



Dit document wordt u aangeboden door:

BUSINESS

Klik hier voor meer artikelen

VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOOD VALLEY REGIO | JAARGANG 28 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2013

BUSINESS®

Coverstory:

Gemeente Barneveld:

'Ondernemen zit in Barnevelds DNA'

Forum Bedrijfshuisvesting:

'Commercieel vastgoed is complexer dan we denken'

FC Utrecht Business:

Proactieve rol in resultaatgericht netwerk

Nationaal

BAM-topman Nico de Vries:

'We moeten het zelf doen'





*Weten dat
SEPA eraan
komt*

*en wat
u moet doen.*

U bent aan zet.

Op 1 februari 2014 is SEPA een feit. Weet u welke aanpassingen u moet doen in uw administratie en systemen om straks te kunnen blijven betalen en incasseren? Laat u niet verrassen!

www.rabobank.nl/sepacheck

Samen sterker. Dat is het idee van coöperatief bankieren.



Rabobank

VOORWOORD



Ode aan de kip

Het bekendste kippenras van Nederland, de Barnevelder, bestaat 100 jaar. De gemeente Barneveld en de Nederlandse Hoenderclub vierden dat jubileum onlangs met een kippenshow in het Pluimveemuseum in de Gelderse plaats.

Qua berichtgeving houdt het wat Barneveld betreft niet op in deze uitgave van Vallei Business. De redactie zat aan tafel met wethouder Van den Hengel, die vol passie en gepaste trots over zijn gemeente vertelt. Daarnaast hebben we ook nog een Barneveld Business Special in deze uitgave. Niet alleen de gemeente is uitgebreid aan het woord, ook diverse Barneveldse bedrijven staan in the spotlight.

De vijfde editie van Vallei Business staat ook altijd in het teken van de Bedrijfwagentestdag. Het lijkt er inmiddels op dat we patent hebben op goed weer tijdens deze leuke dag. Ook dit jaar waren we weer gezegd met een heerlijk herfstzonnetje.

Met vriendelijke groet,

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



Zakenmagazine voor
de Food Valley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 28
november 2013, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Lars van Bergen

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDRAGEN
Hans Hajée, PorsldeRidder

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman,
Jasper Heijmans

DRUK
Control Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Raymond Smit t: 024-3738502
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 ver-
lengd tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

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

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

© 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: 'Ondernemen zit in Barnevelds DNA'
- 8 Forum Bedrijfshuisvesting
- 12 Ontspannen zaken doen met Labor International
- 13 Schuiteman vestigt zich in Tabakhuis Nijkerk
- 14 Servicepagina
- 16 Elektronische adviseur ontlast medewerkers
- 17 Nog 10 weken en dan is SEPA een feit. Bent u er al klaar voor?
- 18 Persoonlijke ontwikkeling staat centraal bij IW4
- 20 Toplocaties
- 22 Gemoedelijk zaken doen op de hei

Barneveld Business Special

- 26 Voorwoord
- 27 Barneveld bouwt aan toekomst
- 28 Barneveld: verrassend, vertrouwd en Veluws
- 29 Barneveld is MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland 2013-2014
- 30 Rabobank: lokale betrokkenheid en kennis van zaken

NATIONAAL



I 'Nederland moet ambitie tonen'

Nico de Vries (BAM) wil meer lef zien



VI Schoenmaker blijf bij je leest

Facilitaire sector ziet investering vooral als politieke zet



X Green means business

BREEAM maakt duurzaamheid inzichtelijk

- 35 Positieve manier van zaken doen is belangrijk
- 36 FC Utrecht Business: Proactieve rol in resultaatgericht netwerk
- 39 Profiel Quiris en Oog voor P&O
- 41 Hoge Raad spreekt zich uit over kennisgeving per e-mail

Barneveld Business Special

- 46 Algemene impressie Bedrijfsdag
- 38 Testverslagen



6
 'Ondernemen zit in het DNA van de gemeente Barneveld. Als het met de ondernemers niet goed gaat, kan het met de gemeente Barneveld in zijn totaliteit ook niet goed gaan.'



8
 In Nederland komen steeds meer bedrijfspanden leeg te staan. In de Valleiregio is dat niet anders. De grote vraag is hoe hiermee wordt omgegaan.

18
 Een duurzame baan op de reguliere arbeidsmarkt. Dat is het ultieme doel van IW4. Er wordt gekeken naar de mogelijkheden en niet naar de beperkingen.



25
 Barneveld Business Special: Welkom in Barneveld. Welkom in de MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland.



5
 Zoonen Commercieel Vastgoed is een jonge onderneming gespecialiseerd in bedrijfsmatig vastgoed. Ondanks de roerige tijden maakt het bedrijf nog steeds een groei door.



36
 Anderhalf jaar geleden zette FC Utrecht Business een nieuwe koers in.



4
 Het begint er steeds meer op te lijken dat de weergoden ons gunstig zijn gegund tijdens de verschillende autotestdagen. Ook tijdens de afgelopen Bedrijfswagentestdag was het wederom goed toeven.

Ondernemen zit in Barnevelds DNA

In het kader van de Barneveld Special, die verderop in Vallei Business te lezen is, ging onze redactie naar Barneveld. Daar spraken wij met wethouder Van den Hengel over het ondernemende en dynamische karakter van Barneveld.

Van den Hengel: “Ondernemen zit in het DNA van de gemeente Barneveld. We hebben een kleine 5000 geregistreerde ondernemingen, met food en logistiek als zwaartepunten. Maar ook landbouw en toerisme & recreatie zijn belangrijke factoren in de gemeente. Daarnaast hebben we ook veel industrie, handel en een dienstverlenende sector. Ik zeg weleens: als het met de ondernemers niet goed gaat, kan het met de gemeente Barneveld in zijn totaliteit ook niet goed gaan. Vanuit onze faciliterende en stimulerende rol zijn wij heel druk met ondernemen.”

Samenwerken

De gemeente Barneveld werkt veel samen met ondernemingen. Van den Hengel: “Wij doen veel aan co-creatie. Of het nu om de detailhandel in het dorp of om een economisch actieplan voor de hele gemeente gaat. Zo zijn er veel varianten te bedenken. Wij zoeken altijd de dialoog op en luisteren goed. We proberen ons te verplaatsen in de situatie van de ondernemer. En op die manieren proberen we, met alle regelgeving die ook hier van toepassing is, een beleid te formuleren en het bedrijfsleven een dusda-

nige positie te geven zodat men ook kán ondernemen. Dat is één van de krachten van de gemeente Barneveld: het met elkaar in gesprek zijn en samen naar nieuwe kansen en oplossingen zoeken.”

Dit klinkt als een unieke vorm van samenwerken, juist omdat de dialoog met de ondernemer niet wordt geschuwd. Van den Hengel beaamt dit. “Wij zijn door MKB Nederland gekozen tot MKB vriendelijkste gemeente van Gelderland. En deze manier van samenwerken was één van de elementen die werd genoemd. Natuurlijk zijn er nog verbeterpunten waar wij mee aan de slag moeten. Maar op het gebied van communicatie en imago zie je een stijgende lijn. Daar hebben we uiteraard hard voor gewerkt. En als je dan door ondernemers op die punten wordt gewaardeerd, is dat toch een





Industrie

In de jaren 30 van de vorige eeuw lag het zwaartepunt op de pluimveehouderij. In de jaren daarna is er zich een sub-industrie voor randapparatuur omheen gaan ontwikkelen. Van den Hengel: "Die industrie, met een enorm innovatief karakter, is er nog steeds. Terwijl de dierhouderij zich inmiddels heeft verspreid over Nederland. Ook in Brabant zit een stevige conglomeratie en we werken ook steeds meer samen om de sterke positie van ons land vast te kunnen houden."

bekroning op het werk en geeft dat aan dat we op de goede weg zijn."

Focus

Dat Barneveld een ondernemende gemeente is, blijkt uit de volgende cijfers: 5000 ondernemingen, een beroepsbevolking van 25.000 werknemers en er zijn in de hele gemeente ongeveer 30.000 banen. De wethouder geeft aan tevreden te zijn over de huidige ontwikkelingen.

"Bedrijven ontwikkelen zich goed en er is nog voortdurend vraag naar bedrijventerreinen. Op dit moment beschikt de gemeente Barneveld over 225 hectare. In de komende twintig jaar willen we dit met 75 hectare gaan uitbreiden. We moeten dit ook faciliteren voor de bedrijven. De verwachting is namelijk dat Barneveld de komende jaren een flinke bevolkingsgroei zal doormaken."

Wethouder Van den Hengel vindt het van



belang dat de gemeente haar aandacht richt op bepaalde sectoren en ook in samenwerking met het onderwijs de beroepsbevolking daarvoor kan opleiden. Daarvan is het recent gestarte Poultry Expertise Centre een sprekend voorbeeld.

Transport

De transportsector is in Nederland enorm aan het veranderen. Nederland is een doorvoerland. Maar het doorvoeren van goederen van de havens van Amsterdam en Rotterdam naar het Europese achterland begint een groot probleem te worden. "Een groot deel van goederen in de Rotterdamse haven mag straks niet meer per vrachtwagen aan- en afgevoerd worden. Een railterminal is in onze ogen dus een goede oplossing."

Het is belangrijk om dat goed te organiseren, maar hoe? Van den Hengel: "In Barneveld onderzoeken we, samen met het bedrijfsleven, of we een railterminal kunnen ontwikkelen. Op deze manier willen we het vraagstuk van de logistieke sector in deze regio faciliteren."

Toerisme

Toerisme en recreatie is ook een belangrijke sector in de gemeente Barneveld. "Er zijn ongeveer 2000 directe en indirecte FTE's op dit gebied", vertelt Van den Hengel. "We hebben 80 bedrijven die zich richten op verblijfsrecreatie. En de afgelopen jaren zijn er hele mooie faciliteiten op het gebied van dagrecreatie bijgekomen. Mede door de samenwerking met andere gemeenten is het toerisme zich goed aan het ontwikkelen." ■

'Commercieel vastgoed is complexer dan we denken'

In Nederland komen steeds meer bedrijfspanden leeg te staan. In de Valleiregio is dat niet anders. De grote vraag is hoe hiermee wordt omgegaan. Een ontwikkeling op dit gebied is het herontwikkelen van bedrijfspanden. Leegstaande gebouwen krijgen op deze manier een andere functie en kunnen dus voor andere doeleinden worden gebruikt. Herontwikkeling voorkomt bijvoorbeeld verpaupering en komt het straatbeeld ten goede. Aan de andere kant kan dit op bestuurlijk niveau voor moeilijkheden zorgen, bijvoorbeeld bij het herzien van bestemmingsplannen.

Deelnemers:

David Gebbink, ActiVast

Arend Ottink, Buro Ottink

Thea Kraaij, gemeente Nijkerk

Gert Pater, ING

Hanneke Schoeman,

Zoonen Commercieel Vastgoed

Vallei Business nodigde een vijftal professionals uit in Het Oude Politiebureau in Ede om mee te praten over dit onderwerp. Aan tafel zitten David Gebbink van ActiVast uit Ede, Arend Ottink van Buro Ottink uit Wageningen, Thea Kraaij van gemeente Nijkerk uit Nijkerk, Gert Pater van ING uit Ede en Hanneke Schoeman van Zoonen Commercieel Vastgoed uit Ede.

Stelling 1: De herontwikkeling van bedrijfspanden biedt kansen aan alle betrokkenen.

Arend Ottink: "Het is een open stelling en het is één van de kansen die er op dit moment zijn. Het zijn tevens punten die juist aandacht nodig hebben. Ook die projecten moeten gefinancierd worden en hoever wil men daar in gaan? Wat is de procedureproblematiek die er omheen zit? Dat kunnen kantelpunten voor beslissingen zijn. Is het financieel en commercieel aantrekkelijk genoeg. Er zijn wat dat

betreft wel voldoende mogelijkheden.

Alleen, men steekt zijn nek niet meer uit."

Hanneke Schoeman: "Het geld moet ervoor zijn. En dat is natuurlijk ook een groot probleem."

Ottink: "In Wageningen staat in de binnenstad een oud kantoorpand wat direct 'gepakt' kan worden. De prijs is inmiddels gehalveerd en nog steeds durft niemand zijn vingers eraan te branden. Maar dan begint die procedure weer en vraagt de kopende partij zich terecht af wie er in de tussentijd voor de kosten op moet draaien. Voor de locatie in Wageningen waar ik het zojuist over had, is herontwikkeling dé oplossing."

David Gebbink: "Maar dat is het hem. Je zit vaak ook met een locatie. Nu heb je een centrumlocatie."

Ottink: "En in Wageningen, waar het veel studenten zijn."

Gebbink: "Als je die kant op zou gaan, is het bij wijze van spreken morgen gevuld. Hier in het centrum van Ede heb je wel een aantal oude kantoren die inmiddels

wel 'omgeturnd' zijn naar kamerbewoning of appartementen. Maar als je kijkt naar het industrieterrein is dat heel lastig. Je mogelijkheden worden een stuk beperkter. Niemand zit te wachten op kamerbewoning op een industrieterrein. Dus dan val je automatisch terug op de oude bestemming en zou je het moeten revitaliseren, maar dan moet er wel vraag zijn."

Thea Kraaij: "Die rol is voor de overheid vaak ook erg lastig. Wij zijn als gemeente verantwoordelijk voor de bestemming. Je kunt over transformatie nadenken, dat je een gebied een compleet andere bestemming geeft, maar het moet passen binnen een werkgebied van een industrieterrein. Dát maakt het vaak heel erg lastig. Want als je daar een zware categorie 4 opzet die veel geluid of geur produceert, daar wil je als kamerbewoner of kantoor niet naast zitten. Aan de andere kant wil je dat als gemeente ook niet faciliteren. De gemeente Nijkerk probeert ook meer samenwerking te vinden met commerciële



partijen. Samen met makelaars zijn we begonnen met het inventariseren van de huidige stand van zaken van de leegstand, omdat wij die markt minder goed kennen. Als gemeente zit je daar toch verder vanaf."

Lars van Bergen: "Is het een goede zaak dat gemeentes toenadering zoeken naar bijvoorbeeld makelaars?"

Gebbink: "Ja, absoluut!"

Kraaij: "Wij moeten als gemeente ook wel. Wij willen ook signalen uit de markt horen over waar behoefte aan is en wij eventueel bestemmingen moeten aanpassen. Dat kunnen we niet allemaal zelf bedenken."

Gebbink: "Vaak zijn de lijntjes naar de gemeente toe ook te lang. Je moet niet tegenover elkaar staan. Je kunt beter hand in hand gaan staan en zorgen dat je nieuwe ondernemers binnenhaalt en bestaande ondernemers binnenhoudt."

Kraaij: "In die zin verandert de rol van de overheid inderdaad. Wij zijn steeds meer bezig met koesteren van het bedrijfsle-

ven. Maar je moet ook wel. Je hebt elkaar nodig. Vroeger dicteerde de overheid, maar nu heb je input en invloed nodig van de markt."

Gebbink: "Je hebt over het algemeen drie partijen: huurder/koper, makelaar en gemeente. Maar je kunt als makelaar en gemeente beter samen een partij binnenhalen. In Veenendaal doen ze dat sinds kort ook en dat gaat op den duur z'n vruchten afwerpen."

Schoeman: "Je hebt daar kortere lijnen, je zit direct met de juiste wethouder aan tafel. Je praat dan gelijk op een ander niveau. In Ede blijkt dat wat lastiger, de lijnen zijn langer."

