



VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOOD VALLEY REGIO | JAARGANG 29 | NUMMER 1 | MAART 2014

BUSINESS®



Coverstory:

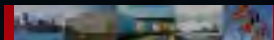
Permar en IW4:
'Een brug slaan naar Participatiewet'

Zuivel belangrijke groeimarkt
voor FoodValley :
Chinese zuivelgigant kiest voor onze regio

Innovatiemarktplaats
voor ICT en Industrie

Nationaal

Rasondernemer Ben Mandemakers
'Ik zie altijd kansen'



BUSINESS
NATIONAAL





academy



Masterclass Is uw bedrijf Merkwaardig?

Dat is de centrale vraag van de **Masterclass Merkwaardig**. Een interactieve, vriendelijk confronterende middag over publiciteit rondom úw bewezen toegevoegde waarde.

- Dinsdag **15 april 2014** vanaf 14:00 uur
- Van der Valk hotel Breukelen
- Inloop vanaf 13:30 uur
- Afsluitend om 16:00 uur een netwerkborrel

“Met onderscheidend vermogen, innovatie & samenwerking zullen succesvolle organisaties van de toekomst zich snoeihard onderscheiden van de zwakkere”, Spreker Kasper Klaarenbeek

Meld u gratis aan: info@pracademy.nl



0318 - 437 552 | www.pracademy.nl

PR Academy is een initiatief van PDR public relations



VOORWOORD



Vallen en opstaan

Het maken van een tijdschrift gaat altijd met vallen en opstaan. Maar dat is tevens de charme van het werk. Buffelen om alles op tijd af te krijgen, overuren maken, botsingen met collega's; het hoort het allemaal bij. En geloof me, dat is echt niet alleen zo bij Van Munster Media. Maar elke keer als je het eindresultaat ziet, ben je toch weer trots. Het is wederom gelukt om een mooi product neer te zetten.

Deadlinestress hoort er dus bij. Maar daar staan natuurlijk een hoop nog leukere zaken tegenover. Wat denk je van de BOB-Borrel? Deze keer waren we te gast bij het Spectrum in Veenendaal; een toplocatie! De catering werd die avond geregeld door Catering Groep Exclusief. En als ik zeg exclusief, dan bedoel ik ook exclusief. Het niveau van het eten was echt heel hoog! Tel daar een goede opkomst bij op en je hebt alle ingrediënten voor een geslaagde avond.

Daarnaast is de redactie bij een paar heel interessante bedrijven geweest. Unikon Industrial Washers is zo'n bedrijf. Een pareltje voor de Foodvalley-regio, waar ik mijn

ogen uit heb gekeken. Biz2Be is ook al zo'n interessant bedrijf. Totaal wat anders, dat wel.

Kortom, we hebben weer een grote diversiteit aan bedrijven te bieden in deze uitgave.

Ik wens je weer veel leesplezier en noteer 15 april alvast in je agenda. Dan is het weer tijd voor onze jaarlijkse Zakentotestdag.

Met vriendelijke groet,

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



Zakenmagazine voor
de Food Valley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 29
maart 2014, editie 1

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Lars van Bergen

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, PorsideRidder,
APA Tekst

FOTOGRAFIE
Joost Franken, APA Foto
Lars van Bergen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Jasper Heijmans

DRUK
Atlas

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Raymond Smit t: 024-3738502
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan met een looptijd tot 31
december en worden automatisch verlengd
tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementprijs 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, 12x per jaar
de digitale nieuwsbrief, korting op
lezersaanbiedingen Vallei Business,
gratis opname bedrijvengids en
vacatureservice

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines
Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
I www.business-nationaal.nl
EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpmMedia + Design

- 6 Coverstory: 'Een brug slaan naar Participatiewet'
- 8 Het nut van social media
- 10 Toonaangevend kennisinstituut FSIN vestigt zich in FoodValley regio
- 12 Chinese zuivelgigant kiest voor onze regio
- 14 Servicepagina
- 17 Open dag bij Computer Training Centrum
- 18 Biz2Be: 'Transparantie en flexibiliteit zijn de toekomst'
- 20 Toplocaties
- 23 Column Van Veen Advocaten
- 24 Innovatiemarktplaats voor ICT en Industrie

NATIONAAL



I 'Doemdenkers zul je in dit bedrijf niet aantreffen'

De Mandemakers Groep groeit tegen de stroom in



VI Elektrisch vliegtuig komt op gang

Proeftuinen brengen kansen en knelpunten in kaart



X Zakelijke rijders wederom de klos

Fiscale wijzigingen zorgen voor lastige keuzes

- 27 'Veel modellen ook in 2014 met lage bijtelling'
- 28 De 2e vhm | vallei rally
- 30 Op een enthousiaste manier maatwerk bieden
- 32 Banketbakkerij Mekking: al ruim 100 jaar een begrip
- 33 Robert Benninga daagt ZZP'ers uit
- 34 Gebroederlijk auto's wassen
- 36 Klein Wittenoord: de verbinding tussen mens en werk
- 39 'No cure no pay incasso is ons uitgangspunt'
- 41 Profiel Accord Uitzendbureau
- 42 Siras Secretariële Service: al ruim 27 jaar topservice
- 43 Siras Koerier: specialist in exclusieve spoedritten
- 44 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen?
Neem deel aan FoodValley Talent
- 45 Catering Groep Exclusief: Smaakvolle Gastvrijheid
- 46 Terugblik BOB-Borrel



Onlangs heeft de Tweede Kamer de Participatiewet aangenomen. Doel van deze wet is onder meer om mensen met een arbeidshandicap zoveel mogelijk aan een reguliere baan bij bedrijven te helpen.



Steeds meer regionale ondernemers kennen de naam FoodValley regio maar vragen zich af: wat is FoodValley nu en wat heb ik eraan? Wellicht behoort u er ook bij.



'Tegenwoordig is online zoveel mogelijk en ik zie bedrijven in de maakindustrie daar eigenlijk nog té weinig mee doen. Veel maakbedrijven zijn met hun producten en diensten nauwelijks te vinden.'



'Zonder food geen ICT, maar zonder ICT ook geen food!' Onder die leuze organiseerden gemeente Veenendaal, Bedrijvenkring Veenendaal, VNO-NCW Midden en Wageningen UR op 30 januari de tweede Innovatiemarktplaats.



Woensdag 9 juli 2014 organiseert vhm | accountants & belastingadviseurs samen met Classic Events de tweede vhm | vallei rally, de gezellige, uitdagende businessrally voor ondernemers.



Wie het heeft over Foodvalley, heeft het over bijna alles wat met food te maken heeft. Producenten in de foodindustrie moeten zich aan tal van (hygiëne) regels houden.



Horecabedrijven kunnen laten zien dat Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen prima past bij de huidige trends van welbevinden en aandacht hebben voor de medemens.

Permar en IW4

'Brug slaan naar Participatiewet'



Onlangs heeft de Tweede Kamer de Participatiewet aangenomen. Doel van deze wet is onder meer om mensen met een arbeidshandicap zoveel mogelijk aan een reguliere baan bij bedrijven te helpen. Maar wat houdt dit in voor werknemers, werkgevers en gemeenten? Vallei Business schoof aan tafel bij René van Holsteijn, directeur van IW4 uit Veenendaal, en Johan van Kouterik, directeur van Permar uit Ede.

IW4 en Permar zijn als SW-bedrijven uitvoeringsorganisaties voor de WSW (Wet Sociale Werkvoorziening) van de gemeenten en samen bestrijken zij vooral de arbeidsmarktregio FoodValley. De afgelopen decennia hebben beide organisaties veel kennis en ervaring opgebouwd met de uitvoering van de WSW en reïntegratieactiviteiten voor de Wet Werk en Bijstand (WWB) en WaJong. Beide bedrijven hebben een uitgebreide expertise en een infrastructuur om mensen weer volwaardig aan werk te helpen, en hen hierbij te begeleiden. Daarnaast beschikken zij over een uitgebreid werkgeversnetwerk.

Kansen

"IW4 en Permar zien zichzelf als uitvoerende partners voor hun gemeenten", vertelt

Van Holsteijn. "Vanuit deze rol willen wij participeren in de verdere uitwerking van de veranderingen binnen het sociaal domein. Wij nemen de verantwoordelijkheid vanuit onze mogelijkheden en kracht om samen met de gemeenten in de arbeidsmarktregio Food Valley een succes te maken van de Participatiewet en van de opdracht om zoveel mogelijk mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt zo regulier als mogelijk te laten werken"

De Participatiewet brengt met ingang van 2015 veel veranderingen met zich mee. Van Kouterik ziet het als kansen. "De Participatiewet bevat op zich goede elementen, en wij, als SW-bedrijven, kunnen hierin een belangrijke rol spelen, omdat wij de kennis en kunde in huis hebben op gebieden als het begeleiden en ontwikkelen van men-

sen van bepaalde doelgroepen, het ontzorgen van werkgevers en het bieden van beschutte werkplekken voor hen die hierop echt aangewezen zijn. Hierdoor kunnen we samen met de gemeenten, die voor grote opgaven staan en de regie hebben, een verantwoorde invulling geven aan de nieuwe opdracht die op ons afkomt en bijdragen aan de vanwege de bezuinigingen noodzakelijke schadelastbeperking voor de lokale overheid."

Met de ervaring en expertise die beide bedrijven in huis hebben, is in eerste instantie de focus bij IW4 en Permar in eerste instantie gericht op WSW-ers. "Maar die wet stopt", licht Van Holsteijn toe. "Vanaf 1 januari 2015 zal er geen nieuwe instroom meer zijn, dus die werkzaamheden zullen geleidelijk worden afgebouwd. Aan de

andere kant krijgen we in toenemende mate te maken met mensen in de WaJong en de bijstand. Het is voor gemeenten belangrijk om mensen weer aan een baan te helpen. Het ligt dus voor de hand om SW-bedrijven bij die bredere rol te betrekken, en wij zijn ervan overtuigd dat we dit kunnen. Daarom ook is het belangrijk om dat onder de aandacht te brengen, zodat ondernemers op een goede manier gebruik kunnen maken van onze bedrijven en faciliteiten. Iets wat ondernemers ook graag doen want het helpt hen bij de opdracht die er voor ondernemers is vastgelegd om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt bij hen te laten werken”

Doen

IW4 en Permar zien zichzelf al als een voorbeeld wat betreft regionale samenwerking. Op dit moment heeft IW4 bijvoorbeeld veel opdrachten voor industriewerk. Van Holsteijn: “In zo’n geval nemen we contact op met Permar en dan leveren zij extra personeel.” Dat zegt veel over de werkvisie van beide bedrijven: doen! Van Kouterik: “Wij werken samen door te doen. Zo zetten wij IW4 in voor schoonmaakopdrachten die wij

als Permar hebben in de regio van IW4. Daarnaast maken we plannen en hebben we een visie, want dat heb je ook nodig. Maar onze kracht is ‘doen’. We zijn een werkbijdrager in alle opzichten: werk in relatie tot de ontwikkeling en begeleiding van mensen staat centraal.” Van Holsteijn vult aan: “En dat is ook iets wat je nodig hebt. Er staat nog zoveel te gebeuren. Beleid maken is nodig, maar tegelijkertijd zal het wel ergens moeten gebeuren. En de tijd gaat dringen, want de datum van 1 januari nadert. Daarom zijn bedrijven, zoals de onze, nodig met ervaring, middelen en een ‘doen-cultuur’ om daar vorm aan te geven. Waarbij we met iedereen willen samenwerken, want met de opgaven waarvoor we staan hebben we t elkaar nodig. Gemeenten, werkgevers, werknemers, uitvoeringsorganisaties en andere aanbieders”

Samenwerken kan op verschillende manieren. “We vullen elkaar aan waar nodig bij de uitvoering van opdrachten, we hebben te maken met regionale opdrachtgevers waar we samen een rol vervullen (zoals bij schoonmaakwerkzaamheden of groenbeheer), we delen kennis met elkaar, we ver-

sterken elkaar waar mogelijk en we leren van elkaar”, vertelt Van Kouterik. “We doen dit alles in volledige transparantie en vanuit vertrouwen zonder dat ieders eigen rol en onafhankelijkheid in het geding is.

Belangrijkste is dat wij opereren vanuit het principe dat leren en ontwikkelen altijd plaats vindt in het kader van werken. Dat als iemand zich binnen zijn of haar mogelijkheden goed ontwikkeld heeft, een passende functie op de arbeidsmarkt geboden kan worden, en dat werkgevers ons zien als een belangrijke partner en schakel bij de opdracht om mensen met een arbeidsbeperking aan de slag te helpen.”

Het is enorm belangrijk om voor werkgevers de drempels op dit gebied weg te nemen. Van Kouterik: “Die drempels zijn hier en daar zeker nog aanwezig.

Werkgevers moeten meegenomen en betrokken worden in dit proces. We moeten nog meer naar ze luisteren. Daar kunnen Permar en IW4 een belangrijke rol in te spelen. De gemeenten binnen FoodValley hebben de regie bij alle nieuwe taken, het zgn.

Werkbedrijf is de vorm waarin samenwerking in regionaal verband, met daar waar mogelijk en verantwoord ruimte voor lokale couleuur, invulling moet krijgen, en schaal-grootte, efficiency, creatieve initiatieven en coalities zijn onontbeerlijke aspecten in het kader van schadelastbeperking voor de lokale overheid. Met daarbij een grote rol voor en betrokkenheid van het bedrijfsleven.” IW4 en Permar zien beide SW bedrijven als een belangrijke schakel tussen gemeenten en ondernemers in het kader van de Participatiewet. ■

IW4 is een gewoon bedrijf, met een bijzonder gezicht. IW4 is er voor mensen die graag willen werken, maar zelfstandig wat moeilijker de juiste baan kunnen vinden.

IW4 voert de WSW uit voor de gemeenten Veenendaal, Rhenen, Renswoude en Utrechtse Heuvelrug

IW4

Transformatorstraat 1
3903 LT Veenendaal
T: 0318-563900
I: www.iw4.nl

De naam Permar verradt de missie: PERsonen MARketing. Centraal staat dat medewerkers hun talent optimaal inzetten en zo mogelijk verder ontwikkelen. Permar kijkt niet naar beperkingen, maar gaat uit van de mogelijkheden.

