



Dit document wordt u aangeboden door:  
**VALLEI BUSINESS**  
 Klik hier voor meer artikelen

**VALLEI**

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOOD VALLEY REGIO | JAARGANG 28 | NUMMER 6 | JANUARI 2014

# BUSINESS®



Coverstory:

## Rabobank Vallei en Rijn:

'Innovatie als lichtpunt'

Innovatiemarktplaats:

Drempels wegnemen en co-creatie

Veenendaal Business Special

**Nationaal**  
 Reynier van Bommel  
 Internationaal scoren met  
 sterk schoenenmerk







**pdr**  
porsderidder

# “Dutch PR Award kroon op ons werk”

Postbus 571  
6710 BN Ede  
Copernicuslaan 35  
6716 BM Ede  
T +31 (0)318 438487

In de afgelopen maanden werden we gehuldigd. In de eerste plaats door onze tevreden relaties. Dagelijks zorgen we dat zij meer bekendheid, meer fans en daardoor meer omzet realiseren. Als kroon op ons werk werden we ook nog eens gehuldigd door onze vakgenoten. Tientallen PR-bureaus verkozen PDR public relations uit Ede tot het meest succesvolle bureau van Nederland. Het winnen van de VPRA Dutch PR Award 2012/2013 stemt ons tevreden. Maar het maakt ook onrustig. Wij willen meer doen. We willen voor u aan de slag. Elke dag PR-kansen creëren, pakken en verzilveren. Wilt u ook meer bekendheid, meer fans en daardoor meer omzet? Check onze nieuwe website [www.pdr.nl](http://www.pdr.nl) en bel vooral even. Dan maken we een afspraak.

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

# VOORWOORD



## Gespreid bedje

*Met de uitgave die voor u ligt, sluiten wij als blad 2013 af. De zesde en laatste editie van het jaar wordt traditioneel voor de feestdagen al naar de drukker gestuurd, maar ligt pas in januari bij u op de mat.*

*Het jaar is voorbij gevlogen, vindt u ook niet? Ik weet nog dat ik de vorige keer rond deze tijd in een ander blad wat bij uitgeven aan het raaskallen was over het einde van de wereld en de complottheorieën daaromtrent. Nu moet ik direct toegeven dat ik niet in dat soort verhalen geloof, maar het is heerlijk voer om over te schrijven.*

*Het is de eerste keer dat Vallei Business het jaar afsluit onder mijn bewind. Na jaren van trouwe dienst was Eelco Nauta, mijn voorganger, toe aan een nieuwe uitdaging. Aan de formule van Eelco heb ik natuurlijk niet hoeven sleutelen, er was immers een gedegen fundament. Het leek wel op het spreekwoordelijke 'gespreide bedje'.*

*And here we are, driekwart jaar en tientallen uiteenlopende interviews later. Ik hoop ook in 2014 weer op een succesvolle samenwerking, interessante verhalen, leuke Autotestdagen, BOB-Borrels... noem het maar op.*

*Met enige vertraging wens ik iedereen het allerbeste toe voor 2014*

*Met vriendelijke groet,*

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



Zakenmagazine voor  
de Food Valley regio  
[www.valleibusiness.nl](http://www.valleibusiness.nl)

JAARGANG 28  
januari 2014, editie 6

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](mailto:info@vanmunstermedia.nl)

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Lars van Bergen

EINDREDACTIE  
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDAGEN  
Jessica Scheffer, Pors/De Ridder,  
Mart de Ridder

FOTOGRAFIE  
FCUphoto, Karim de Groot  
Lars van Bergen

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman, Jasper Heijmans

DRUK  
Printerface

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](mailto:info@vanmunstermedia.nl)

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

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

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

© 2014 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](http://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](mailto:ub@wxs.nl)

I [www.business-nationaal.nl](http://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](mailto:ub@wxs.nl)

VORMGEVING bpMedia + Design

- 6 Coverstory Rabobank Vallei en Rijn
- 9 Continuous Delivery een uitkomst voor banken?
- 10 BOB Vallei en Wageningse Berg slaan handen ineen
- 14 Servicepagina
- 16 De stelling: Kansen voor 2014
- 18 Innovatiemarktplaats: drempels wegnemen en co-creatie
- 22 JIJ: van organisatiebureau naar full service-bureau
- 24 Op de huid van Wilco van Schaik
- 27 Nijkerk timmert aan de weg

## NATIONAAL



### I Eigenzinnige aanpak Brabants familiebedrijf succesvol

Van Bommel groeit ondanks recessie



### VI Zevende editie High Growth Awards

63 groeibedrijven creëren 1.100 banen



### X De opkomst van crowdfunding

Veel meer dan geld alleen

- 31 Auto Versteeg Buurman: kleinschalig op elk vestigingsniveau
- 35 Wat doet Barneveld beter?
- 37 Michelinsterren 2014
- 39 CareScreen wint nationale Smart Homes Award
- 41 Businessflitsen
- 42 Duurzaam ondernemen op BTA12
- 43 Interface Communicatie: groot door klein te blijven

## Veenendaal Business Special

- 46 Wethouder Verloop: 'samen werken voor een beter Veenendaal'
- 49 Ondersteuning bij werkgeverszaken
- 51 Zuinig zijn op alle klanten
- 53 Hoenderdaal Fasteners: onbedoeld een platte organisatie
- 55 Stern Auto Veenendaal denkt in effectieve oplossingen
- 57 Beeld zegt meer dan duizend woorden





“Ondernemers hebben meer kansen door samen te vernieuwen”, zeggen Barry van de Lagemaat en Ben Smeenk van Rabobank Vallei en Rijn. Maar hoe kom je tot vernieuwing?



Op dinsdag 17 december 2013 was alweer de laatste BoB-borrel voor ondernemers uit Valleiregio van dit kalenderjaar.



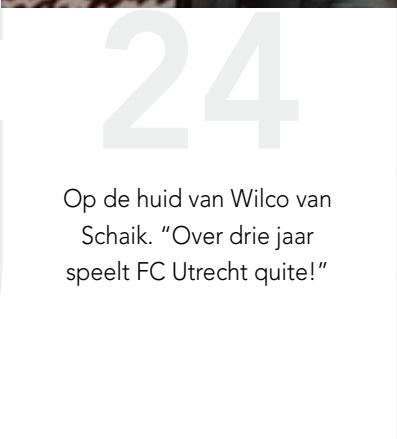
De Wageningen UR is de meest innovatieve universiteit van Nederland



JIJ begon een half decennium geleden als organisatiebureau. Een bureau dat al snel liet zien thuis te zijn in de organisatie van in house evenementen.



Auto Versteeg Buurman is al ruim 45 jaar een begrip in Voorthuizen en omstreken.



Op de huid van Wilco van Schaik. “Over drie jaar speelt FC Utrecht quite!”



Samenwerken, dat is een sleutelwoord in Veenendaal. De gemeente en ondernemers doen dit zowel op de bedrijventerreinen als in de binnenstad hand in hand.

## Rabobank Vallei en Rijn: innovatie als lichtpunt

# Meer kansen door samen te vernieuwen

Deze tijd van het jaar nodigt uit voor bezinning. In alle dynamiek en hectiek is het goed een moment van rust vinden om terug en vooruit te kijken. Kenmerkend voor deze periode zijn onder andere de talloze jaaroverzichten op tv. Naast deze blik op het verleden is het natuurlijk de vraag wat 2014 te bieden heeft. "Ondernemers hebben meer kansen door samen te vernieuwen", zeggen Barry van de Lagemaat en Ben Smeenk van Rabobank Vallei en Rijn. Maar hoe kom je tot vernieuwing? Wat is de meerwaarde van vernieuwing via samenwerking? Vallei Business sprak met deze beide directieleden van de lokale Rabobank over innovatie als lichtpunt.

## Nieuwe wereld

We zijn op de kop van industrieterrein Frankeneng in Ede, waar we te gast zijn in de duurzaam gebouwde hoofdvestiging van Rabobank Vallei en Rijn. We treffen daar Ben Smeenk, directeur Bedrijven en Barry van de Lagemaat, directievoorzitter. Van de Lagemaat: "Het achterliggende jaar heeft laten zien dat de wereld razendsnel verandert. Kijk maar naar het koopgedrag van klanten. Steeds meer aankopen vinden online via webshops plaats. Consumenten stellen daarbij andere eisen. Dat vraagt om voortdurende aanpassingen van ons als bank, maar ook van u als ondernemer. We zien dat ondernemers die innoveren en inspelen op deze 'nieuwe wereld' vaak succesvol zijn. Zij veranderen hun businessmodel, passen hun producten aan of gebruiken nieuwe technologieën. Daarmee verbeteren ze bijvoorbeeld hun productieprocessen of de toegang tot de markt. Ook wij als bank hebben dit jaar vol ingezet op het virtualiseren van onze dienstverlening. We zien

dat steeds meer klanten gebruikmaken van bankieren via je smartphone of tablet. Ook ondernemers ontdekken dat je op deze manier altijd de bank bij je hebt."

## Wat is innovatie?

Innovatie betekent volgens beide heren niet altijd dat je iets nieuws moet uitvinden. Of veel geld voor onderzoek moet reserveren. Smeenk: "Het kan ook gaan om het slim benutten van bestaande of nieuwe toegepaste technologie. Daarnaast kunt u denken aan bestaande of nieuwe vormen van vermarkten. Er is één belangrijk criterium voor innovatie: ze moeten voldoen aan een klantbehoefte en daarmee toegevoegde waarde bieden. Samenwerken vormt hét sleutelwoord bij innovatie. Door samenwerking ontstaan nieuwe inzichten én versterkt of versnelt het innovatieproces. In de vorig jaar gepubliceerde MKB-visie 2012-2015 'De wereld verandert voor altijd' benoemden we ook al de trend 'Do it together'. Die trend geldt nog steeds. Samenwerking

biedt de kans om afnemers klinkende keuzes te bieden. Het zorgt ervoor dat u als ondernemer geen allrounder wordt die alles een beetje kan. U kunt uw specialisme behouden en de krachten bundelen op andere gebieden, zoals inkoop, ontwikkeling en verkoop van producten of diensten. Dit soort bundelingen zijn ook steeds belangrijker om succes te hebben en te houden."

## Inzicht: open innovatie, want twee kunnen meer dan één

In het verleden hielden bedrijven hun innovatie het liefst geheim. Ze sleutelden er lang aan in R&D-laboratoria, bang dat een andere partij het succes zou kopiëren. Daardoor duurde het lang voordat een nieuw product naar de markt kon worden gebracht. Smeenk: "Dit model lijkt in de huidige veranderende wereld niet langer houdbaar. Tegenwoordig wordt informatie veel sneller verspreid en groeit het idee dat alles gedeeld kan en moet worden. Informatie kan zo makkelijk worden overgedragen, dat het onmogelijk lijkt om die overdracht tegen te houden. Dus kunt u met deze ontwikkeling beter uw voordeel doen. De angst dat anderen met uw ideeën aan de haal gaan, is een slecht kompas."

Maar wat maakt innovatie door samenwerken nou anders of beter dan de traditionele 'gesloten' innovatieprocessen? "Simpel", vervolgt Smeenk. "Het feit dat twee meer weten dan één. Alleen al door u te laten inspireren en met een ander perspectief naar de markt te kijken, kunt u op goede nieuwe ideeën komen. ▲





Ben Smeenk (links) en Barry van de Lagemaat van Rabobank Vallei en Rijn.

### 1. Snel kansen benutten: samen met andere branches

De meest voorkomende manier van vernieuwing door samenwerking is een formeel of informeel partnership met experts of partijen uit andere branches. Een voorbeeld is de 'Sameday delivery service' van Primera en Quantore. In binnensteden worden snel kleine kantoorbenodigdheden afgeleverd bij de MKB-klant alsof het pizza's zijn. Het distributiekanaal draait 24/7.

### 2. Succes verzekerd: samen met klanten

Een andere wijze van samenwerken is die met klanten. Ook wel co-creatie genoemd. Van de Lagemaat: "Uitgangspunt is dat de klant betrokken wordt bij het innovatieproces, of een deel van het proces. Vaak gaat het om het genereren van ideeën of het beoordelen of toetsen van een concept. Kijk maar naar Lego Factory, waar Legofans nieuwe ontwerpen indienen. Een ander voorbeeld is KLM Bluelab. Dit

is een online platform waarop MKB-klanten reageren op probleemstellingen van de vliegtuigmaatschappij. Ook voor de B2B-markt is co-creatie een goed toepasbaar middel." Toch zit er volgens Van de Lagemaat aan deze samenwerkingsvorm wel een kanttekening: "Consumenten kunnen zich niet altijd goed verplaatsen in iets wat nog niet bestaat of alleen aan een latente behoefte voldoet. U moet daarom als ondernemer ook uw eigen intuïtie durven volgen."

### 3. Doorbreken van marktconventies: samenwerken met ketenpartners

"We zien daarnaast dat al een langere tijd samenwerking in de keten plaatsvindt. In verschillende sectoren worden ketens ook steeds korter. Samenwerken met ketenpartners biedt veel voordelen", zegt Smeenk. "Het kan leiden tot totaaloplossingen voor de eindklant. En het levert vaak een kostenbesparing op. Daarnaast kan deze samenwerkingsvorm marktcon-

venties doorbreken en zorgen voor nieuwe markten". Van de Lagemaat heeft een treffend voorbeeld van dichtbij: "Neem het concept van LaVita Lifestyleclub in Veenendaal. Dat lijkt misschien een grote sportschool, maar er gebeurt veel meer onder een dak. Bezoekers kunnen niet alleen gebruikmaken van fitness- of zwembadfaciliteiten, maar er is onder andere ook een mensendieck, een voedingsdeskundige of fysiotherapeut in het gebouw beschikbaar. Zij hebben voor de eindklant de samenwerking gezocht om een totaaloplossing te bieden en om er uiteindelijk ook succesvol mee te zijn. Ook de Rabobank biedt in dit totaalconcept een innovatieve betaaloplossing: bezoekers kunnen snel en gemakkelijk afrekenen met hun mobiel door middel van cashless betalen, waardoor je geen pasje of kleingeld meer op zak nodig hebt. Voor de ondernemer geeft cashless betalen meer inzicht in de geldstromen en ook de veiligheid van het personeel én bezoekers neemt toe door de sterke afname van contant geld."



Ben Smeenk,  
directeur Bedrijven



Barry van de Lagemaat,  
directievoorzitter



Samenwerken stelt u als ondernemer ook in staat om bijvoorbeeld innovaties sneller naar de markt te brengen, nieuwe markten te bereiken of kosten en capaciteit te delen. In het groot is het voorbeeld van Philips en Douwe Egberts bekend die samen de Senseo ontwikkelden. Maar ook in het klein, zijn prachtige voorbeelden beschikbaar.” Bekijk daarvoor het filmpje via de QR-code of ga naar [www.rabobank.nl/kennis](http://www.rabobank.nl/kennis).

### Onder de loep: samenwerken in 3 verschillende vormen

Is innovaties door samenwerking alleen weggelegd voor grote ondernemingen? “Nee, zeker niet”, zegt Van de Lagemaat. “Juist voor het MKB, waar de complexiteit van de organisatie kleiner is, biedt deze vorm van vernieuwing volop kansen. Als ondernemer kunt u samenwerken met bedrijven uit andere branches, maar ook met leveranciers, klanten of zelfs concurreren.

Dit past binnen de trend dat onze economie zich steeds meer ontwikkelt tot een interactie-economie. Daarin leveren netwerken van bedrijven diverse producten en diensten. Samenwerking is er in vele vormen: tijdelijk of permanent, formeel of informeel, gesloten of open. U kunt samenwerken om ideeën op te doen, om uw processen kritisch tegen het licht te houden of om uw product of dienst goed te vermarkten.” Zie de uitleg over de samenwerkingsvormen in het kader op pagina 7.

