



**VALLEI**

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOOD VALLEY REGIO | JAARGANG 29 | NUMMER 3 | JULI 2014

# BUSINESS®



Coverstory:  
**J.C. van Kessel Groep**

**'Appels verkopen tijdens een bouwvergadering'**

**FoodValley Regio**

Algenproducent Nutress gecertificeerd voor voedselveiligheid

**Green & Funtestdag**

Een mooie toer door de Vallei

**Nationaal**  
Rampondernemer Frank Krake:  
'Zorg altijd voor een plan B'





# 18X

Porsche Scene Live voor maar  
€60,-

**Ontvang 12 x Porsche Scene Live + 6 reeds verschenen edities voor €60,-**

Porsche Scene Live is het onafhankelijke lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je een jaar lang elke maand Porsche Scene Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 18XPSL in.

[www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl)



# 12X

Great British Cars voor maar  
€45,-

**Ontvang 6 x Great British Cars + 6 reeds verschenen edities voor €45,-**

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.greatbritishcars.nl](http://www.greatbritishcars.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

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



# 12X

Volvodrive Magazine voor maar  
€45,-

**Ontvang 6 x Volvodrive Magazine + 6 reeds verschenen edities voor €45,-**

Volvodrive Magazine is het lijfblad voor de Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke twee maanden Volvodrive Magazine ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.volvodrivemagazine.nl](http://www.volvodrivemagazine.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XVD in.

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



# VOORWOORD



## Weer niet!

*Wat waren we er weer dichtbij! Maar in tegenstelling tot vier jaar geleden in Zuid-Afrika sneuvelden we nu één ronde voor de finale. Toegegeven, ook ik gaf vooraf geen stuiver voor het Nederlands Elftal. In de verschillende voetbalpoules die ik heb ingevuld, kwam Oranje niet verder dan de achtste finales. Dus bij elke overwinning nam de hoop toe. Het mocht echter niet baten. In de kwartfinale werd de tactiek van Louis van Gaal al bijna ontmanteld door Jorge Luis Pinto, de bondscoach van Costa Rica. Maar in Alejandro Sabella, de keuzeheer van Argentinië, moest Van Gaal echt zijn meerdere kennen.*

*Achteraf gezien kunnen we alleen maar trots zijn op deze prestatie. Later dit jaar zal Guus Hiddink het stokje van Van Gaal overnemen en kunnen we ons zo langzamerhand gaan opmaken voor het EK in de zomer van 2016 in Frankrijk. Het grote voordeel hiervan is dat er geen tijdsverschil is. Want zeg nu zelf, je zult af en toe best iets te laat naar bed zijn gegaan. Ik in ieder geval wel.*

*En als je dan in deadline zit, is dat achteraf altijd een slecht idee.*

*Over slechte ideeën gesproken. Op het moment van schrijven, moet ik er nog aan beginnen, maar ik ga voor het eerst de Nijmeegse Vierdaagse lopen. Als kind van de stad ben ik natuurlijk bekend met het fenomeen en ja, het is wel eens in me opgekomen om er ooit eens aan mee te doen. Maar ineens is het zover: ik ben ingeloot. Ik moet er aan geloven. Vier keer 50 kilometer! Da's een eind hoor. Maar net zoals het Nederlands Elftal ga ik voor het hoogst haalbare: de Vierdaagse uitlopen.*

*Wordt ongetwijfeld nog vervolgd...*

*Met vriendelijke groeten,*

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



Zakenmagazine voor  
de Food Valley regio  
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 29  
juli 2014, editie 3

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

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Lars van Bergen

EINDREDACTIE  
Lars van Bergen

REDACTIE BIJDAGEN  
Sofie Fest, Hans Hajée,  
APA Tekst

FOTOGRAFIE  
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 verlengd  
tenzij de abonnee uiterlijk voor  
31 oktober schriftelijk opzegt.  
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

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

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

© 2014 Overname van artikelen is  
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke  
toestemming van de uitgever

ABONNEES ONTVANGEN  
6 keer per jaar het vakblad,  
toegang tot het volledige archief op  
www.valleibusiness.nl, 12x per jaar  
de digitale nieuwsbrief, korting op  
lezersaanbiedingen Vallei Business,  
gratis opname bedrijvengids en  
vacatureservice

#### BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de  
regionale zakenmagazines  
Postbus 14101, 3508 SE Utrecht  
T 030-2512818 E ub@wxs.nl  
I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée

REDACTIEMEDEWERKERS:

William ten Brink, Arie Craanen,

Paul de Gram, Cees Louwers,

Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

T 030-2512818 E ub@wxs.nl

VORMGEVING bpMedia + Design

- 6 Coverstory J.C. van Kessel Groep
- 8 Servicepagina
- 10 Ruim 800 bezoekers bij smaakvol netwerkevent
- 11 Cybercrime eist cybersecurity
- 12 Advocatenkantoor Wolters en Foot Valley Businessclub
- 13 Een smaakmakend gesprek met Kees de Graaf
- 14 Ede: proeftuin op de Veluwe
- 16 Algenproducent Nutress gecertificeerd voor voedselveiligheid
- 18 Detron verbindt kennis en bedrijven
- 20 Toplocaties
- 22 ???
- 24 Buit de familiefactor uit
- 26 De kracht van familiebedrijven in crisistijd

## NATIONAAL



### I De lessen van ramponderner Frank Krake

'Zorg altijd voor een plan B'



### VI Lotte de Bruijn spin in het ICT-web

'Oplossen mismatch arbeidsmarkt grootste uitdaging'



### XII Kansen en bedreigingen voor zorgondernemers

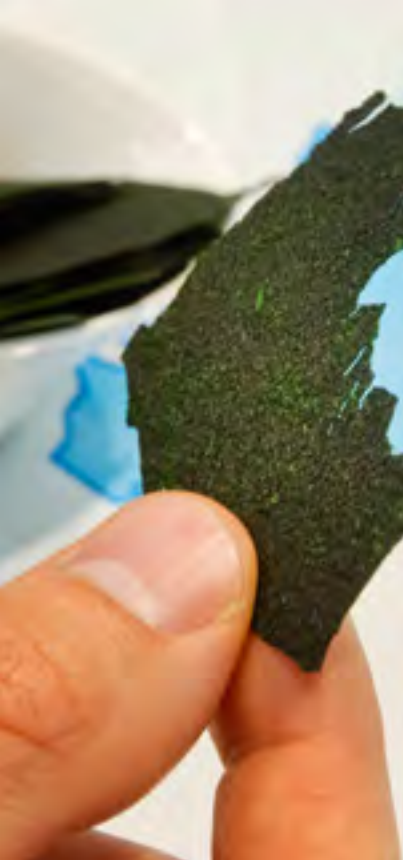
'De tablet is echt een maatje geworden'

- 27 Van der Perk Beveiligingstechniek:  
effectieve en kostenbesparende beveiliging
- 30 Jet Verzendt: een frisse wind door het logistieke land
- 32 Voetbal en business onlosmakelijk verbonden bij FC Utrecht
- 34 Door slimmer (ver)werken: tijd voor leukere zaken

## Green & Funtestdag

- 38 Algemene impressie
- 40 Testverslagen





6  
 'Ik teken de eerste schetsen voor de grotere, nieuwe projecten nog altijd zelf. Ik vind het niet alleen leuk maar ook belangrijk om dit te blijven doen.'



1  
 De gemeente Ede is in 2014 Hoofdstad van de Smaak. Met als motto 'Proeftuin op de Veluwe' organiseert Ede het hele jaar smakvolle activiteiten en zet hiermee de producten uit eigen streek in de kijker.



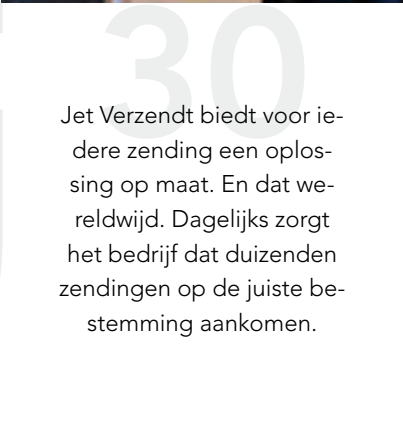
16  
 Algen, in de vorm van chips of als drankje, gaven bezoekers nieuwe energie. Het jonge bedrijf Nutress uit Ochten heeft zich toegelegd op de productie van algen voor de voedingsindustrie.



