



Dit document wordt u aangeboden door:

VALLEI

BUSINESS

[klik hier voor meer artikelen](#)

VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOOD VALLEY REGIO | JAARGANG 26 | NUMMER 2 | MEI 2013

BUSINESS®



Coverstory:

CTS IT

Al 25 jaar een partnerbijdrage aan successen

Forum HRM

'De belangrijkste productiefactor in een bedrijf is het personeel'

Zakenautotestdag:

Lekker toeren door de Vallei

Nationaal

Ben Woldring speelt al vijftien jaar naar de beste deal



Het oude Politiebureau maakt zakendoen tot een succes

VERGADEREN



Het oude Politiebureau biedt verrassende vergaderruimtes. Ontspannen zakendoen in een juiste sfeer draagt bij tot een goede relatie met uw zakenpartners. Neem even wat afstand en plan uw afspraak in een privé-kamer of onze gezellige bistro De Adjudant. Om 08.30 uur openen wij voor u onze deuren.

NETWERKEN



Met uitzicht op Ede, bovenin ons pand, vindt u de bijzondere zolderkamer. Een ruimte waar u met wel 150 personen terecht kunt voor congressen en recepties. Alle benodigde faciliteiten zijn aanwezig. Liever een netwerkbijeenkomst beneden? Wij denken graag met u mee.

ZAKENDINER



Verras uw zakenrelaties met een culinaire ervaring. Onze gerechten zijn verfijnd en van hoge kwaliteit. Op verrassende wijze werken we veel met streekproducten. Tijdens uw zakenlunch of diner ontbreekt het u aan niets. Op een zonnige dag serveren wij uw gerechten met alle plezier buiten op ons terras.

OP LOCATIE



Nodigt u uw relaties liever uit op uw eigen bedrijf? Wij verzorgen lekkere luxe hapjes op de zaak, een heerlijke barbecue of een aangeefdiner op locatie. Onze koks maken er trouwens graag een mooie show van. Verras uw gasten bijvoorbeeld met een demonstratie van onze rookoven.

VOORWOORD



De eerste keer

Iets voor de eerste keer doen, is altijd moeilijk. Ik kan me nog goed herinneren dat ik, inmiddels jaren geleden, voor de eerste keer zonder zijwieltjes kon fietsen. Ik was zo trots als een pauw! Of de eerste keer zelf je veters strikken, ook zo'n geweldig moment. Uit een iets minder ver verleden herinner ik me nog goed hoe gaaf ik het vond om voor het eerst zonder rij-instructeur in een auto te rijden.

Maar om uiteindelijk iets goed te kunnen doen, moet je eerst veel oefenen. Met een voorwoord is dat niet anders. Natuurlijk heb ik in de loop der jaren voldoende voorwoorden geschreven. Maar bij elk nieuw medium is het toch weer even spannend. Gebruik ik wel de goede toon? Houd ik het algemeen, of ga ik juist ergens dieper op in?

Mijn virtuele deur staat in ieder geval altijd open. Heeft u vragen, suggesties en op- of aanmerkingen, schroom vooral niet om iets te laten horen.

Veel leesplezier!

Lars van Bergen
Hoofdredacteur Vallei Business
lars@vanmunstermedia.nl



**Zakenmagazine voor
de regio Vallei**
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 26
mei 2013, editie 2

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Lars van Bergen

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

VORMGEVING / OPMAAK
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman,
Jasper Heijmans

DRUK
Drukkerij Atlas b.v.

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Joep van der Linden t: 024-642 3449
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

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

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

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

© 2013 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke
toestemming van de uitgever

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

BUSINESS NATIONAAL

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

EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIE MEDEWERKERS:

William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl

VORMGEVING bpMedia + Design

- 6** Coverstory: Al 25 jaar een partnerbijdrage aan successen
- 8** Hoe belangrijk is cloud computing voor Het Nieuwe Werken?
- 10** Capitar IT Group: 'Bij ons krijg je wat je vraagt'
- 12** 'Veenendaal ICT Stad en de ICT Award'
- 13** Profiel CTS IT
- 15** Nieuws
- 16** Forum HRM
- 20** Toplocaties
- 23** Profiel Bosch Car Service
- 24** Servicepagina
- 26** Profiel Samen voor Veenendaal
- 27** ZZP Valley
- 28** De 1e vhm I rally

NATIONAAL



I De weloverwogen groei van Ben Woldring

'Niet alles verandert automatisch in goud'



VI Kanttekeningen bij verdere flexibilisering arbeidsmarkt

Kennisontwikkeling cruciaal voor Nederlandse economie



XI Aandacht voor welbevinden medewerkers betaalt zich terug

Gezond reorganiseren, kan dat?

- 31** Profiel Schuiteman Accountants
- 32** Profiel Rabobank Woudenberg-Lunteren

Zakenautotestdag

- 36** Lekker toeren door de Vallei
- 39** Testverslagen



8 Cloud computing is niet dé aanjager voor Het Nieuwe Werken.

“Onze klanten willen het maatwerkgevoel hebben. Zij kennen ons, wij kennen hen. Wij weten daarom ook wat er wel en niet van belang is.”



6 Wij willen het beste voor die klant. Wij gaan heel ver in ons advies, omdat we verkeerde keuzes willen voorkomen.



12 Ontwikkeling en profilering van de ICT-sector vormt een belangrijke inzet van het beleid van de gemeente Veenendaal.



16 “Het ‘sociale’ van HR is er wel een beetje af.”



32 Een persoonlijke kennis-making met Jeroen Huisman, de nieuwe directeur Bedrijven bij Rabobank Woudenberg-Lunteren.



36 Op de Zakenautotestdag was er voor alle smaken en voor iedere functie wel een auto aanwezig.

Al 25 jaar een partnerbijdrage aan successen

De letters CTS staan voor 'Change To Success'. De uitdaging van dit Edense IT-bedrijf is om proactief een bijdrage te leveren aan het zakelijke succes van de klant. Vanuit de kernwaarden en een sterke focus op klantgerichtheid stelt het bedrijf zich zelf de vraag wat het beste is voor de klant. Gerichte aanpassingen aan infrastructuur, beheervariant of softwareoplossing zullen het succes vergroten: een continu proces, al 25 jaar.

Oprichter Adri Pater (1949-2009) was medio jaren 80 docent aan de Christelijke MTS in Ede. In die periode begon hij in de avonduren met het realiseren van kleine ICT-projecten. Een door hem ontwikkeld video-overlay systeem, waarbij tekst over een videobeeld kon worden geprojecteerd, was in die tijd zeer innovatief.

Op 1 mei 1988 is Pater samen met Herman Schepers de activiteiten van CTS gestart. Op 18 augustus 1988 is deze samenwerking geëffectueerd in de oprichting van Computer Technology Systems BV. Schepers leverde onder de naam Hermac PC's aan bedrijven en particulieren. In eerste instantie was CTS bedoeld als service centre voor Hermac. Al snel werden ook andere activiteiten ontplooid, zoals het assembleren van hardware en het ontwikkelen van software.

In de loop van 1990 nam CTS haar intrek in een kantoorruimte in Scherpenzeel. Inmiddels was CTS uitgegroeid tot een sterk klantgerichte ICT-organisatie met 10 personeelsleden, gericht op het MKB met handel in en onderhoud van hardware en software, het bouwen van ICT-infrastruc-

turen en de ontwikkeling van software. CTS was in staat te anticiperen op de veranderingen in de automatiseringsbranche. De marges op handel werden geminimaliseerd en de focus werd verlegd naar dienstverlening.

Door de verdere groei van het aantal personeelsleden werd de huisvesting in Scherpenzeel te klein. In 2006 verhuisde CTS naar een representatief pand aan de Keesomstraat in Ede.

Betrokkenheid

Ten tijde van het plotselinge overlijden van Pater in juli 2009 bestond CTS uit een Netwerkbeheer- en Softwareontwikkelteam, 20 medewerkers en een mooi klantenbestand. Na een periode van consolideren zijn de aandelen door de erven overgedragen aan medewerker Maurice van Aggelen en zwager Frans Kennepohl. Dit energieke en klantgerichte duo wil CTS verder uitbouwen naar een nog dynamischer, betrouwbare en kwalitatief sterkere IT-organisatie.

Algemeen directeur Kennepohl: "‘Change To Success’ geldt niet alleen

voor onze klanten, maar gaat ook over onze interne bedrijfsvoering. Onze medewerkers worden elke dag uitgedaagd om het beste uit zichzelf te halen, zich te blijven ontwikkelen en met nieuwe ideeën te komen. De laatste ontwikkelingen op IT gebied houden we scherp in de gaten. Stilstand is immers achteruitgang, zeker in onze branche, waar ontwikkelingen elkaar in razend tempo opvolgen."

Commercieel directeur Van Aggelen: "Met onze gedreven professionals werken wij aan uiteenlopende IT-vraagstukken. Vanuit de takken Netwerkbeheer en Softwareontwikkeling helpen wij de ondernemer haar rendement te vergroten. Wij streven er niet naar de grootste te zijn, wij streven ernaar het beste advies aan onze klanten te geven. De klant bepaalt uiteindelijk de kwaliteit van onze prestatie. Elke klantvraag wordt met een open mind bekeken en vervolgens vertaald naar de optimale oplossing. Met recht oplossingen op maat."

Focus

Een van de belangrijke focusgebieden is momenteel de financiële dienstverlening en dan specifiek op volmachtkantoren van verzekeraars. Van Aggelen: "Daar bouwen we software voor, AWI 2.0. Er is vanuit de markt veel behoefte aan een dergelijk pakket. AWI 2.0 zorgt dat processen en interactie tussen klanten, agenten en backoffice efficiënt verlopen. Onze software kent een brede basis rondom relaties en polissen, aangevuld met modules voor het offrenen en aanvragen van verzekeringsproducten en business rules ten behoeve van geautomatiseerde accep-



*Commercieel directeur Maurice van Aggelen (links)
en algemeen directeur Frans Kennepohl (rechts).*

tatie. Wij automatiseren workflows en het systeem zorgt voor koppelingen met externe partijen.”

Maatwerk

Kennepohl: “Wij redeneren vanuit de klant. Wij willen het beste voor die klant. Wij gaan ook heel ver in ons advies, omdat we verkeerde keuzes willen voorkomen. Uiteindelijk beslist de klant, maar wij moeten hem er wel van overtuigen dat hij het beste kiest voor hém. Dát is belangrijk, want dan heb je echt advies op maat.”

Ondernemend, betrokken, veilig en betrouwbaar zijn de kernwaarden van de medewerkers bij CTS IT. Kennepohl:

“Onze klanten roemen ons om onze non-nonsense kwaliteit en mentaliteit. Kort gezegd: we doen wat we beloven. Al 25 jaar.”

2013 is een bijzonder jaar voor CTS IT. Het bedrijf bestaat namelijk 25 jaar. Kennepohl: “Het is natuurlijk een bijzonder gegeven dat een bedrijf tegenwoordig 25 jaar bestaat. Het hele jaar communiceren we dit op bijvoorbeeld ons briefpapier en het pand. Om dit te vieren gaan we met het personeel twee dagen weg en ook onze klanten worden verrast. We laten onze klanten meedelen in ons succes. Daarom gaan we onder onze klanten een ballonvaart verloten.”

Van Aggelen kijkt alvast naar de toekomst. “Op het gebied van Netwerkbbe-

heer willen we een belangrijke speler zijn in deze regio. Wat betreft Softwareontwikkeling willen we binnen de assurantiebranche een toonaangevende softwareleverancier worden.” ■

**CTS IT richt zich op het MKB,
tot circa 300 werkplekken.**

CTS IT
Keesomstraat 16-1
6716 AB Ede
0318-648888
info@cts-it.nl

Hoe belangrijk is cloud computing voor Het Nieuwe Werken?

Er wordt wel eens de vraag gesteld of cloud computing dé driver is voor Het Nieuwe Werken? Hier kunnen we kort en bondig over zijn: nee. Drivers voor Het Nieuwe Werken komen namelijk voort uit andere beweegredenen. Denk aan kostenbesparing, aantrekkelijk werkgeverschap, een hogere klanttevredenheid of duurzaamheid.

Een belangrijk element van Het Nieuwe Werken is wel de behoefte om flexibel te kunnen werken. Om dat te kunnen doen, is het nodig om werk plaats- en tijdsafhankelijk uit te kunnen voeren en, onder andere, de technologie maakt dit mogelijk. Denk hierbij aan aspecten als virtueel vergaderen, papierloos werken, ideeën uitwisselen en mensen kunnen vinden. In het mogelijk maken van deze flexibiliteit zit een directe link naar cloud computing.

Maar als cloud computing niet dé driver voor Het Nieuwe Werken is, levert cloud computing dan wel een substantiële bijdrage aan Het Nieuwe Werken? Laten we eerst Het Nieuwe Werken en de daarbij horende technologische uitdagingen eens wat nader bekijken en vervolgens zien wat cloud computing hieraan kan bijdragen.

Technologische uitdagingen HNW

Als eerste verandert de werkplek van de medewerkers. De medewerkers willen de mogelijkheid om altijd en overal te kunnen werken en het liefst met hard- en software van hun eigen keuze. Daarnaast wil een medewerker op verschillende plaatsen aan hetzelfde werken. Bijvoorbeeld door 's ochtends thuis op de PC te beginnen,

dan onderweg naar kantoor of klant via een smartphone de e-mail te lezen, op kantoor verder te werken en uiteindelijk 's avonds thuis nog wat af te maken.

Dit vereist dat gebruikers op elke locatie (werk, thuis, onderweg) moeten kunnen werken. Dit heeft implicaties voor de middelen die zij daarvoor willen gebruiken. Zo wil de ene medewerker een tablet, terwijl de andere juist een laptop met een groot scherm wil. Dit veranderde wensenpatroon is door een IT-afdeling haast niet meer te managen. Vandaar dat er steeds vaker wordt gesproken van het concept Bring Your Own Device, waarin de gebruiker zelf een computer met bijbehorend supportcontract aan kan schaffen. Dit apparaat moet wel toegang hebben tot de beschikbare bedrijfstoepassingen.

Werk samen

Ten tweede verandert de manier waarop de medewerkers hun werk uitvoeren. Medewerkers kiezen bewuster hoe zij een bepaalde activiteit uitvoeren, op welke locatie zij dit doen en welke technologie hiervoor gebruiken. Hierdoor wordt het samenwerken binnen organisaties explicieter gemaakt. Dit resulteert in het feit dat medewerkers een ruime set aan technologieën tot hun beschikking willen

hebben om te kunnen samenwerken met andere medewerkers. Hoe kan deze brede set aan samenwerkingstechnologieën geboden worden, zonder grote investeringen in hardware, software en beveiliging?

Microsoft biedt bijvoorbeeld met haar Software as a Service-oplossing Office 365 een complete set aan productiviteitstools vanuit de cloud aan, die dit soort samenwerking volledig ondersteunt. En Microsoft is natuurlijk niet de enige. De ontwikkelingen gaan snel en veel partijen werken aan diensten. Dit maakt de concurrentie groot, wat goed is voor de ontwikkeling van nieuwe mogelijkheden.