Ottink: "Zijn de lijnen lang? Of doelen jullie op de proceduretijd? Want er zijn allerlei partijen in een gemeentelijke organisatie die ermee te maken hebben. En daardoor wordt een dergelijke procedure vaak verlengd, met als gevolg dat klanten soms wegvallen."

Schoeman: "Je hebt soms inderdaad een hele lange adem nodig."

Kraaij: "In mijn beleving zijn het twee verschillende dingen. In Nijkerk ben ik het aanspreekpunt voor bedrijven. Heel ondernemend Nijkerk weet mij te vinden en dat helpt. Ik kan natuurlijk niet alles oplossen, maar ik begeleid bedrijven met waar ze naartoe moeten en aan wie ze welke vraag moeten stellen. En wat betreft procedures, daar kun je nu eenmaal niet altijd omheen."

Gebbink: "Voor ons als makelaars moet die drempel om naar de gemeente toe te stappen omlaag. Het zou ontzettend handig zijn om een direct contactpersoon te hebben die je even kunt bellen voor een snelle vraag."

Kraaij: "Ik geef altijd mijn directe nummer aan mensen met wie ik regelmatig contact heb, dat is veel handiger. Je wilt niet dat zijn vaak minuten lang via het centrale nummer in de wacht staan."

Gert Pater: "Maar zou dat betekenen dat de attitude van de gemeente moet veranderen? Van afstandelijk naar coöperatief? Want je hebt er met z'n allen belang ▲

bij dat er over oplossingen wordt gesproken in plaats van bedreigingen.”

Kraaij: “In Nijkerk is die discussie zeker gaande. Vroeger was mijn functie veel meer dienstverlenend en informatiegevend. Nu ben ik veel meer op pad en haal ik informatie op.”

Stelling 2: Leegstaande bedrijfspanden moeten eerst herontwikkeld worden naar commerciële woningbouw voordat er aan nieuwbouw wordt gedacht.

Pater: “In Ede zijn de mogelijkheden beperkt. Op het industrieterrein is genoeg leegstand, maar moet je niet willen wonen. Daarnaast mag het natuurlijk niet. Ik denk dat diverse partijen met de gemeente in gesprek moeten gaan om te kijken waar wél potentie is. Stel dat er potentie is in de binnenstad van Ede, dan moeten die partijen gaan kijken wat er mogelijk is. De keerzijde van de medaille is natuurlijk het aantal woningen wat gebouwd mag worden in een stadscentrum. Daarnaast moet er rekening gehouden worden met partijen die andere com-

merciële belangen hebben dan het revitaliseren van mooie projecten in de binnenstad. Het is dus complexer dan we met z'n allen denken. Er wordt op dit moment veel gesproken over projecten die geschikt moeten worden gemaakt voor woningbouw. Ik heb het gevoel dat als je gaat kijken waar de mogelijkheden liggen en welke partijen daar daadwerkelijk over nadenken en praten, dat dat beperkt is.”

Gebbink: “Maar ook bij andere bestemmingen heb je vaak met de gemeente te maken. En al is het pand nog zo geschikt, heb je de huurder en alles op orde... dan wil nog niet zeggen dat de gemeente meewerkt.”

Ottink: “Een bebouwing is vaak van binnen naar buiten als volgt opgebouwd: winkelgebied (kern), woonzones, industrieterreinen. Met het wegvallen van functies in de oude industriezones rond de kern, dienen er juist daarvoor visies te worden ontwikkeld en dat wordt naar mijn inschatting te weinig of geheel niet gedaan.”

Kraaij: “Als gemeente kun je daar denk ik creatiever mee omgaan door er een ruimere bestemming aan te geven. Zo flexibel mogelijk, dus niet alles specifiek gaan

bestemmen want dan creëer je nog veel meer leegstand.”

Gebbink: “Je moet natuurlijk niet alles toestaan, maar in sommige gevallen mag het wel wat logischer. Als je hier tegelvloeren mag verkopen en het pand staat leeg, is het toch logisch dat je ook tapijtvloeren mag verkopen? Daar doe je in het centrum niemand pijn mee.”

Schoeman: “Dat soort bedrijven willen niet eens in het centrum.”

Gebbink: “Precies. Krijgen we het bedrijf wel of niet in Ede, daar gaat het om.”

Stelling 3: Geld is de belangrijkste factor bij het herontwikkelen van vastgoed.

Kraaij: “Ja, absoluut. Maar waar ik altijd over verbaas, is hoeveel geld er bij de provincie zit. Gelderland heeft heel veel geld op de plank liggen.”

Pater: “Maar als er veel geld zit, mag je ook verwachten dat de provincie geënthousiasmeerd wordt om er iets mee te doen.”

Kraaij: “Dat is lastig. We hebben voor het opknappen van bedrijventerrein Arkervaat Oost wel geld gekregen van de





Europese Subsidie. Maar het is heel moeilijk om via de provincie subsidies binnen te halen, je moet aan allerlei voorwaarden voldoen."

Van Bergen: "Zijn het nieuwbouwprojecten of herontwikkeling?"

Kraaij: "Dat ligt aan de criteria, bijvoorbeeld duurzaamheid maar ook het geven van een economische boost. Binnenkort moet een aantal ondernemers een pitch houden en de provincie kiest uiteindelijk welk project er subsidie krijgt."

Pater: "Is dat dan subsidiegeld om een bedrijf in de gemeente Nijkerk te laten vestigen?"

Kraaij: "Nee, het is breder. Bijvoorbeeld een duurzaam bedrijventerrein. Een bedrijf geld geven om zich te vestigen in jouw gemeente is niet handig."

Pater: "Vandaar dat ik het ook vroeg, want ik kon het me ook niet voorstellen. Maar je zou toch verwachten dat als er zoveel geld zit en men wil de economie stimuleren, dat er dan iets met dat geld wordt gedaan."

Ottink: "Gaan dit soort provinciale gelden ook naar het herinvesteren van bedrijventerreinen alsook naar gebouwen?"

Kraaij: "Jazeker! Wij gaan dus Arkervaart

Oost opknappen. Daar hebben we in totaal 2,2 miljoen euro voor. 1,2 miljoen van de EU, 6 ton van de provincie en 6 ton van onszelf, want je moet altijd cofinancieren. Dit project start in 2014 en we gaan echt in de openbare ruimte investeren. Asphalt opknappen, meer groen, fiets-suggestiestroken aanleggen."

Van Bergen: "Hebben banken een bepaalde rol bij het herontwikkelen? Hoe gaat zo iets te werk?"

Pater: "Lokaal ligt daar niet onze prioriteit. Het ontwikkelen moet komen vanuit gemeentes, makelaars en dergelijke. Je kunt bijvoorbeeld wel kijken naar wat de mogelijkheden zijn wat betreft financieringen. Dat is momenteel best een lastige discussie."

Van Bergen: "Waarom dan?"

Pater: "Er ontwikkelt zich nog heel weinig. Vroeger was de ontwikkeling van een pand veel duidelijker omdat je vaak van tevoren al wist dat er huurder of bewoners voor waren gevonden. Dan financiert dat makkelijker. Als je momenteel kijkt naar de tendens leegstand en dalende huurprijzen ten opzichte van bestaande huurprijzen, dan zijn er diverse partijen die het lastig hebben. De verwachting van ING is

dat op het gebied van vastgoed de leegstand nog verder zal toenemen. Als je dat verwacht, zowel in het centrum als de ring daarom heen, dan ben je automatisch wat terughoudender met financieren. Aan de andere kant zie je wel steeds meer dat een aantal partijen samen met een bankier naar financieringsmogelijkheden zoeken."

Stelling 4: Het is belangrijk om zo flexibel mogelijk met de herontwikkeling van een bedrijfspand om te gaan.

Gebbink: "Ja, maar met inachtneming van de omgeving."

Kraaij: "Je hebt vaak restricties."

Ottink: "Maar als uitgangspunt is het een stelling waar je volmondig 'ja' op kunt zeggen."

Kraaij: "Je moet rekening houden met de omgeving, dat is natuurlijk belangrijk. Maar als gemeente moet je ook meedenken. Vroeger kregen bedrijven veel vaker 'nee' te horen als ze vroegen of ze zich ergens konden vestigen. Tegenwoordig wordt er gekeken wat er mogelijk is." ■

Ontspannen zaken doen met Labor International

Labor International uit Ede is een beetje een apart bedrijf. Niet vanwege de werkzaamheden, want in ruim 30 jaar heeft Labor een zeer uitgebreid programma opgebouwd van metaal-, hout-, steen- en betonboren en daarnaast een compleet programma gatzagen en toebehoren. Maar de manier van werken. Om te spreken van 'Huize de Zoete Inval' gaat misschien te ver, maar het scheelt niet veel. Vallei Business toog naar Ede om poolshoogte te nemen.

Wat maakt Labor dan zo uniek? Het feit dat er een leuke ontspanningsruimte aanwezig is? "Nee", aldus René Broekman, directeur van Labor. "Het personeel gaat onderling ontspannen met elkaar om en er hangt een ontzettend goede sfeer. En die sfeer binnen het bedrijf wordt doorgetrokken naar buiten toe en wij trekken een klantenkring aan die bij ons past. Er wordt wel eens gezegd: 'je krijgt als bedrijf de klanten die je verdient'. Nou, wij hebben superklanten! Niet eens

zozeer qua omzet, want dat maakt een klant niet super. Maar het contact is op het persoonlijk af. De dienstverlening gaat veel verder dan het dozen schuiven."

Overname

Onlangs heeft Labor geïnvesteerd in de overname van Heudra Tools, Innotools en de webshop VerspaningOnline.

Broekman: "Door de overname zal door Labor een grotere markt bediend kunnen worden. Dit door de synergie tussen de

verschillende bedrijven en het bundelen van de krachten. Daarnaast gaan we bij de nieuwe bedrijven doen wat we bij Labor ook al jaren doen: het opzetten van een eigen productlijn en dan de export in, want zij bedienen nu voornamelijk de Benelux-markt."

De nieuwe bedrijven kunnen gebruik maken van de expertise van Labor. "Wij hebben natuurlijk een groot netwerk aan de verkoop- en productiekant. En dat vullen zij aan met hun eigen netwerk.

Zonder daarbij overigens de Benelux-klanten uit het oog te verliezen, want dat blijft de basis."

Broekman vertelt dat export een positieve uitwerking kan hebben op de nieuwe bedrijven. "Op het moment dat wij met Labor de export zijn gaan ontwikkelen, is het echt losgebarsten. En dat zie ik in de toekomst met de nieuwe bedrijven ook wel gebeuren." ■



Schuiteman vestigt zich in Tabakhuis Nijkerk

Hoewel de tabak inmiddels uit het monumentale pakhuis in het centrum van Nijkerk is verdwenen, ademt het hele pand nog steeds een positieve, enthousiaste handelsgeest uit. Het prachtige, historische pand uit 1735 is daarnaast voorzien van alle moderne faciliteiten. Geen wonder dus dat de full service financieel specialisten van Schuiteman zich hier thuisvoelen. Wilt u de sfeer opsnuiven? Kom dan gerust naar het Tabakhuis voor een persoonlijke kennismaking.



Het team van Schuiteman in Nijkerk (van links naar rechts): Marlies van Asselt, Evert Hein Schuiteman, Bram Faber, Maarten Reussink en André van 't Hof. Zittend: Willem-Jan Schaap en André Moree.

Schuiteman biedt al meer dan 45 jaar hoogwaardige dienstverlening op het gebied van accountancy, fiscale dienstverlening, HRM en corporate finance. Het onderscheidend vermogen zit in de persoonlijke benadering, de multidisciplinaire aanpak en ruime (internationale) ervaring. Ze staan naast ondernemers, naast u. Letterlijk, door in Nijkerk een kantoor te openen en figuurlijk omdat ze samen met u tot de beste resultaten komen.

Tabakhuis

“Tegen de landelijke trend in opent Schuiteman een nieuw kantoor in Nijkerk”, vertelt Willem-Jan Schaap, een van de trekkers van de nieuwe vestiging. “Deze opening past perfect in de filosofie van Schuiteman: wij zitten graag fysiek dichtbij onze klanten. De ervaring leert dat dit veel voordelen heeft. Zo weten we wat er in Nijkerk speelt, er is nauwelijks reistijd en de drempel om even bij ons langs te gaan is erg laag.”

Totaalaanpak

Bram Faber is als belastingadviseur verbonden aan de vestiging Nijkerk van Schuiteman. “Klanten van Schuiteman profiteren van onze totaalaanpak. We focussen ons op het ontzorgen van ondernemers bij alle financiële aspecten van hun bedrijf. Dat is mogelijk omdat we voor elke expertise zelf professionals in huis hebben. Van accountant tot fiscalist en van HRM-adviseur tot specialisten op het gebied van corporate finance.”

Hoge betrokkenheid

Willem-Jan Schaap vervolgt: “Iedere ondernemer is uniek en doet vol vuur zijn werk. Dat spreekt ons aan in het vak. Onze passie is om de drive van een ondernemer optimaal te faciliteren met een hoogwaardig dienstenpakket. Dat kan alleen door een hoge betrokkenheid bij onze klanten. Vanuit die betrokkenheid adviseren we, implementeren en monitoren of ons advies het gewenste effect oplevert.

Paperless office

De Nijkerkse vestiging van Schuiteman heeft twee speerpunten: duurzaamheid en digitalisering. In het Tabakhuis wordt zo weinig mogelijk met papier gewerkt, waardoor een paperless office ontstaat. Bijna alles kan digitaal, zonder dat de kwaliteit daaronder lijdt. Dat is duurzaam en digitaal tegelijk.

Inloopspreekuur

Schuiteman organiseert in Nijkerk de komende maanden een aantal keren een inloopspreekuur voor (startende) ondernemers. De adviseurs geven antwoord op uw vragen en staan u terzijde met advies. Op 28 november, 11 december en 30 januari staan de deuren voor u open. U bent welkom tussen 16.00 en 19.00 uur in het Tabakhuis. ■

Schuiteman Accountants & Adviseurs
Nieuwstraat 9, 3861 AJ Nijkerk
Tel: (033) 3033230
Email: nijkerk@schuiteman.com

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

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

**markinno**

ONDERNEMENDE MARKETEERS




Hampshire


ede

Sorbo


Rijnstate


Siza

SKODA



APS


Barneveld


Ditters
Makelaars

 Fietseropuit.nl

domicilie

 CareScreen

RUST

KLINKENBERGERWEG 30, EDE | 0318 200 211 | WWW.MARKINNO.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 Congrescentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congrescentrum

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

DeMaes catering service

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes | GrandCafé | DeMaes

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.

Sinds 1830 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelingsweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 535 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN COMMERCIEEL VASTGOED

- Aan- en verkoop van vastgoed
- Beleggen in vastgoed
- Wettelijke procedures
- Tea's
- Consultancy en advisering bij bereidingsprocedures
- Verkoopadvies

FRANKENHUIS 170 - EDE
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 86
E INFO@ZOOENHUISVESTING.NL
WWW.ZOOENHUISVESTING.NL

Electronische adviseur ontlast medewerkers

Herkent u de uitdaging om de vele vragen en adviesaanvragen die op u afkomen adequaat af te handelen? Niet de inhoud, maar de hoeveelheid blijkt vaak de bottleneck. Het antwoord op dit probleem is een 'elektronische adviseur', die op basis van een combinatie van kennisbanken en slimme vragenlijsten doelgericht antwoorden kan geven en adviezen kan verstrekken.

