



Dit document wordt u aangeboden door:

OOST-GELDERLAND

**BUSINESS**

[klik hier voor meer artikelen](#)

**VALLEI**

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOOD VALLEY REGIO | JAARGANG 26 | NUMMER 3 | JULI 2013

# BUSINESS®



Coverstory:

## Gemeente Nijkerk

Veel bedrijvigheid in Nijkerk

Forum Fusies & Overnames:

'Een goede voorbereiding is essentieel'

Green & Fun Testdag:

Cruisende cabrio's en 'groene' gevaartes

**Nationaal**

De nieuwsgierigheid van George Banken



VALLEI

# BUSINESS®



Check de **Vallei Business E-Paper app**  
voor je tablet en smartphone op  
[www.valleibusiness.nl](http://www.valleibusiness.nl)

# VOORWOORD



## Toch zomer?

*Het ziet er naar uit dat de zomer dan toch eindelijk voorzichtig begint aan te breken. In juni hebben we al een aantal mooie dagen gehad, onder meer tijdens de jaarlijkse Green & Fun Testdag. Maar tijdens het schrijven van dit voorwoord is het inmiddels al meer dan een week heerlijk weer. En volgens de voorspelling zijn we er voorlopig ook nog niet vanaf. Heerlijk!*

*Het kost me dan ook niet veel moeite om te acclimatiseren na een heerlijke en toch ook welverdiende vakantie in Fréjus aan de Côte d'Azur. Ik moet toegeven dat ik aangenaam was verrast door de omgeving, erg mooi! Het was mijn eerste keer in het zuidoosten van Frankrijk, maar ik zou er graag nog een keer naartoe gaan.*

*Goed, wat hebben we in deze uitgave van Vallei Business voor u in petto? Uiteraard doen wij uitgebreid verslag van de, wederom, zeer geslaagde Green & Fun*

*Testdag en de aansluitende BoB-borrel in een zonovergoten Maarsbergen. Dat ene buitje wat die dag is gevalen, nemen we gewoon voor lief.*

*Op het gebied van fusies en overnames hebben we een heel interessant forum gehad. Vier professionals uit dit vakgebied gingen de discussie aan.*

*Vallei Business was ook aanwezig bij de eerste vhm | valleirally. Verderop in het blad vindt u een uitgebreide reportage.*

*Rest mij niets anders dan u weer heel veel leesplezier te wensen.*

*Met vriendelijke groet,*

*Lars van Bergen  
Hoofdredacteur Vallei Business  
lars@vanmunstermedia.nl*



Zakenmagazine voor  
de regio Vallei  
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 26  
juli 2013, editie 3

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

REDACTIE BIJDAGEN  
Sofie Fest, Hans Hooft,  
Jessica Scheffer

VORMGEVING / OPMAAK  
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 eventuele  
onjuistheden en/of onvolledigheid van de  
verstrekke 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  
REDACTIEMEDEWERKERS:  
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: veel bedrijvigheid in Nijkerk
- 9** Column Van Veen Advocaten
- 10** Servicepagina
- 12** Boekenpagina
- 13** Opmerkelijk
- 15** Business Flitsen
- 16** Volop genieten tijdens 1e vhm | valleirally
- 20** Toplocaties
- 22** Forum Fusies & Overnames: 'een goede voorbereiding is essentieel'

## NATIONAAL



### I George Banken voor de derde keer succesvol met Detron

'Ik wil alles weten'



### VI Big data geen toekomstmuziek maar realiteit

The next big thing?



### XIV Meer interactie tussen onderwijs en bedrijfsleven noodzaak

Groeiend tekort aan ICT'ers noopt tot actie

- 27** Column Brouwer Advocaten
- 28** Profiel Zoonen Makelaardij
- 29** Rabobank: 'ondernemers, maak het jezelf makkelijk'
- 30** Waardevolle BoB-borrel voor Vallei Business
- 32** Column Wolters Advocaten

## Green- en Funtestdag

- 34** Cruisende cabrio's en 'groene' gevaartes
- 37** Testverslagen



De stad Nijkerk viert dit jaar haar 600ste verjaardag. Vallei Business schoof aan bij G.D. Horst en T. Kraaij van de gemeente Nijkerk.



"Het was, tijdens 1e vhm | valleirally, puur genieten om met ruim 25 supergave en bijzondere auto's deze rally te rijden door de Gelderse vallei."



Diverse aspecten spelen een rol wanneer een ondernemer zijn bedrijf wil verkopen of zijn bedrijfsvoering uit wil breiden met de overname van een onderneming.



'Mocht u om welke redenen dan ook afscheid willen of moeten nemen van uw werknemer, dan zijn er grosso modo twee mogelijkheden om een ontslag te bewerkstelligen.'



Afzender was Rabobank Vallei en Rijn die daarmee liet zien dat de bank overal is én wat het gemak is van 'Online regelen' of mobiel bankieren.



Aatop Personeelsintermediair is een bureau voor Werving & Selectie en Detachering van MBO+, HBO en WO geschoold personeel. Onlangs verhuisde het bedrijf naar een nieuw pand in Veenendaal.



De weersvoorspelling belofde niet veel goeds op donderdag 20 juni, maar toch is de Green & Fun testdag niet in het water gevallen.

# Gemeente Nijkerk: veel bedrijvigheid in Nijkerk

De stad Nijkerk viert dit jaar haar 600ste verjaardag. Alleen dat feit is al voldoende om naar de stad aan de voormalige Zuiderzee af te reizen. Maar de gemeente heeft meer te vertellen. Wij schoven aan bij G.D. Horst, wethouder Economie en T. Kraaij, bedrijfscontactfunctionaris van de gemeente Nijkerk.

De gemeente Nijkerk kenmerkt zich door een sterk lokaal bedrijfsleven met een sterke binding met Nijkerk. Met name de voedingsmiddelen- en maakindustrie is sterk vertegenwoordigd, aangevuld met logistiek en groothandel. Daarnaast vormt ook de zakelijke dienstverlening een groeisector.

“Nijkerk wil haar bestaande bedrijfsleven versterken door het faciliteren van goede verbindingen en het bieden van passende bedrijfsruimte”, trapt Horst af. “Zowel de kleine als de grote bedrijven in de regio krijgen hier ruimte om te groeien. Bestaande panden en de nieuwe werklocaties De Flier en Arkerpoort aan de A28, bieden kansen voor reguliere bedrijven. Terwijl bedrijventerpark Spookkamp, gelegen op een mooie locatie dichtbij het centrum van Nijkerk, ruimte biedt voor bedrijven en instellingen met bijzondere doeleinden.”

Er is opvallend veel bedrijvigheid in Nijkerk, wat zich onder andere uit in het aantal bedrijfsterreinen wat de gemeente huisvest. Kraaij: “Er zitten veel productiebedrijven in onze gemeente. Nijkerk maakt ook onder deel uit van Regio FoodValley. En 50 pro-

cent van de foodgerelateerde productiebedrijven zit in Nijkerk. Dat is iets waar we als gemeente dan ook erg trots op zijn. Sinds kort profileren we ons dan ook als ‘foodproductiecentrum’.”

Om de bedrijvigheid nog meer gestalte te geven, is de gemeente momenteel bezig met de verkoop van twee bedrijfsterreinen. “De nadruk op ligt momenteel op Arkerpoort”, vertelt Kraaij. “Arkerpoort ligt direct aan de afslag Nijkerk-Zuid en heeft wat grootte betreft flexibele kavels. Aan de A28 kunnen bedrijven zich vestigen die een zichtlocatie prefereren. Er zijn momenteel twee kavels verkocht. Verder betreft het een terrein met veel groen en water. Er is gelukkig veel aandacht voor het bedrijfsterrein, zowel van lokale bedrijven als bedrijven die niet uit onze gemeente komen. Voor De Flier, het andere bedrijventerrein, worden op dit moment planologische voorbereidingen getroffen. Het terrein krijgt een hoogwaardige uitstraling en ruimtelijke inrichting. Ook op De Flier zullen zichtlocaties komen.” Daarnaast heeft ook multifunctioneel bedrijfspark Spookkamp nog beschikbare kavels.

## Bereikbaarheid

Is een van de speerpunten van Arkerpoort en van Nijkerk in het algemeen. Centraal in het land en pal aan de A28 is het terrein sowieso per auto uitstekend bereikbaar. Nu is de A28 een filege-

Nijkerk is een welvarende gemeente, iets waar wethouder Horst en Kraaij erg trots op zijn: ondanks de huidige economische crisis zit het werkloosheidspercentage van de gemeente Nijkerk onder het landelijk gemiddelde. Daar zijn we natuurlijk trots op. Verder verdient het actieve bedrijfsleven in onze gemeente ook een pluim. Wij maken als gemeente steeds vaker gebruik van de kennis die daar aanwezig is.”



Met de onthulling van dit bouwboard is de officiële verkoop van Arkerpoort begonnen.



voelige snelweg, met name richting knooppunt Hoevelaken, maar dat moet eind 2013 met de verbreding verleden tijd zijn. Bovendien worden daarna nog dijklichamen aangebracht waarmee de A1 over de A28 heen getild wordt en de fileproblemen nóg verder worden teruggedrongen.

‘En schrijf ook maar op dat Nijkerk een miljoen heeft geïnvesteerd in de bereikbaarheid’, voegt wethouder Horst er snel aan toe. De reden: het plan was om afrit Hoevelaken af te sluiten, maar dat hebben de gemeente (1 miljoen euro) en regionale partijen (12 miljoen) weten te voorkomen. Zodra de verbreding van de A28 afgerond is, gaat afrit Hoevelaken weer open. ‘En dat vind ik een fantastische ontwikkeling’, straalt Horst. ‘Zowel voor de lokale bedrijvigheid als de woningmarkt.’

## Nijkerk 600

Voor de 600ste verjaardag van de stad Nijkerk worden er het hele jaar al veel activiteiten georganiseerd. Kraaij: “Er wordt van alles georganiseerd; van marktjes tot lezingen tot een drakenbootrace. In april hebben we samen met het lokale onderwijs en ondernemers FoodValley Day georganiseerd. Dit is begonnen als een biologische markt bij kerk, maar wij wilden als gemeente ons steentje bijdragen. Gezamenlijk als Ondernemers, Onderwijs en Overheid hebben we er een ontzettend leuk evenement van gemaakt. We hebben een aantal bedrijven uit onze gemeente gevraagd om op zaterdag open te gaan om bezoekers te ontvangen. Bedrijven als Arla (biologische zuivel), Bieze (salades en aardappelspecialiteiten), Festivaldi (Harlekijntjes drop) en zelfs een lokale wijngaard deden allemaal mee.”

Geïnteresseerd konden zich inschrijven via een speciale website en binnen no time zat alles vol. Kraaij: “We hadden niet verwacht dat er zo veel belangstelling zou zijn voor de bedrijfsbezoeken. En in het kader van duurzaamheid werden mensen met paard en wagen vervoerd. Ook hebben we het onderwijs erbij betrokken door een prijsvraag voor scholieren te houden.” ■

### Een greep uit de activiteitenagenda van Nijkerk 600.

- 22 juli: 1e Zomerbraderie met Preuvenement
- 17 augustus: Kunstmarkt Nijkerk
- 29 augustus: Braderie en Nacht van Nijkerk
- 6 en 7 september: Sleepbootdagen
- 14 september: Wijnfeest ‘Proef van Nijkerk’
- 5 oktober: Nijkerks Kampioenschap Palingroken
- 25 oktober: Benefietconcert voor Hospice Nijkerk
- 16 november: Glazen Huys Nijkerk

Meer informatie op:

- [www.nijkerk.eu](http://www.nijkerk.eu)
- [www.nijkerka28.nl](http://www.nijkerka28.nl)
- [www.nijkerk600jaar.eu](http://www.nijkerk600jaar.eu)



*Maak het  
jezelf  
makkelijk.*

*Jouw bank is  
overal.*

### ***Ondernemers regelen steeds meer bankzaken online***

Bankzaken regelen via je adviseur? Dat hoeft niet altijd. De Rabobank maakt het je makkelijk: steeds meer bankzaken regel je online. Op het moment dat het jou uitkomt. Of je nu bij de bloemenveiling bent, of op je flexplek: jouw bank is overal.