Veiligheid

Ten derde verandert de manier waarop medewerkers communiceren met de 'buitenwereld'. Medewerkers werken steeds directer samen met personen uit andere organisaties. Veel organisaties leggen technische beperkingen op ten behoeve van de veiligheid. Hierdoor gaan medewerkers eerder gebruikmaken van publieke diensten. Denk bijvoorbeeld aan het versturen van grote bestanden via WeTransfer of het aanmaken van een samenwerkingsumgeving op Microsoft SkyDrive of Google Docs. Door dit te



Capitar IT Group

'Bij ons krijg je wat je vraagt, niet wat wij bieden.'

Capitar IT Group is een full service IT bedrijf en specialist in managed services, hosting, cloud, consulting en development. Capitar IT Group, voorheen ZXFactory, bestaat ruim 18 jaar en richt zich op de business to business markt. Managing Director Hans van Vlaanderen vertelt met passie over het hernieuwde Capitar en de visie op populaire begrippen als Cloud Computing en Het Nieuwe Werken.

Van Vlaanderen: "Van oorsprong zijn wij een beheerbedrijf, we bieden managed services zoals dat vaak wordt genoemd. Wij zorgen er dus voor dat zowel de hard- als de software van klanten blijft draaien. En dat doen we op verschillende manieren. Bij de klant op locatie, maar ook vanuit ons kantoor hier in Ede, via de cloud."

Cloud

Cloud. Het woord is gevallen. Volgens Van Vlaanderen is het vaak oude wijn in nieuwe zakken. "Het is in onze ogen een nieuwe vorm van hosting, wat al sinds het begin van internet bestaat. En wij bieden dat van oudsher ook. Groot voordeel voor onze klanten is dat wij niet alleen de omgeving bieden waarop de gewenste applicaties kunnen draaien, maar we zorgen er ook voor dat het altijd in de lucht blijft."

Voor elke klant levert Capitar maatwerk. "Onze klanten willen op maat worden bediend", vervolgt Van Vlaanderen. "Zij willen een flexibele partij die beschikbaarheid kan garanderen en in staat is snel te acteren. En dat is een wezenlijk verschil met de mainstream cloudaanbieders. Daar krijg je wat er standaard wordt geboden. Bij Capitar is dat niet zo. Bij

ons krijgt de klant wat hij vraagt en dat is een essentieel verschil." Van Vlaanderen beseft dat er meer bedrijven zijn die dit zeggen. "Gelukkig zien onze klanten dat dit wel degelijk iets is waarin wij ons onderscheiden."

Het Nieuwe Werken

Cloud computing kan een interessante bijdrage leveren aan Het Nieuwe Werken (HNW), een ander containerbegrip waarmee Capitar vaak te maken heeft. Om flexibel te kunnen werken komen veel technologische vraagstukken om de hoek kijken waarbij de Cloud veel voordelen biedt. Capitar biedt bedrijven de mogelijkheid gebruik te maken van state-of-the-art e-mail, agenda en samenwerkingsoplossingen, gemaakt voor zowel de public als private cloud. Hiermee is belangrijke informatie overal binnen handbereik; op kantoor, thuis en onderweg. Van Vlaanderen: "Van oorsprong bieden wij een platform aan met 24 x 7 beheer. Het maakte ons ook niet uit wat de klant daar op draait; websites, winkels, leersystemen. Daarop kunnen we tot op zekere hoogte functioneel beheer doen. Van de meer generieke diensten op het gebied van kantoorautomatisering, zoals samenwerkings- en document managementom-



gevingen en e-mail, hebben we ondertussen heel specifieke kennis opgebouwd." Van Vlaanderen duikt even 15 jaar terug in de tijd. "In die periode zijn we hard gegroeid omdat we e-mailomgevingen voor grote Internet Service Providers gingen beheren. En dan hebben we het over miljoenen e-mailboxen. Daar hebben we veel ervaring opgedaan die we nu gebruiken voor het aanbieden van e-mail uit de Cloud. We bieden nu ook een SaaS-oplossing (Software as a Service) waarin gebruikers hun e-mail, agenda en taken op elk device en in elke browser op dezelfde wijze kunnen bekijken."

Visie

Capitar wil flexibel maar bovenal proactief inspelen op de huidige cloudgedachte en hiermee de klant voorzien in al zijn IT-behoefte. Van Vlaanderen: "Het IT land-



schap wordt steeds complexer met vele stukjes en mogelijkheden. Onze missie is erop gericht deze puzzel beheersbaar te houden. Of het platform nu bij ons of bij de klant zelf gehost wordt, wij zorgen dat alles altijd met elkaar kan blijven communiceren.” Dit doen we door het aanbieden van de beste infrastructuur en applicaties. Onlangs hebben we een open dag gehad en toen kregen we regelmatig de vraag ‘waar gaat het naartoe’ en ‘wat kunnen jullie over een paar jaar leveren’. De wolk van applicaties beheersbaar houden, dát is onze filosofie.”

Capitar heeft als IT one-stop-shop een breed productportfolio. In het kader van kantoorautomatisering spraken wij over Identity management. Identity management is, kort gezegd, het beheer van elektronische identiteitsgegevens. Met deze

gegevens wordt vastgesteld wie de gebruiker is en of deze geautoriseerd is om een bepaalde dienst te gebruiken. In sommige gevallen worden de gegevens gebruikt om een profiel vast te stellen zodat diensten op maat geleverd kunnen worden. Altijd overal en veilig bij je documenten kunnen, met een single sign on, dat is eigenlijk de essentie van het verhaal met betrekking tot Het Nieuwe Werken. Van Vlaanderen: “Als je kijkt in de privé-situatie van mensen, dan gebruiken ze vaak één wachtwoord voor verschillende websites en applicaties. Maar in de zakelijke wereld gebeurt dat ook. Verschillende systemen en applicaties hadden allemaal verschillende wachtwoorden. Dat is natuurlijk lastig om allemaal te onthouden en men schreef de wachtwoorden op briefjes. Met alle risico's van dien. Bedrijven zijn gaan inzien dat ze dit

moeten faciliteren en slechts één wachtwoord moeten hebben voor de applicaties die het personeel nodig heeft.”

Daarnaast zijn niet alle applicaties toegankelijk voor iedere medewerker. Capitar biedt bedrijven hulp bij het in kaart brengen en automatiseren van profielen met bijbehorende applicaties en processen, zodat dit eenvoudig uitgerold kan worden volgens eigen beleid. Met een beleid waarbij een wachtwoord eens in de zoveel tijd gereset moet worden wordt veiligheid gewaarborgd. Het grote voordeel van centralisatie is dat de wachtwoorden op alle systemen bij wijze van spreken met één druk op de knop te resetten zijn.” ■

Meer informatie: www.capitar.com of neem contact op via 088-6950000.

'Veenendaal ICT Stad en de ICT Award'

Ontwikkeling en profilering van de ICT-sector vormt een belangrijke inzet van het beleid van de gemeente Veenendaal. Vanuit een sterke ICT-uitgangssituatie wil de gemeente de ICT-sector ruim baan geven als motor voor innovatie en duurzame vernieuwing van het gehele economische terrein. Ook wil Veenendaal als sterk ICT-centrum een belangrijke bijdrage leveren aan de succesvolle ontwikkeling van de nog jonge Food Valley-regio.

Info Support zet zich met 350 medewerkers al jarenlang dagelijks in om software te ontwikkelen voor de top 500 organisaties in Nederland. Naast uitvoering van werkzaamheden op locatie bij haar opdrachtgevers, worden in toenemende mate de werkzaamheden in de hoofdvesting in Veenendaal verricht. Hiermee is zij een belangrijke bron van werkgelegenheid op gebied van ICT in de regio.

Eind 2011 werd Info Support aangenaam verrast door de toekenning van de ICT Award op het Business Event Veenendaal. "Het winnen van de ICT Award heeft ons veel kansen geboden", vertelt Frans Pas, commercieel manager bij Info Support. "Het heeft bijgedragen in het aantrekken van nieuwe klanten en daarnaast heeft het ook onze aantrekkingskracht op jonge ICT talenten versterkt". In 2012 mocht Pas de prijs uitreiken aan de nieuwe winnaar, Hupra." Pas: "Als winnaars hebben we afgesproken om meer kennis uit te wisselen. Samen kunnen we werken aan versterking van de regio en ook toekomstige winnaars kunnen hier van profiteren."

Henk van der Pol, manager sales support & marketing, voegt hieraan toe: "Deze samenwerking breiden we graag uit met organisaties in de Food Valley-regio die innovatieve en duurzame inzet nodig hebben van ICT. Om deze reden is eind 2012 mede door Info Support de stichting ICT Valley opgericht."

Veenendaal ICT Stad, het kloppend hart van ICT Valley en Food Valley en daarmee een prima vestigingsplaats voor een innovatieve en solide ICT dienstverlener als Info Support. ■



Alles draait om continuïteit

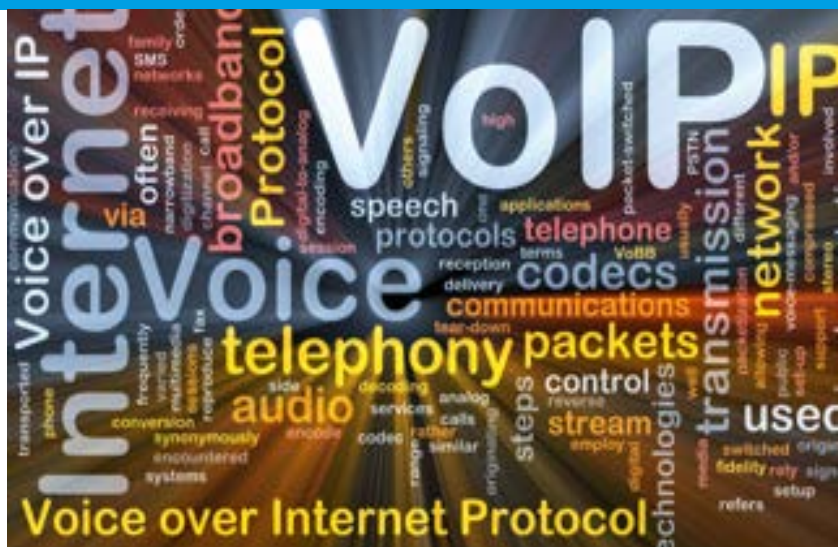
Bedrijven willen altijd op ICT kunnen vertrouwen. De wereld verandert continu, het bedrijf verandert mee. Ondernemers moeten weten waar ze aan toe zijn, ook tijdens veranderingen. CTS IT garandeert continuïteit, ook als ontwikkelingen zich snel opvolgen.

Maurice Van Aggelen, commercieel directeur bij CTS IT: “Waar is momenteel behoefte aan bij klanten? Klanten vragen om een stabiel netwerk met een hoge beschikbaarheid en willen zelf zo min mogelijk tijd besteden aan storingen, herstelwerkzaamheden, updates, etc. De ICT-infrastructuur moet het als een soort van vanzelfsprekendheid altijd doen! Tevens willen ondernemers een zekere mate van flexibiliteit hebben en hun ICT-infrastructuur laten meebewegen met de dynamiek van de markt. De termen netwerkbeheer en cloud doen van zich spreken.”

Van Aggelen vervolgd: “De werkplek is tegenwoordig niet per definitie meer fysiek gebonden aan een vaste kantoorplek. De moderne gebruiker wil eigenlijk overal over zijn werkplek kunnen beschikken, op kantoor, thuis of onderweg. Middels een PC, laptop of smart-device. Belangrijke vraag is hoe dat kan worden georganiseerd. Met de huidige techniek is het mogelijk om een virtuele werkplek af te nemen uit de cloud. Deze werkplek beschikt over alle noodzakelijke applicaties en faciliteiten en kan in een volledig beheerde variant worden aangeboden. De klant wordt ontzorgd en al naar gelang het aantal werknemers kunnen meer of minder werkplekken worden afgenomen. Er wordt betaald voor het daadwerkelijk gebruik. Upfront investeringen worden lager en de ICT-omgeving beweegt met de ondernemer mee.”

Voice over IP (VoIP) is ook een veelgevraagde oplossing van CTS IT. Van Aggelen: “De mobiele gebruiker wil graag op zijn nummer bereikbaar zijn als hij op kantoor zit. Maar net zo goed wil hij thuis bereikbaar zijn op hetzelfde nummer. Dit kunnen we ook als werkplekoplossing bieden. We noemen dit Hosted VoIP, een telefonieplatform in de cloud.”

VoIP biedt echter meer mogelijkheden. Van Aggelen: “Als je kijkt naar de financiële dienstverlening, daar bestaat de behoefte om gesprekken op te nemen en deze te koppelen aan de digitale dossiers van klanten (uiteraard binnen de hiervoor geldende regelgeving). Maar het is bijvoorbeeld ook eenvoudig mogelijk om tijdelijk telefoondiensten aan een derde over te dragen bijvoorbeeld in geval van afwezigheid, waardoor het kantoor van



de klant toch bereikbaar blijft. Voor een maatwerkadvies inventariseren wij de wensen van de klant en vertalen deze naar een optimale VoIP-oplossing.”

Ondernemers kunnen te allen tijde contact opnemen met CTS IT voor een zogenaamde quickscan. Frans Kennepohl, algemeen directeur bij CTS IT: “We komen gratis langs. Kijken wat er op dat moment aan soft- en hardware in huis is en geven daarop een kort advies. Gaat de klant daarna een partnership aan, doen wij er alles aan om de netwerkinfrastructuur goed te beheren. Wij doen dat doormiddel van geavanceerde netwerkbeheerssoftware en de klant merkt daar niets van. We kunnen op die manier proactief handelen. Achteraf informeren we een klant dat een probleem is opgelost, zonder dat het bedrijf daar last van heeft gehad.”. ■

Wanneer er een behoefte of noodzaak ontstaat om te veranderen, doet CTS IT dat op een gecontroleerde en voorspelbare wijze, middels de volgende, eenvoudige stappen:

- Inventariseren;
- (Vaste) prijsafspraken;
- Planning;
- Realisatie;
- Nazorg.

Een project resulteert altijd in het opnieuw in beheer nemen van de omgeving, zodat daarna de continuïteit weer gegarandeerd kan worden.

Complete rapportage- en dashboard oplossingen.



imatica - Vendelier 53c - 3905 PC - Veenendaal - Postbus 235 - 6710 BE Ede - tel. 088 - 88 00 700 - fax. 088 - 88 00 777 - www.imatica.nl

Dankzij meer dan 15 jaar ervaring is Imatica een betrouwbare Business Intelligence partner. Naast het leveren van de software, bouwen we rapporten en dashboards, geheel volgens uw specificaties - desgewenst op tablets en gsm's. Ook het automatisch verversen en versturen van rapporten is mogelijk. Daarnaast trainen we gebruikers in het optimaal gebruiken van de software zodat ze zelf rapporten en dashboards kunnen maken.

Bel of mail ons voor een vrijblijvend gesprek!

Imatica - Veenendaal
088 - 88 00 700
info@crystalreports.nl

*"...data wordt informatie
waarop u kunt sturen."*

IMATICA



Aatop ICT helpt u aan goede ICT Professionals

Het vinden van goede ICT Professionals is voor veel bedrijven een hele opgave. Kandidaten zijn schaars en er zijn vaak meerdere bedrijven op zoek naar sollicitanten met IT-ervaring. Aatop ICT is een bureau voor Werving & Selectie van ICT Professionals. Wij zijn gespecialiseerd in het bemiddelen van IT-ers.

Of u nu op zoek bent naar een Software Ontwikkelaar, een Systeembeheerder of een Consultant. Dankzij ons uitgebreide netwerk, ervaring en expertise, voorzien wij onze opdrachtgevers van de juiste ICT mensen. Wij werken op basis van 'no cure, no pay'.