De uitdaging

U heeft dienstverlening hoog in het vaandel staan. Klanten kunnen dan ook via alle populaire kanalen hun vragen stellen. U beantwoordt deze en geeft waar nodig aanvullende adviezen. In de praktijk blijkt echter dat uw medewerkers relatief veel tijd kwijt zijn met vragen en adviezen die niet zo ingewikkeld zijn. Door de grote hoeveelheid komen ze aan de meer ingewikkelde gevallen nauwelijks toe. En dat gaat ten koste van klanttevredenheid.

Hoe zijn klanten efficiënter te ondersteunen? Dat is de uitdaging.

Elektronisch adviseur

Info Support ontwikkelde een 'elektronische adviseur', Kanzi genaamd, die alle veelvoorkomende vraagscenario's zelf afhandelt en daarbij ook nog eens dag en nacht beschikbaar is. Waar standaard enquêtepakketten alleen antwoorden op vragen verzamelen, gaat Kanzi verder door te redeneren en antwoorden te geven.

The screenshot shows a user interface with two main sections: 'samenvatting' (summary) and 'producten' (products). The 'samenvatting' section contains a list of bullet points. The 'producten' section contains a table with columns for 'Naam', 'Beschrijving', 'Deckingsgraad', and 'Prijs'.

Naam	Beschrijving	Deckingsgraad	Prijs
Pluim-Base	Good coverage for the old world drive	Basic	€10,00
Pluim-Plus	Excellent coverage for the old world drive	Full	€12,00
Good-Base	Good coverage, reasonable price	Basic	€8,00
Good-Plus	Best coverage, best price	Full	€11,00

Kanzi is een applicatie waarmee u snel en eenvoudig slimme vragenlijsten kunt samenstellen. Deze worden met informatie uit kennisbanken met businessrules gecombineerd waardoor Kanzi op basis van gegeven antwoorden kan redeneren en gerichte vervolgvragen en/of individuele adviezen kan geven. Daarmee is Kanzi echt een 'elektronische adviseur'. Uw adviseurs kunnen zich volledig richten op de uitzonderingsgevallen.

In drie stappen naar resultaat

U stelt eerst een nieuwe vragenlijst samen met Microsoft Excel. Hierbij wordt u ondersteund door de speciale Kanzi Excel Add-in. Deze tool helpt u snel en eenvoudig een valide en consistente vragenlijst samen te stellen compleet met informatie uit de eigen kennisbank. Als de lijst gereed is, exporteert u hem naar Kanzi zelf.

Deze vragenlijst biedt u vervolgens aan op uw website, waarna uw klanten hem met een browser vanaf hun pc, tablet of smartphone kunnen benaderen. Het invullen van de lijst wordt eenvoudig gemaakt door onder meer een duidelijke navigatie en heldere ondersteunende aanwijzingen. En als uw klant het invullen wil onderbreken, is dat geen enkel probleem: Kanzi onthoudt waar hij was gebleven.

Tot slot wordt de informatie uit de kennisbank samengebracht met de antwoorden van de klant. Deze krijgt nu een gericht advies of antwoord. Als u Kanzi hebt geïntegreerd met andere applicaties, kunnen de resultaten van de vragenlijsten daarin worden ingelezen voor verdere bewerking, of kan er telefonisch contact met de klant worden opgenomen. De mogelijkheden zijn legio.

Benieuwd of Kanzi ook u(w medewerkers) werk uit handen kan nemen? Bel gerust. ■

Info Support
Kruisboog 42, 3905 TG Veenendaal,
0318-552020, www.infosupport.com/kanzi

InfoSupport
Solid Innovator

Nog 10 weken en dan is SEPA een feit. Bent u er al klaar voor?

De Europese landen en banken werken aan de invoering van één Europese Betaalmarkt om het betalingsverkeer eenvoudiger en efficiënter te maken: SEPA. Ook wel Single Euro Payments Area. Het Nederlandse betalingssysteem verandert door deze invoering. Ook u krijgt hiermee te maken. Het betekent namelijk dat u vanaf 1 februari 2014 alleen nog Europese betaalvormen mag gebruiken, zodat er geen verschillen meer zijn tussen binnen- en buitenlandse betalingen in de Europese Unie.



Rabobank Vallei en Rijn heeft de eerste stappen hierin al gezet. Uw Rabo-rekeningnummer heeft al een IBAN-nummer gekregen. Dat betekent dat u betaalt en ontvangt met een IBAN, een 9-cijferig internationaal rekeningnummer. Dit geldt voor uw eigen rekeningnummers en rekeningnummers waarnaar u overboekt. Zo komt één Europese betaalmarkt (SEPA) steeds dichterbij. Wilt u meer weten over IBAN? Kijk dan op www.rabobank.nl/iban.

Wat betekent SEPA voor u?

SEPA raakt ook uw bedrijf. Bent u nog niet klaar voor SEPA? Doe de Rabo SEPA-Check op www.rabosepacheck.nl. Met de Rabo SEPA-Check krijgt u een eerste inzicht in de mogelijke gevolgen van IBAN en SEPA voor uw organisatie.

Nieuw: de Rabo Euro-incasso Tool

Weet u al dat over 10 weken de Automatische Incasso uit het betaalproces verdwijnt? Wilt u blijven incasseren, dan moet u overstappen op de Euro-incasso. Speciaal voor u is er een online tool ontwikkeld. De Rabo Euro-incasso Tool neemt u mee in de stappen die nodig zijn om zonder boekhoudpakket met de Euro-incasso via Rabo Internetbankieren te incasseren. Ga naar www.rabosepacheck.nl/euroincasso. ■

Bent u nog niet begonnen met SEPA? Hieronder vindt u handige links die op weg helpen met de overstap.
www.rabobank.nl/sepa
www.dnb.nl/betalingsverkeer/sepa/
www.overopiban.nl/

Persoonlijke ontwikkeling staat centraal bij IW4

Een duurzame baan op de reguliere arbeidsmarkt. Dat is het ultieme doel van IW4. Er wordt gekeken naar de mogelijkheden en niet naar de beperkingen. Een kleine stap vooruit kan voor sommige medewerkers al een enorme mijlpaal zijn. Persoonlijke ontwikkeling staat bij IW4 centraal.

IW4 is een gewoon bedrijf, maar wel een met een bijzonder gezicht. IW4 is er voor mensen die graag willen werken, maar zelfstandig wat moeilijker de juiste baan kunnen vinden. Door een psychische, lichamelijke of verstandelijke beperking of langdurige werkloosheid. Het leerbedrijf uit Veenendaal voert voor de gemeenten Veenendaal, Rhenen, Renswoude en Utrechtse Heuvelrug de Wet Sociale Werkvoorziening (WSW) en reïntegratietrajecten uit.

René van Holsteijn, algemeen directeur van IW4: “We bieden werk aan meer dan 500 medewerkers, waarvan een kleine 450 mensen in het kader van de Wet Sociale Werkvoorziening. De mensen die bij ons in dienst komen, worden vaak doorverwezen vanuit diverse maatschappelijke instanties, zoals het UWV, de gemeentelijke Sociale Dienst, scholen of MEE. Daarbij gaat het om mensen met een arbeidshandicap vanwege een lichamelijke, verstandelijke of psychische beperking. De andere medewerkers zijn onder meer mensen die uit de bijstand komen en onderwijsuitvallers tussen de 15 en 18 jaar. We hebben bij IW4 veel aandacht voor persoonlijke ontwikkeling. Iedereen leert op zijn of haar eigen niveau.”

IW4 werkt

Mensen maken een organisatie. Een kleurrijke mix van individuen met hun eigen talent, kennis en persoonlijke inbreng. IW4 is zo'n mensenbedrijf. Het bedrijf investeert in de ontwikkeling van

mensen die wat extra ruggensteun nodig hebben om mee te kunnen doen aan het arbeidsproces. Enerzijds biedt IW4 werk via het eigen productie- en dienstverleningsbedrijf. Hier zijn mensen actief in de groenvoorziening, schoonmaak, metaalbewerking, ver- en ompakking en montage. Anderzijds bemiddelt IW4 mensen richting het bedrijfsleven. “Op dit moment zijn er ongeveer 200 mensen werkzaam bij bedrijven in de regio”, aldus Van Holsteijn. “Dit kan door middel van begeleid werken, detachering of werken op locatie met werkleiding van





IW4. Onze opdrachtgevers werken naar volle tevredenheid met ons samen. Dat is een duidelijk bewijs dat IW4 zowel letterlijk als figuurlijk werkt.”

Trots

IW4 staat midden in de samenleving. Met twee benen op de grond en de handen ineengeslagen. Samenwerken, dat is belangrijk. “Kleur geven aan bedrijven en instellingen, die onze medewerkers een kans bieden op betaald werk”, aldus Van Holsteijn. “Aan sociale partners die met ons meedenken. En aan het leven van mensen die hun weg naar de arbeidsmarkt weer hebben gevonden. Die trots op zichzelf kunnen zijn. Omdat ze werk hebben gemaakt van hun talent. Op hun eigen manier.”

Klik

IW4 geeft alle ondersteuning die nodig is, zowel aan werknemers als aan werkgevers. “Soms vergt het werken met ‘onze

mensen’ wat extra inzet”, legt Van Holsteijn uit. “Maar meestal is het gewoon een kwestie van doen.” Bedrijven die medewerkers van IW4 inzetten, profiteren van verschillende voordelen. Zo zijn er beperkte loonkosten bij ziekteverzuim, zijn er geen extra administratieve lasten, is er de mogelijkheid tot een proefperiode zonder verplichtingen en zijn er subsidiemogelijkheden met aantrekkelijke tarieven. “Als de klik goed is, zijn onze mensen ontzettend gemotiveerd. Ze willen gewoon graag werken.” De grote variëteit in ons werkaanbod helpt daarbij. Van Holsteijn: “Iedereen heeft talenten en wij maken daar werk van met praktijkervaring en scholing. Te beginnen op een plek die voldoende uitdaging biedt. Dat kan intern zijn binnen IW4. Maar ook bij reguliere bedrijven, in een detacheringvorm of door middel van begeleid werken. Waar mogelijk vindt na verloop van tijd een doorstroming plaats door naar een volgend werkniveau. Met

als doel het vergroten van de arbeidsgeschiktheid van iedereen die behoefte heeft aan aangepaste arbeidsomstandigheden. Om wat voor reden dan ook.”

MVO

IW4 vindt het belangrijk dat werkgevers in hun personeelsbeleid rekening houden met personeel dat wat extra aandacht en ondersteuning nodig heeft. Van Holsteijn: “De kunst is om nieuwe functies te creëren. Het is jammer als een HBO’er bijvoorbeeld eenvoudig werk doet, dat minstens net zo goed en voor minder geld door iemand van IW4 gedaan kan worden. We denken graag met werkgevers mee over hoe ze invulling kunnen geven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen en de afstand voor werknemers naar de arbeidsmarkt weer kleiner te maken.” ■

IW4
Transformatorstraat 1, 3903 LT Veenendaal
T: 0318-563900, E: info@iw4.nl, I: www.iw4.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





Partycentrum Schimmel
RESTAURANT • BRASSERIE

Welkom bij Partycentrum Schimmel

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





Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl







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

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

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

Toplocaties in de regio Vallei

5



FEESTEN & PARTIJEN
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



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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

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



Restaurant Planken Wambuis

Gemoedelijk zakendoen op de hei

Iedereen kent hem wel: de voormalige herberg aan de Verlengde Arnhemseweg tussen Arnhem en Ede. Restaurant Planken Wambuis heeft een rijke historie, een goede naam en is natuurlijk prachtig gelegen aan de rand van het gelijknamige natuurgebied.



Bij het grote publiek is Planken Wambuis welbekend. Wie heeft er niet een zondag wandelend doorgebracht in de omgeving en de wandeling afgesloten met een kop koffie en een stuk ambachtelijke taart?

Zakelijke markt

Maar u kunt bij Restaurant Planken Wambuis ook vergaderen. Een sfeervolle vergaderzaal, met uitzicht op de bossen,

biedt plaats aan gezelschappen tot maximaal 24 personen. De uitgelezen locatie voor zakelijke bijeenkomsten, met gratis internet, uitstekende bereikbaarheid vanaf de A12 en A50 en ruim voldoende eigen parkeergelegenheid.

De ligging van Restaurant Planken Wambuis zorgt voor de ideale combinatie om tijdens een vergadering te ontspannen, een boswandeling te maken en vooral ook te genieten van de prachtige natuur. Daarnaast geeft het een hele nieuwe dimensie aan het woord 'heisesie'.

Bij Restaurant Planken Wambuis is natuurlijk meer mogelijk dan alleen vergaderen. Het geven van een presentatie geven of een ontbijtseminar behoort tot de mogelijkheden. Of het houden van een afscheidsreceptie en/of -diner, jubileum-

WILDSEIZOEN

Het wildseizoen is inmiddels alweer in volle gang en bij Restaurant Planken Wambuis is dat niet anders. Maar het is ook mogelijk om zakelijke te dineren. Informeer naar de mogelijkheden.

receptie en/of -diner. Maar ook tijdens de feestdagen is het mogelijk om een Kerstborrel of -diner te organiseren bij Restaurant Planken Wambuis. Daarnaast is het ook mogelijk om de locatie te gebruiken als uitvalbasis voor diverse outdoor activiteiten die eventueel met externe partners georganiseerd kunnen worden. Op deze manier krijgt uw verblijf bij Restaurant Planken Wambuis nog meer diversiteit. ■



Midden in het bekende Veluwe natuurgebied Planken Wambuis...
 Aan één van de mooiste vrije wildbanen van ons land...
 Op een prachtige locatie met een beschut terras ligt...
 Restaurant Planken Wambuis - Verlengde Arnhemseweg 146
 6718 SM Ede - T: 026-4821251 - I: www.plankenwambuis.nl
 E: info@plankenwambuis.nl



TE HUUR: KANTOORRUIMTE OP TOPLOCATIE

Keesomstraat 9, Ede

Op een perfecte zichtlocatie gelegen statig kantoorgebouw met eigen afsluitbaar parkeerterrein met ca. 30 plaatsen (evt. uit te breiden). Compleet opleveringsniveau.

Af te nemen in units vanaf 820 m².

Totaal beschikbaar ± 1.600 m² kantoor en ± 410 m² kelder/achief.

ZOONEN COMMERCIËEL VASTGOED

Frankeneng 17G - 6716 AA Ede - 0318 - 582 285 - info@zoonenvastgoed.nl

TE HUUR: RAND EDE CENTRUM, WINKELUNITS

Telefoonweg, Ede

Bestemming: verkoopruimte, daghoreca of zakelijke dienstverlening. Goede locatie naast Hoogvliet Supermarkt en tegenover de Kwantum. Parkeerkelder voor winkel publiek.

Beschikbaar: ± 850 m² in units van ± 140 m².

Huurprijs vanaf: € 95,- per m² per jaar exclusief BTW.



ZAKELIJK ONTMOETEN IN STIJL HOTEL DE WAGENINGSCHEN BERG

Graag willen wij u kennis laten maken met Hotel de Wageningsche Berg waar u kunt genieten van gastvrijheid op een unieke locatie.

De historie van het hotel, of beter gezegd haar voorgangers, gaat maar liefst twee

eeuwen terug. In 1874 werd Hotel de Wageningsche Berg voor het eerst geopend. Het was zeer populair en succesvol, maar bleek in 1910 niet bestand tegen een zware bliksemnslag en ging verloren. In 1954 werd een nieuw hotel op de Wageningsche Berg geopend.

Tussen 1970 en 2001 deed het vooral dienst als opleidings- en vergadercentrum van AMEV en pas in de jaren daarna werd het gebouw weer een openbaar hotel en restaurant. Het had echter inmiddels wel haar charme verloren en in 2009 werden plannen ontwikkeld voor nieuwbouw van een hotel met alle faciliteiten die deze plek verdient.