### Rabo Kennis App: alles wat u wilt weten

Kansen liggen voor het oprapen. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Het dagelijks werk heeft vaak zoveel prioriteit, dat de tijd en capaciteit ontbreekt voor een frisse blik. Smeenk: “Daar helpen we u graag bij. En zijn we een verbindende schakel. Download bijvoorbeeld onze Rabo Kennis App in een van de app-

stores. Deze relevante branche-informatie is vrij toegankelijk. U vindt uitgebreide informatie over kansen en bedreigingen, perspectieven, trends, markt- en achtergrondinformatie in uw sector. En met behulp van een benchmark kunt u de prestaties van uw bedrijf vergelijken met uw branchegenoten.” Van de Lagemaat sluit daarop aan: “Onlangs hebben we ‘Samen vernieuwen’ op de agenda geplaatst van een businessclub en hierover een presentatie gegeven aan zo’n 90 ondernemers. Dat leverde onderling interessante gesprekken op. Ook na afloop. Daarom is mijn oproep ook: bespreek innovatie eens met uw leveranciers en afnemers. Of organiseer een open innovatiebijeenkomst met een aantal klanten. Blijf elkaar opzoeken en inspireer elkaar. Vernieuw zo samen, dan sta je samen sterker. Ook in 2014.” ■

Rabobank Vallei en Rijn  
(0318) 660664  
[www.rabobank.nl/vr](http://www.rabobank.nl/vr)





# Continuous Delivery een uitkomst voor banken?

Sinds de kredietcrisis en door opkomende technologieën staan banken voor nieuwe uitdagingen. Enerzijds lopen de inkomsten terug doordat er minder spaarders zijn, persoonlijke schulden lopen op en er komen iedere dag weer honderden faillissementen bij. Door de opkomst van internet zijn er nieuwe concurrenten die specifieke diensten aanbieden en zo inkomsten wegnemen. Anderzijds zijn er steeds meer technologieën die bijvoorbeeld online en mobiel bankieren mogelijk maken, wat de banken juist kansen biedt.

Banken die zich willen onderscheiden in de markt zullen zich meer moeten richten op de dienstverlening en hierbij nieuwe technologieën optimaal benutten. Dat is precies waar continuous delivery uitkomst biedt.

## Slagkracht met continuous delivery

Om slagkracht te realiseren, kunnen financiële instellingen het beste overgaan op de continuous delivery. Deze methode is er juist op gericht om nieuwe ideeën zo snel en efficiënt mogelijk in productie te krijgen. Ontwikkelen wordt een iteratief proces waarbij continu kleine stukken functionaliteit automatisch worden uitgerold. Doordat functionaliteit vaker en sneller kan worden opgeleverd, kun je beter op de behoeften van klanten inspelen. Het automatische testen zorgt er bovendien voor dat het team eerder inzicht krijgt in de kwaliteit van applicaties. Ontwikkelteams krijgen ook sneller feedback op software van eindgebruikers. Hierdoor worden fouten in een vroeger stadium opgelost en verbeteringen eenvoudiger toegevoegd. Dit komt de dienstverlening naar de klant toe direct ten goede.

## De rol van IT in dienstverlening

Wat producten betreft, lijken banken veel op elkaar. Het onderscheidend vermogen zit met name in de dienstverlening, hier valt voor financiële organisaties genoeg te winnen. Klanttevredenheid wordt voor meer dan 50 procent bepaald door de mate van service die klanten ervaren. Deze service wordt gro-



tendeels gedreven door proceskwaliteit en daarmee is IT een van de meest bepalende factoren in de strategie van een bank. Het is daarom belangrijk voor financiële organisaties om kritisch te kijken naar hun ontwikkelmethodes en na te gaan of de huidige situatie tot IT-oplossingen leidt met optimale functionaliteit voor de eindgebruiker.

## Flexibel, efficiënter en sneller kwaliteitssoftware ontwikkelen

Continuous delivery zorgt kort gezegd voor het aanpakken van de gehele levenscyclus van software - van analyse, ontwerp en cyclisch opleveren naar test, deployment en feedback - in één end-to-end-werkwijze. De verantwoordelijkheid voor de hele levenscyclus wordt ondergebracht in gezamenlijke teams en onderscheid tussen ontwikkelen en beheer vervaagt hierbij. Alle fasen van de levenscyclus worden verregaand geautomatiseerd met bewezen, standaard tooling die in de markt beschikbaar is. De invoering van continuous delivery zal leiden tot het vergroten van de kwaliteit van IT en het reduceren van de kosten die gemoeid zijn met IT. ■

Info Support  
Kruisboog 42, 3905TG Veenendaal  
0318-552020, [www.infosupport.com](http://www.infosupport.com)

**infoSupport**  
Solid Innovator



## BOB Vallei en Wageningsche Berg slaan handen ineen Succesvolle eerste borrel



Aanmelden via  
[danny@vanmunster-  
media.nl](mailto:danny@vanmunster-media.nl) of  
[www.valleibusiness.nl](http://www.valleibusiness.nl)

Op dinsdag 17 december 2013 was alweer de laatste BoB-borrel voor ondernemers uit Valleiregio van dit kalenderjaar. Ditmaal hadden we onze krachten gebundeld met het onlangs geopende Hotel de Wageningsche Berg. Ruim 150 gasten hebben genoten van heerlijk eten, een mooie rondleiding en een geweldige borrel.

Wij werden hartelijk ontvangen door Jaap Venendaal en zijn team in Hotel de Wageningsche Berg in Wageningen. Begin december 2013 is het nieuw gebouwde hotel in gebruik genomen. Alle aanwezigen werden dan ook uitgenodigd voor een uitgebreide

rondleiding. Na het welkomstwoord van organisator Danny Toonen, ging het woord niet naar een spreker en kregen we geen presentatie. Omdat het een de Eindejaarsborrel van BOB betrof, hebben we met z'n allen wat langer geborrel.

Het eten wat de brigade van Hotel de Wageningsche Berg presenteerde, was voortreffelijk en paste prima bij de tijd van het jaar: een heerlijk Oudhollands buffet met onder andere hete bliksem, zuurkool en hutspot.

Na het diner werden de rondleidingen vervolgd en kon er nog volop geborrel worden.













17:00 - 18:00

Ontvangst met  
welkomstdrankje



18:00 - 19:00

Welkomstwoord,  
rondleiding



Wilt u ook een keer aanwezig zijn op een BOB-borrel, mail dan naar Danny Toonen: [danny@vanmunstermedia.nl](mailto:danny@vanmunstermedia.nl) of meld u aan via de website: [www.valleibusiness.nl](http://www.valleibusiness.nl).

Houd onze website in de gaten voor de BOB-data voor 2014.



19:00 - 20:00

Oudhollands  
stampot buffet



Deze BOB-borrel wordt mede  
mogelijk gemaakt door:

Hotel  
De Wageningse Berg  
Vallei Business  
Van Munster Media

20:00 - 21:00

Netwerken en  
borrelen voor  
iedereen



# 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

gratis advertentie

Facebook Moeder

**Mariam is 10. Ze heeft hiv.  
Geef haar een toekomst.  
Zorg voor behandeling.**

**SMS <mariam> naar 4333. € 2 per bericht.**

**STOP AIDS NOW!**

GEEF IEDER KIND EEN LACH

Eénmalig €2/bericht Plus kosten voor het gebruik van uw mobiele telefoon. Nog geen 18? Vraag toestemming aan je ouders. Meer info: stopaidsnow.nl

REPROmercurius  
www.repromercurius.nl

DeMaes catering service

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel tot feestelijke party!

DeMaes GrandCafé DeMaes

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

VALLEI

# BUSINESS®

HAD U HIER WILLEN STAAN?

NEEM DAN CONTACT OP MET  
JOEP VAN DER LINDEN  
024-6423449



# Service Rubriek

## Office

### Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,  
Outlook, PowerPoint  
beginners en gevorderden

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



## Diversen

**DB SCHENKER**

### DB SCHENKER

Galvanistraat 71  
6716 AE Ede  
T 0318 69 68 00  
F 0318 69 68 88  
E multimodaal.n@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

Bennekomseweg 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



### The hunting Lodge

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

**carwash &co**

**U WILT EEN FACTUUR?**



**VRAAG NAAR DE  
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

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

Simle 1830 de betrouwbaarste oplossing voor uw logistiek

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

Tel: 0318 - 312 303  
Fax: 0318 - 333 404  
info@v-kessel.nl

**ZOONEN** COMMERCEEL VASTGOED

- Aan- en verkoop en verhuur van:
- Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, schoolgebouwen
- Woningbouwprogramma's
- Tuinen
- Consultancy en advisering bij bereidingskondities
- Verkopen/lenen

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

# De Stelling

2013 was zo slecht nog niet. Er waren voor het eerst sinds jaren weer voorzichtige tekenen van economische groei. Wat gaat 2014 ons brengen? Vallei Business vroeg een aantal ondernemers om hun mening.

HOTEL DE WAG

## Recep Kaya, Eurosel Personeelsdiensten

**2014 wordt een beter jaar dan 2013. Niet alleen landelijk, maar ook regionaal en lokaal.**

"Gezien de omstandigheden en de ontwikkelingen, wordt 2014 niet dusdanig beter dat iedereen het kan merken. Maar we er wordt wel langzamerhand in de goede richting geroeid."

**Caring is sharing. Samenwerken is het modewoord voor 2014. Samenwerken met collega's, concurrenten en klanten is de nieuwe manier van werken.**

"Ik geloof in samenwerking, samendoen, samen delen en samen vermenigvuldigen."

**De gunfactor van een klant naar een ondernemer wordt belangrijker. Waar je als bedrijf voor staat, wint het van het product wat je verkoopt.**

"Gunfactor is altijd belangrijk. Als je niet gunt, dan heb je ook niets. Misschien heb je wel, maar niet duurzaam, dus gunfactor creëert continuïteit."



## Robert van Kins, Bochane Groep

**2014 wordt een beter jaar dan 2013. Niet alleen landelijk, maar ook regionaal en lokaal.**

"Mijn vermoeden is dat er nog niet direct een verbetering optreedt. Maar wel dat mensen wel crisis moe worden. Als er aankomend jaar geen groei is maar ook geen inflatie dan kan het vertrouwen langzaam terug komen. Persoonlijk hebben we besloten er ons niet te veel meer van aan te trekken en gewoon te blijven investeren. Naast het feit dat je nu wel zo ongeveer de beste deals kan maken, geeft het ook een positief gevoel. Dus doorbijten, 2014 wordt niet beter dan 2013."

**Caring is sharing. Samenwerken is het modewoord voor 2014. Samenwerken met collega's, concurrenten en klanten is de nieuwe manier van werken.**

"Door meer van elkaar te leren en krachten samen te bundelen kan er een synergie ontstaan. Juist als je elkaar aanvult kan je meer bieden en een grotere slagkracht ontwikkelen. Elkaars relaties te kunnen benaderen/of te gebruiken en al een referentie daarbij te hebben geeft je een voor-sprong op je concurrenten. Zeker met een krimpende markt is sharing een voordeel."

**De ondernemer van 2014 stapelt zijn financiering met crowdfunding, kredietunies en factoring.**

"Daar zie ik nog niet veel van, voor mijn gevoel is dat in Nederland nog niet echt ingeburgerd. Ik moet ook eerlijk bekennen dat ik zowel crowdfunding als factoring een wat schimmig gebeuren vind. Kredietunies geven mij meer vertrouwen, ondernemers MKB-ers die zelf investeren. Maar de huidige ondernemer heeft zo wel meer partijen die het risico verdelen, en veel ondernemingen hebben deze mogelijkheden op dit moment wel nodig."

**De gunfactor van een klant naar een ondernemer wordt belangrijker. Waar je als bedrijf voor staat, wint het van het product wat je verkoopt.**

"De gunfactor is juist nu enorm belangrijk. De producten worden steeds beter en innovatiever. Je bedrijf en jezelf zijn dus vaak van grotere invloed op een aankoop dan het product zelf. Veel bedrijven trainen daar meer op dan vroeger. Productkennis is belangrijk, maar ook hoe je handelt wordt steeds meer belicht en gewogen. De kreet 'de vent maakt de tent' is nog steeds een bekend gezegde."

## Marcel Schouten, FACD

**2014 wordt een beter jaar dan 2013. Niet alleen landelijk, maar ook regionaal en lokaal.**

"Dat is zeker te hopen. In onze branche architectuur/interieurarchitectuur en vastgoed/huisvestingadvies was het niet best. Vooral bezuinigingen al of niet door overheid opgelegd leidde veelal tot de hand op de knip en zelfs stopzetten van projecten.

Er zijn wat betere geluiden te horen maar het heeft nog niet echt effect op de investeringen en projecten. Wat wij doen is vooral zoeken naar effectievere en completere samenwerking en transparantie en zekerheid voor de klant/opdrachtgever. Ook de projectsamenwerking met oud-opdrachtgevers werkt goed. Zo laten wij opdrachtgevers (uiteeraard non-profit organisaties) direct profiteren van de ervaringen van oud-opdrachtgevers in dezelfde branche.

Kort gezegd, wees creatief en maak gebruik van de full circle van relaties. Een win-win voor iedereen. Op deze manier kan 2014 een mooi jaar worden."

**Caring is sharing. Samenwerken is het modewoord voor 2014. Samenwerken met collega's, concurrenten en klanten is de nieuwe manier van werken.**

"Een modewoord is het zeker niet, het is een must. We zijn aan de grenzen van lean en mean in Nederland dus de stap die gezet moet worden is om processen nog effectiever te maken en projecten met nog meer rendement te realiseren. Dit kan door intensieve samenwerking waarbij de sleutel samenwerking en vertrouwen is."

**De ondernemer van 2014 stapelt zijn financiering met crowdfunding, kredietunies en factoring.**

"Wij zijn dienstverleners en daar gelden wat andere principes voor. We hebben operationele kosten maar geen structurele voorfinancieringen etc. Voor ons is factoring echter nog steeds een optie. Temeer daar we te maken hebben met een facturatie die vaak op afronden van fases is gebaseerd en vaak ook nog betalingstermijnen van 60 tot soms wel 90 dagen. Crowdfunding is nog steeds interessant, maar vooral voor consumentenproducten omdat hier je markt ook 1 op 1 direct zichtbaar wordt en daarmee het potentiële succes van het product."

**De gunfactor van een klant naar een ondernemer wordt belangrijker. Waar je als bedrijf voor staat, wint het van het product wat je verkoopt.**

"Volledig mee eens. De manier van werken, maar ook de bekende klik is vaak toch één van de bepalende factoren. We krijgen vaak te horen dat we een soepele organisatie zijn. Daar zijn we dan ook heel trots op. We willen graag een tevreden klant en nog beter in ons geval: een tevreden gebruiker."

Innovatiemarktplaats:

# Drempels wegnemen en co-creatie

De Wageningen UR is de meest innovatieve universiteit van Nederland. De gemeente Veenendaal, Bedrijvenkring Veenendaal, VNO-NCW en de WUR zijn van mening dat het regionale bedrijfsleven hier meer gebruik van moet maken.



Marco Verloop, wethouder Economische Zaken gemeente Veenendaal, en Aalt Dijkhuizen, voorzitter Raad van Bestuur WUR.

De gemeente Veenendaal heeft vorig jaar bij de Wageningen UR (WUR) een marktplaats georganiseerd met ICT als thema. Doel van de marktplaats was het samenbrengen van onderzoekers en ICT'ers. Wethouder Marco Verloop: "Dat was een groot succes. We hebben de inschrijving op een bepaalde moment moeten stoppen, omdat we niet meer mensen kwijt konden. Vanwege het succes gaan we de marktplaats op 30 januari 2014 een vervolg geven. Daar is ook behoefte aan, zo bleek uit reacties van de bezoekers."

De nieuwe bijeenkomst wordt breder getrokken dan alleen ICT en krijgt de naam Innovatiemarktplaats. Verloop: "We kijken voor de volgende editie ook naar bedrijven uit de industriële sector. ICT is natuurlijk een focuspunt in Veenendaal en dat gebruiken we om andere bedrijfstakken mee te nemen in de zichtbaarheid van

Veenendaal. Zo hebben we dat ook met de WUR gecommuniceerd; daar is niet alleen behoefte aan ICT, maar bijvoorbeeld ook aan verpakkingen of verpakkingmachines."