***[www.jouwbankisoveral.nl](http://www.jouwbankisoveral.nl)***

***Samen sterker. Dat is het idee van coöperatief bankieren.***



**Rabobank**



# Van Veen Advocaten zit niet stil



Sinds eind 2012 opererend vanuit een nieuw pand. Sponsor van verschillende regionale evenementen en goede doelen. Een nieuwe website die dezelfde toegankelijke, strakke en sfeervolle uitstraling heeft als het kantoorpand. Naast dat Van Veen Advocaten dagelijks diensten aanbiedt aan en uitvoert voor cliënten, zit zij ook op andere gebieden niet stil.

## Sponsoring

“Wij vinden het belangrijk om maatschappelijk betrokken te zijn, vooral in de regio. Onder andere sponsoring zien wij als een effectief middel hiervoor”, aldus Otto Meijnen, kantoormanager. Van Veen Advocaten is hoofdsponsor van het Oranjebal dat op 29 april plaatsvond, ter ondersteuning van het Toon Hermanshuis in Ede. Doet mee aan de RoPaRun en de Ride for the Roses, voor de strijd tegen kanker. Is hoofdsponsor van Dorpsgolf Barneveld, ter ondersteuning van de Toon Hermans Salon in Barneveld. Is Silver Sponsor van de Heideweek en sponsor van diverse sportverenigingen en centra in de omgeving. Meijnen: “Het is een bewuste keuze om ook op het gebied van sport aan sponsoring te doen. Ambitie en het best mogelijke eindresultaat behalen zijn onderwerpen die in de sport en bij Van Veen Advocaten centraal staan.”

## Website

Maar niet alleen door aan sponsoring te doen laat Van Veen Advocaten haar gezicht zien. Half juni werd een nieuwe website gelanceerd. “Door in onze nieuwe website sociale media te integreren willen we nog toegankelijker worden voor onze (potentiële) cliënten. Advocatenkantoren hebben vaak de reputatie afstandelijk en moeilijk bereikbaar te zijn. Wij verzetten ons sterk tegen dit beeld”, aldus Meijnen. Op de nieuwe website heeft iedere advocaat zijn eigen pagina met een

duidelijke foto, contactgegevens, een persoonlijke tekst en Twitter-feed. Verder staat op elke pagina weer een andere foto van het pand weergegeven. Meijnen: “Door via de website zoveel mogelijk informatie over de mensen en het pand vrij te geven, is het voor (nieuwe) cliënten duidelijker wat hen te wachten staat. Het is prettig om al een beeld van een advocaat en diens werkplek te hebben alvorens je de persoon gaat ontmoeten.”

De nieuwe website verschaft naast een beeld van het kantoor, juridische informatie over vaak voorkomende geschillen. De advocaten schrijven artikelen waar de bezoekers van de website veel informatie uit kunnen putten. “Werkgevers kunnen bijvoorbeeld met betrekking tot arbeidsrecht antwoorden vinden op vragen waar zij wellicht zelf mee lopen”, aldus Meijnen. ■



Van Veen Advocaten heeft een historische achtergrond in Ede en Barneveld, maar sinds lange tijd is zij ook in de rest van de Vallei breed vertegenwoordigd. Met twintig advocaten is Van Veen Advocaten een grote speler als advocatenkantoor in de regio en een landelijke middenmoter. Alle twintig advocaten hebben hun eigen specialisaties.

Van Veen Advocaten  
W. [www.vanveen.com](http://www.vanveen.com)  
E. [info@vanveen.com](mailto:info@vanveen.com)  
T. 0318 68 78 78

# Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

**Rabobank Vallei en Rijn**

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

**S+**  
**DL**

**SCHUURMAN  
EN DE LEEUW**  
accountants


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

Reclame

**Verbeek**  
Reclame

**Verbeek Reclame**  
Groot Overeem 9-12  
3927 GH Renswoude

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

 Specialist in belettering.

Bedrijfshuisvesting/onderhoud



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

RE  
PRO  
TEX

Lorentzstraat 6c  
6716 AD Ede

T: +31 (0)318 693 121

verkoop@reprotex.nl

www.reprotex.nl

**Relatiegeschenken &  
Promotionele Textiel**

Ziekenhuis  
Gelderse  
Vallei



**Specialist in Horeca- & Bedrijfstextiel**  
**Met trots leverancier van het**  
**Ziekenhuis Gelderse Vallei te Ede**

# 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

"Nothing escapes his eagle eye..."



ACCOUNTANTS  
BELASTINGADVISEURS  
ARBEIDSZAKEN

WWW.SCHUITEMAN.COM  
WWW.DGATOOLBOX.NL



Schuiteman  
Accountants & Adviseurs

# BOEKEN



## Geïnspireerd – en akoestisch – inrichten

We zien steeds vaker dat producenten van specifieke zaken publicaties brengen over de toepassing van hun producten in een groter geheel. Zo brengt Rockfon (van Rockwool) een prachtig magazine (hoewel, eerder een boekwerkje) over de toepassing van hun akoestische producten in moderne kantoorinrichtingen. Schijnbaar terloops worden ook schitterende voorbeelden gegeven van zeer aantrekkelijke en praktische inrichtingen van kantoren. Via de Rockfon Office Hub ([www.rockfon.nl/hub/office/](http://www.rockfon.nl/hub/office/)) kan het magazine worden besteld, en het is zeker de moeite waard, al is het maar om inspiratie op te doen voor het eigen kantoor. Dat de producten van Rockfon een belangrijke rol spelen bij het terugdringen van geluidsoverlast binnen de werkomgeving, mag duidelijk zijn. Dat de plafond- en wandoplossingen ook nog heel decoratief kunnen zijn en een bijdrage kunnen leveren aan de totale inrichting, is dan mooi meegenomen. In het magazine worden ook nog eens zes trends in de kantorenwereld genoemd waar we de komende jaren mee te maken krijgen.

## 3-delige workshop Succesvol starten met social media



Wil je je naamsbekendheid vergroten?  
Meer verkopen realiseren?  
Meer fans voor je merk kweken?  
Zet social media dan strategisch en planmatig in!

In deze 3-delige workshop ontwikkel je in 3 dagen een plan van aanpak voor de succesvolle inzet van social media voor jouw organisatie.

Meer informatie en inschrijven:  
[www.elinewalda.nl](http://www.elinewalda.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](http://Qompassie.nl)





### 'VARKEN SCHREEUW NIET ZO' GEEN REDEN TOT ONTSLAG

Op de werkvloer kunnen de emoties nog wel eens hoog oplopen. Maar de uitroep 'Dik varken, schreeuw niet zo' tegen de chef, is volgens het Gerechtshof in Den Bosch geen reden tot ontslag op staande voet. Zo meldt De Telegraaf.

Een hulpmonteur had de verkeerde lamellen afgezaagd voor een klus. Niet de kleur 'naturel - alu metallic', maar lichtgrijze, aldus het vonnis.

De monteur kwam zijn fout opbiechten bij de baas, die hem daarop volgde naar de werkplaats. Vervolgens sprak de chef 'op luide toon zijn ongenoegen uit'. Daarop heeft de werknemer geroepen 'dik varken, schreeuw niet zo'.

Het hof vindt echter dat er niet genoeg grond is voor een ontslag op staande voet. De rechters vinden wel dat de werknemer over de schreef is gegaan.

### TRUCKER RICHT RAVAGE AAN DOOR VOLGEN GPS

Een vrachtwagenchauffeur in Duitsland vertrouwde volledig op zijn navigatie en richtte een ravage aan in een Duits plaatsje. Hij kon niet afslaan maar deed het toch, omdat zijn navigatie zei dat het kon. De met twee auto's geladen transportwagen ramde daarop eerst een ijzeren brug, die vervolgens instortte. De 32-jarige chauffeur uit Baden-Württemberg bleef vertrouwen op zijn gps en vervolgde zijn ramkoers. De vrachtwagen ramde daarop een stal, een aantal verkeersborden en reflectorpaaltjes. Wonder boven wonder raakte niemand gewond. Volgens de politie heeft de vrachtwagenchauffeur voor zeker 70.000 euro aan schade aangericht.

(\*Bron: RTL Nieuws)



### KOFFIEWINKELKETEN PRINT GEZICHT VAN KLANTEN IN KOFFIE

In Taiwan wil een keten van tweeduizend koffiewinkels zich op een vreemde en aparte wijze onderscheiden van de concurrentie. In de 'Let's Cafe'-winkeltjes van de Family Mart-warenhuizen in Taiwan kunnen klanten hun gezicht bovenop de koffie laten printen. Dit meldt De Gazet van Antwerpen. Klanten kunnen eenvoudigweg foto's uploaden naar de koffiemachine, die uitgerust is met een printer. Met sprinkels en schuim verschijnen er levensechte beelden op de koffie.

(\*Bron: [www.koffie.blog.nl](http://www.koffie.blog.nl))

### VIJFTIENJARIGE VERDIENT MILJOEN MET BEDRIJF

Ze is amper vijftien, maar heeft al meer dan een miljoen dollar verdiend met haar eigen bedrijfje. Het meisje, Madinson Robinson, maakt het helemaal in de kledingindustrie met de verkoop van flip-flops die ze zelf ontwerpt. Robinson richtte in 2006 haar bedrijfje Fish Flops op. Ze heeft inmiddels meer dan 60 duizend exemplaren verkocht. Het Amerikaanse warenhuis Nordstrom heeft nu een contract met haar afgesloten om de flip-flops ook in Nordstrom-filialen te verkopen. De jonge ondernemer schrijft ook boeken en ontwerpt games. Ze ontwerpt nu ook hoeden en t-shirts voor haar collectie.

(bron: NOS)





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

Business gifts & premiums  
Promotioneel textiel  
Corporate sweets, papers & pens  
Kerst- & themapakketten

**Professionals in presenteren, trakteren en promokleren!**

Raadhuisplein 56 • 3771 ER Barneveld • 0342 - 42 61 40 • [welkom@procomm.eu](mailto:welkom@procomm.eu)

**Graag  
gedaan!**

We doen het graag. Ondernemers blij maken met ICT-oplossingen die écht iets toevoegen. Onze klanten kunnen erover meepraten. Kijk maar eens op [www.hupra.nl/graaggedaan](http://www.hupra.nl/graaggedaan).

Alvast bedankt!

**hupra**  
it-beheer

3-delige workshop  
**Succesvol starten met social media**



Wil je je naamsbekendheid vergroten?  
Meer verkopen realiseren?  
Meer fans voor je merk kweken?  
Zet social media dan strategisch en planmatig in!

In deze 3-delige workshop ontwikkel je in 3 dagen een plan van aanpak voor de succesvolle inzet van social media voor jouw organisatie.