Permar WS voert de WSW uit voor de gemeenten Ede, Barneveld, Wageningen, Renkum en Scherpenzeel

Permar WS
Horaplantsoen 2
6710 BJ Ede
T: 0318-679111
I: www.permar.nl



Het nut van social media

De wereld van marketing en communicatie is tegenwoordig onlosmakelijk verbonden met social media. Hier volgen een aantal basisfeiten over de kanalen die onder deze term vallen.



Onder de term social media vallen alle internet-toepassingen die het mogelijk maken om informatie te delen zoals nieuws (nuJII), artikelen (Wikipedia), geluid (YouTube) en beeld (Instagram). De meest bekende vormen van Social Media zijn de zogenaamde Social Communities zoals Facebook en LinkedIn. Wikipedia, de bekende website waar iedereen zijn eigen bijdrage kan leveren aan de artikelen, is zelfs de naamgever aan de term wiki's; pagina's die als doel hebben kennis te delen die afkomstig is van zowel deskundigen als niet-deskundigen.

Peers

De essentiële spil van social media zijn de bezoekers van de websites. Zij verzorgen de inhoud door informatie te delen, artikelen te maken of content te uploaden. Dit wordt ook wel User generated content genoemd. Mede door het delen van grote hoeveelheden content ontstaat er een grote mate van interactie. De meeste mensen zijn daarbij op zoek naar soortgelijke mensen met dezelfde normen en waarden, de zogenaamde 'peers'. Met deze 'peers' wordt informatie uitgewisseld en veel gebruikers van social media hechten zelfs meer waarde aan de mening van hun zelfgecreëerde netwerk dan aan die van organisaties of merken. Als er eenmaal voldoende 'peers' binnen een

social media kanaal actief zijn, die dan ook als pioniers functioneren, ontstaat er een sneeuw-baleffect. Steeds meer mensen raken geïnteresseerd in dit kanaal en gaan er actief mee aan de slag. Op die manier hebben bekende social media platforms zoals LinkedIn, Twitter en Facebook hun bekendheid gekregen.

Dialogoog

Binnen Social Media zijn dus vele groepen mensen gebundeld die voor veel bedrijven een interessante doelgroep kunnen vormen.

Bovendien was het nog niet eerder mogelijk om zonder grote budgetten een dialoog aan te gaan met grote groepen consumenten. Het is voor bedrijven, organisaties en merken de kunt om deel te worden van het 'netwerk' en van de 'peers'. Omdat social media websites vaak hele actueel zijn, kan je meteen achterhalen van er bij je doelgroep speelt en hoe je daar het beste op in kan haken. Ook is de inhoud makkelijk te delen en te verspreiden binnen het netwerk.

Als jouw content de interesses van je netwerk precies weet te raken, kan er zelfs een buzz

plaatsvinden waardoor je een groot publiek kan raken. Bovendien scoren social media ook goed in zoekmachines omdat de content vaak

Binnen Social Media zijn dus vele groepen mensen gebundeld die voor veel bedrijven een interessante doelgroep kunnen vormen.

door vele mensen is samengesteld waardoor het een relatief objectief en betrouwbaar karakter heeft. De artikelen van Wikipedia zijn hier een goed voorbeeld van. Ten slotte bieden social media en de vele niche-communities die elkaar op deze online kanalen vinden en worden gevormd, ook heel interessante informatie om nicheproducten en diensten te beter promoten onder je doelgroep.

Richtlijnen

Aan social media kleven echter ook een aantal nadelen. Niet alleen een bedrijf of merk kan informatie over zichzelf zenden, consumenten en medewerkers kunnen dit net zo goed, ongeacht of dit positieve of negatieve content is. Een aantal bedrijven is bijvoorbeeld al slachtoffer geworden van geruchten die via social media zijn verspreid en die door het viral effect in korte tijd een grote groep gebruikers - hun doelgroep - bereikten. Om die reden zetten steeds meer bedrijven social media richtlijnen op voor hun medewerkers waarmee uitnemen in zakelijk verband aan regels worden gebonden. De nadelen van social media wegen echter niet op tegen de winst die ermee kan worden gehaald op het gebied van marktonderzoek en naamsbekendheid. Niet voor niets gaan steeds meer bedrijven aan de slag met social media binnen hun PR en relatiemarketing. ■

Bron: www.social-media.nl

MAAK VAN UW KLANTEN UW AMBASSADEURS HAAL MEER UIT SOCIAL MEDIA!

Uw klanten als ambassadeurs zijn het meest effectieve marketing- en saleskanaal dat u zich kunt wensen. Vallei Business organiseert in samenwerking met Marjolein Bongers van House of Social Media de trainingen Facebook 4 Business, Twitter 4 Business en LinkedIn 4 Business. Tijdens deze interactieve bijeenkomsten leert u hoe u op een effectieve manier onder de aandacht van uw doelgroep komt en hoe u social media in kunt zetten als marketinginstrument.

Na afloop van de training ontvangt u een certificaat en kunt u zelf aan de slag!

Deelname kost 180 euro (excl BTW) per training. Aan elke training nemen minimaal 8, maximaal 12 deelnemers deel (vol=vol). Voor de training dient u zelf een laptop mee te nemen (gelieve geen iPad) en vooraf een desbetreffend profiel te hebben aangemaakt. Indien u nog geen Fanpage heeft, kan er een handleiding toegestuurd worden. Hiervoor kunt u een mail sturen naar marjolein@houseofsocialmedia.nl.

U kunt zich via www.valleibusiness.nl aanmelden. U ontvangt dan een bevestiging van deelname. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Van Munster Media, de uitgeverij van Vallei Business via 024-3501352.



Facebook 4 Business: 13 mei 09.30 - 12.30
Twitter 4 Business: 13 mei 13.30 - 16.30
LinkedIn 4 Business: 15 mei 09.30 - 12.30

VALLEI
BUSINESS

BOB
Business Ontmoet Business

HOUSE OF
SOCIAL MEDIA

Toonaangevend kennisinstituut FSIN vestigt zich in FoodValley regio

‘Consument bepaalt de toekomst van de foodsector’

APA TEKST ALICE VAN SCHUPPEN APA FOTO SJEFF PRINS

Wat drijft de consument als hij buitenshuis eet? Dat is een vraag die bedrijven in de héle voedselketen bezig zou moeten houden, vindt Jan-Willem Grievink, directeur van het FoodService Instituut (FSIN). Het onafhankelijke kennisinstituut verhuisde onlangs naar de FoodValley regio. “We denken in de sector nog te veel vanuit de kanalen, maar het is de consument die aan het roer zit.”

Sinds een paar weken is Ede de thuisbasis van het FSIN, dat elf jaar geleden is opgericht door enkele grote spelers in de markt van het ‘buitenhuishoudelijk’ consumenten, zoals het instituut het werkveld omschrijft. Inmiddels telt het instituut 115 leden, voornamelijk grote formules uit de retail en horeca, maar ook groothandels en fabrikanten zijn lid. Het FSIN brengt ontwikkelingen en trends in de foodservicemarkt in kaart en organiseert bijeenkomsten en congressen. “Veel kennis komt bij onze leden vandaan”, zegt Grievink. “Ze zijn trots op hun vak en daardoor ook bereid om kennis te delen.”

Het FSIN monitort en analyseert de foodservicemarkt op een hoog abstractieniveau. De hele keten van agro, fabrikant, groothandel, kanaal tot consument is in beeld. Toch is het in de eerste plaats het ‘spel’ tussen de consument en het kanaal dat onder de loep ligt van het instituut. “Wat daar gebeurt, is van betekenis voor alle spelers in de keten”, zegt Grievink. “Het is de klant die uiteindelijk bepaalt welke tomaten er geteeld gaan worden”, schetst hij de ontwikkeling die gaande is.

Het gedrag van de consument, wat hij koopt, op welke plek en met welke argumenten, wordt beïnvloed door veel factoren. Krachten van buitenaf, zoals het

paardenvleeschandaal, maar ook maatschappelijke ontwikkelingen zorgen voor verandering. “We proberen daarin samenhang aan te brengen en duiding te geven”, zegt Grievink. “Daarbij kijken we ook naar wat er in de Verenigde Staten

gebeurt. We zijn echt een Angelsaksisch land”, verklaart de directeur de focus op de Amerikaanse markt.

Grievink signaleert dat retailers en horeca zich steeds meer op elkaars terrein bege-



Jan-Willem Grievink, directeur van het FSIN, roemt het innovatieve karakter en de centrale ligging van de regio FoodValley: “Dit is een prima omgeving om te netwerken.”



Directeur van het FSIN, Jan-Willem Grievink: "Wat er gebeurt tussen consument en kanaal, is van betekenis voor alle spelers in de voedselketen."

ven. "Keurslagers verkopen belegde broodjes en restaurants bezorgen maaltijden thuis", geeft hij als voorbeeld. Deze ontwikkeling, 'blurring' genoemd, komt voort uit veranderd consumentengedrag en werpt vanuit de VS zijn schaduw vooruit op de Nederlandse markt. Tegelijkertijd wint kleinschaligheid aan terrein. "Kleine winkeltjes, zoals in de Amsterdamse Haarlemmerstraat, keren weer terug", constateert Grievink. "Zij zijn in staat om snel in te spelen op wat de klant wil."

Het FSIN let erop dat trends niet te hard worden benadrukt. "Voordat je het weet praten we elkaar na en is het uitsluitend een papieren werkelijkheid", zegt de directeur. "We willen het graag bij de feiten houden. Nauwkeurig en zorgvuldig de

ontwikkelingen in een begrijpelijk model plaatsen, dat is onze uitdaging." Voor het verzamelen van 'facts' betreft het FSIN onder meer kennis van een groot aantal onderzoeksinstituten, waaronder het CBS en het CPB. Bij het maken van analyses speelt de kennis van leden een belangrijke rol. Het FSIN biedt 'insights' onder meer op basis van diepte-interviews met wetenschappers en bundelt alle kennis tenslotte in 'outlooks' voor haar leden.

Grievink vindt dat het kennisinstituut, dat eerst in Zeist gevestigd was, veel beter op zijn plek is in de FoodValley regio.

"Vernieuwing in de foodsector komt vaak van kleine bedrijven", weet hij. "Van starters bijvoorbeeld, in de omgeving van een foodgerelateerde campus zoals hier in Wageningen. Die moeten we heel goed in

de gaten houden. Wij willen graag mensen en bedrijven ontmoeten die met vernieuwing bezig zijn."

Naast het innovatieve karakter van de FoodValley regio is ook de centrale ligging een belangrijke reden voor FSIN om Ede als nieuwe vestigingsplaats te kiezen. "Onze leden komen uit alle hoeken van Nederland", zegt Grievink. "Ede is goed bereikbaar. Hier kunnen we onze leden uitnodigen om hun kennis met ons te delen." Voor de congressen en bijeenkomsten die het FSIN organiseert, zal zo veel mogelijk een locatie worden gekozen die bij het programma past. "Dit is een prima omgeving om te netwerken", benadrukt Grievink het belang van de ontmoeting tussen bedrijven.

De regio kan profiteren van deze kennisdeling, maar ook van een toenemende aandacht voor 'real food' en authentieke producten. "Regionale producten zijn in opkomst", weet Grievink. "We moeten alleen nog leren daar echt trots op te zijn. Dat zijn we als exportland niet gewend. Ook voor boeren en tuinders liggen er kansen om de consument beter in het vizier te krijgen." Vanuit de FoodValley regio werkt het FSIN de komende tijd verder aan de ambitie om de kennis over de vraaggestuurde keten op een hoger niveau te brengen. Grievink: "Op een transparante manier, door in beeld te brengen wat succesvol is. Het zal uiteindelijk de kwaliteit in de foodsector alleen maar ten goede komen." ■

Zuivel belangrijke groeimarkt voor FoodValley regio

Chinese zuivelgigant kiest voor Wageningen

Steeds meer regionale ondernemers kennen de naam FoodValley regio maar vragen zich af: wat is FoodValley nu en wat heb ik eraan? Wellicht behoort u er ook bij. De komst van een Chinese zuivelgigant, die in de koelkast van ieder Chinees huishouden is te vinden, laat zien dat we internationaal enorm op de kaart staan. De wereldmarkt voor zuivel groeit snel en dit biedt Nederland, mede dankzij de expertise van Wageningen UR prachtige kansen. Wat zijn die kansen?

Nederland en zuivel zijn onlosmakelijke met elkaar verbonden. Niet alleen drinken Nederlanders gemiddeld 2 glazen melk per dag, onze boerenbedrijven produceren ruim 12 miljard liter melk per jaar. Chinezen zijn bijzonder enthousiast over onze Hollandse Holstein koeien. Ze zijn wereldberoemd vanwege hun continue melkproductie. Het is zelfs zo dat de Chinese ambassade ons land roemt om het innovatieve productieproces. De heer Quan Bo, office chief van de afdeling science & technology van de Chinese ambassade: "De Hollandse zuivelproducten zijn populair in China. De innovatieve cultuur van de Nederlandse zuivelindustrie helpt bedrijven zoals Yili om hun productieproces te optimaliseren en nieuwe producten te ontwikkelen."

De witte motor

Zuivel is de witte motor van de Nederlandse economie. De zuivelsector groeide de afgelopen jaren, ondanks de crisis, met gemiddeld zeven procent per jaar. Daarmee levert deze sector een flinke bijdrage aan de economische positie van Nederland. De zuivelsector exporteert op dit moment naar meer dan 135 landen, waarbij vooral de export buiten

Europa snel groeit. Vooral China, Rusland en Nigeria zijn opkomende landen. De export van kennis over zuivel komt daar nu nog bovenop.

Kracht van FoodValley

De groeiende zuivelindustrie biedt prachtige kansen voor de export van onze kennis. Maarten Schans, senior adviseur Agro-Food van het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) in Den Haag geeft zijn visie op de kracht van kennisuitwisseling: "Een paar jaar geleden waren we van mening dat Nederlandse wetenschappers hun kennis meenamen het vliegtuig in en implementeerden in de opkomende economieën. Anno 2014 zien we dat experts naar ons komen binnen specifieke clusters zoals FoodValley. De positionering van Nederland is daarin zo sterk dat uitwisseling bijna vanzelfsprekend wordt. Zo heeft ons kantoor FrieslandCampina in Beijing geassisteerd bij de vestiging van hun centrum, nu zijn we er voor Yili bij de opzet van hun R&D in Wageningen." Bij het vermarkten van de kennis op het gebied van zuivel spelen FoodValley NL, Wageningen UR en vele andere partijen in de FoodValley regio een sleutelrol. Met de Wageningen UR

als wereldleider in zuivelkennis en sterke spelers als NIZO en Essensor ligt er een stevige basis voor onderzoek en ontwikkeling. Deze kennis trekt toonaangevende zuivelbedrijven van over de hele wereld aan.

