



VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOOD VALLEY REGIO | JAARGANG 29 | NUMMER 2 | MEI 2014

BUSINESS®



Coverstory:

Twiga Credit Management:
Een nieuwe manier van incasseren

Foodbedrijven:

Dutch Spices Nijkerk produceert volledig allergeenvrij

Zakenautotestdag:

Goede indruk van hedendaagse autoaanbod

Nationaal

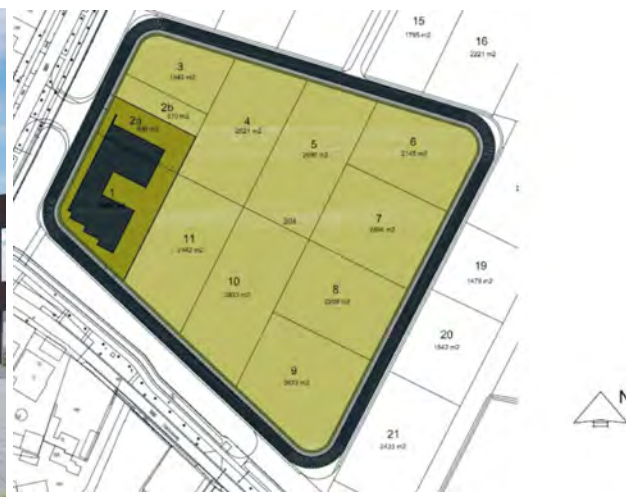
Hans Biesheuvel:
'Klein is het nieuwe groot'



TE KOOP / TE HUUR COMMERCIEËLE UNITS

www.bedrijventerreinwekerom.nl

- de kleinste unit:
94 m² + 94 m²
- de grootste unit:
275 m² + 275 m²



- **Ondernemerscentrum "De Grote Valk"** • **hoogwaardige materialen** •
totaal 9 commerciële units • eigentijdse en representatieve uitstraling
- **casco oplevering incl. gas, water, elektrameters en KPN aansluiting** •
39 parkeerplaatsen op eigen terrein • units kunnen worden gekoppeld

ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED

Tel. 0318 - 582 285 | info@zoonenvastgoed.nl | www.zoonenvastgoed.nl

VOORWOORD



Challenge accepted

Werken bij een uitgeverij is ontzettend uitdagend. Voor elke uitgave spreek ik een diversiteit aan ondernemers. Geen enkel verhaal is hetzelfde. En juist die afwisseling houdt het werk ook zo leuk.

In het verleden heb ik voor een andere uitgeverij gewerkt en daar schreef ik alleen maar over ICT. Interessant hoor, maar na verloop van tijd ken je het wereldje wel en kom je langzamerhand in een soort vicieuze cirkel. Hoe anders is het bij een businessblad. Door de verscheidenheid aan ondernemers benader ik elk interview zoals een puppy een andere pup benadert: vol enthousiasme en zonder enig vooroordeel. Ik merk dat die benadering me scherp houdt.

*Onderling wordt ook nog wel eens wat werkt uitbesteed. Dit komt vooral voor als een andere collega te druk is om een bepaalde opdracht zelf te doen. Zo werd me een tijdje geleden de vraag gesteld of ik een klus voor een collega van Meeting Magazine ([*magazine.nl\)* wilde overnemen omdat zij naar een belangrijke beurs moest.](http://www.meeting</i></p></div><div data-bbox=)*

Om een lang verhaal kort te maken: niet lang daarna zat ik in Lausanne, Zwitserland. Ik kan je vertellen, er zijn vervelendere plekken op de wereld. Helaas was het voor twee dagen. Maar goed, een geslaagde Zakenautotestdag maakt dat wel weer goed.

Veel leesplezier met de nieuwe uitgave van Vallei Business!

Met vriendelijke groeten,

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



Zakenmagazine voor
de Food Valley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 29
mei 2014, editie 2

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Lars van Bergen

EINDREDACTIE
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hajée,
APA Tekst

FOTOGRAFIE
Joost Franken, APA Foto
Lars van Bergen, Karim de groot

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Jasper Heijmans

DRUK
Atlas

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
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 en looptijd tot 31
december en worden automatisch ver-
lengd tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementenprijs per jaar 39 euro

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

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

© 2014 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke 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 Twiga Credit Management
- 8 BedrijvenKring Veenendaal vol activiteiten en initiatieven
- 10 Krachtige motor van de economie
- 13 ICT Valley: verbindende factor in ICT
- 14 ICT-opleidingen in Veenendaal: schot in de roos
- 15 MaakIT brengt maakindustrie en IT dichter bij elkaar
- 16 Dutch Spices Nijkerk produceert volledig allergeenvrij
- 18 HATO Computers: een totale ICT-oplossing
- 20 Toplocaties
- 23 Flexibiliteit in personele bezetting cruciaal in 2014
- 24 Servicepagina
- 26 DeMaes Catering: 'Het gaat niet om het eten'
- 27 Businessflitsen
- 28 Nieuwe kredieten dienen zich aan
- 31 Initiatiefrijke MKB'ers goed voor economie
- 32 Uitbesteden ICT bespaart kleine bedrijven geld

NATIONAAL



I 'Klein is het nieuwe groot'

Hans Biesheuvel heeft met ONL de tijdgeest mee



VI Sleutelrol voor mens en organisatie

Succesvol innoveren is meer dan alleen investeren in R&D



XIV 'Pas op voor het Kodak-syndroom'

Hoe matchen belangen werkgevers en werknemers in de toekomst?

- 34 Veranderingen in de WWZ: wat betekent dit voor u?
- 36 Ten Ham: de constructiespecialist van de Vallei
- 39 Van timmerman naar dakkunstenaar
- 40 DigiTrage maakt rechtspraak betaalbaar

Zakenautotestdag

- 42 Algemene impressie
- 46 Testverslagen



Ondernemen tijdens economisch zware tijden is de afgelopen jaren moeilijk gebleken. Het ene na het andere bedrijf is omgevalen en men zag de toekomst somber in.



Belangen behartigen, verbinden, kennisplatform: dat zijn een paar belangrijke karakteristieken van de BedrijvenKring Veenendaal (BKV).



Stichting ICT Valley is een samenwerkingsverband van ICT bedrijven in Veenendaal en de FoodValley regio.



Je moet er maar op kunnen vertrouwen. Voor mensen met een voedselallergie kan het van levensbelang zijn om te weten wat ze eten.



De alternatieve financieringsvormen zijn sinds 2010 in Nederland aan een opmars bezig.



Constructiebedrijf ten Ham verzorgt sinds jaar en dag staalconstructies voor scholen, zwembaden, kerken, winkels, kantoorgebouwen en tankstations.



Het is voorjaar, dat betekent dat de Zakenautotestdag van Vallei Business weer op de agenda staat.

Twiga Credit Management

Een nieuwe manier van incasseren

Ondernemen tijdens economisch zware tijden is de afgelopen jaren moeilijk gebleken. Het ene na het andere bedrijf is omgevallen en men zag de toekomst somber in. Dat het ook anders kan, bewijst Schuman Incasso & Gerechtsdeurwaarders. Geheel tegen de stroom in, ontwikkelde het Edese bedrijf de afgelopen tijd een compleet innovatieve dienst: Twiga Credit Management.



Fotografie: Joost Franken

Op het kantoor aan de Keesomstraat in Ede schoof de redactie van Vallei Business aan tafel met algemeen directeur Jan Willem Zondag en commercieel directeur Jessica van der Laan. Vol enthousiasme vertellen zij over Twiga.

Twee jaar geleden zijn Zondag en Van der Laan met verschillende MKB'ers in gesprek gegaan. Binnen het MKB is de drempel hoog om naar een deurwaarderskantoor te stappen. "Dit komt omdat MKB'ers de relatie met hun klanten vaak hoog in het vaandel hebben staan. Vanuit de markt kregen we verschillende signalen: aan de ene kant moet een ondernemer doorpakken, maar aan de andere kant wilt hij zijn relatie niet kwijt. En naar aanleiding van die signalen hebben we onderzoek gedaan en geluisterd naar de behoeftes uit verschillende branches binnen het MKB."

Resultaat

Een belangrijke uitkomst uit het onderzoek

is dat Schuman Incasso & Gerechtsdeurwaarders met een dienst moest komen wat meer vriendelijkheid uitstraalt. Daarnaast vinden MKB'ers het ook belangrijk om zaken inzichtelijk te houden. Naar aanleiding van deze uitkomsten, werd er besloten om een online portal te ontwikkelen onder een nieuw label. Twiga maakt incasseren vriendelijk en transparant. Wat is er mooier en geruststellender voor een MKB'er dan dat? Van der Laan: "Met Twiga hebben ondernemers 24/7 toegang tot hun gegevens." De laatste, belangrijke uitkomst is de prijs. "Veel ondernemers vinden de prijzen in de incassobranche niet transparant", licht Zondag toe. "Wat zijn bijvoorbeeld die incassokosten en hoe worden ze berekend? zijn veel gehoorde vragen. Meer transparantie in het prijsbeleid is dus ook iets wat we serieus hebben genomen." Van der Laan vult aan: "Het betalen gebeurt door middel van credits. Elke brief die wordt verzonden of een telefoontje dat

Jubiläum

In januari van dit jaar bestond Schuman Incasso & Gerechtsdeurwaarders alweer 40 jaar. Reden genoeg voor het bedrijf om dit heuglijke feit met het personeel te vieren. "Maar wij vieren het voor de buitenwereld met de lancering van Twiga", licht Van der Laan toe. "Dat is voor ons minstens net zoveel reden voor een feestje."

wordt gepleegd, daar betaalt een ondernemer een x-aantal credits voor. Je betaalt echt per ondernomen actie in plaats van voor een compleet traject."

Stappenplan

De ondernemer is vrij om zelf te bepalen welke stappen worden ondernomen. Van der Laan: "Binnen bepaalde branches vindt

men het prettiger als er wordt gebeld of langsgedaan, terwijl in andere branches een paar brieven en daarna dagvaarden gepaster is.” Er zijn dus diverse wegen die naar het spreekwoordelijke Rome leiden, omdat iedere ondernemer weer een andere relatie heeft met zijn klanten. “Zoiets is dus afhankelijk van de branche waarin de ondernemer werkzaam is”, vertelt Zondag. “Maar het is minstens zo afhankelijk van de ondernemer zélf. Als hij maar 3 klanten heeft, is klantre-

latie heel belangrijk en zet je niet meteen een deurwaarder op de stoep. Maar als een ondernemer honderden klanten heeft, zal hij daar wat minder moeite mee hebben.” Iedere MKB’er, groot of klein, mag Twiga gratis uitproberen. Bij het aanmaken van een account staan er 20 credits klaar, zodat men zelf alle mogelijkheden en voordelen van Twiga kan ontdekken.

De giraffe

Van der Laan en Zondag zijn trots op hun nieuwe dienst, maar willen benadrukken dat dit niet zonder de hulp van Webbouwers uit Nijmegen en Case Communicatie uit Ede was gelukt. “Het technische aspect en de bouw van de website is door Webbouwers gerealiseerd, terwijl Case Communicatie de naam heeft bedacht en de website heeft vormgegeven.”

Van der Laan geeft aan dat uit het initiële



Revolutionair

Voor het innovatietraject, wat doorlopen moest worden voor de lancering van Twiga Credit Management, hebben Van der Laan en Zondag samengewerkt met MKB Winstpunt.

Van der Laan: “Zij ondersteunen en begeleiden bedrijven met innovatieprojecten. Wij werden continu uitgedaagd om ‘out of the box’ te blijven denken.” Zondag heeft het hele traject als revolutionair beschouwd. “Ik loop al redelijk wat jaren in deze branche en tot voor kort was een nieuwe website, waarbij online inzage in dossiers werd gegeven, een revolutie. Twiga is een compleet nieuwe dienstverlenende stap in onze branche.”

onderzoek is gebleken dat ‘vriendelijkheid’ een belangrijke factor moest zijn voor Twiga en dat het los moest staan van Schuman Incasso & Deurwaarders. “Case Communicatie kwam met een aantal ideeën”, vertelt Van der Laan. “De giraffe was een van de opties. Twiga is Swahili voor giraffe en het dier heeft natuurlijk een vriendelijke uitstraling en staat voor souplesse, snelheid en overzicht.” Zondag geeft aan dat ook andere dieren de revue hebben gepasseerd. “Waaronder een olifant. Maar ik moest meteen aan een porseleinkast denken, dus dat leek me geen goed idee. Bij de giraffe hadden we eigenlijk direct een goed gevoel.”

Als klap op de vuurpijl heeft Twiga Credit Management de giraffe Twiga in Ouwehands Dierenpark Rhenen geadopteerd. ■

Twiga Credit Management
Keesomstraat 11b, 6717 AH Ede
T: 0318-759400
I: www.twigacreditmanagement.nl
E: info@twigacreditmanagement.nl

20-jarig jubileum

BedrijvenKring Veenendaal vol activiteiten en initiatieven

FOTO'S JAN-FOTOGRAFIE, VEENENDAAL

Belangen behartigen, verbinden, kennisplatform: dat zijn een paar belangrijke karakteristieken van de BedrijvenKring Veenendaal (BKV). En alsof het nog niet genoeg is, heeft de BKV in dit 20-jarig jubileumjaar gekozen voor het speerpunt Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.



v.l.n.r.: René van Holsteijn, Gerard Heuvelman, Nel van Vessem, Koos Rodenburg, Beb van Doorn, Wim Werkman, Melanie Pol (secretariaat), Peter van de Vliert en Yvonne Pas (ledenwerving).

De BKV komt voort uit een fusie van twee ondernemersverenigingen, waarvan de oudste gestart is in 1956. Dus met nog vele tientallen jaren extra ervaring viert de BKV dit jaar haar 20-jarig bestaan. Niet alleen de ruim 300 aangesloten bedrijven uit Veenendaal en omgeving delen in de feestvreugde, de BKV neemt ook haar maatschappelijke functie serieus.

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)

Voorzitter Koos Rodenburg: “We leggen dit jaar de nadruk op MVO. Dat begon in januari met de uitreiking van de eerste MVO-prijs Veenendaal aan de Koninklijke Ginkel Groep, die MVO structureel hebben verweven in hun bedrijfsvoering. Daarnaast hebben we een MVO-manifest opgesteld. Daarin zeggen we toe er alles aan te doen om tussen 2014 en 2024 minstens 500 mensen met

een achterstand tot de arbeidsmarkt aan een baan te helpen in het bedrijfsleven. Daar gaan wij ons hard voor maken.”

Marktplaats Duurzaam Ondernemen

Ook de aspecten Duurzaamheid en Maatschappelijk Betrokken Ondernemen (MBO) zijn onderdeel van MVO. De BKV organiseert daarom samen met de Coöperatieve Verenigingen van de Veenendaalse bedrijventerreinen op 15 september a.s. de Marktplaats Duurzaam Ondernemen. Dit wordt een combinatie van een BKV lunchbijeenkomst met gast spreker Ruud Koorstra en een marktplaats, waar Veenendaalse ondernemers hun duurzame producten en diensten kunnen presenteren.

Jubileumcadeau 1: de Beursvloer

Zodra Hotel Van der Valk Veenendaal aan het eind van dit jaar gereed is, vindt daar

een lunchbijeenkomst plaats, gevolgd door de Beursvloer Veenendaal. Rodenburg: “Bedrijven willen veelal graag iets doen op het gebied van MBO en organisaties willen die hulp weer belonen met allerlei diensten. Op de Beursvloer worden door Stichting Samen voor Veenendaal matches gemaakt tussen maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven. De subsidies voor de Beursvloer zijn komen te vervallen. Wij pakken dit op en dit is ons jubileumcadeau aan de Veenendaalse samenleving.”

Belangenbehartiging

Op het gebied van belangenbehartiging zetten de bestuursleden zich vrijwel dagelijks in voor hun leden. Hoewel de BKV altijd alert en kritisch blijft, wordt op vele gebieden samengewerkt met bijvoorbeeld gemeente Veenendaal. Vanuit de positionering als ICT-stad in de Food Valley stond de BKV met de Stichting ICT-Valley aan de wieg van de ICT-borrels.