Via Aatop ICT kunt u kandidaten rechtstreeks in vaste dienst te nemen (werving & selectie). Ook is het mogelijk gebruik te maken van een zogenoemde deta-vast constructie. Gedurende een periode van enkele maanden staat de geworven kandidaat bij Aatop ICT op de loonlijst; daarna komt de medewerker bij u in dienst.

Transparantie en goede communicatie staan bij Aatop ICT hoog in het vaandel. Ook klantgerichtheid en een vriendelijke mensgerichte benadering kenmerken onze werkwijze. Wij distantiëren ons van hit-en-run praktijken. Onze opdrachtgevers bedienen wij vanuit één vaste contactpersoon binnen Aatop ICT. Op die manier bouwen wij aan een duurzame, persoonlijke relaties met zowel onze opdrachtgevers als kandidaten.

Wilt u meer weten over Aatop ICT en onze werkwijze?
Neem dan contact met ons op of kijk op onze website:
www.aatop-ict.nl. Wij zijn bereikbaar via telefoonnummer
(0342) 406 210 of per mail via ict@aatop.nl. Vind ons ook
op LinkedIn, Facebook en Twitter.



BUSINESS FLITSSEN



SUBARU OUTBACK OP GROOT AANTAL PUNTEN AANGEPAST

Subaru heeft zijn Outback voor modeljaar 2013 verder geperfectioneerd. Het model kreeg een robuuster uiterlijk, het interieur werd op een aantal punten gewijzigd en onderhuids werd de techniek verder verfijnd.

Belangrijkste nieuws is de toevoeging van een boxerdiesel met een Lineartronic continue variabele transmissie (CVT). Het is voor het eerst in de geschiedenis van het Japanse merk dat een automatische transmissie leverbaar is in combinatie met een boxerdiesel motor. Symmetrical All Wheel Drive is natuurlijk standaard op de Outback.

OMDAT HET ALTIJD OVER GELD GAAT

Facturen worden helaas twee keer vaker niet dan wel op tijd betaald. Bedrijven worden hiermee onnodig benadeeld: u heeft immers uw product of dienst naar behoren geleverd.

Helpt dat niet, dan heeft u ons! Groeneveld Gerechtsdeurwaarders ondersteunt uw debiteurenbeheer met een compleet pakket aan producten en diensten. Dat doen we vriendelijk, correct, duidelijk en met concrete afspraken. We zijn soepel waar het kan en pakken dóór waar het moet!

“Met de DebKey heb ik altijd inzicht in mijn debiteuren – en is mijn liquiditeit aanzienlijk verbeterd.”

<http://www.groeneveld-gdw.nl>



DE WERELT GAAT VOOR GOUD

Ede heeft er een groene locatie bij. Onlangs ontving Congrescentrum De Werelt van Congrescentrum.com de zilveren Green Key uit handen van de heer Verstand van de Stichting KMKV. “Er zijn veel mogelijkheden om op een duurzame en bewuste manier te ondernemen. Zonder dat je concessies doet aan kwaliteit en comfort. Juist daarom én omdat het belangrijk is om verder te kijken dan alleen de nabije toekomst, heeft De Werelt zich hard gemaakt voor het Green Key certificaat”, aldus commercieel manager Bert Herikhuisen.



VDB

Mogen wij u een handje helpen?

Structureel of incidenteel. VDB Dienstverlening heeft direct flexibele arbeidskrachten beschikbaar op het moment dat het ú uitkomt. Ons bedrijf is volledig gecertificeerd en levert extra handen voor elke sector. Waar, wanneer en hoe lang u maar wilt. Dat maakt ons veelzijdig in personeel.

VDB Dienstverlening BV ♦ Renswoude ♦ T 0342 - 410 230 ♦ I www.VDBgroep.eu

NEN
4400 - 1

Uitvoering Normering
Arbeid
De Normering
Autoriteit Arbeid

Forum Human Resource Management

'De belangrijkste productiefactor in een bedrijf is het personeel'

HRM is een breed onderwerp dat veel facetten van de maatschappij raakt. Zo heeft de flexibilisering van de arbeidsmarkt impact op ontslagrecht, payroll, maar ook Het Nieuwe Werken en flexwerkers hebben daarmee te maken. Op het gebied van sociaal maatschappelijk personeelsbeleid komen al snel onderwerpen zoals fitte en gezonde werknemers, reïntegratie en het wel of niet hanteren van een leeftijdsbewust personeelsbeleid om de hoek kijken. En op het gebied van trainen en opleidingen, om onder andere de vergrijzing van de beroepsbevolking op te vangen, zijn ook vele discussies te voeren. HRM biedt dus meer dan genoeg stof voor een tafeldiscussie.





Deelnemers

Annette Wolters, Advocatenkantoor Wolters
Martijn de Jonge, USG People
Jessy van Bergen, Manpower
Wim van Veldhuizen, Uitzendbureau 65+
Joost Blaas, Kamphorst

Vallei Business nodigde een vijftal professionals uit in Het Oude Politiebureau in Ede om mee te praten over dit onderwerp. Aan tafel zitten Annette Wolters van Advocatenkantoor Wolters uit Veenendaal, Martijn de Jonge van USG People uit Veenendaal, Jessy van Bergen van Manpower uit Ede, Wim van Veldhuizen van Uitzendbureau 65+ uit Utrecht en Joost Blaas van Kamphorst uit Rhenen.

Stelling 1: Steeds meer bedrijven vragen om HR-managers die denken in keiharde euro's.

Martijn de Jonge: "Oneens. Steeds vaker zie je dat de HR-manager alleen nog maar kan acteren binnen de marges die vanuit Inkoop worden gegeven. Goede inkoop en een goed HR-beleid moeten samen kunnen gaan, echter alleen als er door beiden wordt beseft dat er naar meer inkomsten moet worden gekeken aan de 'productiekant'. Het simpele feit is dat bij blijvende verschraving van je producten en/of diensten je bedrijf ten onder gaat. Er zal continu een focus moeten zijn op het verdienen van meer geld door meer klanten, grotere klanten en daarbij altijd,

ongeacht crisis of niet, cost leadership nastrevend. Dit is geen makkelijk proces, maar de succesvolle voorbeelden zijn er." Joost Blaas: "Ik denk dat het 'sociale' van HR er wel een beetje af is."

Jessy van Bergen: "Het is wel afhankelijk van organisatie en branch."

Wim van Veldhuizen: "Als een bedrijf is zwaar weer zit, wordt er vaak tijdelijk een HR-manager aangenomen die dan schoon schip moet maken. Die kijkt dan inderdaad naar de harde euro's. Als het bedrijf dan weer in rustiger vaarwater komt, is er meer tijd en ruimte voor het sociale aspect. Maar in de huidige economische situatie zullen de bedrijven vragen naar HR-managers die goed kijken naar het kostenplaatje en dus de keiharde euro's."

Van Bergen: "Maar er wordt momenteel van elke werknemer verwacht dat ze veel meer kijken naar inkomsten en uitgaven. We hadden het laatst nog bij een operatorbedrijf. Daar had de directie een brainstormsessie met het personeel inkomsten, uitgaven en efficiency. De medewerkers hebben dat toen wel als prettig ervaren, omdat ze beter inzicht kregen in bepaalde beslissingen, waardoor er ook meer

draagvlak wordt gecreëerd. Bijvoorbeeld: als iedereen twee euro inlevert, kunnen er zes man blijven werken."

Wolters: "Dat is eigenlijk juridisch niet correct."

Van Bergen: "Maar dat zijn wel zaken waar wij tegenaan lopen. En 'sociaal gevoelig' snap ik het wel."

Wolters: "Dat snap ik, maar het is een worst die wordt voorgehouden. Want als wij allemaal iets inleveren zodat een aantal collega's kan blijven, maakt het bedrijf het personeel sociaal verantwoordelijk voor het in stand blijven van de arbeidsovereenkomst. Ik spraak laatst een oud-medewerker van een bedrijf en daar hadden ze ook zoiets gedaan. Daar hielden ze het personeel ook een worst voor en moesten ze collectief iets inleveren om het voortbestaan van het bedrijf te garanderen. Uiteindelijk is het bedrijf failliet gegaan. En het laatstverdiende salaris ▲

is wel belangrijk voor de WW en die mensen zitten nu dus allemaal met minder. Het is niet sociaal. Het is korte termijn denken. En een goede directeur heeft een HR-manager die niet alleen kijkt naar de euro's, maar ook het personeel kan motiveren. Want hoe je het ook wendt of keert, je belangrijkste productiefactor is het personeel."

Stelling 2: Het hanteren van een leeftijdsbewust personeelsbeleid heeft weinig nut. Ervaring komt namelijk met de jaren.

De Jonge: "Het op verstandige wijze reguleren van instroom, doorstroom, uitstroom van het talent binnen ieder bedrijf is zeer zinvol, en dit heeft niet echt met alleen leeftijd te maken. Uiteraard komt ervaring niet uit een boekje, en zal, zowel voor white collar als blue collar gelden dat ervaring komt door een aantal jaren in een rol te functioneren. Heel vaak kan met een goed inwerktraject en direct inzetbare trainingen iemand snel productief worden. Leeftijd is primair niet een issue voor de passendheid van iemand in een functie of team. Veel vaker is de persoonlijkheid en persoonlijke eigenschappen de doorslaggevende reden waarom iemand

succesvol binnen een bedrijf. Wij hebben diverse snel inzetbare competentietesten beschikbaar die tailormade zijn af te stemmen op de wensen en eisen voor elke functie. Daarmee verkrijgt de ondernemer een bespreekdocument met de kandidaat om de uiteindelijke beslissing te nemen wie er mag starten."

Blaas: "Ik dat het van belang is over wat voor een bedrijf of organisatie je het hebt. Maar als een bedrijf toekomstgericht denkt, moeten ze wel aan de gang met een leeftijdsbewust personeelsbeleid. Anders overleef je het niet."

Van Bergen: "Toen ik jaren geleden begon bij Manpower, kwam net de vergrijzing een beetje in. En dan had je het met klanten over opleidingen en dergelijke. Daarna zakte de economie in en was het belangrijker om het hoofd boven water te houden. Je ziet dat het nu weer langzaam terugkomt."

Van Veldhuizen: "De babyboom generatie is nu aan het vertrekken en dat is een relatief grote groep ten opzichte van een paar jaar geleden. Toen was het minder voelbaar. Nu gaan bedrijven echt voelen dat er mensen stoppen met werken. De vraag is natuurlijk wel hoe bedrijven nog gebruik kunnen maken van de kennis die bij senioren vaak alleen in het hoofd zit. Dat kan

volgens mij heel goed in een begeleidende rol, een soort mentorrol."

Wolters: "Ervaring is natuurlijk slechts één onderdeel van een leeftijdsbewust personeelsbeleid. Het is ook niet alleen op oudere werknemers gericht, het is duurzaam inzetten van alle medewerkers, ongeacht de leeftijd. Je moet ook kijken naar de doelgroep van een werkgever. In een jongerencafé verwacht je dat je wordt geholpen door een jongere, niet door een vijftig-plusser. Dan trek je niet de klanten die je wilt hebben."

Stelling 3: Het is belangrijk om personeel continu bij te scholen.

De Jonge: "Ja. Enerzijds is dat functiegerelateerd. Anderzijds is het in de huidige veranderende maatschappij belangrijk om de jongere generaties gemotiveerd te houden. Daarbij zie ik dat scholingen/cursussen of trainingen die hun interesses hebben, maar niet primair voor de uitoefening van de baan van belang zijn, maar wél privé een verrijking geven, juist een motivatie zijn om bij die werkgever te blijven."

Van Bergen: "Ik denk dat opleiden de toekomst is. Je ziet dat praktijkopleidingen het steeds zwaarder krijgen. Dus we gaan





steeds meer opleiden. We moeten ook wel, de klant wil namelijk het beste van het beste. Dus de gesprekken zijn ook anders, je wilt onderscheidend vermogen bieden door opleidingen aan te bieden.”

Van Veldhuizen: “Wij doen zelf niet zo veel aan opleidingen of trainingen. Alleen af en toe een keer een VCA-diploma.”

Van Bergen: “Maar mensen waarderen het wel. En als uitzendorganisatie kun je bijna alles aanbieden. Daar is een potje voor. Dus uiteindelijk doen we alles. Alleen kom je soms tot de conclusie dat het beter is voor de klant als hij een eigen opleidingsinstituut gebruikt.”

Wolters: “Een werkgever hoeft ook niet altijd een externe organisatie in te schakelen. Je kunt ook interne scholing krijgen door de medewerker mee te laten lopen met een ervaren collega. Daar kun je heel veel van leren. Het kost minder en het is praktisch. Je krijgt op deze manier een meerwaarde die een externe opleiding niet kan bieden.”

Stelling 4: Werkgevers onderschatten het belang van een ‘fite’ werknemer.

De Jonge: “Zeker. Aandacht voor de gezondheid is cruciaal. Alleen moet deze aandacht echter niet controlerend maar juist proactief en stimulerend zijn. Heel

vaak merk ik dat, ondanks dat er over sport wordt gesproken, er weinig aandacht is voor het feit dat een medewerker veel aan bijvoorbeeld roeien of hardlopen doet. En dat het leuk is voor de sportende medewerker(s) om een leuk T-shirt te krijgen waarin ze een wedstrijd lopen, of dat ze een keer inschrijvingskosten krijgen van de baas om mee te doen aan een wedstrijd of event.”

Wolters: “Ik denk niet dat werkgevers dat onderschatten. Ik denk echt dat ze het belang ervan inzien, maar dat het moeilijk is om daar op te sturen. Het raakt de privacy van de werknemer. Je loopt dus het risico dat je in de persoonlijke sfeer komt. Als er problemen zijn, is het natuurlijk wel zo prettig als een werknemer dit zo spoedig mogelijk bij zijn werkgever meldt, want dan kan een werkgever daar nog iets aan doen. Het is wel een eigen verantwoordelijkheid voor een werknemer. Zeker als je met gevaarlijk werk bezig bent. En werkgevers weten dat preventief ziekteverzuim heel belangrijk is. Want als een werknemer door niet fitheid ziek wordt, hebben ze daar heel veel last van. Er zijn dan handen te kort op de werkvloer. Daarnaast kost het ook nog eens veel geld.”

Van Veldhuizen: “Wat ik de laatste tijd heb gemerkt, is dat het woord ‘fit’ vaak

terugkomt en dat iedereen daar een bepaald beeld bij heeft. Hier wordt er direct ingegaan op gezondheid, zowel geestelijk als lichamelijk. Maar door HRM-mensen wordt het woord ook steeds vaker beschouwd als ‘fit’ iemand nog in de functie, past iemand nog bij een functie. En dan ga je als snel richting duurzame inzetbaarheid van medewerkers.”

Blaas: “Je ziet dat werk en privé steeds meer in elkaar schuiven, onder andere door social media. Maar ook arbo-omstandigheden schuiven steeds meer in elkaar.”

Van Veldhuizen: “Bedrijven stellen vaak een budget beschikbaar zodat werknemers bijvoorbeeld een goede stoel kunnen kopen om in een goede werkomgeving te zitten. Maar ik ben benieuwd in hoeverre er controle op is. En wat als er problemen zijn? Wie is daar verantwoordelijk voor?”

Wolters: “Dat moet je laten vastleggen.”