Met de ervaring van de vorige editie in het achterhoofd, gaat de organisatie de komende keer nog actiever in op het matchmaken. Verloop: "Als je je aanmeldt, krijg je de code tot de netwerkkapp. Daarin kun je aangeven wat je kennis is, maar ook wat je kennisvraag is. Tevens kun je kijken wat andere mensen hebben ingevuld en daar vervolgens 1-op-1 gesprekken mee voeren. Bovendien hebben we een aantal mensen, de matchmakers, rondlopen die de regio, bedrijven en universiteit goed kennen. En daarom doen we het natuurlijk: drempels wegnemen, men moet elkaar met vraag en antwoord ontmoeten. Dat is ook onze rol als

overheid, wij kunnen niet tegen onderzoeker a zeggen dat hij met bedrijf b moet gaan samenwerken. Maar we kunnen ze wel bij elkaar zetten en tot de ontdekking laten komen dat ze wel degelijk iets hebben met elkaar."

Wethouder Verloop hecht zelf in dit geval veel waarde aan co-creatie of co-innovatie. "Onderzoeksinstelling en bedrijfsleven zijn van het begin af aan bij elkaar betrokken en voeren een project samen uit. Binnen de WUR zie je steeds meer de neiging om op een co-innovatieve manier te werken. En daar kunnen wij als overheid aan meehelpen door de regionale ondernemers aan de WUR te koppelen. Dat is een win-winsituatie." ■

Meer informatie en aanmelden via [www.innovatiemarktplaats.nl](http://www.innovatiemarktplaats.nl).



### Samen meer, meer samen

Wim Werkman, vice-voorzitter Bedrijvenkring Veenendaal: "In onze regio, de Foodvalley, hebben we de meest innovatieve universiteit van Nederland: de Wageningen UR (WUR). En wij, gemeente Veenendaal, de Bedrijvenkring Veenendaal (BKV), de WUR en VNO-NCW, willen dat niet alleen de lokale ondernemers, maar ook de regionale ondernemers hier meer gebruik van maken. We zien dat er binnen de WUR volop onderzoek wordt gedaan naar nieuwe producten en technologieën, maar dat de laatste stap van onderzoek naar de daadwerkelijke markt vaak maar moeilijk wordt gezet. Want waar het voor het bedrijfsleven interessant wordt, is het voor de Universiteit minder leuk. We zitten nu in een periode van economische moeilijke tijden, maar we weten dat economische groei komt met ondernemerschap en innovatie. En die twee werelden willen we met elkaar verbinden. Op 30 januari aanstaande bieden we relevante partijen daartoe een platform. Een co-creatie van twee werelden, fysiek in Wageningen met een straal van pakweg 15 kilometer er omheen. Daar gebeurt het, samen en dat kan nog meer en beter."



Gerrit Valkenburg, secretaris van de Stichting ICT Valley en directeur van Valkencompany BV: "Als stichting vinden we het belangrijk dat onze leden zich realiseren dat de WUR en de ICT-bedrijven uit de regio prima zaken met elkaar zouden kunnen doen.

Uit eigen ervaring weet ik dat je wanneer je je verdiept in de casussen waar de WUR zich mee bezig houdt, de ICT-vraagstukken vrijwel onmiddellijk omhoog komen borrelen. En dan begint het moeilijker te worden, want hoe maak je dat met elkaar concreet en hoe zorg je ervoor dat het geduld van de onderzoeker en het ongeduld van de ondernemer op elkaar worden afgestemd? Dat is natuurlijk een proces wat niet zomaar is geregeld, maar wat wel steeds beter wordt omdat de overheid ook van de WUR vraagt haar casussen steeds economisch relevanter te maken. Hier wordt hard aan gewerkt en de bereidheid tot het organiseren van een Innovatiemarktplaats is een duidelijk signaal. Ik raad dan ook alle ICT-bedrijven aan om aangehaakt te blijven, want de spin-off uit deze projecten is vaak groter dan je denkt!"



Martine Schuijjer, Regiomanager VNO-NCW Midden Valleiregio: "Innovaties komen voort uit zowel de universiteiten als het bedrijfsleven in Nederland. Nieuwe producten, nieuwe toepassingen en nieuwe technologieën worden ook in onze regio in hoog tempo ontwikkeld. Dat is goed voor de regionale economie en voor de positie van onze regio, de FoodValley. In de overtuiging dat de universiteit en het bedrijfsleven logische partners zijn, organiseren wij graag mee aan het evenement op 30 januari 2014.

Met deze Innovatiemarktplaats kunnen Wageningen UR en bedrijfsleven elkaar versterken in de race naar de beste oplossing voor innovatievraagstukken. We hopen daarbij op de totstandkoming van onverwachte verbindingen.

Het feit dat de gemeente Veenendaal, de Wageningen UR, Bedrijvenkring Veenendaal en VNO-NCW Valleiregio hierin gezamenlijke optrekken, laat zien dat deze partijen werk willen maken van innovatie in de regio FoodValley. We roepen iedereen op daarin mee te doen!"





**KLEIN WITTENOORD**  
VERGADEREN • KOOKSTUDIO • DINEREN

*Kleinschalig • Rust • Ruimte*

Wittenoordseweg 3  
3927 CE Renswoude  
T 0318-575325  
E [info@kleinwittenoord.nl](mailto:info@kleinwittenoord.nl)  
I [www.kleinwittenoord.nl](http://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](mailto:info@schimmel.nl)  
I [www.schimmel.nl](http://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](mailto:info@plankenwambuis.nl)

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





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

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezellige ontvangstofoyers. 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](mailto:info@reehorst.nl)  
I [www.reehorst.nl](http://www.reehorst.nl)





# Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIEN  
CATERING  
RESTAURANT



VOOR INLICHTINGEN  
EN RESERVERINGEN:  
AMSTERDAMSEWEG 19  
6712 GG EDE  
TEL. 0318 61 03 13  
BUIENZORG@BUIENZORG.NL  
WWW.BUIENZORG.NL

*Anno straks,  
met een vleugje toen*



## Welkom bij DOC's restaurant, Catering en Keuken

Brugveenseweg 25  
3781 PG Voorthuizen  
T 0342-47 42 44  
E info@docsrestaurant.nl



Beekhuizenseweg 1  
6891 CZ Rozendaal  
026 3611597

## The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk  
en vooral veel genieten'*



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



De Vendel biedt u een  
onvergetelijke, culinaire ervaring.

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



## 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

## 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



# JIJ: van organisatiebureau naar full service-bureau

In 2009 startten Carmen van den Dikkenberg en Esther Westerhof hun organisatiebureau JIJ in Veenendaal. Vijf jaar later is het bedrijf uitgegroeid tot een volwaardig full service-bureau en zijn er twee labels toegevoegd: JIJ Promotie en JIJ Congressen. De ambitieuze doelen van de eigenaren van JIJ zijn hiermee voor een groot deel verwezenlijkt. Voor het lustrumjaar heeft JIJ een aantal feestelijke acties en evenementen gepland.



JIJ begon een half decennium geleden als organisatiebureau. Een bureau dat al snel liet zien thuis te zijn in de organisatie van in house evenementen. Voor bijvoorbeeld een open dag of jubileum weet JIJ optimaal gebruik te maken van wat er voor handen is, altijd op een manier dat het ‘hart’ van het bedrijf zichtbaar blijft. “De afgelopen jaren hebben we hard gewerkt om de doelen uit onze beginperiode te verwezenlijken, de volgende stap is uitbreiding. Daar hebben we op ingezet door onder meer JIJ Promotie en JIJ Congressen als eigen labels toe te voegen aan JIJ Organiseren.” Aan het woord is Esther Westerhof. “Wij hebben ons naast het organiseren van bedrijfsfeesten, jubi-

lea, productlancerings en andere evenementen de afgelopen twee jaar al bewezen als promotie- en congresbureau. Daarom vonden we het de hoogste tijd om dit zichtbaar te maken. Op onze compleet vernieuwde website worden JIJ Promotie en JIJ Congressen dan ook duidelijk gepresenteerd.”

## Vanuit de business case

JIJ steunt op drie pilaren: Organiseren, Congressen en Promotie. Dat maakt van JIJ een full service-bureau op het gebied van organiseren, niet te verwarren met een evenementenbureau. “Een organisatiebureau gaat een stuk verder en wordt doorgaans in een eerder stadium betrok-

ken bij de opdracht”, legt Carmen van den Dikkenberg uit. “Wij werken vanuit de business case van de opdrachtgever, denken een concept uit en geven daardoor meer mee aan het evenement of congres.” Om die reden gaan de eigenaren van JIJ ook graag eerst vrijblijvend een gesprek aan met (potentiële) opdrachtgevers. “Hoe eerder wij worden ingeschakeld, des te meer kunnen we voor een klant betekenen. Niet elk bedrijf denkt er misschien aan, maar wij kunnen bijvoorbeeld ook een heel jaarprogramma maken en daar activiteiten zoals Sinterklaas, Kerst, secretaressedag en een personeelsfeest in verwerken. Vaak zijn bedrijven ondanks de organisatiekosten ook goedkoper uit





#### JIJ viert de 5 met feest en korting

Ter ere van hun naderende vijfjarige bestaan geeft JIJ Organiseren medio 2014 een groot feest voor familie, bekenden, zakenrelaties en bedrijven uit de buurt. Uiteraard willen ze nog niet teveel weggeven, maar het lustrumfeest belooft sensationeel te worden en daarmee onderstreept JIJ precies waar ze zo goed in zijn. "Voor het feest dat we in gedachten hebben, trekken we alles uit de kast. Hiermee laten we zien wat we kunnen." Gedurende het nieuwe jaar zal JIJ regelmatig wat feestelijks doen, zoals de speciale kortingsactie. Klanten die het eerste halfjaar van 2014 voor JIJ kiezen, vieren de 5 met ons mee en kunnen een korting van 5 procent verwachten.

dan wanneer ze het zelf doen; wij hebben een groot netwerk en kunnen snel schakelen."

#### Congressen en promotie

De stap om Congressen als apart label weg te zetten, is niet zo'n vreemde als je bedenkt dat de organisatietalenten hier een achtergrond in hebben. Of het nou om de volledige organisatie gaat of werken in projectteams: JIJ stelt de klant voorop en regelt het. "In feite regelen we alles vanaf de voorbereiding tot het einde van het congres. Van programmaontwikkeling, sprekersbenadering, werven en opzetten van de informatiemarkt tot de deelnemersregistratie, bevestigen en de logistieke organisatie." JIJ bedient alle markten als het gaat om congressen, maar heeft een duidelijk specialisme ontwikkeld in de medische sector. Expertise is opgedaan door congresorganisatie voor onder meer Borstkankervereniging Nederland en Pink Ribbon. "Dat maakt dat we de taal spreken van bedrijven, stichtingen en verenigingen in deze sector."

Promotie was een logische toevoeging om het JIJ-spectrum mee te comple-

menteren. "Promotiemarketing is iets waarmee we door de jaren heen steeds meer te maken kregen. Eerst zijdelings, maar al gauw verwerkten we promotie als onderdeel in onze eigen voorstellen aan de klant. Inmiddels is Promotie dan ook een volwaardig eigen label geworden binnen JIJ."

#### Persoonlijk

De kracht van JIJ zit in de persoonlijke benadering. Dat klinkt misschien niet bijster origineel, maar wie ooit met JIJ heeft gewerkt kan niet anders dan dit beamen. "We gaan echt in de schoenen van de klant staan, waardoor we snel het vertrouwen krijgen, dat krijgen we ook regelmatig terug. Niets is ons te gek, we proberen tot het uiterste te gaan en 200% te geven aan de klant. En we geven ook advies als we denken dat het anders moet. Alles kan en altijd voor een zo interessant mogelijke prijs. Ons doel is om de beste oplossing te bieden die past bij onze klanten." ■



## Op de huid van Wilco van Schaik

# 'Over drie jaar speelt FC Utrecht quitte!'

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE FCUPHOTO

### **Hoe staat FC Utrecht er economisch voor?**

We zijn niet ontevreden, maar het moet altijd beter. Vorig seizoen hebben we de zakelijke omzet van een kleine 6 miljoen euro op peil weten te houden en met nieuwe concepten zelfs kunnen verversen met 30% 'new business'. Daaronder vooral bedrijven die zich met ons willen verbinden en achter het principe staan om elkaars zakelijke positie te versterken.

Want dáár ligt onze prioriteit de komende jaren; we willen leads garanderen voor onze klanten, er mede voor zorgen dat zij in contact komen met andere sponsorbedrijven om samen business te doen.

### **Wat maakt u gelukkig?**

Succes. En dan vooral als ik zie hoe anderen daarvan genieten, zoals vorig seizoen toen we de play-offs wonnen. Toen vloeiden er tranen, was er kippenvel

bij menig speler, supporter en staffid. Zelf ben ik na een uurtje altijd weer redelijk nuchter, want we zijn er nog lang niet, denk ik dan. Dat is de aard van het beestje. Verder zijn gezin en vrienden mij heel dierbaar. Daar steek ik veel tijd in, altijd al gedaan.

### **Welk cijfer geeft u het kabinet?**

Aanvankelijk had ik hoge verwachtingen; twee grote partijen, dat moet lukken. In





De seizoensopbouw was dramatisch: een Europees exit door een Luxemburgse club en een allesbehalve florissante start in de vaderlandse competitie. Toch blijft FC Utrecht-directeur Wilco van Schaik optimistisch. "Als club liggen we op koers, ondanks deze voetbalresultaten en de economisch straffe tegenwind." Zoals het de baas van een BVO betaamt, kijkt de 46-jarige verder dan de laatste winst- of verliespartij. Van Schaik wil met FC Utrecht over drie jaar quitte spelen. Realist of rasoptimist...?

de praktijk valt dit echter tegen. Daarbij is Rutte niet de leider die ons perspectief biedt, een oplossing schetst. En juist dat is belangrijk, weet ik uit ervaring. Ook hier was de situatie twee jaar geleden weinig rooskleurig. Niemand geloofde er meer in. Daarom hebben we toen een stip aan de horizon gezet en een lijn bepaald, zodat iedereen weet wat we moeten doen om daar te komen. In Nederland heb ik het idee dat we vooral offers moeten brengen. Maar waar lijden we dan pijn voor? Wat levert dat mij straks op? Ik zie geen stip, laat die zien!

#### ***Wat wilt u over vijf jaar bereikt hebben?***

Dat de club mensen vermaakt en verbindt. Dat iedereen trots is op FC Utrecht, de business groeit en de club financieel gezond is. Dat we tussen positie zes en twaalf in de competitie eindigen en af en toe een beker winnen of Europees spelen. En dat we dat met een gemiddelde klanttevredenheid van een 8 doen; twee jaar geleden was dat nog een 5,5.

#### ***Wat is uw grootste valkuil?***

Dat ik vaak op de troepen vooruitloop en mensen 'push' met mij mee te gaan, in mijn tempo. Ik leg de lat altijd hoog en moet mijn omgeving de tijd gunnen om mijn gedachten tot zich te nemen. Ik zit er altijd bovenop, weliswaar vol inspiratie en motivatie, maar mensen worden daar wel eens gek van. Ik moet mij realiseren dat niet iedereen zoveel energie heeft en zo positief in het leven staat. Dat ik altijd doorga, betekent niet dat ik dit van iedereen mag verwachten. Zoals ik ook weet dat er mensen zijn bij wie het glas nog wel eens halfleeg wil zijn, die vaak vanuit

emotie reageren. Zeker in de voetballerij hangt de vlag er na het weekend altijd weer anders bij. Dan stoort het negativisme en de kortzichtigheid van dit soort mensen mij.