De nieuwbouw van Hotel de Wageningsche Berg bestaat uit drie bouwlagen. Op de begane grond bevinden zich, onder andere, vijf vergaderzalen, een brasserie, een restaurant en een bar. Ideale ruimtes om uw vergadering, productpresentatie of congres te organiseren.

Wij heten u tijdens de BOB-Borrel van 17 december 2013 van harte welkom in Hotel de Wageningsche Berg. ■



Nijkerk scoort goed bij ondernemers

Nijkerk heeft de afgelopen jaren een gunstige economische ontwikkeling doorgeemaakt. De gemeente beschikt over een vestigings- en ondernemingsklimaat dat door de aanwezige ondernemers als positief wordt ervaren. De inspanningen worden ook beloond.

Zo is in het najaar van 2013 bekend geworden dat een wereldspeler op het gebied van hoogwaardige melkpoeders en zuivel ingrediënten een nieuwe vestiging in de gemeente gaat bouwen. De ligging in de regio Amersfoort en het feit dat zij deel uitmaakt van de Regio FoodValley is belangrijk.

De Regio Amersfoort vormt het scharnierpunt tussen de Randstad en het groene Midden-Nederland, met aan de ene kant de hoogstedelijke, dynamische regio's van Amsterdam, Utrecht en Almere. Aan de andere kant zijn er de landelijke, ruime regio's ten oosten en noorden van de regio Amersfoort.

Naast haar strategische ligging benut Nijkerk de kansen die samenwerking met de Regio FoodValley haar biedt. Vanwege de aanwezigheid van de nu al sterk aan-

**BEDRIJVEN
PARKEN
NIJKERK
A28**

BEREIKBAAR
DUURZAAM
FLEXIBEL

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 het spoor Amsterdam-Groningen. Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen Arkerpoort en De Flier en het multifunctionele park Spoorkamp.

wezige food cluster en daaraan gekoppelde kennis- en onderzoeksinstituten wordt FoodValley gezien als dé regio voor innovatieve/kennisintensieve bedrijven en (kennis)instellingen in de food cluster.

Behoud van bestaande bedrijven

Om vestigings- en ondernemingsklimaat voor bestaande bedrijven verder te verbeteren worden de volgende acties ondernomen.

Bestaande bedrijven krijgen de ruimte op de nieuwe bedrijventerreinen Arkerpoort, De Flier en Spoorkamp. Deze parken worden zo ontworpen dat zij aansluiten op de van de diverse vragen vanuit het bedrijfsleven.

De kwaliteit van de bestaande bedrijventerreinen en kantoorlocaties wordt op peil gehouden door goed onderhoud en beheer

gericht op de bedrijven. Waar nodig wordt een stap extra gezet, zoals bij Arkervaart-Oost, waar een revitalisering wordt doorgevoerd.

Nijkerk speelt een actieve rol bij het verbeteren van de bereikbaarheid. Zij zet in op het oplossen van de fileproblematiek, optimalisering van de doorstromingen van het verkeer op daarvoor ingerichte wegen, bevordering en inzet van het openbaar vervoer door realisatie van station Hoevelaken, stimulering van het gebruik van de fiets.

Om te kunnen voorzien in goed geschoolde arbeidskrachten voert de gemeente Nijkerk een gericht arbeidsmarktbeleid. Nijkerk heeft recent de samenwerking met regio Amersfoort gezocht om de problematiek Jeugdwerkloosheid nader te onderzoeken en daar waar mogelijk oplossingen te bieden. ■



BARNEVELD

SPECIAL

BUSINESS[®]



“Wat doet Barneveld beter?”

Geachte lezer,

“Wat doet Barneveld beter?” De vraag boven het artikel in Eigen Huis Magazine, juli 2013, spreekt boekdelen. Want waar elders in Nederland, ook in onze provincie, sprake is van krimp, bouwt Barneveld door aan de toekomst van onze bedrijvige, ondernemende gemeente.

De komende jaren groeit de gemeente van ruim 53.000 inwoners naar zo'n 65.000 inwoners. Dat gebeurt met name in Barneveld (Veller en De Burgt) en Voorthuizen (Blankensgoed en Holzenbosch), maar ook in kernen als Zwartebroek, Stroe en Kootwijkerbroek.

Ondernemend Barneveld

Het is in deze tijd – waarin de gevolgen van de economische omstandigheden merkbaar en voelbaar zijn – even bijzonder dat in onze gemeente nieuwe bedrijventerreinen worden aangelegd: Briellaerd-Noord (6 hectare), Harselaar-West-West (15 hectare), Columbiz Park (6 hectare), Harselaar-Zuid (30 hectare) en Puurveen II (2 hectare). De nieuwe bedrijventerreinen bieden ondernemers de gelegenheid om zich in Barneveld te vestigen of te hervestigen. Niet zonder reden: Barneveld ligt op een heel strategische plek in Nederland: dichtbij de dynamiek van de Randstad en goed bereikbaar vanuit het oostelijk achterland. Een plek waar ruim 5000 bedrijven (met 30.000 arbeidsplaatsen) een plek hebben gevonden. Ondernemen gaat – en dat geldt trouwens voor de hele Regio FoodValley – hand in hand met overheid en onderwijs. Neem bijvoorbeeld het voor ons land unieke Poultry Expertise Centre, dé landelijke opleidingslocatie voor pluimvee.

De gemeente Barneveld is van oudsher bekend – nationaal en internationaal – vanwege de pluimveesector. Het verhaal van ‘kip en ei’ wordt vaak in verband gebracht met Barneveld. We zijn er trots op. Juist ook omdat die pluimveesector andere ondernemers heeft geïnspireerd om op innovatieve wijze hierop in te spelen; tal aan de pluimveesector verwante bedrijven zijn niet toevallig in Barneveld ontstaan of hebben zich hier gevestigd en zijn hier groot geworden. Een florerende gemeenschap, waar hard wordt gewerkt, waar handen uit de mouwen worden gestoken. U leest erover in dit schitterende magazine van Van Munster Media dat ditmaal de schijnwerper op Barneveld richt.

Betrokken overheid

Zo'n ondernemerswereld vraagt om een actieve en betrokken overheid die stimuleert en faciliteert. Zo zijn we als gemeente Barneveld bezig, iedere dag opnieuw. Voor en samen met onze inwoners en ondernemers.



En dat wordt gewaardeerd: de ondernemers in Barneveld beloonden ons onlangs met de verkiezing tot MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland. Een prijs om trots op te zijn. Een prijs die ons stimuleert om met dezelfde gedrevenheid door te gaan. Nu, morgen en overmorgen.

Tot ziens in Barneveld! Wij heten u welkom.

Gerard van den Hengel
Wethouder Economische Zaken

Barneveld bouwt aan toekomst

De gemeente Barneveld bouwt aan haar toekomst. De komende jaren breidt Barneveld uit van ruim 53.000 inwoners naar zo'n 65.000 inwoners. Daarnaast ontwikkelt Barneveld – soms letterlijk op een A1-locatie – nieuwe bedrijventerreinen waar ondernemers zich kunnen vestigen of hervestigen.



Barneveld: verrassend en vertrouwd

De gemeente Barneveld (53.000 inwoners, 17.596 hectare) is wereldwijd bekend vanwege de (innovatieve) pluimveesector. Maar ook transport, logistiek, dienstverlening en toerisme zijn belangrijke pijlers van de Barneveldse economie. Barneveld telt ruim 5000 bedrijven met 30.000 arbeidsplaatsen. Een bedrijvige gemeente.

De groei van Barneveld is verrassend in een tijd dat elders woningbouwprojecten worden geschrapt en gemeenten besluiten om bedrijventerreinen toch niet te ontwikkelen. De gemeente Barneveld realiseert wél nieuwe locaties voor de vestiging van bedrijven; de komende jaren zo'n 75 hectare. Uitstekende locaties voor de vestiging van dynamische en innovatieve ondernemingen. Daarnaast ontwikkelt de gemeente nieuwe woningen (zo'n 250 per jaar) in Barneveld, Voorthuizen, Kootwijkerbroek en

Zwartebroek . Harselaar (> 60 hectare)

De gemeente Barneveld breidt het bestaande bedrijventerrein Harselaar op vier locaties uit:

- Harselaar-West-West; een nieuw bedrijventerrein in de "oksel" van de A1 en A30; 16 hectare netto;
- Columbiz Park; dé nieuwe kantorenlocatie van de Vallei; strategisch gelegen vanaf de A1 met een uitstekende openbaar vervoersverbinding voor de deur;
- Harselaar-Zuid; een nieuw bedrijventerrein voor industriële en volumieuze bedrijven, gelegen tussen Harselaar en Barneveld; 34 hectare netto;
- Harselaar-Driehoek; een nieuw bedrijventerrein tussen de snelweg A1 en de spoorlijn Amersfoort-Apeldoorn; 20 hectare netto.

Briellaerd-Noord (5 hectare)
Het nieuwe bedrijventerrein Briellaerd-Noord is de uitbreidingslocatie van het

bestaande bedrijventerrein De Briellaerd. Het kenmerkt zich door een hoogwaardige en kwalitatieve uitstraling. De uitbreiding is 5 hectare groot.

Puurveen

De afgelopen jaren is in Kootwijkerbroek het bedrijventerrein Puurveen ontwikkeld. De komende periode wordt fase II ontwikkeld.

Kies je kavel.nl

De gemeente Barneveld biedt particuliere en bedrijfskavels aan via de website www.kiesjekavel.nl. ■

Meer informatie

Wilt u meer informatie over de vestigingsmogelijkheden in Barneveld? Neem dan contact op met de heer Andries Duifhuis of Evert Morren van de gemeente Barneveld, tel. 14 0342 (netnummer niet nodig) of bouwkavels@barneveld.nl. Of kijk op www.kiesjekavel.nl.

Wist u dat...

Barneveld in 2013 meer woningen heeft gebouwd dan ooit tevoren?

Barneveld: verrassend, vertrouwd en Veluws

Daarom Barneveld – dat telt!

Wandelen over klompenpaden in de Gelderse Vallei, mountainbiken door de bossen van de Veluwe, klauteren in een klimbos, dwalen over het Kootwijkerzand. De gemeente Barneveld heeft vakantiegangers veel te bieden. Wie wat wil beleven, komt naar Barneveld.

De gemeente Barneveld is, mede vanwege de ligging in de Gelderse Vallei en op de Veluwe, een toeristische gemeente; met meer dan 450.000 overnachtingen per jaar is het toerisme een belangrijke economische pijler. De gemeente Barneveld faciliteert, waar mogelijk, de toeristische sector met allerlei activiteiten en ontwikkelingen. Van een dekkend netwerk van fietsknooppunten tot de uitgave van een eigen Toeristisch Magazine Barneveld.

Waardering

Wethouder Gerard van den Hengel heeft onder andere economische zaken, toerisme en recreatie in zijn portefeuille. “We hebben grote waardering voor onze toeristische sector. De afgelopen jaren zijn niet gemakkelijk geweest, maar we zien gelukkig weer een groei in het aantal overnachtingen op de Veluwe en in de gemeente Barneveld. Ik weet dat dit mede komt vanwege de innovatieve houding van veel toeristische ondernemers. Juist nu investeren zij in hun bedrijf; ze vernieuwen en verbreden en dat trekt mensen naar de Veluwe, naar Barneveld.”

Stimuleren

De gemeente Barneveld vindt het belangrijk dat de toeristische sector vanuit het gemeentehuis wordt gefaciliteerd. “We

hebben de afgelopen jaren verschillende activiteiten opgezet”, zegt de wethouder. “We hebben bijvoorbeeld een aantal jaren geleden het Toeristisch Aanjaagteam Barneveld opgericht; hierin werken we als gemeente samen met vertegenwoordigers uit de toeristische sector. In samenwerking met toeristische ondernemers in Kootwijk, Stroe, Garderen en Voorthuizen hebben we bruine verwijzingsbordjes geplaatst. Vakantiegangers en toeristen vinden nu nog beter hun weg en plaats van bestemming. Daarnaast hebben we inmiddels drie toeristische

kaarten uitgegeven en een fietsroute-dooosje met vijftien verschillende fiets- en wandelroutes.”

Toeristisch Magazine

“We vonden het ook belangrijk dat vakantiegangers en toeristen weten wat er in Barneveld is te zien en te beleven. Daarom zijn we dit jaar gestart met de uitgave van het Toeristisch Magazine Barneveld en dat is erg in de smaak gevallen”, vertelt de wethouder.

De komende periode denkt de gemeente samen met het Toeristisch Aanjaagteam Barneveld na over het nieuwe vakantie seizoen. ■

Meer informatie

Voor meer informatie over toeristisch Barneveld kunt u kijken op www.daarombarnveld.com. Hebt u vragen over het toeristische beleid van de gemeente Barneveld? Neem dan contact op met het Toeristisch Aanjaagteam Barneveld, tel. 14 0342 (netnummer niet nodig) en vraag naar Jan Wessels.



Barneveld is MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland 2013-2014

Waardering van ondernemers voor gemeentelijk ondernemersbeleid

De gemeente Barneveld is door MKB Nederland uitgeroepen tot MKB-vriendelijkste gemeente van de provincie Gelderland. De prijs, waarbij ondernemers een doorslaggevende stem hebben, geeft recht op deelname aan de landelijke verkiezing van MKB-vriendelijkste gemeente van Nederland. Voor de verkiezing is onder andere gekeken naar tevredenheid van ondernemers, imago, communicatie en beleid en lasten. De gemeente Barneveld is bijzonder verheugd over de toekenning van de prijs.

MKB Nederland stimuleert met deze prijs een optimale dienstverlening van gemeenten voor ondernemers en de samenwerking tussen beide partijen. Het stimuleren van lokaal ondernemerschap is essentieel voor de Nederlandse economie en werkgelegenheid en komt primair tot stand in samenspraak tussen gemeenten en ondernemers. De

gemeente Barneveld heeft ook in 2008 en 2010 meegedaan met deze verkiezing. Toen werd Barneveld respectievelijk 16e en 3e; nu is Barneveld de beste van Gelderland.

Ondernemend Barneveld

De gemeente Barneveld is, met meer dan 4500 ondernemers, bedrijvig en dynamisch.



De komende jaren breidt de gemeente de oppervlakte van de bedrijventerreinen uit met meer dan 75 hectare. De gemeente Barneveld is verheugd over de toekenning van de prijs voor de MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland, juist omdat de ondernemers zelf een doorslaggevende stem hebben gehad.

Ondernemersloket Barneveld

De gemeente Barneveld beschikt over een fysiek en digitaal ondernemersloket. Hier kunt u terecht met al uw vragen op het gebied van ondernemen in Barneveld. De medewerkers van het Ondernemersloket Barneveld helpen u ook graag als u zich in Barneveld wilt vestigen. Op verschillende nieuwe bedrijventerreinen zijn voldoende mogelijkheden om een (nieuwe) toekomst te starten. ■

Meer informatie

Voor informatie over vestigingsmogelijkheden voor bedrijven kunt u contact opnemen met het team Economische Zaken van de gemeente Barneveld, tel. 14 0342 (netnummer niet nodig). Vraag naar Jos Berkvens, Jan Wessels of Douwe Baars. Of mail naar ondernemersloket@barneveld.nl.

De gemeente Barneveld is MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland geworden op een viertal verschillende thema's:

Tevredenheid van ondernemers

- Optimale dienstverlening door accountmanagers voor ondernemersspecifieke vragen.