Van Bergen: “Mag je zoiets op papier zetten?”

Wolters: “Je moet het wel goed formuleren. Maar er is soms geen noodzaak om thuis te werken. Sterker nog, soms is het voor bedrijven alleen maar vervelend als iemand thuis werkt. Als een werknemer dan thuis werkt en de omstandigheden zijn niet ideaal, moet dit wel gecommuniceerd worden.” ■



KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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

Schimmel
RESTAURANT • PARTYCENTRUM

Welkom bij Partycentrum Schimmel

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

restaurant CAMPMAN

- Ruim en sfeervol restaurant, bediend door de 'bekende keukens in Gelderland'.
- Volop parkeerruimte.
- Besloten gelegen bar, om vooraf of na afloop onder elkaar te zijn.
- Gezellige open haard-hoek, om de geur van de Veluwe op te snuiven.
- Drie apart gelegen zalen, om te vergaderen, te ontmoeten, te receptioneren, te feesten en ten toon te stellen.

Hartenseweg 23
6871 NB Renkum
T (0317) 31 22 21
F (0317) 31 74 33
info@restaurantcampman.nl
www.restaurantcampman.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

5



**FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT**

*Anno straks,
met een vleugje toen*



**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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

6



*Restaurant de Hooghe Hof is schitterend
gelegen in het groene buitengebied van
Voorthuizen bij Barneveld en is vanuit
verschillende richtingen filevrij bereikbaar.*

Brugveenseweg 25
3781 PG Voorthuizen
Telefoon 0342 474244
E info@dehooghehof.nl
I www.dehooghehof.nl




7



Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



8



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



De Vendel biedt u een
onvergetelijke, culinaire ervaring.

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



9



Hof van Wageningen

*Hof van Wageningen is een gelegenheid
voor elke gelegenheid. Wij beschikken over
26 banquetzalen, ruim 200 hotelkamers,
een à la carte restaurant, diverse
ontvangstruimtes en een gezellige bar.*

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

10

**Amrâth Hotel
Maarsbergen**

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

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







Stuif Entertainment | Postbus 1172 | 3900 BD Veenendaal
Tel. 0318 - 518 973 | www.stuifentertainment.nl



Congrescentrum.com

DE WERELT
DENNENHEUL

Goed voor elkaar!

Wij ondernemen duurzaam en bewust, zonder concessies te doen aan kwaliteit en comfort. Met uw bijeenkomst bij *Congrescentrum.com* ondersteunt u vakanties van Stichting *Hetvakantiebureau.nl* voor ouderen en mensen met een functionele beperking. U vindt onze locaties in het midden van Nederland.

Duurzame ontmoetingen (0318) 48 46 41



Dé zakelijke online spamfilter

30 DAGEN PROEF

**Beleef spamvrij
emailverkeer
en bespaar
geld en tijd**

TEL. 088-3040707 | INFO@BARRACUDACLOUD.NL
WWW.BARRACUDACLOUD.NL

**Deskundig advies over automatisering
Bel voor een afspraak:**

M: 06 - 42 73 73 28

W: www.systemcare-ict.nl

E: bert@systemcare-ict.nl



Koers richting ambitieuze toekomst



Ruim twee jaar geleden startte Bert Haalboom als manager van Bosch Car Service (BCS) De Vallei. Destijds werden personeel en Bosch-contracten overgenomen en zette het bedrijf koers naar een ambitieuze toekomst. Kwaliteit en groei met de klant op een onbetwiste eerste plaats.

Bert Haalboom wilde al langere tijd voor zichzelf beginnen: “Als bedrijfsleider was ik al enkele jaren betrokken bij de organisatie. In die rol zag ik al veel kansen op het gebied van bijvoorbeeld acties en social media. Toen de kans zich voordeed om het bedrijf over te nemen, was dit voor mij de uitgelezen kans.” Haalboom is ondernemer in hart en nieren en heeft samen met zijn team persoonlijk contact met de klant centraal staan. “Wij maken een bezoek aan onze zaak voor de klant zo prettig mogelijk. Daarom zorgen we er bijvoorbeeld voor dat bij onderhoud aan jongere auto's de standaard fabrieksgarantie altijd van kracht blijft.”

Alles onder één dak

BCS De Vallei verzorgt alles op het gebied van auto-onderhoud. Van schadeherstel tot verkoop en van leasing tot pechhulp. “Het voordeel van deze aanpak is dat onze klanten altijd met dezelfde partij schakelen. Onze manier van werken is bekend en de verwachtingen zijn vooraf duidelijk”, vertelt Bert Haalboom. BCS De Vallei levert daarnaast diverse softwareoplossingen. Een interessant voorbeeld voor wagenparkbeheerders is ecotuning. Hierbij wordt de auto afgesteld op een optimale prestatie met minimaal brandstofgebruik.

Zakelijke voordelen

Voor zakelijke en particuliere klanten gaat BCS De Vallei ver als het gaat om service. Zo maakt het team auto's altijd schoon voor oplevering. Daarnaast lopen klanten eenvoudig binnen voor allerlei praktisch advies. Deze laagdrempeligheid en transparantie zorgen voor vertrouwen en snelle service. Haalboom licht dit verder toe: “Zakelijke klanten ontzorgen we met onze haal- en brengservice, vervangend vervoer en de mogelijkheid van het uitvoeren van kleine reparaties op locatie. Daarnaast zijn wij 24 uur per dag bereikbaar, zodat onze klanten altijd verder kunnen.”

Ambities

“Onze monteurs houden hun kennis actueel door deel te nemen aan diverse opleidingen. Hierdoor verzorgen we bijvoorbeeld ook onderhoud en reparaties aan elektrische auto's.” Haalboom houdt tegelijkertijd rekening met de toekomst: “We willen groeien en op deze locatie hebben we de ruimte om dat te doen. Uiteraard blijft hierbij onze dienstverlening van hetzelfde hoge niveau. Om dat te bereiken zie ik veel kansen in de markt, creëer ik effectieve samenwerkingen en bouw ik continu aan de relatie met al mijn klanten.” ■

Vallei Business

Financieel Advies



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

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

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

Reclame

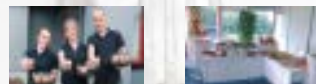
Verbeek Reclame

Verbeek Reclame
Groot Overeem 9-12
3927 GH Renswoude

Tel. 0318-830252
info@verbeekreclame.nl
www.verbeekreclame.nl

vr Specialist in belettering.

DeMaes
cateringservice



Totale verzorging van uw feest, party, evenement of kerstdiner. Ook voor uw hapjes, buffetten, salades en lunches.



Barbecue
Ontbijten
Lunchen
Dineren
Betalings diensten
Overveerkaarten
Hapjes voor bij de borrel
Assortimenten
Overveerkaarten
Overveerkaarten
Overveerkaarten

DeMaes GrandCafe GrandCafe GrandCafe GrandCafe
0318 - 55 53 75 info@demaesgasthuis.nl www.demaesgasthuis.nl

Bedrijfshuisvesting/onderhoud



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



atd accountants
belastingadviseurs

ATD Accountants en Belastingadviseurs

is al ruim dertig jaar een
landelijk werkend
accountants - en
belastingadvieskantoor
met vestigingen in
Breda en Bennekom

Postbus 282 • 6710 BG Ede
0318-478100 • eli@atd-accountants.nl

www.atd-accountants.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

LANSING_IT
Als u op computers
vertrouwt,
vertrouwt u op ons

Microsoft Small Business Specialist | FUJITSU PARTNER | 3CX PARTNER

Postbus 375
6710 BJ Ede
Galvanistraat 1
6716 AE Ede
T. (0318) 64 25 87
F. (0318) 64 00 58
www.lansingit.nl
info@lansingit.nl

Juristen



Van Veen Advocaten

Keesomstraat 9
6717 AH Ede
0318-687878
0318-687868
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



Tanteloes

Veerplein 1
3911 TN Rhenen
T 0317-616161
E info@tanteloes.com
I www.tanteloes.com

Autodealers



Saab Centre Gol

Galileistraat 28
3902 HR Veenendaal
0318 556999
0318 556969
info@saabcentregol.nl
www.saabcentregol.nl



Ekris Veenendaal B.V.

Plesmanstraat 45
3905 KZ Veenendaal
0318 546546
0318 525653
info@ekris.nl
www.ekris.nl



Van Hunnik Veenendaal

Newtonstraat 12
3902 HP Veenendaal
veenendaal@vanhunnikautogroep.nl
F 0318-519063
T 0318-541163
www.vanhunnikautogroep.nl/



Samen voor een beter Veenendaal

FOTOGRAFIE JAN-FOTOGRAFIE

Reggy Broekhuijse is kwartiermaker voor Samen voor Veenendaal. Broekhuijse is een ervaren adviseur, trainer en projectmanager Maatschappelijk Betrokken Ondernemen (MBO). Sinds 2008 werkt zij samen met de landelijke stichting Samen voor Betrokken Ondernemen, waar zij als adviseur en coach nauw betrokken was bij de opstart van verschillende zelfstandige lokale en regionale platforms voor MBO.

Broekhuijse: "Ik zet mijn commerciële en marketingervaring graag in om een brug te slaan tussen het bedrijfsleven en de samenleving. Om zakelijk succesvol te zijn is het steeds belangrijker oog te hebben voor de omgeving waarbinnen je opereert en daaraan bij te dragen. Ik help bedrijven dat op een passende en effectieve manier te doen."

Samen voor Veenendaal begeleidt een or-

ganisatie vanaf het formuleren van doelstellingen tot en met het realiseren van 'de match'. Ook worden partners aangedragen waarmee het klikt en wordt inzichtelijk gemaakt wat de activiteit heeft opgeleverd voor een organisatie en haar medewerkers. "Samen voor Veenendaal is een platform voor ondernemers, maatschappelijke organisaties en de gemeente. De drie partijen vinden en versterken el-

kaar. Onze doelstelling is stimuleren van Maatschappelijk Betrokken Ondernemen voor een hechtere samenleving."

Maatschappelijk Betrokken Ondernemen kan op allerlei manieren. Broekhuijse:

"Door de handen uit de mouwen te steken voor een goed doel, door mensen mee uit te nemen, medewerkers als coach in te zetten, voor te lezen op een veelkleurige basisschool of door kennis over te dragen aan een maatschappelijke organisatie.

Soms begint MBO met één activiteit die misschien een opstapje is voor een structurele samenwerking tussen bedrijven en maatschappelijke organisaties. Door Maatschappelijk Betrokken Ondernemen onderdeel te maken van beleid en er communicatie of HRM doelstellingen aan te verbinden, wordt het stevig verankerd. En dat loont, voor het bedrijf én voor de samenleving." ■

De steekwoorden van Samen voor Veenendaal

- Inspireren, faciliteren en adviseren van bedrijven tot het doen van concrete acties die bijdragen aan een hechtere samenleving;
- Verbinden van bedrijf en samenleving in een lokaal MBO netwerk;
- Samenwerking opzetten tussen bedrijven en maatschappelijke organisaties met als doel het verder versterken en professionaliseren van maatschappelijke organisaties;
- Zichtbaar maken van initiatieven en ieders bijdrage.



ZZP Valley: vereniging voor zelfstandige professionals

ZZP Valley is de vereniging van zelfstandige professionals in Ede, Rhenen en Veenendaal. De vereniging verbindt opdrachtgevers met ZZP'ers, brengt zelfstandige professionals bij elkaar, is de gesprekspartner van gemeenten en instanties en ondersteunt ZZP'ers in hun werk.

Dat er behoefte is aan ZZP Valley blijkt uit de ruim vierhonderd aanwezigen tijdens de lancering eind februari. Inmiddels heeft ZZP Valley een groot aantal leden dat actief meebouwt aan het succes van ZZP Valley.

ZZP Valley is door een aantal ZZP'ers, het huidige dagelijks bestuur van ZZP Valley, opgezet als een netwerkvereniging in een vernieuwde vorm waarbij 'samenwerking' het sleutelwoord is. Ondersteund door de diverse deelnemende gemeentes, wil ZZP Valley zich sterk maken voor ZZP'ers in de gehele Vallei regio. Vandaar dat inmiddels ook contacten zijn gelegd met andere gemeentes in de regio, zoals Barneveld, Renswoude en Wageningen.

Voor het MKB biedt ZZP Valley de mogelijkheid snel toegang te krijgen tot professionals met de gewenste expertise. Een van de grote voordelen van de vereniging is namelijk dat aangesloten ZZP'ers zich kunnen presenteren op het toegankelijke online platform www.zzpvalley.nl. Zo is het voor bedrijven, maar ook voor gemeenten en particulieren uit de regio, heel gemakkelijk via diverse categorieën en zoekwoorden de juiste ZZP'er te vinden.

Kennismaken met ZZP Valley kan met een persoonlijk gesprek bij het ZZP Meeting Point en Loket in de Cultuurfabriek te Veenendaal, online via www.zzpvalley.nl, maar ook door een van de interessante bijeenkomsten te bezoeken.

Op maandag 27 mei is Dennis Jansen van Develop Training & Coaching te gast met zijn presentatie 'Krachtig klanten werven'. Op deze avond vindt er tevens een ledenraadpleging plaats over de koers die ZZP Valley vaart en gaat varen en om de statuten vast te stellen.



Het bestuur van ZZP Valley: penningmeester Robert Sjenitzer, secretaris Hilly Stoelwinder en voorzitter Wilhelm van de Glind (vlnr).

Lid worden

Zelfstandig professionals kunnen zich aansluiten bij ZZP Valley door lid te worden. Het lidmaatschap biedt toegang tot een goede online vindbaarheid voor opdrachtgevers uit de regio, informatie over ondernemen en deelname aan interessante bijeenkomsten, workshops en trainingsmogelijkheden. Daarnaast krijgen de zelfstandig professionals via het waardevolle netwerk van ZZP Valley tal van mogelijkheden om met organisaties en bedrijven in contact te komen waarmee ze voor zichzelf nieuwe kansen kunnen creëren. ■

Meer informatie vindt u op onze website www.zzpvalley.nl.

De Vereniging ZZP Valley heeft 4 doelstellingen:
 Platform zijn t.o.v. de gemeente en andere officiële instanties;
 Opdrachtgevers en de zelfstandig professional bij elkaar brengen;
 Netwerken: alle mogelijke partijen die iets voor elkaar kunnen betekenen samenbrengen;
 Versterken van de zelfstandig professional via de eigen Academy.

De 1^e vhm | vallei rally

Op donderdag 4 juli organiseert vhm | accountants & belastingadviseurs samen met Classic Events de eerste vhm | vallei rally, de gezellige businessrally voor ondernemers. De rally wordt georganiseerd door ondernemers, werkgevers en beslissers uit de Vallei-regio en is vooral bedoeld om het netwerken op een geheel andere wijze te benaderen. De rally staat op voor klassieke auto's, moderne sportwagens en bijzondere auto's.



Programma

09:00 uur	Ontvangst bij Vallei Auto Groep in Veenendaal Uitdelen routeboeken en rallybescheiden
10:00 uur	Welkomstwoord en briefing
10:30 uur	Start equipe nummer 1
12:30 uur	Aankomst op lunchlocatie
13:30 uur	Herstart vanaf lunchlocatie
15:00 uur	Middagstop
16:30 uur	Finish eerste equipes op Kasteel Hoekelum Borrel met aansluitend diner
20:00 uur	Prijsuitreiking
20:30 uur	Einde rally.