Vice-voorzitter BKV Wim Werkman: “Een belangrijk streven is om bedrijven en andere organisaties met elkaar te verbinden. Niet alleen met onze eigen bijeenkomsten maar bijvoorbeeld ook via de Innovatiemarktplaats met de Universiteit Wageningen. En op 26 september a.s. komt de Food Valley Regio Toer naar Veenendaal, waarbij lokale en provinciale politici bedrijven bezoeken en na afloop ondernemers ontmoeten.”

Samenwerken op allerlei terreinen

Werkman vervolgt: “De crisis heeft het ondernemen als het ware ge-reset. Men accepteert geen bla-bla verhalen meer maar wil authenticiteit. En kwaliteit is belangrijk, dus het streven naar optimalisatie van het resultaat in plaats van naar maximalisatie van de winst. Met name ‘samenwerken’ is in mijn optiek hét kenmerk van het nieuwe ondernemen. Zoals burgemeester Wouter Kolff laatst ook zei

in het kader van Regio Food Valley: laten we elkaars sterke punten benutten. Dat is ook één van de redenen waarom we de komende tijd onze inbreng in de Federatie Ondernemersverenigingen Valleiregio (FOV) weer zullen intensiveren.”

Jubileumcadeau 2: BKV Business School

Onlangs heeft de BKV samen met gemeente Veenendaal de BKV Business School opgericht. Rodenburg: “Er komen 5 of 6 informatiebijeenkomsten per jaar over onderwerpen die er voor ondernemers echt toe doen. Op 24 april werd de eerste workshop verzorgd door Henriëtte Sterken van het UWV in De Veenderhoeve over de nieuwe Ziekwet. Je zag na afloop dat de ruim 60 aanwezige ondernemers nog intensief stonden na te praten nu duidelijk was geworden, welke impact de nieuwe wetgeving heeft. En dat is precies wat we willen bereiken: samen met partners UWV, MKB-Nederland Midden en Stichting

Beroepsonderwijs Bedrijfsleven zorgen voor hoogwaardige kennisoverdracht. Deze bijeenkomsten zijn voor Veenendaalse ondernemers gratis toegankelijk; dat is ons jubileumcadeau aan het bedrijfsleven.” Het 20-jarig jubileum wordt tevens speciaal voor de leden en hun partners gevierd tijdens de feestavond op 11 oktober in De Lampegiet.

De BKV wil vooral lokaal en regionaal een wezenlijke bijdrage leveren aan een gezond economisch klimaat en een dynamisch bedrijfsleven, met aandacht voor duurzaamheid en maatschappelijke betrokkenheid. Daarvoor worden jaarlijks circa 8 (lunch)bijeenkomsten georganiseerd. Ondernemers in de handel, industrie of dienstverlening die overwegen lid te worden voor slechts 300 euro exclusief BTW per jaar, kunnen gratis komen kennismaken door een e-mail te sturen naar yvonne@bkveenendaal.nl. ■ www.bkveenendaal.nl



BKV Business School voor ondernemers.



Eerste MVO-prijs Veenendaal.



Lunchbijeenkomsten met interessante sprekers.



BKV Verkiezingsdebat met alle lijsttrekkers.

Industrie en techniek verdienen meer aandacht

Krachtige motor van de economie

Nederland is een dienstenland. Ruim driekwart van het Bruto Nationaal Product komt voor rekening van dienstensectoren. Door deze prominente performance krijgen industriële en technische bedrijvigheid vaak minder aandacht. Ten onrechte. 'Wij hebben de blunder begaan door te denken dat onze economie alleen met diensten zou kunnen groeien,' stelt FME-voorzitter Ineke Dezentjé Hamming. 'Maar onze verdienkracht zit juist in de industrie.' De industrie heeft het hoogste aandeel in de inkoop bij andere sectoren en is grotendeels verantwoordelijk voor de Nederlandse exportprestaties. En oplossingen voor uitdagingen op het gebied van zorg, duurzaamheid en mobiliteit moeten vooral komen van technische innovaties.

De aandacht voor dienstverlening – onder meer bij politiek en bestuur – is niet onverklaarbaar. Het is een schone vorm van bedrijvigheid met veelal hoogopgeleide medewerkers. In de groeiende economie die jarenlang vanzelfsprekend leek, presteerden dienstverlenende bedrijven bovengemiddeld. In een periode van laagconjunctuur daalt de werkgelegenheid er echter veelal juist sterker. Een te eenzijdig economisch profiel maakt kwetsbaar. Plus dat het door structurele ontwikkelingen zoals de verregaande automatisering maar de vraag is of toekomstige groei ook meer arbeidsplaatsen in de dienstverlening oplevert.

Nieuwe markten

De industrie heeft met 28% het hoogste aandeel in het intermediaire binnenlandse verbruik. Volgens het rapport MyIndustry 2030 van het economisch bureau van ING vertegenwoordigt de inkoop bij andere sectoren – waaronder veel dienstverleners – een waarde van bijna € 60 miljard. Ook creëren technologische innovaties markten en diensten die zorgen voor nieuwe werkgelegenheid. Goed voorbeeld is de ontwikkeling van tablets en smartphones. Zonder deze producten

zou er geen groeiende groep app-ontwikkelaars bestaan.

Verder is de industriële sector bij uitstek internationaal georiënteerd. Zij vormt een belangrijke pijler onder de export die onze economie de afgelopen jaren nog enigszins overeind hield. Het zijn vooral industriële bedrijven die ervoor zorgen dat Nederland kan profiteren van de groei in opkomende economieën. Met dienstverlening is het veel lastiger om substantieel te scoren buiten de landsgrenzen. Het aandeel in de export blijft steken op 20%.

Kwaliteit van leven

Technische bedrijven zijn verantwoordelijk voor innovaties op cruciale gebieden als ICT, zorg en duurzaamheid. Dat die hard nodig zijn, blijkt uit het perspectief dat het eerdergenoemde ING-rapport schetst. In 2030 is wereldwijd 40% meer vraag naar energie, er leven 80% meer 60-plussers en rijden 300% meer auto's. Technologische oplossingen en innovaties zijn noodzakelijk om deze uitdagingen het hoofd te bieden. Kijk bijvoorbeeld naar de zorg. Het aantal ouderen neemt toe en door de ontwikkeling van de medische wetenschap leven mensen met

chronische ziektes vaak langer. De zorgbehoefte stijgt de komende jaren dus fors, terwijl het aantal beschikbare handen juist afneemt. Nieuwe technologie moet uitkomst bieden. Denk bijvoorbeeld aan thuismonitoring na een ziekenhuisopname, alarmering door intelligente sensoren in de woning en videocommunicatie voor zorg op afstand. Het zijn maar een paar voorbeelden van oplossingen die wereldwijd een enorme impact hebben. Zij dragen bij aan de kwaliteit van leven in brede zin en zijn economisch zeer kansrijk, zeker voor Nederlandse technische en industriële bedrijven.

Crossovers

Samenwerking is een van de voorwaarden om die mogelijkheden te benutten. Niet alleen tussen technische disciplines onderling maar ook met andere sectoren. Want juist crossovers – ontwikkelingen waarbij verschillende vakgebieden elkaar raken – leiden tot echte innovaties. Combinaties van bijvoorbeeld technologie en zorg, transport en verduurzaming of technologie en bouw hebben een enorme potentie. Maar die verbindingen moeten wel gelegd en benut worden. Communicatie is daarbij van groot

belang. Een punt van aandacht, want het is veelal niet de sterkst ontwikkelde eigenschap van technici.

Weinig sexy

À propos technici: die moeten er wel in voldoende mate zijn. En technische opleidingen zijn onder jongeren niet bijzonder populair. Zeker als de economie aantrekt, dreigen op verschillende niveaus tekorten. Steeds minder vaklieden stromen in en de jarenlange negatieve trend bij het animo voor hbo- en universitaire opleidingen leidt tot schaarste. Techniek en industrie kampen ten onrechte met een weinig sexy imago. Want zoals het ING-rapport benadrukt, het beeld van rokende schoorstenen en smeerolie klopt al lang niet meer. Het gaat veelal om schone, hoogwaardige bedrijvigheid met grote maatschappelijke relevantie. Om het tij te keren, is het zaak dat werkgevers hun terughoudendheid laten varen. Zij moeten het perspectief en de relevantie van hun activiteiten beter uitdragen.

Smart Industry

Meer dan 270 Nederlandse bedrijven gaven in april acte de présence op de Hannover Messe, 's werelds grootste technologiebeurs. Ineke Dezentjé Hamming, voorzitter van de ondernemingsorganisatie voor de technologische industrie FME benadrukte tijdens de beurs dat bedrijven klaar moeten zijn voor de vierde industriële revolutie. Na stoommachine, elektriciteit en computer voltrekt zich een radicale verandering door nieuwe productietechnologieën en de verregaande integratie van ICT in het bedrijfsproces. Hoe hierop in te spelen, staat in het rapport Smart Industry dat op de Hannover Messe werd overhandigd aan minister-president Mark Rutte. Het is een gezamenlijk initiatief van FME, TNO, het ministerie van Economische Zaken, VNO-NCW en de Kamer van Koophandel. Het rapport pleit onder meer voor het versneld ontwikkelen en toepassen van nieuwe producten, productietechnologieën en businessmodellen op basis van reeds beschikbare kennis. Daarnaast moet de cross-sectorale kennisontwikkeling en -overdracht worden bevorderd. Kennis en vaardigheden van werknemers moeten verder worden vergroot en ook randvoorwaarden als een excellente ICT-



infrastructuur verdienen aandacht. 'De toekomst is aan Smart Industry,' aldus de FME-voorzitter. 'Wat we nodig hebben, is een slagvaardige en daadkrachtige nationale aanpak. Er is geen tijd te verliezen.'

Achterstand inhalen

Industriële en technische bedrijven zijn een bron van innovatie, zorgen voor directe en indirecte werkgelegenheid en dragen met een hoog exportaandeel substantieel bij aan de kracht van de

Nederlandse economie. Hoog tijd dus voor meer aandacht van beleidsmakers en politiek. 'Daar waar Duitsland tien jaar geleden al begon met hervormen en een consistent investeringsbeleid, bleef dat in Nederland uit,' constateert Dezentjé Hamming. 'Wij hebben de blunder begaan door te denken dat onze economie alleen met diensten zou kunnen groeien. Maar onze verdienkracht zit juist in de industrie. En die achterstand moeten we nu inhalen.' ■



*Kennis voor
ondernemers.*

*Maar ook door
ondernemers.*

Dat maakt de kennis van de Rabobank zo toepasbaar.

Kennis voor ondernemers die we in huis hebben, creëren we samen met ondernemers. Die kennis delen we voortdurend. In publicaties en sectorprognoses, maar ook via inspiratiesessies, de Rabo Kennis App en sectorgroepen op LinkedIn.

Kijk op [rabobank.nl/kennis](https://www.rabobank.nl/kennis)

Samen sterker



Rabobank

ICT Valley: verbindende factor in ICT

Stichting ICT Valley is een samenwerkingsverband van ICT bedrijven in Veenendaal en de FoodValley regio. Het dagelijks bestuur is in handen van het bestuur van de stichting ICT Valley. Vallei Business toog naar Veenendaal en schoof op een mooie vrijdagochtend aan tafel bij Gerrit Valkenburg en Driek Geurtsen.



Hoe is ICT Valley ontstaan? Valkenburg licht toe: “In de FoodValley regio heeft elke gemeente een bepaalde profilering gekozen. Veenendaal is de ICT-stad binnen FoodValley en uiteindelijk hebben we met een aantal ondernemers besloten om activiteiten in een stichting onder te brengen. Veenendaal ambieert de een sterke ICT-regio in Nederland te zijn. Als stichting willen we Veenendaal hierbij faciliteren, zowel landelijk als regionaal.”

Wat doet ICT Valley?

De missie van ICT Valley is het verbinden van ICT bedrijven, ICT professionals, ICT onderwijsinstellingen en de overheid, door middel van het delen van kennis, kunde en informatie. Valkenburg: “Om dit te bewerkstelligen organiseren we evenementen waar leden en belangstellenden elkaar kunnen ont-

moeten en nieuwe samenwerkingsverbanden kunnen starten. Onze slogan is dan ook: kennis maken, kennis delen, samenwerken.” Het bestuur van ICT Valley bestaat uit 6 leden en een adviseur: voorzitter Driek Geurtsen, secretaris Gerrit Valkenburg, penningmeester Eric de Graaf, bestuurslid Boudewijn van Achter, bestuurslid Roelof van der Horst, bestuurslid Jan Langedijk en adviseur Roeland Tameling.

In de loop van het jaar gaat ICT Valley langs bij alle gemeenten in de FoodValley regio om een nog betere ontsluiting met ICT Valley te krijgen. Valkenburg: “Samen met de wethouders Economische Zaken willen we sparren over de rol die ICT Valley voor hun gemeente kan vervullen. Dit willen we koppelen aan een kennisevenement gericht op het profiel van die bepaalde gemeente.” ■

ICT Valley heeft als doel het aan ICT ondernemingen, onderwijsinstellingen aanbieden van een online en offline platform, waarmee de gemeente Veenendaal zich profileert als ICT-stad van de FoodValley regio, zodat saamhorigheid, kennis en kunde gedeeld wordt:

- door middel van het verbinden van ICT ondernemers van Veenendaal en de FoodValley regio;
- door middel van het verbinden van ICT ondernemers met onderwijsinstellingen (stages);
- door middel van het verbinden van ICT ondernemers met ICT'ers;
- door middel van kennisdeling over diverse ICT thema's.

ICT-opleidingen in Veenendaal: schot in de roos

ROC A12 en de Gemeente Veenendaal hebben het initiatief genomen om met een nieuwe 2-jarige HBO ICT-opleiding, gericht op de mogelijkheid tot het behalen van een zogenaamd Associate degree-diploma.

In samenwerking met Hogeschool NOVI en met steun van de Stichting ICT Valley start er binnenkort een nieuw ontwikkelde ICT-beheeropleiding die gegeven wordt binnen de grenzen van de gemeente.

De samenwerkende partijen hebben vooraf onderzocht hoe onder andere de levensvatbaarheid is. Een van de uitkomsten was de grote behoefte aan hoger onderwijs in Veenendaal. Valkenburg: “Je hebt de hoge scholen en universiteiten in de omgeving. Arnhem en Nijmegen, Utrecht, Ede en Wageningen, maar niets in Veenendaal. Vandaar dat ROC A12 heeft aangegeven de ICT-opleidingen te willen concentreren in Veenendaal.” ICT Valley heeft als reactie op dit initia-

tief ook één bestuurder aangesteld die zich bezig houdt met het onderwijsprogramma. “Jan Langedijk gaat de onderwijsmarkt rondom ICT in kaart brengen. Dat zijn dus niet alleen opleidingen, maar bijvoorbeeld ook specialistische cursussen bij bedrijven”, aldus Valkenburg.

Belang

Cruciaal voor het verder versterken van Veenendaal als ICT-centrum van Nederland is het verbeteren van de samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven. In december vorig jaar presenteerde de gemeente Veenendaal een Ambitiedocument. Eén van de ambities is het realiseren van een ICT-Campus waar kennis uit het onderwijs en het bedrijfsleven wordt gebundeld. Het bundelen van

kennis moet zorgen voor een verdere ontwikkeling in de ICT-sector. De nieuwe ICT-opleiding ICT Beheer 2.0 sluit hier perfect bij aan.

De nieuwe opleiding tilt het niveau van het ICT-arbeidspotentieel in de regio naar een hoger plan. Studenten krijgen tijdens de opleiding up-to-date onderwijs over actuele ICT-zaken, zoals cybercrime. De ICT-opleiding is volledig afgestemd op de huidige kwaliteitseisen van het ICT-bedrijfsleven en is hierdoor van grote toegevoegde waarde voor de ICT-kracht van de regio Veenendaal.

Deze praktijkgerichte ICT-beheeropleiding, één van de eerste Associate degree opleidingsconcepten in de regio, is modulair ingericht zodat deelnemers de voor hen belangrijkste onderdelen kunnen kiezen en vrijgesteld kunnen worden voor onderdelen die zij al voldoende beheersen.