Meer informatie en inschrijven:  
[www.elinewalda.nl](http://www.elinewalda.nl)

 **eline walda**  
strategisch  
marketing  
advies

# BUSINESS FLITSEN

## EVEN VOORSTELLEN: NIELS HARDEMAN

“Ik ben Niels Hardeman, woonachtig in Woudenberg en ben sinds 1 mei 2013 in dienst als accountmanager Zakelijke Markt bij Gebr. van Gent. Hiervoor heb ik ruim drie jaar bij Citroen ROVAM in Woudenberg gewerkt als verkoper. Daarna ben ik bij de Vallei Auto Groep als Audiverkoper aan de slag gegaan. Na ruim 2,5 jaar ben ik benaderd om bij Select Car Lease te komen werken als Accountmanager Shortlease. Ik heb daar ruim twee jaar gewerkt en nu sinds mei van dit jaar aan de slag bij Gebr. van Gent. Terug in een voor mij bekende regio!”

Hardeman is enthousiast over de uitdagingen die zijn nieuwe werkgever biedt. “Wij willen dat door het opzetten van een Toyota Business Center, Gebr. van Gent nog meer de partner in mobiliteit gaat worden voor de Vallei regio. In de breedste zin willen wij de zakelijke klant van dienst zijn op het gebied van mobiliteit. Van het leveren tot het onderhouden en van schadeherstel tot wagenparkadvies en beheer.”

### Persoonlijk contact

“Deze tijd vraagt een persoonlijk contact en een op maat advies gezien het ruime aanbod van auto's, lease en financieringsvormen en natuurlijk alle wetten en subsidies die rond de zuinige/schone auto's van toepassing zijn. Persoonlijk advies is steeds belangrijker als het gaat om het goed beheren zakelijk gereden auto's. Hier kan ik als accountmanager van Gebr. van Gent een grote meerwaarde in zijn in de zakelijke markt. Toyota heeft tenslotte veel modellen in het gamma die veel besparing op verschillende vlakken kunnen besparen.”

In de zeer actieve Vallei regio verwacht Hardeman dat er veel behoefte is aan een op maat advies op het gebied van mobiliteit. “Het is gebleken dat de prioriteit vaak op andere vlakken ligt, terwijl over het algemeen de autokosten in de Top 3 van bedrijfskosten staan. Op dit vlak kan het business center van Gebr. van Gent maximaal ontzorgen en een wagenpark creëren wat als een maatpak aansluit bij het bedrijf.”



**Meer informatie:**  
**Niels Hardeman**  
Accountmanager Zakelijk Markt  
06-12892585  
[nhardeman@gebrvangent.nl](mailto:nhardeman@gebrvangent.nl)

## ONTWIKKELINGEN ZZP VALLEY

Inmiddels bestaan we 4 maanden en zijn de ontwikkelingen in volle gang. Zo zijn we begonnen met de gratis vrijdagmiddagworkshops in samenwerking met SEATS2MEET De Reehorst. Tijdens de vakantieperiode zijn er een aantal weken geen workshops, maar vanaf september starten we weer met elke twee weken een workshop.

Een van onze zelfstandig professionals krijgt met het geven van een workshop de gelegenheid een stukje kennis te delen en meer naamsbekendheid te krijgen.

Kijk voor het programma op onze website.

Om de twee weken is er na de workshop van 16.30 tot 18.00 uur een einde van de week borrel bij SEATS2MEET De Reehorst Ede.

In De Cultuurfabriek in Veenendaal gaan er na de zomerperiode ook regelmatig workshops plaatsvinden. Kijk hiervoor in onze agenda.

Op zoek naar een zelfstandig professional bij u uit de regio?  
Meer informatie op [www.zzpvalley.nl](http://www.zzpvalley.nl) en via telefoonnummer  
088-1156888.



# Volop genieten tijdens 1e vhm | valleirally

Het equipe van Bank ten Cate is de winnaar geworden van de eerste editie van de vhm | valleirally die op 4 juli is gereden. Initiatiefnemer en organisator Jan Veldhuizen van vhm | accountants & belastingadviseurs vat deze eerste editie van deze ondernemersrally samen: "Het was puur genieten om met ruim 25 supergave en bijzondere auto's deze rally te rijden door de Gelderse vallei."



Het deelnemersveld was zeer divers, van een Ford V8 uit 1932 tot een Fisker Karma. Maar ook een zeer exclusieve Alfa Romeo Touring uit 1942, een Alvis Speed 25 en een Maserati 3500 GT behoorde tot het deelnemersveld.

De start van de rally was bij Vallei Auto Groep in Veenendaal. Na een algemene instructie kregen de deelnemers een routeboek waarmee zij met behulp van diverse kaartleessystemen de juiste route moesten zien te vinden. Veldhuizen: "De factor tijd speelt bij dit soort rally's niet mee, het gaat er juist om dat de juiste route wordt gereden. De navigatiemethoden als bolletje/pijl, vooraf ingetekende route en een zelf te bepalen kortste route waren voor zowel de ervaren rallyrijders als degene die voor het eerst een rally reden een leuke uitdaging."

De finish van de vhm | valleirally was bij kasteel Hoekelum in Bennekom. De equipe van Bank ten Cate met Arno Blokland en Elly Rijkenberg met de Porsche 911 Targa uit 1968 mochten de eerste prijs ophalen doordat zij slechts 3 van de 70 controlepunten hadden gemist.

Veldhuizen kijkt tevreden terug op het evenement. "De opzet is voor mij geslaagd. In deze rally zat alles: van uitdaging en bewondering voor elkaars auto's tot netwerken. Door dit succes zal het zeker nog een vervolg gaan krijgen." ■

vhm | accountants en belastingadviseurs  
Fokkerstraat 10a, Veenendaal  
[www.valleirally.nl](http://www.valleirally.nl)













**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 • BRASSERIE

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

**RH** ★★★★★

**Hotel en Congrescentrum de ReeHorst**  
Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen  
Trainingen - Congressen - Events - Theater

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

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

# Toplocaties in de regio Vallei

5



FEESTEN & PARTIEN  
CATERING  
RESTAURANT



**VOOR INLICHTINGEN  
EN RESERVERINGEN:**

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

*Anno straks  
met een vleugje toen*

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  
overgetelijke, 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



# Een goede voorbereiding is essentieel

Timing, cultuurverschillen, het regelen van een financiering; diverse aspecten spelen een rol wanneer een ondernemer zijn bedrijf wil verkopen of zijn bedrijfsvoering uit wil breiden met de overname van een onderneming. Vallei Business vroeg enkele specialisten uit de regio om deel te nemen aan een tafeldiscussie over dit onderwerp bij restaurant Buitenzorg in Ede.

Wanneer een ondernemer de aankoop van een ander bedrijf in overweging neemt, is onder andere timing een essentiële factor. Vinden de aanwezigen dat het nu de juiste tijd is om een bedrijf over te nemen? “Of je een bedrijf overneemt, moet je niet van de tijd af laten hangen, maar onder andere van je businessmodel en

je ambities”, geeft Bram Faber aan. “Het is een hele persoonlijke vraag en het antwoord verschilt per ondernemer. Je moet in ieder geval geen bedrijf aanschaffen omwille van het aanschaffen.” Volgens Dick Brouwer is de economische tijd op macro-economisch niveau wel degelijk een belangrijke factor. “Een economisch voorspoedige tijd heeft zo zijn voordelen, maar dat geldt ook voor een minder gunstige periode. Ik maak nu veel faillissementen mee. De fase erna, de zogenaamde doorstart, is in feite ook een overname.”

Frank van Ee haakt in: “Ik heb wel het idee dat op macro-economisch niveau de prijzen een stuk gunstiger zijn dan vijf tot zes jaar geleden. Toen werd bij wijze van spreken alles overgenomen tegen elke prijs en werden ook alle transacties gefinancierd. In die zin is de situatie voor de koper nu een stuk gunstiger.” “Je ziet nu dat juist de grote familieholdings de parels aan de ketting rijgen”, aldus Frans Hazekamp. “Er zijn genoeg interessante en innovatieve bedrijven die het overnemen waard zijn.”





#### De deelnemers

Frans Hazekamp, Cooster coaching accountants

Frank van Ee, Alfa Fusies en Overnames

Bram Faber, Schuiteman Accountants & Adviseurs

Dick Brouwer, Advocatenkantoor Brouwer

Faber knikt instemmend: “Dat is een kwestie van verschil in ondernemerschap en realistisch durf tonen. Bovendien zijn familie-bedrijven zijn van origine behoudender gefinancierd en kan er intern sneller worden geschakeld.”

### Vorbereitung

Er zijn dus volgens de aanwezigen zeker kopers en verkopers op de markt. Hebben zij het idee dat deze ondernemers zich beter voorbereiden op een eventuele koop of verkoop dan voorheen? “Als adviseur moet je in elke beroepsmatige levensfase van de klant ervoor zorgen dat deze is voorbereid op een exit”, geeft

Hazekamp aan. “Je moet in feite de gehele rechtsvorm en opzet van het bedrijf aanpassen aan de fase waar de ondernemer zich in bevindt.”

“En vergeet niet de enorme groep babyboomers die eraan zit te komen”, merkt Brouwer op. Van Ee vult aan: “Ondernemers van 55 en ouder vormen samen een hele grote categorie die al jaren met het idee spelen of ze zullen of willen verkopen. Vaak hebben zij al de nodige voorbereidingen getroffen. Maar in die categorie is wel een grote groep aanwezig met een eigen bedrijf dat nooit overgedragen zal worden. Heel veel kleinere bedrijven hebben een ondernemersmodel dat erg afhankelijk is van de ondernemer zelf. Wanneer zij de pensioengerechtigde leeftijd naderen, kunnen zij niet anders dan op een zeker moment de deur op slot draaien. Waar veel van die ondernemers vroeger dachten hun bedrijf als pensioen te kunnen gebruiken, begint men zich wel te realiseren dat dit niet helemaal haalbaar is.”

Volgens Faber is het wel belangrijk dat er bij een dergelijk proces onderscheid wordt gemaakt tussen de financiële voorbereiding en de binnen het MKB zeer ingrijpende mentale



voorbereiding. “In feite scheur je de directeur en oprichter van het bedrijf los van zijn kindje. Wanneer de zoon, dochter of een werknemer binnen het bedrijf de zaak overneemt, zie je soms dat de oud-directeur wel belooft te gaan uitfaseren, maar dit vervolgens niet doet.” “Wat betreft de financiële overdracht zijn de partijen er vaak snel uit”, vult Van Ee aan. “De operationele leiding overdragen en de rollen van de betrokken partijen vaststellen, is echter een lastige klus. Zeker in geval van een earn-out regeling. Maar zelfs als alles op papier is geregeld, kan het misgaan als de oud-eigenaar in het bedrijf rond blijft lopen terwijl er geen goede afspraken zijn gemaakt over zijn taken en verantwoordelijkheden.” Brouwer benadrukt: “Ik adviseer mijn klanten vaak om eerst de operationele overdracht af te ronden voordat zij hun bevoegdheden en/of aandelen overdragen. De vader raad ik aan om zich terug te trekken en eerst eens even te kijken hoe het gaat.”

“Een earn-out binnen een familieoverdracht kan heel goed werken, mits de oud-eigenaar afstand kan nemen wanneer dat nodig is”, spreekt Hazekamp uit ervaring. “In dit soort gevallen is het gewoon heel belangrijk om aandacht aan de emoties van de on-

dernemer te besteden. Je hebt dan de rol van vertrouwenspersoon. Je bent continu met de ondernemer in gesprek over waar deze nu staat, waar deze over vijf jaar wil staan en hoe hij of zij daar denkt te gaan komen en hoe je daar als accountant bij kan helpen.”