Imago

- Barneveld profileert zich als dé vestigingslocatie voor ondernemers; Barneveld breidt – in tegenstelling tot andere regio's – uit.
- De gemeente Barneveld investeert in een (blijvend) goede bereikbaarheid van de gemeente.

Communicatie

- De gemeente Barneveld vindt het belangrijk dat ondernemers weten wat de gemeente doet en wat dit voor hen betekent.
- De gemeente Barneveld geeft, samen met werkgevers, inhoud aan de werkgeversdienstverlening.

Beleid en lasten

- De gemeente Barneveld houdt rekening met de mogelijkheden voor ondernemers.
- De gemeente Barneveld kent – ten opzichte van omliggende gemeenten – een relatief lage lastendruk.

Rabobank organiseert miniMasters

Rabobank Barneveld-Voorthuizen biedt naast de kennis-app, branchespecialisten ook de gelegenheid om een "mini-Master" te volgen. Tijdens acht trainingsavonden geven deskundige docenten les op het gebied van persoonlijk leiderschap, marketing, innovatie, verandermanagement, creativiteit en MVO.

Voor wie?

Het miniMasters programma is bedoeld voor de ondernemer die iets te managen heeft. Het uitgangspunt is dat een ondernemer minimaal aan 10 werknemers leiding geeft. Hierdoor is het mogelijk een programma aan te bieden waar een ondernemer in de praktijk ècht iets aan heeft. Rabobank Barneveld-Voorthuizen neemt de helft van de kosten voor haar rekening.

De lokale betrokkenheid van Rabobank Barneveld-Voorthuizen

De lokale economie is belangrijk, helemaal in een ondernemende gemeente als Barneveld. Dit geldt ook voor Rabobank Barneveld-Voorthuizen. Lokale betrokkenheid en kennis delen zijn belangrijke pijlers voor de bank. Aan het woord is Dick van den Boogert, sinds kort woonachtig in Voorthuizen en manager Zakelijke Relaties bij Rabobank Barneveld-Voorthuizen.

“Het betrokken zijn bij elkaar, is kenmerkend voor deze regio”, vertelt Van den Boogert. “Wij willen graag als bank onze dienstverlening afstemmen in de levenscyclus van onze klanten. Een starter, doorgroeier, iemand die een bedrijf overdraagt of een ondernemer die wil investeren. Elke fase vraagt iets anders van ons als bank. Met één gemene deler: door persoonlijke betrokkenheid bij lokale events, netwerken en het delen van kennis proberen we meer te betekenen voor lokale ondernemers.”

Klaar voor de start?

Een starter zit qua ondernemen in een specifieke fase. Netwerken en kennis delen is voor hen belangrijk. Recent hebben we bijvoorbeeld deelgenomen aan het startersevent van ZZP Valley. Een mooi initiatief waarbij de Rabobank haar klanten wijst op een breder perspectief dan alleen de bank.

Samen sterk

In complexe situaties bijvoorbeeld als het gaat om spronginvesteringen zitten we met de klant aan tafel. In de huidige economische situatie krijg je als bank meer te maken met bedrijfsoverdracht.

“Ondernemers overwegen om het bedrijf over te dragen, al dan niet aan familie”, vertelt Van den Boogert. “Er komt (financieel) veel kijken bij bedrijfsoverdracht. In zo’n situatie fungeren wij als gesprekspartner en adviseur voor zowel de opvolger als de overdragende partij. Onze zakelijke accountmanagers zetten bij de opvolgers onze betrokkenheid voort. Onze collega’s van Private Banking betrekken we bij de overdragende partij om hen te adviseren.” Als het van toegevoegde waarde is, schakelen we voor ondernemers branchespecialisten uit onze organisatie in. Kennis over een bepaalde sector en de ontwikkelingen in de markt(en) biedt aan onze klanten de mogelijkheid zich te onderscheiden van de concurrentie.

Online

Veel bankzaken zijn tegenwoordig eenvoudig te regelen via de site. Niet alleen voor particulieren, maar ook voor ondernemers. Ook biedt de Rabobank de Kennisapp aan. Dit is een applicatie met sector- en landenkennis van de Rabobank met actuele informatie uit de markt. Van den Boogert: “Deze app is niet specifiek voor onze regio, maar we attenderen onze

klanten er wel op. De informatie bestaat uit actuele branche-informatie uit verschillende sectoren en kan ondernemers interessante inzichten bieden.”

Netwerken

Samen met verschillende accountants organiseert Rabobank Barneveld-Voorthuizen regelmatig events. Van den Boogert: “Op deze manier zorgen we dat we vanuit dezelfde focus en ontwikkeling naar onze (gezamenlijke) klanten blijven kijken. Hier steken we lokaal veel energie in, omdat er een groot zakelijk netwerk in Barneveld is. Bovendien zorgen we voor zichtbaarheid in de lokale omgeving. Voor de organiserende partijen, maar ook voor de ondernemers zelf.” ■

Meer informatie?

Heeft u vragen over het miniMasters-programma, neem contact op met Esther Bettink van de afdeling Communicatie van Rabobank Barneveld-Voorthuizen.
T (0342) 477 470
M communicatie@barneveld-voorthuizen.rabobank.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



RESIDENCE RHENEN

1e plaats
 Restaurantweek 2023
 Residence Rhenen
 Restaurant de Rotisserie
 Provincie Utrecht
 & 't Gooi

- | | | | |
|--------------------|-------------------|-----------------|----------------|
| 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 |





TE HUUR & TE KOOP



Edeseweg 109 te Bennekom

Fotografie: www.fotix.nl

Op een prachtige locatie gelegen luxe kantoorruimte bestaande uit o.a. een ruime entree met ontvangstruimte, meerdere kantoor kamers op de begane grond alsmede een souterrain met o.a. een luxe bar, vergader ruimte, kantoorruimte en archief ruimte. Aan de achterzijde van het pand bevindt zich voldoende parkeergelegenheid.

Het gehele object, inclusief het boven gelegen woonhuis, is ook als geheel te huur of te koop.

Te huur vanaf €2000,- per maand, vrij van BTW.
Overige prijzen op aanvraag.



TE HUUR & TE KOOP



Dorpsstraat 77 te Doorn

Villa Doornburgh is een prachtige monumentale villa welke is gebouwd in 1872 en gelegen op een prominente plek aan de doorgaande weg van Doorn naar Leersum.

De villa heeft een ruime bestemming waarbinnen onder andere werken en wonen is toegestaan. Het pand is op dit moment als kantoorruimte in gebruik en zal als zodanig in de komende tijd volledig worden geüpdate naar de huidige maatstaven. In dit stadium kunnen eventuele wensen nog worden meegenomen.

Oppervlakte:

Ca. 202 m² op de begane grond.
Ca. 140 m² op de 1e verdieping.
Ca. 140 m² op de 2e verdieping.
Ca. 35 m² separate opslagruimte/garage.
Ca. 1.715 m² perceel.

Bijzonderheden:

Binnen de bestemming bestaat de mogelijkheid tot uitbreiding van de bebouwing op het perceel.

Parkeren:

Op het voor- en achterterrein is voldoende parkeergelegenheid.

Prijzen op aanvraag.

Positieve manier van zaken doen is belangrijk

Zoonen Commercieel Vastgoed is een jonge onderneming gespecialiseerd in bedrijfsmatig vastgoed. Ondanks de roerige tijden maakt het bedrijf nog steeds een groei door. 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 de grootste dienstverlener op het gebied van zakelijk vastgoed.”

Positief

Het lijkt misschien eenvoudig om het grootste kantoor te worden, maar om het te blijven moet je nog meer van goede huize komen. We willen eruit halen wat erin zit. “Als je de grootste bent, kan dat valkuilen met zich meebrengen. Elke klant verdient alle aandacht, ze zijn geen nummer. Om dat nog meer na te streven zijn we doende een vierde makelaar in

huis te halen. Op die manier kunnen we het bestaande relatienetwerk goed op peil houden. Want dáár schuilt volgens ons het gevaar, dat je aan de voorkant alsmear nieuwe klanten binnenhaalt, maar aan de achterkant je huidige klanten vertrekken. Op deze manier hopen we dat te voorkomen.”

Zoonen beaamt dat het aannemen van nieuw personeel in de vastgoedmarkt best een risicovolle stap is. “Voor mijn gevoel moeten we juist nu de stap verder maken. Commercieel vastgoed staat nog steeds onder druk, maar biedt ook veel kansen. Het lijkt wel schoorvoetend beter te gaan, zelfs met kantoren en winkels en dat verast ons wel. Stukje bij beetje komt er verbetering in de markt. Al duurt het volgens ons nog wel een paar jaar voordat het evenwicht weer bereikt is. Er is nu simpelweg te weinig vraag en teveel aanbod. Maar juist omdat wij altijd positief

gestemd zijn, durven wij het aan om nu te investeren in personeel en wij blijven investeren in onze klanten.”

Herinrichten

Op het gebied van commercieel vastgoed heeft Zoonen zijn personeelsbestand dusdanig ingericht dat het bedrijf alle facetten kan bedruipen. “En dus ook kijken wat je met een bestaand pand kan doen. Ombouwen tot iets anders? Een andere functie aan geven? Daar hebben we momenteel een aantal zaken van lopen. Je bent dan vooral veel in overleg, met bijvoorbeeld een gemeente. Geef je het pand een nieuwe bedrijfsfunctie, of wordt het woningbouw. Dat zijn trajecten die lang duren, zeker als er bestemmingsplannen gewijzigd moeten worden. Maar het hoort er wel bij.” ■

FC Utrecht Business spil in zakelijk Midden-Nederland

Proactieve rol in resultaatgericht netwerk

Ondernemers zoeken naar manieren om met elkaar in contact te komen. “Zeker in de huidige economische situatie is het belangrijk om nieuwe zakelijke verbindingen te leggen,” weet Arnaud Miltenburg, head of sales van FC Utrecht Business. “Wij spelen daarop in door netwerken te faciliteren. Met voetbal en de club beschikken wij over een uniek, onderscheidend kenmerk. FC Utrecht Business draait echter om veel meer dan alleen de wedstrijden in de Galgenwaard.”

Op maat bedienen

Bij FC Utrecht Business is iedereen lid van hetzelfde netwerk. “Afhankelijk van het gekozen segment variëren de plek op de tribune en de hospitalityfaciliteiten,” verduidelijkt Miltenburg. “Hierdoor kunnen wij ondernemers op maat bedienen: van zzp’ers en mkb tot multinationals die hun gasten ontvangen in de luxe, besloten omgeving van een skybox.” Deze worden bezet door individuele bedrijven maar er zijn ook thematische boxen. “Hier treffen vertegenwoordigers van branches als vastgoed, horeca, bouw en offshore elkaar.” Deze laatste themabox is opvallend in een stad zonder haven, midden in het land. “Het geeft aan dat de businessclub een brede aantrekkingskracht heeft.”

Netwerken faciliteren

Nog altijd is voetbal de belangrijkste aanleiding voor leden van FC Utrecht Business Club om elkaar te treffen. Miltenburg: “Minimaal twintig keer per jaar kunnen zij tijdens thuiswedstrijden gasten uitnodigen voor een aangename middag of avond. Daarnaast organiseren wij regelmatig netwerkbijeenkomsten buiten de wedstrijden om, waarbij we een proactieve rol innemen bij het faciliteren van netwerken. Recent voorbeeld is een event in CitySense waar internetondernemer Ben Woldring en Swansea City-eigenaar John van Zweden hun opmerkelijke verhalen deelden met onze leden.”

FC Utrecht opent deuren

Veel ondernemers die investeren in een zakelijk netwerk verwachten meer dan alleen interessante bijeenkomsten. “Daarom helpen wij bij het realiseren van business. Bijvoorbeeld door leden direct met elkaar in contact te brengen. Als iemand op de gastenlijst een ondernemer ziet die hij graag wil ontmoeten, spelen wij deze vraag door. Dan blijkt dat FC Utrecht deuren opent; vrijwel iedereen staat open voor zo’n zakelijk contact. Hierdoor levert het netwerk concrete leads op” En dat zorgt voor return on investment. “Actieve ondernemers kunnen het lidmaatschap zonder meer terugverdienen.

Steven Furnee en Tim Hardeveld toosten met Frans van Seumeren op het succes van de Young Business Club



Anderhalf jaar geleden zette FC Utrecht Business een nieuwe koers in. Uit een netwerk waarbij voetbal centraal staat, ontwikkelde zich een brede businessclub die ondernemers aantrekt uit een steeds groter deel van Nederland. "Voetbal is het bindmiddel, maar FC Utrecht Business is meer dan dat. Wij verkopen geen stoelen maar faciliteren ontmoetingen. En gaan zelfs nog een stap verder door te zorgen dat leden ook echt zaken met elkaar kunnen doen."

WIE DE JEUGD HEEFT...

De jonge ondernemers Steven Furnee en Tim Hardeveld, allebei actief met meerdere bedrijven, leerden elkaar kennen bij FC Utrecht. "Wij signaleerden een behoefte bij andere jonge ondernemers en professionals om met elkaar in contact te komen," vertelt laatstgenoemde. "Daarom zijn we met de club in gesprek gegaan." Dit resulteerde in oprichting van de FC Utrecht Young Business Club met een eigen skybox. Mede mogelijk gemaakt door FC Utrecht en op 19 oktober officieel geopend door Frans van Seumeren, voorafgaand aan de wedstrijd tegen NAC. "Het is een plek en een netwerk waar ondernemers en professionals tussen de 25 en 35 jaar elkaar treffen. Om ervaringen uit te wisselen, elkaar te helpen en onderling zaken te doen." Furnee en Hardeveld treden op als gastheer. "We zorgen er onder meer voor dat nieuwe leden en introducees zich welkom voelen en snel worden opgenomen in het

netwerk." Voor alle duidelijkheid: beide initiatiefnemers hebben geen zakelijk belang bij de Young Business Club. "Het gaat ons erom, de club te ondersteunen en jonge mensen een platform te bieden." Het animo blijkt groot. "Al 25 van de 32 stoelen zijn bezet en voor het eind van het jaar hopen we uitverkocht te zijn. Daarbij wel een oproep: er is al een aantal dames lid maar meer vrouwen zijn zeker welkom." Ambitie is verder, verbindingen te leggen met andere leden van de businessclub. "Zo kan bijvoorbeeld samenwerking met een bank voor beide partijen interessant zijn." Leden van de Young Business Club kijken over de grenzen van de eigen club. "Tijdens FC Utrecht-NAC waren jonge ondernemers uit Breda bij ons te gast en binnenkort brengen wij een bezoek aan gelijkgestemde leden van de AZ-businessclub. Hierdoor krijgt ons netwerk een extra, ook zakelijk interessante dimensie."

Belangrijk is wel dat zij zelf ook initiatief nemen. Bijvoorbeeld door te kijken of de gastenlijst interessante potentiële partners bevat. Want zoals bij elk netwerk krijg je ook hier terug wat je erin stopt."

Blijven verbeteren

In de traditionele voetbalwereld maakt FC Utrecht Business naam met vernieuwende concepten. "De thematische skyboxen zijn een goed voorbeeld," zegt Miltenburg. "Net als de Players Lounge, een ruimte waar mensen na de wedstrijd in een relaxte sfeer terecht kunnen voor een drankje." Niet alle ideeën blijken een schot in de roos. "En niet alles wat nu succesvol is, zal dat over twee jaar nog steeds zijn. We zoeken daarom continu naar manieren om de toegevoegde waarde voor onze leden te vergroten. Regelmatig worden hun ervaringen en wensen onderzocht. Deze input gebruiken we om ons te blijven verbeteren."