De opleiding gaat aansluiten bij de wens van recent opgeleide en meer ervaren beheerders om een update te krijgen waar het gaat om bedreigingen, hiervoor genoemd, het hoofd te bieden. De opleiding sluit af met een HBO-certificaat. ■



Weetje

De ICT-sector is in de gemeente Veenendaal sterk vertegenwoordigd. Er zijn ruim 300 bedrijven met 2200 medewerkers actief in de ICT. Veenendaal wil uitgroeien tot dé vestigings- en broedplaats voor ICT-bedrijven.

MaakIT brengt maakindustrie en IT dicht bij elkaar



ICT VERBINDENDE
FACTOR IN ICT
VALLEY



RCT de Vallei



ICT Valley en RCT de Vallei organiseren op 25 juni 2014 samen het MaakIT event. Doel van dit mooie initiatief is om een soepele samenwerking tussen de maakindustrie en de IT-branche te bewerkstelligen.

Wie heeft geluisterd naar het nieuws rondom de grootste industriebeurs ter wereld in Hannover weet dat de maakindustrie en de ICT elkaar steviger moeten omarmen. Als bedrijf in de maakindustrie is je concurrentiekracht inmiddels grotendeels afhankelijk van de innovaties die je doorvoert in je productieproces. IT is daarbij een belangrijk component. Met deze redenen hebben stichting RCT

de Vallei en de stichting ICT Valley elkaar hebben opgezocht voor het organiseren van een inhoudelijk kennisevent.

“We proberen met ICT Valley niet alleen met ICT-bedrijven onderling zakendoen te bewerkstelligen, maar ook om verschillende sectoren met elkaar te verbinden”, vertelt Gerrit Valkenburg, secretaris van ICT Valley. “Op het evenement worden zes probleemstellingen uitgewerkt. Dit gebeurt op basis van praktische casussen van zes bedrijven uit de FoodValley. Maakbedrijven, IT-bedrijven en consultancybedrijven gaan in verschillende groepjes kijken hoe ze de problemen kunnen tackelen.” Hier kunnen natuurlijk allerhande oplossingen uit naar voren komen: een nieuwe idee, een praktische werktuigbouwkundige oplossing, een IT-oplossing of juist een combinatie van die drie. Het doel is natuurlijk om

de probleemhouder en de eventuele oplosser nader tot elkaar te brengen.

De invulling van het evenement wordt verzorgd door beide partijen. Valkenburg: “RCT de Vallei zorgt voor zes casussen, terwijl wij onder onze leden op zoek zijn naar geschikte deelnemers. En samen streven we uiteraard naar een succesvol evenement.”

Kerncompetenties

In elke Foodvalley gemeente wordt een evenement georganiseerd dat aansluit bij hun kerncompetenties. Valkenburg: “Voor Veenendaal is dat natuurlijk ICT. Wageningen is kennis & innovatie, Nijkerk is foodproductie en zo willen we in Barneveld, vanwege de koppeling met logistiek, TransIT gaan organiseren. En zo moet het een hele serie gaan worden.” ■

Dutch Spices Nijkerk produceert volledig allergeenvrij

‘Voedselveiligheid wordt steeds vanzelfsprekender’

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN APA TEKST BEELD JORRIT KNUVELDER, APA FOTO

Je moet er maar op kunnen vertrouwen. Voor mensen met een voedselallergie kan het van levensbelang zijn om te weten wat ze eten. Kruisbesmetting, ergens in het productieproces, ligt altijd op de loer. Om dat risico uit te sluiten heeft Dutch Spices in Nijkerk zich volledig toegelegd op het produceren van allergeenvrije kruiden, specerijen en blends. Daarmee bedient het bedrijf vanuit de FoodValley regio een groeiende markt, die veel verder reikt dan consumenten met een voedselallergie alleen.

“Op vrijdag de productielijn reinigen en op maandagochtend allergeenvrij produceren, is niet voldoende”, motiveert Betty Groen, marketingadviseur van Dutch Spices, de keuze om in 2011 een heel nieuwe fabriek op te starten. De high-care productieruimte van Dutch Spices is voorzien van overdrukventilatie en via sluizen en gescheiden kleedruimtes alleen toegankelijk voor geautoriseerd personeel. Marjan van Ravenhorst, van Allergenen Consultancy uit Scherpenzeel, geldt als autoriteit op het gebied van allergenen management en was nauw betrokken bij de bouw van de nieuwe fabriek. Ze noemt het uniek dat het productieproces volledig vrij is van allergenen. “Dit concept krijgt zeker navolging”, voorspelt ze.

Zekerheid

Als geen ander weet Van Ravenhorst, die zelf een ernstige pinda-allergie heeft, wat het belang is van zekerheid voor de consument. Dat begint al bij de leveranciers van de grondstoffen. “Een goede samenwerking binnen de hele keten is daarom essentieel”, benadrukt salesmanager Huub Holterman, van Dutch Spices. Veel leveranciers en klanten zijn in de regio gevestigd en er wordt intensief samengewerkt met kennisinstututen, waaronder

Wageningen UR en de eveneens in Nijkerk gevestigde Stichting Voedselallergie.

Het Nijkerkse bedrijf verkoopt sinds een half jaar onder de titel ‘Simply Spices’ via de webwinkel producten aan de consument, maar richt zich vanaf de start vooral op de industrie. “Reguliere kruidenmixen zijn voor voedselproducenten vaak een bron van verborgen allergenen”, weet Holterman. “Dat kan leiden tot recalls. Verkeerd allergenenbeleid is zelfs de belangrijkste oorzaak van het moeten terughalen van producten.” Het plaatsen van de waarschuwing ‘kan sporen bevatten van’ kan uitkomst bieden. “Maar dat moet geen standaard oplossing worden. Het product wordt daarmee onbereikbaar voor de consument met voedselallergie.”

Wetgeving

Dutch Spices weert in haar producten niet alleen de 14 allergenen die in de Europese wetgeving zijn vastgelegd, maar ook nog eens 10 extra allergenen die op de uitgebreide LeDa-lijst van het Voedingscentrum staan. Voor het bepalen van de drempelwaarden wordt de wereldwijd geaccepteerde Vital 2.0 norm gehanteerd. Holterman sluit niet uit dat de norm in de toekomst een wettelijke basis

krijgt. “De wetgeving wordt steeds verder aangescherpt”, zegt hij. “Zo wordt het vanaf eind dit jaar verplicht om de consument ook over onverpakte voedingsmiddelen allergeneninformatie te geven.”

Er is steeds meer aandacht voor voedselveiligheid en dat is geen overbodige luxe. Dat het een kwestie van leven of dood kan zijn, is onlangs nog op tragische wijze aangetoond. Een 17-jarige jongen overleed aan een allergische reactie na het eten van een wrap. “Net als in het verkeer is elke dode er één te veel”, stelt Holterman. “Het aantal verkeersdoden is de afgelopen jaren, mede onder invloed van wetgeving, sterk teruggebracht. Ik verwacht dat de groeiende aandacht voor risico’s in de levensmiddelenindustrie een vergelijkbaar effect zal hebben.”

Glutenvrij

Naast de droge kruidenmixen heeft Dutch Spices allergeenvrije sauzen en marinades ontwikkeld en wordt vanaf dit jaar ook de foodservicemarkt bediend. “Een half miljoen mensen in Nederland heeft een voedselallergie, maar de behoefte is veel groter”, geeft Groen aan. “Vaak volgt het hele huishouden het dieet. Bij iemand met een pinda-allergie komen echt geen pindaproducten op tafel.” Een

nog veel grotere groep mensen dént een voedselallergie of intolerantie te hebben. “Het glutenvrije dieet is erg populair”, signaleert Holterman. “Bekende sporters bijvoorbeeld, zoals tennisser Novak Djokovic, geven aan zich er beter door te voelen.” Ook Marjan van Ravenhorst ziet deze trend. “De groep wordt steeds groter, zowel vanuit medische overwegingen als vanuit de wens bewuster te consumeren”, ervaart ze.

Kennismotor

Onderzoek en productontwikkeling voert Dutch Spices grotendeels in eigen huis uit. “We hebben inmiddels een flink bestand aan betrouwbare grondstoffen. Dat zijn als het ware onze bouwstenen”, zegt Holterman. Ontwikkelen en testen gebeurt ook samen met de klant. “Kruiden

bepalen nu eenmaal de smaak waarmee de producent zich onderscheidt.” Om kennis te delen en samenwerking binnen de keten te ondersteunen, organiseert het Nijkerkse bedrijf opleidingen en trainingen onder de titel Dutch Spices Academy. “We hebben een spilfunctie als het gaat om kennis en inzichten op het gebied van allergenen.” Groen vult aan: “Zo participeren we in de stichting SimplyOK, om met pictogrammen allergeneninformatie op etiketten overzichtelijker te maken.”

“De kennismotor van de levensmiddelen-industrie”, vat Holterman de FoodValley regio samen. “Internationaal staat de regio goed op de kaart.” Het nieuwe logistieke centrum van moederbedrijf Bieze verrijst binnenkort in Nijkerk. “Het is prettig om te weten dat we hier ruimte hebben om te

groeien”, blik Groen vooruit. Het toekomstbeeld is positief. Holterman: “Straks is het vanzelfsprekend dat voedsel veilig is. Bij een transparant productieproces is iedereen gebaat. Mensen hebben er recht op om te weten wat ze eten.” ■

Dit artikel maakt deel uit van een reeks verhalen over bedrijven in de Food-Valley regio die hun krachten bundelen met andere partijen. Zij laten zien hoe samenwerking en kennisdeling in de regio leiden tot innovatie en een betere concurrentiepositie.



HATO Computers: een totale ICT-oplossing



HATO Computers is een begrip in Amerongen en omgeving. Eind 2013 is de winkel helemaal opgeknapt. Sterker nog, het heeft een complete metamorfose ondergaan. De huiselijk ingerichte winkel moet nóg laagdrempeliger en uitnodigender worden. Vallei Business sprak met Bart Langeveldt.

“HATO Computers is 24 jaar geleden door mijn schoonvader Otto van Vulpen opgericht. Mijn vrouw Lisette Langeveldt – van Vulpen heeft het bedrijf iets meer dan een jaar geleden overgenomen en sindsdien hebben we stukje bij beetje wat zaken veranderd. We willen dat ICT weer laagdrempelig wordt, daarom hebben we ervoor gekozen om onze winkel een huise-

lijke inrichting te geven.” Het Perzisch tapijt op de vloer is hier een duidelijk voorbeeld van, maar ook de Chesterfield stoelen zorgen hiervoor.

Langeveldt vervolgt: “We hebben het ICT-concept van HATO Computers onder handen genomen. Daarnaast breng ikzelf de nodige telecomexpertise met me mee. En mede door de implementatie van deze telecomoplossingen, kunnen we nu een totale oplossing aan onze klanten bieden: van IT naar telecom en alles daar tussenin.”

Persoonlijke benadering

Tijdens ons gesprek benadrukt Langeveldt meerdere malen dat een persoonlijke benadering erg belangrijk is. “Je komt onze zaak binnen als mens, niet als nummer. En wij doen dus ook zaken met een persoon, een mens. Vanuit die visie is de directeur van een bedrijf ook maar een mens. Maar wij vinden het bij-



voorbeeld ook belangrijk dat wij bij onze klanten passen en andersom. Het is belangrijk dat er een klik is.”

De persoonlijk benadering staat bij HATO Computers dus hoog in het vaandel. “Dat is juist onze toegevoegde waarde”, vindt Langeveldt. “HATO Computers is geen koud bedrijf met een kil concept. We zijn juist warmer en persoonlijker dan grotere spelers in onze branche. We zijn een familiebedrijf en werken ook volgens die normen en waarden.”

HATO Computers werkt met onderhoudscontracten voor zakelijke klanten én particulieren. Bijzonder is dat tegenwoordig op afstand en aan de achterkant van het systeem ingelogd kan worden voor diverse werkzaamheden. De computergebruiker merkt daar niets van. Langeveldt: “Dat is het model waar we langzamerhand naar toe willen: het ontzorgende model voor onze klant, zowel op ICT- als telecomgebied. En het liefste vanuit de cloud. Wij kunnen vanuit ons bedrijf onze klantsystemen monitoren.

Als er in een van de systemen iets misgaat, gaat er bij ons –bij wijze van spreken- een rode lamp branden bij de desbetreffende klant. We kunnen dan zien wat er aan de hand is en actie ondernemen. Softwarematige problemen zijn in principe altijd van afstand op te lossen. Is het hardwarematig probleem, dan zullen we op locatie actie moeten ondernemen.” ■

HATO Computers B.V.
Koningin Wilhelminaweg 85
3958 CL Amerongen
T: 0343-455655
I: www.hato.nl
E: info@hato.nl





KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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





PARTYCENTRUM
Schimmel
RESTAURANT / BOWLING

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. Het adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tea of smaakvol diner!

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

Dagelijks geopend vanaf 10.00 uur.
(vooreen vergadering eerder mogelijk)

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl







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

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

Bennekomseweg 24
6718 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**

BUITENZORG

*Anno straks
met een vleugje toen*



**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
www.thehunting.nl

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*




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



De Vendel biedt u een onvergetelijke, culinaire ervaring.

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




**Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora**

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

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

**Amrâth Hotel
Maarsbergen**

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

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





JobTechniek

Snelle en flexibele (arbeids)mobiliteit al meer dan 10 jaar in goede handen

JobTechniek Personeelsvoorziening BV zet haar mensen al 10 jaar op de juiste weg. Ook letterlijk, met de uitstekende keuze voor het wagenpark van Bosch Car Service De Klomp, zij zorgen voor het onderhoud, APK en de mobiliteitsgarantie. Geschoold en gemotiveerd technisch personeel kan gebruikmaken van deze vloot Opel Astra's.



Representatief, praktisch en snel inzetbaar. Wat geldt voor het nieuwe wagenpark bij JobTechniek, geldt ook voor de beschikbare uitzendkrachten en gedetacheerden.

JobTechniek uit Veenendaal is de poort naar de technische arbeidsmarkt.

“Met uitzicht op een vaste baan”, benadrukt directeur Jurjen Eisma. “Wij zijn actief in de metaal, installatie- en elektrotechniek, ICT, de logistiek, de groenvoorziening en de bouw. Wij leveren extra handen erbij voor werkgevers. Gekwalificeerde handen wel te verstaan.”

Erkend

Want JobTechniek regelt de opleiding. Meestal via ROC's en avondcursussen, bijvoorbeeld voor het veiligheids-certificaat (VCA). De uitzendorganisatie is zelf VCU-gecertificeerd, erkend leerbedrijf bij Kenteq, en is altijd in het bezit van een actuele verklaring goed betalingsgedrag van de belastingdienst en is lid van de brancheorganisatie NBBU.

“Wij voldoen aan alle eisen op het gebied van arbeidsrecht en CAO's. Zo worden we jaarlijks door een externe accountant beoordeeld voor het NEN 4400-1 keurmerk. Betrouwbaarheid en betrokkenheid zijn onze sleutelbegrippen.”

Praktijkervaring

Daarom heeft JobTechniek een uitgebreid vast klantenbestand. Het verzorgingsgebied loopt ruwweg van Den Haag tot Hengelo en van Zwolle tot Den Bosch.

“Wij komen zelf uit de branche, kennen de bedrijfscultuur en spreken de taal. Onze mensen begeleiden we op elk relevant aspect. Daarom krijgen ze van ons ook de noodzakelijke gereedschappen en veiligheidsuitrustingen mee. En een auto, om als vakman aan de slag te gaan.” ■

Flexibiliteit in personele bezetting cruciaal in 2014

De motoren van de economie lijken in 2014 weer op gang te komen. Om aan een stijgende vraag te voldoen zullen afgeslankte bedrijven in hun personele bezetting moeten opschalen. Maar is de opleving blijvend of dipt de beurs nóg een keer? Het is beter nog geen (vast) personeel aan te nemen. Flox biedt daartoe werving en selectie, uitzenden, detachering en payroll. Flexibel en toch goed gekwalificeerd personeel.



“We zijn gespecialiseerde bemiddelaars in personeel”, meldt directeur-eigenaar Jaco Verboom. “Kortdurend tijdelijk werk is niet onze expertise, kwalitatief goed personeel voor een langere termijn wél. Voor ondernemers die mensen niet direct in vaste dienst willen nemen: wij hebben zoveel vertrouwen in de mensen die wij selecteren, dat we ze met een gerust hart op onze loonlijst zetten en detacheren of payrollen.” Flox selecteert zo zorgvuldig dat kandidaten direct op de juiste plaats in de organisatie en het team terecht komen.

