mooi resultaat als we kijken naar de reden om het loopbaantraject te beginnen. Dat is vaak omdat ontslag dreigt, het contract beëindigd wordt of omdat werknemers zich willen oriënteren op iets anders. Daarnaast start een deel van de ondervraagde cliënten het traject vanwege een conflict op het werk of om beter te leren functioneren.

WAAR VIND JE PROFESSIONELE LOOPBAANADVISEURS?

De vraag is wel: Hoe vind je een loopbaan-

adviseur die bij je past? In Nederland zijn naar schatting zo'n 15.000 loopbaanadviseurs actief. Een effectieve manier is door je netwerk te bevragen naar ervaringen en op basis daarvan te kiezen. Een andere mogelijkheid is op zoek te gaan naar gecertificeerde loopbaanadviseurs. Zo'n 600 uit de grote groep hebben zich laten certificeren.

Je kunt hen vinden op www.cminl.nl

Jef van Beckhoven,
loopbaanadviseur CMI-C,





AUTOMOTIVE



Mercedes-AMG met Formule 1-techniek

De laatste jaren is Mercedes oppermachtig in de Formule 1. Het merk heeft nu een auto geïntroduceerd waarin die Formule 1-techniek terug te vinden is: de Mercedes-AMG Project ONE.

Op de IAA in Frankfurt, een van de belangrijkste autoshow's ter wereld, onthulde Mercedes de spectaculaire hypercar. Die introductie maakt de vijftigste verjaardag van huistuner AMG nóg feestelijker. De exacte specificaties heeft Mercedes nog niet vrijgegeven, maar het merk belooft meer dan 1.000 pk en een topsnelheid van boven de 350 km/h. Omdat de auto, net als de F1-auto's, een hybride is, kan hij in het dagelijks gebruik bovendien zuinig zijn. Er worden 274 exemplaren gebouwd, die allemaal al verkocht zijn. De importeur in Utrecht laat weten dat er vier exemplaren naar Nederland komen.



FLOWER POWER

Bandenfabrikant Vredestein werkt aan een band die gemaakt is van paardenbloemen. Vooral nog is het een fietsband, maar het is de bedoeling dat er ook autobanden van dit materiaal gemaakt worden.

De reden dat er nieuwe grondstoffen worden gezocht, is niet dat rubber niet meer voldoet. De fabrikant werkt aan deze banden in het kader van een project om Europa minder afhankelijk te laten worden van de import van natuurrubber. Overigens is niet iedere paardenbloem geschikt om tot band verwerkt te worden: dat lukt alleen met de Russische paardenbloem.

84

AUTO IN JE WOONKAMER

Vroeger bestond het alleen op tv: zonderlingen die een auto in hun woonkamer hadden. Renault maakt het werkelijkheid.

Volgens de Nederlandse designbaas van Renault, Laurens van den Acker, zal de functie van de auto in de komende jaren veranderen. Dat laat hij zien met de Symbioz, Renault's visie op de auto en zijn rol in de samenleving in 2030. 'Ontworpen om volledig te integreren in het leven van de mens,' aldus Renault. En natuurlijk elektrisch aangedreven, autonoom en connected – want dat zijn de laatste jaren alle concept cars.





Volkswagen Polo vernieuwd

Een van de bestverkochte auto's op de Nederlandse markt, de Volkswagen Polo, is volledig vernieuwd. De auto staat sinds eind oktober bij de dealers.

In 1985 richtte Mijndert Pon in de Amersfoortse Langestraat een winkel op die handelde in zeep, tabak en naaimachines. Al in 1928 begon hij auto's te verkopen, als officieel importeur van Opel. Vanaf 1947 importeert het bedrijf Volkswagen. Met dat merk werd Pon pas echt groot. Een van de bestverkochte modellen van het merk én van de Nederlandse markt, de Polo, werd onlangs vernieuwd. De auto werd ruimer, maar ook de infotainmentsystemen zijn weer volledig bij de tijd.



Audiosysteem zonder speakers

Continental is vooral bekend als bandenproducent, maar levert ook veel componenten aan de autoindustrie. Het nieuwste staaltje van het merk: een audiosysteem zonder speakers.

Was er iets mis met audiosystemen mét speakers? In principe niet, maar een auto zonder speakers is lichter — en dus zuiniger. Bovendien is het vaak lastig om speakers in te bouwen, omdat er steeds meer ruimte nodig is voor bijvoorbeeld airbags en andere veiligheidssystemen. Bovendien houden de roosters die vaak voor de speakers gemonteerd worden een deel van het geluid tegen. Continental heeft zich voor het nieuwe systeem laten inspireren door violen. Het is nog niet bekend of er fabrikanten zijn die het systeem gaan gebruiken, maar omdat er tot 15 kilogram gewicht bespaard kan worden ligt het voor de hand dat dat zal gebeuren.