Nog meer zuivel

In 2013 opende FrieslandCampina haar Innovation Centre in de FoodValley regio met ruim 400 medewerkers. In oktober 2013 knipte Koningin Maxima het lintje door. Koninklijke FrieslandCampina brengt in het nieuwe Innovation Centre haar internationale kennis op het gebied van onderzoek en ontwikkeling samen. Zelfs Kofi Annan, oud-secretaris-generaal van de Verenigde Naties, riep FrieslandCampina in een videoboodschap op haar grote netwerk, wereldwijde aanwezigheid en kennis in te zetten op het terrein van voedselzekerheid en duurzaamheid. En dat allemaal in onze regio. Ook het bedrijf Arla Foods Nederland is in de regio te vinden. De organisatie uit Nijkerk voorziet Nederland van dagverse zuivel (melk, karnemelk, yoghurt, vla, enzovoort), houdbare zuivel, koffieverrijkers, kaas en boter. Nederland is een kernmarkt voor Arla. De organisatie is nummer twee in de Nederlandse markt voor dagverse zuivel en de vestiging in Nijkerk speelt een belangrijke rol in de plannen om met dagverse zuivel te groeien in Noord-Europa. We kennen hen van merken zoals Breaker en Melkunie.

Innovatiekracht

Het meest recente voorbeeld is de Chinese zuivelgigant Yili. De Yili Group is twintig jaar geleden opgericht en is



De officiële opening van Yili R&D centrum op de campus van Wageningen UR



inmiddels de onbetwiste marktleider in de Chinese zuivelbranche met meer dan 1000 merken. Van melk en ijs tot melkpoeder en babyvoeding. In 2012 maakte Yili een omzet van 6,9 miljard. In februari 2014 opende deze zuivelgigant een Research & Development Center in Wageningen. De keuze voor een centrum in Nederland en specifiek FoodValley regio is vooral gebaseerd op de sterke clustering van de toonaangevende kennisinstituten op het gebied van zuivel.

De heer Pan Gang, CEO and chairman van Yili Group: “We zijn bijzonder vereerd dat ons R&D Center nu op de campus in FoodValley regio wordt gerealiseerd. Samen met Wageningen UR richt Yili zich op ontwikkeling van health products zoals bijvoorbeeld lactose-arme melk en clean products, dus met zo weinig mogelijk toevoegingen. Verder willen we zo duurzaam mogelijk produceren voor de meer dan 1 miljard inwoners van China.”

MKB in FoodValley

Terug naar onze regio. MKB bedrijven krijgen met zoveel bedrijvigheid fors meer kansen op werk. Denk aan alle materialen die nodig zijn qua ICT, labapparatuur en financiële en juridische diensten. Of denk aan infrastructuur, catering, vervoer en overnachtingen. Daarmee stijgt de economische welvaart van ons gebied. Netwerken, elkaar ontmoeten, nieuwkomers verwelkomen: de FoodValley regio zit boordevol kansen. Lokale overheden zoals Regio FoodValley, organisaties als VNO-NCW en de lokale bedrijvenkringen helpen u graag bij het verbinden en ontmoeten van elkaar. ■

Zuivelfeiten die u moet weten:

- In 2012 exporteerde de zuivelsector voor 5,9 miljard euro aan producten.
- De export groeit gemiddeld met 7,5% per jaar.
- Vier van de vijf grootste zuivelbedrijven ter wereld zijn actief in Nederland.

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL

**SCHURMAN
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

Foto: Lele Moofij

**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

REPRommercurius
www.repromercurius.nl



DeMaes
cateringservice



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

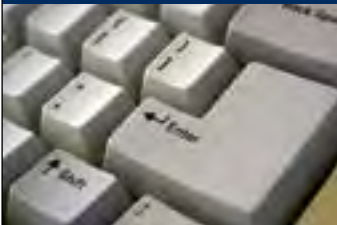
Office

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

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

LANSING_IT
Alles op computers
vertrouwd,
vertrouwt u op ons!

Microsoft
Fujitsu
3CX

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

Juristen



Van Veen Advocaten

Keesomstraat 9
6717 AH Ede
0318-687878
0318-687868
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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

Sinds 1930 de beroemde oplossing voor uw logistiek

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

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 533 606
info@v-kessel.nl

ZOONEN COMMERCEEL VASTGOED

• Alles in relatie tot uw vastgoed:
• Verkoop, aankoop, verhuur, onderhoud,
• Makelaarsbepaling,
• Taxatie,
• Consultancy en advies bij business-ontwikkelingen
• Notarisbureau

FRANKENDIJK 110 - EDE
POSTBUS 608 - 6710 BP - EDE
T 0318 68 22 81 - F 0318 68 22 81
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL

Individuele
computertraining
met
succesgarantie?

Dat kan bij CTC.

OPEN DAG
26 maart

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 onbeperkt oefenen. U hebt gegarandeerd succes en... voor een vaste prijs!

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

ctc computer training centrum

Wiltonstraat 2 | 3905 KW Veenendaal | www.ctcveenendaal.nl



Congrescentrum.com

DE WERELT
DENNENHEUL

Goed voor elkaar!

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

Duurzame ontmoetingen (0318) 48 46 41

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Gratis advertentie

Natuurlijk heeft blindheid vooral nadelen. Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven. Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

'Ik heb geen last
van hoogtevrees!'

- Bram, 15 jr, blind

Eénmalig
2,50 € / sms



Laat u aanscherpen door onze bedrijfstrainingen

Post HBO Management

Start 10 september 2014

Een brede managementopleiding die jou helpt om niet geleefd te worden, maar zelf de touwtjes in handen te houden.

HR-vraagstukken voor managers

18 maart 2014

Een training waarbij een praktisch HR-instrumentarium aangereikt wordt waarmee je HR-vraagstukken uit je eigen praktijk aan kunt pakken.

Vitaliteit in organisaties

15 mei 2014

Waardoor wordt ziekteverzuim veroorzaakt? En hoe kun je dit voorkomen? Ontdek wat hierin jouw rol als manager is.

[www.che.nl/
transformensenorganisatie](http://www.che.nl/transformensenorganisatie)



Open dag bij Computer Training Centrum



26 maart opent Computer Training Centrum Veenendaal (CTC), gevestigd aan de Wiltonstraat 2a officieel haar deuren in de vorm van een open dag.

Begin 2014 verhuisde CTC naar de Wiltonstraat. De ruim 500 m² straalt gezelligheid en warmte uit. Als gastvrouw heeft Atella Boer-Botha aandacht voor de cursisten. CTC richt zich steeds meer op de zakelijke markt en werkt met een warm zakelijk concept. Mede-eigenaar Wilhelm van de Glind: "Voel je welkom en thuis. Hoe prettiger jij je voelt, des te beter je leert. Dat is een bewezen concept.

Bij ons kun je terecht op je eigen tijdstip en mag je gaan zitten waar je wilt. Of dat nu aan de grote tafel of op de bank bij het haardvuur is. De koffie staat klaar en met je vragen kun je altijd terecht bij een vakbekwame docent."

Werk op uw eigen tempo en niveau, onder begeleiding van een docent. U kunt op elk moment beginnen en onbeperkt oefenen met gegarandeerd succes. En dat alles voor een vaste prijs!

Trainingen en opleidingen

CTC heeft een breed scala aan trainingen: Windows, Word, Excel, Access, PowerPoint en Outlook. Maar ook Social Media, Prezi, blind typen, Engels spreken en begrijpen, de (MBO) administratieve en receptionistenopleidingen en het breed

erkende Europees Computer Rijbewijs (ECDL). Het instapniveau is van beginner tot expert. Binnenkort starten wij ook met Autocad trainingen en Timemanagement met Outlook.

Open dag met open trainingen

26 maart bent u tussen 14.00 en 21.00 uur van harte welkom tijdens de open dag. Er is informatie over onze opleidingen en (ECDL)examens te verkrijgen bij de stands en er zijn gratis open trainingen te volgen gegeven door experts. Meer informatie en inschrijven op www.ctcveenendaal.nl. ■

CTC | Computer Training Centrum
Wiltonstraat 2A 3905 KW Veenendaal
T: 0318 55 68 50
E: info@ctcveenendaal.nl
I: www.ctcveenendaal.nl

 computer training centrum

Victor Beverloo, Biz2Be

'Transparantie en flexibiliteit zijn de toekomst'

Op een lenteachtige middag ontmoet de redactie van Vallei Business Beverloo op de campus van Wageningen UR. We nemen plaats in de mooie aula van gebouw 115, Impulse, en al snel is merkbaar dat Beverloo weet waarover hij praat.

“Er zijn op het gebied van logistiek en manufacturing vanuit IT-perspectief baanbrekende, technologische doorbraken geweest die nog maar mondjesmaat worden toegepast. Ik zie dat nu de eerste verkenningen ontstaan bij de topbedrijven. Bij de kleine bedrijven is dat nog niet het geval, en daar zit wat mij betreft dan ook nog veel verbeterpotentieel. Neem Apple. Niemand vroeg om de iPad. Maar Apple heeft hem wel ontwikkeld en het bleek een doorslaand succes. En zo is het ook in de maakindustrie. Er zijn technologische ontwikkelingen waar je als bedrijf je voordeel mee kunt doen, waarmee je je werkkapitaal en investeringsbehoefte serieus kunt reduceren.”

Trends

Voordat we dieper ingaan op de technologieën, kaart Beverloo eerst een aantal trends aan. “De eerste trend is dat vooral volumeproductie uit Azië komt. Het is vanwege de lage loon- en grondstofkosten dus geen haalbare kaart om daartegen te concurreren. De tweede trend is de toenemende vraag naar flexibiliteit. Als je een auto aanschaft, kun je tegenwoordig bijna alles configureren. Of schoenen waar je je naam op kan laten borduren, je kunt het zo gek niet bedenken. En dat is het aardige, op het moment dat het om kleine series en flexibiliteit gaat, is onze regio ineens weer aantrekkelijk. De laat-

ste trend is het online zijn. Tegenwoordig is iedereen online, en ik zie bedrijven in de maakindustrie daar eigenlijk nog té weinig mee doen. Veel maakbedrijven zijn met hun producten en diensten nauwelijks te vinden, en doen dus alleen zaken met de hun bekende partners.”

Transparantie

In Duitsland is begin 2012 door het kabinet Merkel het Industrie 4.0 beleid gelanceerd. Geen nieuwe technologieën deze keer, maar bestaande technologieën werden geïntegreerd: machines, producten en mensen worden onderling met elkaar verbonden en kunnen real time reageren op een klantvraag of verstoring. Beverloo: “Het planningsproces en de configuratie van producten wordt flexibeler. Maar dat vergt ook iets van de ondernemer; hoe gaat hij met zijn partners om? En hoe transparant word je? Transparantie klinkt voor sommige ondernemers vies, maar het is niet iets om bang voor te zijn. Je moet als ondernemer in de maakindustrie kunnen vertrouwen op zowel je toeleveranciers als je transporteurs. En die hele keten zou transparant moeten zijn voor de klant.”

Volgens de principes van Lean Manufacturing moet je pas beginnen met een stap als je zeker weet dat de volgende stap hem opvolgt. “Het heeft geen zin om vandaag iets te maken, terwijl je het pas over drie dagen kunt transporteren”, stelt Beverloo. “Eigenlijk is het kapitaalvernietiging, want ik voeg waarde toe en jij laat het drie dagen liggen. Dan kan ik net zo goed drie dagen laten beginnen met de productie.”

Volgens Beverloo wordt er zo nog te weinig gekeken. “Het is belangrijk dat bedrijven zich richten op specificaties, timing, volume, kosten en efficiency. En daar komende de baanbrekende technologische ontwikkelingen uit de ICT om de hoek kijken. Die kunnen significant bijdragen aan de verbetering van het geschetste bedrijfsproces. Een ervan is dat de planningstechnologie een gigantische doorbraak heeft gemaakt. Soms duurde het doorrekenen van orders over alle fabrieken van een fabrikant 12 uur! Tegenwoordig is het werkgeheugen van computers zoveel keer krachtiger dan jaren geleden, dat het doorrekenen tegenwoordig in een split second gaat. Bedrijven kunnen hierdoor dus realtime sturen, zodat er geen verschil meer is tussen planning en uitvoering. Op die manier kun je duidelijke afspraken met je klant, omdat je weet hoe het hele proces in elkaar steekt en, belangrijker, hoeveel doorlooptijd het kost.”

Mindset

Deze nieuwe manier van werken vergt een compleet andere mindset voor ondernemers, omdat met dit niet gewend is. Beverloo: “Ik zei eerder al dat transparantie niet altijd even welkom is. Het heeft geen zin om het tegen te gaan, ik denk dat bedrijven die dat doen over een paar jaar geen bestaansrecht meer hebben omdat andere bedrijven dan geen zaken meer met ze willen doen. Dus ja, het vergt een andere mindset. En dat is niet onmogelijk. Als je voorloper bent, heb je altijd een voorsprong.” ■

Biz2Be
Cerise 15, 6708 LG Wageningen
T: 06-51593202, I: www.biz2be.nl, E: info@biz2be.nl

Biz2Be is een managementadviesbureau uit Wageningen dat zich richt op business controlling voor het Midden- en Kleinbedrijf in de maakindustrie en logistiek. Eigenaar Victor Beverloo is ruim 25 jaar geleden begonnen met financieel advies en controles, maar kreeg niet lang daarna te maken met logistiek en manufacturing en dat is vandaag de dag niet anders.






KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN • AANKOMST • DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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




Welkom bij Partycentrum Schimmel

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





Restaurant 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 parkeerplaats en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl




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

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

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



Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*

Buitenzorg
1855 1855

**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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



Welkom bij DOC's restaurant, Catering en Keuken

Brugveenseweg 25
3781 PG Voorthuizen
T 0342-47 42 44
E info@docrestaurant.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*

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



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

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

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



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

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

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

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

Innovatie in de advocatuur

Voor de Publieke Sector, Retail en Technologie-sector zijn talloze voorbeelden van innovaties te noemen. Het digibord, de zelfscans in supermarkten en mobiele telefoons met steeds weer nieuwe technische snufjes. De zakelijke dienstverlening lijkt niet zo innovatief te zijn. Maar is dat wel zo? Zijn innovaties in de zakelijke dienstverlening niet gewoon minder zichtbaar dan in andere sectoren? Bij Van Veen Advocaten weten ze dat innovaties in de advocatuur geen stofje aan een weegschaal zijn.



Terugblikkend op 2013 hebben er een behoorlijk aantal vernieuwingen plaatsgevonden binnen de advocatuur. Zo begon het jaar met het terugbrengen van het aantal rechtbanken van 19 naar 11, het doel is de kwaliteit en toegankelijkheid van de rechtspraak te verhogen. Ook is de beroepsopleiding voor de advocatuur vernieuwd, er wordt nu gewerkt met een combinatie van klassikaal en digitaal leren. Een ander voorbeeld is het programma KEI (kwaliteit en innovatie rechtspraak), dat is opgezet door de minister van Veiligheid en Justitie en de Raad voor de rechtspraak. KEI wil de rechtspraak in Nederland digitaliseren en de rechtsgang moderniseren. Deze en andere vernieuwingen laten zien dat ook de advocatuur in Nederland niet aan innovatie ontkomt.

Als advocatenkantoor is Van Veen Advocaten al jaren innovatief. Er zijn maar weinig middelgrote kantoren met een fulltime kantoomanager, fulltime kennismanager, fulltime ICT-manager,

een administrateur, lunchroommedewerker en communicatiemedewerker om het gehele kantoor te ondersteunen. Daarnaast is Van Veen Advocaten een van de weinige kantoren in haar marktsegment waar iedere advocaat een eigen secretaresse heeft. 1 op 1 werken vinden zij belangrijk omdat de secretaresses op deze manier bekend zijn met de inhoud van ieder dossier en cliënten zo beter en sneller geholpen kunnen worden. Is deze wijze van werken innovatief? Zo zou je het kunnen noemen. Het kantoor doet er in ieder geval alles aan om kwalitatief vooruitstrevend te zijn en haar dienstverlening af te stemmen op de eisen van de tijd.

Dit is niet alleen te zien aan het feit dat het kantoor relatief veel werkproces ondersteuning heeft. Eind 2012 is Van Veen Advocaten verhuisd naar een nieuw pand dat zij zelf hebben laten bouwen. Net voor de verhuizing is het kantoor overgestapt op een gevirtualiseerd automatiseringssysteem, waardoor zij tijdens

de verhuizing slecht één werkdag 'uit de lucht' zijn geweest. Daarnaast is het kantoor onlangs overgestapt op een nieuw telefoonsysteem waardoor de bereikbaarheid van de advocaten is geoptimaliseerd.

Dit jaar stapt het kantoor over op een nieuw Document Management Systeem (DMS) waardoor minder papier verbruikt zal worden en er efficiënter samengewerkt kan worden. In januari zijn er nieuwe, snellere printers geplaatst en zo blijft het kantoor bezig met het integreren van technologische en organisatorische innovaties om zo als organisatie mee te groeien in een veranderende markt die steeds digitaal, communicatiever en toegankelijker wordt. ■

Al meer dan 35 jaar verleent Van Veen Advocaten vanuit Ede juridische diensten aan cliënten uit het hele land. Met negentien advocaten zijn zij zowel grote (beursgenoteerde) ondernemingen, als kleinere ondernemingen en particulieren van dienst.

W www.vanveen.com
T 0318 687878
E info@vanveen.com
@vanveenlegal

Terugblik op Innovatiemarktplaats



'Zonder food geen ICT, maar zonder ICT ook geen food!' Onder die leuze organiseerden gemeente Veenendaal, Bedrijvenkring Veenendaal, VNO-NCW Midden en Wageningen UR op 30 januari de tweede Innovatiemarktplaats. Ruim 120 onderzoekers, beslissers uit ICT en Industrie en andere ondernemers waren te gast in het gebouw Impulse. Doel? Innoveren!

Net zoals vorig jaar voorzag de Innovatiemarktplaats wederom duidelijk in een behoefte. Bedrijven uit Regio FoodValley en daarbuiten konden kennismaken met onderzoekers van de Wageningen UR en onderzoekers op hun beurt met een breed scala aan regionale bedrijven.

Tijs Breukink, lid van de Raad van Bestuur van de WUR, erkende dat

Zeer goed initiatief; er is veel kennis (bij WUR, maar ook bij bedrijfsleven) en het is fantastisch om die te delen.

samenwerking tussen bedrijven en onderzoekers niet altijd makkelijk is. Maar wel lonend voor beide partijen. De waarde van de marktplaats zag hij vooral in het wegnemen van drempels voor bedrijven die niet altijd meteen aan de WUR denken als ze willen innoveren. Door hier te zijn ontstaat er vanzelf ontmoeting en verbinding. En zonder verbinding geen innovatie.

De gemeente Veenendaal ziet juist in het verbinden van partijen een belangrijke faciliterende rol voor zichzelf weggelegd. Wethouder Marco Verloop (Economie) vertelde het daarom zo belangrijk te vinden om dit soort evenementen te organiseren. Zelf werkt de gemeente ook zo: met behulp van alle relevante partijen bouwt ICT-centrum Veenendaal aan een ICT-Campus.

Belangrijk dat mensen de WUR ook van binnen gaan zien, de weg naar binnen kennen maar ook durven nemen. Want blijkbaar is er toch een barrière. Daartoe is deze bijeenkomst prima geweest.

Na Breukink en Verloop was het tijd voor de pitches (terug te vinden op de website van Stichting ICT-Valley- www.ictvalley.nl). Onderzoekers, de bedrijven Valkencompany en SanoRice, en Stichting ICT

for Brain, Body & Behavior (een netwerk van ICT-bedrijven en kennisinstellingen) lichtten toe wat zij doen, maar vooral ook wat zij te bieden én nodig hebben.. Dat viel goed bij de aanwezige deelnemers, zij waardeerden de kwetsbare opstelling en de openheid van de pitches. Gevraagd werd naar ondersteuning in het vermarkten van een innovatie, evenals bedrijven die de innovatie zelf kunnen faciliteren. Ook waren er vragen over het meedoen in een bestaand innovatienetwerk en een gids die bedrijven mee kan

De pitches waren erg leuk, je kunt gewoon vragen stellen, het is geen verkooppraatje.

nemen in de wereld van het onderzoek. Die gidsen dienden zich tijdens de Innovatiemarktplaats meteen aan. Door hun brede netwerk in bedrijfsleven, onderzoek en onderwijs hadden Martine Schuijjer (VNO-

NCW Midden), Arnoud Leerling (Regio FoodValley), Wicha Benus (RCT De Vallei) en Guido Matthée (Food Valley NL) de rol van matchmaker op de innovatiemarktplaats.

Nadat zij zich geïntroduceerd hadden begon het belangrijkste deel van de middag: de marktplaats. Op de marktplaats presenteerden onderzoekers en bedrijven zich aan het publiek en was er ruime gelegenheid om te netwerken. Daar werd actief gebruik van gemaakt. ■



“Wij realiseren meer dan 95% van onze omzet in het buitenland, maar we zouden best eens wat vaker dicht bij huis mogen kijken. Ik was blij verrast te ontdekken dat er in onze regio zoveel interessante ICT-bedrijven en ICT-toepassers zijn voor wie wij wellicht wat kunnen betekenen. Ik heb nuttige contacten gelegd op het gebied van gedragsmonitoring in de veehouderij, analyse van sportwedstrijden, intelligente camera’s voor detectie van verdacht gedrag op straat, en het meten van emoties bij consumenten. Een prima netwerkbijsamenkomst dus, zeker voor herhaling vatbaar!”
[Lucas Noldus- Noldus Information Technology]

“Valkencompany heeft op de Innovatiemarktplaats een project gepresenteerd in relatie tot de kalvesector, hierdoor hebben we 3 nieuwe contacten (waaronder een onderzoeker bij de WUR en een ICT bedrijf) opgedaan die concreet een bijdrage aan het project kunnen leveren. Voor ons als leverancier van internetproducten was het leuk om een kijkje in de keuken te geven en direct naar aanleiding daarvan positieve reacties te ontvangen en nieuwe verbindingen te leggen!”
[Gerrit Valkenburg- Valkencompany en Stichting ICT-Valley]

“Ik vond het een hele nuttige en leuke bijeenkomst. Door mijn pitch tijdens het plenaire gedeelte kwamen bedrijven met gerichte vragen langs op de marktplaats. Ik heb daardoor diverse ondernemers die op zoek waren naar het gebruik van specifieke faciliteiten van Wageningen UR direct informatie kunnen geven.” –
Edda Neuteboom, Business developer CAT-AgroFood Shared Research Facilities, Wageningen UR.

ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Vallei Business de Zakenautotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 15 april is het weer zover. Dan zullen de nieuwste zakenauto's door onze trouwe lezers worden getest. We sluiten deze enerverende testdag af met een heerlijk diner, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en

gevestigd in de Vallei regio? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 15 april. Surf naar www.valleibusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Tot ziens op de Zakenautotestdag



www.valleibusiness.nl

Ford dealer Van der Kolk Veenendaal

'Veel modellen ook in 2014 met lage bijtelling'

Ford is in Nederland één van de grootste spelers in de zakelijke markt, een segment waarin modellen met een lage fiscale bijtelling belangrijker zijn dan ooit. Ford dealer Van der Kolk uit Veenendaal biedt ook in 2014 een zeer breed gamma met rijk uitgeruste leasemodellen die ook nog eens in de fiscaal aantrekkelijke bijtellingscategorieën van 4%, 14% of 20% bijtelling vallen.



“Een lage bijtelling voor zakelijke rijders is niet alleen te danken aan een gunstig bijtellingspercentage, maar zeker ook aan onze zeer aantrekkelijke ECONetic Lease-modellen en EcoBoost Editions. Deze Ford-modellen zijn zonder meerprijs standaard voorzien van een groot aantal luxe opties,” aldus Marcel de Bruin van Van der Kolk Veenendaal. “De vele standaard gemonteerde features ziet de zakelijke rijder niet terug in de bijtelling. Hoe lager de catalogusprijs, des te lager de fiscale bijtelling.”

Bijtelling

Het uitgebreide gamma modellen van Van der Kolk in Veenendaal, met een extra lage fiscale bijtelling, omvat voor 2014:

- 4% bijtelling

De emissievrije, elektrisch aangedreven Ford Focus Electric.

- 14% bijtelling

De ultrazuinige en krachtige Ford Fiesta 1.6 TDCi.

- 20% bijtelling

Een groot deel van de Ford-modellen van Van der Kolk Veenendaal BV valt komend jaar in het gunstige tarief van 20%:

- alle Fiesta 1.0 benzinemodellen, inclusief de recent geïntroduceerde 1.0 EcoBoost met PowerShift automaat;
- alle B-MAX 1.0 benzine- en 1.6 TDCi-modellen;
- alle Focus 1.0 EcoBoost benzine- en 1.6 TDCi dieselmotoren;
- alle C-MAX 1.0 EcoBoost benzine- en 1.6 TDCi dieselmotoren;
- de Ford Mondeo 1.6 TDCi hatchback en wagon;
- de nieuwe Transit Connect L1 ECONetic 1.6 TDCi (uniek in de markt).

Aantrekkelijke leasemodellen

Van der Kolk Veenendaal dankt zijn succes onder zakelijke rijders in de regio niet alleen aan de gunstige bijtellingscategorieën. “De combinatie van aantrekkelijke leasemodellen én een laag bijtellingsper-

centage resulteert in extra lage maandlasten”, licht De Bruin toe. Het omvangrijke gamma van speciale leasemodellen van de Ford dealer uit Veenendaal omvat ondermeer de Ford Fiesta 1.6 TDCi ECONetic Lease, de Ford Focus EcoBoost Editions, de Ford C-MAX ECONetic Lease, de Ford Mondeo Platinum 1.6 TDCi ECONetic Lease.

Vanwege de vele bijtellingsvriendelijke modellen ziet Van der Kolk Veenendaal het jaar 2014 vol vertrouwen tegemoet. “Voor de zakelijke rijder is een lage fiscale bijtelling belangrijker dan ooit tevoren. Dankzij de zeer gewilde combinatie van onze rijk uitgeruste leasemodellen, tegen een lage fiscale bijtelling, blijft Ford ook in 2014 een zeer aantrekkelijk alternatief voor de zakelijke rijders in onze regio,” besluit De Bruin. ■

Ford dealer van der Kolk Veenendaal
 Newtonstraat 9
 3902 HP Veenendaal
 T: 0318-518416
 E: verkoop-veenendaal@ford-veenendaal.nl
 I: www.ford-veenendaal.nl



AL-90:54

De 2e vhm | vallei rally

FOTOGRAFIE MARTIN HOGEBOOM



Woensdag 9 juli 2014 organiseert vhm | accountants & belastingadviseurs samen met Classic Events de tweede vhm | vallei rally, de gezellige, uitdagende businessrally voor ondernemers.



De rally wordt georganiseerd voor ondernemers, werkgevers en beslissers uit de Vallei-regio en is vooral bedoeld om het netwerken eens op een heel andere manier te benaderen. De rally staat open voor klassieke auto's, moderne sportwagens en bijzondere auto's.

Bijzondere auto's

“Bij een rally denk je al snel aan een deelnemersveld met klassieke auto's”, aldus Jan Veldhuizen van vhm | accountants & belastingadviseurs. “Natuurlijk zijn die er ook. Auto's voor stoere kerels die hun hand niet omdraaien voor wat reparatiewerk onderweg. Maar het deelnemersveld is heel breed. Met veel verschillende auto's. Vorig jaar hadden we

deelnemers met een Masarati 3500 GT en een BMW Z4 maar ook met een exclusieve Alfa Romeo Touring uit 1942.”