“Men denkt bij een rally al snel aan een deelnemersveld met klassieke auto's”, aldus Jan Veldhuizen van vhm | accountants & belastingadviseurs. “We willen juist een zo breed mogelijk deelnemersveld qua auto's. Dus ook moderne, sportieve auto's of juist unieke auto's zijn welkom. Denk bijvoorbeeld aan een elektrische Tesla of een stoere Aston Martin. Maar ook sportieve modellen als een Audi A5 zijn welkom”

Volgens Veldhuizen belooft het een bijzonder evenement te worden. “Het is een rally voor ondernemers. Netwerken staat dus centraal. Maar we doen dat op een manier die origineel is en mensen aanspreekt.”

Veldhuizen en vhm | accountants & belastingadviseurs organiseren de rally niet alleen. “We maken gebruik van de kennis en ervaring van Classic Events, die dit soort evenementen vaker organiseren. Daarnaast werken we samen met lokale ondernemers als Vallei Auto Groep, Grafiteam, EF2 en AMD | automotieve fiscalisten. Onze sponsors kunnen, naast dat ze startplaatsen krijgen, zich ook op eigen wijze tijdens deze rally presenteren, daarom starten we bijvoorbeeld vanuit de showroom bij de Vallei Auto Groep. Wij staan als organisatie open voor elk leuk idee.”

Deelname

Deelname aan de vhm | vallei rally is uitsluitend op basis van inschrijving en kent een limiet van 50 equipes. Per equipe krijgt men, naast de startplaats, koffie tijdens het ontvangst, lunch, drankjes tijdens de diverse stops, diner, leuke hebbeditjes en de rallyschilden. ■

Inschrijfformulier is te downloaden
via de site van www.valleirally.nl –
vhm | vallei rally 2013 of aanvragen via
info@valleirally.nl





Frans – Nederlandse keuken
 's Maandags gesloten
 Ook voor recepties, vergaderingen, bruiloften
 en partijen.
 Zalen tot 300 personen
 Ruime gratis parkeergelegenheid
 Tevens ballonvaartarrangementen



In een ambiance van nostalgie, rust en gemoedelijkheid is restaurant L' Orage de perfecte locatie om te genieten van een goede lunch of diner. Natuurlijk bent u ook hartelijk welkom voor een kopje koffie of een drankje, eventueel met een bittergarnituur. Dit kan met goed weer ook allemaal op ons verwarmd terras welke gesitueerd is in een schitterende tuin. Daarnaast heeft Party Centrum Flora alles in zich om uw feest tot een echt feest te maken. Wij vertalen uw wensen graag in een concreet feest. Ook is Party Centrum Flora prima geschikt voor uw vergadering of bijeenkomst. Op onze website treft u al onze mogelijkheden aan of vraag onze gratis brochure aan.



Restaurant L'Orage / Party Centrum Flora
 Lunterseweg 44 6718 WE Ede
 Tel. 0318-613876 / 653227
www.lorage.nl



1e plaats
 Restaurantweek 2013
 Residence Rhenen
 Restaurant de Rotisserie
 Provincie Utrecht
 & 't Gooi

RESIDENCE RHENEN

Vergaderingen

Personeelsfeesten

Gratis parkeren

Lunch en diner

Conferenties

Evenementen

2-250 personen

Dagelijks open

Jubileum recepties

Seminar

Arrangementen

Centraal in NL

Presentaties

Trainingen

WIFI

Car Rally's



RESIDENCE RHENEN EN RESTAURANT DE ROTISSERIE TEL. NR: 0318 - 542 888 WWW.RESIDENCERHENEN.NL

Vaker klantcontact met Visionplanner

Schuiteman Accountants & Adviseurs maakt meer en meer gebruik van een het softwarepakket, Visionplanner. Reden genoeg om naar Barneveld te rijden en te horen wat deze software voor ondernemers kan betekenen.

Visionplanner is software om prognoses en tussentijdse rapportages mee te maken, van globaal tot heel gedetailleerd. Bijvoorbeeld resultaatprognoses, maar ook prognoses over de liquiditeitsontwikkeling. Tussendoor kun je de prognose naast de werkelijkheid leggen. Er is steeds meer behoefte aan dit soort software.” Logisch volgens directeur Evert Hein Schuiteman. “Je moet als ondernemer, zeker in deze tijd, nadenken over waar je naar toe wilt en ook tijdig kunnen bijsturen. Maar je moet ook denken in scenario's, bijvoorbeeld welke consequenties heeft het als de omzet twintig procent achterblijft. Op die manier is een ondernemer bewuster met zijn cijfers bezig.”

Barry van Dijk is een van de Visionplanner-specialisten binnen Schuiteman. “Er zijn voldoende redenen om gebruik te maken van Visionplanner. Voor eigen inzicht, zoals eerder aangegeven. Maar ook voor de bank.” Per klant is het programma op maat in te richten. “We kunnen alles bouwen”, voegt Jan van den Brink, de andere Visionplanner-specialist, toe. “De rapportage staat open, dus alles wat klant wilt, kunnen we bouwen.”

Het is van belang om vooraf met de klant af te stemmen welke informatie hij graag toch zich wil krijgen. “Dat bepaalt uiteindelijk hoe je het pakket in moet richten voor de klant. Dus afhankelijk welke en

hoe gedetailleerd de informatie moet zijn, richt je samen met de klant het pakket in”, aldus Van den Brink.

Ideaal programma

Het programma is ideaal voor ondernemers, omdat men op deze manier een vinger aan de pols kan houden met betrekking tot de cijfers. Maar ook richting banken werkt het goed. Van den Brink legt uit waarom. “Op het moment dat wij een prognose samen met een ondernemer opstellen en op basis daarvan een financieringsaanvraag indienen, merk je dat het aanvraagtraject vaak makkelijker gaat. Omdat ze een degelijk en realistisch rapport van ons ontvangen, gaat het pro-

ces bij een bank dan ook vaak sneller. Het draagt ook bij aan het een hogere slagingskans van een financieringsaanvraag.”

Een ander groot voordeel van Visionplanner is het contact met de klant. “Je richt samen met de klant het pakket in. Vervolgens kom je eens per kwartaal bij de klant om naar de stand van zaken te kijken. En naar aanleiding van zo'n rapportage ga je met elkaar in gesprek. Dus je zit tussentijds veel meer met de klant om tafel dan voorheen. Toen kwam je alleen over de vloer voor de jaarrekening, maar dat is bij de meeste klanten al jaren passé.”

Meer weten over Visionplanner? Neem dan contact op met Barry van Dijk op 0342-473444 of Jan van den Brink op 0342-411200.



Evert Hein Schuiteman (links) met de Visionplanner-specialisten Jan van den Brink (midden) en Barry van Dijk (rechts).

"Ik heb heel veel respect voor zelfstandig ondernemers"

Sinds 1 maart is Jeroen Huisman de nieuwe directeur Bedrijven van Rabobank Woudenberg-Lunteren. Als ervaren bedrijfskundige kent Huisman (50) de kansen en risico's van het ondernemerschap van binnenuit. Jeroen Huisman: "Deze kennis en ervaring is onmisbaar om een goede adviseur en gesprekspartner te zijn voor ondernemers."

Jeroen Huisman werkte de laatste jaren bij Rabobank Utrecht als Manager Zakelijke Relaties. Huisman vertelt: "Ik had al langere tijd de ambitie om directeur Be-

drijven te worden, omdat ik vanuit deze functie nog meer kan betekenen voor ondernemers. Toen de vacature ontstond bij Rabobank Woudenberg-Lunteren hoefde

ik niet lang na te denken. Dit is een prachtig marktgebied met veel diversiteit. Kortom: een prachtige nieuwe uitdaging."

Respect

Huisman heeft tijdens zijn loopbaan kennis gemaakt met diverse facetten van het bedrijfsleven. Zo werkte hij als vestigingsmanager bij een uitzendorganisatie, was zelfstandig interimmanager en bekleedde diverse functies binnen de Rabobank-organisatie. Huisman: "Vooral mijn periode als zelfstandig interimmanager binnen de zakelijke dienstverlening was waardevol en leerzaam. Ik heb heel veel respect gekregen voor zelfstandig ondernemers die dagelijks de uitdaging met de omgeving en zichzelf aangaan. Daarom wil ik deze mensen graag ondersteunen en inspireren om het ondernemerschap nog meer vorm te geven."

Inspirerend en verbindend

Over zijn ambities en drijfveren is Jeroen Huisman duidelijk. "Laten we er niet omheen draaien: veel ondernemers hebben het op dit moment zwaar. Ik zie het als mijn taak om zo lang mogelijk achter deze ondernemers te blijven staan en samen met hen te zoeken naar mogelijkheden om een zinvolle, concrete bijdrage te leveren zodat deze bedrijven overleven. Ik wil ondernemers graag inspireren en met elkaar zoeken naar de juiste koers voor hun organisatie. Als Rabobank staan wij midden in de samenleving. Daarom wil ik persoonlijk ook echt betrokken zijn bij de regionale ondernemers en waar mogelijk de verbindende schakel zijn."





Betrokken

Elke vestiging van deze coöperatieve bank heeft zijn eigen geur en kleur. Rabobank Woudenberg–Lunteren valt op door de betrokken medewerkers die het klantbelang hoog in het vaandel hebben. Huisman: “Iedereen is enorm betrokken bij de klanten en werkt vanuit een down-to-earth benadering aan hoogwaardige kwalitatieve dienstverlening voor een enorme diversiteit aan ondernemers. De komende tijd gaan onze klanten merken dat wij nog planmatiger gaan werken. Daarnaast initiëren wij vaker een contactmoment met onze klanten, zodat wij echt actief betrokken blijven bij de organisaties.”

Innoverende food & agri-sector

De food en agrisector is een belangrijke sector binnen Rabobank Woudenberg–Lunteren. Dalende afzetprijzen, gestegen voerprijzen en soms onverwachte prijsfluctuaties zetten deze sector de laatste jaren sterk onder druk. Juist deze groep ondernemers wil Huisman de hand reiken.

“Wij geloven dat innovatie de sleutel is om de food en agrisector de komende jaren verder te ontwikkelen. Daarom gaan wij graag een open gesprek aan met ondernemers om te kijken waar de kracht van het bedrijf ligt. Daarbij zetten wij de beschikbare kennis binnen onze bank om in gerichte, praktische adviezen. Zo maken wij met elkaar maximaal gebruik van de prachtige mogelijkheden die deze regio ons biedt.”

Beschikbare kennis delen

De Rabobank kiest er bewust voor om de beschikbare kennis en ervaring te delen met ondernemers in de regio. Huisman: “Samen bereik je meer dan alleen. Daarom zien wij het ook als onze taak om door middel van onze kennis en ons netwerk ondernemers te inspireren en zo hun organisatie verder te brengen. Een concreet voorbeeld hiervan is het netwerk Internationaal Zakendoen. Binnen dit netwerk brengen we internationaal opererende ondernemers uit de regio met elkaar in contact. Deze mensen wisselen

samen met onze adviseurs kennis uit en openen waar mogelijk deuren voor elkaar. Op deze manier leveren wij een actieve bijdrage aan het versterken van de economische positie van onze klanten.”

Klaar voor de toekomst?!

Schaalvergroting speelt een belangrijke rol in de agrarische sector. Een bedrijfs-overdracht is het ideale moment om het bedrijf eens goed te analyseren en de focus te leggen op de kracht van het bedrijf. Maar hoe doe je dat? Rabobank Woudenberg–Lunteren organiseert regelmatig cursussen voor mensen die binnenkort het agrarische bedrijf overnemen. Deze cursus gaat in op ondernemerschap, praktische aspecten als boekhouding en biedt handvatten om te sturen op management informatie. Zo is de nieuwe generatie klaar voor de toekomst!

Geïnteresseerd? De eerstvolgende cursus start na de zomer. ■



Hersenstichting
Nederland

Gratis advertentie
CBF

BEROERTE

**GEEF
VOOR EEN
BETER
HERSTEL
Giro 860**

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

www.hersenstichting.nl/beroerte



DeMaes
cateringservice



Totala verzorging van uw feest,
party, evenement of kerstdiner.
Ook voor uw hapjes, buffetten,
salades en lunches.



Barbecues
Ontbijten
Lunches
Diners

Belegde broodjes
Overwerkmaaltijden
Hapjes voor bij de borrel

Amsterdamse haringkar
Oud-Hollandse ijskar

Buffetten
Uitgeserveerde diners
Koken bij u thuis of op het bedrijf
Bedrijfsopeningen

Bediening
Alle benodigde materialen op het
gebied van cateringdiensten

Bedrijfsrestaurantieve diensten
Beurscatering



0318 - 55 58 76



info@demaesgastvrij.nl



www.demaesgastvrij.nl



*Zakelijke arrangementen al
vanaf € 22.50 per persoon*

't Paviljoen Hotel is centraal gelegen midden op de bosrijke
Grebbeberg, naast Ouwehands Dierenpark Rhenen.

Aan alles is gedacht. Sfeervolle zalen met veel daglicht,
technische faciliteiten, gratis WiFi, een ambachtelijke keuken,
een goede nachtrust en optimale bereikbaarheid.

Wilt u tussen de vergadersessies door nieuwe energie
opdoen? Neem dan een kijkje bij onze burens,
Ouwehands Dierenpark. Uw lunchpakket staat klaar!

*Uw bijeenkomst is bij 't Paviljoen
Hotel van succes verzekerd!*



Grebbebeweg 103-105
3911 AV Rhenen
T 0317-619003
E info@paviljoen.nl
W www.paviljoen.nl

Qompassie
CREATIEVE COMMUNICATIE

Creativiteit steek je niet onder stoelen of banken



Benieuwd naar wat we concreet voor
uw organisatie kunnen betekenen?

Neem een zit en laat u inspireren!

Maak een afspraak met
Lambert Kisteman of Werner Dankers.

Lunteren

085 - 489 03 20

Qompassie.nl





ZAKEN

VALLEI

AUTOTESTDAG



Lekker toeren door de Vallei

Met een gemixt arsenaal aan auto's en een even zo diverse groep testrijders was de eerste autotestdag van Vallei Business van dit jaar weer een feit. Vijftien auto's zijn op dinsdag 16 april door onze testrijders aan allerlei tests onderworpen.

Op de testdag konden de deelnemers zich wederom vergapen aan een grote verscheidenheid aan zakenauto's die door de dealers ter beschikking waren gesteld. De verschillende merken, types en uitvoeringen waren voldoende om een goede indruk te krijgen van het hedendaagse autoaanbod. Op de zakenautotestdag was er voor alle smaken en voor iedere functie wel een auto aanwezig.

Na een lekker kopje koffie en een lunchbuffet verwelkomde uitgever Michael van Munster de testrijders en autodealers in

Restaurant L'Orage in Ede en na een korte briefing en een groepsfoto was het tijd om op pad te gaan. Naast Restaurant L'Orage heeft de organisatie nog vier stoplocaties op het programma. Door middel van een toertocht door de regio zijn deze locaties aangedaan. Halverwege de route naar de volgende locaties wisselen de testrijders van plaats om zo een nog beter beeld van de auto te krijgen.