17  
 Veenendaal is dé ICT-stad in de FoodValley regio. Als de grootste speler op de Nederlandse mid-zakelijke markt, is ICT-dienstverlener Detron hier dan ook helemaal thuis.



28  
 'Momenteel breiden we ons team flink uit om aan de vraag te voldoen. Zo hebben we het team aangevuld met monteurs, maar is ook de administratie en verkoop binnendienst verder gegroeid.'



30  
 Jet Verzendt biedt voor iedere zending een oplossing op maat. En dat wereldwijd. Dagelijks zorgt het bedrijf dat duizenden zendingen op de juiste bestemming aankomen.



32  
 Onbegrepen jaarrekeningen, schoenendozen vol papier en nuffige boekhouders met ellenlange technische verhalen zijn passé. vhm | abc is klaar voor de ondernemer van vandaag.

J.C. van Kessel Groep uit Geldermalsen

# 'Appels verkopen tijdens een bouwvergadering'

REDACTIE RENNY VOS FOTOGRAFIE MERLE VAN SON CREATIE

"Hoeveel mensen ken je die tijdens een bouwvergadering gebeld worden of ze volgende week een vrachtwagenlading appels kunnen leveren?" Adrie van Kessel lacht terwijl hij terug denkt aan dit voorval. Terwijl het voor hem de gewoonste zaak van de wereld is om met zeven bedrijven tegelijk bezig te zijn, kijken anderen soms verbaasd op. Vandaag ben ik op bezoek bij de J.C. van Kessel Groep in Geldermalsen. Adrie staat aan het hoofd van de groep die in 1971 is opgericht door zijn ouders en sinds 2002 volledig is overgenomen door Adrie. Zijn moeder is nog dagelijks actief in de zaak, net als zus Petra, die verantwoordelijk is voor J.C. van Kessel Vastgoed.

## Werken met een gekleurde bril

Met een architectendiploma van de TU Delft op zak, is ontwerpen nog steeds Adrie's grote passie. "Ik teken de eerste schetsen voor de grotere, nieuwe projecten nog altijd zelf. Ik vind het niet alleen leuk, maar ook belangrijk om dit te blijven doen. Zo zie ik niet alleen alle projecten binnen onze bedrijven, maar blijf ik ook op de hoogte van alle ontwikkelingen in de architectenwereld." Door met zijn architectenbril op te kijken, kan hij ook in de andere bedrijven zaken beter zien, begrijpen en sturen. "Bij ons vastgoedbedrijf komen we er soms achter dat bepaalde materialen de onderhoudskosten op lange termijn beperken. Deze kennis wisselen we uit met ons bouwbedrijf en architectenbureau. Zo kunnen we ook bij andere projecten vanaf het eerste moment met deze zaken rekening houden. Dit geldt ook voor Solar Comfort, ons bedrijf dat zonnepanelen levert en monteert. Tijdens de ontwerp-fase kijken we al naar de meest optimale

stand van het huis en de beste manier om de panelen esthetisch mooi in te passen."

De J.C. van Kessel Groep realiseert niet alleen prachtige woningen, maar ook kantoren, bedrijfspanden en veel agrarische

fruitloosden. Niet verwonderlijk voor een bedrijf dat zo diep geworteld is in de Betuwe.

## Ervaar de ervaring

Terwijl de schetsen uitgewerkt worden door de tekenaars van Van Kessel Architectuur is Adrie al weer onderweg naar een bouwvergadering van zorglandgoed Bloemfontein in Varik. "Het leuke aan zoveel bouw gerelateerde bedrijven is dat je heel het proces meemaakt. Wat ik teken in de eerste fase zie ik daarna steen voor steen gebouwd worden. Ik vind het af en toe wel jammer dat ik niet zo vaak bij de bouwprojecten kan kijken als ik zou willen. Maar gelukkig hebben we een aantal zeer kundige experts binnen ons bouwbedrijf die de bouwprojecten begeleiden." De bouwvakkers bij J.C. van Kessel zijn zeer ervaren. Doordat ze vaak terugkomen







issue is. We denken mee in de laatste regelgeving, ook in brandwerendheid. Het grote voordeel van de verschillende bedrijven is dat we alle kennis kunnen combineren en zo tot unieke oplossingen komen. De klant staat hier centraal. Als die klant wil dat we in twaalf weken het oude restaurant slopen en het nieuwe opbouwen, dan zorgen we daarvoor.”

### Flexwerken langs de A15

Langs de A15 bij Geldermalsen staan een aantal indrukwekkende panden, waarvan PlanEffect wellicht het meest in het oog springt. Bijna alle gebouwen komen van de hand van Adrie en zijn bouwteam. Ook Pletterenburg West, Midden en Oost zijn daar voorbeelden van. Deze kantoren en bedrijfsruimten zijn te huur en te koop via J.C. van Kessel Vastgoed. “Bedrijven als Snow en Service2Fruit werken vanaf deze centrale locatie in Nederland,” licht Petra van Kessel toe. “Ook SynergyPark is hier gevestigd. Een ideale locatie om flexplekken of vergaderruimtes te huren.”

### Compleet bouwpakket

Om het bouwpakket compleet te maken is ook Entropal onderdeel van de groep. Zij bedenken creatieve oplossingen in aluminium bouw van onder andere ramen, deuren, vliesgevels, lichtstraten, etc. Zij hebben ook de gevels en puin voor Pletterenburg gemaakt. Deze zijn zo geluidswerend uitgevoerd dat ze het geluid van de A15 en de Betuwelijn tegengaan. Atriment zorgt voor projectontwikkeling in binnen- en buitenland. Zo wordt er in Oekraïne een fruitteeltbedrijf opgezet van 200 hectare. “Hiervoor werken we samen met zo’n tien Betuwse partners, als J.E. de Ruiter en Fruitconsult om een compleet en kwalitatief plaatje aan te bieden volgens onze ‘Dutch Standard’”, licht Adrie toe.

En die vrachtwagenlading appels uit het begin van het artikel? Het zevende bedrijf is een fruitteeltbedrijf in Hongarije waar zo’n 100 hectare appelbomen staan. Terwijl ik mijn aantekeningen uitwerk ben ik er nog stil van. Wat een enorm veelzijdig bedrijf is de J.C. van Kessel Groep. ■

J.C. van Kessel Groep  
Tielerweg 19  
4191 NE Geldermalsen  
Tel: 0345 571 563  
[www.jcvankesselgroep.nl](http://www.jcvankesselgroep.nl)

bij dezelfde projecten weten ze ook precies hoe het werkt en op welke details ze moeten letten. Prettig voor de klanten die zo weten waar ze aan toe zijn. De klant kan zich focussen op zijn eigen bedrijf en hoeft geen nachten wakker te liggen van de bouw. “Eventuele problemen worden direct opgelost, er wordt goed meegedacht en er wordt echt volledig ontzorgd”, aldus René Traa, IT & Facility Manager bij Volvo Cars Nederland. Die ervaring komt op meerdere vlakken terug bij het personeel. Bij de bouw loopt de derde generatie van dezelfde familie al rond. Ervaring gaat dus echt over van generatie op generatie. “We koppelen

onze leerlingen ook expres aan bouwvakkers die al langer in dienst zijn. Dit werkt twee kanten op: de ouderen leren over de nieuwste ontwikkelingen in de bouw, en de jonkies leren in sneltreinvaart alle ins en outs op de bouwplaats.” Ik zie ineens waarom de slogan ‘Ervaar de Ervaring’ niet beter gekozen had kunnen worden. Die ervaring komt ook weer terug in de unieke oplossingen van het bedrijf. Adrie: “Bedrijven en particulieren komen vaak bij ons als ze iets willen wat in basis niet kan. Als ze vastlopen met vergunningen, als een gebouw langs een erg drukke weg geluidswerend moet zijn, als luchtdichtheid een

# Vallei Business

Financieel Advies



**Rabobank Vallei en Rijn**

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

**S+**  
**DL**

**SCHURMAN  
EN DE LEEUW**  
accountants

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

Reclame

**Verbeek**  
Reclame

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

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

Specialist in belettering.