Matchen op bedrijfscultuur

Verboom kent het klappen van de personele zweep, want voordat hij in 2008 zijn bedrijf begon, was hij in dienst bij een landelijk opererend uitzendbureau. “Dat is een heel andere tak van sport. Minder persoonlijk. Wij nemen alle tijd voor de mensen voor wie we ze aan onze opdrachtgevers voorstellen.” Bij Flox werken mannen die het proces van vacature tot vaste aanstelling oppakken en begeleiden. “Er is in de vijf jaar dat Flox actief is nog geen enkele bemiddelaar weg gegaan. Intercedenten bij de grote uitzenders

blijven gemiddeld slechts 9 maanden. Die continuïteit vinden onze opdrachtgevers prettig. Niet steeds opnieuw hoeven uit te leggen wat het bedrijf doet en wie het bedrijf zoekt.”

Extra werk

Ondernemers en directeuren spreken graag met een collega-ondernemer. Verboom weet als werkgever hoe belangrijk is om goed, betrouwbaar en gemotiveerd personeel te hebben. “Wij bemiddelen in de meeste uitlopende branches en we hebben een database met ruim 4500 CV’s. Als de juiste persoon hier niet tussen zit, dan gaan we op zoek. Want ook het zoeken is een tijdrovende zaak: op een advertentie komen momenteel al snel 100 tot 150 reacties. Al die brieven moeten gelezen en beoordeeld worden en ál die sollicitanten moeten een correcte reactie ontvangen. En omdat ze recht hebben op toelichting, komen er vaak nog wat telefoongesprekken achteraan. In bedrijven waar geen P&O’er is, komt al dat werk meestal bij de directeur of leidinggevende terecht. Maar die hebben al een volle agenda zonder dit extra werk.”

Trends

Met de elkaar versterkende trends ‘vergrijzing’ en ‘ontgroening’ staat het Nederlandse bedrijfsleven voor een serieus probleem: waar halen we goede mensen vandaan? In Veenendaal en Papendrecht luidt het antwoord: “Bij Flox”. ■

FloxWerkt
Vendelier 1
3905 PB Veenendaal
T: 0318 - 581810
E: info@floxwerkt.nl
I: www.floxwerkt.nl

Visie

Wie in het komende jaar snel wil kunnen schakelen, heeft een goede en flexibele beschikbaarheid nodig van betrouwbare werknemers.

Oplossing

Voor bedrijven die gekwalificeerd vast personeel zoeken, verzorgt Flox werkt de werving en selectie. Voor bedrijven die nog geen mensen voor vast willen of kunnen aannemen, biedt Flox uitzenden, detachering en payrolling.

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW
accountants**

Nieuwe Kanaal 6d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 50
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

**Verbeek
Reclame**

Verbeek Reclame
Groot Dorsum 9-12
3907 GH Remouwaide

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

Specialist in Telemarketing

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

Photo: A. Kooij

**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

stopaidsnow.nl
www.stopaidsnow.nl

DeMares
Lunch & Dinner

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel tot feestelijke party!

0318 - 50 38 76 - info@demares.nl
www.demares.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
Als u op computers vertrouwt,
vertrouwt u op ons

Microsoft Small Business Partner
FUJITSU PARTNER
3CX PARTNER

Postbus 375
6710 BJ Ede
Galvanistraat 1
6716 AE Ede
T: (0318) 64 25 87
F: (0318) 64 00 50
www.lansingit.nl
info@lansingit.nl

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

Beekhuizenseweg 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!
Kemreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.
Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

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

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

ZONEN COMMERCEEL VASTGOED

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

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

'Het gaat niet om het eten'

Het mag een opmerkelijke uitspraak lijken voor een cateraar, maar Dick van der Maas uit Veenendaal weet waar hij over praat: "Goede catering omvat veel meer." En naast alle denkbare vormen van catering biedt de eigenaar van DeMaes Cateringservice ook vergaderarrangementen en lunchfaciliteiten.

Eten en drinken horen niet alleen tot de eerste levensbehoeften: de kwaliteit is op veel momenten van doorslaggevend belang. Of het nu gaat om een opening, een vergadering, een drukbezochte receptie, productpresentatie, privé-feestje of een exclusief zaken-diner: alles moet kloppen. En dat geldt net zo goed voor de lunchbroodjes als voor de hapjes tijdens het borreluurtje. En die kwaliteit is bij DeMaes Cateringservice de basis voor het bestaansrecht – al meer dan 20 jaar.

Alle soorten catering

Zelfs voor vaste klanten is de veelzijdigheid van De Maes Cateringservice vaak nog een verrassing: "We doen werkelijk alles: van een groot evenement inclusief tenten, aankleding, entertainment en bediening tot barbecues, lunches, borrelhapjes op vrijdagmiddag en vers bereide warme maaltijden bij het overwerken."

Originele concepten

Daarnaast bedenken ze steeds nieuwe con-

cepten: "Maak eens een lunchafpraak bij een klant of prospect op de zaak en neem de lunch-to-go mee: per persoon een complete en gevarieerde lunch op een mooi bord. De klant zal aangenaam verrast zijn. We krijgen ook enthousiaste reacties op het SmulPlateau: een mooi houten blad van ruim een meter met een rijk assortiment aan hapjes. Vergelijkbaar met tapas, maar dan in vele varianten."

Lunchlocatie

Met name bedrijventerrein De Vendel/ Faktorij heeft inmiddels de nieuwe lunchgelegenheid van DeMaes ontdekt in 0318SmartOffice aan de Schietboom. Nu Hotel Ibis gesloten is, kan men hier terecht voor een uitstekende lunch. Reserveren hoeft niet, hoewel dat wel handig is als men weinig tijd heeft.

All-inclusive vergaderen

En er is nog veel meer mogelijk in 0318SmartOffice. Dick van der Maas: "Het

is een prima vergaderlocatie. Sommige bijeenkomsten wil je liever buiten het bedrijf houden: niet alleen als je niet voldoende ruimte hebt, maar ook om echt niet gestoord te worden. Het bijzondere aan dit concept is dat men kan kiezen uit diverse arrangementen per persoon inclusief het gewenste eten en drinken, waarbij er geen aparte zaalhuur wordt berekend."

Dat de kwaliteit goed moet zijn, is bij DeMaes Cateringservice zo vanzelfsprekend dat het daar in de gesprekken vrijwel nooit over gaat. "Onze klanten willen service, gemak, creativiteit en gastvrijheid. En door dat te bieden creëren wij gastblijheid." ■

DeMaes Cateringservice
T: 0318-555876
I www.demaesgastvrij.nl
E: info@demaesgastvrij.nl

0318SmartOffice
Schietboom 2
3905 TD Veenendaal
I: www.0318smartoffice.nl



OXONIA FLEET SOLUTIONS



Onze klanten zeggen: "Oxonia heeft geholpen met het verbeteren van onze zakelijke mobiliteit tegen concurrerende tarieven. Snel, deskundig en flexibel."

- Wagenparkbeheer en mobiliteitsadvies
- Gespecialiseerd in autolease oplossingen

Postbus 26 | 3910 AA Rhenen | 06 - 5422 1675 | info@oxonia.nl | www.oxonia.nl

CULINAIRE PASSIE EN PURE SMAAKBELEVING

Dietmar Baars, gelouerd in sterrenzaken als Ron Blaauw en De Kromme Dissel, staat te boek als een bijzonder gepassioneerde chef-kok. Inmiddels staat hij aan het roer bij Restaurant Belmonte van Hotel de Wageningsche Berg.

Samen met zijn witte brigade van Restaurant Belmonte ziet hij de ontwikkeling van verrassende, eigentijdse en verfijnde gerechten als grootste uitdaging. De internationale keuken en de seizoenen vormen daarbij hun belangrijkste inspiratiebronnen.

In de keuken van Restaurant Belmonte wordt uitsluitend met dagverse ingrediënten van de allerhoogste kwaliteit gewerkt. Dietmar Baars en zijn medewerkers maken graag gebruik van biologische producten, die ze bij voorkeur van lokale leveranciers betrekken. Hun ultieme doelstelling is iedere gast een avond vol pure smaakbeleving te bieden. Vanzelfsprekend houden ze daarbij ook rekening met vegetarische wensen of speciale diëten. Maître Elsko Sjabbens zorgt er desgewenst voor dat ieder gerecht vergezeld gaat van het perfect bijpassende glas wijn.



Alternatieve financieringsvormen in opkomst

Nieuwe kredieteten dienen zich aan

Uit onderzoek van ING en TNS Nipo onder 1.100 mkb'ers is gebleken dat nieuwe financieringsvormen als crowdfunding, informal investors en private equity nog maar door 2% van de MKB-ondernemers wordt ingezet. Toch worden alternatieve financieringsvormen in Nederland steeds belangrijker.

Volgens Willem Overbosch, medeoprichter van MKB Servicedesk is het niet zo vreemd dat alternatieve financieringsvormen zoals crowdfunding, factoring en lenen via kredietunies in opkomst zijn. “Eind 2008 zijn vooral de bancaire kredieten opgedroogd en dit is anno 2014 nog steeds het geval. Ondertussen is er in Nederland een jaarlijkse kredietbehoefte van € 34 miljard, waarvan 11 miljard door het MKB gewenst is. Daarbij komt nog dat de financiering van bedragen onder de ton generiek veel geld kost, terwijl dit vaak de bedragen zijn waar het binnen het MKB om gaat. Het feit dat MKB-bedrijven vooral geld nodig hebben voor bedrijfsmiddelen of voor de verliesrekening, maakt de kans van slagen voor het MKB om een bancaire lening te krijgen veel kleiner. Voor hen is het dus een noodzaak om alternatieve financieringsvormen te overwegen.”

Gestage groei

De alternatieve financieringsvormen zijn sinds 2010 in Nederland aan een opmars bezig. Met name crowdfunding maakt een gestage groei door. MKB servicedesk richtte zelf in 2010 al MKB crowdfunding op voor bedragen tot € 200.000,-. Een jaar later brak in Noord-Amerika het crowdfundingplatform Kickstarter door en werd in Nederland het initiatief geld-

voorelkaar.nl opgericht dat in het begin met name voor ondernemers uit de creatieve sector erg populair was. Inmiddels weten steeds meer ondernemers de weg naar crowdfundingplatforms zoals CrowdAboutNow (maximaal € 100.000,-) te vinden. “In 2013 is het aantal ondernemers dat gebruik maakte van crowdfunding flink gestegen. In totaal

De alternatieve financieringsvormen zijn sinds 2010 in Nederland aan een opmars bezig.

werd er maar liefst € 32 miljoen door middel van deze alternatieve financieringsvormen opgehaald, waarvan € 28 miljoen voor financiering van bedrijven was bestemd. Met name innovatieve IT-dienstverleners en start-ups maken er gebruik van. Ook zie je in Nederland concentraties van bedrijven die crowdfunding gebruiken. Onder andere in de Randstad is het populair, maar meer land-

inwaarts is crowdfunding ook bijvoorbeeld heel populair in Eindhoven waar de Tu/e is gevestigd en in Maastricht waar onder andere een aantal horecabedrijven deze manier van financieren hebben omarmd.”

Goed voorbereiden

Volgens Overbosch is het principe achter crowdfunding te vergelijken met het faciliteren van transacties zoals dit bij een beurs gebeurt. “Crowdfunding maakt gebruik van platforms. Via dit platform kan je anonieme partijen benaderen die elk zelf bepalen of en met welk bedrag zij jouw bedrijf of project financieren. Meerdere financierders zorgen er dus samen voor dat je het beoogde bedrag bij elkaar krijgt. En net als bij andere financieringsvormen zoals een bancaire lening moet je ook bij het benaderen van partijen via crowdfunding een prospectus, een bedrijfsplan en een financieel verslag overleggen. Bovendien ga je ook verplichtingen aan tegenover de partijen die besluiten om jouw initiatief te steunen. Zo heb je onder andere een terugbetalingverplichting waar een bepaalde termijn en een bepaalde rente aan hangen.” Volgens Overbosch moeten ondernemers die crowdfunding willen gaan gebruiken het proces dat erbij komt kijken niet onderschatten. “Wil je via crowdfunding voldoende financiële middelen binnenhalen, dan zal je er veel tijd in moeten steken om jouw project of bedrijf te verkopen aan de crowd. Bovendien kan iedereen online zien wat je doet, dus bedrijven die werken met patenten en octrooien kunnen beter een andere alternatieve financieringsvorm gebruiken. Daar staat als voor-



deel dan wel weer tegenover dat je veel meer directe feedback vanuit de markt krijgt en dat de meeste crowdfundingplatforms onder toezicht van de AFM staan.”

Combineren

Naast crowdfunding zijn er nog meer alternatieve financieringsvormen in Nederland beschikbaar.

Deze kunnen al dan niet worden gecombineerd met een bancaire lening om aan het beoogde bedrag te komen. Dit wordt ook wel stapelend financieren genoemd. Zo worden achtergestelde leningen door banken gelijkgesteld aan eigen vermogen, aangezien de ondernemer het voorlopige eigendom en zeggenschap in het bedrijf houdt. De overheid staat bovendien garant voor een deel van de achtergestelde lening. Een dergelijke lening wordt verstrekt door het Nederlands MKB fonds, die ook de aanvraag van de ondernemer beoordeelt en feedback geeft.

Kleine ondernemers met een realistisch ondernemersplan en de juiste ondernemerskwaliteiten die een kapitaal tot € 150.000,- nodig hebben, kunnen ook gebruik maken van microfinanciering of microkrediet. Qredits Microfinanciering Nederland, een samenwerkingsverband tussen verschillende Nederlandse banken en verzekeringsmaatschappijen, verstrekt microkredieten tot € 50.000,- aan ondernemers uit heel Nederland. Ook zijn er MKB-kredieten tot € 150.000,- mogelijk met een looptijd van minimaal 1 en maximaal 10 jaar.

Daarnaast zijn verschillende organisaties actief die functioneren als matchmaker tussen kapitaalzoekers en investeerders. Deze organisaties bieden een online platform waarop ondernemers met een financieringsbehoefte in contact worden gebracht met investeerders. Investeerders krijgen in ruil voor hun financiering zeggenschap en een deel van de winst. ▲



Liquiditeitsprobleem

Er zijn ook diverse vormen van alternatieve financiering in opkomst die concurreren met de traditionele banken. Een voorbeeld hiervan zijn de kredietunies. Binnen een kredietunie hebben ondernemers binnen een branche of regio zich in een coöperatie verenigd en leggen zij geld in. Dit geld, meestal een maximumbedrag van € 200.000,-, wordt ter beschikking gesteld aan mede-leden met een financieringsbehoefte. Een bijkomend voordeel is dat leden meestal ook de nodige expertise hebben om de kansen en risico's in te schatten. Kredietunies staan onder toezicht van de regelgeving voor financiële instellingen zoals deze door de AFM en De Nederlandsche Bank zijn opgesteld.

Voor ondernemers die er an sich financieel gunstig voorstaan maar door bijvoorbeeld te laat betalende debiteuren een liquiditeitsprobleem hebben, kunnen eventueel overgaan op factoring, oftewel financiering van facturen. Bij deze vorm van debiteurenfinanciering kiest de ondernemer ervoor om de debiteurenportefeuille uit te besteden aan een extern bedrijf dat de afhandeling van de debiteu-

ren op zich neemt. De ondernemer ontvangt direct bij verkoop het verkoopbedrag minus een percentage dat de factormaatschappij in rekening brengt. Ook buitenlandse debiteuren kunnen in de dekking worden meegenomen. Factoring is met name interessant voor groeiende bedrijven die een debiteurenportefeuille vanaf € 100.000,- hebben.