Van Restaurant L'Orage ging de tocht naar Hotel Schimmel in Woudenberg. Na een hapje en een drankje werd de route

Locaties

Restaurant L'Orage
Hotel Schimmel
Residence Rhenen
Hotel 't Paviljoen
De Maes Gastvrij

vervolgd naar Residence Rhenen in Rhenen. Een mooie route door de bossen op de Utrechtse Heuvelrug, waar menig chauffeur ongetwijfeld de neiging kreeg om het gaspedaal eens goed in te drukken. Het invullen van de testformulieren gebeurde onder het genot van diverse versnaperingen. En omdat het zonnetje zijn gezicht liet zien, konden we allemaal lekker buiten zitten.

Na Residence Rhenen ging de tocht naar



Deelnemers:

Henny Jansen, Carmediation
Anita van Elst, De Birk Wonen
Peter Lens, DP Ede Interieurbouw
Roger Visser, Financial Eagle
André Leander, Groeneveld Gerechtsdeurwaarders
Roland de Zwart, Huibers Accountants-Belastingadviseurs
Jaap Soetendaal, Imatica
Joost Blaas, Kamphorst
Koos Admiraal, Koos Admiraal Beheer
Mark Hartgers, MH Express Service
Huib van Loon, Oxonia Lease
Ronald Ruskauff, Robin Energie
Robert Jan Stronkhorst, Schuiteman Accountants & Adviseurs
Ton de Roos, Siras Koerier
Wim Werkman, Switch Management Service
Jasper Mulders, Tricode
Johan de Wit, Tricode
Richard Vonk, Van Veen Advocaten
Sander van der Burg, Van der Burg Cable & Cablehandling Systems



Hotel 't Paviljoen en van daaruit deden we nog De Maes Gastvrij aan. Tijdens een heerlijke soepje werden de formulieren voor de een na laatste keer ingevuld en ging de stoet weer terug naar Restaurant L'Orage. Hier kregen de testrijders de mogelijkheid om auto's te proberen waar ze nog niet in hadden gereden. De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk warm en koud buffet.

De redactie heeft er dit jaar voor gekozen om bij de verschillende testrijders in de auto's te stappen, om de dag nog beter te ervaren. Als autoliefhebber is het natuurlijk geen straf om in dergelijke auto's te mogen rijden, al heeft de redactie in tegenstelling tot de deelnemers nog enige keuzevrijheid. De eerste rit was in de Citroen DS3 Cabrio en gezien het lekkere weer was dat alles behalve een straf. De tweede rit was in de Audi A5 Sportback,

werkelijk een genot om in te rijden. Vervolgens was de Volvo V60 aan de beurt, ook geen vervelende auto. De laatste twee ritten waren in de Ford Kuga en de Kia Optima.

Deze manier van werken gaan we de volgende keer weer hanteren, want het is leuk om met de testrijders te kunnen praten over de verschillende auto's. Iedereen heeft zijn of haar eigen mening. ■

Dealers:

Auto Braber
Auto Versteeg Buurman
Autobedrijf Reede BV Scholten
Ford Van der Kolk
Bochane Groep
Subaru Centre Gol
Vallei Auto Lease



Hoogheid, tijd voor up!volging?



**Privé
Lease**

€192,-
per maand
ALL IN!

www.valleiautolease.nl

Vallei Autolease



AUDI A5 SPORTBACK



DEALER: VALLEI AUTOLEASE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHRISTINE VAN KRUISTUM

Jasper Mulders: "Ik vind de Audi een prachtige auto. Je hebt veel comfort en de auto beschikt over geweldig rijgedrag. Dit is wat mij betreft een echte zakenauto met een eigen uitstraling."

Wim Werkman: "Alles is mooi aan de A5! Voor mij is de prijs/kwaliteit verhouding dik in orde. Als je echt goed voor de dag wilt komen, moet je deze auto aanschaffen."

Jaap Soetendaal: "De Audi A5 is zeer representatief in zijn prijsklasse. Met deze auto kun je goed voor de dag komen bij een di-

versiteit aan klanten. Daarnaast biedt deze auto veel luxe!"

Joost Blaas: "Audi maakt op dit moment fantastisch mooie auto's. De A5 is een stoere, sportieve en complete auto."

Robert Jan Stronkhorst: "De A5 is een hele fijne auto. Hij heeft goede stoelen, de auto-maat is super en de motor heeft voldoende power. Kortom: een sportieve auto met veel trekkracht."

SPECIFICATIES

Merk:	Audi
Model:	A5 Sportback
Type:	1.8 TFSI Multitronic
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.8 liter
Vermogen:	170 pk
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 17,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,2 seconden
Topsnelheid:	230 km/h
Uitrusting:	S-Line Edition, MMI Plus, 3-zits achterbank.
Verkoopprijs:	€ 49.850,-
Leaseprijs:	Vanaf € 744,-
Vanaf prijs:	€ 44.820,-
Informatie:	www.valleiautolease.nl



CITROEN DS3 CABRIO



DEALER: AUTO VERSTEEG BUURMAN BARNEVELD
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: KORSTIAAN VERSTEEG

Jasper Mulders: "De DS3 Cabrio is een leuke auto die zou aansluiten bij ons jonge personeelsbestand. De prijs/kwaliteit verhouding is op zich prima. Het is een vlotte auto die anders is dan de grijze massa: eigentijds en eigenwijs."

Peter Lens: "De DS3 Cabrio stuurt erg strak. Door het open dak is het lekker comfortabel rijden. Kortom, een leuke auto."

Robert Jan Stronkhorst: "Ik vind de DS3 Cabrio heerlijk comfortabel. Het is, zowel van binnen als buiten, een leuke auto om te zien. De

3-cilinder geeft een mooi geluid af. Hij ziet er zo leuk uit dat je erin wilt rijden."

Koos Admiraal: "De Citroen ziet er strak uit. Hij is modern vormgegeven en is zeer representatief. Ik zou deze auto aanraden omdat hij leuker en lekker anders is dan zijn concurrenten."

Richard Vonk: "Wat een leuke auto! De 3-cilinder geeft een lekkere roffel. Heeft binnen ook een leuke aankleding die zich goed laat personaliseren."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroen
Model:	DS3 Cabrio
Type:	Chic
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1200 cc
Vermogen:	82 pk
Koppel:	116 Nm
Verbruik:	1 op 21,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,5 seconden
Topsnelheid:	172 km/h
Uitrusting:	Pack Comfort E-myway hifi, led achterlichten, Pack look, Pack Perfo, thuiscomer reservewiel, interieuraccenten, zwart, two tone metallic lak.
Verkoopprijs:	€ 24.210,-
Leaseprijs :	Vanaf € 349,-
Vanaf prijs:	€ 19.490,-
Informatie:	www.versteegbuurman.com



FORD FOCUS

DEALER: FORD VAN DER KOLK
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARCEL DE BRUIN

Richard Vonk: "De Ford Focus beschikt over heel fijn rijgedrag. De auto is comfortabel en stuurt strak. De prijs/kwaliteit verhouding is goed, zeker als je de bijtelling van 14% in het achterhoofd houdt."

Huib van Loon: "De Focus is een robuuste auto met een plezierige wegligging. De auto heeft een rijke uitrusting tegen een schappelijke prijs. 14% bijtelling is tegenwoordig erg belangrijk en dat heeft deze auto."

Ronald Ruskauff: "De Ford Focus is erg comfortabel en bedient zich van soepel rijgedrag. Al met al een ruime en fijne auto."

Sander van der Burg: "De Ford Focus is een prima compacte, representatieve vertegenwoordigersauto. Comfort en afwerking zijn typisch Duits, prima dus."

Peter Lens: "De Focus is een representatieve en comfortabele reisauto. Zeer geschikt voor een gezin of vertegenwoordig. Ook is de auto erg compleet. Gezien de 14% bijtelling een gunstige prijs/kwaliteit verhouding."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Focus
Type:	Wagon Titanium Econetic
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1400 cc
Vermogen:	105 pk
Koppel:	270 Nm
Verbruik:	1 op 29
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12 seconden
Topsnelheid:	187 km/h
Uitrusting:	Lichtmetalen velgen, metaallak, dakreling in Satin Silver.
Verkoopprijs:	€ 28.395,-
Leaseprijs :	Vanaf € 416,56,-
Vanaf prijs:	€ 26.795,-
Informatie:	www.ford-veenendaal.nl

Zuinigste diesel in zijn klasse!



Slechts 14% bijtelling.

Wie Ford Focus zegt, zegt hoogwaardige technologie op het gebied van veiligheid, comfort en besparing. En met de ultrazuinige 1.6 TDCi ECONetic, als enige in zijn klasse, héél 2013 slechts 14% bijtelling. Geavanceerde opties als Active City Stop, Park Assistance en Speed Sign Recognition maken 'm helemaal af. De Ford Focus is dan ook niet voor niets verkozen tot Zakenauto van het Jaar 2013. Zakelijk gezien kunt u dus eigenlijk niet om de Ford Focus heen. Maak snel kennis bij de Ford dealer!

U RIJDT DE FORD FOCUS

AL VANAF **19.765,-**

LEASE DE FOCUS MET FORD
BUSINESSPARTNER AL VANAF

359,- P.MND.



14% bijtelling

Geen wegenbelasting

Alle bedragen in euro's. Prijzen zijn incl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage, tenzij anders aangegeven. Wijzigingen voorbehouden. Afgebeelde auto kan afwijken van standaardspecificaties. Ford Business Partner leaseprijzen gebaseerd op 20.000 km/48 mnd. en op full operational lease, excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer.

Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: km/liter: 13,9-29,4; liter/100 km: 3,4-6,4; CO₂ g/km: 88-169.



**Van der Kolk
Ede B.V.**

Klaphekweg 30,
6713 HN Ede.
Telefoon 0318 - 62 21 22.

**Van der Kolk
Veenendaal B.V.**

Newtonstraat 9,
3902 HP Veenendaal.
Telefoon 0318 - 51 91 55.

**Van der Kolk
Wageningen B.V.**

Nudepark 177,
6702 DZ Wageningen.
Telefoon 0317 - 41 90 55.

**Nijkerks
Automobiel Bedrijf**

Bruins Slotlaan 86, 3861 KG Nijkerk.
Telefoon 033 - 245 14 00.
www.ford-nijkerk.nl



FORD KUGA



DEALER: FORD VAN DER KOLK
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARCEL DE BRUIN

Roger Visser: "De Ford Kuga ligt zeer stabiel op de weg en draait met het grootste gemak zijn bochten. Voor een van dit formaat heeft de Kuga een concurrerende en bijzonder gunstige prijs/kwaliteit verhouding."

Joost Blaas: "Het is lekker rijden in de Kuga omdat je hoger zit. Het comfort is goed en de uitstraling van auto is zowel binnen als buiten dik in orde."

Jaap Soetendaal: "Ondanks de forse afmetingen stuurt de Kuga lichtvoetig. De 1.6 liter motor is soepel en reageert vlot. De geteste

basisuitvoering is verrassend strak ingericht en uitgerust."

André Leander: "De Ford Kuga is een mooie auto om te zien en heeft een fijne in- en uitstap. Door de hoge zit, is het overzichtelijk rijden."

Wim Werkman: "Ik vind de Ford Kuga een lekker robuuste auto. Op een bepaalde manier is de hoge uitstap sexy. Het is zowel zakelijk als voor het gezin een multifunctionele auto met een goede prijs/kwaliteit verhouding."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Kuga
Type:	Trend 1.6 Ecoboost
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1400 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	240 Nm
Verbruik:	1 op 15,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,7 seconden
Topsnelheid:	195 km/h
Uitrusting:	Frozen White lak, roofrails, ruimtebesparend reservewiel.
Verkoopprijs:	€ 33.875,-
Leaseprijs :	Vanaf € 557,53,-
Vanaf prijs:	€ 32.465,-
Informatie:	www.ford-veenendaal.nl

AUTO VERSTEEG BUURMAN

Altijd dichtbij!



Ermelo

Harderijkerweg 154
Tel.: (0341) 56 10 00



Voorthuizen

Hoofdstraat 60-62
Tel.: (0342) 47 14 14



Barneveld

Albert Plesmanstraat 20
Tel.: (0342) 41 35 35



Woudenberg

Stationsweg Oost 277
Tel.: (033) 285 85 86



Wageningen

Ritzema Bosweg 58
Tel.: (0317) 41 90 33



PEUGEOT



CITROËN



SUZUKI



MITSUBISHI
MOTORS



TOYOTA

www.versteegbuurman.com



HYUNDAI SANTA FE

DEALER: BOCHANE GROEP

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JERRY BROUWER

Jasper Mulders: "De Santa Fe is een mooie, ruime en stille auto. Hij is erg overzichtelijk en degelijk afgewerkt. In vergelijking met de concurrentie is de prijs/kwaliteit verhouding zeer goed te noemen. Ook de vijf jaar garantie is een pluspunt."

Johan de Wit: "De Hyundai is een ruime auto met een makkelijke instap. Hij rijdt soepel en makkelijk en je hebt veel overzicht. Als je deze auto moet vergelijken met een BMW X5 of Mercedes Benz ML is de prijs prima!"

Peter Lens: "De eerste woorden die me te binnen schieten bij de Santa Fe zijn groot, groter, grootst. Hij rijdt zeer comfortabel

voor zo'n enorme auto en is verrassend stil."

Robert Jan Stronkhorst: "De Santa Fe is een grote auto met een rustige motor en fijne automaat. Je krijgt veel auto voor het geld wat je er voor betaalt, zeker als je het vergelijkt met soortgelijke auto's. Hij is naar mijn mening uitermate geschikt voor langere afstanden."

Huib van Loon: "De Santa Fe is een ruime en comfortabele reisauto met een zeer complete uitrusting. Hij is prijzig, maar je krijgt wel veel auto voor je geld."

SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	Santa Fe
Type:	2.2 CRDi 2WD Business Edition
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2199 cc
Vermogen:	197 pk
Koppel:	436 Nm
Verbruik:	1 op 15,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,8 seconden
Topsnelheid:	190 km/h
Uitrusting:	Panoramisch zonnedak, metallica lak..
Verkoopsprijs:	€ 53.995,-
Leaseprijs:	Vanaf € 1166,-
Vanaf prijs:	€ 40.495,-
Informatie:	www.bochanegroep.nl



KIA OPTIMA



DEALER: AUTO BRABER
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARCEL WILLEMSSEN

Jasper Mulders: "Mijn eerste indruk op de Kia was goed! Het is een ruime en luxe auto die ook nog erg zuinig is. De uitstraling van de auto doet een hoge prijs verwachten, maar dit valt heel erg mee."

Robert Jan Stronkhorst: "Het is een aparte ervaring om met een hybride auto te rijden. De Optima is een heel complete auto en ook erg mooi vormgegeven. Al met al: veel auto voor relatief weinig geld."

Joost Blaas: "De Optima ligt lekker op de weg. Echt alles is aanwezig in deze auto. Ge-

zien de prijs, krijg je heel veel auto voor dat geld."

Koos Admiraal: "Ik vind de Kia een heel mooie auto. Hij is erg comfortabel en ruim. Wat mij betreft is de prijs/kwaliteit verhouding dik in orde. Ik vind de Kia beter dan zijn Japanse concurrenten."

Peter Lens: "De Kia Optima is een zeer strakke en moderne auto. Het is een heerlijke rijders-auto. Ik zou deze auto als een geweldige hybride zakenauto aanbevelen waar je veel waar voor je geld krijgt."