Ondernemersrally

Volgens Veldhuizen belooft het een bijzonder evenement te worden. “Het is een rally voor ondernemers. Ondernemers die eens uit de dagelijkse praktijk willen stappen en op pad gaan met het gevoel van de doorgewinterde rallyrijders van weleer. Ouderwets de weg vinden, onbekend terrein verkennen en proberen zo hoog mogelijk te eindigen. Natuurlijk kan er ook volop genetwerkt worden. Maar we doen dat op een informele en leuke manier die origineel is en mensen aanspreekt.” Veldhuizen en vhm | accoun-

tants & belastingadviseurs organiseren de rally niet alleen. “We maken gebruik van de kennis en ervaring van Classic Events, die dit soort evenementen vaker organiseert.”

Deelname

Deelname aan de vhm | vallei rally is uitsluitend op basis van inschrijving en kent een limiet van 50 equipes. Elke equipe krijgt een startplaats, koffie tijdens de ontvangst, lunch, drankjes tijdens de diverse stops, diner, leuke hebbedingetjes en natuurlijk de unieke rallyschilden. ■

Aanmelden kan via de site van www.valleirally.nl

Unikon Industrial Washers

Op een enthousiaste manier maatwerk bieden

Wie het heeft over Foodvalley, heeft het over bijna alles wat met food te maken heeft. Producenten in de foodindustrie moeten zich aan tal van (hygiëne)regels houden. Schone producten zijn van vitaal belang. Maar dat begint bij schone machines en gebruiksmaterialen. In dat kader reed de redactie van Vallei Business naar Barneveld om een bezoek te brengen aan Unikon en zat aan tafel bij eigenaar/directeur Wim Neels.

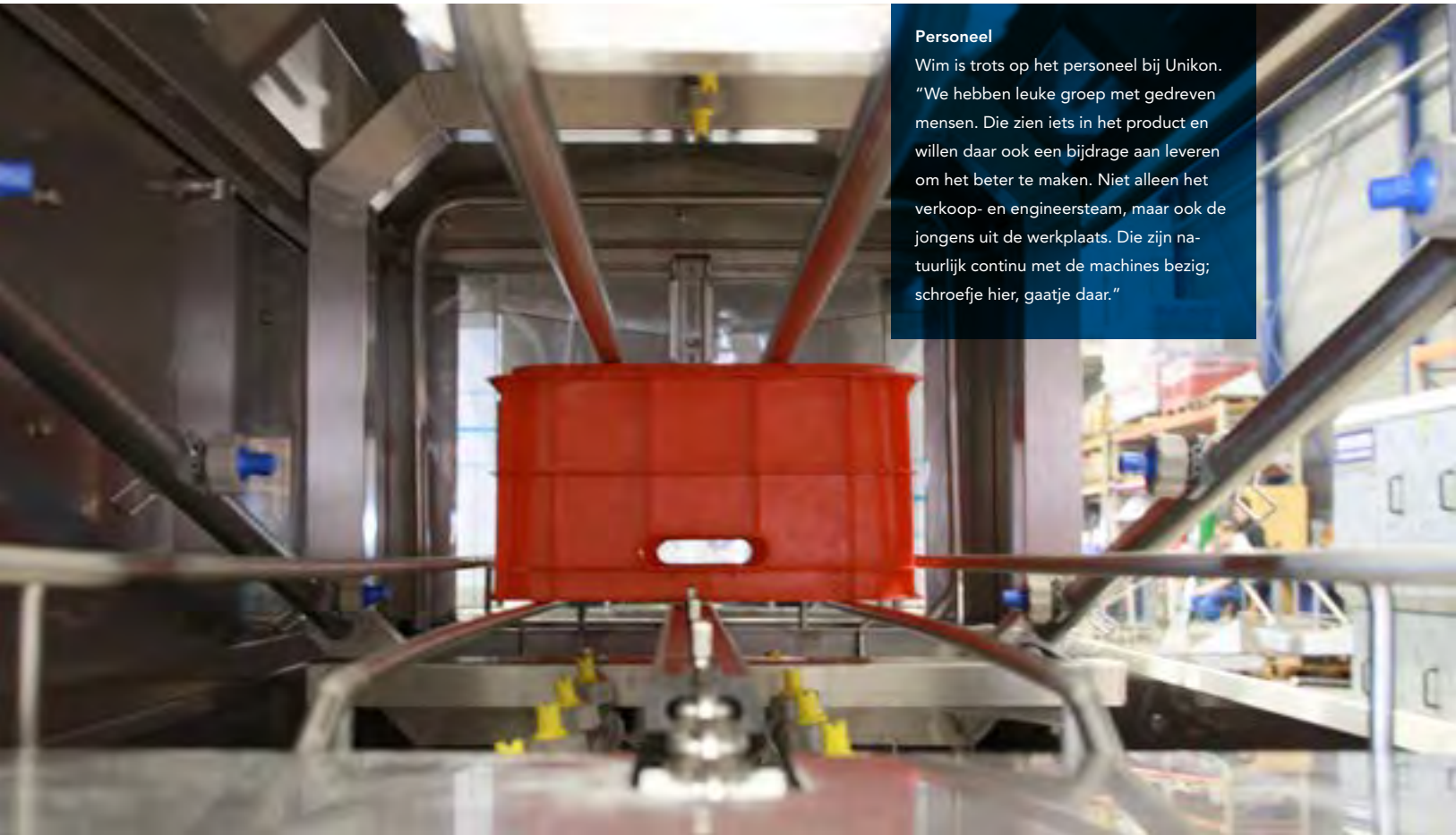
Unikon ontwerpt, ontwikkelt en bouwt wasstraten en -drogers voor de industrie. Daarnaast verzorgt het Barneveldse bedrijf ook de bijbehorende logistiek. De klanten van Unikon zijn wereldwijd en komen vooral uit de foodsector; van kikenbroederijen, vleesverwerkers, bakkers tot chocoladefabrikanten. Zij maken de machines voor de meest uiteenlopende producten zoals normwagens, pallets, tray's, kratten, containers, chocoladevormen, snijplanken, trolley's, bakplaten en nog veel meer.

In de grote werkplaats aan de Hermesweg worden indrukwekkende machines gemaakt. Wim: "We hebben een engineeringteam van vijf personen en zij ontwikkelen de machines. Wij springen in op de vraag uit de markt." Wim geeft een voorbeeld. "Een aantal jaren geleden zijn er voor de eierindustrie pallet en dividers op de markt gekomen. En dat moet natuurlijk schoon. Dus daar zijn we op ingesprongen en hebben daar een serieuze klantenkring in opgebouwd. Inmiddels staan die machines ook in veel andere landen zoals België, Duitsland, Italië tot aan Australië toe."

Samen

Het team van Unikon houdt de markt continu in de gaten om te kijken waar





Personeel

Wim is trots op het personeel bij Unikon. “We hebben leuke groep met gedreven mensen. Die zien iets in het product en willen daar ook een bijdrage aan leveren om het beter te maken. Niet alleen het verkoop- en engineersteam, maar ook de jongens uit de werkplaats. Die zijn natuurlijk continu met de machines bezig; schroefje hier, gaatje daar.”

kansen en mogelijkheden liggen. Dit gebeurt over het algemeen vanuit de standaard producten van Unikon. Wim: “Vanuit de standaard ontwikkelen we klantspecifieke producten. Dus vanuit de basis wordt gekeken wat er aangepast moet worden. Kleiner of hoger. Zware of minder zware pompen. In principe geeft de klant aan wat gewassen moet worden en wij kijken wat daar voor nodig is.” Wim legt uit dat in de meeste gevallen vanuit een bepaalde basis wordt gewerkt. “Want dat staat en dan kunnen we van daaruit verder bouwen. Maar er zijn ook gevallen waar we op nul moesten beginnen.”

Oplossingen

Niet alleen de engineers denken na over het ontwikkelen van machines, ook het verkoopteam doet mee. “We hebben technische mensen op de verkoop. En dat helpt met het verkrijgen van de juiste informatie, want die is belangrijk. Wij verkopen namelijk oplossingen, het is veel meer dan alleen een machine. Wij

willen ook de oplossing bieden voor het probleem van onze klanten.”

Van de juist de oplossingsgerichte manier van werken wordt Neels enthousiast. “Ik moet er niet aan denken om in een lijntje machines te produceren. Juist bij het maatwerk wat wij leveren, komt zoveel kijken. En dat is geweldig! Je hebt te maken transport, het water wel of niet verwarmen, de afvoer van het stoom of water en nog veel meer. En in de verschillende landen waar we zaken mee doen, heb je bijvoorbeeld te maken met lokale regelgeving. Maar ook de verschillende soorten voltages is iets om rekening mee te houden.”

Service en kwaliteit

Uiteraard heeft Unikon kwaliteit hoog in het vaandel staan. Zo werken ze uitsluitend met A-merken en de hoogste kwaliteit materialen. Wim vertelt dat Unikon voor Nederland, België en Duitsland één servicemonteur in dienst heeft. “Hij pleegt, waar nodig, onderhoud aan ruim 400 machines. Daar heeft hij een aardige

taak aan en dat zegt ook wel iets over de kwaliteit van onze machines. Maar ook de eenvoud maakt de kwaliteit van een machine hoog.”

Kaasplankenwasser

Om de diversiteit van Unikon aan te geven, sluit Wim met een laatste voorbeeld. “Een tijd geleden kregen we vraag of we een kaasplankenwasser konden maken. We hebben eerder al eens een bestaande machine aangepast, maar dat was volledig met water. Maar die houten planken mogen natuurlijk niet té nat worden. Samen met de klant hebben we toen gekeken wat hun wensen waren en wat wij daar, met onze kennis en ervaring, aan toe konden voegen. Daar hebben we onze engineers toen op losgelaten en die machine is uiteindelijk van nul af gebouwd en geleverd.” ■

Unikon Industrial Washers
Hermesweg 30a
3771 ND Barneveld
T: 0342-415752
I: www.unikon.com
E: info@unikon.com

Banketbakkerij Mekking

Al ruim 100 jaar
een begrip

Al 113 jaar bedient de banketbakkerij de wijde omgeving van Bennekom. Joost Mekking senior: "De broer van mijn opa is het bedrijf in 1901 gestart om de inwoners van Bennekom te voorzien van brood en banket. Deze Aart Mekking had geen stamhouder, waardoor mijn vader en moeder het bedrijf in 1946 hebben overgenomen."

Aan het eind van de jaren 60 houdt Mekking het bakken van brood voorgezien en richt het bedrijf zich alleen nog maar op het maken van gebak, exclusieve taarten en speciale opdrachten voor zowel particulieren en bedrijven.

Sinds 2001 mag de banketbakkerij zich bij 'Koninklijke beschikking Hofleverancier' noemen, goedgekeurd door prinses Beatrix. "Dat is natuurlijk de 'kroon' op ons werk", vertelt Joost Sr. "Tegenwoordig bestaat de banketbakkerij uit 12 medewerkers, waaronder 2 chocolatiërs die al onze bonbons en chocoladewerk maken en een verkoopteam van 7 dames die er iedere keer maar voor zorgen dat de winkel er iedere dag weer tip-top uitziet en die altijd inspelen op de seizoenen met de bijbehorende thema's."

Mekking is continu bezig met innovatie, bedenkt nieuwe producten maar ook acties en speelt zoveel mogelijk in op de actualiteit. "We organiseren regelmatig proeverijen, werken veel samen met collega-ondernemers en denken altijd mee met onze afnemers als het gaat om nieuwe producten.



De familie Mekking, met v.l.n.r. Joost jr, Joost sr, Yvonne en Marjet.

Onze schoondochter heeft samen met compagnon Jan een deur verder een nieuw concept geopend met de verkoop van Hollandse en buitenlandse kazen en delicatessen als wijn, zelfgemaakte chutneys, noten, zelf geïmporteerde Spaanse en Italiaanse hammen en authentiek mooi brood en een lunchroom onder één dak. Op deze manier kunnen we elkaar versterken. Ook verzorgen zij bedrijfslunches met mooie regionale producten, heerlijke amuses, openingen van winkels. Alles is te vinden op www.smaakbennekom.nl.

Mekking: "Dit jaar is Ede de hoofdstad van de Smaak, daar haken we op in met onze Food Valley koekjes. Maar ook met streekproducten als de Remeker kaaskoekjes en de gevulde pompoen cake."

Zakelijke markt

Naast zijn vrouw Yvonne, werken ook zijn zoon Joost jr. en dochter Marjet in het bedrijf. "Joost en Marjet nemen het bedrijf over al hoewel wij er nog wel bij betrokken blijven", vertelt Mekking. "Nu kan ik me nog meer bezig houden met de creatieve processen. En die zijn er genoeg." De ban-

ketbakkerij wordt regelmatig benaderd door bedrijven voor allerhande zoete 'traktaties'. "Wij zeggen eigenlijk nooit nee", vertelt Mekking. "Als we het op tijd weten kan bijna alles. Zo hebben we in een weekend 3200 speciale chocoladeletters geproduceerd. Maar we brengen net zo makkelijk een bruidstaart naar Istanbul. Recent ook nog voor een jubilerend bedrijf een kleine 2500 gebak bezorgt bij hun klanten door heel Nederland en zelfs België. We hebben een serie taarten voor een parfummer naar al hun klanten in Nederland en zelfs een aantal naar het hoofdkantoor in Parijs mogen brengen. Het kan ons niet gek genoeg."

Een van de stappen die Mekking niet lang geleden heeft gemaakt is meer focus op de zakelijke markt. Mekking: "als bedrijven iets te vieren hebben, zijn ze bij ons aan het juiste adres. Uw Hofleverancier denkt graag met u mee." ■

Banketbakkerij Mekking
Dorpsstraat 46, 6721 JL Bennekom, T 0318 – 414266
F 0318 – 413478, I www.banketbakkerijmekking.nl

Robert Benninga daagt ZZP'ers uit

“Wanneer je alles opschrijft wat er vanavond gezegd wordt, ga je minimaal de helft onthouden. Anders ben je net een Tefalpan. Dan glijdt alles langs je heen. En ik hoop dat je vanavond inzichten krijgt waar je wat mee gaat doen.”

Zo begint Robert Benninga, topspreker op het gebied van leiderschap, high performance en persoonlijke ontwikkeling, zijn optreden. Op uitnodiging van ZZP Valley was Benninga 11 februari te gast bij de Rabobank in Ede met zijn verhaal ‘Sterk staan in slechte tijden’.