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

**DTZ**  
Zadelhoff

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

gratis advertentie

Foto: Lele Kooijl

**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

**REPR**  
www.repromercurius.nl



**DeMaes**  
cateringservice



Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel  
tot feestelijke party!

DeMaes

GrandCafé

DeMaes

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

VALLEI

**BUSINESS**<sup>®</sup>

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**  
All IT op computers  
vertrouwt,  
vertrouwt ik op me!

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 58  
www.lansingit.nl  
info@lansingit.nl

## Juristen



### Van Veen Advocaten

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

## Locaties



### Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



### Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



### Residence Rhenen

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



### The hunting Lodge

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

## carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE  
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

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

Sinds 1930 de beroemdste oplossing voor uw logistiek

Veenendaalseweg 100  
3903 LD Veenendaal  
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303  
Fax: 0318 - 532 604  
info@v-kessel.nl

**ZOOEN COMMERCEEL VASTGOED**

- Aan de winkel en aan de verkoop van:
  - Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, hotelruimten
  - Verhuurruimten
  - Tuinen
  - Consultancy en advisering bij bedrijfsverhuurproposities
  - Verkoopbureaus

FRANKENDIJK 170 - EDE  
POSTBUS 608 - 6716 AP - EDE  
T 0318 34 22 85 - F 0318 34 22 80  
E INFO@ZOOENVASTGOED.NL  
WWW.ZOOENVASTGOED.NL

Ruim 800 bezoekers bij smaakvol netwerkevent

# Haringparty Ede groot succes



De vijfde Edese Haringparty, georganiseerd door Rabobank Vallei en Rijn en Het Oude Politiebureau, vond op woensdagmiddag 18 juni plaats. Traditiegetrouw proefden de locoburgemeester en heidekoningin samen met de directie van de Rabobank en Het Oude Politiebureau de nieuwe Hollandse haring in Ede.

Ede is in 2014 de Hoofdstad van de Smaak. De Haringparty stond daarom in het teken van 'Smaakvol'. Overal konden gasten genieten van exclusieve lokale gerechten en heerlijke dranken van uiteenlopende regionale ondernemers.

gasten hebben genoten van de heerlijke haring en konden ondertussen volop met elkaar netwerken in een prettige sfeer. Alles viel goed in de smaak”, aldus Barry van de Lagemaat namens de directie van Rabobank Vallei en Rijn. Edwin van de Oever van Het Oude Politiebureau vult aan: “Het was een prachtig evenement! Ik heb veel bekende gezichten gezien en ook nieuwe ondernemers ontmoet. Als restaurant boden we heerlijke lokale gerechten aan, want het is en blijft een feest van onze regio! Iedereen spreekt elkaar, geniet én doet goede zaken. Daar gaat het toch om?” ■

Om 12.00 uur werd de Haringparty door locoburgemeester Ligtelijn-Bruins, Heidekoningin Calluna, de directies van Het Oude Politiebureau en de Rabobank geopend. Ruim 800 gasten ontmoetten elkaar in een sfeervolle ambiance om de Hollandse Nieuwe van 2014 te proeven én met elkaar te netwerken.

“De Haringparty Ede was weer een buitengewoon geslaagde bijeenkomst. Onze





ActStamp

# Cybercrime eist Cybersecurity

ActStamp biedt met het concept 'Combined Security Intelligence' een service portfolio om de cyberweerbaarheid van uw ICT-infrastructuur op een hoger niveau te brengen. Op basis van een kwetsbaarheden- en risico-analyse, wordt het gewenste niveau van beveiliging bepaald.



Het doel is de beschikbaarheid, integriteit en vertrouwelijkheid van de informatie en de

Wij bieden een geheel van maatregelen, procedures en processen die de beschikbaarheid,

kunnen verschaffen tot computers en daarmee tot gegevens van personen, intellectueel eigendom en klantgegevens van bedrijven, geeft dit een negatief imago en verkeerde publiciteit (zoals bijna dagelijks in het nieuws te horen).

Dit schaadt het vertrouwen van zakenpartners, cliënten en leveranciers en kan tot omzetverlies leiden.

The art of war teaches us to rely not on the likelihood of the enemy's not coming, but on our own readiness to receive him. -Sun Tzu

## Reduceren van de ICT bedrijfsrisico's

Een correcte informatiebeveiliging begint met de juiste afstemming en acceptatie. De ActStamp dienstverlening omvat een aantal basiselementen waar een meer gedetailleerde dienstverlening aan ten grondslag ligt.

- preventie:** om risico's te voorkomen;
- detectie:** om een incident te ontdekken;
- correctie:** om aangerichte schade te herstellen;
- evaluatie:** om te leren en te verbeteren. ■

ActStamp Information Security  
Kazemat 13, 3905 NR Veenendaal, T: 085-4011451  
I: [www.actstamp.nl](http://www.actstamp.nl), E: [info@actstamp.nl](mailto:info@actstamp.nl)

informatievoorziening te waarborgen en om mogelijke gevolgen van beveiligingsrisico's tot een acceptabel, vooraf bepaald niveau te beperken.

Onze jarenlange ervaring komt voort uit informatiebeveiliging voor de top 50 Enterprise-ondernemingen, financiële ondernemingen en E-Business, zowel nationaal als internationaal.

De doelstelling van ActStamp met betrekking tot informatiebeveiliging is de continuïteit van de informatie en de informatievoorziening te waarborgen en de eventuele gevolgen van beveiligingsincidenten tot een acceptabel, vooraf bepaald risiconiveau te beperken.

exclusiviteit en integriteit van alle vormen van informatie binnen een organisatie of een overheid garanderen.

## Omzet door vertrouwen

De businesscontinuïteit van uw organisatie wordt mede bepaald door hoe medewerkers intern en extern over informatie kunnen beschikken. Daarbij wordt in de regel een BIV-klasse; beschikbaarheid, integriteit (=betrouwbaarheid) en vertrouwelijkheid (=exclusiviteit) bepaald en vaak uitgebreid met een indicatie voor controleerbaarheid; het belang om achteraf toegang en transacties te kunnen verifiëren.

Als cybercriminelen zich eenvoudig toegang

# ONTSLAG, NU ÉN STRAKS PER 2015

**Ontslaan of ontslagen worden. Het went voor werkgevers en werknemers nooit, maar de ontslagprocedure is al jarenlang bekend.**

## **Situatie nu**

- een tijdelijk contract eindigt automatisch en een vergoeding hoeft dan niet te worden betaald;
- een vast contract kan eindigen door een procedure bij kantonrechter of UWV of door een beëindigingsovereenkomst;
- een vergoeding hoeft niet altijd te worden betaald.

## **Situatie straks per 2015**

Dat ontslagsysteem gaat veranderen in 2015 door de Wet Werk en Zekerheid.

Belangrijke wijzigingen:

- bij tijdelijke contracten van 6 maanden en langer zal een aanzegtermijn van 1 maand in acht moeten worden genomen;

- de ontslagreden bepaalt of een procedure bij kantonrechter of bij UWV moet worden gevoerd. Hoger beroep is mogelijk;
- bij een dienstverband van 2 jaar of langer moet bij het einde van de arbeidsovereenkomst een (transitie)vergoeding worden betaald;
- op een eenmaal getekende beëindigingsovereenkomst kan een werknemer binnen 2 weken terugkomen.

De ontslagprocedure wordt ingewikkelder. U bent gewaarschuwd!