#### ***Heeft de economische crisis ook voordelen?***

Absoluut. We worden er actiever, scherper en creatiever van. En minder lui en decadent. We leven nu toch in luxe, als mensen vier tot vijf keer per jaar op vakantie gaan. Vroeger ging ik met mijn ouders uitsluitend in de zomer twee weekjes weg, naar Frankrijk, op een camping of in een klein huisje. Daar had mijn vader het hele jaar keihard voor gewerkt. Als kind keek je daar naar uit, dat was een belevenis. Nu is vakantie normaal, brengt nauwelijks meer kriebels teweeg. In die zin is 'minder' zeker niet altijd 'slechter'.

#### ***Met wie zou u een beschuitje willen eten?***

Het kan helaas niet meer, maar ik had graag Steve Jobs ontmoet. Met hem had ik willen praten over zijn visie op klanten, over hoe Apple een manier van leven is geworden en niet uitsluitend een product. Ik vind het razend knap – en trendsetzend – wat hij heeft bedacht en uitgewerkt, erg inspirerend. Ik houd sowieso van selfmade ondernemers; mensen die vanuit hun gevoel en intuïtie concepten bedenken en consequent uitvoeren omdat ze daar in geloven, prachtig!

#### ***Waar bent u onlangs van geschrokken?***

Ik schrik niet gauw, of het moet een overlijden zijn, een plotselinge dood. Ik ben bang voor de dood, om alles te

verliezen, zomaar ineens kwijt te zijn: je vrouw, kinderen, vrienden. Ik heb mijn ouders allebei verloren, mijn vader stierf tien jaar geleden, mijn moeder vier jaar. Beide in de zestig, veel te jong. Ik had graag meer met ze willen meemaken, ik weet bijvoorbeeld dat mijn vader apetrots was geweest als hij mij hier had zien zitten, op deze stoel bij FC Utrecht. Dat blijft eeuwig jammer. Maar de dood is onomkeerbaar, en we moeten er allemaal aan geloven.

#### ***Wat is uw favoriete stad?***

Ik ben vorig jaar in New York geweest; wat een ervaring. Die stad bruist, 24 uur per dag. Ik heb er intens van genoten maar ook veel geleerd, want de manier waarop ze daar met jou als klant omgaan, de service die je ontvangt en de aandacht is uniek. En de creativiteit van mensen, in hun ondernemerschap en de concepten die ze daar ontwikkelen en meteen tot uitvoering brengen, vind ik waanzinnig. Ik heb mijn telefoon in New York vol geschoten met ideeën die we tot op de dag van vandaag hier aan het uitwerken zijn.

#### ***Hoe ziet uw ideale zondagmiddag eruit?***

Natuurlijk, een vol Galgenwaard en een gewonnen wedstrijd tegen Ajax of Feyenoord, of spelen om een prijs. Het plezier dat je dan met elkaar hebt, is volstrekt uniek. Maar ook zonder voetbal kan een zondagmiddag met vrienden en een wijntje in de tuin erg de moeite waard zijn. Ja, dat meen ik; ook zonder FC Utrecht. Hoewel... ■



Ronald Waasdorp  
Directeur UPGRADE

## KLAAR VOOR EEN UPGRADE

UPGRADE is de nieuwe naam van ROC A12 Training & Advies. Directeur Ronald Waasdorp: 'UPGRADE staat voor verbetering, **professionalisering**. Dat is precies waar we voor gaan. Met onze trainingen, **cursussen en opleidingen ondersteunen** we bedrijven en particulieren om de verbeterde nieuwe versie van zichzelf te worden. Want beter worden in je vakgebied en blijven met de nieuwste ontwikkelingen maakt je sterk en flexibel, daar geloven we in.'

UPGRADE biedt trainingen, **cursussen en** opleidingen op verschillende vlakken, van Handel en Administratie tot Zorg of Techniek. En van beroepskeuzeonderzoek tot assessments of werknemersvaardigheden. Waasdorp: 'Voor elke **professionaliseringsvraag** hebben we een passende upgrade.'

[www.upgrade.nu](http://www.upgrade.nu)

## WIJ HALEN GRAAG HET BESTE UIT MENSEN



UPGRADE verzorgt cursussen/trainingen/opleidingen op het gebied van:

- Secretarieel
- Techniek
- Zorg
- Financieel administratief
- Veiligheid
- EVC
- Lassen
- Talen
- Fit - Food - Focus
- Automotive



# UPGRADE

De dynamische kracht naar vakmanschap

Vakgericht en doelbewust. Uit de praktijk voor de praktijk.

De scholingen worden verzorgd op onze locaties in Ede, Arnhem, Velp, Veenendaal, Huissen, Wageningen en Barneveld, bij jou op locatie of in de buurt.

Meer informatie: [www.upgrade.nu](http://www.upgrade.nu) | 0318 45 51 80 | [info@upgrade.nu](mailto:info@upgrade.nu)

Wij werken o.a. voor:



Raad voor Rechtsbijstand





# Nijkerk timmert aan de weg

De gemeente Nijkerk ligt erg strategisch, direct aan de A1 en de A28 naast Amersfoort. Elke kern heeft een eigen karakter. De gemeente Nijkerk heeft iets meer dan 40.000 inwoners. Door haar unieke ligging in Gelderland, op de grens van Utrecht, vormt Nijkerk een verbindende schakel tussen de Randstad en het Gelderse achterland.



Archieffoto van de FoodValley Regiotoer bij Bouw Logistiek in Nijkerk.

Het bedrijfsleven in Nijkerk kent een lange en diepgewortelde historie en bestaat voor een aanzienlijk deel uit voedingsmiddelen- en maakindustrie, met een belangrijke logistieke en groothandelscomponent. Daarnaast vormt ook de zakelijke dienstverlening een groeisector binnen het bedrijfsleven in Nijkerk.

Nijkerk biedt ruimte voor ondernemers op bedrijventerreinen, winkelgebieden en voor agrarische en recreatieve ondernemers. Zij is bezig met het verbeteren van het centrum van Nijkerk en de ontwikkeling en revitalisering van bedrijventerreinen. Hierbij werkt zij actief samen met haar lokale ondernemer, winkeliers en horecaondernemers. Daarnaast werkt Nijkerk met de regio Amersfoort (werkplein 033) samen op het gebied van arbeidsmarkt en werkgeversdienstverlening. Daarnaast werkt zij samen in regio FoodValley-verband, een samenwerkingsverband tussen gemeenten in de Gelderse Vallei, om de voedingsmiddelensector te versterken.

Volgens de ondernemersenquête die gehouden is in 2010, ervaren de Nijkerkse ondernemers het vestigingsklimaat in de gemeente Nijkerk als gunstig en beoordelen dit met een gemiddelde van 7,4. De belangrijkste reden daarvoor is de goede bereikbaarheid over de weg. Ook wordt een gunstige ligging ten opzichte van de Randstad veel genoemd. Veel respondenten van de ondernemersenquête ervaren de gemeente Nijkerk als een aantrekkelijke woon- en werkomgeving. Ruim 63 procent van de directeurs van Nijkerkse bedrijven woont ook in Nijkerk en 66 procent van de respondenten ervaart de woonomgeving als zeer positief. Dit geldt zelfs als de ondernemers er niet zelf wonen. Veel bedrijven voelen zich historisch verbonden met Nijkerk.

In 2012 is opnieuw een steekproef gehouden onder de gevestigde bedrijven. Ook in 2012 zijn de factoren, die het meest met 'goed' gewaardeerd werden, de bereikbaarheid over de weg, parkeergelegenheid, de ligging ten opzichte van

afnemers en toeleverende bedrijven en de representativiteit van het gebouw/de omgeving.

## Personeel

De gemeente Nijkerk grenst aan Amersfoort. De regio Amersfoort vormt voor wat betreft werkgelegenheid een duidelijke samenhang, waar u als werkgever van kunt profiteren. Veel banen in de gemeente Nijkerk, ongeveer 40%, worden ingevuld door mensen van elders, veelal uit de regio Amersfoort, terwijl 30% van de beroepsbevolking in de gemeente Nijkerk juist weer in een andere gemeente werkt. Nijkerk heeft zich aangesloten bij Werkplein Amersfoort en voert een actief arbeidsmarktbeleid gericht op verhoging van de arbeidsparticipatie. Als werkgever kunt u bij het Werkplein Amersfoort terecht voor antwoorden op uw vragen en behoeften op het gebied van personeel en arbeid. ■



# 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 LEASERIJDEERS!***

**ABC**  
***Auto Banden Centrum***

**WWW.ABCBAND.NL**



# Graag gedaan!

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

Alvast bedankt!

**hupra**  
it-beheer

## Individuele computertraining met succesgarantie?

### Dat kan bij CTC.

Volg een  
GRATIS  
proefles!

#### Trainingen volgens de unieke IP-methode

Bij het Computer Training Centrum komt ú op de eerste plaats. U werkt op uw eigen tempo met een uniek audiovisueel systeem, onder constante begeleiding van een docent. U kunt op elk moment beginnen en onbepert oefenen. U hebt gegarandeerd succes en... voor een vaste prijs!

Meer weten? Bel (0318) 55 68 50  
of mail [info@ctcveenendaal.nl](mailto:info@ctcveenendaal.nl)

**ctc** computer training centrum

Wiltonstraat 2 | 3905 KW Veenendaal | [www.ctcveenendaal.nl](http://www.ctcveenendaal.nl)



**W. ten Ham**  
**Constructie BV**

Radonstraat 8  
6718 WS Ede

### STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

### VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

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



Wij zijn de grootste reseller van jong gebruikte printers, MFP's en scanners. Kijk voor onze volledige voorraad van professionele apparatuur op:



**WWW.SECOND HAND HP.NL**

Meer info? Tel. 030 -2288022 gevestigd te Bilthoven



# THE HUNTING L O D G E



Beekhuizenseweg 1 • 6891 CZ Rozendaal • Tel.: 026-36 11 597  
E-mail: [reservations@thehunting.nl](mailto:reservations@thehunting.nl) • [www.thehunting.nl](http://www.thehunting.nl)

# markinno

## ONDERNEMENDE MARKETEERS



Hampshire



Sorbo



Ditters  
Makelaars

Fietseropuit.nl

domicilie

CareScreen

RUST

KLINKENBERGERWEG 30, EDE | 0318 200 211 | [WWW.MARKINNO.NL](http://WWW.MARKINNO.NL)



# Auto Versteeg Buurman: kleinschalig op elk vestigingsniveau



Auto Versteeg Buurman is al ruim 45 jaar een begrip in Voorthuizen en omstreken. Ooit is men begonnen als dorpsgarage, nu zijn er vijf flinke vestigingen verspreid door de Gelderse Vallei en de Veluwe. Vallei Business toog naar Voorthuizen en schoof aan tafel met algemeen directeur Geurt Buurman.

“Op alle vestigingen is aandacht voor het persoonlijk contact met de klant en dat is mogelijk omdat de vestigingen kleinschalig zijn”, begint Buurman. “Het is ook een link naar onze slogan ‘Altijd dichtbij’. Dat geeft wel aan hoe we werken: een beetje familiair, maar wel meegaand met de tijd. Want het wordt natuurlijk allemaal wat zakelijker. Wij hechten waarde aan persoonlijk contact en de relatieopbouw met de klant. Wij onderscheiden ons op dat vlak van de grote dealergroepen. In mijn optiek gaat het er niet om wie de grootste is, maar wie de beste service biedt waardoor de klant zich het meest happy voelt.”

## Persoonlijk contact

Service is dus een speerpunt bij Auto Versteeg Buurman. “Iedereen zegt natuurlijk dat de klant bij hun garage geen nummer is”, zegt Buurman. “Maak dat maar eens waar. Het is veel beter om iemand bij de naam te begroeten dan te vragen wat zijn kenteken is. Of bijvoorbeeld op zaterdagochtend iets kleins ▲

# 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



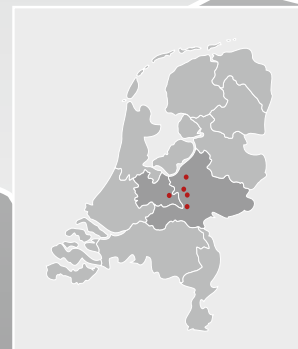
## Woudenberg

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](https://facebook.com/pages/Auto-Versteeg-Buurman-BV/269461403105291)

 [twitter.com/VersteegBuurman](https://twitter.com/VersteegBuurman)



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





doen zoals een koplamp vervangen.” Naast de transparantie die internet tegenwoordig biedt, heeft Auto Versteeg Buurman ook voor schaalvergroting gekozen. Buurman: “Oorspronkelijk was de garage in Voorthuizen een echte dorpsgarage. Inmiddels hebben we drie garages waar we het merk Peugeot verkopen: Voorthuizen, Wageningen en Woudenberg. In Barneveld leveren wij de merken Citroën en Mitsubishi en in Ermelo zijn wij dealer van Citroën en Suzuki. Ook zijn wij in Ermelo erkend reparateur voor Toyota. Het is van onze kant een bewuste keuze om niet in een grote plaats te zitten. Juist in kleinere plaatsen kun je door de kleinschaligheid waarmaken wat je toezegt. In een stad als Amsterdam gedraagt men zich heel anders dan hier op het platteland. Toch hebben wij wel veel klanten uit de stad, terwijl je zou verwachten dat het juist andersom zou zijn. Er is dus nog steeds een hele grote groep mensen die persoonlijk contact wel op prijs stelt.

Voorthuizen is van oudsher een vakantieoord, daardoor hebben wij hier relatief veel klanten uit het westen van het land.”

### Nieuwbouw

Vrijdag 5 juli 2013 was op de vestiging in Voorthuizen de opening van een geheel nieuwe showroom en nieuw magazijn. Buurman: “Naast de opening was het een zeer geslaagde relatiedag met héél veel bezoekers. Er waren tussen 1500 en 2000 klanten aanwezig.”

Het team van Auto Versteeg Buurman wilde geen cadeaus ontvangen. “Als men toch iets wilde geven, dan kon dat in de vorm van een gift voor het Leger Des Heils. Uiteindelijk hebben we een mooi bedrag kunnen doneren”, aldus Buurman. Op de website van Auto Versteeg Buurman is het hele bouwproces vastgelegd. Vanaf het moment dat de eerste paal in de grond werd geslagen tot aan de feestelijke opening. Buurman: “Klanten vinden dat leuk om bij te houden. Dat is toch aardig om te horen. Het geeft natuurlijk

ook een stuk betrokkenheid. Het is ons ook wel gegund. In het begin was het nog wel eens lastig, zeker gezien de huidige economische situatie, om de nieuwbouw aan de klant uit te leggen. Gelukkig zagen onze klanten er toch wel de noodzaak van in. De showroom was ook echt aan vervanging toe. De oude showroom was knus, maar niet meer van deze tijd.”

### Occasions

Naast nieuwe auto's van Peugeot, Citroën, Suzuki, Mitsubishi en Toyota, verkoopt Auto Versteeg Buurman ook veel occasions. “Over de kwaliteit van de gebruikte auto's die onze klanten kopen, hoeven ze niet in te zitten. Wij zorgen ervoor dat alles in orde is. En ook in deze tak van sport geldt: maak waar wat je toezegt. Je moet het niet alleen zeggen, je moet het ook doen.” ■

Versteeg Buurman heeft vestigingen op vijf locaties: Voorthuizen, Wageningen, Woudenberg, Barneveld en Ermelo. Kijk voor meer informatie op [www.versteeg-buurman.com](http://www.versteeg-buurman.com).





**Congrescentrum.com**  
DE WERELT  
DENNENHEUL

### Goed voor elkaar!

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

**Duurzame ontmoetingen (0318) 48 46 41**



## Wat doet Barneveld beter?

# Recordaantal nieuwbouwwoningen en grote ruimtelijke projecten

De gemeente Barneveld bouwt aan haar toekomst. Ondanks de economische omstandigheden groeit en breidt Barneveld uit. De gemeente Barneveld heeft de ambitie om de komende jaren te groeien van 54.000 nu naar zo'n 65.000 inwoners in 2030. Ook wordt de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen verder voorbereid; in totaal zo'n 75 hectare.