De aanwezige ondernemers schrijven druk mee in de notitieboekjes die bij binnenkomst naast een dik elastiek op elke stoel liggen. Ook schromen ze niet enthousiast te reageren op de vragen die Robert Benninga stelt. Het motto van Benninga waarop hij tijdens zijn verhaal een aantal keren terugkomt, is: “Geloof

geen woord van wat ik zeg, ga het gewoon doen en kijk wat het je oplevert. Ik vertel alleen maar open deuren. Loop jij door die deur heen?” Benninga ziet het als zijn levensopdracht met treffende voorbeelden en confrontatie de kwaliteiten van zijn publiek naar een hoger niveau te brengen.

Tegenslag of kans?

De antwoorden op de vragen die Benninga continu op zijn publiek afvuurt, zeggen volgens de spreker stuk voor stuk iets over de mensen die de antwoorden geven. Dat ligt ook in lijn met zijn statement ‘hoe je iets doet, zo doe je alles’.

“Mensen die te laat komen, zijn altijd te laat. Mensen die onbeschoft zijn, zijn altijd onbeschoft.”

Het goede nieuws is gelukkig dat we ons gedrag volgens Benninga compleet kunnen veranderen. Het elastiek wordt erbij gehaald. “We gaan de comfortzone eens een beetje oprekken. Waarom is het gras groener bij de burens?” Uit het publiek: “Ze gebruiken meer mest.” “Ja”, reageert Benninga. “Ze hebben meer shit. Dat is de belangrijkste reden waarom gras harder groeit bij de burens. Problemen brengen je verder. Is een burn-out, scheiding, ziekte of ontslag een kans of een tegenslag? Iets heeft geen betekenis behalve de betekenis die jij er aan geeft. Of iets een kans of een tegenslag is, is je eigen keuze. 80% van de mensen kan dat, 20% van mensen kan dat niet, bijvoorbeeld vanwege handicap. Er gebeuren nu eenmaal dingen in je leven. Als het leven je Citroentjes geeft, maak er limonade van.”

Wet van het verkeerslicht

Na de oefening met het elastiek geeft Benninga met zijn ‘Wet van het verkeerslicht’ een van zijn vele tips waarmee een ieder dichterbij de reden van zijn bestaan kan komen. “Vraag voordat je naar bed gaat aan je partner of aan jezelf: waarmee ga ik stoppen? Waarmee ga ik door? Waarmee ga ik starten?” ■

Voor informatie over aankomende events van ZZP Valley, kijk op www.zzpvalley.nl.



GEBROEDERLIJK AUTO'S WASSEN

Carwash & Co is 16 jaar geleden begonnen als MacCarwash Ede. Al snel een begrip in de regio vanwege haar kwaliteit, service en snelheid. Dat concept is nooit meer losgelaten.

MacCarwash Ede was de eerste wasstraat in Nederland met een full service wasstraat van 55 meter. André van Riet deed voor veel zaken in Rusland. Toen Van Riet besloot te stoppen, stond er nog een wasstraat klaar om naar Rusland geëxporteerd te worden. Toen bleek dat die deal niet doorging, nam Van Riet de wasstraat over om vervolgens in Ede zijn deuren te openen.

Na veel succesvolle jaren, zat Van Riet op een avond met zijn zoons Jordi, Imar en Timo aan tafel. De toekomst van het bedrijf kwam aan bod en Jordi opperde om er een familiebedrijf van te maken en het full service concept uit te breiden naar 2 nieuwe locaties.

Na lang zoeken zijn twee uitstekende locaties gevonden in Veenendaal en Doetinchem en verandert de naam van MacCarwash Ede in Carwash & Co.

Het concept is verder geperfectioneerd; zonder voorwassen een schone auto, uitmuntende service en altijd gratis overdekt stofzuigen. Door deze aanpak staat er nooit een wachtrij en ontvangt de klant binnen 4,5 minuut een schone auto. ■



De familie van Riet, met v.l.n.r. vader André en zoons Timo, Jordi en Imar

Carwash & Co Ede	Carwash & Co Veenendaal	Carwash & Co
Celsiusstraat 6	Kernreactorstraat 2	Havenstraat 19
6716 BZ Ede	3903 LG Veenendaal	7005 AG Doetinchem
T: 0318-690488	T: 0318-860222	T: 0314-870033
I: www.carwashco.nl		
E: info@carwashco.nl		



Presenteren is geen kunstje

Wil jij ontspannen kunnen presenteren voor een groep? Krachtig je verhaal overbrengen zonder je te verliezen in details? Gabriëlle Dik, eigenaar van Stagecall en Professioneel Presentatiecoach, helpt door middel van inspirerende presentatietrainingen om op jouw manier en vanuit jouw kracht te spreken. Zij gelooft dat authentiek presenteren cruciaal is wanneer je voor een groep staat. Het is geen kunstje. Mensen worden pas overtuigd als je dicht bij jezelf blijft, gelooft in je boodschap én in jezelf. Vanuit deze visie, organiseert Stagecall (2-daagse) presentatietrainingen in Voorthuizen (open inschrijving) en geeft ook in-company trainingen.

Voor informatie en referenties:

www.stagecall.nl of mail met g.dik@stagecall.nl voor de brochure. Mobiel: 06-20239182

BOERS ADVOCATEN



ZEGGEN

WAT WE DOEN

DOEN

WAT WE ZEGGEN

Bezoekadres: Kerkewijk 20, 3901 EG Veenendaal
 Telefoonnummer: 0318 - 522 404
 Website: www.boersadvocaten.nl

Voor Microsoft Office trainingen met een doel



TOPWERK staat voor Training tot OP de WERKplek. Wij trainen niet zomaar, maar nemen als uitgangspunt het resultaat dat u wilt bereiken en de inspanning die u wilt verrichten. Op basis daarvan stellen we een gerichte training samen die u dát brengt wat u wilt beheersen. Dat is de basisfilosofie van Topwerk.

Leren werken met Microsoft Office is als leren hardlopen: kijkend naar enkel het einddoel zakt de moed om te starten vaak al direct in de (hardloop)schoenen. Maar met een haalbaar schema, gebaseerd op persoonlijke wensen, met een coach die op afstand stuurt en een personal trainer die afremt als het te snel gaat en stimuleert waar dat nodig is, is ieder doel te realiseren.

Trainingen op maat

De trainers van TOPWERK weten als geen ander deelnemers te motiveren en te inspireren. Daarbij worden de trainingen opgebouwd op basis van de behoefte en het niveau van de deelnemers. Zodat iedereen na het beëindigen van de training praktische handvatten en kennis heeft gekregen om effectiever de Microsoft Office programma's in te kunnen zetten en te gebruiken.

TOPWERK verzorgt een keur aan trainingen. Wij hebben echter geen vast

opleidingschema; we werken op basis van dat wat u wilt bereiken en de inspanning die u daarvoor wilt doen. U kiest op basis van die twee argumenten en wij vullen de inhoud samen in. Eigenlijk werkt het dus net als bij hardlopen: zeg wat u wilt en wij maken het trainingschema. Letterlijk!

In alle trainingen zorgen wij ervoor dat na de training direct met het programma gewerkt kan worden. Praktisch en efficiënt! ■

TOPWERK
Postbus 811, 3900 AV Veenendaal
Vendelier 61-63, 3905 PD Veenendaal
T 088 237 24 24, E info@topwerktraining.nl
I www.topwerktraining.nl

TOPWERK
Effectief trainen voor topprestaties!

Privé vergaderlocatie Klein Wittenoord

De verbinding tussen mens en werk

Klein Wittenoord is een kleinschalige privé-locatie dat zich kenmerkt door kwaliteit en gastvrijheid. En door rust en ruimte. Dat kan ook niet anders, want Klein Wittenoord ligt in het buitengebied van Renswoude op 5 hectare natuurgebied.

Privé locatie

Marijke Holwerda trapt af: “Het unieke aan onze locatie is dat het een privé vergaderlocatie is. Daarmee bedoelen we dat

degenen die bij ons te gast zijn, ook de enige gasten zijn. Op deze manier is men ‘onder ons’ en dat zorgt ervoor dat men zich snel op z’n gemak voelt. Voor wie dat belangrijk is: men kan in volledige anonimiteit vergaderen, lunchen en/of dineren.”

Kleinschalig

Wim van Velzen vertelt: “Belangrijk voor ons is de persoonlijke aandacht en kwaliteit die we aan onze gasten willen geven. De kleinschaligheid van onze locatie past bij wie we zijn en maakt dat we zelf ook veel plezier hebben in wat we doen. We zijn er heel trots op dat onze gasten -zonder uitzondering- hun waardering uitspre-

ken over zowel onze locatie als onze gastvrijheid. Het is een aangename plek om te verblijven.”

Inspirerende vergaderruimte

“Onze gasten worden ontvangen in het hart van het pand, de professionele keukens. Hier wordt de vers bereide koffie, cappuccino of espresso gemaakt met altijd iets lekker erbij. Op deze manier kan de bijeenkomst op een ontspannen manier beginnen”, beschrijft Holwerda. De vergadering vindt plaats in de inspirerende vergaderruimte die direct verbonden is aan de keukens. De vergaderruimte is zo ingericht dat vele verschillende





opstellingen mogelijk zijn, afhankelijk van de wensen.

Er is, in samenwerking met Rohde & Grahl, vooral veel aandacht besteed aan de akoestiek zodat de rust en ruimte niet alleen buiten, maar ook binnen ervaren wordt. Dat komt de kwaliteit van de bijeenkomst ten goede.

De lunch wordt -zo gewenst- geserveerd in de sfeervolle eetkamer. Maar bij mooi weer is het ook mogelijk om de lunch buiten op het terras te gebruiken, aan de grote teakhouten tafel.

Mocht iemand behoefte hebben aan een onderbreking van de vergadering of lunch; met één stap sta je buiten en kan je een lekkere wandeling maken of even zitten op één van de bankjes in het groen.

Besloten diner of kookworkshop

Dan vertelt Van Velzen enthousiast over de

mogelijkheden die er zijn als men gebruik wil maken van een besloten diner: "We bespreken vooraf de wensen en Marijke en ik zorgen ervoor dat het een bijzondere avond wordt. Het is ook mogelijk om, bijvoorbeeld als team, samen een mooi diner te bereiden. Dan gaan we aan de slag in onze professionele kookstudio, onder mijn begeleiding." ■

Nieuwsgierig?

Bent u nieuwsgierig geworden naar onze locatie en de mogelijkheden, neemt u dan gerust contact met ons op. We maken graag een mooie aanbieding.

Klein Wittenoord
Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude
0318-57 53 25, 06-54 37 45 25,
info@kleinwittenoord.nl
www.kleinwittenoord.nl



Holwerda en Van Velzen laten anderen graag over hun ervaringen spreken, dat vinden ze het beste passen bij wie ze zijn.

Mark Monsma, Manager Strategic Alliances, NOC*NSF:

"Klein Wittenoord is in alle facetten een bijzondere vergaderlocatie. De professionele en warme eigenaren Wim en Marijke verzorgden al onze bijeenkomsten telkens tot in de puntjes. De herinneringen aan de oprechte gastvrijheid, voortreffelijke kookkunsten en de overheerlijke versnaperingen bezorgen ons nog steeds een glimlach."

Marjan van Ravenhorst, adviseur/eigenaar Allergenen Consultancy:

Klein Wittenoord is een fantastische locatie voor trainingen. Prachtig gelegen, mooie zaal en een professionele en gezellige keuken als centrale hart. Hier haal je je kopje koffie, met eigen gebakken lekkers! Verzorgd tot in detail. Marijke en Wim zorgen ervoor dat je je direct thuis voelt. Een aanrader!

Lorens Kirchner, DSB Verzekeringen:

"Wij zijn er in geslaagd diverse moeilijke beslissingen te nemen en het onderlinge vertrouwen te versterken in een prachtige omgeving met de constante begeleiding van Wim en Marijke tijdens de breaks. En het eten was heerlijk."

Gaston Hendriks, MFP FFP:

"Klein Wittenoord staat voor gastvrij en culinair vergaderen in een mooie omgeving. Mede dankzij de gastvrijheid van Marijke en Wim hebben wij een hele productieve vergadering gehad. Klein Wittenoord is een parel."

Jet verzendt.

onderdeel van VMT

Van paperclip tot pallet. Jij verzint 't, Jet verzendt 't.

- één scherp tarief
- 1 boekingsysteem voor alle zendingen
- snelle en zorgvuldige service
- standaard verzekerd
- standaard handtekening voor ontvangst



Koppel kosteloos uw webshop

Al uw webshopboekingen in één compleet boekingsysteem

Overal ter wereld al uw logistieke diensten boeken; pallets, pakketten en koeriersdiensten in het online boekingsysteem. Met het Jet boekingsysteem beheert u heel eenvoudig alle logistiek en bent u verzekerd van de beste verzendoplossing!

0318 51 38 13 | www.jetverzendt.nl | Veenendaal



Incassobureau De Nederlanden

“No cure no pay incasso is ons uitgangspunt”

Niet betalende debiteuren veroorzaken niet alleen ergernis en stress, ze tasten ook de liquiditeitspositie aan in een tijd waarin de marges toch al onder druk staan. Voortvarend debiteurenbeheer kost echter tijd en energie. Jacco van de Loosdrecht van incassobureau De Nederlanden biedt ondernemers daarom de gelegenheid de laatste aanmaning gratis te downloaden en te versturen onder de eigen bedrijfsnaam of onder de naam van het incassobureau. “Vervolgens nemen wij na veertien dagen contact op of er verdere stappen moeten worden ondernomen. No cure no pay incasso is daarbij ons uitgangspunt.”

Incassobureau De Nederlanden bestaat sinds 1939 en is voor veel bedrijven al jarenlang een betrouwbare partner. Met de mogelijkheid de laatste aanmaning gratis te downloaden, wil de huidige directeur Jacco van de Loosdrecht het voor ondernemers nog makkelijker maken afschrijving op hun debiteuren te beperken, zonder dat er kosten aan te pas komen. “Wanneer de algemene voorwaarden niet gelden,

omdat ze bijvoorbeeld niet schriftelijk aan de debiteur zijn overhandigd, moet de laatste aanmaning aan de eisen voldoen van de nieuwe incassowetgeving, die sinds 1 juli 2012 van kracht is. Indien dat niet het geval is wordt de kans voor de ondernemer om geld te vorderen bij de debiteur zonder zelf kosten te maken een stuk kleiner.”