Vragen? Stel ze aan advocaat mr. A.L. (Annette) Wolters-van Soest, specialist Arbeidsrecht. ■



Advocatenkantoor  
**WOLTERS**

Newtonstraat 3, 3902 HP Veenendaal  
T: 0318-701220 of 06-57561094  
I: [www.advocatenkantoorwolters.nl](http://www.advocatenkantoorwolters.nl)  
E: [info@advocatenkantoorwolters.nl](mailto:info@advocatenkantoorwolters.nl)

# SPONSORING IS SAMENWERKEN

Foot Valley Businessclub is een regionale sportbusinessclub, die als zelfstandige vereniging de VV Bennekom ondersteunt in het verwezenlijken van haar sportieve ambities. Foot Valley Businessclub beperkt zich in haar Business to Business contacten niet alleen tot het dorp Bennekom, maar bestrijkt daarin de hele 'Food Valley'.

De leden van de businessclub ontmoeten elkaar diverse keren per jaar waarbij het gevarieerde programma in het oog springt. Daarnaast biedt het eigen businesshome op het sportpark alle mogelijkheden om elkaar rondom de wedstrijden van het eerste elftal in een ontspannen sfeer te treffen.

Sponsoring is samenwerken. Het doel is daarom ook om zowel ondernemers als VV Bennekom er beter van te laten worden. ■

## **Foot Valley Business Club Bennekom**

Adamsdreef 5  
6716 ME Ede  
I: [www.footvalley.nl](http://www.footvalley.nl)  
E: [info@footvalley.nl](mailto:info@footvalley.nl)





# Een smaakmakend gesprek met Kees de Graaf

Prof.dr.ir. Kees de Graaf, Hoogleraar Sensoriek en Eetgedrag bij Wageningen UR, onderzoekt dagelijks de vele kanten van smaak. Niet over wat mooi of lelijk is, want over die smaak valt niet te twisten. Maar wel over smaak als prikkeling van de zintuigen. Waardoor wordt smaak beïnvloed? Waarom vinden we iets wel of niet lekker? We gingen met Kees de Graaf in gesprek om een aantal van deze vragen te beantwoorden.

## Vies en lekker?

“Smaak hangt samen met bijvoorbeeld de structuur, temperatuur, geur en uitstraling van voedsel. Dit draagt allemaal bij aan iets wel of niet lekker vinden. Al voordat we iets proeven, hebben we al een mening over het eten dat voor ons staat. Ziet het er vies of lekker uit? Hoe ruikt het? Daardoor ontstaat vaak je eetlust. Of niet natuurlijk.”

## (Don't) Eat me!

Er zijn blijkbaar veel onderdelen van eten die maken dat we iets wel of niet lekker vinden. Toch is niet voor iedereen hetzelfde vies of juist lekker. “Dat klopt, de voorkeur voor eten is deels aangeboren. Natuurlijk zit er nog veel meer achter, maar van nature vinden we zout, zoet, vet en umami lekker. Deze laatste en minder bekende smaak vind je vooral in producten met eiwitten. Een andere aangeboren reactie is onze afkeer van zuur en bitter, omdat deze smaken passen bij giftige en andere gevaarlijke stoffen.”

## Oefening baart kunst

Dat is dus het aangeboren gedeelte. Maar waarom reageren we allemaal anders, als we dezelfde soort spinazie voorgeschoteld krijgen? We zien en ruiken toch allemaal dezelfde kleur, structuur en geur?

“Onder andere aangeleerde eetgewoonten zorgen dat de één een smaak anders ervaart dan de ander. Deze factor heeft met gewenning te maken. Je kunt iets leren eten, oefening baart kunst zullen we maar zeggen. Vergelijk het maar met fietsen. Als je nooit op een fiets stapt, zul je nooit leren fietsen. Zo gaat het in zekere zin ook met eten. Als je nooit spinazie probeert te eten, zul je het ook niet lekker vinden.”

## Onze hersenen over smaak

We weten nu deels hoe smaak ontstaat en wordt beïnvloed, maar er zit dus nog veel meer achter? “Jazeker, er zijn veel onderzoeken naar smaak. Wij werken bijvoorbeeld met Ziekenhuis Gelderse Vallei samen om tijdens een MRI-scan te kijken wat er in de hersenen gebeurt bij bepaalde geuren en smaken. Of welke invloed verpakkingen en de omgeving hebben op onze smaak.”

## Gezond en lekker leren eten

Dat klinkt interessant, wat merken wij hiervan in het dagelijks leven? “Dankzij al die onderzoeken, leren we steeds nieuwe aspecten kennen, bijvoorbeeld over hoe we kinderen het beste groenten

leren eten of hoe je met zo min mogelijk zout toch lekker kookt. Op deze wijze leveren we dus een bijdrage aan de volksgezondheid.” ■







## Hoofdstad van de Smaak

# Ede: proeftuin op de Veluwe

De gemeente Ede is in 2014 Hoofdstad van de Smaak. Met als motto 'Proeftuin op de Veluwe' organiseert Ede het hele jaar smaakvolle activiteiten en zet hiermee de producten uit eigen streek in de kijker. Door samenwerking met de vele kennis- en onderwijsinstellingen in de Food Valley wordt de kennis over wat we eten en drinken met zoveel mogelijk mensen gedeeld.

Maar wat houdt het nou in om Hoofdstad van de Smaak te zijn? Deze eretitel wordt jaarlijks gegeven aan een gemeente met passie voor voeding uit de streek. Stichting Week van de Smaak kiest elk jaar uit een aantal kanshebbers de gemeente met de beste ideeën. Ede is inmiddels de achtste Hoofdstad van de Smaak.

De Week van de Smaak is dus een jaarlijks evenement, waarin gezonde en eerlijke voeding onder de aandacht wordt gebracht van een breed publiek, met nadruk op ambachtelijke, seizoensgebonden, natuurzuivere, duurzame en streekgebonden producten. 'Smaak' is hierbij het verbindende element.

Door mensen uit alle geledingen van de samenleving op een positieve manier in contact te brengen met gezond en lekker voedsel dragen we bij aan een duurzame ontwikkeling en gezonde levensstijl. De Week van de Smaak wordt gedragen door het enthousiasme en de inzet van partners in diverse sectoren; de Week van de Smaak verbindt (lokale) producenten, bedrijfsleven, non-profit organisaties en overheden.

Het doel van de Week van de Smaak is om, in samenwerking met regiocoördinatoren en partners uit alle geledingen van de samenleving, een breed publiek te laten ervaren wat 'echt' eten is en een concreet handelingsperspectief te bieden. De

landelijke organisatie bedenkt en realiseert inspirerende activiteiten die hun hoogtepunt beleven in de Week van de Smaak. Het effect hiervan moet zijn dat bestaande organisaties en structuren jaar rond verder gaan met deze activiteiten.

### Activiteiten

De officiële Week van de Smaak is pas in september. Maar voor die tijd is er al genoeg te doen. De hele zomer kan men terecht in Ede voor een breed aanbod van smaak activiteiten in het kader van de Hoofdstad van de Smaak. Wat te denken van een avondvoorstelling bij het Kröller-Müller Museum met een concert en proeverij. Of de Veluwse wijnroute! ■

De Week van de Smaak gaat uit van een zestal kernwaarden, die de uitgangspunten vormen van het smaakhandvest:

- Ambachtelijk
- Natuurzuiver (= zonder additieven)
- Seizoensgebonden
- Diervriendelijk
- Bekende herkomst
- Duurzaamheid

### Ex-hoofdsteden

Ede heeft een lijst met illustere voorgangers uit verschillende windstreken in ons kikkerland.

- 2007: Valkenburg aan de Geul
- 2008: Zwolle
- 2009: Amsterdam
- 2010: Den Bosch
- 2011: Groningen
- 2012: Amersfoort
- 2013: Regio Venlo

Het jaar van de smaak duurt nog tot 31 december 2014. Dan wordt het stokje overgedragen aan Leeuwarden. Voor een overzicht van alle evenementen tot het einde van dit jaar zie [www.hoofdstadvandesmaak2014.nl](http://www.hoofdstadvandesmaak2014.nl).

Volg ook alle ontwikkelingen via de sociale media: [facebook.com/hoofdstadvandesmaak2014](https://facebook.com/hoofdstadvandesmaak2014), [twitter.com/smaak2014ede](https://twitter.com/smaak2014ede), [instagram: #smaak2014](https://instagram.com/smaak2014ede).