85

MEER ELEKTRISCHE BMW'S OP KOMST

Autofabrikant BMW heeft met de i3 en de i8 twee futuristische modellen in de showroom staan, maar daar blijft het niet bij. Tegen 2025 heeft het merk maar liefst 25 geëlektrificeerde modellen, waarvan de i Vision Dynamics de voorbode is.

De BMWi Vision Dynamics is nu nog een concept car, maar binnen enkele jaren volgt de productieversie. Het merk belooft een topsnelheid van meer dan 200 km/h, een actieradius van 600 kilometer en een sprint van 0 naar 100 in vier seconden. Volgens de Nederlandse designchef van het merk, Adrian van Hooydonk, is dat nog niet eens het belangrijkste: 'Het platform van deze auto is geschikt voor alle vormen van aandrijving, van diesel en benzine tot volledig elektrisch.'






EIGEN KIJK EIGEN KRACHT

De nieuwe Mazda CX-5 is er al vanaf € 31.490,- rijklaar

NU EEN AUTOMAAT VOOR SLECHTS € 1.000,-
MEERPRIJS EN MET 2.000 KG TREKKRACHT



AUTOBEDRIJF BRABER

Dwarsweg 20 | 6716 BJ Ede | 0318 - 616047 | www.autobraber.nl | 

Mazda CX-5 vanaf € 31.490,-. Gemiddeld verbruik Mazda CX-5 van 5,0 tot 7,1 liter per 100 km / van 20,0 tot 14,1 km per liter / CO₂-uitstoot van 132 tot 162 g/km. Prijzen incl. BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijzen excl. metallic/mica lak en eventuele opties. Het automaat aanbod is alleen geldig i.c.m. SKYACTIV-G 165 motorisering, vanaf TS-uitvoering en bij aanschaf van de nieuwe Mazda CX-5 in de periode 1 april 2017 t/m 30 december 2017 met uiterlijke registratiedatum 30 december 2017. Aanbod niet geldig in combinatie met andere acties en/of de GT Luxury uitvoering. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties. Onder voorbehoud van beschikbaarheid en prijswijzigingen. Zie voor kosten en voorwaarden: www.mazda.nl

BRABER HEEFT GEWOON ALTIJD UW FAVORIETE AUTO!



Autobedrijf G. Braber B.V. is merkdealer van Kia, Mazda, Mitsubishi, servicedealer van Daihatsu én Fiat bedrijfswagenspecialist voor Ede, Veenendaal en wijde omgeving. Maar we zijn nog veel meer: op één adres alle automerken, nieuw en gebruikt. Met **top-service**. Bij ons vindt u dus altijd uw favoriete auto!

**Kijk snel op www.autobraber.nl of kom langs:
Dwarsweg 20, 6716 BJ EDE**

Alle automerken, nieuw en gebruikt

Het grootste occasioncentrum van Gelderland

Altijd meer dan **250 occasions** op voorraad

Ook bedrijfswagens nieuw en gebruikt

Financieren, leasen, **private-leasen**, verzekeren

Complete service: onderhoud, APK, reparatie en schadeherstel

100% kwaliteitsgarantie

50 JAAR
1967-2017
**AUTOBEDRIJF
BRABER EDE**





LEASEN IN DE VORM DIE BIJ U PAST

SHORT LEASE

€ 399,- excl. btw



CITROËN C3 110 Pure Tech Shine

Looptijd/kilometrage: 12 maanden | 20.000 km/jr
Nieuwe auto met panoramadak, navigatiesysteem, Bluetooth, keyless entry, achteruitrijcamera.

OCCASION LEASE

€ 1079,- excl. btw



MERCEDES-BENZ C350 E Estate Avantgarde PHEV

Looptijd/kilometrage: 36 maanden | 20.000 km/jr
7% bijtelling, automaat, zwart leder, stoelverwarming, Comand navigatiesysteem, Bluetooth, Park assist

OPERATIONAL LEASE

€ 349,- excl. btw



OPEL ASTRA Sports Tourer 1.0 Turbo Business+

Looptijd/kilometrage: 48 maanden | 20.000 km/jr
Tijdelijke actieauto met navigatiesysteem, Bluetooth, parkeersensoren en metallic lak

PRIVATE LEASE

€ 199,- incl. btw



KIA PICANTO 1.0 Comfort PlusLine Navigator

Looptijd/kilometrage: 48 maanden | 10.000 km/jr
Keurmerk Private Lease Voorwaarden. Snel leverbaar met navigatiesysteem, Bluetooth, achteruitrijcamera

Meer informatie?