## Investering van bijna 100 miljoen

De gemeenteraad van Barneveld stemde onlangs in met drie ruimtelijke en infrastructurele projecten die een totale investering van bijna 100 miljoen vertegenwoordigen:

- Bedrijventerrein Harselaar-Zuid Fase 1a - Een nieuw bedrijventerrein van 34 hectare, met name ook bedoeld voor de zwaardere industrie (tot en met categorie 5.1); met de realisering van dit bedrijventerrein is een investering van zo'n 65 miljoen gemoeid;
- Harselaartunnel – De huidige spoorwegovergang in de Stationsweg wordt vervangen door een tunnel met 2x1 rijbanen en vrijliggende fietspaden; de bouw van de tunnel kost 25 miljoen;
- Verbindingsweg – De gemeenteraad besloot om de aanleg van de verbindingsweg tussen Wesselseweg en Mercuriusweg – die op termijn nodig is voor de ontsluiting van Harselaar-Zuid – nu al aan te leggen, zodat deze ook als omleidingsroute kan dienen tijdens de bouw van de tunnel.

## Record

De gemeente Barneveld bouwde dit jaar – in ieder geval sinds 2007 – niet eerder zoveel woningen; 376 om precies te zijn. Ook hiervoor geldt dat, in weerwil van andere gebieden, de gemeente Barneveld nieuwe woonwijken realiseert en dat nieuwbouwwoningen aftrek vinden. De gemeente Barneveld werkt voor dit succesvolle beleid nauw samen met de projectontwikkelaars; samen worden vragen en aanbod op elkaar afgestemd en afspraken gemaakt over de gewenste woningtypen en –prijsklassen.

## Ondernemend Barneveld!

De gemeente Barneveld (met meer dan 4.500 ondernemers) is bedrijvig en dynamisch. De gemeente Barneveld is niet voor niets uitgeroepen tot MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland. Dat heeft onder andere te maken met de optimale dienstverlening door accountmanagers voor ondernemers, de realisering van nieuwe bedrijventerreinen en de blijvende investeringen in een optimale bereikbaarheid van Barneveld. Daarnaast worden ondernemers

actief geïnformeerd over en betrokken bij het beleid van de gemeente Barneveld.

## 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. ■

### Informatie

Voor meer 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](mailto:ondernemersloket@barneveld.nl).

# Michelinsterren

## Het nieuwe sterrenfirmament voor komend jaar

Op maandag 25 november reisde de belangrijkste culinaire spelers van ons land af naar Theater het Vrijthof in Maastricht. Daar werden de Michelin sterrenrestaurants voor 2014 bekendgemaakt.

Bij de restaurants in Nederland is een duidelijke trend te bespeuren. Chefkoks lijken zich te bezinnen op hun activiteiten en willen met nieuwe initiatieven die creatiever en flexibeler van opzet zijn een breder publiek aanspreken. Ook zijn er chefs die na jaren presteren op topniveau een nieuwe uitdaging zoeken. Zo heeft Sergio Herman vlak voor de kerstdagen zijn driesterrenrestaurant Oud Sluis gesloten en deed ook Ron Blaauw de deuren van zijn gelijknamige etablissement dicht. Hans van Wolde koos voor zijn tweesterrenrestaurant Beluga voor een nieuwe opzet.

De Librije van topchef Jonnie Boer blijft onverminderd succesvol en gaat alweer een nieuw jaar met drie sterren in. Boer

krijgt in dit segment gezelschap van Jacob Jan Boerma die met zijn restaurant De Leest in Vaassen eindelijk een derde zespunter in de wacht wist te slepen.

Een tweede ster werd door drie restaurants in de wacht gesleept, te weten Bord'Eau in Amsterdam, FG in Rotterdam en Fred te Rotterdam. Een eerste ster deelden de inspecteurs van Michelin uit aan 't Raedthuys in Duiven, Lucas Rive in Hoorn en Bridges in Amsterdam. Karel V te Utrecht heeft haar ster niet weten te behouden, mede vanwege de wisseling van de chef cuisine in 2013 waarbij voor jong talent met veel potentie is gekozen. Ten slotte staat er in 2014 ook restaurant

In de Molen in Onderendam en een ster in de gids. Opvallend detail is dat deze zaak niet in Lekker en GaultMillau gidsen staat vermeld.

### Kroon op het werk

Voor restaurants worden de Michelinsterren beschouwd als dé kroon op het harde werk en blijk van waardering en kwaliteit. De sterren worden toegekend aan de hand van vijf criteria: de kwaliteit van de producten, de beheersing van kooktechnieken en smaken, hoe de persoonlijkheid van de chef in zijn gerechten doorklinkt, de prijs-kwaliteitsverhouding en de constantheid van de prestaties door de tijd heen en over de hele kaart.

De betekenis van de sterren is als volgt: \* 1 ster – Uitzonderlijke keuken,  
\*\* 2 sterren – De keuken is een omweg waard, \*\*\* 3 sterren – De keuken is een reis waard



# 2014

De verdeling:

## 3 Michelinsterren:

- Vaassen: De Leest
- Zwolle: De Librije

## 2 Michelinsterren:

- Amsterdam: Bord'Eau
- Amsterdam: Ciel Bleu
- Amsterdam: &lsamhoud places
- Amstelveen: Aan de Poel
- Hoofdplaat: De Kromme Watergang
- Giethoorn: De Lindenhof
- Bloemendaal: Chapeau!
- Overveen: De Bokkedoorns
- Heeze: Boreas
- Kruiningen: Inter Scaldes
- Maasbracht: Da Vinci
- Maastricht: Beluga
- Rotterdam: FG
- Rotterdam: Parkheuvel
- Rotterdam: Fred
- Schipluiden: De Zwethheul
- Ubachsberg: De Leuf
- Waalre: De Treeswijkhoeve
- Zwolle: Librije's Zusje

## 1 Michelinster

(gerangschikt per provincie):

### Drenthe

- Zuidlaren: De Vlindertuin
- Zuidwolde: De Groene Lantaarn

### Friesland

- Drachten: Koriander
- Leeuwarden: Élevé

### Gelderland

- Bennekom: Het Koetshuis
- Duiven: 't Raedthuys
- Harderwijk: Basiliek
- Harderwijk: 't Nonnetje
- Heesum: De Kromme Dissel
- Hoog Soeren: De Echoput
- Malden: Le Marron
- Wageningen: O Mundo
- Zutphen: 't Schulten Hues

### Groningen

- Aduard: Herberg Onder de Linden
- Onderdendam: In de Molen

### Limburg

- Maastricht: Château Neercanne
- Maastricht: Toine Hermens
- Maastricht: Tout à Fait
- Roermond: One
- Venlo: Valuas
- Tegelen: Aubergine
- Weert: Bretelli
- Well: Brienens aan de Maas

### Noord-Brabant

- Breda: Wolfslaar
- Eindhoven: Avant-Garde Van Groeninge
- Eindhoven: De Karpendonkse Hoeve
- Etten-Leur: De Zwaan
- 's-Hertogenbosch: Sense
- Vught: De Heer Kocken
- Kaatsheuvel: De Molen
- Nuenen: De Lindehof
- Oss: Cordial
- Sint-Oedenrode: Wollerich
- Wouw: Mijn Keuken

### Noord-Holland

- Amsterdam: Bridges
- Amsterdam: Lastage
- Amsterdam: Le Restaurant
- Amsterdam: La Rive
- Amsterdam: Ron Gastrobar
- Amsterdam: Vermeer
- Amsterdam: Vinkeles
- Amsterdam: Yamazato
- Bussum: Soigné
- Castricum: Apicius
- Haarlem: ML
- Heemstede: Cheval Blanc
- Hilversum: Lakes
- Hoorn: Lucas Rive
- Monnickendam: Posthoorn
- Santpoort: De Vrienden van Jacob
- Schoorl: Merlet
- Texel: Bij Jef

### Overijssel

- Blokzijl: Kaatje bij de Sluis
- Hardenberg: De Bokkepruik
- Hengelo: 't Lansink
- De Lutte: De Bloemenbeek
- Ootmarsum: De Wanne

### Utrecht

- Amersfoort: Blok's
- Amersfoort: De Saffraan
- Driebergen-Rijsenburg: La Provence
- Houten: Kasteel Heemstede
- Loenen aan de Vecht: 't Amsterdammertje
- Loenen aan de Vecht: Tante Koosje
- Linschoten: De Burgemeester
- Vreeland: De Nederlanden
- Bosch en Duin: De Hoefslag

### Zeeland

- Breskens: Spetters
- Cadzand: Pure C
- Koewacht: 't Vlasbloemeken
- Sluis: La Trinité
- Wilhelminadorp: Katseveer

### Zuid-Holland

- Capelle aan den IJssel: Perceel
- Den Haag: Calla's
- Den Haag: HanTing Cuisine
- Noordeloos: De Gieser Wildeman
- Noordwijk aan Zee: Latour
- Reeuwijk: Kaagjesland
- Rijsoord: Hermitage
- Rijswijk: Niven
- Rotterdam: Amarone
- Rotterdam: Wereldmuseum
- Scheveningen: Seinpost
- Voorburg: Savelberg
- Warmond: De Moerbeï

### Vervallen sterren Michelin 2014:

- Sluis: Oud Sluis (per 23 dec 2013 gesloten)
- Amsterdam: Ron Blaauw (gesloten)
- Emmeloord: Sonoy (gesloten)
- Rypstjerk: Frouckje State (verhuisd, nu Élevé in Leeuwarden)
- Utrecht Grand: Restaurant Karel V



**DeMaes**  
cateringservice



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



Barbecues  
Ontbijten  
Lunches  
Diners

Belegde broodjes  
Overwerkmaaltijden  
Hapjes voor bij de borrel

Amsterdamse haringkar  
OudHollandse ijskar

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

Bediening  
Alle benodigde materialen op het  
gebied van cateringdiensten

Bedrijfsrestaurantieve diensten  
Beurscatering



0318 - 55 58 76

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

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



## CareScreen wint samen met DWA nationale Smart Homes Award

# Jury roemt innovatieve combinatie van energiebeheer, zorg, entertainment en comfort

CareScreen is op woensdag 20 november onderscheiden met de Smart Homes Award in Eindhoven. Samen met DWA heeft CareScreen in zorghotel De Wartburg een online platform geïmplementeerd voor cliënt, mantelzorg en zorgprofessional. Tijdens de beurs Domotica en Slim Wonen ontvingen CareScreen en DWA de prijs uit handen van de gerenommeerde en kritische jury.



Uit alle aanmeldingen zijn vorige week uiteindelijk 3 genomineerden geselecteerd. Deze drie genomineerde bedrijven presenteerden hun project waarin domotica een centrale rol speelt. AxionContinu heeft adviesbureau DWA de opdracht gegeven om binnen hun zorghotel De Wartburg onder andere het CareScreen platform te integreren. Vanzelfsprekend staat ook in deze case de cliënt centraal: de zelfredzaamheid bevorderen, het aantal geboden services uitbreiden en door dit alles de cliënt tevredenheid vergroten. Ook kan het zorgproces door dit zelfde platform efficiënter worden ingericht en in essentie is dit dus een oplossing op een maatschappelijk vraagstuk. In het project werd CareScreen als ideale oplossing succesvol geïmplementeerd. Corné Eshuis, CareScreen BV: “Het is onze passie om cliënten uit hun sociale isolement te halen, een gevoel van veiligheid te geven, afleiding te bieden en te onder-

steunen. Dat is uitstekend geslaagd in dit project. Ik ben bijzonder trots dat we na enkele jaren ontwikkeling aan ons platform, nu ook deze Award weten binnen te slepen.”

### Integratie van functies

De jury bestaande uit Geja Langerveld (ZonMw), Willem van der Veere (UnetovNI) en Dick Glaser (DEC) gaf de eer aan CareScreen omdat hun ontwikkeling toepasbaar is in ziekenhuizen maar ook in de thuiszorg en dat op een zeer gepersonaliseerde manier. Het is absoluut innovatie vanwege de integratie van vele functies, zowel energiebeheer, zorg, entertainment en comfort. Bovendien zorgt het systeem ervoor dat de zorg goedkoper wordt. De cliënt kan meer zelf en heeft minder behoefte aan professionele zorg. De toepassing kan zowel Intramuraal als extramuraal en voor mantelzorgers worden ingezet.

### Bring Your Own Device

Naast het welzijn van de cliënten, kan CareScreen informatie live doorgeven aan de zorgverlener met informatie ‘on the spot’. Hierdoor kunnen zij nog meer kwaliteit leveren, vaak in minder tijd. Alles komt samen in één vormgeving die reeds jaren is getest door een brede doelgroep met onder andere ouderen en verstandelijk gehandicapten. Daniël de Witte, projectmanager bij DWA geeft aan: “Onze opdrachtgever wil de cliënten zoveel mogelijk het gevoel geven thuis te zijn, zo creëren ze een 4-sterren hotel met AWBZ-middelen. Domotica is een middel om het doel van well-being te bereiken.” CareScreen is een platform dat dit mogelijk maakt, onafhankelijk van gebruikte devices zoals tablet, smartphone, pc touch of laptop. ■

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

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

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



Heel NL  
bouwt in  
Barneveld

Kijk op  
de site!

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

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

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

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



# Samdexy maakt merken

2013 is weer een bewogen en interessant jaar geweest. Niet enkel met betrekking tot pitches, nieuw werk en idem opdrachtgevers, voor ons was 2013 ook nog eens een jubileumjaar. Wij maken alweer 10 jaar merken. Een heugelijk feit, een trots gevoel. Trots op onze klanten voor wie we hebben gewerkt én nog steeds werken. Trots omdat zij hebben gekozen voor een bureau dat goed doordachte en passende reclame maakt. Gewoon zoals reclame bedoeld is, namelijk het op een effectieve manier op de kaart zetten van merken.



2013 is weer een bewogen en interessant jaar geweest. Niet enkel met betrekking tot pitches, nieuw werk en idem opdrachtgevers, voor ons was 2013 ook nog eens een jubileumjaar. Wij maken alweer 10 jaar merken. Een heugelijk feit, een trots gevoel. Trots op onze klanten voor wie we hebben gewerkt én nog steeds werken. Trots omdat zij hebben gekozen voor een bureau dat goed doordachte en passende reclame maakt. Gewoon zoals reclame bedoeld is, namelijk het op een effectieve manier op de kaart zetten van merken.

We hebben zin in de komende 10 jaar. Daarin gaan we, eerlijk is eerlijk, vooral weer doen

wat we leuk vinden en waar we goed in zijn; het maken van en werken voor grote, kleine, dure, goedkope, bekende of nog onbekende merken. Het vergroten van waarde(n) en zichtbaarheid van onze opdrachtgevers is ons ultieme doel. Om de waarde van een merk te realiseren werken we aan strategische doelen. Visueel, in woorden, maar ook zeker in acties. Zowel intern als extern. Hiervoor kijken we vanuit verschillende hoeken naar het product, dienst of bedrijf van onze opdrachtgevers. Zowel van binnen naar buiten, als met de 'bril' van hun klanten en prospects. We stellen kritische vragen en vinden hierdoor de juiste positie in de markt.

Daarnaast zijn we verhuisd, om zo nog meer invulling te kunnen geven aan onze ambities, met nog completere dienstverlening om onze opdrachtgevers te ontzorgen.

Mocht u toevallig op zoek zijn naar een fris, gedreven, eerlijk, helder en goed bureau; we blijven gewoon in Arnhem en maken graag (eerst) kennis! ■



Samdexy maakt merken  
Jansbinnensingel 20, 6811 AK Arnhem  
026-3637217, info@samdexy.nl, www.samdexy.nl



# Duurzaam ondernemen op BTA12

In Ede is er voor bedrijven nog echt de ruimte voor duurzame groei. Het bedrijventerrein BTA12, gelegen in het hart van de Food Valley, biedt volop faciliteiten die bijdragen aan het zakelijke succes. Van razendsnel glasvezel tot en met een collectieve warmte-koudeopslag. Bovendien is in Ede een gunstig ondernemersklimaat te vinden waar bedrijven elkaar versterken.