## Algenproducent Nutress gecertificeerd voor voedselveiligheid

# Algen smaken naar meer

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN FOTOGRAFIE SJEFF PRINS

Wie vorige maand de stand van Regio FoodValley op de Provada bezocht, heeft er al van kunnen proeven. Algen, in de vorm van chips of als drankje, gaven bezoekers nieuwe energie. Het jonge bedrijf Nutress uit Ochten heeft zich toegelegd op de productie van algen voor de voedingsindustrie. "Algen gaan onvermijdelijk een grote rol spelen in onze voeding", zegt Erwin Houtzager, medeoprichter van Nutress.

Slechts gevoed door zonlicht en mineralen zijn algen in staat snel te groeien en een breed scala aan essentiële voedingsstoffen te produceren. Dat maakt algen een efficiënte voedingsbron. Goede voeding bereikbaar maken voor iedereen, is dan ook de missie van Nutress. "De vraag

naar voeding neemt wereldwijd toe en productiesystemen staan onder druk, er moet dus iets veranderen", zegt Houtzager. "Mede door recente voedingschandalen kijkt de consument steeds serieuzer naar voeding. Daardoor is het voor ons een gunstige economische tijd."

Met een achtergrond en een promotie in de biotechnologie werkte Houtzager jarenlang bij een biomedisch bedrijf. "Daar was ik vooral bezig met het beheersen van ziektes, terwijl ik wist dat met preventie het effect veel groter zou zijn", schetst Houtzager zijn motief. "Dan kom je al snel bij voeding." Aan de basis van de voedselpiramide vond Houtzager algen, die als potentieel voedingsmiddel wel waren ontdekt, maar nog niet grootschalig werden geproduceerd.

Letterlijk in zijn achtertuin startte Houtzager in 2009 met het kweken van algen. Dat leidde al snel tot de start van zijn bedrijf Phycom, inmiddels het moederbedrijf waaruit Nutress is voortgekomen. Voordat hij begon constateerde Houtzager al drie knelpunten bij het grootschalig kweken van algen: "Prijs, kwaliteit en volume", zegt hij. "Dat zijn dan ook dé punten waar Nutress zich primair op richt." Algen worden vaak in open bassins gekweekt waarbij voedselveiligheid vaak onder druk staat. Nutress heeft een binnenshuis kweekstelsel ontwikkeld en is sinds kort ISO 22000 gecertificeerd voor voedselveiligheid. "Voor zover wij weten, zijn we daarmee de eerste algenproducent in Europa." aldus Houtzager.





## Ontwikkeling

Nutress werkt samen met voedingsproducenten aan de ontwikkeling van nieuwe producten. Sinds begin dit jaar zijn er producten met algen op de markt gebracht, zoals brood, pasta, toast en meelmixen voor thuisbakbrood. Houtzager: “Er is dus al veel beschikbaar, maar wel voor een kleine groep. Om grote producenten en leveranciers te interesseren, moeten we volume kunnen leveren. We zijn dus op zoek naar ruimte en financiering om te kunnen opschalen.” De eerste producten gaan al de grens over en Houtzager heeft de Verenigde Staten al in het vizier. “Maar we richten ons eerst op de Europese markt.”

De kwaliteiten van algen in voeding beginnen zich steeds meer af te tekenen. Naast de rijkdom aan voedingsstoffen, zoals eiwitten en mineralen, zijn ze ook zeer geschikt als smaakmaker. De smaak umami, die aan algen wordt toegedicht, is in de professionele keuken al gemeengoed als smaakversterker van zoet en zout. Begin dit jaar hebben overheid, voedingsproducenten en horeca in een akkoord vastgelegd het suiker- en zoutgehalte in voeding te willen terugdringen. “Hiertoe bieden algen een welkome oplossing.”

Houtzager twijfelt er niet aan of algen bij de consument in de smaak vallen. “In Azië en Zuid Amerika zijn algen al ruimschoots in het dieet opgenomen”, zegt hij. “Hier is het nog niet zo geaccepteerd als de aardappel, maar de Europese consument kijkt bewuster naar voeding, dus dat biedt ruimte voor iets nieuws.” De smaak van algen is afhankelijk van de soort. “Er zijn er die vissig smaken, of zoetig, maar we hebben ook een soort met een jasmijnsmak”, geeft Houtzager als voorbeeld. “Het is natuurlijk ook erg afhankelijk van het product waarin de algen zijn verwerkt.”

## Onderzoek

Sporters, zoals enkele wielploegen, hebben algen en algenproducten opgenomen in het menu. “Met dit soort partijen willen we graag verder onderzoeken wat de effecten zijn”, laat Houtzager weten. “Zo kunnen algen een positieve invloed hebben op de darmfunctie, maar dat is nog niet wetenschappelijk aangetoond.” De



ondernemer heeft goede contacten met Wageningse wetenschappers, maar geeft aan dat aanhaken bij een samenwerkingsverband van kennisinstituten, bedrijfsleven en overheid, voor MKB-bedrijven vaak niet is op te brengen. “Er wordt verwacht dat bedrijven geld inbrengen, maar het is juist de kennis en kunde waarover ze beschikken die innovatie en ontwikkeling kracht kan geven.”

Met wortels in Wageningen, is Nutress nu gevestigd in Ochten. “Alleen een rivier en een snelweg scheiden Ochten en Wageningen”, zegt Houtzager. “Hier zijn meer bedrijven in de foodbranche gevestigd. Ik beschouw onszelf dan ook gewoon onderdeel van de FoodValley regio.” Nutress wil de komende tijd algen beter bekend maken, naast het verder ontwikkelen en opschalen van de productie. “We willen het laten zien, mensen laten proeven, bekendheid genereren”, zegt Houtzager. Nutress werkte mee aan het

ontwerp van de stand van Regio FoodValley op de Provada. De hapjes en drankjes, bereid met algen, de grote transparante cilinders en jacks waarin algen groeiden, vormden een mooie blikvanger. Transparant communiceren over algen in voeding staat bij Nutress dan ook voorop. “Informatie over algen is nu vaak subjectief. Wij willen vanuit de wetenschap de markt benaderen.” ■

Dit artikel maakt deel uit van een reeks verhalen over bedrijven in de FoodValley 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.

# Detron verbindt kennis en bedrijven

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN FOTOGRAFIE SJEFF PRINS

Veenendaal is dé ICT-stad in de FoodValley regio. Als de grootste speler op de Nederlandse midzakelijke markt, is ICT-dienstverlener Detron hier dan ook helemaal thuis. Voor de innovatieve bedrijven en de uitwisseling van kennis in de agro-foodsector is ICT een onmisbare schakel. “Nu het Nieuwe Werken echt van de grond komt, vragen bedrijven om flexibele oplossingen”, ervaart Rob Schlaman, business manager bij Detron ICT Groep van de unit Midden Nederland.

Waar tot voor enkele jaren terug Kender Thijssen gevestigd was, een bedrijf dat in 2008 is ingelijfd, huisvest het acht verdiepingen hoge pand langs de A12 in Veenendaal nu de grootste vestiging van Detron. In totaal telt het bedrijf in zes vestigingen zo’n zeshonderd medewerkers, waarvan ongeveer de helft vanuit Veenendaal actief is. Oppericht in juli 2008, is de onderneming inmiddels uitgegroeid tot marktleider ICT-dienstverlening voor de midzakelijke markt. “Wij zorgen voor alles wat er rond de werkplek nodig is aan IT en telecom”, zegt Rob Schlaman, sinds kort business manager van de unit Midden Nederland in Veenendaal.