Neem per email of telefonisch contact met ons op en wij helpen u graag.

Jij rijdt. Jij bepaalt.



K O N A

BY HYUNDAI

Rijklaar vanaf

€ 21.995

De Hyundai KONA is er.

De nieuwe KONA biedt je de connectiviteit die je verwacht en de technische innovaties die jouw leven makkelijker maken, zoals een head-up display en Smart navigation (met Apple CarPlay).

De tweekleurige lak en de keuze uit tien onderscheidende exterieurkleuren maken de KONA nog unieker...

Durf anders te zijn. Net als de nieuwe KONA. Kom snel naar de showroom en bepaal het zelf.

Ziet u ook zoveel Hyundai's de laatste tijd?

Ontdek meer op cluistra.hyundai.nl



Cluistra B.V.

Nieuwegein: Betuwehaven 1, tel. 030 - 606 2598

Veenendaal: Galileistraat 12, tel. 0318 - 529 555



5 JAAR
ONBEPERKTE
KILOMETER GARANTIE

Gecombineerd brandstofverbruik: 5,2 - 6,7 (l/100 km); CO₂ - emissie: 117 - 153 (g/km). Uitstoot is afhankelijk van gebruik. Uitstoot- en brandstofverbruikgegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens Europese Verordening 715/2007/EEG. Genoemde prijs is een adviesprijs en is excl. metallic lak en eventuele opties. Afgebeeld model kan afwijken van standaard uitvoering. Zie voor kosten en voorwaarden www.hyundai.nl of vraag ernaar in de showroom. Druk- en zettfouten voorbehouden. De Hyundai 5 jaar garantie zonder kilometerbeperking is alleen van toepassing op Hyundai voertuigen die initieel aan een eindgebruiker zijn verkocht door een Erkend Hyundai Dealer. De gedetailleerde garantievoorzwaarden zijn per 01-01-2017 beschreven in het service & garantieboekje.



Lagarde

Camerabewaking: uw veiligheid in beeld

Niemand zit op ongenode gasten te wachten. Om dat te voorkomen, schrikken camera's flink af. Voor bedrijven en organisaties biedt camerabewaking veel mogelijkheden. Beelden uitlezen, kentekens herkennen of verdacht gedrag signaleren: het kan met een camerasysteem. In ons e-book vertellen verschillende experts u alles over camerabewaking.

DOWNLOAD GRATIS E-BOOK
[LAGARDE.NL/CAMERA](https://www.lagarde.nl/camera)

Lagarde

Voorthuizerstraat 69C

3881 SC Putten

Telefoon (0341) 37 57 57

www.lagarde.nl

Lagarde B.V. is onderdeel van



Lagarde
groep



*Een
financiële
boost nodig?*

*Teckle kan u
daarbij
helpen!*

'Om te kunnen groeien, heb je geld nodig'

Teckle – de Rabo groei- en innovatiedesk – begrijpt dat zonder financiële middelen geen enkele innovatie kans van slagen heeft. Daarom bieden we ondernemers toegang tot kapitaal, om zo ook echt stappen te kunnen maken.

Bekijk wat Teckle voor Ahrma heeft betekend op www.teckle.nl

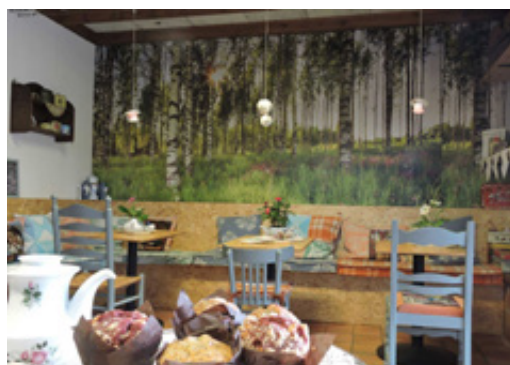
Een aandeel in elkaar



Rabobank



www.hoekelum.nl



Dat is typisch Boerderij Hoekelum!

Boerderij Hoekelum is uniek gelegen nabij Nationaal Park De Hoge Veluwe en biedt nét dat beetje extra. Voor gezellige familie- en vriendenweekenden, schoolkampen, vergaderingen en zelfs feesten en bruiloften zijn wij dé plek bij uitstek. Bij ons kun je comfortabel overnachten in ruime groepsaccommodaties of een knusse B&B. Op onze kaasboerderij kun je altijd terecht voor een goede kop koffie en daarnaast houden wij diverse workshops. Bovendien is er in de schitterende omgeving van Bennekom van alles te beleven voor jong en oud!