100 Chinese bedrijven

Nieuwe opmerkelijke initiatieven zijn de Young Business Club die op 19 oktober formeel van start ging (zie kader). "Ook wordt gewerkt aan de opzet van een China executive lounge," vertelt Miltenburg. "Bij de wedstrijd tegen Heerenveen vindt een kick-off plaats met 100 Chinese bedrijven." Miltenburg wijst graag op de exposure die organisaties via FC Utrecht kunnen realiseren. "Door

onze enorme mediawaarde leveren investeringen veel rendement op." Ook het stadion biedt tal van mogelijkheden. "Het is een perfecte locatie voor feesten, congressen en clinics. En als leden hun skybox ook door de week gebruiken, wordt kantoor- en vergaderruimte elders overbodig."

Partnerships

Organisaties van naam als HTC en Van Gils sloten zich recent aan bij FC Utrecht Business. Miltenburg: "Het gaat om echte partnerships waarbij de identiteit van het bedrijf, de club en het netwerk elkaar versterken." Bestaande leden blijken uitstekende ambassadeurs en zorgen regelmatig voor leads. "Zij kennen de kracht van onze businessclub en kunnen die als geen ander uitdragen. Bij wedstrijden en tijdens bijeenkomsten zie ik steeds meer nieuwe gezichten. Dat aantal zal nog fors groeien, als het aan ons ligt. Kwamen leden vroeger veelal uit Utrecht en de directe omgeving, de businessclub heeft in toenemende mate een bovenregionale en zelfs landelijke functie. Ook voor bedrijven uit Veenendaal, Tiel of Zaltbommel zijn wij interessant. Wij nodigen ondernemers daarom van harte uit om kennis te komen maken. FC Utrecht Business biedt een netwerk waar nieuwe leden zich snel thuis voelen. Gastvrij, laagdrempelig en vooral: resultaatgericht." ■

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.

MENSEN BEWEGEN BIJ QUIRIS

Quiris Adviesgroep is graag uw partner bij de ontwikkeling van medewerkers. Mensen zullen steeds langer doorwerken en de veranderingen volgen elkaar steeds sneller op. Reden genoeg om te zorgen voor een optimale match en optimale vaardigheden op het gebied van communicatie en leidinggeven.

Quiris levert u assessment, coaching en training op maat. Dat doen we voor een grote verscheidenheid aan opdrachtgevers, van klein tot groot. In een no-nonsense stijl terwijl we met onze gedragswetenschappelijke achtergrond weten waar we het over hebben.

Opdrachtgevers aan het woord

Hogeschool Utrecht:

Maurice Hengeveld, P&O-adviseur

"Als ik Quiris in een woord zou moeten beschrijven dan is dat als 'partner'. In de

zin van meedenken, maar zeker ook in flexibiliteit. Quiris heeft erg snel kunnen schakelen om aan onze specifieke assessmentwensen te voldoen. Hun ervaring in onze opleidingsbranche zie je terug in het traject; er is absoluut maatwerk geleverd. Zo zijn in de rollenspellen natuurgetrouwe, herkenbare praktijksituaties nagebootst, wat door de kandidaten goed is gewaardeerd."

Bart Coenen,

Directeur Contractlogistiek DB Schenker

"Toevallig is een aantal collega's net terug uit China en zij gaven aan goed gebruik te hebben gemaakt van een aantal vaardigheden die ze bij Quiris hebben opgedaan. De naam Quiris is tijdens die trip minimaal twintig keer gevallen. Quiris zet mensen echt aan tot veranderen, waar dat nodig is. Je ziet zelfs de mensen die aan het begin van zo'n trainingstraject bijzonder

sceptisch zijn, helemaal omgaan en mee-gaan in het verhaal. De trainers laten zaken niet hangen, pakken aan en pakken door!" ■

Meer weten? Bel ons op 0318-551418, kijk op www.quiris.nl of meld u aan voor onze nieuwsbrief.



ONDERSTEUNING BIJ GEDOE MET PERSONEEL

Bij Oog voor P&O staat de koffie altijd klaar, want het bedrijf is gevestigd in het pand van Fortune Hot Drinks in Veenendaal. Sinds 2004 runt Marja Verweij Oog voor P&O. Naast haar eigen expertise, heeft zij in de loop der jaren een netwerk van experts aan zich weten te binden zoals een bedrijfsarts, arbeidsdeskundige, trainers en coaches en een advocaat.



Lastige werkgeverszaken

Marja helpt bedrijven met lastige werkgeverszaken. Ontevreden/disfunctionerende medewerkers, ziekteverzuim, ongeoorloofd verzuim, ontslag, arbeidsconflicten; veel werkgevers krijgen ermee te maken. Het zijn vaak kwesties die ten koste gaan van de klantgerichtheid en daarmee het succes van de onderneming en die vragen vaak veel tijd en energie. Vaak zijn het kwesties die veel tijd en energie vragen. Die kun je als ondernemer beter aan andere zaken besteden. Medewerkers die onvoldoende presteren en/of vaak verzuimen kosten de ondernemer geld. Op zo'n moment is het 'handig om Marja bij de hand te hebben'.

Oog voor P&O ook voor

Maar werkgevers kunnen bij Oog voor P&O ook terecht voor de implementatie van goed personeelsbeleid of de verzorging van de complete salarisadministratie, reïntegratie- en outplacementtrajecten, individuele coaching en trainingen.

Marja: "Wordt u geconfronteerd met lang-

durig ziekteverzuim en bent u niet aangesloten bij een Arbo-dienst, dan kunt u een beroep doen op Oog voor P&O. Wij hebben verstand van verzuim, weten de juiste wegen te bewandelen, werken met een gecertificeerd bedrijfsarts en voeren de noodzakelijke gesprekken met uw medewerker. Kortom, wij nemen zaken uit handen die complex en tijdrovend zijn."

Zit u met vraagstukken op personeelsgebied waar u geen antwoord op heeft?

Dan bent u van harte welkom op het kosteloze inloopsprekuren dat ik wekelijks houd op maandag van 10.00 uur tot 12.00 uur. Een afspraak maken is niet nodig. ■

Oog voor P&O

De Smalle Zijde 17 Veenendaal

T: 0318-742142

E: info@oogvoorpeno.nl

I: www.oogvoorpeno.nl



TOPWERK, VOOR EFFECTIEF TRAINEN

TOPWERK is specialist in het verzorgen van trainingen voor Microsoft Office programma's. Yvonne de Vries: "We kiezen bewust voor die trainingen, omdat daarmee het meeste rendement gehaald kan worden. In veel bedrijven bestaat 80% van de werkzaamheden uit het werken met teksten, cijfers en het presenteren daarvan. En omdat Microsoft de standaard in kantoorautomatisering is, zijn het met name de Office programma's waarmee gewerkt wordt. Met onze trainingen kan men in korte tijd effectiever leren werken met die programma's. Als je de materie beheerst werkt het veel prettiger!"

Yvonne de Vries leidt TOPWERK samen met Ben Wiggelo. Beiden komen uit de trainingswereld en hebben elkaar gevonden in de eigenwijze wijze waarop zij trainingen inzetten. Ben Wiggelo: "Wij zien een Microsoft Office training net zoals een sporttraining. Zo zetten we het ook

in. Denk bijvoorbeeld aan hardlopen. Je bepaalt wat je doel is en wat je daarvoor wilt doen. Op basis daarvan maken wij een plan voor de organisatie hoe dat doel bereikt kan worden. Wij zijn gedurende het traject de coach die er voor zorgt dat het doel ook daadwerkelijk gehaald wordt. Wij trainen zelfs tot op de werkplek. Dat is ook waar TOPWERK voor staat: Trainen tot op de werkplek." ■

TOPWERK

Vendelier 61, 3905 PD Veenendaal
Postbus 811, 3900 AV Veenendaal
088-237 24 24, www.topwerktraining.nl
E info@topwerktraining.nl



Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

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

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

M: 06 - 42 73 73 28

W: www.systemcare-ict.nl

E: bert@systemcare-ict.nl



Hoge Raad spreekt zich uit over kennisgeving per e-mail

Stel, u wilt een overeenkomst opzeggen en dit moet binnen een bepaalde termijn. Dan is het van belang dat deze opzegging de wederpartij op tijd bereikt. De vraag of en wanneer een mededeling een geadresseerde heeft bereikt was tot voor kort omstreden. De Hoge Raad heeft zich onlangs uitdrukkelijk uitgesproken over 'de ontvangsttheorie' en daarbij - zij het terloops - gesproken over het bereiken van een geadresseerde per e-mail.

In de wet staat het volgende met betrekking tot de ontvangsttheorie: "Een tot een bepaalde persoon gerichte verklaring, moet om haar werking te hebben, die persoon hebben bereikt."

Eerder spitste de discussie zich toe op de vraag of 'bereiken' moest worden uitgelegd als 'ontvangen' of als 'gelezen'. Doorgaans werd 'bereiken' objectief beoordeeld, wat inhoudt dat de mededeling in de omgeving van de wederpartij moet aankomen zodat dat deze er kennis van kan nemen. De Hoge Raad heeft nu bevestigd dat als uitgangspunt geldt dat de schriftelijke verklaring de geadresseerde heeft 'bereikt' als zij door hem is ontvangen.

De Hoge Raad spreekt over een 'aannemelijk adres' dat mag worden gebruikt om bijvoorbeeld de opzegging van een overeenkomst naar toe te sturen. Zij erkent hier het belang van de verzender

om mededelingen te kunnen sturen zonder ingewikkelde onderzoeken te moeten verrichten naar het te gebruiken adres.

Daarnaast kan de wederpartij zich niet verschuilen om te verhinderen dat mededelingen effect hebben. Een partij mag er vanuit gaan dat een recent gebruikt adres nog steeds gebruikt kan worden.

De Hoge Raad spreekt ook over een e-mailadres als 'aannemelijk adres' wat impliceert dat de ontvangsttheorie ook voor e-mail geldt. Men kan dus gebruik maken van een recent door de ontvanger gebruikt e-mailadres om bepaalde verklaringen (zoals opzeggingen, aanzeggingen etc.) te doen.

Let wel op dat in sommige overeenkomsten of wettelijke bepalingen bepaalde vormvoorschriften voor rechtsgeldige mededelingen zijn voorgeschreven. Dat betekent dus dat niet alle mededelingen per e-mail kunnen worden gedaan. Als een opzegging per aangetekend schrijven

wordt verlangd, is het verstandig ook daadwerkelijk een aangetekende brief te sturen. Komt men in tijdnood dan kan een koerier worden gebruikt waarbij de ontvanger wordt gevraagd voor ontvangst te tekenen. Men doet er verstandig aan in die situatie ook een scan van de mededeling per e-mail aan het laatst gebruikte e-mailadres van de ontvanger te sturen en die wijze van verzending ook in de mededeling te vermelden.

Het is voor de praktijk van grote waarde dat de Hoge Raad zich duidelijk heeft uitgelaten over de ontvangsttheorie en het bereiken van geadresseerden per e-mail. Menig discussie kan nu (eindelijk) worden gesloten. ■

mr C.J. van Dijk
Van Veen Advocaten
T 0318 68 78 84
W www.vanveen.com/advocaten/keesvandijk
E c.vandijk@vanveen.com





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

www.demaesgastvrij.nl

FoodValley: ondernemers, kom maar op

FOTOGRAFIE APA

Tapijttegels, die kun je toch niet eten? Dat is zo. Toch heeft Interface uit Scherpenzeel, wereldwijd topspeler in het ontwerpen en produceren van innovatieve tapijttegels, zich verbonden aan FoodValley.



Zo'n 250 vertegenwoordigers van FoodValley kregen een rondleiding door de fabriek van Interface in Scherpenzeel.

“Wij zijn op zoek naar kennis, personeel en innovatieve ideeën”, zei Rob Boogaard, directeur van Interface, tijdens de Inspiratiebijeenkomst FoodValley op dinsdag 29 oktober in Scherpenzeel. “En naar afval om te recyclen tot tapijttegels.” Raoul Bino, directeur Agrotechnology en Food Sciences Group Wageningen UR pakte direct de handschoen op. “Neem contact op. Wij hebben de kennis in huis om iedereen te helpen. Dat geldt voor grote bedrijven, maar ook voor kleine ondernemers.”

Tijdens de inspiratiebijeenkomst bij Interface waren zo'n 250 vertegenwoordigers uit bedrijfsleven, onderwijs en over-

heid aanwezig. Ze kregen een rondleiding door de tapijttegelabriek, bekeken de recyclinginstallatie en gingen daarna in gesprek over samenwerking en innovatie. Bij zowel food als non-food bedrijven speelt hetzelfde: net als bij Interface is er kennis en menskracht nodig. En die is er steeds meer in het Valleigebied, zo toonde bijvoorbeeld Bastiaan Pellikaan, voorzitter van de Raad van Bestuur van de Aeres Groep/Poultry Academy, de pluimveeacademie uit Barneveld. Dat onderschreven Raoul Bino en Harmen van Wijnen, voorzitter van de Raad van Bestuur van de CHE (Christelijke Hogeschool Ede). Hun boodschap was: ondernemers, kom maar op.

Interface

Interface is wereldmarktleider in het ontwerpen en produceren van hoogwaardige stijlvolle, innovatieve modulaire vloerbedekking. Interface was een van de eerste bedrijven die zich publiekelijk committeerde aan duurzaamheid. In 1994 deed de organisatie de toezegging om in 2020 haar negatieve impact op het milieu te hebben geëlimineerd. Interface eindigt al jaren in de top drie in het duurzaamheidsonderzoek van Globescan. Recent is Interface uitgeroepen tot de duurzaamste grote onderneming wereldwijd. ■



Raoul Bino, directeur Agrotechnology en Food Sciences Group Wageningen UR en Rob Boogaard, directeur van Interface.



Rob Boogaard, directeur Interface: “Wij zijn op zoek naar kennis, personeel en innovatieve ideeën.”



GRATIS DOOS WIJN BIJ WINTERBANDEN

Bij aanschaf van 4 winterbanden krijgt u een doos heerlijke rode of witte wijn cadeau! Bel vestiging Ede (0318 61 62 63) of Barneveld (0342 42 11 11). Graag tot ziens in de gezellige koffie corner van ABC banden.

NU OOK VOOR LEASERIJDDERS!

ABC
Auto Banden Centrum

WWW.ABCBAND.NL



VALLEI

BEDRIJFSWAGENTESTDAG



Bedrijfswagentestdag

Het begint er steeds meer op te lijken dat de weergoden ons gunstig zijn gegund tijdens de verschillende auto-testdagen. Ook tijdens de afgelopen Bedrijfswagentestdag was het wederom goed toeven.

De dag begon zonnig en dat is het ook de hele dag gebleven. Het ontvangst bij Hotel Schimmel was hartelijk en toen alle auto's op de foto waren gezet en alle testrijders waren gearriveerd, was het tijd voor een overheerlijk lunchbuffet.

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 van Hotel Schimmel in Woudenberg naar restaurant l'Orage in

Testrijders	
Jan de Rooi, ALU Totaal	Florian van de Starre, Smaackmakers
Imar van Riet, Carwash & Co	Evert de Rooij, Smaackmakers
Marin de Leeuw, Deelen Wageningen	Matthijs Hazeleger, So-Me
Klaas Hoekstra, Koerier- en besteldiensten Hoekstra	David van Zuilekom, So-Me
Henk Hol, Meratus Hoveniers	Jeroen van Mourik, Van Mourik Transport
	Richard Vonk, Van Veen Advocaten
	Wiebe Ploeg, Versteeg & Hop

Ede. Hier werden de eerste vragenformulieren ingevuld. Na een kopje koffie en een paar lekkere bitterballen vertrok de karavaan naar Residence Rhenen in, jawel, Rhenen. Voor de meeste testrijders geen onbekende locatie, want deze prachtlocatie aan de Veenendaalsestraatweg wordt vaker aangedaan. Ook hier was het weer genieten van een lekker hapje en drankje.