## Werken vanuit de cloud

“Telecom wordt meer en meer een onderdeel van ICT”, signaleert Schlaman. “Mensen werken steeds vaker met mobiele apparaten. Het Nieuwe Werken neemt nu echt een vlucht.” Met moderne en veilige datacentra in Amsterdam en Groningen levert Detron werkplekken vanuit de cloud. “Vanaf elke plek ter wereld kun je met elk apparaat bij je gegevens. Werken vanuit de cloud is ook

toekomstbestendig, want je bent altijd voorzien van de laatste updates.” Detron biedt niet alleen IT- en telecomoplossingen uit de cloud, ook traditionele ICT maakt deel uit van de dienstverlening, afzonderlijk of geïntegreerd. “Eigenlijk zeggen we het liefst: Leg alles bij ons neer, want we hebben alle expertise in huis”, zegt de business manager. “Het is juist die totaaloplossing die ons onderscheidend maakt.”

Schlaman ziet dat bedrijven naast flexibiliteit ook op zoek zijn naar kostenreductie. “We werken met een pay-per-use model, waarin de klant alleen betaalt voor de werkplekken die ook echt worden gebruikt”, legt Schlaman uit. “Grote investeringen zijn niet nodig en we hantieren ook geen langlopende contracten. Zo maken we onze dienstverlening laagdrempelig. Het gaat ons erom samen met de klant een oplossing te zoeken, zonder grote beloftes te maken, maar waarin we wél waarmaken wat we beloven.”

## Sterkere regio

Die houding bepaalt volgens de business manager mede het succes van de onder-

neming. “Betrouwbaar, flexibel, fun, actie en passie zijn de vijf pijlers in onze bedrijfsvoering”, somt Schlaman op. “Met wortels in het Brabantse, we hebben hier zelfs een bruin café in het pand, betekent dat niet alleen veel plezier in het werk, maar ook een ondernemende houding, gericht op samenwerken.” Ook in de regio is samenwerking belangrijk, vindt Schlaman. “Wisselwerking tussen bedrijven zorgt voor binding en een sterkere regio”, stelt hij. “Daar plukt iedereen de vruchten van.”

Het Veenendaalse kantoor biedt regelmatig plaats aan bijeenkomsten voor bedrijven uit de regio. Daarnaast sponsort Detron regionale evenementen, waaronder de Dutch Food Valley Classic, zoals de wielervoerders vorig jaar nog heette. “We willen graag een actieve partner zijn”, zegt Schlaman. “Ook in de andere regio’s waar wij gevestigd zijn, zien we dat contact tussen bedrijven uit de eigen omgeving positief werkt. En dat geldt ook voor een goede relatie met bestuurders.” Burgemeester Wouter Kolff was al eens te gast om een kunstexpositie met werk van jonge, talentvolle kunstenaars, in het





Dit artikel maakt deel uit van een reeks verhalen over bedrijven in de FoodValley 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. Tijdens de Regiotour op 26 september is Detron een van de bedrijven die de deuren opent voor ontmoeting tussen bestuurders en ondernemers in de FoodValley regio.



pand van Detron te openen. Eind september start bij Detron de Regiotour 'Food en ICT', waar bedrijven en bestuurders uit de FoodValley regio elkaar ontmoeten.

### Kennis delen

Detron heeft klanten in uiteenlopende branches, van bouw tot retail, van overheid tot food. Hoe ICT-dienstverlening verbonden is met de agro-foodsector blijkt onder meer uit de samenwerking met Dutch Sprouts. Deze Wageningse bedrijvengroep richt zich op de ontwikkeling van slimmere landbouw voor boeren over de hele wereld. Kennis van revolutionaire technieken delen, staat daarbij centraal. Schlaman: "Het is een innovatieve onderneming, die volop in beweging is en internationaal werkt, veel op locatie. Flexibiliteit is voor hen heel belangrijk." Detron levert werkplekken en servers uit de cloud en verzorgt het hele ICT-beheer.

Schlaman vindt Veenendaal als ICT-stad dan ook een vanzelfsprekend deel van de FoodValley regio. "ICT is onmisbaar in de uitwisseling van kennis", zegt hij. "Het heeft een versterkende rol en is innovatief." Detron biedt stageplaatsen aan studenten en steunde het plan om een HBO-opleiding naar Veenendaal te halen. "Het zou mooi zijn als Veenendaal het Silicon Valley van Nederland zou worden", stelt Schlaman. "Veenendaal stelt zich misschien wel te bescheiden op en zou zich best meer mogen profileren. Daarmee kun je voorkomen dat jongeren naar de Randstad trekken en blijft de regio ook voor hen aantrekkelijk." ■




**KLEIN WITTENOORD**  
VERGADEREN • DOORSTUDIË • DINEREN

*Kleinschalig • Rust • Ruimte*

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




*Welkom bij Partycentrum Schimmel*

Stationsweg Oost 243  
3931 EP Woudenberg  
T 033-2861213  
F 033-2862426  
E [info@schimmel.nu](mailto:info@schimmel.nu)  
I [www.schimmel.nu](http://www.schimmel.nu)




### Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

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




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

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

Bennekomseweg 24  
6717 LM Ede  
T 0318 750300 F 0318 750301  
E [info@reehorst.nl](mailto:info@reehorst.nl)  
I [www.reehorst.nl](http://www.reehorst.nl)





# Toplocaties in de regio Vallei



**FEESTEN & PARTIJEN  
CATERING  
RESTAURANT**

*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](http://www.thehunting.nl)

## The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk  
en vooral veel genieten'*



De Vendel  
Vendelseweg 69  
3905 LC Veenendaal  
0318-525506  
[www.restaurantdevendel.nl](http://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](http://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](http://www.hotelmaarsbergen.nl)



## Schipper Security: partner in Veiligheid in de Regio

# Het nieuwe beveiligen (deel 1)

In een serie van meerdere artikelen belicht Vallei Business in samenwerking met Schipper Security de vele aspecten van het beveiligingsvak. Voor dit eerste verhaal toog onze redactie naar Veenendaal en schoof aan tafel bij Alexander Schipper (eigenaar) en Eddy Diepenbroek (operationeel manager) van dit van oorsprong Veense beveiligingsbedrijf.

in

### Regionaal en betrokken

Schipper Security richt zich op de complete ontzorging rondom beveiliging. “Op alle bedrijventerreinen in Veenendaal, maar ook in Dodewaard verzorgen wij met succes al jaren de collectieve beveiliging”, aldus Alex Schipper.

“Maatwerksurveillance voor onze relaties in Ede, Lunteren groeit sterk, waarin wij gerichte diensten leveren afgestemd op onze klanten. Daarnaast leveren wij objectbeveiligers in bijvoorbeeld de logistieke sector, maar sinds begin dit jaar ook op het gemeentehuis van Veenendaal.”

“Onze beveiligers leveren toegevoegde waarde en voldoen niet aan het geijkte beeld van de passieve beveiliging die een slagboomje open en dicht doet”, voegt Eddy toe.

Het bedrijf is volledige gecertificeerd volgens het Keurmerk Beveiliging, lid van de VEB branche vereniging en heeft een uitstekende samenwerking met de Politie en hiertoe al jaren een convenant met de politie voor uitwisseling van informatie.

### Beveiligen gericht op de continuïteit van onderneming

Dat is uiteindelijk waar het de ondernemer om gaat, bedrijfscontinuïteit. “Al onze maatregelen en diensten zijn erop gericht dat de onderneming zich ongestoord bezig kan blijven houden met de

dagelijkse operaties. Dat is, en blijft altijd, het uitgangspunt”, aldus Alex. “Onze specifieke afspraken zijn daarop gericht en daardoor altijd maatwerk, omdat iedere onderneming eigen specifieke risico’s kent. Voorkoming en vroegtijdige signalering van mogelijke lekkages, brand en andere verstoringen zijn daarmee kern van onze dienstverlening.” Inbraken zijn daarmee maar een beperkt deel van de risico's van een onderneming. Deze beveiligingsgerichte aanpak en werkwijze voor ligt vast verankerd binnen alle afdelingen en medewerkers van Schipper Security.

### Het nieuwe beveiligen

Schipper Security baseert haar beleid op integrale veiligheid en ontwikkelt constant nieuwe methoden en instrumenten om de veiligheid in haar werkgebied te waarborgen.