Naast de bovengenoemde vormen zijn er nog veel meer vormen van alternatieve financiering zoals leasing (waarbij de kredietverstrekker bedrijfsuitrusting of bedrijfsmiddelen aankoopt en deze gedurende een vooraf overeengekomen termijn en tegen een vaste vergoeding ter beschikking stelt van de kredietnemer), handel in niet-genoteerde effecten (NPEX) en bootstrapping (alternatieve, vaak creatieve methodes om omzet te genereren, kosten te besparen en duur bankkrediet te vermijden). Overigens geldt voor alle vormen van alternatieve financiering dat “een goede verdieping in de werkwijze en algemene voorwaarden en een goede voorbereiding essentieel is”, aldus Overbosch. ■

De alternatieven in Midden-Nederland

Kredietunie Midden-Nederland

Het initiatief voor de Kredietunie Midden-Nederland is genomen door vijf ondernemers die actief zijn in deze regio. Zij ontvingen signalen van medeondernemers die moeite hadden om kredieten te verkrijgen. Anderzijds kennen zij veel ondernemers in de regio die beschikken over kapitaal en dat graag willen aanwenden om medeondernemers te helpen. Toen de initiatiefnemers in aanraking kwamen met het fenomeen kredietunie, hebben zij besloten om dit serieus te onderzoeken. In september 2012 is er een symposium gehouden in Leusden om de interesse voor een kredietunie te toetsen. Daar waren dermate veel positieve reacties, dat de groep besloot om het initiatief van de grond te tillen. Dit heeft in de zomer van 2013 geleid tot het aanstellen van een bestuur die de opzet van de kredietunie ter hand heeft genomen.

www.kredietuniebeheer.nl

MKB Kredietfaciliteit Gelderland

Wilt u als ondernemer uw kansen verzilveren? Denkt u aan innovatie of een uitbreiding? Hiervoor heeft u waarschijnlijk geld nodig, maar dat is onder de huidige omstandigheden niet altijd even eenvoudig. MKB Kredietfaciliteit Gelderland kan uitkomst bieden aan financieel gezonde MKB-ondernemingen in Gelderland, die op korte termijn door een te krappe liquiditeit gevoelig zijn voor de economische crisis. De regeling richt zich op ondernemingen met 10 - 250 werknemers in de provincie Gelderland die op langere termijn een gunstig toekomstperspectief hebben. De regeling is bedoeld voor onderneming die actief zijn binnen de maakindustrie, energie- en milieutechnologie of in de sectoren Agro-Food, Life Sciences en High Tech.

www.ppmoost.nl

Meer informatie over alternatieve financieringsvormen en een complete lijst van relevante partijen voor het MKB is onder andere te vinden op

www.mkb servicedesk.nl en

www.ondernemerskredietdesk.nl.

Initiatiefrijke MKB'ers goed voor economie

TEKST GERRIT JAN BEZEMER

Nederland kent ruim 900.000 MKB'ers. Deze ondernemingen bepalen hoofdzakelijk de richting en de sentimenten over economische perspectieven. In feite zijn deze MKB bedrijven de economische barometer van het land. Een opleving in deze sector is dikwijls een indicator van vertrouwen en herstel in de economie.

Veel MKB'ers ervoeren een veranderende houding van hun bank. Kredieten werden niet meer verstrekt op basis van historische gegevens of op basis van vermeende onderpandwaarden. Banken dienden zich af te vragen of er voldoende perspectief was voor de levensvatbaarheid. Men keek dus naar ontwikkelingen in de branche en (ogenschijnlijk) minder naar de ondernemerskwaliteiten en hun historische en onderscheidende prestaties. Banken moesten 'in control' zijn en werden zwaar afgerekend als het mis ging. Niet bewegen is dan vaak de beste strategie om geen fouten te maken. En omdat de trap van boven naar beneden wordt schoongeveegd werd hiermee ook de toon gezet binnen de organisatie van banken. Als de bazen zich indekken voor fouten, zullen medewerkers niet anders acteren. Mede door de excessen in de belonings- en bonussystemen in de top, werd het imago van bankiers in korte tijd gedegradeerd tot graaiers die nog nauwelijks bewust leken van hun maatschappelijke rol en betekenis. Wat banken zich niet realiseren is dat er dan juist nieuwe initiatieven ontstaan om goede plannen en ideeën wel gefinancierd te krijgen. Met een te starre houding van banken ondergraven ze feitelijk hun eigen voortbe-

staan. Met een kredietverlening van nog altijd 85% van de totale kredietbehoefte zal dat niet heel snel afglijden, maar het signaal dat er alternatieve circuits ontstaan moeten ook banken leren omgaan.

De bankencrisis behoeft niet persé negatief te worden uitgelegd. Ondernemers zoeken mede door de terughoudendheid van traditionele banken nieuwe en creatieve oplossingen voor het financieren van hun plannen. Er ontstaat nieuwe dynamiek. Een nieuwe orde en systematiek waarin ondernemers en investeerders bij elkaar worden gebracht. De economie is gebaat bij een initiatiefrijke MKB-branche. Hier worden banen gecreëerd, innovaties tot stand gebracht en nieuwe perspectieven geboren. Ondernemers die niet schromen zich door een onafhankelijke raadgever bij te laten staan zijn meer succesvol. Het maken van ideeën, strategieën en pakken van nieuwe kansen is gebaat bij een kritisch klankbord en opstellen van een helder ondernemers en financieringsplan. Het verkrijgen van de passende financiering is een creatief proces geworden waarbij het inzetten van een groot netwerken nuttig is. ■



Over Gerrit Jan Bezemer

Gerrit Jan Bezemer studeerde Nederlands Recht in Utrecht en rondde zijn MBA-studie af aan Nyenrode. Was voornamelijk werkzaam in de bancaire wereld. Officieel gepensioneerd, maar nog steeds begeleider en raadgever voor ondernemers. Is aangesloten bij Stichting De Consularis (www.consularis.nl) als raadgever voor ondernemers. Publiceert regelmatig op www.bezemeradvies.nl en www.adformatie.nl.

Scherpe tarieven en snel handelen sleutels tot succes

Uitbesteden IT bespaart kleine bedrijven geld

Uitbesteden van IT en systeembeheer kan kostenbesparend zijn – zeker voor kleinere bedrijven. Daar hebben de klanten van LANSING_IT in Ede inmiddels ervaring mee. 'De pc en de printer moeten het gewoon doen. Tijd is geld, dus wij lossen alles zo snel mogelijk op.'



Bedrijven hebben vaak het idee dat ze iets willen wat helemaal niet kan, of ze weten niet aan wie ze de vraag kunnen stellen. Maar technisch gezien is er heel veel mogelijk. Ook voor kleinere bedrijven. Of het nu gaat om hardware of software, om computers, (draadloze) netwerken, printers, digitale telefonie (VOIP) of IP-camerabeveiliging: LANSING_IT weet raad én zorgt ervoor dat alles in no-time werkt zoals het zou moeten werken. "Binnen 24 uur draagt Lansing IT de juiste oplossing aan", vertelt Gerdo Lansing, oprichter van LANSING_IT.

Kostentechnisch interessant

Bedrijven tot aan vijftig medewerkers/werkplekken hebben vaak geen eigen IT-afdeling of systeembeheerder. Logisch ook, want vaak is het voor hen kostentechnisch interessanter om een externe partij in te schakelen. "Voor weinig geld kan LANSING_IT hele leuke dingen doen, mét een goed service level", zegt Lansing. "Het is voor ondernemers vaak

ook goedkoper om ons in te schakelen, dan dat zij zelf proberen het probleem te verhelpen. Technische problemen kosten vaak de nodige uren van hun kostbare tijd, terwijl wij het misschien in vijf minuten kunnen oplossen."

'Snel schakelen is onze kracht'

Installatie en systeembeheer

Lansing begon op 21 maart 2004 met een webshop in IT-zaken. Van het een kwam het ander en sinds 2006 is Lansing full-time met zijn zaak bezig. Lansing heeft in de loop der jaren de nodige ervaring opgebouwd. Niet alleen bij kleine bedrijven, die LANSING_IT mede vanwege de scherpe tariefstelling vandaag de dag veelvuldig inschakelen, maar ook bij grote bedrijven in zijn jaren als werkne-

mer. LANSING_IT levert alles wat kleinere bedrijven nodig hebben. Zowel voor de installatie en implementatie van systemen als voor het bijkomende systeembeheer kunnen bedrijven bij LANSING_IT terecht.

LANSING_IT voert ook projectmatige klussen uit, waarbij het IT-bedrijf uit Ede, indien nodig, een samenwerking aangaat met een van zijn partners. "Op die manier kunnen wij efficiënt werken, waardoor we onze diensten goedkoper kunnen aanbieden aan onze opdrachtgevers", aldus Lansing. Lansing is overigens ook op zoek naar een bedrijf voor intensieve samenwerking om zijn groeiambities waar te kunnen maken. "Maar we blijven een klein bedrijf, want snel schakelen is onze kracht." ■





ZEGGEN
WAT WE DOEN

DOEN
WAT WE ZEGGEN

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

OPSLAGRUIMTE NODIG?



BOX
inn
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage
Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
0318-508085
www.box-inn.nl
info@box-inn.nl

- *Verwarmde en droge opslag*
- *Voor particulier en bedrijf*
- *Van 1 m³ tot 150 m³*
- *7 dagen per week toegang*
- *Flexibele huurperiodes*
- *Permanente camerabeveiliging*
- *Gratis goederenontvangst*

**READYTOGO UITZENDBUREAU:
ALWEER DRIE JAAR ONDERNEMEND IN DE REGIO**

Ondernemers bezinnen zich op nieuwe strategieën zoals beperking van kosten, flexibel inhuren van diensten en nieuwe samenwerkingsverbanden. ReadytoGo uitzendbureau speelt hier op in. In 2010 opende Nelly van Haeren de deuren van ReadytoGo uitzendbureau, midden op industrieterrein De Nijverkamp in Veenendaal.

“Wij helpen de klant met wat de klant nodig heeft”. Internet en Social Media bieden vele mogelijkheden, echter een persoonlijke aanpak is voor de juiste match onmisbaar. Persoonlijk contact is ook van belang voor de juiste samenwerking met uw organisatie en met de werkzoeker. ReadytoGo uitzendbureau investeert in relaties voor de korte en lange termijn.

ReadytoGo is een gecertificeerd uitzendbureau en biedt organisaties naast uitzenden, werving & selectie op flexibele basis support aan personeelsafdeling met haar dienst flex HR en verzorgt zij outplacement-trajecten in samenwerking met een erkend loopbaancoach.

ReadytoGo uitzendbureau
Wageningselaan 50, 3903 LA Veenendaal
www.readytogo-uitzendbureau.nl

BEIJER & Zn. B.V.



Voor sloop-, grondwerken, bodemsaneringen
en specialist in asbestverwijdering

Cuneraweg 411
3911 RL Rhenen
T 0318 – 512086
E info@beijer-rhenen.nl
I www.beijer-rhenen.nl

Veranderingen in het arbeidsrecht:

wat verandert er in 2014 en 2015?

Ongetwijfeld hebt u kennis genomen van de veranderingen voortkomend uit de Wet Werk en Zekerheid. Deze wijzigingen raken immers iedere organisatie in Nederland.

Nog belangrijker echter, is om te weten welke invloed dit precies heeft op uw bedrijf en hoe u hier tijdig en effectief op kunt anticiperen: Attract helpt u hier een handje bij door de belangrijkste wijzigingen uit de Wet Werk en Zekerheid nog eens op een rij te zetten en aan te geven welke mogelijkheid u hebt om risico's te beperken en eventueel uit te besteden.

Vanaf 1 juli 2014 gaat een aantal wijzigingen doorgevoerd worden op arbeidsrechtelijk gebied.

Flexibele arbeidsovereenkomst

Het kabinet wil de werkzekerheid van flexkrachten vergroten; in tijdelijke contracten van maximaal zes maanden mag een werkgever daarom geen proeftijd meer opnemen. Dat geldt ook voor een aansluitend contract. Aan zo'n tijdelijk contract mag eveneens geen concurrentiebeding meer verbonden worden.

Een volgende maatregel is dat er een aanzegtermijn gaat gelden bij een overeenkomst van zes maanden of langer. Een maand voor het einde van het contract moet de werkgever schriftelijk laten weten of hij het contract wel of niet verlengt, op straffe van een boete.

Ten slotte worden zogenoemde nuluren- en oproepcontracten aan banden gelegd; hier mag maximaal een half jaar gebruik van worden gemaakt.

Toekomst

Vanaf 1 juli 2015 staat er nog een aantal wijzigingen op het programma.

De eerste hiervan is dat de ketenbepaling wordt ingekort: van drie naar twee jaar, waarbinnen een werkgever maximaal drie tijdelijke contracten kan geven. De opvolgingsperiode gaat van drie naar zes maanden.

Daarnaast kent het ontslagrecht wijzigingen in de ontslagprocedure; de ontslagvergoeding wordt een transitievergoeding. Als u

een medewerker ontslaat die minimaal twee jaar in dienst is, heeft hij recht op een vergoeding van een derde maandsalaris per gewerkt jaar. Deze vergoeding kan oplopen tot maximaal €75.000.

Attract: meer dan een uitzendbureau

Het lijkt er sterk op dat ondernemingen zich in de komende jaren geconfronteerd zien met tal van uitdagingen op HR-gebied. De overheid legt steeds meer verplichtingen en regels op aan de ondernemer. Zonder dat de werknemer en werkgever hierom hebben gevraagd, komen er in een tijdsbestek van anderhalf jaar veel extra verplichtingen en regels op het bordje van de ondernemer terecht. Met alle kopzorgen van dien. Attract adviseert en ontzorgt u op dit gebied; met onze kennis van en ervaring op de regionale arbeidsmarkt, kennis van de laatste wet- en regelgeving en een uitgekiend dienstenconcept gaan wij graag persoonlijk met u in gesprek. We kijken dan samen naar de effecten van de Wet Werk en Zekerheid voor uw organisatie en adviseren u graag over de nieuwe mogelijkheden die deze wet u ook biedt. ■

Attract; flex



Vestiging Ede
Stationsweg 9
6711 PJ Ede
T: 0318-613134
E: ede@attract.nl

Vestiging Veenendaal
Scheepjeshof 124
3901 CX Veenendaal
T: 0318-745785
E: veenendaal@attract.nl

Doet u ook mee op 9 juli?



www.valleirally.nl

Mede mogelijk gemaakt door:



vhm | accountants &
belastingadviseurs

Ten Ham

De constructiespecialist van de Vallei



“In 1974 ben ik zo vanuit de schoolbanken begonnen. Toen bestond het werk uit laswerk en reparatiewerkzaamheden voor particulieren en bedrijven in de agrarische sector.” Ten Ham begon met een lasapparaat, een snijmachine en een zaagmachine. Inmiddels is broer Bram actief in de zaak en hebben beide broers ruim dertig man in dienst. De eenmanszaak groeide uit tot twee BV’s: W. ten Ham Constructie BV en W. ten Ham Plaatwerk BV. Aan het motto is echter nog niets veranderd. Ten Ham: “Wie er ook bij ons binnenkomt, particulier of aannemer, wij bieden een oplossing.”

De klanten van Ten Ham waren in die tijd vooral particulieren en bedrijven in de agrarische sector. De werkzaamheden bestonden uit laswerk en reparatiewerk-

zaamheden. “In die tijd was er veel vraag naar stalinrichtingen en silo’s”, legt Ten Ham uit. “Dit hebben we dan ook tientallen jaren geproduceerd.”

In 1976 is het bedrijf van Ten Ham begonnen met de productie van stalen spanten voor de stallenbouw. “Gaandeweg zijn we ook staalconstructies aan bouw en aannemingsbedrijven gaan leveren. Bij het produceren van spanten kwam ook plaatwerk kijken. Rond 1983 hebben we de eerste plaat-schaar en plaatwals aangeschaft voor de plaatwerkerij.”

Groei

In 1988 werd de behoefte aan meer ruimte om te werken steeds groter. Ten Ham: “We zijn begonnen met de bouw

van een nieuwe hal op de bestaande locatie. Voor de inrichting van de nieuwe hal zijn er verschillende nieuwe machines aangeschaft, onder andere twee zaagmachines met geprogrammeerde lengteaanslag, een kantbank voor de plaatwerkerij en een CNC gestuurde ponsmachine.” Een aantal jaren later waren de plaatwerkerij en constructie tegen elkaar aangegroeid. In 2001 is er dan ook begonnen met de bouw van een nieuwe hal tegen de bestaande hal aan. Deze nieuwe hal betekende dat het bedrijf Ten Ham een aparte ruimte had voor de staalconstructies en de plaatwerkerij. Na vele jaren van groei is er ook een plaatwerk afdeling ontstaan die er mag zijn.