Incassotraject na de laatste aanmaning

Een incassotraject start na de laatste aanmaning met een minnelijke fase, waarin de debiteur door het incassobureau schriftelijk en telefonisch wordt aangespoord te betalen. Als de debiteur niet tot betaling overgaat, kan besloten worden de gerechtelijke fase in te gaan. Deze fase kost, hoe onredelijk dat soms ook voelt, geld. Er moeten kosten gemaakt worden voor de deurwaarder, de dagvaarding en de gang naar de rechtbank in de vorm van griffiekosten. “Het besluit om tot een gerechtelijke procedure over te gaan is daarom het beste te nemen vanuit een zakelijke kosten-batenanalyse, waarbij informatie over de liquiditeitspositie van de debiteur vaak de doorslag geeft.”

70% van de gratis incasso's slaagt

De toegevoegde waarde van incassobureau De Nederlanden ligt in het succesvol afronden van het incassotraject in de gratis minnelijke fase. “Door daarbij te werken met een conceptdagvaarding waarin precies hetzelfde staat vermeld als in een echte dagvaarding, kiest bij ons 70% van de debiteuren alsnog voor betalen. Dat betekent dus geen kosten voor onze klanten.” De Nederlanden onderscheidt zich bovendien van vele andere incassobureaus door bij een getroffen betalingsregeling de gevorderde bedragen tussentijds door te schuiven naar hun klanten in plaats van te wachten totdat de debiteur het gehele bedrag heeft voldaan. ■

Incassobureau De Nederlanden
Einsteinstraat 59A, 3902 HN Veenendaal
(0318) 584 310, www.denederlanden.nl



Praktijkgerichte trainingen & opleidingen

Voor plantmanagers, productiemanagers,
productieleiders, productiemedewerkers,
operators, magazijnchefs, medewerkers
technische dienst, kwaliteitsmedewerkers,
Arbo-coördinatoren.

Van talentvolle medewerkers naar helden op de werkvloer.
Getraind personeel dat uw bedrijfsprocessen én -resultaat naar
een volgend niveau tilt.

www.cbt-trainingen.com/praktijk



Resultaten waar
je **u** tegen zegt



Vendelseweg 100
3905 LD Veenendaal

www.v-kessel.nl

Tel: 0318-512 303
Fax: 0318-555 404
info@v-kessel.nl

Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

ACCORD: ONDERNEMEND IN PERSONEEL

Accord Uitzendbureau is al 27 jaar 'Ondernemend in personeel' voor MKB ondernemers en uitzendkrachten in de regio Midden-Nederland. U vindt binnen Accord gedreven HR-specialisten die u graag helpen met de volgende vormen van dienstverlening: Werving & Selectie, Uitzenden, Detacheren, Payrolling en Persoonlijk Profiel Analyse (PPA).

U kiest voor Accord omdat u een onderscheidende kwaliteit van dienstverlening en serviceniveau wilt ervaren en omdat u een HR-partner wilt die de kunst verstaat om naast het koppelen van een functieprofiel aan een CV, ook de vertaalslag kan maken tussen uw organisatiecultuur ten opzichte van het type medewerker. U vindt in Accord een lange termijn partner die zich actief opstelt en die een nauwe band met u aangaat. Of u nu uitzendkracht of opdrachtgever bent, u wordt nog echt als klant behandeld.

Regiovestiging Amersfoort

Na even weg te zijn geweest uit het Amersfoortse, zijn wij weer terug. Vanuit de nieuwe regiovestiging op een toplocatie in Amersfoort, bewegen wij ons meer en meer van lokaal naar regionaal. We investeren graag in een nog bredere kijk op bedrijvigheid en werkgelegenheid van de stad en haar omliggende regio, om zodoende de regionale ondernemers nog beter van dienst te kunnen zijn. ■



Bent u geïnteresseerd in het reduceren van uw personeelskosten en werkgeversrisico en wilt u ondersteuning krijgen in personeelswerfing? Of wilt u een vergelijking tussen 'zelf werven' of 'uitbesteden'? U bent van harte welkom om mij te benaderen voor een persoonlijk kennismaking via e-mailadres: mcroonen@accord.nl of via telefoonnummer: 06-23265387

EDES FAMILIEBEDRIJF DE NOOIJ BESTAAT 100 JAAR

Voor De Nooij Stainless en De Nooij Pompinstallaties in Ede is 2014 speciaal. Op 16 maart 2014 bestond het van oorsprong Bennekomse familiebedrijf honderd jaar. Directeur Christiaan de Nooij: "We kijken terug, maar zijn ook klaar voor de toekomst."

De Nooij: "Mijn opa, Jan de Nooij, startte in 1914 het bedrijf als grof en kachelsmederij in Bennekom. In de decennia erna hebben hij en daarna mijn vader Paul en oom Wim het ontwikkeld tot een specialistische organisatie in roestvaststaal (RVS) en pompinstallaties." Vanaf 1980 namen huidige directeur Christiaan de Nooij en neef Jan de Nooij het bedrijf over. Sinds 2004 bestaat de directie uit Christiaan de Nooij. Inmiddels is de onderneming gevestigd in Ede en bestaat het uit twee firma's: De Nooij Stainless en De Nooij Pompinstallaties.

De Nooij Stainless

De Nooij Stainless produceert RVS-producten voor de offshore en de chemische industrie wereldwijd. De nadruk ligt hierbij op aardgas- en olie-industrie. Regionaal is de plaatverwerker ook bekend als toeleverancier voor industriebedrijven. De Nooij onderscheidt zich hoofdzakelijk op het gebied van separatiesystemen.

De Nooij Pompinstallaties

De Nooij Pompinstallaties richt zich op het efficiënt transporteren en behandelen van schoon water en afvalwater. De pompinstallateur is leverancier voor (semi-)overheidsinstanties, waaronder Gemeente Ede. Verder richt het bedrijf zich op recreatiebedrijven en de industrie.



Siras Secretariële Service

al ruim 27 jaar topservice

Al sinds 1987 verzorgt Siras Secretariële Service op afstand de telefoonaanname en/of het complete secretariaat voor bedrijven en verenigingen. Alle zaken die niet tot de core-business van een bedrijf horen, kun je uitbesteden. Uiteraard hangt er wel een prijskaartje aan, maar wat levert het uiteindelijk op? Vallei Business toog naar Wageningen en schoof aan tafel bij Coby de Roos, directeur van Siras Secretariële Service.



“Wie zijn telefoon en/of secretariaat uitbesteedt, doet weliswaar een kleine investering, maar uiteindelijk levert het voor het overige personeel van dat bedrijf veel meer productieve uren op. Wij presenteren ons precies zoals het bedrijf het wil hebben. De klanten merken dus helemaal niets van deze op-afstand-bediening.”

Coby geeft een greep uit de vele services die men bij Siras Secretariële Service verleent. “Alle klanten krijgen bij doorschakeling naar ons een uniek telefoonnummer toegewezen. Wij beantwoorden de telefoon met hun eigen bedrijfsnaam. We verbinden desgewenst door naar het mobiele nummer en/of we geven de boodschappen pas later door, op de momenten en de manier waarop de klant het graag wil. Door ons te verdiepen in onze klanten, kunnen wij al heel veel vragen van bellers zelf beantwoorden; tevens kunnen wij uw agenda beheren.

Verder kunnen we adressenbestanden bijhouden, maar ook het gehele secretariaat voeren. Een extern secretariaat kan namelijk precies die combinatie van diensten aanbieden waar een ondernemer om vraagt. Op elk gewenst tijdstip, bij piken

en bij ziekte; van 1 uur per week tot 40 uur en alles daar tussenin. Zelfs invallen op uw locatie behoort tot onze mogelijkheden.”

Andere tijden

De werkzaamheden zijn in de loop der jaren wel drastisch veranderd. Coby: “Toen wij in 1987 begonnen was er natuurlijk nog geen internet en werd er veel meer gebruik gemaakt van onze kopieer- en faxmachines. We werkten toen zelfs nog met een telex! Sinds de komst van internet in 1993 zijn zaken in rap tempo anders geworden. Het accent van onze werkzaamheden ligt tegenwoordig op telefoon antwoord service, het voeren van secretariaten en administraties. Daarnaast zijn wij natuurlijk ook het thuisfront voor Siras Koerier.”

In de loop der jaren heeft Siras Secretariële Service een degelijke klantenkring opgebouwd, met zelfs bedrijven uit alle windstreken van het land. Voor het doorschakelen van de telefoon maakt de vestigingsplaats namelijk helemaal niets uit. “Heel veel klanten hebben we al vanaf het begin”, vertelt Coby. “Als klanten weggaan is dat soms vanwege hun groei, dus (meer) eigen personeel, maar ook wel door omstandigheden als bedrijfsbeëindiging, overname door een grotere partij, of in een enkel geval een faillissement.” ■

Siras Secretariële Service
Costerweg 5, 6702 AA Wageningen
T: 0317-497614, I: www.siras.nl, E: info@siras.nl

Siras Koerier

Specialist in exclusieve spoedritten

Siras Koerier is al ruim 27 jaar specialist in spoedritten. Sinds de oprichting in 1987 heeft het koeriersbedrijf een trouwe klantenkring en is mede door exclusiviteit voor de klant een stabiele speler in de regio. De redactie van Vallei Business maakte een ritje naar Wageningen en sprak daar met eigenaar Ton de Roos.

Naast het kantoor in Wageningen heeft Siras Koerier nog drie vestigingen: een in Veenendaal, een in Ede en een in Zaltbommel. Het bedrijf van Ton moet het voornamelijk hebben van spoedritten. “Dat is onze specialisatie. We rijden zowel nationaal als internationaal en dat 7

dagen per week, 24 uur per dag. Op het moment dat een klant ons belt, stappen wij direct in de auto en rijden we exclusief voor die ene klant. We laden dus niet over en we maken ook geen combinaties. Ik denk dat dát onze sterke kracht is: snelheid en betrouwbaarheid.”



Siras Koerier beschikt over een representatief wagenpark. Ton: “Onze chauffeurs zorgen ervoor dat de zending van de klant op tijd wordt afgeleverd, niet alleen in Nederland maar ook daarbuiten. Zo hebben wij al ritten uitgevoerd naar België, Duitsland, Luxemburg, Frankrijk, Zwitserland, Oostenrijk, Polen, Denemarken, Zweden en Engeland. Daarnaast zijn we erg trots op het feit dat wij vanaf de start heel veel bedrijven hebben kunnen behouden, tot op de dag van vandaag.”

Complete service

De steekwoorden voor Siras Koerier zijn snelheid, exclusiviteit, flexibiliteit, professionaliteit, persoonlijke behandeling en betrouwbaarheid. Ton: “Wij constateren dan ook met plezier dat nog steeds meer bedrijven ons totaalpakket aan services ontdekken. Siras Koerier fungeert als het verlengstuk van een bedrijf, op de manier en in de mate zoals de klant dat wil.”

Chauffeur

Naast het verzorgen van spoedritten is Siras Koerier ook in te schakelen als privé-chauffeur in uw eigen auto. “Handig als men nog een vergadering moet voorbereiden, als het laat wordt of als alle aandacht nodig is voor gasten. Daarnaast is het ook mogelijk om tijdens piekmomenten of ziekte een van onze chauffeurs in te schakelen op de bedrijfsauto van de klant”, sluit Ton af. ■

Siras Koerier
Costerweg 5
6702 AA Wageningen
T: 0317-497614
I: www.siras.nl
E: info@siras.nl

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen?

Neem deel aan FoodValley Talent

Horecabedrijven kunnen laten zien dat Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen prima past bij de huidige trends van welbevinden en aandacht hebben voor de medemens. Door deelname aan FoodValley Talent kunnen werkzoekenden weer aan een nieuwe toekomst denken en wordt mee gewerkt om de economie weer op peil te krijgen.

De gemeenten Veenendaal, Rhenen en Ede namen het initiatief tot FoodValley Talent. Dit is een regionaal project om mensen die momenteel geen baan hebben te scholen met een horecaopleiding en hen te ondersteunen bij het vinden van een baan in de horeca in de regio. Mensen met talent voor gastvrijheid kunnen hun talent verder ontwikkelen met behulp van dit project.

Bijzonder en uniek

De samenwerking tussen horecaondernemers en gemeenten in de FoodValley, UWV, SW bedrijven, Rijn IJssel College, Koninklijke Horeca Nederland en TraineesPoint is op zich al uniek. Er is het gedegen voortraject met screening voordat de kandidaat wordt toegelaten tot de opleiding. Er wordt geselecteerd op kwaliteiten en motivatie. TraineesPoint verzorgt workshops waarin kandidaten al kunnen laten zien wat hun natuurlijke aanleg voor bijvoorbeeld gastvrijheid is. Daarbij is het een uniek element dat er eveneens de DISC-analyse wordt afgenomen. Deze analyse geeft inzicht in hoe u het beste uit uw toekomstige medewerker kunt halen. Op deze manier is er gelijk screening in gedrag, communicatie en praktijk.

Ambassadeur

Ronald Burgers van Catering Groep Nederland is ambassadeur van dit project. Hij werkt al langer samen met de gemeente Veenendaal en IW4. In zijn bedrijf werken verschillende mensen die eerst een uitkering hadden. Het is zijn

ervaring dat de extra begeleiding en aandacht die soms nodig is, zich dubbel en dwars terugbetaalt in loyale en betrouwbare medewerkers. Het is voor hem en zijn team een inspiratie om mensen te helpen hun talenten te ontwikkelen. Het maakt dat medewerkers trots zijn op het bedrijf waar ze werken en dit ook naar de gasten uitstralen. Ronald brengt als ambassadeur dit project dan ook graag onder de aandacht van de ondernemers in zijn netwerk. Hij heeft tevens een belangrijke inbreng in de voorselectie van kandidaten. Ronald adviseert zijn collega ondernemers graag over hun rol in dit project en over de kandidaten.

Voor de ondernemer?