“De inzet van steeds veranderende onopvallende surveillanceauto's is daarbij voor ons een normale zaak. We horen van de politie dat de inbrekers er een hekel aan hebben. Inmiddels zijn er ook met verschillende gemeenten samenwerkingsverbanden”, legt Diepenbroek uit. “Op het gebied van onder andere informatie uitwisselen en preventief voorlichten weten wij onze partners goed te vinden en is de samenwerking vastgelegd door middel van convenanten.”

Diepenbroek vervolgt: “Daarnaast beveiligen wij collectief de bedrijventerreinen

ons werkgebied. In samenwerking met ondernemers, politie, gemeente en brandweer werken wij op gestructureerde wijze samen om de veiligheid op de bedrijventerreinen te waarborgen. Deze terreinen beschikken allen over het 'Keurmerk Veilig Ondernemen'. Met eigen systemen rapporteren wij de bijzonderheden periodiek aan de ondernemers en parkmanagement.

Dit werk goed en al jaren neemt het aantal incidenten in Veenendaal af.”

### SMS-functie

Al jaren biedt Schipper Security al haar klanten de mogelijkheid deel te nemen aan een zogenaamde SMS-functie. Binnen het KVO-samenwerkingsverband van de collectieve beveiliging in Veenendaal is deze dienst als maatregel opgenomen en kunnen alle bedrijven in deze regio zich gratis opgeven. “Wij informeren ondernemers én medeondernemers direct per SMS bij calamiteiten of verdachte situaties. Ook kan het zijn dat wij een ondernemer vragen mee uit te kijken naar verdachte personen of auto's op het desbetreffende bedrijventerrein. Hiervoor wordt het opgegeven mobiele nummer van de contactpersoon door ons gebruikt. Vanzelfsprekend vertrouwelijk, en alleen voor de aangegeven SMS-functie.”

### Veiligheid in de regio

De afgelopen jaren is er onderzoek uitge-





voerd naar de rol van Schipper Security op het gebied van integrale veiligheid. Diepenbroek: "Hieruit bleek dat wij een betere bijdrage konden leveren aan de veiligheid in de lokale samenleving dan enkel het repressief opvolgen van alarmmeldingen. Met name in de preventie en in de samenwerking met partners in veiligheid, konden wij onze rol verbeteren. Onze werkwijze is daardoor anders."

"Wij kijken naar alle bewegingen op een terrein. Zo nodig zetten wij de auto stil en kijken wat er gebeurt. Wij spreken iedereen aan die onze aandacht verdient. In de

omgeving zijn dit jaar hierdoor al 7 inbrekers letterlijk voortijdig van de weg gehaald. Door onze aanpak voorkomen we daardoor letterlijk inbraken. Het lijkt daarom soms dat er niets gebeurt in onze omgeving, niets is echter minder waar", aldus Alex Schipper.

### Geen payroll medewerkers

"Onze aanpak is uniek, maar niet zonder de betrokkenheid van onze medewerkers", vervolgt Diepenbroek. "Onze medewerkers gaan voor de veiligheid van

onze klanten, daarmee maken zij in onze ogen het verschil. Dit creëer je niet door gebruik te maken van medewerkers op een payroll constructie zoals we vaak zien bij collega's. Bij ons hebben alle medewerkers een contract, en na een proefperiode, minimaal 30 uur per week en met een goede beloning. Binding is noodzakelijk voor het hebben van een goede surveillancedienst. Wij trainen medewerkers op zelfstandigheid, dominantie op de weg en het zelfstandig nemen van beslissingen. De kracht van ons ligt daardoor laag in de organisatie."

Diepenbroek let goed op bij het selecteren van personeel. "Ons team bestaat uit gemotiveerde en ervaren medewerkers die gericht te werk gaan. Door onze samenwerking met de politie, vervullen zij ook een steeds groter wordende rol op de weg, in de veiligheid en in de maatschappij in zijn algemeen." Onze medewerkers hebben daardoor leuk werk!

"Onze veiligheidsbenadering in combinatie met persoonlijk klantcontact, en een goede interne motivatie, maakt de dienstverlening van Schipper Security uniek en werken we aan een nieuwe vorm van beveiligen", besluit Schipper. ■

In de volgende aflevering: ontwikkelingen in de collectieve beveiliging voor de ondernemer. Reageren op dit artikel is mogelijk via: [info@schippersecurity.nl](mailto:info@schippersecurity.nl).

Schipper Security  
Plesmanstraat 58  
3905 KZ Veenendaal  
T: 0318-526026  
I: [www.schippersecurity.nl](http://www.schippersecurity.nl)  
E: [info@schippersecurity.nl](mailto:info@schippersecurity.nl)

# Buit de familiefactor uit

Hoewel het familiebedrijf de oudste bedrijfsvorm is, vormt het op het wetenschappelijke vlak een relatief jong vakgebied. Stichting Nederlands Centrum voor het Familiebedrijf (NCFB) verricht onderzoek en verzamelt kennis over aspecten die binnen familiebedrijven spelen met als doel om familiebedrijven zich bewust te laten worden van hun unieke positie. “Familiebedrijven moeten hun voordelen beter benutten en bewust omgaan met de lastige aspecten”, aldus directeur Ilse Matser.

In Nederland valt meer dan de helft van alle ondernemingen in de categorie familiebedrijven. Daarmee vormt deze categorie een belangrijke impuls voor de economie. “Maar ondanks dit gegeven wordt er binnen diverse opleidingen relatief weinig aandacht besteed aan familiebedrijven”, vertelt Matser. Zelf is zij als lector Familiebedrijven aan Hogeschool Windesheim betrokken bij onderzoek naar ondernemen in familiebedrijven. “Ook de familiebedrijven zelf zijn zich niet altijd bewust van hun unieke positie. Terwijl op het moment dat er bijvoorbeeld een strategische beslissing moet worden genomen, dit niet alleen financiële gevolgen maar ook effect op je familie heeft. Mede om die reden wil het NCFB het bewustzijn van familiebedrijven vergroten en hen kennis bieden om hun bedrijf te versterken.”

## Familiekarakter

Deze kennis wordt onder andere via de website van het NCFB aangeboden. “Het NCFB doet onderzoek naar diverse aspecten waar familiebedrijven mee te maken krijgen of waar ze zich op zouden kunnen oriënteren om zo hun bedrijfsactiviteiten uit te breiden. Een van onze eerste onderzoeken ging over bedrijfsopvolging, want dat is bij uitstek een moment waarbij het familiekarakter op kan spelen.

Het is natuurlijk voor alle ondernemingen zaak om op tijd met de voorbereiding te beginnen, maar bij familiebedrijven komen er nog extra factoren om de hoek kijken. De volgende generatie moet op tijd bij het bedrijf worden betrokken en op dat moment is het essentieel dat de verwachtingen en ambities al op één lijn zitten. Dit lijkt wellicht een open deur, maar in de praktijk verloopt dit niet altijd even vlekkeloos. Ook de positie van de huidige ondernemer – is hij of zij de oprichter of al de zesde generatie – en de financiële situatie van het bedrijf bepaalt hoe een ondernemer tegenover het moment van opvolging staat.”

## Statuut

Een ander belangrijk thema is goed bestuur. “Binnen de categorie familiebedrijven kun je drie verschillende systemen onderscheiden: familie, bedrijf en eigenaar. Iemand die het bedrijf opricht, neemt vooral de rol als directeur op zich. Wanneer de opvolging aantreedt maar de eerste generatie nog wel betrokken blijft bij het bedrijf, verschuift deze rol vaak richting die van (mede)eigenaar. Deze verschuiving vereist goed overleg en duidelijke schriftelijke afspraken bijvoorbeeld in de vorm van een familiestatuu. Hierin kan je vastleggen wanneer de opvolging plaatsvindt en hoe dit geregeld

wordt maar ook bijvoorbeeld wat de rol van aangetrouwde familieleden mag zijn. Juist bij familiebedrijven lopen werk en privé sneller door elkaar, dus dan zijn goede afspraken essentieel.”