In 2006 is er een terrein aangekocht op Kievitsmeent te Ede waar de constructies

Constructiebedrijf ten Ham verzorgt sinds jaar en dag staalconstructies voor scholen, zwembaden, kerken, winkels, kantoorgebouwen en tankstations. De redactie van Vallei Business toog naar Ede en schoof aan tafel bij eigenaar Wim ten Ham.



kunnen worden geproduceerd. In januari 2007 was de productiehal gereed voor het produceren van kleine en grote staalconstructies. Het kantoor moest toen nog worden gerealiseerd. “Met de bouw van het kantoor zijn we april 2008 gestart en in februari 2009 was het kantoor gereed”, vertelt Ten Ham. “Wij zijn toen met ons kantoor voor constructiewerk verhuisd naar de Kievitsmeent van waaruit nu het constructiewerk gecoördineerd wordt. Het plaatwerk wordt gemaakt op de oude locatie.”

De groei van het bedrijf en de verhuizing heeft geresulteerd dat er na meer dan 30 jaar een bedrijf is ontstaan met ongeveer 30 medewerkers dat plaatselijk en landelijk werkzaamheden uitvoert. Een trotse Ten Ham: “Overal in het land kun je het

werk van ons team terugvinden. Het zij een kleine opdracht voor een particulier tot een complete staalconstructie met dak en wandbeplating voor bouw- en aannemingsbedrijven.”

Daarmee wordt ook direct een van de sterke punten van Ten Hams bedrijf aangestipt: het ruime aanbod aan werkzaamheden wat het bedrijf kan uitvoeren. Ten Ham: “Wij kunnen het hele proces in onze eigen hand houden. Van het moment dat de eerste tekeningen gemaakt moeten worden naar productie en conservering tot transport en montage. In feite hebben we alles in huis om een bedrijfspannend neer te zetten.”

Investeren

Kwaliteit en controle staan hoog in het vaandel bij het bedrijf van Ten Ham. Om

die reden wordt het personeel waar nodig tijdig bijgeschoold. Zo moeten bijvoorbeeld vanaf 1 juli 2014 alle onderdelen van een dragende staalconstructie voorzien zijn van een CE-markering volgens NEN 1090. Zonder CE-markering mag een bouwproduct namelijk niet meer op de markt verschijnen. Ten Ham springt hier op in door zijn lassers te laten certificeren.

Om de werkzaamheden op alle afdelingen van het bedrijf soepel te laten verlopen, maakt Ten Ham al sinds jaar en dag gebruik van een ERP-programma. “Zo kunnen we alles goed plannen, waardoor al onze projecten naadloos op elkaar aansluiten.” ■

W. ten Ham Constructie
Radonstraat 8, 6718 WS Ede, T: 0318-572476
I: www.tenham.nl, E: info@tenham.nl



De beste objecten vindt u bij DTZ Zadelhoff



Te huur/te koop Ede
Uiterst representatief bedrijfsgebouw



Bellstraat 8

Uiterst representatief bedrijfsgebouw op bedrijventerrein 'Heestereng'.

- circa 645 m² bedrijfsruimte met circa 780 m² moderne turn-key kantoorruimte
- onder andere twee overheaddeuren, ruime kantine/keuken en representatieve receptiebalie
- goed bereikbaar met eigen en openbaar vervoer

Huurprijs:

bedrijfsruimte: EUR 45,- per m² per jaar
kantoorruimte: EUR 100,- per m² per jaar
Koopprijs: op aanvraag

Te huur Veenedaal
Functioneel en solitair bedrijfsgebouw



Storkstraat 23

Solitair bedrijfsgebouw op een ruime kavel van circa 4.465 m² op bedrijventerrein 'De Compagnie'.

- circa 1.842 m² bedrijfshal met circa 568 m² kantoorruimte
- vrije hoogte grotendeels 10 meter, twee loadingdocks en separate overheaddeur
- 35 parkeerplaatsen op eigen terrein

Huurprijs:

bedrijfsruimte: EUR 45,- per m² per jaar
kantoorruimte: EUR 100,- per m² per jaar

Te huur Veenedaal
Kantoorruimte in centrum



Wolweg 1

Kantoorruimte in casco staat op de eerste verdieping boven het ING Bankkantoor, welke door middel van een eigen entree bereikbaar is.

- circa 280 m²
- naadloze aansluiting op winkelpassage Corridor en de Hoofdstraat
- goed bereikbaar met eigen en openbaar vervoer

Huurprijs: EUR 90,- per m² per jaar

Alle bedragen zijn exclusief BTW.

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

ALFA ROMEO MITO ESCLUSIVO MET 14% BIJTELLING

Alfa Romeo with



ALFA ROMEO MITO ESCLUSIVO

Standaard uitgerust met:

- Alfa Uconnect touchscreen navigatie met Bluetooth
- Frau[®] Lederen bekleding
- Bi-Zona Automatic Climate Control
- Parkeersensoren achter
- Alfa DNA met Q2 sperdifferentieel
- Mistlampen vóór
- Sportpakket met rode remklauwen

U least een Alfa Romeo MiTo Esclusivo vanaf € 381,- per maand

Alfa Romeo MiTo Esclusivo vanaf € 19.950,-

BOCHANE UW NIEUWE ALFA ROMEO DEALER

Bochane Arnhem

Veldoven 3, Arnhem. Telefoon: 026-3760050.

Bochane Ede

Galvanistraat 111, Ede. Telefoon: 0318-648355.

Bochane Nijmegen

Winkelsteegseweg 150, Nijmegen. Telefoon: 024-3591340. www.bochane-alfaromeo.nl

WITHOUT HEART WE WOULD BE MERE MACHINES

MITO



14% BIJTELLING A Gemiddeld brandstofverbruik: 4,2 L/100 km (23,8 km/L). CO₂-emissie: 88 g/km.

Actie geldig t/m 31-05-2014. Prijs incl. BTW/BPM en excl. kosten rijklaar maken, verwijderingsbijdrage en kosten kenteken. Leaseprijs per maand excl. BTW o.b.v. 48 mnd/20.000 km per jaar via Alfa Romeo Financial Solutions. Afgebeeld model kan afwijken van standaarduitvoering. Vraag uw Alfa Romeo dealer naar de voorwaarden. Prijswijzigingen en zetfouten voorbehouden.

Van timmerman naar dakkunstenaar

Polwijn Dakbedekking is al ruim 33 jaar specialist op het gebied van bitumineuze daken. Eigenaar Henk Wijngaards begon ooit als timmerman en is via een aantal omwegen in de wereld van de dakbedekking terecht gekomen. Op een zonnige lentemiddag schoof de redactie van Oost-Gelderland Business bij Wijngaards aan tafel.



De karakteristieke boerderij in het buitengebied bij Hengelo (Gelderland) verradt niet direct wat de werkzaamheden van Wijngaards zijn. Ja, er staat een bedrijfsbusje. Maar dat zegt natuurlijk niet alles. Het tekent Wijngaards; een nuchtere en bescheiden Achterhoecker. Maar zodra hij over zijn bedrijf en de ambacht van het dakdekkers begint te praten, verschijnt er een twinkeling in zijn ogen.

Wijngaards is eigenlijk bij toeval dakdekker geworden. “Ik begon als timmerman en daarna ben ik nog een hele tijd werkzaam geweest als bouwkundig opzichter. Zijdelings hield ik me al een beetje bezig met de verkoop van bouwproducten, waaronder koud verwerkbaar dakbedekking en steeds vaker kreeg ik de vraag of ik het ook kon aanbrengen. En zo is dat balletje gaan rollen.”

Maatwerk

Maatwerk is natuurlijk een modewoord, maar ook in de dakbedekking kom je er

niet onderuit. Ook Polwijn Dakbedekking levert maatwerk. “Sterker nog, het is één van onze specialiteiten”, vertelt Wijngaards. “Wij krijgen meer aanvragen voor maatwerk dan voor het algemene werk, het meters maken. Met die prijzen is ook niet te concurreren. Je moet jezelf profileren én onderscheidend zijn. Wij bieden hoge kwaliteit, doen zaken net even anders en schenken meer aandacht aan het dak.” Wijngaards haalt het voorbeeld van shingle-daken (zie kader) aan. “Grote dakdekkers uit de regio vertellen hun klanten dat ze voor dat soort daken bij mij moeten zijn, omdat het een expertise

Shingles

Shingle daken worden al geruime tijd veel toegepast in de VS en Canada en worden ook in Nederland steeds populairder. Het geeft door de geschubde legging een natuurlijk uitstraling.

van ons is. Dat zijn toch leuke complimenten.”

Service

Naast het leveren van maatwerk heeft Polwijn Dakbedekking service hoog in het vaandel staan. “Op verzoek voeren wij een gratis dakinspectie uit. Hierbij wordt nauwkeurig naar de conditie van het dak gekeken. Maar ook bij de aankoop van een woning of bedrijfspand kan men het beste het dak laten inspecteren op de kwaliteit ervan. Dat is niet raar, want dakinspecties worden ook vaak preventief uitgevoerd. Als het nodig is koppelen wij een deskundig en technisch juist advies aan de inspectie over hoe we het dak weer in goede conditie kunnen brengen.” ■

Polwijn Dakbedekking
Wichmondseweg 26
7255 KZ Hengelo (Gelderland)
T: 0575-461097
F: 0575-464516
I: www.polwijn.nl
E: info@polwijn.nl

DigiTrage maakt rechtspraak betaalbaar

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Sinds begin dit jaar is er een nieuwe vorm van geschillenbeslechting gestart als alternatief voor de overheidsrechter onder de naam DigiTrage. Bedrijven die de DigiTrage-clausule in hun algemene voorwaarden opnemen, kunnen gebruik maken van deze nieuwe vorm van online procederen. “Wij zijn een betaalbaar alternatief voor de overheidsrechter”, aldus mr. Gijs Poorter, één van de oprichters van DigiTrage.

“De kosten liggen bij ons beduidend lager”, aldus Gijs Poorter



DigiTrage richt zich op betalingsgeschillen tussen bedrijf en afnemer, waarbij partijen via het internet kunnen procederen. Het is een volledig digitaal arbitraal scheidsgerecht. “Arbitrage is een vorm van private rechtspraak welke berust op de wet”, licht Poorter toe. “Deze vorm van geschillenbeslechting wordt tot op heden hoofdzakelijk door offline scheidsgerechten gebruikt voor specifieke geschillen. Denk aan de Raad van Arbitrage voor de Bouw en het Nederlands Arbitrage Instituut.”

Transparant

DigiTrage wil volgens Poorter zowel het MKB als grote ondernemingen een oplossing bieden in een tijd waarin griffierechten continu worden verhoogd. “De kosten liggen bij ons beduidend lager dan bij de overheidsrechter. Daarnaast hanteren wij een all-in tarief waardoor de ondernemer nooit achteraf voor verrassingen komt te staan.”

Met de komst van DigiTrage worden de procesingen een stuk minder gecompliceerd. Doordat de gehele procedure online verloopt, kan de ondernemer 24 uur per dag en zeven dagen in de week vanuit iedere locatie bij zijn dossier. “Wij willen graag transparant zijn en leggen online alles stap voor stap uit. Hierdoor kan de ondernemer makkelijk alles zelf regelen of indien hij daar geen tijd voor heeft, dit door zijn boekhouder of accountant laten verzorgen.”

Snel verloop

Na digitale aanmelding van het geschil in kwestie via www.digitrage.nl, wordt de wederpartij automatisch via een deurwaardersexploot opgeroepen. Door DigiTrage is dan al een digitaal dossier aangelegd dat te allen tijde is te raadplegen en waarin de reactie van de wederpartij, met alle daarbij te uploaden documenten, is te vinden. “Ook bij ons vindt gewoon hoor en wederhoor

plaats”, legt hij uit. “Standpunten en reacties hierop worden, eventueel compleet met bijlagen, digitaal aangeleverd en opgeslagen.” De procedure kent een snel verloop. “De standaardprocedure bij DigiTrage duurt, afhankelijk van het voeren van verweer door de verweerder, maximaal acht weken.”

Kwaliteit

De arbiters van DigiTrage zijn afkomstig uit de rechtspraak en de advocatuur. Om kwaliteit te borgen, is onder andere professor. mr. Bert van Schaick verbonden aan DigiTrage als voorzitter van de Adviesraad. Hij is (casuïstiek) advocaat, hoogleraar civiel (proces) recht aan de Universiteit van Tilburg en raadsheer-plaatsvervanger Gerechtshof Amsterdam. “De personen die met ons samenwerken, doen dit omdat ze geloven in juridische innovaties. Daar zijn we best een beetje trots op!” ■

www.digitrage.nl



VALLEI

ZAKENAUTOTESTDAG



Geslaagde Zakenautotestdag Vallei Business

Het is voorjaar, dat betekent dat de Zakenautotestdag van Vallei Business weer op de agenda staat. Gezegend met een mooie en uitgebreide vloot auto's en een uitgebreid testpanel én uiteindelijk ook met goed weer, stond ons allen op dinsdag 15 april een mooie dag te wachten.

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





We begonnen de dag bij l'Orage in Ede. Daar werden de dealers en testrijders gastvrij ontvangen met een kopje koffie en een heerlijk lunchbuffet. Uitgever Michael van Munster heette iedereen welkom en na een korte briefing en een groepsfoto, was het tijd om de auto's op te zoeken.

De eerste rit was naar 0318 SmartOffice in Veenendaal waar De Maes Gastvrij voor een lekker kopje koffie en zoete hapjes zorgde. Dit was voor de testrijders ook de eerste gelegenheid om de testformulieren in te vullen.

De tweede locatie was Hotel Schimmel in Woudenberg. Voor de echte liefhebbers was de weg naar Hotel Schimmel dé perfecte route om de auto's eens goed te testen. Het stuk bevatte zowel een stuk snelweg als wat binnenweggetjes. Ook hier werden de dealers en testrijders weer voorzien van een drankje en een portie heerlijke bitterballen.

De laatste wissel was op de parkeerplaats bij het McDonalds-restaurant tussen de A30 en de A1. Naast het wisselen van de auto's, was dit ook het moment om de zonnebrillen op te zoeken, want de zon deed inmiddels goed zijn werk. Na korte pauze vertrok de stoet weer in de richting van l'Orage.

Na het invullen van de laatste testverslagen, was er nog voldoende tijd voor de testrijders om de auto's uit te proberen waar ze gedurende de dag niet in hebben kunnen rijden. Zo heeft ondergetekende de Alfa Romeo Giulietta en de Volvo V60 even meegenomen voor een rondje.

De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk warm en koud vlees- en visbuffet.



De Zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:

Locaties:

*Restaurant l'Orage, Ede
0318 SmartOffice, Veenendaal
Hotel Schimmel, Woudenberg*

Dealers:

*Bochane Groep
Gebr. van Gent
Henk Scholten Volvo
Vallei Auto Groep
Ford van der Kolk Veenendaal
Subaru Centre Gol*





Deelnemers:

- Ton de Roos, Siras Koerier*
- Ramona Burgers, Trainees Point*
- Aad Vermeulen, Aatop Personeelsintermediair*
- Bart Langeveldt, HATO Computers*
- Hans Berkel, Total Investment Services*
- Nelly van Haeren, ReadytoGO Uitzendbureau*
- Florian van der Starre, Smaeckmakers*
- Joke van de Glind, Securitas*
- Anthon Jager, Attract Uitzendbureau*
- Maarten Blok, Van Veen Advocaten*
- Huib van Loon, Oxonia Lease*
- Ronald Burgers, Catering Groep*
- Richard Vonk, Van Veen Advocaten*
- Wim Beukhof, B&M Koeriers*
- Jan de Rooi, AluTotaal*





DEALER: BOCHANE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: GEERT KONING

Huib van Loon: "De Giulietta is een zeer sportieve auto met een opvallende kleur. Het dashboard is anders vormgegeven en dat is een van de onderscheidende factoren. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is prima, zeker gezien de sportiviteit die de auto biedt."