SPECIFICATIES

Merk:	Kia
Model:	Optima
Type:	2.0 CVT Hybrid
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1999 cc
Vermogen:	190 pk
Koppel:	140 Nm
Verbruik:	1 op 18,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,2 seconden
Topsnelheid:	197 km/h
Uitrusting:	Volledig lederen bekleding, panorama/schuifkanteldak, Xenon verlichting, geïntegreerd navigatiesysteem met camera, verwarmde voorstoelen en verwarmd stuur, keyless operation systeem en mood verlichting.
Verkoopprijs:	€ 33.995,-
Leaseprijs:	Vanaf € 599,-
Vanaf prijs:	€ 28.995,-
Informatie:	www.autobraber.nl



MITSUBISHI OUTLANDER



DEALER: AUTO BRABER
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARCEL WILLEMSSEN

Henny Jansen: "De Outlander is een prima auto met een gigantisch fiscaal voordeel! Zakelijk gezien is dit, met 0% bijtelling, een perfecte auto op dit moment. Hij is ruim maar niet te groot en hij rijdt lekker."

Ton de Roos: "Ik had niet verwacht dat Mitsubishi zulke goede auto's maakt. Ik ben ervan overtuigd dat de Outlander veel verkocht gaat worden. Door z'n ruimte straalt de auto een zeker rust uit."

Roger Visser: "De Outlander beschikt over veel meer luxe dan je bij een SUV zou ver-

wachten. Dat maakt het een interessante auto. Zeker als je dan nog kijkt naar de 0% bijtelling."

André Leander: "De Mitsubishi is ontzettend comfortabel. De 0% bijtelling is natuurlijk fantastisch, waardoor dit zakelijk gezien een heel interessante auto is."

Mark Hartgers: "Het was een genot om in de Outlander te rijden. Van binnen was de auto goed afgewerkt en erg comfortabel. De prijs/kwaliteit verhouding is door de 0% bijtelling natuurlijk dik in orde!"

SPECIFICATIES

Merk:	Mitsubishi
Model:	Outlander
Type:	2.0 Intens+ 4WD
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1998 cc, i.c.m. 2 elektromotoren
Vermogen:	121 pk, i.c.m. 2x 92 pk
Koppel:	137 en 190 Nm
Verbruik:	1 op 17 tot 1 op 52 (afhankelijk van hoeveelheid opladen)
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11 seconden
Topsnelheid:	170 km/h
Uitrusting:	5 volwaardige zitplaatsen en een zeer royale kofferruimte, knie-airbags bestuurder, regensensor, elektrische bediening ramen en spiegels, 18 inch lichtmetalen velgen, mistlampen.
Verkoopprijs:	€ 45.495,-
Leaseprijs :	Vanaf € 699,-
Vanaf prijs:	€ 43.490,-
Informatie:	www.autobraber.nl

TOT 25% MEGAKORTING OP EEN NIEUWE RENAULT BEDRIJFSWAGEN!

NU BIJ BOCHANE VEENENDAAL



WWW.BOCHANE.NL

BOCHANE
Renault

BOCHANE VEENENDAAL, EINSTEINSTRAAT 45, TEL . (0318) 54 61 11
Tevens vestigingen in Bilthoven, Zeist, Maarn, Wageningen, Heteren.



Actie geldig van 1 mei t/m 30 juni. Niet geldig op reeds lopende offertes. Informeer naar de voorwaarden. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.

Renault adviseert **elf**



PEUGEOT 508 RXH HYBRID 4



DEALER: AUTO VERSTEEG BUURMAN WAGENINGEN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DENNIAN VAN BEEK

Roland de Zwart: "Ik vind de Peugeot een mooie auto die is voorzien van de nieuwste technieken. Hij is redelijk prijzig, maar je krijgt er wel een ontzettend complete auto voor terug. De 20% bijtelling is voor een auto van dit formaat ook bijzonder."

André Leander: "Ik vind de Peugeot helemaal top, wat een fantastische auto. Helemaal als je van toeters en bellen houdt. Voor de prijs krijg je echt enorm veel auto!"

Roger Visser: "Motion en emotion wordt tastbaar bij de Peugeot! Je zit uiterst comfortabel en zo kun je genieten van het sa-

menstel van de diesel en elektromotor. Opvallend is dat de lage bijtelling (20%) wordt gerealiseerd voor een competitieve catalogusprijs met behoud van alle luxe."

Mark Hartgers: "De Peugeot rijdt erg fijn. Hij is erg comfortabel en de afwerking is top. Je krijgt een hoop comfort voor de prijs die je voor de auto betaalt."

Anita van Elst: "De Peugeot is een luxe en representatieve auto met een superuitstraling. Hij is prijzig, maar je krijgt er wel heel veel auto voor! Je hebt alle luxe binnen handbereik."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	508 RXH
Type:	2.0 HDi Hybrid 4
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1998 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	450 Nm
Verbruik:	1 op 24
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,8 seconden
Topsnelheid:	213 km/h
Uitrusting:	Lederen bekleding, xenon verlichting, Quadrizone climate control, Pack hifi, elektrische achterklep..
Verkoopprijs:	€ 56.742,-
Leaseprijs :	Vanaf € 1088,58,-
Vanaf prijs:	€ 47.790,-
Informatie:	www.versteegbuurman.com



zoom-zoom

RUIMTE VINDEN WAAR JE DIE NIET VERWACHT

Tussen de lijnen ligt de ruimte. En om die ruimte zoveel mogelijk te benutten, heeft de nieuwe Mazda6 Sedan een wielbasis van maar liefst 2,83 meter. In combinatie met de krachtige SKYACTIV motoren zorgt dat voor onverwacht veel beenruimte, zonder in te leveren op efficiency en sportiviteit. Kom naar onze showroom en voel zelf hoe ruim een Sedan kan zijn.

U rijdt al een Mazda6 diesel vanaf € 31.990,-.



A 20% BIJTELLING

Standaard heel compleet met o.a.:

- 17-inch lichtmetalen velgen
- Radio/CD-speler met USB-aansluiting
- 2.2 SKYACTIV-D met 150 pk (110 kW)
- i-ELOOP regeneratief remsysteem

RESERVEER
NU EEN
PROEF-
RIT

AUTOBEDRIJF G. BRABER

Dwarsweg 20 • 6716 BJ Ede • Tel. 0318-616047 • info@autobraber.nl • www.autobraber.nl

Gemiddeld verbruik Mazda6 2.2 D 6MT (150 pk/110 kW) liter per 100 km/km's per liter/CO₂-uitstoot g/km: 3,9/25,6/104. Er is al een Mazda6 vanaf € 28.990,-. Prijzen inclusief BPM en BTW en exclusief kosten rijklaar maken. Zie voor kosten en voorwaarden: www.mazda.nl. Prijswijzigingen voorbehouden. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties.



SUBARU

Confidence in Motion

VERTROUW OP ERVARING, VERTROUW OP ...



Subaru XV Business Edition,
lease v.a. € 479,- per maand.

Vanaf
B-label

Symmetrical
All-Wheel Drive



Trekgewicht
1600kg

... DE SUBARU XV

Vanaf € 26.495,-

Wat er ook op uw weg komt, waar u ook naar toe gaat, of wanneer er iets onverwachts gebeurt: de volkomen nieuwe Subaru XV staat altijd voor u klaar. Zijn temperamentvolle karakter en veelzijdige inzetbaarheid voorzien u van de unieke middelen en functionaliteit om daar te gaan waar uw levensstijl u naar toe brengt. Ook de XV beschikt over de exclusieve combinatie van Symmetrical All Wheel Drive (permanente vierwielaandrijving) met de Subaru Boxer motor, waardoor u onder wisselende omstandigheden altijd verzekert bent van optimale controle. De XV heeft doorgaans een zuiniger brandstofverbruik dan zijn concurrenten met alleen voorwielaandrijving. Een uitgebreide proefrit is de beste manier om u te overtuigen van al zijn kwaliteiten. U zult een ongeëvenaard besef van mogelijkheden en veiligheid ervaren, er is geen andere auto die u zoveel vertrouwen geeft als de Subaru XV. Graag tot ziens in onze showroom.



Subaru Centre Gol

Galileistraat 28 • 3902 HR Veenendaal (aan A12, afrit 23a)
Telefoon 0318 - 55 69 99 • www.SubaruCentreGol.nl

Gem. verbruik resp. CO₂-uitstoot afhankelijk van type/uitvoering: 5,6 - 6,9 l/100 km, 14,5 - 17,9 km/l; 146 - 160 gr/km. Prijs is incl. BTW/BPM, excl. metallic lak, kosten rijklaarmaken en verwijderingsbijdrage. Het energiezuinige B-Label is alleen van toepassing op de CVT uitvoering. Leasetarieven zijn in euro's per maand, op basis van full operational Lease, 60 maanden en 20.000 km per jaar. Exclusief btw en brandstof. Trekgewicht van 1600 kg is alleen van toepassing op de modellen met 6 handgeschakelde versnellingen. 5 Euro NCAP sterren volgens test 2011. Wijzigingen, druk- en zelftuten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.



RENAULT CLIO



DEALER: BOCHANE GROEP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: GEERT KONING

Ronald Ruskauff: "Ik vind de Clio een zeer representatieve auto. Ziet er van binnen keurig uit en heeft een zeer overzichtelijk dashboard. Het is een leuke, vlotte auto. In zijn klasse een zeer goede keuze."

Ton de Roos: "Ik ken de Clio nog van een aantal jaar geleden. Je kunt merken dat er vooruitgang in zit. Zeker qua stoelen en vering. Het is een heerlijke auto! De prijs/kwaliteit verhouding is zeer gunstig in vergelijking met andere auto's."

Henny Jansen: "De Clio is een leuke en complete auto. Hij heeft een perfecte prijs/kwaliteit verhouding; veel auto voor het geld."

Mark Hartgers: "De Renault Clio heeft veel comfort. Alles wat je nodig hebt, zit er op. Een zeer nette auto die lekker rijdt."

Sander van der Burg: "De Clio is een prima, comfortabele en complete auto met een pittige diesel. Wat mij betreft een aanrader, want prijstechnisch is deze auto ook interessant."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Clio
Type:	dCi 90 Stop & Start ECO2 Collection
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	220 Nm
Verbruik:	1 op 27,8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,1 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	Led dagrij verlichting, airconditioning, radio met stuurbediening, USB en bluetooth, navigatiesysteem met Touchscreen, cruise control, dakspoiler, getint glas, 16 inch licht-metalen velgen, mistlampen voor
Verkoopprijs:	€ 16.990,-
Leaseprijs :	Vanaf € 396,-
Vanaf prijs:	€ 13.490,-
Informatie:	www.bochanegroep.nl



RENAULT MEGANE ESTATE



DEALER: BOCHANE GROEP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: GEERT KONING

Joost Blaas: "De Megane is een nette auto met een lekkere wegligging. Ik vind dat de auto een goede prijs/kwaliteit verhouding heeft, zeker gezien de lage bijtelling. Kortom: een nette, zakelijke auto."

Jaap Soetendaal: "De Renault voldoet helemaal aan de verwachting. De vering en het stuurgedrag zijn prettig en niet overdreven sportief. De auto heeft een goede prijs/kwaliteit verhouding, met name door de GT uitvoering."

André Leander: "De Megane is lekker sportief en van alle comfort voorzien. Met deze auto

kom je zeker representatief voor de dag. Het is een zeer complete auto voor het geld wat je er voor betaalt."

Roland de Zwart: "Ik vind de Megane onverwacht sportief, zeker als je kijkt naar de 14% bijtelling. Je krijgt veel luxe voor relatief weinig geld."

Wim Werkman: "De Megane bestaat al jaren, maar ze hebben er een erg eigentijdse auto van gemaakt. Dit is een nette zakenauto die ook privé goed te gebruiken is."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Megane Estate
Type:	dCi 110 Stop & Start ECO2 Bose Line
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	110 pk
Koppel:	260 Nm
Verbruik:	1 op 25,6
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,4 seconden
Topsnelheid:	190 km/h
Uitrusting:	Led dagrij verlichting, BOSE Sound en Audio systeem met USB en bluetooth, glazen panoramadak, elektronische airco, navigatiesysteem met Touchscreen, cruise control, parkeersensoren, getint glas, 17 inch lichtmetalen velgen, GT (sport) interieur en exterieur
Verkoopprijs:	€ 28.190,-
Leaseprijs :	Vanaf € 535,-
Vanaf prijs:	€ 20.990,-
Informatie:	www.bochanegroep.nl



SUBARU FORESTER

DEALER: SUBARU CENTRE GOL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: KLAAS GOL

Johan de Wit: "Ik vind de Forester een ruime en comfortabele auto. Hij rijdt prima! Volgens mij is de prijs/kwaliteit verhouding dik in orde."

Sander van der Burg: "De Forester is een comfortabele en vooral imposante auto. Ik vind de prijs/kwaliteit verhouding reëel."

Henny Jansen: "Ik vind de Forester een prima SUV. De veiligheid is erg goed."

Ronald Ruskauff: "De Forester heeft een zeer soepele automaat. De X-mode knop is een mooie aanvulling op de 4WD. Deze auto is een goede keuze als je naar iets unieks op

zoek bent in dit segment."

Huib van Loon: "De Forester heeft mij verrast. Hij rijdt veel vlotter dan dat je van een auto van deze omvang zou verwachten. De auto heeft een goede uitrusting voor een nette prijs. Mede door de hoge instap en zit is dit een comfortabele reisauto."

Richard Vonk: "De Forester is een comfortabele auto. Het zelf schakelen met de automaat verloopt soepel. Het is een complete auto als je kijkt naar de opties."

SPECIFICATIES

Merk:	Subaru
Model:	Forester
Type:	2.0i Luxury AWD Lineartronic / CVT
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1995 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	198 Nm
Verbruik:	1 op 14,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,8 seconden
Topsnelheid:	192 km/h
Uitrusting:	17 inch lichtmetalen velgen, Symmetrical All Wheel Drive, audio met cd-speler/mp3/aux-aansluiting, automatisch start-stop systeem, climate control, stoelverwarming, ruitenspoel- en ontdooiersysteem.
Verkoopprijs:	€ 38.285,-
Leaseprijs:	Vanaf € 619,-
Vanaf prijs:	€ 34.995,-
Informatie:	www.subarucentregol.nl



100% VOLVO

14% BIJTELLING



WEGENBELASTINGVRIJ

VANAF € 25.995

**LEASE
VANAF € 399 P/M**

VOLVOCARS.NL

Volvo V40 v.a. € 25.995 incl. 21% btw en bpm. Getoonde variant (V40 R-Design) is verkrijgbaar vanaf € 29.995. Raadpleeg voor additionele kosten de verkoopvoorwaarden op www.volvocars.nl. Leasen v.a. € 399 p.m., excl. btw en brandstof, o.b.v. Full Operational Lease, 60 mnd, 20.000 km p.j., Volvo Car Lease: 0345-68 87 80 (kantooruren). Wijzigingen voorbehouden.

Gem. verbruik: 3,4 - 7,9 l/100 km (29,4 - 12,7 km/l), gem. CO₂-uitstoot resp. 88 - 185 g/km.

Autobedrijf Reede B.V.
Official Dealer Volvo Cars



Kon. Wilhelminaweg 111, Amerongen
Tel. 0343 456014
www.reede.nl



SUBARU XV

DEALER: SUBARU CENTRE GOL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: KLAAS GOL

Jasper Mulders: "De Subaru XV is een eerlijke auto: what you see, is what you get. Voor zijn gewicht trekt de auto met de 1.6 motor goed op. Veel ruimte voor een eerlijke prijs."