Al meer dan vijftig bedrijven kozen voor het bedrijventerrein BTA12. Zo vestigde bloemenveiling Plantion zich hier met een zeer energiezuinig pand. Maar ook de hoofdkantoren van Brezan Automaterialen en eierleverancier Kwetters zijn te vinden op BTA12.

Op de website [www.bta12.nl](http://www.bta12.nl) vindt u een compleet overzicht van de bedrijven die al genieten van de vele voordelen van dit innovatieve bedrijven terrein.

## In het hart van de Food Valley

Met een locatie op BTA12 bevinden bedrijven zich letterlijk en figuurlijk in het hart van de Food Valley. Deze regio moet hét agrofoodcentrum van Europa worden. Achter het merk FoodValley gaat een wereld schuil van bedrijven, onderwijs en instellingen. Acht gemeenten met in totaal 330.000 inwoners ondersteunen de Food Valley. Kortom, deze regio is een prachtige voedingsbodem voor organisaties en bedrijven uit de food-sector.

## Goede bereikbaarheid

BTA12 is gelegen in de kom van de A12 en de A30, waardoor mensen en goederen binnen een uur in de Randstad of het Ruhrgebied kunnen zijn. Ook met het openbaar vervoer is BTA12 prima bereikbaar dankzij goede trein- en busverbindingen.

Tegelijkertijd geniet men in Ede nog volop van de rust en de ruimte. De gemeente biedt een gevarieerde woonomgeving nabij de uitgestrekte bossen. Bovendien zijn alle denkbare voorzieningen (scholen, ziekenhuis, bioscoop, musea, winkels en theater) in de directe omgeving te vinden.

## Warmte-koudeopslag

Energie is het speerpunt in het duurzaamheidsbeleid van de gemeente Ede. Daarom hebben bedrijven op BTA12 een aansluiting op het collectieve WKO-systeem (warmte-koudeopslag). Zo

draagt u als ondernemer bij aan een flinke CO2-reductie, geniet u van een prettig klimaat, bespaart u op uw energie rekening en bent u niet langer overgeleverd aan de grillige gasprijzen. Met een aansluiting op het collectieve WKO-systeem is uw bedrijf echt klaar voor morgen. ■





# Interface Communicatie: groot door klein te blijven

Interface Communicatie is hét reclamebureau in Ede waar het draait om creatie en communicatie. In welke vorm en met welk budget dan ook. Ze bedenken, creëren en verzorgen, online en offline. Eigenaar Peter Mulder en zijn team verzorgen, onder andere, de creatie en communicatie voor gemeente Ede omtrent bedrijventerrein BTA12.



## BTA12

Mulder: “Vanaf het begin zijn wij betrokken geweest bij het project. We verzorgen dan ook het gehele pakket. We hebben, in opdracht van gemeente Ede, het concept ontwikkeld.

Daarbij zorgen we voor een goede mediamix; we maakten o.a. een nieuwe website, brochures (ook interactieve versies online), advertenties en spandoeken. De inzet van de sociale media wordt natuurlijk niet vergeten.”

De specialisten van Interface verstaan hun vak. Ze maken een creatief webdesign, mooie foto's en huren specialisten in, zoals bijvoorbeeld een tekstschrijver voor goede, zoekmachine geoptimaliseerde teksten.

Mulder: “De nieuwe site, waar veel info te vinden is over het terrein en de gevestigde organisaties, maken we in samenwerking met Welnet, automatiseerder en internetspecialist, ook gevestigd op BTA12.”

## Betrokken bij de regio

Voor Interface zijn er meer mooie klanten. En dat zijn niet de minste. Wat te denken van de Koninklijke Nederlandse Hippische Sportfederatie (KNHS), de CDA Bestuurdersvereniging, OM Nederland of gemeente Barneveld. “Dit wil overigens niet zeggen dat we bedrijven uit het MKB niet bedienen”, vertelt Mulder. “Het draait om communicatie. In welke vorm en met welk budget dan ook. Zowel online als offline willen we best mogelijk manier van communicatie creëren.”

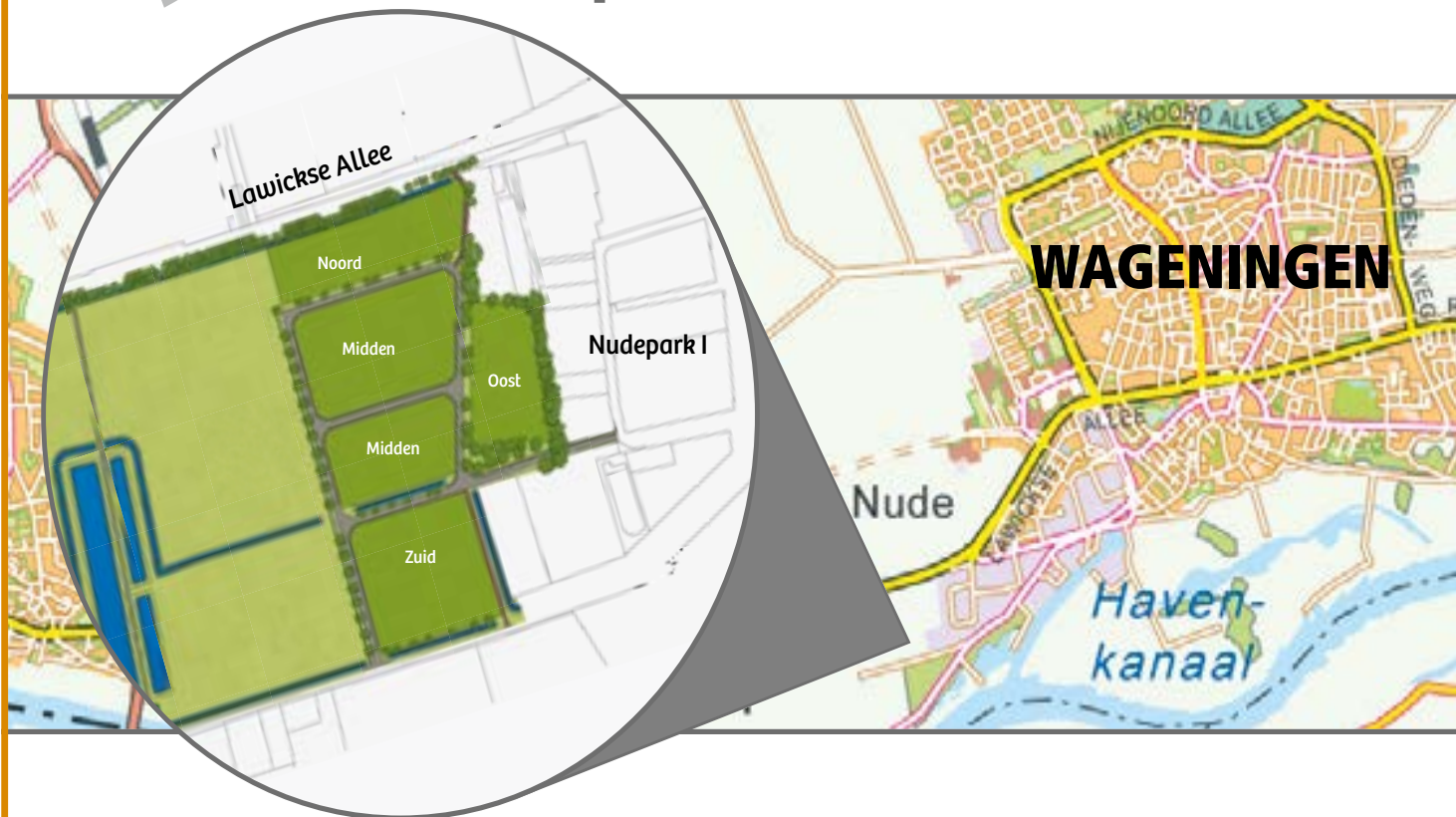
“In april 2013 is de website [www.goedebuurede.nl](http://www.goedebuurede.nl) live gegaan. Dit is officieel vastgelegd door Ede TV en met medewerking van wethouder Breunis van de Weerd. GoedeBuur is een project van De Medewerker, een organisatie voor mantelzorg en vrijwilligerswerk. Voor deze Edese organisatie maakten we in de afgelopen periode een nieuwe huisstijl, website en veel meer. In januari 2014 is daar de lancering van.”

## Samenwerken

Mulder heeft er bewust voor gekozen om zijn team bij Interface Communicatie klein te houden. “Op onze website staat te lezen dat de organisatie van Interface Communicatie compact is... of klein. Maar daarin schuilt onze kracht. Onze klanten kennen ons, wij kennen hen. Dat levert veel op. Daarnaast hebben we een netwerk met specifieke specialisten om ons heen gebouwd. Ook dat is een bewuste keuze en tegelijkertijd een mooie manier van samenwerken met andere ondernemers.” ■

Interface Communicatie B.V.  
Bonnetstraat 14, 6718 XN Ede, 0318-643406  
[www.ifcommunicatie.nl](http://www.ifcommunicatie.nl), [interface@ifcommunicatie.nl](mailto:interface@ifcommunicatie.nl)





## Ruimte voor ambitie

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

### Bereikbaarheid

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

### Situatie

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

### Parkmanagement

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

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

DTZ Zadelhoff Arnhem



E [maveen@dtz.nl](mailto:maveen@dtz.nl)  
I [www.dtz.nl](http://www.dtz.nl)  
T +31 26 4 452 445

Rozeboom makelaardij o.g. assurantiën



E [info@rozeboom.nl](mailto:info@rozeboom.nl)  
I [www.rozeboom.nl](http://www.rozeboom.nl)  
T +31 318 41 40 51





VEENENDAAL

SPECIAL

# BUSINESS®





# Samen werken voor een beter Veenendaal

Samenwerken, dat is een sleutelwoord in Veenendaal. De gemeente en ondernemers doen dit zowel op de bedrijventerreinen als in de binnenstad hand in hand. In het kader van Veenendaal Business Special toog de redactie van Vallei Business naar Veenendaal en zat aan tafel met wethouder Marco Verloop.

Het college van B&W heeft vier jaar geleden vier hoofdprogramma's geïnitieerd: de programma's Veiligheid, Economie, Wijkzaken en Jeugd. Verloop: "Er zijn in de gemeente Veenendaal vier wethouders en elke wethouder is verantwoordelijk voor een programma. In het verleden is er in Veenendaal minder aandacht besteedt aan economie en het huidige bestuur was van mening dat dat beter moest. Destijds zette de economische crisis net in." Verloop is ervan overtuigd dat zonder een goed draaiende economie de rest ook niet goed draait. "Het is belangrijk om altijd op economie in te zetten. Zowel in goede als slechte tijden."

Tot aan de jaren 80 van de vorige eeuw had Veenendaal een groot deel van de industrie gericht op wol, katoen en sigaren. Toen die sectoren failliet zijn gegaan, zat ruim een kwart van de inwoners van Veenendaal werkeloos thuis. De toenmalige stadsbestuurders hebben toen gezorgd voor een divers bedrijfsleven. Verloop: "De reden dat hier destijds voor is gekozen, is dat je minder kwetsbaar bent. Uiteindelijk is het goed gelukt, want het bedrijfsleven in Veenendaal is erg divers. Maar divers betekent in mijn ogen ook kleurloos. Voor profilering is dat lastig."

## Twinkeling

De Stichting Het Nieuwe Winkelen geeft sinds eind 2012 een cadeaubon uit door en voor Veenendaal: Twinkeling Veenendaal. De gemeente Veenendaal bestelde de nieuwe cadeaubonnen vorig jaar als kerstgeschenk voor haar medewerkers. Deze trend wordt langzaam opgevolgd door andere lokale bedrijven.

De Twinkeling Veenendaal is een cadeaubon die te besteden is bij ondernemers die meedoen aan Winkelstad Veenendaal, ook wel Het Nieuwe Winkelen Veenendaal genoemd. Dat zijn er inmiddels meer dan zestig. Meer informatie over Het Nieuwe Winkelen en de Twinkeling: [www.winkelstadveenendaal.nl](http://www.winkelstadveenendaal.nl).

## Samenwerking

Het huidige college heeft Veenendaal onder de loep genomen en gekeken op welke vlakken een specifiek profiel aangebracht moest worden. Dat zijn uiteindelijk 'Winkelstad Veenendaal' en 'Veenendaal ICT-centrum' geworden. Verloop: "Daar zijn mee aan de slag gegaan en eigenlijk vanaf het begin ging dat in samenwerking met de ondernemers. Er is bijvoorbeeld een taskforce Ondernemend Veenendaal opgericht, om

elkaar juist te versterken en niet lijnrecht tegenover elkaar te staan. Kijk, natuurlijk zijn er verschillende belangen tussen de gemeente en de ondernemers. Maar samen hebben we óók een belang en dat is de economie van Veenendaal."

Op de bedrijventerreinen zijn er coöperatieve bedrijvenkringen en in de binnenstad is er het Platform Binnenstadsmanagement. Daarnaast is er in Binnenstadmanager in het centrum en een Parkmanager op de bedrijventerreinen. Verloop: "Al die mensen staan in nauw contact met ons om te zorgen dat er goede afstemming is over wat we doen en dat we dingen vooral samen doen. Voor de profilering van bepaalde zaken is het belangrijk dat de overheid daar zichtbaar een rol in speelt. En voor ons als overheid is het belangrijk om te kunnen zeggen dat we de dingen die we doen, samen met de ondernemers doen. Vóór de ondernemers doen."

Ondernemers ervaren de samenwerking met de gemeente als prettig, zo blijkt uit de woorden van Verloop. "Dat is ook een van redenen dat we voor een intensieve samenwerking zijn gegaan. Zo hoeven we niet via de krant elkaars problemen te lezen. Problemen worden juist voorkomen doordat we in een vroeg stadium contact met elkaar hebben."

De gemeente heeft ook een nadrukkelijke



rol in de promotie van Veenendaal. Verloop: "Er is een Stichting Promotie Veenendaal met een City Marketeer en ook bij dit initiatief zijn de handen ineen geslagen. Deze stichting wordt voor de ene helft door het bedrijfsleven gedragen en voor de andere helft door de gemeente. Dat is ook weer een goed voorbeeld van samenwerken. Je laat zien dat je samenwerkt, samen staat voor Veenendaal en daar dus samen de vruchten van plukt. Samen voor een beter Veenendaal."

## ICT

Rondom het thema ICT is de gemeente Veenendaal flink aan de slag gegaan. Verloop: "We hebben met Bedrijvenkring

Veenendaal, die een belangrijke samenwerkingspartner is, een aantal zaken aangepakt. Er is bijvoorbeeld een ICT Platform gekomen, met daarin een aantal toonaangevende Veenendaalse bedrijven. Zij komen eens in de zes weken bij elkaar en hebben geen zware en formele status, maar het is voor ons als gemeente wel een belangrijk podium om ideeën neer te leggen. En omgekeerd vanuit het bedrijfsleven naar ons toe natuurlijk ook."

De gemeente Veenendaal speelt dus een belangrijke rol in de aanvankelijke initiatie van ideeën. Verloopt beaamt dit.

"Stichting ICT Valley is een mooi voorbeeld. Deze stichting is bedoeld om vraag en aanbod binnen de Veenendaalse ICT

bij elkaar te brengen. Bij de opstart van deze stichting hebben we een subsidie gegeven, met de kanttekening dat het zich daarna zelf moet bedruipen. Maar je het wel een kans en dat is een positief signaal voor ondernemers." ■

De gemeente Veenendaal en de ondernemers hebben een gezamenlijke website: [www.ondernemendveenendaal.nl](http://www.ondernemendveenendaal.nl).



### Concrete resultaten van de samenwerking:

Collectieve activiteiten ondernemers gefinancierd uit Ondernemersfonds, glasvezel op alle bedrijventerreinen en Wifi in de binnenstad, Keurmerk Veilig Ondernemen op alle bedrijventerreinen en in de binnenstad, intensieve samenwerking met Stichting Promotie Veenendaal, voorloper met Het Nieuwe Winkelen in de binnenstad, intensieve samenwerking met bedrijfsleven in Taskforce Ondernemend Veenendaal, ICT-profilering (o.a. ICT-borrels en ICT-Valley), samenwerking in de regio FoodValley en Economic Board Utrecht, oprichting ZZP-netwerk en Maatschappelijk Betrokken Ondernemen, binnenstadsmanager en bedrijvenparkmanager en nog veel meer.