Joke van de Glind: "De Alfa Romeo heeft een hele leuke uitstraling en een zeer sportief karakter. De prijs/kwaliteit verhouding is naar mijn idee zeer goed te noemen. Het is niet alleen een hele leuke auto, maar hij is ook erg compleet."

Lars van Bergen: "Ik ben erg te spreken over de Alfa Romeo. Hij rijdt lekker pittig, heeft veel opties en ziet er fraai uit. Groot voordeel is dat je de automaat middels het D.N.A. systeem kunt aanpassen aan de gewenste rijstijl. De prijs/kwaliteit is goed, want je krijgt veel auto voor een relatief laag aankoopbedrag."

Aad Vermeulen: "De Giulietta is erg mooi qua uitstraling en design. Hij rijdt ook erg prettig. Maar ik had graag een wat dikkere motor geprobeerd."

SPECIFICATIES

Merk:	Alfa Romeo
Model:	Giulietta
Type:	1.4 Turbo Distinctive Lusso TCT 170
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.4 liter
Vermogen:	170 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	(0 tot 100) 7,7 seconden
Topsnelheid:	218 km/h
Uitrusting	

(speciale opties): Parelmoer rode lak, navigatie, bluetooth, traction control, D.N.A. systeem.

Verkoopprijs: €	€30.045,-
Leaseprijs : €	€502,-
Vanaf prijs: €	€22.950,-
Informatie:	www.bochanegroep.nl

ALFA ROMEO GIULIETTA



AUDI A3 SPORTBACK G-TRON



DEALER: VALLEI AUTOLEASE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JAN WILLEM TERSTEEG

Aad Vermeulen: "De A3 heeft een hele goede indruk op me achter gelaten. De auto is netjes en compleet. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is erg goed te noemen, omdat je er een hele complete auto voor krijgt."

Florian van der Starre: "De Audi A3 is een bijzondere representatieve auto en hij rijdt erg comfortabel. De afwerking is van hoog niveau. Naast het feit dat de A3 representatief is, is hij vanwege de gasinstallatie ook erg zuinig en zakelijk gezien dus erg interessant."

Anthon Jager: "De Audi A3 heeft een hele goede eerste indruk op me achter gelaten. Ik vind het een erg leuke auto met mooie opties. Daarnaast is het design van binnen erg mooi. Het straalt luxe en comfort uit. Ik ben daarom ook van mening dat de prijs en kwaliteit prima in verhouding zijn!"

Maarten Blok: "Ik vind Audi A3 een mooie auto! Hij is strak afgesteld en heeft een goede wegligging. Van binnen is de auto ook mooi afgewerkt en wil ik vermelden dat de stoelen heerlijk zitten. Al met al dus een prima auto!"

SPECIFICATIES

Merk:	Audi
Model:	A3 Sportback 1.4 TFSI G-tron
Type:	Pro Line S
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.4 liter
Vermogen:	110 pk
Koppel:	200 Nm
Verbruik:	1 op 20 (benzine), 1 op 27,7 (gas)
Acceleratie:	(0 tot 100) 10,8 seconden
Topsnelheid:	197 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	Blanke sierlijsten, blanke dakreling, Audi Connect, Navigatie Plus, PDC achter, Aluminiumpakket, Audi Hold Assist.
Verkoopprijs:	€ 39.400,-
Bijtelling:	14%
Leaseprijs:	Vanaf €475,-
Vanaf prijs:	€ 28.900,-
Informatie:	www.valleiautolease.nl





Innovation
that excites

DE NIEUWE NISSAN QASHQAI NU IN DE SHOWROOM!



ONTDEK DE ULTIEME CROSSOVER

De nieuwe Nissan QASHQAI is beter dan ooit. Leverbaar met drie verschillende motoren, waaronder de zuinige DIG-T 115 benzinemotor, de fiscaalvriendelijke dCi 110 dieselmotor met slechts 20% bijtelling, of de krachtige dCi 130 met een trekvermogen van maar liefst 1.800 kg. En leverbaar in vier verschillende uitrustingsniveaus, waaronder de Connect Edition met standaard het Nissan Safety Shield.

v.a. **20%** bijtelling

v.a. € 23.150,-* | lease € 395,-/mnd*

Alleen bij Bochane:

GRATIS
3 jaar onderhoud**

BOCHANE
Nissan

Veldoven 3
6826 TS **Arnhem**
Tel. (026) 376 00 50

Galileistraat 12
3902 HR **Veenendaal**
Tel. (0318) 52 95 55

Winkelsteegseweg 150
6534 AR **Nijmegen**
Tel. (024) 359 13 40

Schroefstraat 34
8223 ED **Lelystad**
Tel. (0320) 29 01 50

www.bochaneinactie.nl/nissan

* Consumentenadviesprijs Nissan QASHQAI 1.2L DIG-T 115 Visia v.a. € 23.150,- (o.b.v. de meest recente prijslijst, incl. BTW en BPM, excl. recyclingbijdrage à € 45,- en kosten rijklaar maken). Vanaf leaseprijs gebaseerd op Nissan QASHQAI 1.2L DIG-T 115 Visia o.b.v. 48 maanden/15.000 km per jaar full operational lease via Nissan Business Finance, incl. verzekering excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. ** De gratis 3 jaar onderhoud is uitsluitend geldig bij aanschaf van een nieuwe Nissan QASHQAI van 01/04/2014 t/m 30/06/2014. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaarduitvoering.

QASHQAI-gamma: 3,8-5,8 l/100 km, resp. 26,3-17,2 km/ltr. CO₂-uitstoot variërend van 99 gr/km tot 129 gr/km. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

Laat u verrassen door Subaru.



SUBARU

Confidence in Motion

Subaru verrast door comfort, techniek en veiligheid. De XV, Forester en Outback zijn standaard rijk uitgerust. Door de unieke combinatie van een boxermotor, permanente vierwielaandrijving en Vehicle Dynamics Control blijft een Subaru onder alle weg- en weersomstandigheden optimaal bestuurbaar.

En dit allemaal voor een zeer aantrekkelijke prijs.

Nu op alle drie de modellen gratis automaat t.w.v. € 2.000,-

Vraag ons naar de voorwaarden.

Subaru Centre Gol
Galileistraat 28
3902 HR Veenendaal (aan de A12, afrit 23a)
T (0318) 55 69 99
www.SubaruCentreGol.nl

FORD FOCUS



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

Ton de Roos: "De Ford Focus heeft positief verrast wat het rijgedrag, dit was zeer goed! De besturing is lekker direct. Het viel me ook op dat er geen windruis is. Verder is deze auto voor zijn prijsklasse een zeer goede auto!"

Florian van der Starre: "Ik vind de Ford Focus een zeer comfortabele en stille auto. Hij stuurt bijzonder scherp en de wegligging is erg goed voor dit type auto. Voor bijna 25.000 euro is de verhouding tussen prijs en kwaliteit bijzonder goed te noemen!"

Anthon Jager: "De Ford Focus heeft een goede indruk op me achtergelaten. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is zeer gunstig te noemen. Binnen zijn klasse is de Focus een zeer interessante auto."

Maarten Blok: "De Ford Focus heeft een fijne motor en goede rijeigenschappen. De afwerking is prima en er is voldoende ruimte. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is uitstekend. Je krijgt heel veel auto, van goede kwaliteit, voor een prima prijs."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Focus
Type:	Ecoboost Edition Plus
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.0 liter
Vermogen:	125 pk
Koppel:	170 Nm
Verbruik:	1 op 19,6
Acceleratie:	(0 tot 100) 11,5 seconden
Topsnelheid:	193 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	Metaallak, 'aluminium' dakreling, ruimtebesparend reservewiel.
Verkoopprijs:	€ 24.605,-
Leaseprijs:	Vanaf € 439,-
Vanaf prijs:	€ 19.495,-
Informatie:	www.ford-veenendaal.nl





DEALER: BOCHANE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROBERT VAN KINS

Richard Vonk: "De Jeep Grand Cherokee heeft een hele goede indruk op me achter gelaten. De auto is zeer compleet en ondanks zijn formaat erg vlot! Ook ben ik zeer te spreken over de stereo. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is dik in orde."

Nelly van Haeren: "Ik vind de Jeep Grand Cherokee een zeer representatieve auto. Hij rijdt lekker en zit erg comfortabel. De aanschafprijs is hoog, maar daar krijg je letterlijk en figuurlijk ook wel heel veel auto voor terug."

Hans Berkel: "De Jeep Grand Cherokee rijdt heerlijk en is comfortabel. En het is een zeer representatieve auto, want hij straalt aan alle kanten de Amerikaanse klasse van Jeep uit."

Ramona Burgers: "Wat een mooie auto is de Jeep! Niet alleen de stoelen zitten heerlijk, maar de hele auto is comfortabel. Daarnaast is de auto natuurlijk ontzettend representatief."

SPECIFICATIES

- Merk: Jeep
- Model: Grand Cherokee
- Type: 3.0 CRD Overland Summit
- Transmissie: Automaat
- Cilinderinhoud: 3.0 liter
- Vermogen: 251 pk
- Koppel: 570 Nm
- Verbruik: 1 op 13,3
- Acceleratie: (0 tot 100) 8,2 seconden
- Topsnelheid: 202 km/h
- Uitrusting
 (speciale opties): 4WD, 20 inch lichtmetalen velgen, luchtvering.
- Verkoopprijs: € 92.580,-
- Leaseprijs : € 1528,-
- Vanaf prijs: € 72.490,-
- Informatie: www.bochanegroep.nl

JEEP GRAND CHEROKEE



NISSAN QASHQAI



DEALER: BOCHANE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: GEERT KONING

Anthon Jager: "Ik vind de nieuwe Nissan Qashqai een fraaie auto die lekker rijdt. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is naar mij idee ontzettend gunstig, omdat je veel auto krijg voor weinig geld."

Maarten Blok: "Ik vind de Qashqai een fijne auto met een hoge zit. Hierdoor heb je een goed overzicht. Motorisch gezien is de Nissan ook prima, je hebt bijna niet in de gaten dat het slechts een 1.2 liter motor is. Zowel voor de zakelijke als de particuliere rijder is dit een zeer representatieve (gezins) auto."

Lars van Bergen: "Ik vind de nieuwe Qashqai een stuk mooier dan zijn voorganger. Daarnaast rijdt hij fijner, minder stug. Door de hoge zit heb je veel overzicht, dat heb ik tijdens de rit ook als prettig ervaren."

Florian van der Starre: "Ik heb een goede eerste indruk gekregen van de Qashqai. Hij heeft een fijne, hoge zit en is mooi afgewerkt. Ik vind de verhouding tussen prijs en kwaliteit keurig. Je hebt een 'hoge' auto voor relatief weinig geld."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Qashqai
Type:	1.2 Turbo TEKNA
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.2 liter
Vermogen:	116 pk
Koppel:	190 Nm
Verbruik:	1 op 17
Acceleratie:	(0 tot 100) 11,3 seconden
Topsnelheid:	183 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	-
Verkoopprijs:	€ €29.790,-
Leaseprijs:	€ €395,-
Vanaf prijs:	€ €23.150,-
Informatie:	www.bochanegroep.nl





NIEUWE AUTO'S NEDERLAND SCHOONSTE VAN EUROPA

Het Nederlandse wagenpark wordt rap schoner. De uitstoot van nieuwe auto's die in 2013 werden ingeschreven, is volgens het Europees Milieuagentschap (EEA) liefst 8 procent lager dan die van nieuwe auto's in 2012. Daardoor is de uitstoot van het nieuwe wagenpark in Nederland het laagst van heel Europa.

De onderzoekers van het EEA bekeken per Europees land de uitstoot van broeikasgas CO2 van auto's die in 2012 en 2013 werden ingeschreven. In elk land waren de nieuw geregistreerde wagens schoner dan het jaar ervoor, maar nergens was het verschil zo groot als in Nederland. Oftewel: de auto's die in 2013 voor het eerst de weg op gingen waren liefst 8 procent minder vervuילend dan de wagens die in 2012 de eerste kilometers maakten.

VERKOPEN ELEKTRISCHE AUTO'S IN DE LIFT

Het Nederlandse wagenpark wordt rap schoner. De uitstoot van nieuwe auto's die in 2013 werden ingeschreven, is volgens het Europees Milieuagentschap (EEA) liefst 8 procent lager dan die van nieuwe auto's in 2012. Daardoor is de uitstoot van het nieuwe wagenpark in Nederland het laagst van heel Europa.

De onderzoekers van het EEA bekeken per Europees land de uitstoot van broeikasgas CO2 van auto's die in 2012 en 2013 werden ingeschreven. In elk land waren de nieuw geregistreerde wagens schoner dan het jaar ervoor, maar nergens was het verschil zo groot als in Nederland. Oftewel: de auto's die in 2013 voor het eerst de weg op gingen waren liefst 8 procent minder vervuילend dan de wagens die in 2012 de eerste kilometers maakten.



NEDERLANDERS HALEN MASSAAL OCCASIONS UIT BUITENLAND

Nederlanders kopen massaal jonge tweedehands auto's in Duitsland en België. Het aanbod is daar vele malen groter en de prijzen zijn lager. In 2013 hebben we er bijna 100.000 ingevoerd.

De import van tweedehands wagens steeg in 2013 met 20% naar een absoluut record. En in het eerste kwartaal van dit jaar signaleert brancheorganisatie Bovag weer een toename, nu van liefst 25%.

“Wij wijten dat simpelweg aan een tekort aan occasions op de Nederlandse markt. Wat in Nederland de afgelopen jaren aan nieuwe kleine auto's is verkocht, zijn veelal diesels als gevolg van fiscale prikkels om zuinig te rijden. Op de tweedehandsmarkt zijn die auto's minder interessant. Gezinnen willen liever een benzineauto”, zegt Paul de Waal van Bovag.



ŠKODA OCTAVIA COMBI



DEALER: VALLEI AUTOLEASE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHRISTINE VAN KRUISTUM

Bart Langeveldt: "De Skoda Octavia is een ruime auto met veel opties. Het rijgedrag van de auto is rustig, maar toch sportief. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is wat mij betreft dik in orde, je hebt veel opties voor relatief weinig geld."

Nelly van Haeren: "Deze Skoda heeft een goede eerste indruk op me achter gelaten. Het rijgedrag en het comfort zijn prima! Daarnaast is het een sportieve en toch representatieve zakenauto."

Joke van de Glind: "Ik vind de Skoda Octavia een zeer fijne auto. Hij is van binnen mooi afgewerkt. Zakelijk gezien zou ik hier prima mee uit de voeten kunnen, want je kunt hiermee prima aankomen bij klanten."

Huib van Loon: "Deze Skoda voelt zeer degelijk aan, biedt volop ruimte en het interieur heeft een keurige afwerking. De prijs/kwaliteit verhouding is prima: het is een goede, zakelijke auto met een complete uitrusting en 14 procent bijtelling."

SPECIFICATIES

Merk:	Škoda
Model:	Octavia Combi 1.6 TDI
Type:	Greenline Businessline
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.6 liter
Vermogen:	110 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1 op 31
Acceleratie:	(0 tot 100) 10,4 seconden
Topsnelheid:	203 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	Binnen- en buitenspiegels automatisch dimmend, bluetooth carkit, climatronic, 16 inch lichtmetalen velgen, multifunctioneel lederen stuur.
Verkoopprijs:	€ 34.214,-
Bijtelling:	14%
Leaseprijs:	Vanaf €555,-
Vanaf prijs:	€ 27.150,-
Informatie:	www.valleiautolease.nl



De Audi A3 Sportback g-tron.



Verlangenen en geweten gaan heel goed samen.

De nieuwe Audi A3 g-tron. De enige in zijn klasse met 14% bijtelling.

Geeft u toe aan uw verlangen en kiest u voor sportiviteit, design en comfort of luistert u naar uw geweten en kiest u voor een zuinige auto met lage CO₂-uitstoot en gunstige bijtelling. Met de nieuwe Audi A3 Sportback g-tron komen uw verlangen en geweten samen. De Audi A3 Sportback g-tron is standaard voorzien van een S-tronic automatische versnellingsbak in combinatie met de krachtige 1.4 TFSI motor die zowel op Groengas (CNG) als benzine rijdt. Dat betekent sportief rijden, een zeer lage uitstoot én 14% bijtelling. De Audi A3 Sportback g-tron, uniek in zijn klasse.