### Strengere eisen

Een belangrijk onderdeel van een fusie of overnametraject is de financiering. Over het algemeen heerst het beeld dat de banken op slot zitten en niet langer bereid zijn om leningen te verschaffen. Vallei Business is benieuwd of de aanwezige adviseurs hier ook tegenaan lopen. Van Ee herkent dit zeker niet. “Als het plan voor een fusie of overname goed in elkaar steekt, krijgen we de transactie over het algemeen wel gefinancierd. Het is echter wel zo dat, wat betreft de transactie, het aandeel van de bank daarin de afgelopen jaren in rap tempo is gedaald. Ook zijn banken een stuk kritischer geworden. Veel ondernemers moeten dus op zoek naar een creatieve methode om de financiering rond te krijgen, bijvoorbeeld door middel van een lening door de verkoper of een externe investeerder.” Hazekamp is wel van mening dat de kapi-



taalseisen een stuk strenger zijn geworden. “Vroeger faxte je bij wijze van twee A4tjes naar de bank, maar die tijd is nu echt voorbij. Net als de tijden waarin de bank bijna de volledige financiering op voor hun rekening namen.” Een voordeel van deze strengere eisen is wel dat er allerlei nieuwe vormen van financiering ontstaan zoals crowdfunding en onderlinge waarborgmaatschappijen. Brouwer: “Recessies zijn koren op de molen van de creativiteit, zowel op het gebied van financiering als andere gebieden.”

## Cultuurverschillen

Naast het rond krijgen van de financiering kunnen de partijen in een fusie- of overnametraject ook nog tegen barrières aanlopen, zoals eventuele aanwezige cultuurverschillen binnen de betrokken bedrijven. Lopen daar veel fusies en overnames op vast? Hazekamp denkt van wel. “Het succesvol samenvoegen van twee of meerdere bedrijfsculturen is misschien wel een van de grootste randvoorwaarde om een fusie of overname te laten lukken. Daarom is het cruciaal om tijdens het oriëntatieproces niet alleen op de financiële informatie af te gaan. Cijfers zijn belangrijk, maar

het gaat ook om de kernwaarden van een bedrijf en of die aan kunnen sluiten bij het bedrijf van de koper. Uiteindelijk is het aan de ondernemer om beide bedrijven met elkaar te laten integreren. Dat is een lastig proces en vereist van de ondernemer een hele andere dynamiek.”

Brouwer kent nog wel enkele voorbeelden. “De samenwerking na de fusie tussen de Nederlandse Middenstandsbank en de Postbank heeft een flinke aanlooptijd nodig gehad. Maar je ziet het ook bij bedrijven die van origine een staatsbedrijf zijn. Vaak zie je dat werknemers niet altijd even makkelijk meegaan met de nieuwe bedrijfscultuur.” Faber: “Je moet ervoor waken dat de cultuurverschillen niet gecultiveerd worden. Wanneer twee partijen samengaan moet je meteen korte metten maken met een eventuele vorming van twee fronten.”

Een manier om die cultuurverschillen zoveel mogelijk op te vangen, is het nemen van een kijkje in de keuken, maar daar staat de verkopende partij niet altijd positief tegenover. “Het voeren van gesprekken met sleutelfiguren als onderdeel van een due diligence wordt bij de verkoper vaak als behoorlijk bedreigend ervaren”, stelt Van Ee. “Dat krijg je niet snel voor elkaar.” ▲



Tips & tricks

Frank van Ee: "Neem voldoende tijd om echt goed met elkaar te praten over wat je met de overname wilt bereiken. Doe vooral geen impulsaankoop, maak duidelijke afspraken en zorg dat je het proces in de hand houdt."

Frans Hazekamp: "Bepaal waar je over vijf jaar wil staan met je bedrijf. Past er een overname binnen dat plaatje?"

Bram Faber: "Voor verkopers geldt dat het belangrijk is om veel aandacht aan de mentale verkoop van je bedrijf te besteden. Zorg dat je je mentaal los kan scheuren. Kopers zou ik ook willen adviseren om – ook in deze tijd – een stuk realistische durf te tonen. Het land van de buurman is maar een keer te koop, dus kijk op dat moment kritisch of de aankoop ervan je onderneming verder kan helpen."

Dick Brouwer: "Bij elke verkoop speelt emotie een rol. Bedenk van tevoren hoe je je bedrijf los gaat laten en wat je na de verkoop van je bedrijf gaat doen."



Hazekamp reageert: "Ik heb zelfs klanten die de boot afhouden als zij de sleutelfiguren niet aan tand mogen voelen. Zij willen per se weten hoe het bedrijf in elkaar zit."

Faber vindt zelfs dat een due diligence op dat gebied niet altijd afdoende is. "Het boekenonderzoek is inderdaad een belangrijk onderdeel, maar dan geldt nog steeds dat je de informele onderstroom in het bedrijf die medebepalend is voor cultuur lastig in de vingers krijgt."

### Synergievoordelen

De aanwezigen zijn het er in ieder geval over eens dat de ondernemer eventueel aanwezige cultuurverschillen niet zomaar naast zich neer kan leggen. Deze verschillen zijn namelijk in sommige gevallen ook één van de oorzaken waarom een vaak vooropgesteld doel van een fusie of overname mislukt, namelijk het behalen van synergievoordelen. Van Ee legt uit: "Synergievoordelen worden bedacht op de tekentafel, maar wanneer er sterke cultuurverschillen heersen is het niet vanzelfsprekend dat die voordelen worden behaald. Ook wordt er te weinig stilgestaan bij de vraag of die synergievoordelen in de praktijk überhaupt wel haalbaar zijn."

"Vaak wordt er bij een fusie of overname vooraf gedacht dat 1 plus 1 3 wordt, terwijl later blijkt dat het voordeel slechts 1,5 blijkt te zijn. Dan heb je wel iets van voordeel gerealiseerd, maar er alsnog niet uitgehaald wat je dacht eruit te kunnen halen", zegt Faber.

Van Ee merkt overigens op dat het behalen van synergievoordelen ook meestal een stuk langer duurt dan van tevoren wordt bedacht. "Dat heeft te maken met hoe bank tegen de financiering aankijkt. Wanneer de financiering van een overname tussen 5 en 6 jaar aan de bank moet worden terugbetaald, moet er een plan liggen waarbij de beoogde synergievoordelen in die gestelde periode zo optimaal mogelijk worden gerealiseerd. Maar de praktijk loopt vaak achter bij de oorspronkelijke prognose op papier. Als de beoogde plannen niet worden gerealiseerd, kan het voorkomen dat de ondernemer terug naar de bank moet om de financiering op te rekken."

Volgens Faber moeten ondernemers zich wel realiseren dat er in het gehele overnameproces twee pieken voorkomen. "De eerste piek komt op het moment dat de handtekening wordt gezet. De drive die daarvoor nodig is, moet je vasthouden richting het tweede 'piek' moment, dat pas na een wat langere tijd komt wanneer er een succesvolle integratie is bewerkstelligd. Het eerste piekmoment is meer tastbaar en wordt daardoor ook als belangrijker geacht. Men denkt dan al snel dat de rest dan wel volgt, maar dat is dus niet zo. Daarvoor moet je juist hard aan de slag. Het echte werk begint pas na het plaatsen van de handtekening." ■

## ADVOCAAT INSCHAKELEN?

Zit een ondernemer op een rechtszaak te wachten? Vast niet. U wilt liever niet worden gedagvaard en u wilt al helemaal niet voor de rechter moeten verschijnen.

Vaak wordt een ondernemer in een procedure betrokken vanwege een contract. Bijvoorbeeld door een werknemer of door een leverancier.

U wilt dat graag voorkomen. Hoe kan dat?

Om te beginnen moet u zich als ondernemer realiseren dat wat u af wilt spreken juridische gevolgen heeft. De wereld wordt steeds meer en meer juridisch. Wat en hoe u iets afspreekt, wordt steeds belangrijker.

U bent ondernemer. U weet alles van hetgeen waarmee u uw brood verdient. Gespecialiseerd in het recht zult u echter niet zijn. Weet u wat u moet doen als u een contract wilt sluiten? U kunt een advocaat inschakelen om u daarover te adviseren en u te helpen.

Belangrijke vragen waarover Advocatenkantoor Wolters regelmatig adviseert, zijn: waar wilt u recht op hebben? Waar wilt u zich toe verplichten? Wat geldt als het niet gaat zoals verwacht?

Voorbeelden waarover wordt geadviseerd zijn contracten en reglementen tussen werkgever en werknemer, contracten tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, contracten tussen leverancier en afnemer en contracten tussen samenwerkende partijen.

Niet alleen het contract zelf is van belang ook eventuele algemene voorwaarden moeten goed zijn.

Stel dat u nu toch zelf een contract heeft gesloten en er een discussie ontstaat, dan helpt Advocatenkantoor Wolters u met de uitleg van het contract en verdere afhandeling. ■

Annette Wolters-van Soest is advocaat en eigenaar van Advocatenkantoor Wolters te Veenendaal. Zij is gespecialiseerd in Arbeidsrecht, Ondernemingsrecht en Contractenrecht. Advocatenkantoor Wolters helpt ondernemers en particulieren bij ontslag en contract door juridisch advies te geven en procedures te voeren.  
<http://www.advocatenkantoorwolters.nl>

Advocatenkantoor  
**WOLTERS**



## AATOP PERSONEELSINTERMEDIAR IS TERUG IN VEENENDAAL

Veenendaal - Op donderdag 30 mei is Aatop Personeelsintermediar verhuisd van haar kantoor in Barneveld naar een nieuw kantoor in Veenendaal.

Aatop Personeelsintermediar is een bureau voor Werving & Selectie en Detachering van MBO+, HBO en WO geschoold personeel. Aatop werkt vanuit een aantal gespecialiseerde merken, namelijk Aatop ICT, Aatop Milieu & Ruimte, Aatop Techniek en Aatop Zorg. Met de oprichting van Aatop Techniek begin 2013 groeide Aatop in Barneveld uit z'n jasje. Een nieuw pand werd gevonden aan de Vendelier 4 in Veenendaal. Een uitstekend bereikbare locatie, zowel vanaf de snelweg A12 als per OV.

Aatop was eerder gevestigd in Veenendaal, namelijk van 2003 - 2011. Vanaf 2008 had Aatop tevens een vestiging in Barneveld. Aatop heeft naast haar vestiging in Veenendaal ook vestigingen in Zwolle en Sliedrecht. De totale organisatie bestaat uit 15 medewerkers. Aatop kan op deze wijze met haar dienstverlening een groot gedeelte van Nederland bedienen.

Het nieuwe pand in Veenendaal is bijna twee keer zo groot als het pand in Barneveld. En dus biedt de locatie aan de Vendelier in Veenendaal Aatop veel nieuwe groeimogelijkheden. Aad Vermeulen, directeur van Aatop: 'We streven naar groei en zien daarvoor ook mogelijkheden. Daarbij kijken we naar de kwaliteiten die onze mensen in huis hebben. Als zij ontwikkelen, is dat een voedingsbodemp voor de groei van Aatop. In het nieuwe pand in Veenendaal hebben we daarvoor letterlijk de ruimte.' ■

Zie ook: [www.aatop.nl](http://www.aatop.nl). Per e-mail zijn wij bereikbaar via [info@aatop.nl](mailto:info@aatop.nl). Gewijzigd telefoonnummer: (0318) 495 310



## PROFIEL

### 'ONDERNEMER MOET REALISTISCH NAAR MARKT KIJKEN'

Zoonen Commercieel Vastgoed is een jonge onderneming gespecialiseerd in bedrijfsmatig vastgoed. Vallei Business toog naar Ede en sprak daar met oprichter Teunis Zoonen.