Het team Economische Zaken van de gemeente Veenendaal staat u als ondernemer graag te woord. Met alle vragen op ondernemersgebied kunt u bij hen terecht.

U kunt bellen met 0318-538538 of via email:

Aarnoud Aarnoudse: [aarnoud.aarnoudse@veenendaal.nl](mailto:aarnoud.aarnoudse@veenendaal.nl)

Gerda van de Pol: [gerda.vandepol@veenendaal.nl](mailto:gerda.vandepol@veenendaal.nl)

Herman van Rijnbach: [herman.van.rijnbach@veenendaal.nl](mailto:herman.van.rijnbach@veenendaal.nl)

Rick Schukking: [rick.schukking@veenendaal.nl](mailto:rick.schukking@veenendaal.nl)

Marco Verloop: [marco.verloop@veenendaal.nl](mailto:marco.verloop@veenendaal.nl)



# Vulka BV





# Ondersteuning bij werkgeverszaken

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. Door de samenwerking met Iris Wieling van IHTOM wordt dat netwerk alleen maar krachtiger.



Marja Verweij (rechts) en haar partner Iris Wieling.

Marja is van mening dat ze door haar manier van werken niet onder doet voor grote organisaties die de diverse disciplines op de loonlijst hebben staan. "Het is een bewuste keuze om met externe experts te werken", vertelt Marja. "Daarnaast wil ik voor mezelf ook geen mensen op de loonlijst. Ik wil me focussen op de klant en me niet met allerlei interne aangelegenheden bezig houden."

Marja helpt MKB-bedrijven met lastige werkgeverszaken. "Ik ben er voor die bedrijven als ze, zoals ze dat zelf vaak omschrijven, "gedoe met personeel hebben". Ontevreden of 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. Kwesties die veel tijd en energie vragen. Als werkgever moet je aantrekkelijk blijven voor je

medewerkers. Vraagt u uw medewerkers weleens wat zij ondernemen om aantrekkelijk te blijven voor u als werkgever?"

## Samenwerking

Oog voor P&O heeft haar krachten gebundeld met IHTOM (Iris HR Totaal Op Maat). Oprichtster Iris Wieling en Marja hebben elkaar via LinkedIn leren kennen en sinds die tijd werken ze nauw samen en delen ze sinds 1 juni een kantoor. Iris is in 2010 voor zichzelf begonnen. Iris: "Net als Marja richt ik me in eerste instantie op klanten uit het MKB en voorzie hen in de totale HR-dienstverlening. Daarnaast doe ik voor een aantal grote klanten verzuimbegeleiding." Praktisch en oplossingsgericht zijn twee kernwoorden die goed bij IHTOM passen. "Daarnaast zijn we ook heel flexibel. Maar dat moet ook wel als je zoveel diverse klanten hebt en zeker binnen het MKB."

Ondanks dat Oog voor P&O en IHTOM

hun krachten bundelen, hebben beiden nog wel hun eigen klantenkring. Iris: "We behouden onze eigen identiteit. Maar door onze gebundelde kracht kunnen we onze klanten nog beter ondersteunen en gebruik maken van onze eigen expertise."

Het netwerk aan experts waarmee Oog voor P&O en IHTOM samenwerken bestaat uit een bedrijfsarts, arbeidsdeskundige, advocaat, salarisadministrateur, loopbaanbegeleiders, trainers, coaches verzekeringsadviseurs en uiteraard HR experts. ■

Zit u als ondernemer met vraagstukken op personeelsgebied waar u geen antwoord op heeft? Dan bent u van harte welkom op het kosteloze raad en daad spreekuur dat Oog voor P&O en IHTOM wekelijks houden op maandag tussen 10.00 uur en 12.00 uur. Een afspraak maken is niet nodig!

Oog voor P&O en IHTOM  
De Smalle Zijde 17  
3903 LM Veenendaal  
T: 0318-742142 / 0318-742141  
I: [www.oogvoorpeno.nl](http://www.oogvoorpeno.nl) / [www.ihom.nl](http://www.ihom.nl)  
E: [info@oogvoorpeno.nl](mailto:info@oogvoorpeno.nl) / [info@ihom.nl](mailto:info@ihom.nl)

Dé cadeaubon van Winkelstad Veenendaal



# Twinkeling

## Veenendaal

### Geeft u 'm ook?

Bent u op zoek naar een origineel cadeau voor secretaressedag? Voor uw jubilerende collega? Of voor een andere gelegenheid? Twinkeling Veenendaal is een cadeaubon die uw relatie kan besteden bij de ondernemers die meedoen aan Winkelstad Veenendaal. Dat zijn er al meer dan zestig. En het aantal groeit elke week. Het aanbod is divers: een etentje, een t-shirt of liever een lijst voor een nieuw schilderij? Of toch een paar sokken, een tas of een mooi sieraad? Alles kan! De Twinkeling is niet alleen leuk om te geven, maar u stimuleert ook de economie van de Veenendaalse binnenstad en zo draagt u bij aan het succes van Winkelstad Veenendaal. U kunt de Twinkeling kopen voor €10,-, dit is inclusief een mooie geschenkverpakking en BTW factuur. Voor grote hoeveelheden bonnen kunt u contact opnemen met Peter Baten: [pmbaten@bureaubinnenstad.nl](mailto:pmbaten@bureaubinnenstad.nl).



Ook de gemeente Veenendaal, Patrimonium woningstichting, Olenz Notarissen en Delizioso doen mee.



**“Investeren in je medewerkers en in de lokale economie”**

Verkrijgbaar bij: **Horlogerie Van Manen** Hoogstraat 28,  
**De cultuurfabriek** Kees Stipplein 74, **HEMA** Hoofdstraat 30-32,  
**CIGO** Scheepshof 78, **The Read Shop** Passage 71, **Delizioso** Kerkewijk 35

**VEENENDAAL  
TWINKELT.**

kijk voor meer informatie op [www.winkelstadveenendaal.nl](http://www.winkelstadveenendaal.nl)



## AS Schilderwerken en AS Vloerwerken zetten in op transparantie

# Zuinig zijn op alle klanten

Achttien jaar geleden startte Arie Selbach zijn eigen schildersbedrijf: AS Schilderwerken. In de jaren die volgden bouwde hij zijn netwerk flink uit en groeide het bedrijf snel. Vorig jaar breidde Selbach de dienstverlening uit met AS Vloerwerken. Zo biedt de Veenendaalse ondernemer in hart en nieren een breed palet van onderhoudsdiensten aan toonaangevende bedrijven in Nederland zoals de NS, ProRail en Vitens. Het geheim van Selbach? Zuinig zijn op al je klanten.



Aan het begin van zijn carrière heeft Selbach ruim twaalf jaar zelf geschilderd. Toen al werd hij enthousiast om zelf te gaan ondernemen. Selbach: "Ik heb een hele duidelijke visie op de markt ontwikkeld. Openheid en transparantie vind ik erg belangrijk. Duidelijke afspraken maken, helder communiceren en problemen adequaat oplossen." Klanten waarderen deze aanpak. Dat blijkt uit het feit dat veel klanten al meer dan tien jaar opdrachten neerleggen bij het bedrijf. "Een mooi voorbeeld daarvan is de NS. Daarbij is één van de mooiste projecten het station in Haarlem. De uitstraling van dit historische pand wordt versterkt door de hoge kwaliteit van ons schilderwerk."

### Vliegende start AS Vloerwerken

De ontwikkelingen in de markt stimuleerden Selbach om verder te denken over de meerwaarde van het bedrijf voor zijn klanten. Het resultaat van deze brain-

storm is de oprichting van AS Vloerwerken. Een bedrijf dat zich specialiseert in troffelvloeren, gietvloeren, coatings en vloestofdichte vloeren. Klanten die tevreden zijn over de kwaliteit van AS Schilderwerken durven ook te vertrouwen op de specialisten van AS Vloerwerken. Een voorbeeld is een pilotproject in de tunnel op het treinstation in Baarn. Selbach: "Dat is een vloer met een extreem hoge belasting. We durfden het aan om hier een mooie troffelvloer aan te leggen, omdat deze bijzonder geschikt is voor dit soort situaties."

### Compleet aanbod

Tandartsenpraktijken, bedrijfsverzamelgebouwen, autodealers, stations en scholen staan in het portfolio van de beide bedrijven. Selbach: "Bedrijven vinden het prettig zakendoen met iemand waar ze op kunnen vertrouwen. Bij AS Vloerwerken werken alleen specialisten die de lat net zo hoog leggen als de medewerkers van

AS Schilderwerken. Sommige klanten maken van beide bedrijven gebruik, maar AS Vloerwerken heeft inmiddels ook al een groot eigen netwerk opgebouwd. In de markt blijkt er een grote behoefte te zijn aan betrouwbare specialisten die op deskundige wijze moderne en onderhoudsarme vloeren leggen."

### Vertrouwen

Selbach is zuinig op zijn klanten en blijft dat in de toekomst ook zeker: "Het vertrouwen dat klanten in mij hebben, heb ik in de afgelopen jaren opgebouwd en waargemaakt. Ze weten wat ze aan mij hebben. Dat ik zowel bij het schilderwerk als bij het leggen van een vloer de afspraken nakom. Doen wat je zegt, bepaalt voor het grootste deel de kwaliteit en daarmee de tevredenheid van je klant." ■

AS Schilderwerken en AS Vloerwerken  
Arsenaal 7-A, Veenendaal, 0318 543 494  
[www.asschilderwerken.nl](http://www.asschilderwerken.nl), [www.asvloerwerken.nl](http://www.asvloerwerken.nl)

# Tijden veranderen...

Het is bijna 35 jaar geleden dat Drukkerij van Ree is begonnen aan de Anjerstraat in Veenendaal. Een drukkerij die in de jaren daarna is uitgegroeid tot een van de bekendste drukkerijen in de regio. Dit mede dankzij een trouwe klantenkring van meer dan 2.000 bedrijven, instellingen en particulieren. In al die jaren hebben de ontwikkelingen binnen de grafische industrie niet stil gestaan. Daarom is er altijd geïnvesteerd in de nieuwste technieken op het gebied van grafisch ontwerp, drukken, printen en afwerking. Maar... tijden veranderen. En omdat 'drukkerij' de lading niet meer dekt draagt de onderneming sinds ruim een jaar een nieuwe naam, te weten:



## Van Ree Media & Communicatie

Een onderneming die zich niet alleen richt op het traditionele **drukwerk** en **printmedia** maar nu ook op **nieuwe media** als internet en sociale media. Ook voor reclame en beletteringen kunt u terecht bij Van Ree Media & Communicatie. Dit alles met de hoge kwaliteit en scherpe prijzen die u van hen gewend bent.

### Vormgeving en DTP

Uw vormgeving- en DTP-werk is in goede handen bij Van Ree Media & Communicatie. Van het ontwikkelen van een logo of een nieuwe huisstijl tot het opmaken van brochures, folders en POS-materiaal. Zij bieden snel en voordelig creatieve oplossingen vanuit hun eigen studio.

### Eigen productie

Afhankelijk van het type opdracht en het volume daarvan, worden de opdrachten in eigen huis geproduceerd en afgewerkt. Mocht het voor u voordeliger zijn om de opdracht niet in eigen huis te produceren, dan profiteert u van het schaalvoordeel en goede afspraken met toeleveranciers. Dus of het nu gaat om een visitekaartje of directmail, één enkele poster of huis-

aan-huisfolder, autobeleettering of website, Van Ree Media & Communicatie regelt het voor u.

### Bespaar op uw online en offline media

Door de totale productie en distributie van uw drukwerk, printmedia en nieuwe media over te laten aan Van Ree Media & Communicatie levert u dit gegarandeerd een besparing op. Wij weten zeker dat uw drukwerk, printmedia en nieuwe media op de juiste manier geregeld worden, zonder dat u er omkijken naar heeft.

### Gratis audit

Bepaal zelf hoe ver u wilt gaan. Zo kunt u ons inschakelen, enkel en alleen om te profiteren van onze eigen productie en onze enorme inkoopkracht op het gebied van drukwerk. Maar u kunt natuurlijk ook besluiten om uw totale drukwerkpakket, printmedia en nieuwe media door ons uit te laten voeren. Niet alleen bent u daarmee verlost van een hoop gedoe... ook kunt u rekenen op een substantiële besparing van tijd, inspanning en uiteindelijk van uw indirecte kosten. Profiteer van één adres voor al uw drukwerk, printmedia en nieuwe media.

Postbus 106  
3900 AC Veenendaal

De Smalle Zijde 17a  
3903 LM Veenendaal  
Bedrijventerrein Nijverkamp

T. 0318 - 517 554  
F. 0318 - 541 088  
info@vanreemedia.nl  
www.vanreemedia.nl



# Hoenderdaal Fasteners: onbedoeld een platte organisatie

Jim Womack, oprichter van het Lean Enterprise Institute, opende onlangs het LEArN Center op de Nyenrode Business Universiteit. Womack is een autoriteit op het gebied van LEAN. Dit zijn methoden en technieken om verspilling tijdens het productieproces te vermijden.

LEArN staat voor LEAN Education and Research Network en is een initiatief van ABN AMRO, Achmea, Nyenrode en McKinsey om onderzoek, kennis en ervaring met betrekking tot LEAN met elkaar en de maatschappij te delen en verder te ontwikkelen. Arjan Buis, Districtsdirecteur Bedrijven van ABN AMRO De Vallei, is LEAN van origine voornamelijk productiegericht. “Met deze samenwerking willen we kijken of het ook toepasbaar is op andere gebieden en niet alleen in de productie.” In het kader van deze samenwerking en de implementatie in de praktijk ging Vallei Business aan tafel met Arjan Buis en accountmanager Zaken Hans Oosterink van ABN AMRO De Vallei en vader Niek en zoon Bart Veldhuizen van Hoenderdaal Fasteners, leverancier van

oplossingen in bevestigingstechnieken. In de ogen van ABN AMRO is de organisatie cultuur van Hoenderdaal Fasteners exemplarisch voor LEAN, daadkrachtig en oplossingsgericht vanaf de werkvloer.

## Onbedoeld LEAN

Algemeen directeur Niek Veldhuizen vertelt hoe het zo gekomen is. “In het verleden werkte ik zelf vaak mee op de vloer, deed ik calculaties en berekeningen en trok ik klanten hoogstpersoonlijk naar binnen. Naar mate je groter en ouder wordt, is het steeds lastiger om die zaken te combineren. Toen dacht ik na over een simpele organisatie met een hoofd inkoop, een hoofd verkoop en een managementteam. In de praktijk viel het echter vies tegen om dat te realiseren. Nu hebben

we nu een organisatie waarin niemand meer chef is. We hebben, als voorbeeld, twee inkoopers op gelijk niveau. Dat is het. Van de oorspronkelijke kerstboom die ik gedachten had, is dus niets terecht gekomen. Platter dan dit kan het eigenlijk niet, terwijl dat nooit de insteek is geweest.”

Hoenderdaal Fasteners heeft nu een algemeen directeur en een commercieel directeur. Niek Veldhuizen geeft aan dat de directeuren wel automatisch dieper in de bedrijfsstructuur zitten. “Daarnaast zijn we complementair aan elkaar en zijn onze taken duidelijk afgebakend. En datzelfde geldt voor de verschillende afdelingen. Omdat we nu zonder afdelingshoofden werken, moeten ook daar de mensen complementair aan elkaar zijn en samenwerken om oplossingen te vinden.”