Lease bij Vallei Autolease deze Audi A3 g-tron al vanaf € 475,- p.mnd.*
U rijdt de Audi A3 g-tron al vanaf € 28.900,- of wel vanaf € 142,- netto bijtelling per maand.

Kom bij ons langs voor een kennismaking met de Audi A3 g-tron of kijk op audi.nl/gtron

Vallei Autolease

Vallei Autolease

Galileistraat 27, 3902 HR Veenendaal. Telefoon: 0318 - 50 99 64
www.valleiautolease.nl, www.voordelig-leasen.nl

14% bijtelling

Vanafprijs is inclusief BTW en BPM, exclusief verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken.

* Op basis van 60 maanden / 20.000 km per jaar.

Gem. brandstofverbruik CNG 3,6 kg/100 km (27,7 km/kg), CO₂-uitstoot 88 g/km.

Gem. brandstofverbruik benzine 5,0 l/100 km (20 km/l), CO₂-uitstoot 115 g/km.



DEALER: SUBARU CENTRE GOL
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DANIËLLE GOL

Ramona Burgers: "De Subaru Forester rijdt comfortabel. Ik vind het prettig dat het een automaat is, de bak 'schakelt' vloeiend. De stoelen zijn erg comfortabel, dat geeft een veilig gevoel. Mede door de diverse opties zijn de prijs en kwaliteit goed in verhouding. Al met al is dit een stoere en comfortabele auto."

Bart Langeveldt: "Ik vind de Subaru Forester een mooie auto die goed op weg ligt. Van binnen heeft een prettige afwerking. Als je kijkt naar de prijs en de opties die de auto heeft vind ik dat absoluut niet duur."

Hans Berkel: "De Subaru Forester rijdt prima en is comfortabel. De afwerking is sober, maar van binnen is de auto wel ontzettend compleet. In zijn totaliteit zijn de prijs en kwaliteit ook prima in verhouding."

Nelly van Haeren: "Deze auto heeft een hele goede indruk op me achter gelaten. Het is een prettige auto die rustig rijdt. Hij accelereert lekker en het start/stop systeem werkt ook fijn. Al met al heeft de Subaru Forester dus een goede beurt gemaakt."

SPECIFICATIES

Merk: Subaru
 Model: Forester
 Type: 2.0 Luxury AWD Lineartronic
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 2.0 liter
 Vermogen: 150 pk
 Koppel: 198 Nm
 Verbruik: 1 op 14,5
 Acceleratie: (0 tot 100) 11,8 seconden
 Topsnelheid: 192 km/h

Uitrusting
 (speciale opties): Symmetrical All Wheel Drive, 17 inch lichtmetalen velgen, automatisch start/stop systeem, climate control, stoelverwarming, Bluetooth, Park Assist

Verkoopprijs: € €34.995,-
 Leaseprijs : Vanaf €619,-
 Vanaf prijs: € €24.624,- (excl. BTW / BPM)
 Informatie: www.subarucentregol.nl

SUBARU FORESTER





TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY

TOP5 edities

Nu tijdelijk standaard
5 favoriete opties:

- 1** 16" lichtmetalen velgen
- 2** Mistlampen
- 3** Lederen stuurwiel en pookknop
- 4** Cruise control
- 5** Climate control

Uw klantvoordeel

€ 1.760,-

De Auris Now Top 5 editie is
verkrijgbaar vanaf **€ 18.995,-***



De 5 favoriete opties nu standaard op de Toyota Auris Now vanaf € 18.995,-

De Toyota Auris Now is er tijdelijk als extra aantrekkelijke Top 5 editie. Tijdelijk krijgt u standaard 16 inch lichtmetalen velgen, Cruise control, Climate control, mistlampen en een met leder bekleed stuurwiel en pookknop. De Toyota Auris Hybrid is er ook als Top 5 editie. Dan profiteert u naast een standaard automatisch o.a. ook nog van een standaard navigatiesysteem en panoramisch dak. Kijk op www.toyota.nl of kom naar onze showroom. U bent van harte welkom.

Brandstofverbruik (EC/630/2012J) varieert van 5,4 L/100km (18,5 km/L) t/m 6,1 L/100km (16,4 km/L); CO₂ 125-140 gr/km.

* Prijzen incl. BTW, excl. kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Afgebeeld is de Auris Hybrid Lease Plus (prijs: € 26.580,- inclusief € 1.000,- extra inruilwaarde). Actieperiode loopt van 15-04-2014 t/m 30-06-2014 (mits geregistreerd voor 01-09-2014). Wijzigingen voorbehouden.

Gebr. van Gent

Ede, Copernicuslaan 7-9, 0318-697855
Veenendaal, Galileïstraat 2, 0318-526767
www.gebrvangent.nl

TOYOTA AURIS



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

Aad Vermeulen: "De Toyota Auris heeft een goede indruk op me achter gelaten. Het is een mooie middenklasser met een hybride motor. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed, want er zitten veel opties op de auto."

Bart Langeveldt: "De Auris rijdt heerlijk en ziet er fraai uit. De auto is van binnen mooi afgewerkt en barst van de opties. Je betaalt in verhouding heel weinig geld voor een auto boordevol opties. Kortom: de perfecte leaseauto!"

Joke van de Glind: "De Toyota is een auto waarin ik wel gezien wil worden! Zowel van binnen als buiten is dit een hele fraaie auto. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is heel goed. Ja, ik word erg blij van deze auto."

Huib van Loon: "De Auris heeft een goede indruk op me achter gelaten. Hij is sportief vormgegeven en heeft een zeer complete uitrusting. Daarnaast is het redelijk uniek dat een benzineauto 14% bijtelling heeft. Dat kan dus ook bij een laag kilometrage interessant zijn!"

SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Auris Touring Sports Hybrid
Type:	Lease Plus
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.8 liter
Vermogen:	136 pk
Koppel:	142 Nm
Verbruik:	1 op 25,6
Acceleratie:	(0 tot 100) 11,2 seconden
Topsnelheid:	175 km/h
Uitrusting	

(speciale opties): Lease Plus pakket: panoramadak, xenon, parkeercamera, navigatie, Bluetooth, stoelverwarming, parkeersensoren, 17 inch lichtmetalen velgen.

Verkoopprijs: € €31.415,-

Leaseprijs : € €543,-

Vanaf prijs: € €17.995,-

Informatie: www.gebrvangent.nl



ZWEDEN HEBBEN HET ALLEMAAL

De compromisloze Volvo V60 Plug-in Hybrid



7% BIJTELLING → **TOT 2019**

v.a. € 147 netto bijtelling p/m*

vanaf
€ 59.995

Leasen vanaf
€ 899 P/M

Zou het niet fijn zijn als u géén keuze hoeft te maken tussen een aantrekkelijk design, veel vermogen of een gunstige bijtelling? De Volvo V60 Plug-in Hybrid heeft het allemaal. Geniet in deze unieke hybride estate van Scandinavisch design, een krachtig vermogen van 208 kW (283 pk) en een actieradius van 900 km. Óf u rijdt 50 km volledig elektrisch. Daarnaast is de bijtelling zeer aantrekkelijk, want u rijdt de V60 Plug-in Hybrid met maar 7% bijtelling (vanaf € 147 netto bijtelling per maand*). Dat is rijden zonder compromissen. Boek nú een proefrit in de compromisloze Volvo V60 Plug-in Hybrid.

- Power: 208 kW (283 pk)
- Hybrid: 900 km actieradius
- Pure: 50 km elektrisch rijden
- 1.800 kg trekgewicht
- v.a. € 147 netto bijtelling per maand*

* Bij 42% inkomstenbelasting.

Volvo V60 D6 AWD Plug-in Hybrid v.a. € 59.995 incl. 21% btw en bpm. Raadpleeg voor additionele kosten de verkoopvoorwaarden op www.volvocars.nl. Leasen v.a. € 899 p.m., excl. btw en brandstof, o.b.v. Full Operational Lease, 60 mnd, 20.000 km p.j., Volvo Car Lease: 020-65 873 10 (kantooruren). Wijzigingen voorbehouden.

Gem. verbruik: 1,8 l/100 km (55,6 km/l), gem. CO₂-uitstoot 48 g/km.

Henk Scholten
 **VOLVO**

Henk Scholten B.V.
Henk Scholten Nijmegen B.V.
Henk Scholten Ede B.V.
Henk Scholten Tiel B.V.
Henk Scholten Culemborg B.V.

Malburgseveerweg 10
Weg door Jonkerbos 10
Neonstraat 19
Kellenseweg 24
Plantijnweg 31

Arnhem, 026 3849494
Nijmegen, 024 3515253
Ede, 0318 666 688
Tiel, 0344 614501
Culemborg, 0345 516613

HENKSCHOLTEN.NL



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

Ton de Roos: "Wat is de Toyota Landcruiser een enorme auto zeg! Maar ik moet zeggen dat je tijdens het rijden niet merkt dat de auto zo groot is. De luchtvering die op de Landcruiser zit, is ook wel heel erg prettig."

Ramona Burgers: "De Toyota Landcruiser is een hele fraaie auto, maar natuurlijk wel voor de specifiek gerichte koper. Ik vind het moeilijk in te schatten, maar ik denk dat de prijs/kwaliteit verhouding goed is. Er zit natuurlijk veel techniek aan boord."

Hans Berkel: "De Toyota Landcruiser ziet er van buiten niet zo spannend uit, maar binnen barst het van de techniek. Het ontwerp van het dashboard is mooi. De auto rijdt heerlijk! Jammer dat we de Landcruiser niet een stukje off-road hebben kunnen testen."

Anthon Jager: "Wat een klasse auto is dit! De Toyota Landcruiser is luxe, hoog, groot. En dan dat geluid, die V8! De aanschafprijs ligt hoog, maar daar krijg je ook wel wat voor terug: een dikke auto met alle toeters en bel-len die je kunt bedenken."

SPECIFICATIES

- Merk: Toyota
- Model: Landcruiser V8
- Type: 4.5 D-4D Executive
- Transmissie: Automaat
- Cilinderinhoud: 4.5 liter
- Vermogen: 318 pk
- Koppel: 650 Nm
- Verbruik: 1 op 10,5
- Acceleratie: (0 tot 100) 8,9 seconden
- Topsnelheid: 210 km/h
- Uitrusting
- (speciale opties): Full Map navigatie, elektrisch schuifdak.
- Verkoopprijs: € €148.663,-
- Leaseprijs: € €3127,-
- Vanaf prijs: € €130.095,-
- Informatie: www.gebrvangent.nl

TOYOTA LANDCRUISER





DEALER: HENK SCHOLTEN EDE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BAS WIJNBERGEN

Aad Vermeulen: "Ik was erg te spreken over de Volvo V40; het is een superauto, wat mij betreft de beste van de dag. Je hebt veel overzicht. De prijs/kwaliteit verhouding is volgens mij dik in orde."

Maarten Blok: "De Volvo V40 ziet er sportief uit en zij rijdt hij ook. Het dashboard is mooi ontworpen en er zit echt alles op en aan. De R-design uitvoering ziet er erg stoer uit! Al met al een prima auto."

Florian van der Starre: "De Volvo V40 rijdt en stuur soepel. Het ontwerp is mooi en de afwerking is degelijk. Het interieur is bijzonder comfortabel, met name de stoelen. De prijs/kwaliteit verhouding is keurig wat mij betreft. Je krijgt redelijk veel waar voor je geld."

Huib van Loon: "De Volvo V40 heeft een uitstekende uitstraling. Hij is sportief én luxe! De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed. Het is een mooie uitvoering met een zeer complete uitrusting."

SPECIFICATIES

Merk:	Volvo
Model:	V40 R-design
Type:	D4
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.0 liter
Vermogen:	190 pk
Koppel:	400 Nm
Verbruik:	1 op 24
Acceleratie:	(0 tot 100) 7,8 seconden
Topsnelheid:	190 km/h (begrensd)
Uitrusting	
(speciale opties):	Sportonderstel, 14% bijtelling.
Verkoopprijs:	€ 34.780,-
Leaseprijs:	Vanaf €499,-
Vanaf prijs:	€ 26.995,-
Informatie:	www.henkscholten.nl

VOLVO V40



VOLVO V60



DEALER: HENK SCHOLTEN EDE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BAS WIJNBERGEN

Ronald Burgers: "De Volvo V60 is een pittige wagen en heel sportief met 280 pk. Deze auto is in mijn ogen vooral zakelijk interessant vanwege de lage bijtelling en alle opties die er dan op zitten."

Ton de Roos: "Ik vind de Volvo V60 een geweldige auto. Hij is ontzettend snel, de zitpositie is goed en de stoelen zijn heerlijk. De prijs/kwaliteit verhouding is dik in orde, er zitten heel veel opties op de auto. Ik kan geen reden bedenken waarom ik deze auto niet zou aanschaffen; voor mij het hoogtepunt van de dag."

Ramona Burgers: "De Volvo V60 is een zeer fijne auto. Daarnaast is hij zowel stabiel als veilig en natuurlijk ontzettend representatief. Het is ook een hele snelle auto terwijl je dat er in eerste instantie niet aan afziet."

Richard Vonk: "De Volvo V60 is niet goedkoop, maar je krijgt wel ontzettend veel waar voor je geld. Daarnaast is het zakelijk gezien een interessante auto vanwege de lage bijtelling. Ik vind het ook een zeer representatieve auto met een strakke afwerking."

SPECIFICATIES

Merk:	Volvo
Model:	V60 D6 AWD
Type:	Summum
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.4 liter en elektrisch
Vermogen:	283 pk gecombineerd
Koppel:	440 Nm
Verbruik:	1 op 55,6
Acceleratie:	(0 tot 100) 6,1 seconden
Topsnelheid:	230 km/h
Uitrusting	

(speciale opties): Radar cruise control, sport leder, full options, 7% bijtelling.

Verkoopprijs: € €73.460,-

Leaseprijs: Vanaf €969,-

Vanaf prijs: € €63.995,-

Informatie: www.henkscholten.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.

Kijk op
de sitel

- 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!**

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.

BEDRIJFSHUISVESTING OP MAAT.

PROMINENT VASTGOED VINDT HET VOOR U!



TE KOOP / HUUR: Newtonstraat 25 te V'daal.
Ca. 320 m² kantoor en ca. 270 m² bedrijfsruimte.
Huurprijs op aanvraag.



TE HUUR: Plesmanstraat 2-4 te Veenendaal.
Kantoorruimte/showroom/bedrijfsruimte.
Te huur vanaf 410 m². Vanaf € 65 per m² per jaar.



TE HUUR: Vendelier 61-63 te Veenendaal.
All-in en Turn-Key kantoorunits.
Vanaf € 399 per maand!



TE HUUR: Landjuweel 1 te Veenendaal.
Ca. 707 m² kantoorruimte.
Huurprijs op aanvraag.



TE HUUR: Rubensstraat 195-205 te Ede.
Circa 1.960 m² kantoorruimte. Vanaf 484 m².
€ 110 per m² per jaar.



TE HUUR: Mulderslaan 1 te Veenendaal.
Ca. 170 m² kantoor/praktijk/bedrijfsruimte.
€ 1.000 per maand.



TE HUUR: Landjuweel 58 te Veenendaal.
Ca. 130 m² kantoorruimte op de verdieping.
Huurprijs € 99 per m² per jaar!



TE HUUR: Wiltonstraat 28-34 te Veenendaal.
Vanaf 484 m² kantoorruimte.
€ 110 per m² per jaar.



Newtonstraat 35 te Veenendaal
Ca. 566 m² kantoorruimte.



Standaardruiter 41 te Veenendaal.
Ca. 915 m² bedrijfsruimte.





Bonnetstraat 38 te Ede.
Ca. 3.275 m² kantoor-bedrijfsruimte.



Dr. Slotemaker de Bruineplein 29 te V'daal.
Ca. 194 m² winkelruimte.

Bent u op zoek naar bedrijfshuisvesting?
Neem dan contact met ons op!

Prominent Vastgoed
Electronenstraat 7
3903 KH Veenendaal

 @Prominent_Vgoed
 Prominent-Vastgoed



Prominent
vastgoed

0318 - 495 333
www.prominentvastgoed.nl

taxaties • aan-/verhuur • aan-/verkoop