"Ik ben het bedrijf alleen begonnen in 2006, vlak voor de recessie dus. Geheel tegen de stroom in is het bedrijf gegroeid. Het team van Zoonen Commercieel Vastgoed bestaat inmiddels uit vijf medewerkers, waarvan drie makelaars en heeft de afgelopen jaren ruime ervaring opgedaan op het gebied van met name commercieel vastgoed. Inmiddels zijn wij in de regio Vallei het grootste bureau op het gebied van zakelijk vastgoed."

Zoonen en zijn collega's hebben hun handen vol. "Het is druk en hebben gelukkig voldoende werk. Sterker nog, 2012 was ons beste jaar sinds de oprichting in 2006." Zoonen is een voorstander van realistisch ondernemen. "Je moet uitgaan van je eigen kracht en op die manier de markt bestieren. Wij hebben persoonlijk contact hoog in het vaandel staan en proberen ons te onderscheiden van de massa. In plaats van een obligaat flesje wijn tijdens de feestdagen zijn wij vorig jaar tijdens het EK voetbal al onze relaties afgegaan en hebben ze verrast met een oranje voetbal. En dat wordt gelukkig gewaardeerd." De markt voor commercieel vastgoed is een gecompliceerde markt welke constant in beweging is. Zoonen: "Wij trachten in te spelen op

de voortdurend veranderende behoeften. De snelle veranderingen in de markt vereisen een alert beleid, waar wij zeer flexibel op inspringen."

#### Zoonen Vastgoed Taxaties

Naast het bemiddelen in commercieel vastgoed is Zoonen Vastgoed Taxaties gespecialiseerd in het taxeren van bedrijfsmatig vastgoed, niet alleen voor de financiering maar vaak ook voor bedrijfsbeëindiging of successie. Dit gebied bestrijkt heel Nederland. "Bij een aanvraag voor financiering stellen geldverstrekkers certificering van een makelaar of taxateur tegenwoordig steeds vaker verplicht; als één van de weinige makelaars zijn wij bij het VastgoedCert RMT/RT gecertificeerd", licht Zoonen toe. ■



#### De activiteiten omvatten onder meer:

- Aan-/verhuur, aan-/verkoop van bedrijfs-/kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vastgoedbeleggingen;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vastgoedbeheer;
- Taxaties.



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

FRANKENENG 17G - EDE  
POSTBUS 609 - 6710 BP - EDE  
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80  
E INFO@ZOOONENVASTGOED.NL  
WWW.ZOOONENVASTGOED.NL

# Ondernemers, maak het jezelf makkelijk

Heeft u ze gezien? Die felgekleurde kussentjes, op parkbankjes, bij businessclubs of in de CineMec? Afzender was Rabobank Vallei en Rijn die daarmee liet zien dat de bank overal is én wat het gemak is van 'Online regelen' of mobiel bankieren. Niet alleen voor particulieren, maar ook voor ondernemers.

“U wilt natuurlijk bezig zijn waarin u goed bent, namelijk ondernemen. Het regelen van eenvoudige bankzaken moet dus snel en makkelijk verlopen. Rabobank biedt ondernemers dat gemak via internet en mobiel. Zo heeft u de bank letterlijk in uw broekzak”, aldus Ben Smeenk, directeur Bedrijven bij Rabobank Vallei en Rijn.

Ondernemers kunnen al veel bankzaken online regelen. Juist bij hen leeft de behoefte om niet elke keer naar de bank te moeten. Smeenk: “Voor veel bankzaken hoeft u al niet meer naar een van onze vestigingen toe of uw adviseur te bellen. Bijvoorbeeld sealbags bestellen of uw zakelijke bankpas of creditcard laten blokkeren gaat tegenwoordig heel eenvoudig online. U gaat hiervoor naar [www.rabobank.nl/vr](http://www.rabobank.nl/vr) en klikt op 'Online regelen', waarin u een overzicht heeft van bankzaken die u online kunt regelen. Dit overzicht breidt zich nog altijd uit. Zeker omdat u als ondernemer vaak op pad bent, is het handig om met uw laptop of mobiel eenvoudige bankzaken te regelen. De Rabobank is dus continu bij u. Waar u zich ook bevindt.”

## Kennis geeft een voorsprong

De Rabobank biedt niet alleen apps om bankzaken te regelen, maar ook om kennis te delen en te verbinden. Smeenk: “Speciaal voor ondernemers heeft de Rabobank een Rabo Kennis App ontwikkeld, waarmee u kennis op macro-economisch en sectorniveau opdoet. Al beter bekend is de site van Rabobank Cijfers & Trends. Deze branche-informatie is



Ben Smeek: “Dankzij de virtuele mogelijkheden is de Rabobank daar waar de ondernemer is. Met de Rabo Bankieren App heeft u de bank letterlijk in uw broekzak. Dichterbij kan bijna niet!”

nu ook in de Rabo Kennis App beschikbaar. Hierin kunt u de belangrijkste trends, kansen en bedreigingen bijhouden. Zo blijft u op de hoogte van wat er speelt in de sector en kunt u beter anticiperen op economische ontwikkelingen in uw branche. Kennis geeft u zo een voorsprong!” Deze app is beschikbaar voor iPad, iPhone en Android.

## Nieuwe dimensie van dichtbij

Een onderscheidend kenmerk van de Rabobank is het dichtbij-karakter. Dichtbij blijven is nog steeds een belangrijk uitgangspunt en heeft in deze tijd van virtualisering een nieuwe dimensie gekregen. Smeenk: “Rabobank Vallei en Rijn wil dáár zijn waar de markt en de klanten zich bevinden. Dat was een eeuw geleden al zo bij de oprichting van de coöperatieve bank en dat geldt nog steeds. De bank dichtbij houdt meer in dan alleen het hebben van een vestiging om de hoek. U wilt bankieren wanneer het ú uitkomt. Om daarbij aan te sluiten ontwikkelen we steeds meer virtuele diensten via internet en mobiel. Daarnaast ontmoeten we ondernemers in de zakelijke netwerken, fysiek en virtueel en staan we in het weekend langs de kant van het veld van gesponsorde verenigingen. Dat is dus coöperatief bankieren 2.0 bij Rabobank Vallei en Rijn. We zijn altijd wel in uw buurt.” ■



Rabobank Vallei en Rijn  
Ondernemersdesk  
Telefoonnummer (0318) 660 664  
Internet [www.rabobank.nl/vr](http://www.rabobank.nl/vr) (Kijk bij 'Online regelen')  
Mobiële diensten: kijk in de app store van uw mobiel en zoek op 'Rabobank'



# Waardevolle BoB-borrel voor Vallei Business

Op donderdag 20 juni 2013 was de tweede BoB-borrel voor ondernemers uit de Vallei regio. Deze keer sloot het evenement aan op de inmiddels populaire Autotestdag, waardoor er een cross-over moment werd gecreëerd. Veel deelnemers van de testdag namen namelijk ook deel aan de BoB-borrel.

Plaats van handelen was dit keer Amrâth Hotel Maarsbergen in Maarsbergen. Waar er eerder op de dag nog een fikse bui was gevallen, was het inmiddels weer droog en de temperatuur aangenaam waardoor we om 17.30 uur konden aftrappen. Voor die tijd had men nog de mogelijkheid om een ritje te maken in de aanwezige auto's van de dealers.

Na het welkomstwoord van organisator Danny Toonen, ging het woord naar Mike Brüll en Jeroen Wilborts, van klantenvertellen.nl. Zij gaven een presentatie over hun bedrijf wat sec gezegd reacties van klanten verzamelt en indexeert. Volgens Brüll en Wilborts zijn tevreden klanten de beste ambassadeurs voor een bedrijf. Het was een interessante presentatie waarbij het publiek goed werd betrokken.

De avond werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk diner en een informele borrel. ■





## AFSCHEID

Mocht u om welke redenen dan ook afscheid willen of moeten nemen van uw werknemer, dan zijn er grosso modo twee mogelijkheden om een ontslag te bewerkstelligen. U vraagt een ontslagvergunning aan bij het UWV Werkbedrijf of u wendt zich tot de kantonrechter met het verzoek om de arbeidsovereenkomst tussen partijen te ontbinden.

Vaak krijg ik de vraag wat het verschil is tussen ontslag via het UWV dan wel via de kantonrechter.

Indien het UWV uw verzoek honoreert, dan ontvangt u een ontslagvergunning. U ontvangt een vergunning, maar het ontslag is daarmee nog niet geëffectueerd. U moet het dienstverband dan nog schriftelijk opzeggen en daarbij behoort een opzegtermijn. Soms kunt u niet opzeggen omdat er sprake is van een ontslagverbod zoals ziekte.

De kantonrechter snijdt het dienstverband door als hij in uw verzoek toestemt. Dus van een opzegtermijn is geen sprake. Er gelden in beginsel ook geen opzegverboden. Maar de kantonrechter kan aan de beëindiging wel een prijskaartje hangen. Een ontbindingsvergoeding. Dat kan het UWV weer niet. Die kan uitsluitend een vergunning afgeven of weigeren.



Waarschijnlijk zal dit duale stelsel nog wel een keer op de schop gaan als politici echt inhoudelijk gaan opereren in plaats van elkaar vliegen af te vangen. ■

Dick Brouwer  
Advocatenkantoor Brouwer, Stationsweg 35  
6711 PJ Ede, 0318-651717



## 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](http://www.aatop-ict.nl). Wij zijn bereikbaar via telefoonnummer (0342) 406 210 of per mail via [ict@aatop.nl](mailto:ict@aatop.nl). Vind ons ook op LinkedIn, Facebook en Twitter.







ZAKEN

VALLEI

# AUTOTESTDAG



# Green & Fun

De weersvoorspelling beloofde niet veel goeds op donderdag 20 juni, maar toch is de Green & Fun testdag niet in het water gevallen. Op een enkele, fikse bui na is het de hele dag droog gebleven en kunnen we terugkijken op een geslaagde dag met een diversiteit aan auto's.





De dag begon broeierig en warm en dat bleef het ook, met uitzondering van één fikse bui. Het ontvangst bij Amráth Hotel Maarsbergen was hartelijk en toen alle auto's op de foto waren gezet en alle testrijders waren gearriveerd, was het tijd voor een overheerlijk lunch. Tijdens de lunch werd er al breeduit gesproken over de aanwezige Porsche, met een aantal hele blije gezichten als gevolg.

Na de lunch kregen de testrijders tekst en uitleg over de dag van uitgever Michael van Munster en daarna was het 'karren geblazen'.

De eerste rit ging via een toeristische route richting Veenendaal, waar we een zogenaamde parkeerplaatswissel deden om niet teveel aan tijd in te moeten boeten. Voor sommigen onder ons (waaronder ondergetekende) bleek het toch best lastig om zich aan de meegeleverde routebeschrijving te houden.

Na de wissel in Veenendaal zette het peloton koers naar Hotel de Bosrand in Ede. Er was een enkeling die dacht dat hij in Lunteren moest zijn, waar een straat is met dezelfde naam. Ondergetekende had overigens ook moeite om de juiste weg te vinden, omdat er wat straten waren opengebroken in Ede. Een lekker hapje

en drankje in Hotel de Bosrand maakten echter een hoop goed. En toen was daar ineens de regen. Bij aankomst druppelde het wat; het was eigenlijk te verwaarlozen. Maar ineens gingen de hemelse sluizen (sic) open en kwam het 'met bakken uit de lucht vallen'. Gelukkig stonden de auto's voor de deur en is niemand echt nat geworden. De volgende stop was Hotel Schimmel in Woudenberg. Bij aankomst was het inmiddels weer zo goed als droog. Hier kregen de testrijders alle tijd om rustig de testformulieren verder in te vullen en te genieten van heerlijke bitterballen en een drankje.