Volgens Bart Veldhuizen is het belangrijk om intern te communiceren welke richting een bedrijf uitgaat en welke keuzes de ondernemer maakt. “Tijdens de kennisbijeenkomst op Nyenrode was dat onderwerp wel een eye-opener voor me. Wat is nou het bedrijf Hoenderdaal en waar staan we voor.” Niek Veldhuizen vult zijn zoon aan. “Maar dit zijn wel zaken die belangrijker zijn geworden naarmate onze marktpositie is verstevigd. We moeten nu bewuster keuzes maken.” Buis beaamt dat het goed is om bepaalde aspecten uit de bedrijfsstrategie vast te leggen. “Sommige bedrijven hebben geen strategie, dan zegt de directeur ‘we werken op die manier’. Iedereen weet wat hij bedoelt en zo gebeurt het ook. Dat is een cultuur die zijn bedrijf uniek maakt. En als dat nou op papier komt, is voor iedereen duidelijk wat het bedrijf wilt.” ■

Meer informatie over LEArN vindt u hier: [www.executiveeducation.nl/learn.html](http://www.executiveeducation.nl/learn.html)



Bart Veldhuizen (accountmanager Hoenderdaal), Niek Veldhuizen (algemeen directeur Hoenderdaal) en Hans Oosterink (accountmanager Zaken ABN Amro).



## DPD Pakketservice bezorgt alle pakketten CO<sub>2</sub>-neutraal, zonder extra kosten.



Elke dag bereiken wij 2,5 miljoen bedrijven en consumenten. Dit is namelijk het aantal pakketten dat wij dagelijks vervoeren. Ons depot in Veenendaal neemt een groot deel voor haar rekening. Hierbij nemen wij onze verantwoordelijkheid. Dit betekent voor ons echter meer dan alleen het compenseren van onze CO<sub>2</sub>-uitstoot: wij starten initiatieven die onze uitstoot ook continu reduceren. Hierdoor is onze dienstverlening volledig CO<sub>2</sub>-neutraal, zonder extra kosten voor onze klanten.

Kijk op [www.dpd.nl](http://www.dpd.nl) wat DPD Veenendaal voor u kan betekenen als CO<sub>2</sub>-neutrale pakketvervoerder.



Stern Auto Veenendaal denkt in effectieve oplossingen

# Klanttevredenheid hoogste prioriteit

Sinds 15 november is Stern Auto Ede verhuisd naar de Galileistraat 15 in Veenendaal en gaat daar samen met Pouw Stemerding verder als Mercedes-Benz dealer Stern Auto Veenendaal. Zo kan het bedrijf de volledige focus leggen op het kerndoel van Stern Auto en Mercedes-Benz: klanttevredenheid. Dit komt terug in het hele bedrijf. Van schadeafhandeling, leasecontracten tot de verkoop van nieuwe auto's.



Onno Jongerden is vestigingsmanager en begeleidde de verhuizing van het bedrijf in Ede naar Veenendaal. “Wij zijn blij dat al het personeel uit de Edese vestiging nu in Veenendaal werkt. Hierdoor blijven onze klanten de vertrouwde gezichten zien die zij in de afgelopen jaren ook al zagen”, vertelt Jongerden. Hij vervolgt: “Inmiddels zijn we een paar weken operationeel en ik ben ontzettend blij dat de samenwerking tussen collega's zo goed verloopt. Daarnaast betrekken we onze klanten actief bij de verhuizing. Bijvoorbeeld door een kennismakingsavond in Veenendaal. We hebben hen een rondleiding gegeven en laten zien hoe en waar hun auto nu onderhouden gaat worden.”

## Uitstekende service

Mercedes-Benz bestuurders leggen de lat hoog. Ze kiezen een premium merk en verwachten dito service. Terecht vindt Jongerden. Daarom legt hij voor zichzelf en zijn medewerkers de lat nog hoger. Jongerden: “Ik vind het belangrijk dat we altijd uitstekende service leveren. Dankzij Stern Auto kunnen we dat. Zo is bijvoorbeeld onze verkoopadministratie en marketing centraal geregeld. Daarnaast kunnen we dankzij onze

grote voorraad auto's klanten vrijwel ieder model aanbieden voor een testrit. Als we een model niet op voorraad hebben, bellen we even met een andere Stern Auto-vestiging, zodat een klant toch de auto kan proberen.”

## Flagship store

Jongerden wil met Stern Auto Veenendaal de beste Mercedes-Benz dealer van Nederland worden. Hiervoor gebruikt hij de 'Mean & Lean' strategie. Dat betekent dat alle medewerkers strak en doelmatig te werk gaan in alle processen. De showroom in Veenendaal levert hier ook een belangrijke bijdrage aan. Jongerden: “Onze showroom is de flagship store van Stern Auto. Dit betekent concreet dat we op een A-locatie zitten en veel aandacht besteden aan de uitstraling van ons pand. Daarnaast bestaat onze voorraad gedeeltelijk uit top-segment auto's van Mercedes-Benz. Denk dan bijvoorbeeld aan AMG's, SLS en M-classes. Uiteraard verliezen we hierbij onze klanten voor een bestelbus of een A, B of CLA niet uit het oog.” ■

Stern Auto Veenendaal  
Galileistraat 15, Veenendaal, 0318 - 555858  
info@sternauto.nl, www.sternauto.nl



**ZONNENBERG**  
MAKELAARDIJ

## Een greep uit ons exclusieve woningaanbod!

<p>Munnikenweg 66 te Veenendaal</p>  <p>Vraagprijs: € 649.000,- k.k.</p>	<p>Petenbos 5 te Veenendaal</p>  <p>Vraagprijs: € 650.000,- k.k.</p>	<p>Sterkenburg 3 te Veenendaal</p>  <p>Vraagprijs: € 695.000,- k.k.</p>	<p>Dr. de Visserstraat 21 te Veenendaal</p>  <p>Vraagprijs: € 789.000,- k.k.</p>	<p>Munnikenweg 72 te Veenendaal</p>  <p>Vraagprijs: € 895.000,- k.k.</p>
<p>Dijkstraat 78 te Veenendaal</p>  <p>Vraagprijs: € 895.000,- k.k.</p>	<p>Oude Veenendaalseweg 2 te Rhenen</p>  <p>Vraagprijs: € 895.000,- k.k.</p>	<p>Meentdijk 15 te Veenendaal/Benekom</p>  <p>Prijs: n.o.t.k.</p>	<p>Sandenburg 19 te Veenendaal</p>  <p>Prijs: n.o.t.k.</p>	<p>Cuneraweg 352 te Veenendaal/Rhenen</p>  <p>Prijs: n.o.t.k.</p>

funda

Meer info 0318 - 55 96 00 of via [www.zonnenbergmakelaardij.nl](http://www.zonnenbergmakelaardij.nl)

VVD **MAKELAAR**



## Op zoek naar een **nieuwe locatie** of **tweede vestiging** voor uw bedrijf?

### TE HUUR

#### Coltbaan 4 Nieuwegein

Bouwjaar: 1999  
Totaal VVO: 1920 m<sup>2</sup>  
Beschikbare VVO: 245 m<sup>2</sup>  
Huurprijs: in overleg



### TE HUUR

#### De Panoven 27-29 Geldermalsen

Bouwjaar: 1981  
Totaal VVO: 1643 m<sup>2</sup>  
Beschikbare VVO: 646 m<sup>2</sup>  
Huurprijs: in overleg



### TE HUUR

#### Coltbaan 4 Houten

Bouwjaar: 1989  
Totaal VVO: 3501 m<sup>2</sup>  
Beschikbare VVO: 833 m<sup>2</sup>  
Huurprijs: in overleg



### TE HUUR

#### Huizermaatweg 1-5 Huizen

Bouwjaar: 1990  
Totaal VVO: 1405 m<sup>2</sup>  
Beschikbare VVO: 671 m<sup>2</sup>  
Huurprijs: in overleg



### TE HUUR

#### Kastanjelaan 6 Leusden

Bouwjaar: 1981  
Totaal VVO: 1953 m<sup>2</sup>  
Beschikbare VVO: 92 m<sup>2</sup>  
Huurprijs: in overleg



### TE HUUR

#### Printerweg 10 Amersfoort

Bouwjaar: 1991  
Totaal VVO: 2533 m<sup>2</sup>  
Beschikbare VVO: 2283 m<sup>2</sup>  
Huurprijs: in overleg



Wij houden ons van harte aanbevolen om nieuwe objecten in portefeuille te nemen!

Paasvuurweg 16  
8161 CA Epe

T 085 - 401 36 35  
E [info@vocbv.com](mailto:info@vocbv.com)

VOC **MAKELAAR**



# Eén beeld zegt meer dan duizend woorden

De kantoor specialist is al vanaf 1989 actief met het invullen van kantoorbehoeften. 30 specialisten helpen een steeds grotere klantgroep bij de inkoop van kantoorartikelen, kantoorinrichting, kantoorapparatuur, ICT en Audiovisuele oplossingen.



Deze laatste groep is een logisch vervolg op de ontwikkelingen in dit digitale tijdperk. Om de klant hiermee echt te ontzorgen, is specialisatie nodig. Daarom is bestaande expertise gebundeld in de productgroep 'Audiovisueel'.

“Deel uw boodschap. Met wie u wilt, waar u wilt en hoe u het wilt”, is het antwoord van Nico Huisman, AV specialist bij De kantoor specialist. “Juist in deze tijd is innovatie en efficiency van levensbelang voor elke organisatie. De vraag naar interactiviteit en digitale middelen neemt toe. En er zijn volop kansen voor u om dat te benutten.”

## Zakelijke markt

Uw klant komt op diverse manieren in aanraking met uw organisatie. Maar hoe zorgt u nu dat de klant een goede indruk heeft van wat u te bieden heeft? Of denk aan uw personeel. Hoe motiveert u hen? Hoe kunnen zij effectief en innovatief werken, met verschillende devices en besturingssystemen? Huisman: “Wij hebben onlangs een relatie geholpen met een oplossing waarbij werk-, ontvangst, en vergaderruimtes zijn uitgerust

met LED displays. Gecombineerd met slimme software kunnen zij het scherm in de vergaderkamer met smartphone, tablet of laptop overnemen en draadloos presenteren. Daarnaast wordt interne informatie dynamisch gedeeld. Bijvoorbeeld een grote order die zojuist is binnengekomen. Dit alles heeft een zeer motiverende uitwerking op het personeel en verhoogt de betrokkenheid onderling.”

## Onderwijs

Hoe kan ik mijn leerlingen motiveren? Een goed didactisch klimaat biedt afwisseling en interactie. Leerlingen nemen hierdoor veel meer informatie op en zijn betrokken bij de lessen. Creëer samen met De kantoor specialist een aantrekkelijke leeromgeving waarin kennis maar ook sociale vaardigheden op een interactieve manier ontwikkeld worden. Soms is de drempel om over te stappen van een krijtbord naar een digibord groot. Een interactief whiteboard verbindt deze twee werelden aan elkaar. Projecteer uw les op het whiteboard en maak ondertussen aantekeningen met de vertrouwde markeerstift. Geef les zoals u het wilt!

## Retail

Huisman helpt ook winkels en showrooms om sterke communicatie met klanten op te bouwen en vast te houden. De consument is visueel ingesteld. Bewegende beelden trekken de aandacht en slaan we makkelijk op in ons geheugen.

Een mooi voorbeeld van narrowcasting: Een bakkerij met 7 vestigingen wilde de wachttijd verzachten. Zij presenteren digitaal hun authentieke bakproces. Naast betrokkenheid rechtvaardigt dit ook hun prijsstrategie. Huisman: “Er zijn meer voorbeelden van dynamische informatievoorziening. Een interactieve presentatiezuil met touchscreen gecombineerd met ingebouwde audio in de gehele showroom. Samen met u creëren we beleving. Daardoor raakt uw klant verbonden met uw organisatie en stimuleert dit het koopgedrag.” ■

Bel voor informatie over audiovisuele oplossingen met Nico Huisman op 0318-531969 of ga naar [www.kantoor specialist.nl/AV](http://www.kantoor specialist.nl/AV).

**De kantoor specialist**  
De Smalle Zijde 22  
3903 LP Veenendaal  
[av@kantoor specialist.nl](mailto:av@kantoor specialist.nl)



## Al 20 jaar belangrijke spreekbuis ondernemers

# Bedrijvenkring Veenendaal vertegenwoordigt, participeert en initieert



Bijscript Koos Rodenburg (rechts) met burgemeester Wouter Kolff



De Bedrijvenkring Veenendaal (BKV) viert in 2014 haar 20-jarig bestaan. Nog steeds staat het behartigen van de belangen van ondernemers voorop. Voorzitter Koos Rodenburg: "Wij vervullen de rol waar de situatie om vraagt: de ene keer kritisch volgend, dan weer alert aan de bel trekkend en waar mogelijk initiërend of constructief samenwerkend. Alles vanuit het belang van onze leden: ondernemers in de handel, industrie en zakelijke dienstverlening."

Hoewel de BKV zeker ook een netwerkfunctie heeft tijdens haar bijeenkomsten, is de primaire taak de belangenbehartiging. Er worden contacten onderhouden met alle denkbare organisaties en partijen, zoals gemeentelijke en provinciale politiek, collega-bedrijvenkringen in de Foodvalley, ICT Valley en maatschappelijke organisaties. Tevens is de BKV partner in Ondernemend Veenendaal, de paraplu waaronder men samenwerkt met de gemeente en met de Coöperatieve Verenigingen van de Bedrijventerreinen en Binnenstad.

### Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

De wereld verandert en de BKV is continu alert. Rodenburg: "In ons jubileumjaar 2014 geven we extra aandacht aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Nadat we eerder mede aan de wieg stonden van de ICT-borrel, de

ICT Award en de website ondernemend-veenendaal.nl, hebben we nu de MVO-prijs Veenendaal ingesteld samen met gemeente Veenendaal. De prijs wordt tijdens onze Nieuwjaarsbijeenkomst voor het eerst uitgereikt door burgemeester Wouter Kolff. We zullen ook later aandacht besteden aan allerlei aspecten van MVO, bijvoorbeeld via sprekers tijdens onze lunchbijeenkomsten."

### Verkiezingsdebat gemeenteraadverkiezingen

In 2014 vinden ook de gemeenteraadsverkiezingen plaats en de BKV organiseert op 3 maart een verkiezingsdebat, waar alle lokale politiek partijen verwacht worden. Naast de vaste agendapunten zoals de Haringparty en lunchbijeenkomsten wordt het 20-jarig jubileum uiteraard gevierd. Rodenburg: "We onthalen onze leden op een mooie jubileumavond op 11 oktober. Verder staan er nog meer bijzon-

dere activiteiten op het programma en gaan we onze netwerkfunctie verder verstevigen met 'na-werktijd-bijeenkomsten'. Alle reden dus voor ondernemers om zich aan te sluiten. Het stelt ons in staat om een belangrijke rol te spelen bij zaken, die voor een individuele ondernemer nauwelijks bij te houden zijn. Met meer dan 300 aangesloten bedrijven wordt er rekening met ons gehouden en daar zijn ondernemers bij gebaat." ■

Op [www.bkveenendaal.nl](http://www.bkveenendaal.nl) staat meer informatie en leden worden wekelijks op de hoogte gehouden van actuele ontwikkelingen via de nieuwsbrief. Het lidmaatschap kost 300 euro per jaar. Wie een e-mail stuurt naar [yvonne@bkveenendaal.nl](mailto:yvonne@bkveenendaal.nl) wordt uitgenodigd om vrijblijvend te komen kennismaken.





*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](http://www.rabobank.nl/sepacheck)***

***Samen sterker.***



**Rabobank**



# iLike\*

\*De A-Klasse met COMAND Online.

In geen enkele auto passen meer vrienden: Facebook, Twitter en het hele internet komen allemaal samen in je nieuwe A-Klasse. The pulse of a new generation.

[www.sternauto.nl/aklasse](http://www.sternauto.nl/aklasse)

Gecombineerd verbruik: 3,6 - 7,1 l/100 km, 27,8 - 14,1 km/l. CO<sub>2</sub>-uitstoot: 92 - 165 g/km. Je rijdt de nieuwe A-Klasse al vanaf € 26.995,- incl. BPM en BTW en excl. verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. \*Het COMAND Online systeem is als optie leverbaar. Zie voor kosten en voorwaarden [stern.nl](http://stern.nl).



Mercedes-Benz