De laatste tussenstop was een ouderwetse parkeerplaatswissel bij het Doornse Gat. Voor de een na laatste keer moest men de

testformulieren invullen. Ondanks dat hier geen versnaperingen waren, werd toch ruim te tijd genomen om even bij te kletsen en het invullen van de testformulieren.

Daarna was het tijd om terug te gaan naar Hotel Schimmel, waar men nog de mogelijkheid had om in auto's te rijden waar eerder op de dag geen tijd voor was. De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk dinerbuffet waar we van prachtige producten hebben mogen genieten! ■

Dealers	Locaties
Opel Broekhuis	Hotel Schimmel, Woudenberg
Bochane	Restaurant l'Orage, Ede
Ford Van der Kolk	Residence Rhenen, Rhenen
Vallei Autogroep	
Auto Versteeg Buurman	





DEALER: BOCHANE

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: GEERT KONING

Florian van de Starre: "Ik heb een redelijk goede indruk gekregen van de Nissan NV200. De laadruimte is verrassend groot en de auto heeft ook ruim voldoende trekkracht. Daarnaast is de Nissan ook erg stil. Qua prijs is de NV200 erg gunstig, er zitten veel opties op het instapmodel."

David van Zuilekom: "Ik vind de Nissan NV200 een hele plezierige auto! Hij heeft een goede uitstraling. Hij rijdt goed en licht en heeft behoorlijk wat laadruimte. Een pluspunt is de zijdeur. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is natuurlijk erg goed. Je krijgt erg veel auto voor een hele mooie prijs."

Matthijs Hazeleger: "Ik ben aangenaam verast door de Nissan NV200. Het is een auto met uitstraling, hier kun je mee aankomen bij klanten! Gezien alle opties die op de Nissan zitten, krijg je bij aanschaf echt waar voor je geld."

Henk Hol: "Ik vind de Nissan NV200 een keurige en nette auto. Met deze wagen kun je prima bij de klant aankomen. Voor zover ik het kan inschatten is de verhouding tussen prijs en kwaliteit prima in orde."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	NV200
Type:	Accenta
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1500 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	200 nm
Verbruik:	1 op 20,4
Topsnelheid:	158 km/h
Uitrusting:	ABS, ABD, EBA, airbag, bevestigingspunten in laadvloer, radio/CD/MP3, centrale vergrendeling met afstandsbediening, cruise control
Laadruimte:	4,2 m ³
Verkoopprijs:	€ 11.499,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 349,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 10.999,- excl. btw
Informatie:	www.bochanegroep.nl

NISSAN NV200



DACIA DOKKER VAN



DEALER: BOCHANE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DICK VAN WELIJ

Klaas Hoekstra: "De Dacia Dokker VAN heeft een zeer goede indruk om me achter gelaten. Hij rijdt fijn en is verrassend comfortabel. Daarnaast valt het laadvermogen zeker niet tegen. Over de verhouding tussen prijs en kwaliteit kun je natuurlijk niet moeilijk, je hebt veel auto voor weinig geld. Ik de Dokker iedereen die dit formaat bedrijfsauto nodig heeft van harte aanbevelen."

Richard Vonk: "Ik ben aangenaam verrast door de Dacia Dokker VAN. Hij rijdt licht, hij stuurt licht en heeft voldoende vermogen. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is natuurlijk zeer goed, want je hebt relatief veel auto voor erg weinig geld."

Evert de Rooij: "De Dacia Dokker VAN is een prima auto. Hij heeft een nuchtere afwerking en is praktisch ingericht. Qua comfort is het natuurlijk geen Mercedes, maar dat kun je ook niet verwachten voor dit geld. Al met al is dit een prima bedrijfswagen voor weinig geld."

Marin de Leeuw: "Naar mijn mening is de Dacia Dokker VAN een goede auto. Hij rijdt prettig en is verrassend comfortabel. Daarnaast is het prijskaartje natuurlijk geweldig, je hebt veel auto voor weinig geld. Dit is een auto die ik iedereen kan aanbevelen."

SPECIFICATIES

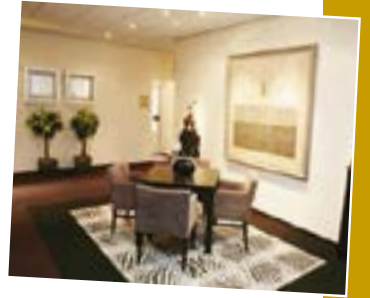
Merk:	Dacia
Model:	Dokker VAN
Type:	DCi 75 Ambiance
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1500 cc
Vermogen:	75 pk
Koppel:	180 nm
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	(0 tot 100) in 15,9 seconden
Topsnelheid:	150 km/h
Uitrusting:	Radio/CD, airco, elektrische ramen voor, centrale deurvergrendeling, elektrisch verstelbare spiegels
Laadruimte:	3,3 m ³
Verkoopprijs:	€ 8.990,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 299,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 6.990,- excl. btw
Informatie:	www.bochanegroep.nl





Uw party in kerstsfeer

U kunt bij ons terecht voor alle mogelijke bijeenkomsten, feesten en party's.



Te denken valt aan:

- * Compleet verzorgde bowlingarrangementen vanaf € 27,00 p.p. all-in (leuk voor de kerstborrel)
- * High-tea en koffietafels,
- * Culinaire diners
- * Koud & warme buffetten en dessertbuffetten,
- * Een bruiloft voor ieder budget,
- * Vergaderen in alle rust en stijl,
- * Gourmetten, al dan niet in combinatie met bowlen
- * 4 gezellige bowlingbanen, ook voor kinderfeestjes



PARTYCENTRUM



HOTEL
Schimmel
RESTAURANT / BOWLING

Stationsweg Oost 243, 3931 EP Woudenberg
Telefoon 033-2861213, fax 033-2862426

www.schimmel.nu
e-mail: info@schimmel.nu

FIAT DUCATO



DEALER: BOCHANE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: GEERT KONING

David van Zuilekom: "Ik vind de Fiat Ducato een prima bus. Hij is goed en degelijk afgewerkt en beschikt over veel extra opties. Daarnaast wil ik graag melden dat deze bus echt heel ruim is, zowel de cabine als de laadruimte. En ondanks het formaat van de bus is hij verrassend wendbaar. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is naar mijn idee dan ook dik in orde, zeker gezien de laadruimte en de representativiteit."

Jeroen van Mourik: "Ik was al bekend met de Fiat Ducato en ik ben er erg over te spreken. Hij is een hele stille bedrijfsauto met een goede wegligging en een mooi interieur. Daarnaast is de Ducato ook uitermate betrouwbaar. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is ook dik in orde."

Evert de Rooij: "Ik ben positief verrast door de Fiat Ducato. Het rijgedrag is, ondanks zijn formaat, goed. Ik moest alleen even wennen aan de koppeling. De laadruimte is ontzettend groot en de afwerking is mooi. Al met al een goede bus voor een mooie prijs."

SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	Ducato
Type:	2.0 MJ 345 / 3300 MH2
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	116 pk
Koppel:	320 nm
Verbruik:	1 op 12,6
Acceleratie:	(0 tot 100) in 19,8 seconden
Topsnelheid:	154 km/h
Laadruimte:	11,5 m ³
Verkoopprijs:	€ 25.545,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 512,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 16.450,- excl. btw
Informatie:	www.bochanegroep.nl



AUTO VERSTEEG BUURMAN

Altijd dichtbij!



Ermelo

Harderwijkerweg 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
Tel: (033) 285 85 86



Wageningen

Ritzema Bosweg 58
Tel: (0317) 41 90 33



Volg ons ook op facebook & twitter  facebook.com/pages/Auto-Versteeg-Buurman-BV/269461403105291

 twitter.com/VersteegBuurman



www.versteegbuurman.com

OPEL COMBO



DEALER: OPEL BROEKHUIS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BERT BOOTSMAN

David van Zuilekom: "De Opel Combo is een prima auto met een goede wegligging. Voor een relatief kleine auto heeft de Combo behoorlijk wat laadruimte. Dit is eigenlijk gewoon een goede auto, die vlot rijdt en lekker wendbaar is. Kortom, veel auto voor een hele schappelijke prijs."

Jeroen van Mourik: "De Opel Combo heeft een aardige indruk op me achter gelaten. De auto is bijzonder comfortabel, alleen heeft deze uitvoering naar mijn smaak iets te weinig koppel. Maar als ik naar het totaalplaatje kijk, is de verhouding tussen de vanafprijs en de kwaliteit dik in orde."

Florian van de Starre: "De prijs kwaliteit verhouding is bij de Opel Combo prima in orde! De auto stuurt scherp en rijdt erg comfortabel met de cruise control. Wat me opviel was dat je heel veel zicht naar buiten hebt door de enorme voorruit. Daarnaast is de auto ook lekker stil. Hij mist alleen het kleine beetje extra power."

Matthijs Hazeleger: "De Opel Combo is een degelijke auto met een zakelijke uitstraling. Ik mis alleen de navigatie aan boord, dat vind ik vandaag de dag toch wel een vereiste eigenlijk. Maar dat buiten beschouwing gelaten, krijg je voor deze prijs een prima auto!"

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Combo
Type:	L1 1.3CDTi ecoFLEX Start/Stop
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1248 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	200 nm
Verbruik:	1 op 20,8
Topsnelheid:	158 km/h
Uitrusting:	Business pakket met airconditioning, radio/cd/MP3-speler, stuurwielbediening voor radio/cd-speler en telefoonbediening
Laadruimte:	3,4 m ³
Verkoopprijs:	€ 17.420,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 425,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 9.995,- excl. btw
Informatie:	www.broekhuisgroep.nl





DEALER: AUTO VERSTEEG BUURMAN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LEEDERT REDERT

Marin de Leeuw: "De Peugeot Expert heeft een prima indruk op me achter gelaten. De auto ziet er netjes en verzorgd uit. Door de dubbele cabine is deze hij ook uitermate geschikt voor werknemers met een gezin. Wat betreft de verhouding tussen prijs en kwaliteit, die is naar mijn idee goed."

Florian van de Starre: "De Peugeot Expert is een prima auto. Het interieur oogt rustig maar wel een beetje Spartaans. Van buiten is de auto representatief. Hij rijdt prima en heeft voldoende trekkracht. Daarnaast is hij door zijn dubbele cabine uitermate geschikt voor een combinatie tussen gezin en werk."

Matthijs Hazeleger: "De Peugeot Expert is een grote auto en oogt in eerste instantie van buiten een tikkeltje lomp. Binnen is er echter meer dan voldoende ruimte. De laadruimte is meer dan voldoende en daarnaast heeft de Expert een dubbele cabine waarin men collega's of familie kan vervoeren. Als je naar al deze voordelen kijkt, is de verhouding tussen prijs en kwaliteit in orde!"

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Expert
Type:	229 L2H1 dubbele cabine
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2000cc
Vermogen:	125 pk
Koppel:	320 nm
Verbruik:	1 op 15,6
Topsnelheid:	170 km/h
Uitrusting:	Airco, cruise control, Bluetooth carkit, metallic lak
Laadruimte:	3,5 m ³
Verkoopprijs:	€ 24.200,- excl btw
Leaseprijs:	€ 448,40,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 22.110,- excl btw
Informatie:	www.versteegbuurman.com

PEUGEOT EXPERT



PEUGEOT PARTNER



DEALER: AUTO VERSTEEG BUURMAN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LEEDERT REDERT

Wiebe Ploeg: "De eerste indruk van de Peugeot Partner is goed. Hij rijdt lekker en soepel en hij heeft flink wat laadvermogen. Ik denk dat de prijs en kwaliteit goed in verhouding zijn."

Richard Vonk: "De Peugeot Partner is een prima auto. Hij rijdt lekker makkelijk en heeft voldoende vermogen om een goed stuk te rijden. Het is natuurlijk algemeen bekend dat dieselmotoren uit de PSA-groep ontzettend betrouwbaar zijn en dat is bij de Partner niet anders. Al met al een prima bedrijfswagen."

Klaas Hoekstra: "De Peugeot Partner is een leuke auto. Hij rijdt lekker en het comfort is prima. De afwerking is alleen wat basic. Voor hoe ik het kan inschatten zijn de prijs en kwaliteit goed in verhouding."

Jan de Rooi: "Ik heb een goede eerste indruk gekregen van de Peugeot Partner. Het rijgedrag van deze auto is goed en hij is zeer comfortabel. Wat mij betreft is de verhouding tussen prijs en kwaliteit dik in orde. Wel jammer dat het een wat ouder model is."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Partner
Type:	120L1 XT EHD1 90 Stop en Start Profit Plus
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	215 nm
Verbruik:	1 op 20,8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,8 seconden
Topsnelheid:	162 km/h
Uitrusting:	Airco, cruise control, bluetooth, Pack Visibilité, zwarte lak
Laadruimte:	3,3 m ³
Verkoopprijs:	€ 15.580,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 333,32,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 11.670,- excl. btw
Informatie:	www.versteegbuurman.com



De Ford Transit Custom Bestelauto van het Jaar!

Vanaf
18.100,-

93,- per week
via **Ford Lease**



Nu ook **Bestelauto van het Jaar 2014**. En de Ford Transit Custom had al zoveel titels. Zo werd hij bij zijn introductie direct al uitgeroepen tot **International Van of the Year 2013**. Daarnaast testten de **ANWB** en **Natuur & Milieu** hem als **zuinigste bestelwagen** en onderscheidde **EuroNCAP** hem als eerste in zijn klasse met **vijf sterren voor veiligheid**. Bovendien heeft hij

de laagste onderhoudskosten: serviceintervallen om de 2 jaar of na 50.000 km. **En nu profiteert u ook nog eens van een fantastisch aanbod: 4 jaar garantie en 4 jaar onderhoud voor maar €2,- per week** (max. 100.000 km; actie loopt t/m 31 okt. 2013). Ga nu naar uw Ford dealer voor een proefrit en ervaar zelf dat hij ook nog eens rijdt als een personenwagen.



**Bestelauto
van het jaar 2014**

Alle prijzen in euro's. Prijzen zijn excl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage, tenzij anders aangegeven. Wijzigingen voorbehouden. Zie voor kosten en voorwaarden ford.nl. Afgebeelde auto kan afwijken van standaardspecificaties. Ford Lease prijzen gebaseerd op 20.000 km/48 mnd. en op full operational lease, excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer.



Van der Kolk Veenendaal B.V.

Newtonstraat 9, 3902 HP Veenendaal. Telefoon 0318 - 519155. Verkoop: 518416.

www.ford-vanderkolkveenendaal.nl

FORD TRANSIT BASE



DEALER: FORD VAN DER KOLK
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROB DE BOEF

Klaas Hoekstra: "Ik heb een goede indruk gekregen van de Ford Transit Base. Hij rijdt lekker, is comfortabel en representatief. De Transit is erg comfortabel en ben ik ook erg te spreken over de veiligheid en het laadvermogen, wat groter is dan zijn luxe broer, de Transit Custom Champions Edition. Kortom, deze bus is een ieder aan te raden."

Evert de Rooij: "Dit is voor mij het kleine broertje van de Champions Edition. De Transit Base heeft 55 pk minder vermogen en dat merk je wel. De afwerking is verder degelijk en het is een prima bus. Alleen hij mist net dat beetje cachet wat de Transit Custom wel heeft."