De laatste rit was van Hotel Schimmel terug naar Amráth Hotel Maarsbergen. De meesten wisten niet hoe snel ze weer in Maarsbergen moesten zijn, want een ritje met de Porsche Boxter behoorde nog tot de mogelijkheden. Ondergetekende arriveerde ook deze keer in de achterhoede, al kwam dat dit maal juist vanwege het volgen van de routebeschrijving.

De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met de BoB-borrel en een heerlijk diner. ▲

## AUTOTESTDAG

### Dealers

Gebr. van Gent  
Bochane  
Leewis  
Autobedrijf van Hunnik  
Porsche Centrum Gelderland

### Locaties

Amrâth Hotel Maarsbergen  
Hotel De Bosrand  
Hotel Schimmel



### Testrijders

Jasper Mulder, Tricode  
Tineke Schaap, De Verzuimoplosser  
Adri van Doesburg, Bouwraadgever  
André Leander, Groeneveld Gerechtsdeurwaarders  
Johan ten Have, Securitas Beveiliging  
Jan Koudijs, Schuiteman Accountants & Adviseurs  
Sander van der Burg, Van der Burg Bennekom  
Peter Lens, DP Ede  
Maarten Blok, Van Veen Advocaten  
Johan de Wit, Tricode





# CHEVROLET VOLT

**DEALER:** AUTOBEDRIJF LEEWIS  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** WIM LEEWIS

André Leander: "Ik ben buitengewoon aangenaam verrast door de Chevrolet Volt! Hij rijdt heel zuinig, beschikt over veel luxe en heeft veel toeters en bellen. Zakelijk gezien is dit ook een zeer aantrekkelijke auto in verband met de diverse subsidies die bedrijven ervoor kunnen krijgen."

Adri van Doesburg: "De Volt is een mooie auto met een moderne uitstraling. Hij voelt en rijdt veilig en is mooi afgewerkt. De brutoprijs van deze auto is aan de hoge kant, maar door allerhande subsidies wordt het een stuk aantrekkelijker om deze auto aan te schaffen. Ik mis alleen de LED-lampjes op het dashboard, haha."

Johan de Wit: "De Chevrolet rijdt verrassend goed! De Volt is mooi en compleet uitgerust en de auto ziet er ook goed uit. Deze auto lijkt me vooral ook interessant voor bedrijven en de zakelijke rijder: geen bijtelling en een aantal investeringssubsidies. Al met al een zeer complete en geruisloze auto."

Jasper Mulders: "De Chevrolet Volt is mooi afgewerkt en zit erg comfortabel. Het is ook een erg moderne auto, mede door 'snuffjes' als touch-bediening, speciale motorweergave en LCD-scherm. Vooral door de verschillende fiscale voordelen is dit heel veel auto voor weinig geld. Het bereikt van de accu heeft me ook positief verrast."

## SPECIFICATIES

Merk:	Chevrolet
Model:	Volt
Type:	LTZ
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	volelektrisch, range extender 1400 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	370 nm
Verbruik:	1 op 83
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9 seconden
Topsnelheid:	160 km/h (begrensd)
Uitrusting:	Grafische display, stoelverwarming, achteruitrijcamera, keyless entry, voorverwarming/koeling interieur met afstandsbediening, cruise control, climate control, Bose audiosysteem
Verkoopprijs:	€ 46.295,-
Leaseprijs:	€ 667,- (LT versie, full operational, obv. 20.000 p/jr, 5 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs:	€ 43.695,-
Informatie:	www.leewis.nl



TOYOTA

ALWAYS A  
BETTER WAY

# AURIS TS

## Voor het zakelijke gezin



# 14% bijtelling

## € 122,- bijtelling p/m

De nieuwe Auris TS Hybrid is de ideale zakenauto voor het hele gezin. Want deze nieuwe wagon van Toyota combineert de grootste bagageruimte in zijn klasse met een lage bijtelling van slechts 14%. Door zijn lage vanafprijs van € 24.750,- leest u de Auris TS al vanaf € 339,- per maand. De Auris TS Hybrid is standaard zeer rijk uitgerust met o.a. een CVT-automaat en is er ook in extra aantrekkelijke lease uitvoeringen. Zo geniet u met de Hybrid Lease Pro-uitvoering van 17" lichtmetalen velgen, Toyota Touch & Go Plus navigatie, Privacy glass, cruise control, een Skyview panoramisch dak en HID-verlichting met meesturende koplampen en automatische schakeling voor groot licht. De Hybrid Lease Pro is er voor € 409,- per maand (€ 142,- netto bijtelling p/m). **Nu in de showroom.** Kijk voor meer informatie op [www.toyota.nl](http://www.toyota.nl).

Brandstofverbruik (EC/630/2012J) varieert van 3,7 L/100 km (27,0 km/L) t/m 4,0 L/100km (25,0 km/L), CO<sub>2</sub> 85-92 gr/km.

Toyota Financial Services leasetarief per maand o.b.v. Full Operational Lease, 60 mnd en 20.000km/jaar, incl. 75% bonus/malus, excl. BTW en brandstof. Info via [zakelijk@toyotafs.nl](mailto:zakelijk@toyotafs.nl) of 0347 - 367 952. Afgebeeld: Auris TS Hybrid Lease (€ 26.670,-). Prijswijzigingen en drukfouten voorbehouden.

## Gebr. van Gent

Ede, Copernicuslaan 7-9, 0318-697855  
Veenendaal, Galileïstraat 2, 0318-526767  
[www.gebrvangent.nl](http://www.gebrvangent.nl)



# HYUNDAI VELOSTER

**DEALER:** BOCHANE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JERRY BROUWER

Maarten Blok: "De Hyundai Veloster is een erg sportieve auto. De afwerking binnen is ook erg mooi. De prijs/kwaliteit verhouding is volgens mij prima; je krijgt erg veel auto voor je geld."

Adri van Doesburg: "De Veloster is een leuke, sportieve auto met een bijzonder kenmerkende voorkant. Het is vooral veel auto voor niet teveel geld. Met deze Hyundai kun je betaalbaar en toch sportief rijden."

Johan de Wit: "Je voelt je gelijk thuis in deze auto: alles zit op de goede plek. De Veloster is sportief en comfortabel tegelijk. Hyundai levert met de Veloster een zeer goed uitgeruste auto voor een eerlijke prijs, mét 5 jaar garantie."

Jasper Mulders: "Deze auto is anders dan we normaal kennen. De Veloster doet me een beetje denken aan de DeLorean uit de Back to the Future films. Deze Hyundai is opvallend en heeft een hoge funfactor. De Veloster is goed afgewerkt, met een eigen twist. Naar mijn idee heeft de Hyundai Veloster een goede prijs/kwaliteit verhouding."

## SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	Veloster
Type:	Turbo
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1591 cc
Vermogen:	187 pk
Koppel:	265 nm
Verbruik:	1 op 14,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,4 seconden
Topsnelheid:	214 km/h
Uitrusting:	i-catcher
Verkoopprijs:	€ 32.995-
Leaseprijs :	€ 751- per maand
Vanaf prijs:	€ 23.995,-
Informatie:	<a href="http://www.bochane.nl">www.bochane.nl</a>



# FIAT 500

**DEALER:** BOCHANE

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JURGEN VAN KALLEVEEN

André Leander: "Ik vind de Fiat 500 een leuke auto! De auto zit helemaal vol met opties en heeft een leuk uiterlijk. Ook rijdt de Fiat zeer zuinig, ondanks het sportieve rijgedrag."

Adri van Doesburg: "De Fiat 500 is een leuke auto. Ik vind de binnenruimte niet tegenvalen. Vooral het dashboard is leuk met opvallende klokken voor snelheid en toeren. Er zitten ook erg veel opties op de Fiat."

Jasper Mulders: "De Fiat 500 is een erg leuke auto. Je komt vanzelf in de Italiaanse sferen en door het retrodesign ga je weer even terug in de tijd. De stoelen zitten lekker en

hij schakelt prettig. Ik was ook aangenaam verrast door de kracht van de motor. De auto heeft veel opties voor een schappelijke prijs. Al met al is dit een auto waarmee je vanzelf een glimlach op je gezicht krijgt."

Tineke Schaap: "De Fiat 500 rijdt erg lekker! Het interieur is erg sportief en heeft een leuke uitstraling. Ik ben ook erg te spreken over de prijs/kwaliteit verhouding. Al met al is dit een sportieve en comfortabele auto waarmee je met gemak bij relaties aan kunt komen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	500
Type:	Turbo 85 Rock Millionaire
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	875 cc
Vermogen:	85 pk
Koppel:	145 nm
Verbruik:	1 op 25
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	16" lichtmetalen velgen, airco, bi-xenon lampen
Verkoopprijs:	€ 17.195,-
Leaseprijs:	Op aanvraag
Vanaf prijs:	€ 16.195,-
Informatie:	<a href="http://www.bochane.nl">www.bochane.nl</a>





# NISSAN LEAF

**DEALER:** BOCHANE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** GEERT KONING

Johan ten Have: "Het rijgedrag van de Nissan Leaf is prima. Je wordt erg rustig als je aan het rijden bent. Deze auto past perfect bij bedrijven die de uitstraling willen hebben van een schoon en groen bedrijf."

André Leander: "De Nissan Leaf is een leuke auto, maar ik moest wel even wennen aan alle lampjes en meters. Echt iets voor de 'groene medemens' onder ons."

Jan Koudijs: "De Nissan Leaf heeft een goede indruk op mij achtergelaten en heeft een prima uitstraling. De auto is mooi afgewerkt, met oog voor de details. De Leaf rijdt erg rustig en nagenoeg geruisloos. Naar mijn idee zijn de prijs en kwaliteit prima in verhouding."

Tineke Schaap: "De Nissan Leaf rijdt rustig en soepel. De stoelen zijn comfortabel en er is voldoende beenruimte. Het dashboard is overzichtelijk ondanks de vele apparatuur en metertjes. De prijs en kwaliteit zijn naar mijn idee prima in verhouding."

## SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Leaf
Type:	Visia
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	n.v.t.
Vermogen:	109 pk
Koppel:	280 nm
Verbruik:	n.v.t.
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,9 seconden
Topsnelheid:	145 km/h
Verkoopprijs:	€ 33.490,-
Leaseprijs:	€ 517,51
Vanaf prijs:	€ 32.890,- (excl. batterijlease vanaf 79 euro per maand op basis van 12.500 km met een looptijd van 36 maanden)
Informatie:	<a href="http://www.bochane.nl">www.bochane.nl</a>

FIND **NEW**ROADS™

CHEVROLET



**0% BIJTELLING TOT 2019**



**KIES DIT JAAR NOG VOOR DE CHEVROLET VOLT  
500 KM BEREIK EN 0% BIJTELLING.**

**LEEWIS AUTOBEDRIJF B.V.**  
Industrielaan 10 | Veenendaal  
0318-588888  
www.leewis.nl

\* Geldig op Chevrolet Volt aankopen met een uiterste tenaamstelling van 31 december 2013. Alleen geldig op auto's die direct uit dealer- of importeursvoorraad leverbaar zijn. U profiteert van maximaal 60 maanden 0% bijtellingstarief, gerekend vanaf datum te tenaamstelling. Wijzigingen in prijs en model, even als zetfouten voorbehouden. Vraag uw dealer naar alle voorwaarden. Al onze aanbiedingen zijn vrijblijvend en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Het gemiddelde brandstofverbruik (volgens ECE test) bedraagt 1,2 l/100 km. De gemiddelde CO<sub>2</sub>-uitstoot bedraagt 27 g/km.