Wim Werkman: "De Subaru heeft een leuke buitenkant en een wat klassieke binnenkant. Het is een degelijke auto met hoge instap. Heeft naar mijn mening een goede prijs/kwaliteit verhouding."

Roland de Zwart: "De XV is een kwalitatief goede en ruimte auto. Het is een van de weinige auto's met 4WD in dit segment. Dat is dus redelijk uniek. De prijs/kwaliteit verhouding is naar mijn idee goed."

Jaap Soetendaal: "De Subaru XV is een nonsense auto. Als je op zoek bent naar een auto met 4WD is de XV een verstandige keuze!"

Joost Blaas: "De XV heeft een stoer uiterlijk. De wegligging is prima. De auto heeft een goede prijs/kwaliteit verhouding."

Koos Admiraal: "Ik vind de Subaru XV een prima auto. Hij rijdt ook goed. En de prijs/kwaliteit verhouding is goed."

SPECIFICATIES

Merk:	Subaru
Model:	XV
Type:	Business Edition AWD
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	114 pk
Koppel:	150 Nm
Verbruik:	1 op 15,4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 13,1 seconden
Topsnelheid:	179 km/h
Uitrusting:	17 inch lichtmetalen velgen, Symmetrical All Wheel Drive, audio met cd-speler/mp3/aux-aansluiting, automatisch start-stop systeem, climate control, stoelverwarming, ruitenspoel-/ontdooisysteem.
Verkoopprijs:	€ 27.785,-
Leaseprijs:	Vanaf € 479,-
Anaaf prijs:	€ 26.495,-
Informatie:	www.subarucentregol.nl



VOLKSWAGEN JETTA

DEALER: VALLEI AUTOLEASE

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHRISTINE VAN KRUISTUM

Huib van Loon: "Het mooie aan de Jetta is dat je niet ziet dat het een hybride auto is. De geteste uitvoering had een strak en zakelijk design."

Ronald Ruskauff: "Ik vind de Volkswagen Jetta een zeer mooie auto. Hij is netjes afgewerkt. De auto vertoont soepel rijgedrag. De Jetta heeft natuurlijk een gunstige bijtelling en is duurzaam vanwege de hybride motor."

Henny Jansen: "Ik vind de Jetta een prima auto! Het ontwerp is geheel in de stijl van Volkswagen. Al met al een stille, snelle en mooi afgewerkte auto."

Anita van Elst: "Ik ben zeer te spreken over de Jetta. Hij is degelijk en rijdt soepel en er is verrassend veel ruimte achterin. Ik vind dat je veel waar voor je geld krijgt bij deze auto."

Johan de Wit: "Dit is een echte Volkswagen. Hij rijdt prima, hij is ruim en goed afgewerkt."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Jetta Hybride
Type:	Highline 1.4 TSI 150 pk
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1400 cc
Vermogen:	150 pk en 20 kW elektromotor
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	24,4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,6 seconden
Topsnelheid:	210 km/h
Uitrusting:	Executive pakket, 65% lichtabsorberend glas, schuif/kanteldak en telefoon Premium.
Verkoopprijs:	€ 36.344,-
Leaseprijs :	Vanaf € 499,-
Vanaf prijs:	€ 29.990,-
Informatie:	www.valleiautolease.nl



VOLVO V40

DEALER: AUTOBEDRIJF REEDE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEROEN VAN DOORN

Anita van Elst: "Het is positief dat de V40 als veiligste auto is getest. Hij is gunstig geprijsd en met deze uitstraling en uiterlijk kom je er graag mee voor de dag."

Richard Vonk: "De V40 is een degelijke en veilige auto. Die optiepakketten zijn goed betaalbaar. Ik vind het een zeer representatieve auto."

Ronald Ruskauff: "De Volvo V40 is een zeer mooi vormgegeven auto en vertoont soepel rijgedrag. Deze auto is een uitstekende keuze voor mensen die een auto zoeken met veiligheid, comfort, luxe en uitstraling."

Huib van Loon: "De V40 is een sportief gelijnde auto en vertoont strak rijgedrag. Ik vind het een premium auto met een goede uitstraling. Met een kleine investering rijd je een nog completere uitvoering."

Johan de Wit: "Ik vind de V40 een mooie, complete auto. Hij is goed afgewerkt en heeft veiligheid hoog in het vaandel staan. Hij is ook uitermate representatief. Je krijgt veel waar voor je geld."

SPECIFICATIES

Merk:	Volvo
Model:	V40
Type:	D2
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	115 pk
Koppel:	270 Nm
Verbruik:	1 op 29,4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,9 seconden
Topsnelheid:	190 km/h
Uitrusting:	Momentum, Introlin, Dynamic Line
Verkoopprijs:	€ 34.477,-
Leaseprijs:	Vanaf € 570,41,-
Vanaf prijs:	€ 25.995,-
Informatie:	www.volvocars.nl



VOLVO V60

DEALER: AUTOBEDRIJF REEDE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEROEN VAN DOORN

Robert Jan Stronkhorst: "De V60 rijdt zeer comfortabel, maar toch sportief. Hij heeft een goede wegligging, is stil en zeer goede stoelen. Hij is vergelijkbaar met bekende Duitse merken, maar dan goedkoper."

Roland de Zwart: "De Volvo V60 heeft een mooi design en rijdt ontzettend strak. Deze auto kan wat betreft materiaal, design en uitstraling de Duitse concurrentie aan."

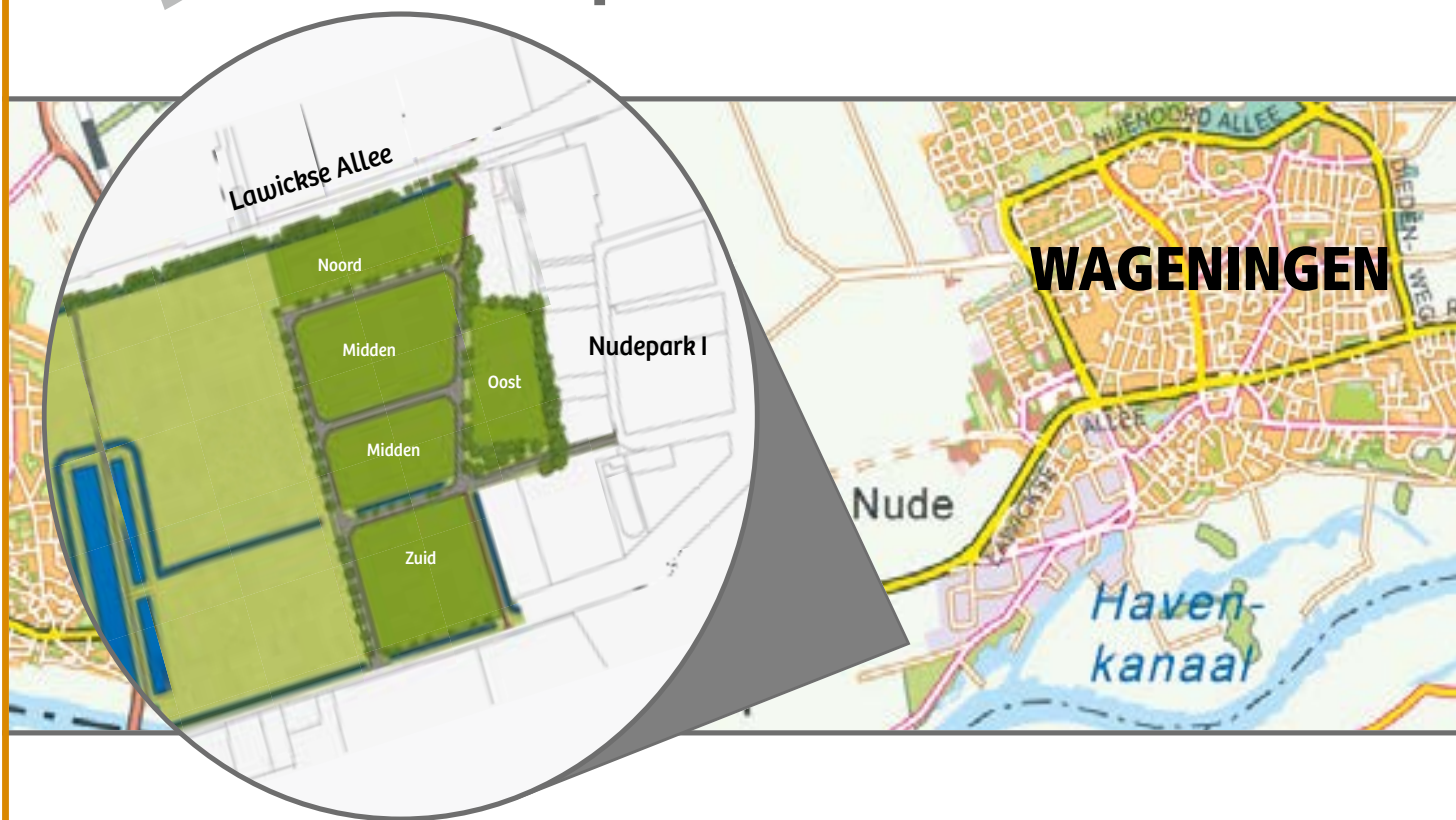
André Leander: "Schijn bedriegt bij de V60. Hij lijkt niet groot, maar heeft binnen meer dan genoeg ruimte. Dit is een prima auto voor een prima prijs."

Jaap Soetendaal: "De V60 voldeed geheel aan mijn verwachtingen. Hij heeft een heerlijk soepele motor en een messcherpe versnellingsbak. Het is een zeer complete auto met een hoge restwaarde, dus de prijs/kwaliteit verhouding is goed."

Roger Visser: "De Volvo V60 rijdt alsof je op een troon zit. Je weet dat je rijdt, maar je hebt het gevoel dat je wordt gereden. Ik vind de prijs/kwaliteit verhouding extreem aantrekkelijk!"

SPECIFICATIES

Merk:	Volvo
Model:	V60
Type:	T3
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	240 Nm
Verbruik:	1 op 16,7
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,6 seconden
Topsnelheid:	200 km/h
Uitrusting:	R-design..
Verkoopprijs:	€ 40.060,-
Leaseprijs :	Vanaf € 768,38,-
Vanaf prijs:	€ 31.995,-
Informatie:	www.volvocars.nl



Ruimte voor ambitie

In de gemeente Wageningen wordt naast het huidige bedrijventerrein Nudepark I een nieuw plan gerealiseerd: Rijn Businesspark.

Bereikbaarheid

Gemeente Wageningen is centraal gelegen in Nederland en is door de nabijheid van de snelwegen A12, A50 en A15 uitstekend bereikbaar. Ook binnen de gemeente is de infrastructuur optimaal. Gemeente Wageningen heeft een speciaal project opgezet, dat zorgdraagt voor een goede ontsluiting en hoogwaardig openbaar vervoer. De hoofdontsluiting van Rijn Businesspark vindt plaats via Nudepark I.

Situatie

Het plan wordt verdeeld in vier deelgebieden: Noord, Zuid, Midden en Oost. Het groene raamwerk van het totale plan zorgt voor een vanzelfsprekende indeling. De deelgebieden krijgen ieder hun eigen uitstraling en zijn vanwege hun ligging binnen het plan specifiek geschikt voor bepaalde bedrijfstypes.

Parkmanagement

Een bundeling van krachten en activiteiten, (onder de verzamelnaam parkmanagement) heeft naast het kostenvoordeel veel pluspunten. Er ontstaat een gunstig vestigings- en ondernemersklimaat. Er is continuïteit in onderhoud en de veiligheid wordt vergroot.

www.rijnbusinesspark.nl

DTZ Zadelhoff Arnhem

Rozeboom makelaardij o.g. assurantiën



E maveen@dtz.nl
I www.dtz.nl
T +31 26 4 452 445

Rozeboom

makelaardij o.g.
assurantiën

E info@rozeboom.nl
I www.rozeboom.nl
T +31 318 41 40 51

De beste objecten vindt u bij DTZ Zadelhoff



Te huur/te koop Ede Representatief bedrijfsgebouw



Neonstraat 15

Vrijstaand bedrijfsgebouw gelegen op bedrijventerrein 'Kievitsmeent'.

- circa 3.234 m² bedrijfsruimte met circa 1.131 m² kantoorruimte/archief en kantine
- voorzien van 5 loading docks en 2 laaddeuren
- 40 parkeerplaatsen op eigen terrein
- aanvaarding per direct

Huurprijs: vanaf EUR 45,- per m² p.j.
Koopprijs: EUR 2.450.000,- k.k.

Te huur Ede Kantoorgebouw op zichtlocatie



Rubensstraat 145

Het betreft een vrijstaand kantoorgebouw gesitueerd op een prominente zichtlocatie aan de A12. Op loopafstand gelegen van diverse horeca- en winkelveorzieningen in winkelcentrum 'De Stadspoort'.

- circa 1.509 m² kantoorruimte in units vanaf circa 120 m²
- 115 parkeerplaatsen op eigen terrein
- direct aan de op- en afritten van de A12
- aanvaarding in overleg

Huurprijs: EUR 115,- per m² p.j.

Te huur/te koop Veenendaal Moderne kantoorvilla



Landjuweel 1

Representatieve kantoorruimte met een moderne en speelse indeling. Het atrium met vergaderruimte is een absolute blikvanger. Het gebouw is gelegen op kantorenpark 'De Vendel'.

- circa 707 m² kantoorruimte beschikbaar op de begane grond
- 14 parkeerplaatsen bij het object
- uitstekend bereikbaar, vlakbij afslag 'Veenendaal' aan de A12
- aanvaarding in overleg

Huurprijs: op aanvraag
Koopprijs: op aanvraag

Te huur Veenendaal Kantoorruimte op zichtlocatie



Plesmanstraat 58-60

Een representatief kantoorgebouw met ruime parkeervoorziening op eigen terrein. Het gebouw ligt op een prominente zichtlocatie aan de rondweg in Veenendaal, bij de op- en afrit van de A12.

- circa 2.442 m² kantoorruimte in units vanaf 250 m²
- uitstekende bereikbaarheid per auto
- dichtbij NS-station 'Veenendaal De Klomp'
- aanvaarding per direct

Huurprijs: EUR 80,- per m² p.j.

Te huur Wageningen Hoogwaardig kantoor- en praktijkruimte



Hesselink v Suchtelenweg 6

Rijksmonument 'De Hoohe Stee' ligt aan de zuidoost kant van Wageningen, op een unieke locatie met vrij uitzicht over de uiterwaarden van de Rijn en de Betuwe.

- circa 260 m² kantoor- en praktijkruimte gelegen op de begane grond
- ruimte beschikt o.a. over een representatieve entree, 5 behandelkamers, kleedruimte met douche en oefenzaal. De indeling wordt naar wens aangepast
- parkeervoorziening op eigen terrein

Huurprijs: EUR 150,- per m² p.j.

Te huur Wageningen Winkel-/kantoorruimte in het centrum



Plantsoen 21-23

Representatieve winkel-/kantoorruimte in het stadscentrum van Wageningen. De ruimte is al voorzien van o.a. beveiliging, airco, databekabeling en patch-kast

- circa 160 m² v.v.o. op de begane grond. De ruimte is eventueel te splitsen in 2 of 3 units
- goed bereikbaar met de auto en ov
- parkeergelegenheid aan de overzijde van het pand
- aanvaarding per direct

Huurprijs: EUR 130,- per m² p.j.

Meer info 026 4 452 445 of via www.dtz.nl