Richard Vonk: "De Ford Transit Base heeft een prima indruk op me achter gelaten. Het rijgedrag van deze bus is prima en hij is representatief. Daarnaast heeft auto een 'leuke smoel'. Ik ben ook van mening dat de prijs en kwaliteit prima in verhouding zijn. De Transit had wat mij betreft wel over iets meer vermogen mogen beschikken."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford Transit
Model:	Custom L1H1
Type:	Base
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2200 cc
Vermogen:	100 pk
Koppel:	310 nm
Verbruik:	1 op 15,1
Uitrusting:	Basisuitvoering, laadruimte is betimmerd
Laadruimte:	6,6 m ³
Verkoopprijs:	€ 21.517,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 479,30,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.100,- excl. btw
Informatie:	www.ford-ede.nl





DEALER: FORD VAN DER KOLK
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROB DE BOEF

Marin de Leeuw: "De Ford Transit Custom Champions Edition heeft een hele goede eerste indruk op me achtergelaten. Deze bus rijdt super, is comfortabel, representatief en ontzettend luxe uitgevoerd. Al met al een chique en sportieve bus waarmee je goed voor de dag komt."

Evert de Rooij: "Ik heb goede eerste indruk gekregen van deze bus. De afwerking in deze chique uitvoering is te vergelijken met die van een personenauto. De veiligheid is zeer goed! Wij hebben de Ford natuurlijk alleen ongeladen gereden, maar hij rijdt prima en is goed afgeveerd."

Florian van de Starre: "Wow, de Ford Transit Custom is een zeer luxe en complete bus! Hij rijdt lekker, stuurt scherp en is heel erg comfortabel. Daarnaast rijdt hij ook praktisch geruisloos. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is meer dan goed. Je krijgt veel waar voor relatief weinig geld."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford Transit
Model:	Custom dubbel cabine L2H1
Type:	Champions Edition
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2200 cc
Vermogen:	155 pk
Koppel:	385 nm
Verbruik:	1 op 15,1
Uitrusting:	Champions Edition, zolang de voorraad strekt
Laadruimte:	4,35 m ³
Verkoopprijs:	€ 35.780,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 678,91,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 29.550,- excl. btw
Informatie:	www.ford-edc.nl

FORD TRANSIT CUSTOM



VOLKSWAGEN CADDY



DEALER: VALLEI AUTOLEASE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ERIK VAN HOLLAND

David van Zuilekom: "De Caddy is een hele goede auto! Hij rijdt snel en behendig en heeft voldoende laadruimte. Iedereen weet dat Volkswagen niet de goedkoopste auto's maakt, maar iedereen weet óók dat je er kwaliteit en duurzaamheid voor koopt. Naast functioneel is het ook een leuke representatieve auto."

Jeroen van Mourik: "De Volkswagen Caddy is in mijn ogen een van de betere bestelauto's. Hij is stevig en solide. Natuurlijk betaal je voor een Volkswagen wat meer dan bij andere bedrijfsauto's, maar je krijgt er wel een kwaliteitsauto voor terug. Ik kan de Caddy iedereen aanbevelen!"

Henk Hol: "De Volkswagen Caddy heeft een hele goede indruk op me achter gelaten. Het is zowel een goede als een nette auto en uitermate representatief! De prijs en kwaliteit zijn goed in verhouding. De aanschafprijs is misschien wat aan de hoge kant, maar daar krijg je ontzettend veel kwaliteit voor terug."

Matthijs Hazeleger: "De Volkswagen rijdt vrij rustig en maakt weinig lawaai. Ondanks dat het geen bus is, zit je toch lekker hoog waardoor je meer dan voldoende overzicht hebt. De prijs kwaliteit verhouding is dik in orde, de Caddy is voor een ieder die hem kan gebruiken een perfecte auto!"

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Caddy
Type:	1.6 TDI 55kw
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	75 pk
Koppel:	225 nm
Verbruik:	1 op 19
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,6 seconden
Topsnelheid:	150 km/h
Uitrusting:	Radio navigatie RNS 315, multifunctioneel stuur, telefoonvoorbereiding, boordcomputer Plus, luxe betimmering, betonplex laad vloer, media-aansluiting
Laadruimte:	3,2 m ³
Verkoopprijs:	€ 18.991,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 379,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 12.625,- excl. btw
Informatie:	www.valleiautolease.nl



14% MODELLEN

Profiteer in 2013 nog van de gunstige 14% bijtellingsmodellen bij Volkswagen of tot wel € 9.634,- investeringsaftrek. Of u nu een leaserijder of ondernemer bent, bij Vallei Auto Groep bent u aan het juiste adres om met veel voordeel in een zeer zuinige Volkswagen te rijden. Alleen in 2013 gelden de regels omtrent de 14% bijtelling en investeringsaftrek nog, dus profiteer nu! Kom bij Vallei Auto Groep testrijden in het model waar uw interesse naar uitgaat!

De up!
Klein, maar wel Volkswagen.

Direct rijden en profiteren:

Volkswagen
Move up!

Rijklaar
voor
€ 11.100,-

Ondernemersvoordeel

Investeringsbedrag (excl. BTW € 7.437) € 8.890

Aftrek

Kleinschaligheids-investeringsaftrek (KIA max 28%) € 2.057,-

Milieu-investeringsaftrek (MIA 13,5%) € 992,-

Bruto investeringsaftrek € 3.049,-

14%



bijtelling
per maand v.a.
€39,-
vanafprijs
€7.990,-



14%

bijtelling
per maand v.a.

€81,-
vanafprijs
€16.490,-



De Polo BlueMotion. Eén van de zuinigste.

Direct uit voorraad leverbaar. Hierdoor maximaal profiteren van alle gunstige fiscale regelingen die in 2013 nog gelden. Kijk op www.polo-bluemotion.nl voor alle informatie.

Ondernemersvoordeel

Investeringsbedrag (excl. BTW € 13.794) € 16.490,-

Aftrek

Kleinschaligheids-investeringsaftrek (KIA max 28%) € 3.862,-

Milieu-investeringsaftrek (MIA 13,5%) € 1.862,-

Bruto investeringsaftrek € 5.724,-

De Jetta Hybrid. Hybride, maar vooral Volkswagen.

Sportieve zakensedan met DSG-automaat. Maar liefst 170 pk verdeeld over een benzine- en een elektromotor. Hij is uiterst stil en van alle gemakken voorzien met o.a. comfortstoelen, airco en cruise control.

Direct uit voorraad leverbaar in diverse kleuren en uitvoeringen

Ondernemersvoordeel

Investeringsbedrag (excl. BTW € 23.215) € 28.090,-

Aftrek

Kleinschaligheids-investeringsaftrek (KIA max 28%) € 6.500,-

Milieu-investeringsaftrek (MIA 13,5%) € 3.134,-

Bruto investeringsaftrek € 9.634,-

14%



van
~~€35.314,-~~
nu voor
€29.814,-

14%



bijtelling
per maand v.a.

€119,-
vanafprijs
€24.289,-

De Golf BlueMotion.

De meest innovatieve Golf ooit en auto van het jaar 2013. Dankzij z'n gunstige prijs-kwaliteitverhouding en rijdynamiek. In diverse uitvoeringen: van Trendline tot Highline.

Direct uit voorraad leverbaar in diverse kleuren en uitvoeringen

Ondernemersvoordeel

Investeringsbedrag (excl. BTW € 22.452) € 26.690,-

Aftrek

Kleinschaligheids-investeringsaftrek (KIA max 28%) € 6.287,-

Milieu-investeringsaftrek (MIA 13,5%) € 3.031,-

Bruto investeringsaftrek € 9.318,-

*Vraag onze verkoopadviseurs altijd naar een berekening op maat, dit is slechts een voorbeeldberekening. Vraag ons altijd naar de voorwaarden. Typefouten en prijswijzigingen voorbehouden.

VOLKSWAGEN TRANSPORTER



DEALER: VALLEI AUTOLEASE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JAN WILLEM TERSTEEG

Richard Vonk: "Alles klopt aan de Volkswagen Transporter. Hij heeft een degelijk uitstraling en hij geeft je een degelijk gevoel als je er in rijdt. Een hele prettige ervaring! Daarnaast is de Transporter natuurlijk ontzettend representatief. Deze Volkswagen is misschien niet de goedkoopste bedrijfswagen die er is, maar het is investering absoluut waard!"

Wiebe Ploeg: "De Volkswagen Transporter heeft een hele goede indruk achter gelaten. Hij rijdt rustig en soepel en hij schakelt prettig. Daarnaast heb je een goed overzicht. De afwerking in de cabine is lekker strak. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is dik in

orde gezien de kwaliteit van de Transporter. Al met al is dit een kwalitatief hoogstaande en betrouwbare bedrijfswagen."

Henk Hol: "De Volkswagen Transporter heeft, zoals verwacht, een hele goede indruk op me achter gelaten. Het is zowel een goede als een nette auto en uitermate representatief! De prijs en kwaliteit zijn goed in verhouding. De aanschafprijs is misschien wat aan de hoge kant, maar daar krijg je ontzettend veel kwaliteit voor terug. Ik rijd zelf nu ook al een Transporter, dus ik kan hem iedereen aanraden!"

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Transporter gesloten bestel
Type:	2.0 TDI 103kw
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	140 pk
Koppel:	340 nm
Verbruik:	1 op 14,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,6 seconden
Topsnelheid:	173 km/h
Uitrusting:	Radio navigatie RNS 315, multifunctioneel stuur, alarmsysteem, telefoonvoorbereiding, luxe betimmering, betonplex laadvloer
Laadruimte:	6,7 m ³
Verkoopsprijs:	€ 33.456,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 599,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.100,- excl. btw
Informatie:	www.valleiautolease.nl



SALE



NISSAN NV200

~~€ 15.125~~

€ 11.980

NISSAN PRIMASTAR

~~€ 20.530~~

€ 15.980

NISSAN NV400

~~€ 23.480~~

€ 18.680

NU BIJ BOCHANE NISSAN: DE PROFESSIONAL EDITIONS VAN NISSAN

Nissan heeft z'n bedrijfswagens tijdelijk zeer compleet uitgevoerd voor een heel scherpe prijs. De Nissan NV200, de Primastar en de NV400 zijn nu verkrijgbaar als Professional Edition. Zo heeft u alle luxe aan boord als airco, cruise control, radio/CD met Bluetooth en centrale deurvergrendeling in één aanbiedingspakket. Vervoeren is vooruitzien. Check dus snel de kwaliteit, compleetheit én de prijs van de Professional Edition aanbiedingen. Laat onze Professionals ook voor u werken en kom langs bij Bochane Nissan!

BOCHANE
Nissan

Bochane Nissan

Veldoven 3

Galvanistraat 111

Arnhem

Ede

(026) 37 60 050

(0318) 64 83 55

Schroefstraat 34

Winkelsteegseweg 150

Lelystad

Nijmegen

(0320) 29 01 50

(024) 35 91 340

www.bochaneinactie.nl/nissan

* Prijzen exclusief BTW/BPM en exclusief kosten rijklaar maken/verwijderingsbijdrage/leges. De NV200 Professional Edition is gebaseerd op een witte 4-deurs Optima met 90-pk diesel en achtereuitrijcamera. De Primastar Professional Edition is gebaseerd op een witte 4-deurs L1H1 Acenta 2700 GVW met 90-pk diesel. De NV400 Professional Edition is gebaseerd op een witte 4-deurs L1H1 Acenta 3300 GVW met airco en 100-pk diesel.

DE FIAT DUCATO

MEER & MINDER VERMOGEN & VERBRUIK



FINANCIAL LEASE € 325,-*
FULL OPERATIONAL LEASE V.A. € 447,-**

DE FIAT DUCATO ACTUAL DIESEL. NU DE SCHOONSTE EN ZUINIGSTE IN ZIJN KLASSE.
ABS • boordcomputer • stootstrip zijkant • stuurbekrachtiging • laaddeuren (dubbel en schuif)
• centrale armsteun vóór • centrale deurvergrendeling met afstandsbediening
• elektrisch bedienbare ramen vóór • inhoud laadruimte 17m²

TIJDELIJK MET GRATIS AIRCO

VOOR **€ 16.450,-**

WE HOUDEN HET LIEVER BIJ DE FEITEN.

Prijs excl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken, verwijderingsbijdrage en leges. *Financial lease tarief o.b.v. 36 maanden met slottermijn van maximaal 40%. Leasegrijzen op basis van full operational lease, 15.000 km per jaar, looptijd 60 maanden. Financial Lease actie is geldig t/m 31 december 2013. **Leasetarief op basis van 60 mnd, 15.000 km per jaar excl. Brandstof. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. Vraag ons naar de voorwaarden.



BOCHANE
Fiat

Galvanistraat 111, EDE
Tel. 0318 - 64 83 55
www.bochane.nl

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

→ Check meteen de beschikbare
bedrijfskavels op kiesjekavel.nl

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



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

 kiesjekavel.nl

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

Ga naar www.kiesjekavel.nl, selecteer geschikte kavels
en vraag meteen gedetailleerde informatie aan. Welkom in Barneveld!

De beste objecten vindt u bij DTZ Zadelhoff



Te huur Ede Kantoorgebouw op zichtlocatie



Rubensstraat 145

Het betreft een vrijstaand kantoorgebouw gelegen op een prominente zichtlocatie aan de A12. Op loopafstand gelegen van diverse horeca- en winkelvoorzieningen in winkelcentrum 'Stadsport'.

- 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

Huurprijs: EUR 115,- per m² p.j.

Te huur Ede Representatieve kantoorruimte



Galvanistraat 7

Het betreft een vrijstaand kantoorgebouw op een fraai en ruim opgezet terrein. Het is gunstig gelegen ten opzichte van uitvalswegen (A12/A30) en het openbaar vervoer.

- circa 290 m² v.v.o. kantoorruimte op de 2e verdieping
- ruime parkeervoorziening op eigen terrein
- aanvaarding: per direct

Huurprijs:

Kantoorruimte: EUR 105,- per m² p.j.

Parkeerplaats: EUR 200,- per m² p.j.

Te huur Ede Karakteristiek kantoorgebouw



Arnhemseweg 4

Het betreft een karakteristiek gebouw gelegen in het centrum van Ede. Het voormalig postkantoor aan de Arnhemseweg in Ede is gebouwd in 1906 en is door de gemeente Ede aangewezen als een beeldbepalend gebouw.

- circa 446 m² kantoorruimte met archief
- 3 parkeerplaatsen op eigen terrein
- goede bereikbaarheid met zowel eigen als openbaar vervoer
- aanvaarding: per direct

Huurprijs: EUR 29.775,- p.j.

Te huur Veenendaal Functioneel en solitair bedrijfsgebouw



Storkstraat 23

Het gebouw is gelegen op bedrijventerrein 'De Compagnie'. De bedrijfshal heeft grotendeels een vrije hoogte van 10 m en is voorzien van twee loading docks met elektrische levellers en een separate overheaddeur.

- circa 1.842 m² v.v.o. bedrijfshal en circa 568 m² v.v.o. kantoorruimte
- 35 parkeerplaatsen op eigen terrein

Huurprijs:

Bedrijfsruimte: EUR 45,- per m² p.j.

Kantoorruimte: EUR 100,- per m² p.j.

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 Winkel-/kantoorruimte in het centrum



Plantsoen 21-23

Representatieve winkel-/kantoorruimte in het stadscentrum van Wageningen. De ruimte is voorzien van o.a. beveiliging, airco, data-bekabeling 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
- parkeergelegenheid aan de overzijde van het pand
- aanvaarding: per direct

Huurprijs: EUR 130,- per m² p.j.