FoodValley Talent levert de ondernemer gratis een complete ondersteuning bij onder andere werving, selectie, scholing, gebruik van netwerk, nazorg, hulp bij subsidieaanvragen. Het geeft de ondernemer de mogelijkheid om te participeren in het gratis opleidingstraject en een medewerker aan te trekken van wie de capaciteiten bekend zijn. FoodValley Talent biedt de ondernemer de kans om zich te positioneren als Maatschappelijk Verantwoord Ondernemer. Hiermee is hij voorbereid op de eisen die het Sociaal Akkoord al in 2014 aan een onderneming stelt. ■

Wilt u meer weten over het project? Of heeft u specifieke vragen over FoodValley Talent en uw onderneming? Bel met Ronald Burgers: 0318-611862, Cecilia Egbertsen, gemeente Veenendaal 06-51032421 of Aileen Nauta, gemeente Veenendaal 06-51032321. Of stuur een e-mail: accountmanager-werk@veenendaal.nl.



Catering Groep Exclusief

Smaakvolle Gastvrijheid



Catering Groep is een unieke partner in het organiseren en verzorgen van evenementen en partijen. We denken graag met u mee om tot een smaakvol resultaat te komen.

In dit artikel laten we u kennis maken met Catering Groep Exclusief. Catering Groep Exclusief is speciaal in het leven geroepen om úw evenement naar een hoger niveau te brengen. Laat uw gasten genieten en geef hen het gevoel van een prachtige avond (of dag) uit!

Concreet

Om dit concreet te maken leggen we graag uit wat voor u van belang is. Wij zijn er namelijk van overtuigd, dat als wij vanuit het juiste perspectief werken, uw feest tot een succes wordt. Wat bedoel we daarmee?

Betrouwbaarheid

Het eerste wat we daarbij nastreven is betrouwbaarheid. Dat betekent bij ons dat we een betrouwbaar team mensen hebben en dat u op ons kunt rekenen. We doen wat we zeggen. Uw wensen en ideeën staan centraal en verdienen onze persoonlijke aandacht om uw evenement echt tot een succes te maken. Een goede relatie kan alleen maar standhouden als er op een eerlijke en transparante manier

wordt gecommuniceerd en daar staan wij voor.

Gastvrijheid

Gastvrijheid, wat bedoelen we met gastvrijheid? Gastvrijheid is bij ons niet een of andere kreet. Het is persoonlijke aandacht en oprechte belangstelling, wij investeren graag in een goede relatie. We denken vooraf én op uw evenement pro-actief met u mee. Gastvrijheid is een stap verder gaan dan u verwacht, daar krijgen wij voldoening van.

Smaakvol

Wij garanderen u hoogstaande en creatieve gerechten bereid met verse en niet alledaagse ingrediënten. Onze chef-kok Marijn van de Worp, die o.a. bij De Librije in Zwolle (3 Michelinsterren) heeft gewerkt zorgt voor verrassende smaakcombinaties. Onze exclusiviteit uit zich niet alleen in de gerechten. Het is namelijk óók mogelijk om uw gehele locatie door ons op een stijlvolle manier aan te kleden. Wij dekken uw tafels volgens de laatste trends en zorgen voor een sfeervolle

ambiantie zodat u op alle terreinen optimaal kunt genieten van uw evenement.

Creatief en duurzaam

Dit gaat bij ons prima samen. Denk bijvoorbeeld aan quinoa. Een kiem-zaad dat zich uitstekend leent voor bijzondere salades, maar ook heerlijk te combineren is met chocolade. Bovendien draagt u, als opdrachtgever, samen met Catering Groep Nederland bij aan een duurzame verbetering van de levensomstandigheden van de Boliviaanse boeren.

Ten slotte, vertellen we u, dat wij echt plezier in ons vak hebben. We kunnen dan ook niet wachten om samen met u aan de slag te gaan om een geweldig evenement neer te zetten. Bent u enthousiast geworden en wilt u meer informatie, neem dan contact met ons op. We helpen u graag verder! ■

Catering Groep Exclusief
Binnenronde 3/A-5
3904 EK Veenendaal
T: 0318-611862
I: www.cateringgroep.nl



Succesvolle eerste BOB-Borrel van 2014

Op maandag 24 januari 2014 was de eerste BOB-Borrel voor ondernemers uit Valleiregio van dit kalenderjaar. Ditmaal hadden we onze krachten gebundeld met Het Spectrum, De Muzen en Catering Groep Nederland.

We waren te gast in Het Spectrum aan het Kees Stipplein in Veenendaal, alwaar de gemeente de zogenaamde cultuurcluster heeft gerealiseerd. De ruim 50 aanwezigen werden welkom geheten door het personeel van Catering Groep Nederland met een drankje en zelfgemaakte macarons. Het officiële gedeelte werd afgetrapt met een woord van welkom door organisator Danny Toonen, waarna het woord ging naar wethouder Henk van Soest van de gemeente Veenendaal. Daarna ging het woord naar Ronald

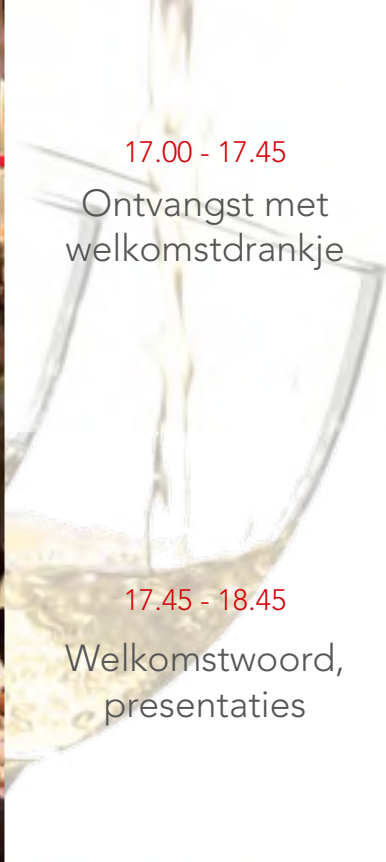
Burgers van Holland Catering Groep. Zijn aandacht ging vooral uit naar het FoodValley Talent initiatief (zie verderop in Vallei Business). Daarna vertelden Wytze Woudsma en Alexander Plooi nog iets over respectievelijk de Volksuniversiteit Veenendaal en Muziekschool De Muzen.

Na de verschillende presentaties werd ons een heerlijk diner aangeboden door de mensen van Catering Groep Nederland. Het culinaire niveau was hoog met onder andere gekarameliseerde buikspek en lende met quinoa. Na deze verwennerij kreeg men nog de mogelijkheid om deel te nemen aan een rondleiding door Het Spectrum. Uiteraard werd de BOB-Borrel op informele wijze afgesloten middels een drankje.

Aanmelden via
danny@vanmunster-media.nl of
www.valleibusiness.nl







17.00 - 17.45

Ontvangst met
welkomstdrankje

17.45 - 18.45

Welkomstwoord,
presentaties

Wilt u ook een keer aanwezig zijn op een BOB-Borrel, mail dan naar Danny Toonen: danny@vanmunstermedia.nl of meld u aan via de website: www.valleibusiness.nl.

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

18.45 - 20.00

Diner



Deze BOB-borrel wordt mede mogelijk gemaakt door:

Het Spectrum
De Muzen
Catering Groep
Nederland
Vallei Business
Van Munster Media

20.00 - 21.30

Netwerken,
borrelen,
rondleiding



BEDRIJVEN PARKEN NIJKERK A28

BEREIKBAAR
DUURZAAM
FLEXIBEL

"Hier uw bedrijf?"
Bel 14 033

ARKERPOORT

DE FLIER

SPOORKAMP

Bereikbaar, duurzaam en flexibel ondernemen doe je in Nijkerk.

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

BEREIKBAAR

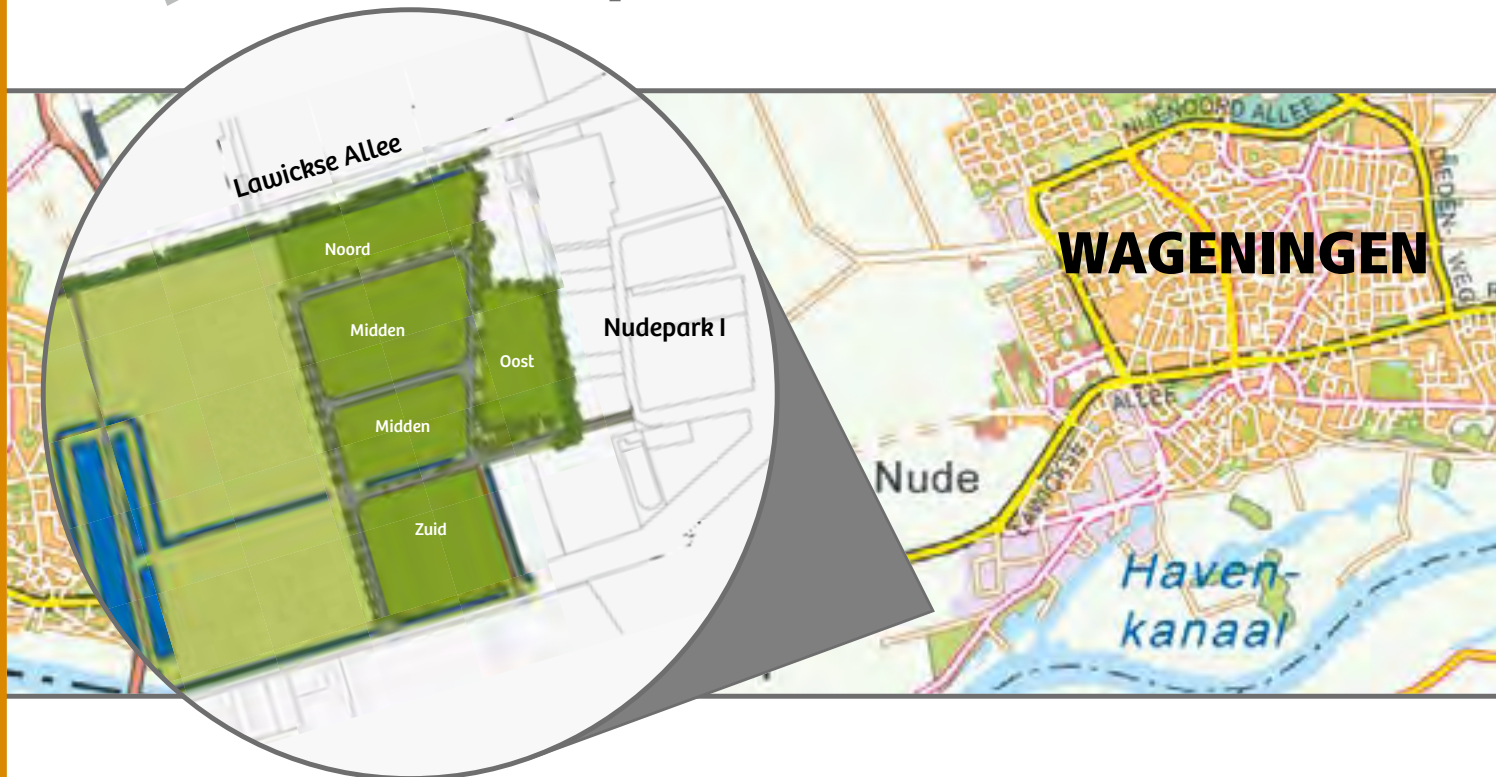
Waar is uw bedrijf centraler gelegen en beter bereikbaar dan in Nijkerk? De bedrijvenparken liggen aan de A28 en bij de A1. Nijkerk ligt aan de spoorlijn Den Haag/Amsterdam-Groningen en alle grote steden en ook Schiphol zijn goed bereikbaar. Nijkerk heeft een beroepsvaart-verbinding.

DUURZAAM

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

FLEXIBEL

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



Ruimte voor ambitie

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

Bereikbaarheid

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

Situatie

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

Parkmanagement

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

www.rijnbusinesspark.nl

DTZ Zadelhoff Arnhem



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

Rozeboom makelaardij o.g. assurantiën



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

De beste objecten vindt u bij DTZ Zadelhoff



Te huur Ede

Karakteristiek kantoorgebouw



Arnhemseweg 4

Het betreft het karakteristieke voormalige postkantoor in het centrum van Ede. De kantoorruimte op de eerste verdieping is onlangs geheel gemoderniseerd en heeft een eigen entree.

- circa 341 m² kantoorruimte
- drie parkeerplaatsen op eigen terrein
- goed bereikbaar met eigen en openbaar vervoer
- aanvaarding per direct

Huurprijs: EUR 75,- per m² per jaar

Te huur Bennekom

Unieke kantoorruimte



Bornweg 12

Landgoed 'De Born' biedt moderne kantoorruimte in een unieke en inspirerende groene omgeving op slechts vijf minuten rijden van de rijksweg A12 en Wageningen University & Research centre.

- circa 238 m² solitaire kantoorruimte, verdeeld over twee bouwlagen, met eigen entree
- voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein
- turn-key oplevering, inclusief aanwezige inventaris
- aanvaarding per direct

Huurprijs: EUR 125,- per m² per jaar

Te huur Ede

Representatieve kantoorruimte



Galvanistraat 7

Vrijstaand kantoorgebouw op een fraai en ruim opgezet terrein. Het object ligt gunstig ten opzichte van uitvalswegen (A12/A30) en het openbaar vervoer.

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

Huurprijs: EUR 105,- per m² per jaar

Te huur Wageningen

Hoogwaardige kantoor- en praktijkruimte



Hesselink van Suchtelenweg 6

Rijksmonument 'De Hooghe Stee' ligt aan de zuidoostkant van Wageningen op een unieke locatie met vrij uitzicht over de uiterwaarden van de 'Rijn'.

- circa 920 m² kantoorruimte, in units van circa 80 m²
- kantoorruimte begane grond is ingericht als praktijkruimte, inclusief behandelkamers, kleedruimtes en open zaal
- royale parkeervoorziening op eigen terrein

Huurprijs: op aanvraag

Te huur Wageningen

Winkel-/kantoorruimte in het centrum



Plantsoen 21-23

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

- circa 160 m² v.v.o. op de begane grond, eventueel te splitsen in twee of drie units
- goed bereikbaar met eigen en openbaar vervoer
- parkeergelegenheid tegenover het pand
- aanvraag per direct

Huurprijs: EUR 130,- per m² per jaar

Te huur Veenendaal

Kantoorruimte op zichtlocatie



Plesmanstraat 58-60

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

- circa 2.442 m² kantoorruimte, in units vanaf 250 m²
- uitstekend bereikbaar met eigen vervoer
- dichtbij NS Station 'Veenendaal - De Klomp'
- aanvaarding per direct

Huurprijs: EUR 80,- per m² per jaar