**NU IN ONZE SHOWROOM  
DE NIEUWE 208 GTi**



Gem. verbr. 208 GTi l/100 km: 5,9; km/l: 16,9; CO<sub>2</sub>: 139 gr/km.

De 208 GTi kenmerkt zich door zijn sportieve en geraffineerde uiterlijk. Kom snel bij ons langs en ontdek de nieuwe 208 GTi.

**VAN HUNNIK AUTOGROEP**

**Arnhem-Zuid** De Overmaat 31 Tel.: (026) 327 27 77  
**Oss** Griekenweg 26 Tel.: (0412) 63 29 33  
**Veenendaal** Newtonstraat 12 Tel.: (0318) 51 90 63

**Dodewaard** Dalwagen 98 Tel.: (0488) 41 13 37  
**Tiel** Simon Stevinstraat 15 Tel.: (0344) 61 22 91  
www.vanhunnikautogroep.nl



**PEUGEOT**



# PEUGEOT 208 GTI

**DEALER:** AUTOBEDRIJF VAN HUNNIK  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RANDY LUITEN

Johan ten Have: "Heerlijk! Dit is een auto die zeer zeker in de categorie 'fun' valt. Een groot plezier om in te rijden! De 208 GTI is strak afgewerkt met leer en kuipstoelen. En wat kracht heeft deze auto zeg. De enige reden waarom deze auto minder interessant is om aan te schaffen, is dat het een benzineuitvoering is."

Jan Koudijs: "De Peugeot 208 GTI is een mooie en stoere auto, die zeker geschikt is voor de stevige rijder. Het interieur is prachtig, de stoelen zitten prima en de wegligging is geweldig. De verhouding tussen de prijs en de kwaliteit van de auto is naar mijn idee volkomen in orde!"

Sander van der Burg: "De eerste indruk op de Peugeot 208 GTI? Top! Het is een complete, luxe en snelle wagen die zelfs te gebruiken is voor de dagelijkse ritjes. Deze 208 GTI is een zeer complete auto en de prijs, 26.000 euro, valt me ontzettend mee. Het was een hele gave ervaring om in deze auto te rijden, een absolute aanrader!"

Tineke Schaap: "De Peugeot 208 GTI is een lekkere, pittige auto. Het zit comfort is heerlijk en ook het interieur ziet er goed uit! Wat mij betreft zowel een sportieve als representatieve auto. Voor stelletjes zonder kinderen of alleenstaanden is deze auto uitermate geschikt!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	208
Type:	GTI
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	275 nm
Verbruik:	1 op 17
Acceleratie:	(0 tot 100) in 6,8 seconden
Topsnelheid:	230 km/h
Verkoopprijs:	€ 25.690,-
Leaseprijs:	Op aanvraag
Vanaf prijs:	€ 25.690,-
Informatie:	<a href="http://www.vanhunnikautogroep.nl">www.vanhunnikautogroep.nl</a>

Zero Emission



Innovation  
that excites

VOLG DE NIEUWE  
STROMING



GEEN wegebelasting

GEEN BPM

0% bijtelling

NIEUWE NISSAN LEAF VANAF € 23.890,-  
LEASE NU VOOR € 379,-/mnd\*

100% ELEKTRISCH MET NOG MEER COMFORT EN CONNECTIVITEIT

BOCHANE  
Nissan

Veldoven 3    **Arnhem** Tel. (026) 37 60 050    Schroefstraat 34    **Lelystad** Tel. (0320) 29 01 50  
Galvanistraat 111    **Ede** Tel. (0318) 64 83 55    Winkelsteegseweg 150    **Nijmegen** Tel. (024) 35 91 340    [www.bochane.nl/nissan](http://www.bochane.nl/nissan)

De genoemde LEAF FLEX prijs is gebaseerd op de meest recente prijslijst en incl. BTW, excl. recyclingbijdrages van € 45,- (auto) en € 180,- (accupakket), kosten rijklaar maken van € 884,- en excl. kosten voor het leasen van het accupakket (v.a. € 79,-/mnd., looptijd 36 maanden, 12.500 km/jr.). \*Leaseprijs gebaseerd op Nissan LEAF o.b.v. 60 maanden/12.500 km/jr. full operational lease via Nissan Business Finance, incl. verzekering, excl. BTW en vervangend vervoer.

Overeenkomstig 715/2007.EG. Min/max verbruik Leaf gamma gecombineerd: 15 kWh/100km, CO<sub>2</sub>-uitstoot: 0 gr/km. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

 NEW THINKING.  
NEW POSSIBILITIES.

Maak kennis  
met Hyundai dealer Bochane!



BOCHANE,  
HET VERTROUWDE  
ADRES VOOR:

- ✓ Reparatie en onderhoud van Hyundai
- ✓ Schadeherstel
- ✓ Autoverhuur
- ✓ Leasing, financieringen en verzekeringen
- ✓ Alle nieuwe Hyundai's op voorraad
- ✓ Keuze uit ruim 60 i-Best Occasions



AUTOBEDRIJF BOCHANE VEENENDAAL

Galileistraat 12, Veenendaal

Tel. 0318 - 529 555

[bochane-veenendaal.hyundai.nl](http://bochane-veenendaal.hyundai.nl)

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





# RENAULT ZE

**DEALER:** BOCHANE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MARCHA KONTER

Johan ten Have: "Qua uiterlijk oogt de Renault ZOE prettig en sportief. Het interieur is wat vrouwelijk door de gebruikte materialen en kleuren. Hij zit prettig en rijdt pittig. De prijs van elektrische auto's blijft hoger dan die van normale auto's. Toch is de Renault ZOE een goede auto met een uniek uiterlijk."

Kan Koudijs: "De Renault ZOE is een leuke en compacte auto. De auto is helemaal gericht op het nieuwe rijden en er is veel oog voor detail. Het is een rustige en relaxte auto. Ik vind de prijs en kwaliteit prima in verhouding, zeker voor de zakelijke rijder."

Sander van der Burg: "Wat een leuke ervaring om in de Renault ZOE te rijden! Je wordt je bewust van je eigen rijstijl en gaat er ook daadwerkelijk rustiger van rijden. Gezien de technieken in de auto is de prijs/kwaliteit verhouding dik in orde."

Peter Lens: "De Renault ZOE voelt veel groter aan dan dat hij daadwerkelijk is. Hij heeft goede stoelen en is keurig afgewerkt. De ZOE is het geld ook absoluut: een zeer leuke auto!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Renault ZE
Model:	ZOE
Type:	Zen
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	n.v.t.
Vermogen:	88 pk
Koppel:	220 nm
Verbruik:	n.v.t.
Acceleratie:	(0 tot 100) in 13,5 seconden
Topsnelheid:	135 km/h
Uitrusting:	17" lichtmetalen velgen, achteruitrijcamera
Verkoopprijs:	€ 25.150,-
Leaseprijs:	€ 499,- exclusief batterijhuur.
Vanaf prijs:	€ 20.990,-
Informatie:	<a href="http://www.bochane.nl">www.bochane.nl</a>



# PORSCHE BOXSTER

**DEALER:** PORSCHE CENTRUM GELDERLAND

Johan de Wit: "Een zeer mooi uitgevoerde en afgewerkte auto! De Porsche Boxter rijdt heerlijk, stuurt zeer strak en is natuurlijk erg sportief. En het geluid is natuurlijk geweldig! Een Porsche is natuurlijk niet goedkoop, deze Boxter is zijn geld natuurlijk absoluut waard!"

Maarten Blok: "In één woord SUPER! De Porsche Boxter is lekker sportief en natuurlijk schitterend afgewerkt. Hij kost wel wat, maar het is dan ook een superauto! Als ik het geld zou hebben, dan wist ik het wel."

Peter Lens: "Wauw! Wat een wegligging heeft de Porsche Boxter en dan het superge-

luid van de motor. De auto is prachtig afgewerkt en je ziet dat alles van hoge kwaliteit is. De Boxter is ook voorzien van alle moderne gemakken en comfort. Voor de zakelijke rijder is de Porsche wellicht wat onpraktisch, maar buiten dat is het een waanzinnige auto!"

Sander van der Burg: "Wauw wauw wauw! Dit is een droom die uitkomt, wat een auto! De Porsche Boxter rijdt fantastisch, veel comfortabeler dan ik had verwacht. De Boxter is niet goedkoop, maar als je zit wat je ervoor terugkrijgt, dan valt het best mee. Het is daarnaast ook nog eens een plaatje van een auto! Een absolute aanrader!"

## SPECIFICATIES

Merk:	Porsche
Model:	Boxster
Type:	2.7 PDK
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2706 cc
Vermogen:	265 pk
Koppel:	280 nm
Verbruik:	1 op 13
Acceleratie:	(0 tot 100) in 5,7 seconden
Topsnelheid:	262 km/h
Verkoopprijs:	€ 76.858,-
Leaseprijs:	Op aanvraag
Vanaf prijs:	€ 64.800,- incl. BPM/BTW
Informatie:	<a href="http://www.porschecentrumgelderland.nl">www.porschecentrumgelderland.nl</a>



# TOYOTA AURIS

**DEALER:** GEBR. VAN GENT  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** BREUNIS VALKENBURG

Johan ten Have: "Van buiten ziet de auto er keurig uit. Het rijgedrag is prima, voor een hybride auto is hij zelfs vrij sportief. Voor de zakelijke rijder is dit een interessante auto, omdat de Auris een bijtelling van slechts 14% kent."

André Leander: "De Toyota Auris is een goede en degelijke auto. Hij ziet er ook representatief uit en rijdt zuinig. De prijs/kwaliteit is naar mijn idee redelijk in verhouding, de Auris is erg compleet."

Adri van Doesburg: "De Auris rijdt en zit lekker; de auto geeft een goed gevoel. Naar mijn idee krijg je voor je geld veel auto. Ideaal als groene familiewagen."

Tineke Schaap: "Door de automaat rijdt de Toyota Auris lekker rustig. De auto is ook voorzien van voldoende comfort. Daarnaast is de Auris ontzettend zuinig. Dat is een van grote pluspunten van deze auto."

## SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Auris Hybrid
Type:	Lease Pro
Transmissie:	CVT Automaat
Cilinderinhoud:	1798 cc
Vermogen:	136 pk
Koppel:	142 nm
Verbruik:	1 op 25,6
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,9 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	Half lederen bekleding, navigatiesysteem (Touch & go Plus), Bluetooth (carkit/audiostreaming), panoramadak, 17" lichtmetalen velgen,
Verkoopprijs:	€ 27.420,-
Leaseprijs :	€ 480,50
Vanaf prijs:	€ 17.650,-
Informatie:	<a href="http://www.gebrvangent.nl">www.gebrvangent.nl</a>

# RENAULT CAPTUR CAPTURE LIFE

NÚ BIJ BOCHANE

CUSTOMIZABLE INTERIEUR EN EXTERIEUR  
MULTIMEDIA- EN NAVIGATIESYSTEEM MET TOUCHSCREEN  
20% BIJTELLING\*

VANAF € 169,- PER MAAND  
INCL. FINANCIERING, ONDERHOUD EN GARANTIE\*\*

CAPTUR VANAF € 15.990,-  
EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN à € 864,-



**BOCHANE**  
Renault

**VEENENDAAL  
WAGENINGEN**

EINSTEINSTRaat 45  
INDUSTRIEWEG 13-15

TEL. (0318) 54 61 11  
TEL. (0317) 41 27 81



	Consumenten- prijs	Aanbetaling	Totaal krediet- bedrag	Looptijd in maanden	Slottermijn	Vaste debet- rentevoet	Jaarlijks kosten- percentage	Totaal te betalen bedrag	Maand- termijn
All in One 4.9%	€ 8.990	€ 2.997	€ 5.993	48	€ 2.248	4,9%	4,9%	€ 8.821	€ 95,27
All in One 2.9%	€ 19.990	€ 6.663	€ 13.327	48	€ 4.998	2,9%	2,9%	€ 14.409	€ 196,07
All in One 1.9%	€ 41.990	€ 13.997	€ 27.993	48	€ 10.498	1,9%	1,9%	€ 29.478	€ 395,43
All in One 4.9%	€ 8.990	€ 2.997	€ 5.993	60	€ -	4,9%	4,9%	€ 6.770	€ 112,83
All in One 2.9%	€ 19.990	€ 6.663	€ 13.327	60	€ -	2,9%	2,9%	€ 14.332	€ 238,87
All in One 1.9%	€ 41.990	€ 13.997	€ 27.993	60	€ -	1,9%	1,9%	€ 29.366	€ 489,44
7,9% standaard financiering	€ -	€ -	€ 10.000	48	€ -	7,9%	7,9%	€ 11.696	€ 243,66

\* Geen wegenbelasting en verbruik slechts 1 liter op 27 km alleen op ENERGY dCi 90 S&S. 20% Bijtelling niet voor Tce 120 EDC. \*\* Maandbedrag berekend op basis van financiering van de consumentprijs na aftrek van (a) een aanbetaling van 33,33% van de consumentprijs en (b) betaling van een slottermijn in eens van 25% van de consumentprijs. Kijk voor de voorwaarden, ook m.b.t. financiering, onderhoud en garantie op [renault.nl](http://renault.nl). De in deze advertentie gecommuniceerde prijzen betreffen consumentenprijzen vanaf 1 januari 2013. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waaraan het model valt. Alle prijzen personenauto's en diensten zijn inclusief BTW. Vraag altijd uw dealer naar de exacte details voor uw persoonlijke situatie. Kijk voor de exacte actievoorwaarden op [renault.nl](http://renault.nl). Aflopend krediet met vaste debetrentevoet verstrekt door Renault Financial Services, handelsnaam van RCI Financial Services B.V. te Schiphol-Rijk, KvK nummer 30055070, AFM vergunningnummer 12009781. Geldig op orders van particulieren t/m 31/08/2013. Jaarlijks kostenpercentage varieert per model: Twingo, Clio, Captur en Kangoo VP 4.9%, Mégane, Scénic en Laguna 2.9%, Espace 1.9%. Looptijden beschikbaar van 36 tot 60 maanden, geen maximaal te financieren bedrag. De slottermijn is optioneel en afhankelijk van de looptijd van de financiering en wordt berekend op basis van de aanschafprijs van de auto (maximaal 30% bij 36 maanden, 25% bij 48 maanden en 10% bij 60 maanden financiering). Renault Financial Services behoudt zich het recht de actie zonder opgave van reden te beëindigen. Jaarlijks kostenpercentage na actieperiode bedraagt 7,9%. Toetsing en registratie bij het SRK te Tiel. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden. **Min./max. verbruik: 3,4-6,6 l/100 km. Resp. 15,2-29,4 km/l. CO<sub>2</sub> 95-125 g/km.**

Renault adviseert **elf**

Let op! Geld lenen kost geld

## RUIM € 4.550,- EXTRA INRUIL VOOR UW AUTO!\*

**EXCLUSIEF BIJ BOCHANE OP=OP**

**FIAT 500L 1.4 LOUNGE**

PRIJS € 26.545,-

BOCHANE INRUILKORTING - € 4.550,-

**NU SLECHTS € 21.995,-**



DE 300 IS GEGROEID  
Daarom is er nu de 500L

Inclusief o.a.:

- Cruise control
- Airconditioning
- 16" lichtmetalen velgen
- Radio/CD-speler met 5" touchscreen en Bluetooth connectie
- Lederen stuurwiel en versnellingspookknop
- Audio- en telefoonbediening op stuurwiel
- Elektrisch verstel- en verwarmbare buitenspiegels
- Centrale armsteun op achterbank
- Automatisch dimmende binnenspiegel
- Elektrische ruitbediening, achter
- Mistlampen voor
- Glazen panoramadak met elektrisch zonnescherm
- Regensensor

**KIJK SNEL OP  
WWW.FIATINACTIE.NL**

Prijs incl. BTW, exclusief kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Kijk voor de verkoopvoorwaarden op [fiat.nl](http://fiat.nl)

Gem. brandstofverbruik: 4,8 l/100 km (1 op 20,8). CO<sub>2</sub>: 112 g/km. **Fiat. De laagste gemiddelde CO<sub>2</sub>-uitstoot van Europa.\*\***

\*Bij aankoop van een 500L Lounge uit onze voorraad. De verbruikscijfers zijn gebaseerd op de officiële Europese testmethode. Het daadwerkelijk verbruik hangt mede af van de omstandigheden en uw rijgedrag. Wij adviseren Het Nieuwe Rijden, zie ook [www.hetnieuwerijden.nl](http://www.hetnieuwerijden.nl) voor handige tips om zuiniger te rijden. Deze aanbieding is geldig zolang de voorraad strekt. Niet in combinatie met andere aanbiedingen. \*\*BRN: JATO Dynamics. Gebaseerd op de volume gerelateerde gemiddelde CO<sub>2</sub>-uitstoot (g/km) van de best verkochte Europese automerken in 2012.



**BOCHANE**  
Fiat

Galvanistraat 111, Ede  
Tel. 0318 - 64 83 55

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





# TOYOTA RAV4

**DEALER:** GEBR. VAN GENT  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** NIELS HARDEMAN

Jan Koudijs: "De Toyota Rav4 is een grote, stoere auto met een grote kofferbak. Hij rijdt ook erg fijn, ondanks zijn robuuste uitstraling. Het is een veilige en complete auto. De prijs/kwaliteit is naar mijn idee goed in verhouding."

Maarten Blok: "De Rav4 is een ruime, sportieve auto die netjes is afgewerkt. Hij heeft een prettige, hoge zit. Het dashboard en interieur zijn speels. Ook heeft de Toyota Rav4 zeeën van ruimte, zowel voorin als achterin. Deze auto is ook op zakelijk gebied representatief te noemen."

Sander van der Burg: "De Toyota Rav4 rijdt lekker en is ontzettend comfortabel. Het is een forse auto en dat merk je aan alles. Maar overall vind ik het een mooie auto. De prijs/kwaliteit verhouding is wat mij betreft dik in orde."

Peter Lens: "De Toyota Rav4 heeft een erg fijne instap! Ook er is erg veel ruimte voor de bestuurder en overige passagiers. De motor had naar mijn smaak wel wat steviger gemogen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	RAV 4
Type:	Executive Business
Transmissie:	CVT Automaat
Cilinderinhoud:	1987 cc
Vermogen:	151 pk
Koppel:	195 nm
Verbruik:	1 op 13,9
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,7 seconden
Topsnelheid:	185 km/h
Uitrusting:	Lederen bekleding, navigatiesysteem (Touch Pro), Bluetooth (carkit/audiostreaming), 18" lichtmetalen velgen, parkeercamera
Verkoopprijs:	€ 42.990,-
Leaseprijs :	€ 814,72
Vanaf prijs:	€ 33.390,-
Informatie:	<a href="http://www.gebrvangent.nl">www.gebrvangent.nl</a>



# TOYOTA PRIUS PLUGIN

**DEALER:** GEBR. VAN GENT  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** NIELS HARDEMAN

Maarten Blok: "De Toyota Prius Plugin is een ruime gezinsauto, voorzien van de laatste high tech snufjes, waaronder een goede muzikinstallatie. Dit is een goede auto voor de duurzame rijder. Je krijgt bij de Prius Plugin veel auto voor je geld."

Peter Lens: "De Toyota Prius Plugin is een nette, ruime en comfortabele gezinsauto. Deze auto leert je ook netjes rijden als je er voor open staat. De Prius staat ook bol van de techniek. Wat mij betreft krijg je bij de Toyota Prius Plugin écht waar voor je geld."

Johan de Wit: "De Toyota Prius Plugin is een goede en comfortabele auto die goed is af-

gewerkt. Ik moest wel even wennen aan de automaat. Ik vind de Prius qua prijs aan de hoge kant. Maar voor de zakelijke markt is dit een interessante auto vanwege allerlei investeringssubsidies."

Jasper Mulders: "Wat een wereld van verschil met het eerste model van de Prius. Deze auto wordt langzamerhand steeds Europees. De afwerking is goed en de auto rijdt comfortabel. De Toyota Prius Plugin heeft een kalmerende werking op je rijgedrag, je gaat vanzelf rustiger rijden. Door de verschillende belastingvoordelen is de prijs/kwaliteit verhouding naar mijn idee dik in orde."

## SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Prius Plugin Hybrid
Type:	Executive Business
Transmissie:	CVT automaat
Cilinderinhoud:	1798 cc
Vermogen:	136 pk
Koppel:	142 nm
Verbruik:	1 op 47
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,8 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	Lederen bekleding, navigatiesysteem (Touch Pro), Bluetooth (carkit/audiostreaming), heads-up display, parkeercamera
Verkoopprijs:	€ 46.660,- (exclusief KIA, MIA en VAMIL voordelen)
Leaseprijs :	€ 759,-
Vanaf prijs:	€ 39.645,-
Informatie:	<a href="http://www.gebrvangent.nl">www.gebrvangent.nl</a>



**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  
OudHollandse 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](mailto:info@demaesgastvrij.nl)

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

# BEDRIJVEN PARKEN NIJKERK A28

BEREIKBAAR  
DUURZAAM  
FLEXIBEL

"Hier uw bedrijf?"  
Bel 14 033

ARKERPOORT

DE FLIER

SPOORKAMP

*Bereikbaar, duurzaam en flexibel ondernemen doe je in Nijkerk.*

Nijkerk is centraal gelegen en bereikbaar, direct aan de A28, bij de A1 en aan de spoorlijn Amsterdam-Groningen. Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen **Arkerpoort** en **De Flier** en multifunctioneel park **Spoorkamp**.

## BEREIKBAAR

Waar is uw bedrijf centraler gelegen en beter bereikbaar dan in Nijkerk? De bedrijvenparken liggen aan de A28 en bij de A1. Nijkerk ligt aan de spoorlijn Den Haag/Amsterdam-Groningen en alle grote steden en ook Schiphol zijn goed bereikbaar. Nijkerk heeft een beroepsvaart-verbinding.

## DUURZAAM

Bij het realiseren van een nieuw bedrijf is het lonend duurzaamheidsmaatregelen toe te passen. Dit is goed voor het milieu, voor de mensen en duurzame toepassingen zijn vaak financieel een besparing. De gemeente Nijkerk heeft een duurzaamheidsspecialist die u graag van dienst is.

## FLEXIBEL

In Nijkerk is veel mogelijk en de gemeente denkt graag met u mee. Wij zijn er van overtuigd dat we voor u het juiste maatwerk kunnen leveren. Graag spreken wij uw plannen met u door en zijn u van dienst in het proces uw bedrijf in Nijkerk te huisvesten.