## Raad van Advies

Een ander aspect waar de familiefactor om de hoek komt kijken is financiering. “De meeste familiebedrijven zijn voorzichtig gefinancierd met relatief weinig vreemd vermogen. Deze risico-averse houding biedt bij de bank een kleine voorsprong, maar steeds vaker vraagt deze bij een lening om een combinatie van investeerders. Dat kan bij familiebedrijven voor een dilemma zorgen. Zij moeten dan bereid zijn om een private equity partij toe te laten.” Matser vindt dit gezien het financiële landschap een gezonde ontwikkeling. “Los van het kapitaal dat je daarmee binnenhaalt, kan zo’n private equity partner ook een belangrijke adviesfunctie hebben. Het creëren van een goed klankbord is sowieso is belangrijke stap. De markt is heel dynamisch geworden en vereist innovatie en creativiteit. Met een klankbord, bijvoorbeeld in de vorm van een Raad van Advies, haal je expertise van buitenaf binnen. Ook kan zo’n raad je scherp houden en dwingen om af en toe even een stapje terug te nemen om te kijken of de koers die wordt





aangehouden moet worden bijgesteld. En voor je bedrijfsimago en daarmee het aantrekken van goed personeel is het natuurlijk ook gunstig. Het vergt openheid, maar de nieuwe generatie heeft dat door.”

### Familiefactor

Volgens Matser biedt de unieke familiefactor voordelen ten opzichte van andere bedrijven. “Familiebedrijven kennen een trots en bouwen voort op hun traditie, hun kennis en hun netwerk. Dat kenmerkt zich onder andere in een geworteldheid in de omgeving en een langetermijnrelatie met hun werknemers en hun leveranciers. De ondernemingen zijn sterk gefocust op

continuïteit en rentmeesterschap. Zij hebben immers het bedrijf gekregen om het klaar te maken voor de volgende generatie. Dit vertaalt zich bij een groot aantal familiebedrijven ook door naar een duurzaamheidsbeleid. Wil je een bedrijf behouden en verbeteren voor de volgende generatie, dan heb je ook een omgeving nodig die dit mogelijk maakt. Respect voor de omgeving en een goed personeelsbeleid sluiten goed aan bij die langetermijnvisie.

Overigens benadrukt Matser wel dat de categorie familiebedrijven een zeer heterogene groep bedrijven behelst. “Niet elk bedrijf dat gezien de samenstelling van de

### Family Fundament Award

Naast kennis en onderzoeken ter beschikking stellen, vraagt het NCFB ook algemene aandacht voor het familiebedrijf. De Family Fundament Award laat enerzijds aan de buitenwereld zien wat voor mooie familiebedrijven er in Nederland zijn gevestigd. Anderzijds moet het bij de bedrijven zelf bewustwording creëren en een ontmoetingsplaats vormen om ervaringen te delen. De award wordt jaarlijks na regionale voorrondes en een landelijke verkiezingsavond uitgereikt aan twee familiebedrijven in de categorieën grote en kleine bedrijven. Winnaars mogen zich een jaar lang het ‘beste familiebedrijf van Nederland’ noemen. [www.ncfb.nl](http://www.ncfb.nl)

directie in deze categorie valt, beschouwt zichzelf ook als een familiebedrijf of wil zich ook als zodanig profileren. Dat hangt sterk van de branche af waarin het bedrijf actief is. Binnen traditionele sectoren zoals de bouw, de agrarische tak en de maakindustrie komen bedrijven graag voor deze identiteit uit, terwijl het bijvoorbeeld binnen de ICT minder snel wordt genoemd.”

### Creativiteit

Een feit waar veel familiebedrijven mee te maken hebben is de tegenvallende economie. Veel familie-ondernemingen moeten opboksen tegen grote bedrijven. Dat vereist volgens Matser de nodige creativiteit. “Familiebedrijven kunnen juist in de niches en met unieke producten uitblinken, al dan niet in samenwerking met andere bedrijven. Ook extra aandacht voor de klant en het uitdragen van de liefde en passie voor het vak zijn aspecten die familiebedrijven in kunnen zetten.”

Daarnaast kan het interessant om andere sectoren te gaan verkennen. “Je ziet nu bijvoorbeeld dat landbouwbedrijven ook een zorgboerderij beginnen. Juist in de zorgsector is de aanwezigheid van een familiebedrijf een onderscheidende factor.” Hetzelfde geldt voor internationalisering. “Waarom zou je in Duitsland niet vertellen dat jij de eigenaar van het familiebedrijf bent? En het kan ook helpen om cultuurverschillen te overbruggen. In Zuid-Europa en China is familie heel belangrijk en dat kan herkenbaarheid creëren. Juist op dat soort momenten moet je je bewustzijn van je voordelen en deze op een slimme manier inzetten”, aldus Matser. ■

Betrouwbare **audiovisuele ondersteuning** voor uw congres, concert en evenement?

**obm** Veenendaal

Audio-, video- en lichttechniek

Ruim 20 jaar ondersteunend aanwezig om uw **boodschap** en uw **producten** te laten **zien** en **horen**.

info@obm-veenendaal.nl | 0318-548462 | distributeur van: **SOUNDLIGHT** The DMX Company en **LightAct** Interactive lighting & media



**Congrescentrum.com**



DE WERELT  
DENNENHEUL

**Goed voor elkaar!**

Wij ondernemen duurzaam en bewust, zonder concessies te doen aan kwaliteit en comfort. Met uw bijeenkomst ondersteunt u vakanties van Stichting Hetvakantiebureau.nl voor senioren en mensen met een functionele beperking.

De Werelt, Lunteren • (0318) 48 46 41 • 15 zalen (tot 600 personen) • 127 hotelkamers  
Dennenheul, Ermelo • (0341) 56 86 00 • 3 zalen (tot 90 personen) • 32 hotelkamers



# De kracht van familiebedrijven in crisistijd

TEKST GERRIT JAN BEZEMER

De huidige crisis bevordert ondernemerschap, zo las ik in een Nyenrode-onderzoek onder 115 familiebedrijven in Nederland. Of zoals een ondernemer het zei, we zijn door de crisis weer wakker geschud. De crisis geeft weer gelegenheid ondernemer te zijn. Crisis maakt dus scherp en bevordert creativiteit. Waardoor onderscheiden familiebedrijven zich positief ten opzichte van niet-familiebedrijven? Waarom vormen zij al jaren de stabiele factor in de Nederlandse economie?

Ook familiebedrijven hebben te maken met zwaar weer, beroerde marktomstandigheden, steeds meer regelgeving en verstikkende overheidsmaatregelen. Waarin familiebedrijven zich onderscheiden is de reactie op deze omstandigheden.

## Belang van familiebedrijven

Een opvallend gegeven, zo blijkt uit het onderzoek, is dat 69% van de bedrijven in Nederland familiebedrijven zijn. Dat zijn er dus meer dan 260.000 in alle sectoren. Zij bieden 49% werkgelegenheid (4,3 miljoen werknemers) en zorgen voor 53% van ons bruto nationaal product. Het economisch belang van het familiebedrijf is dus niet te onderschatten.

## Succesfactoren

Eigenaren van familiebedrijven zijn meer gericht op de lange termijn en hebben het rentmeesterschap hoog in hun vaandel staan. De betrokkenheid van aandeelhouders bij het bedrijf is groot. Zij zijn ook houders van aandelen en geen handelaren in aandelen. De financiering van het familiebedrijf verklaart een deel van hun succes. Het bedrijfsvermogen wordt en werd gevormd uit de winstreserveringen. Inbreng van vreemd vermogen wordt zoveel mogelijk buitengesloten. In crisistijd betekent dat hun remweg langer is en

de solvabiliteit meer armslag geeft. Hun afhankelijkheid van bankiers is minder en hun regierol om hun lange termijn strategie uit te voeren is daardoor groter. Familiebedrijven kunnen vertrouwen op geduldig kapitaal. Hun vermogensstructuur en mogelijkheden daar nog op te kunnen interen, is vaak de redding om de crisisstorm over te laten waaien.

In tijden van crisis en spanning is er behoefte aan leiderschap. Bij familiebedrijven is dat zeer herkenbaar. De ondernemer heeft een voorbeeldfunctie. De lange termijnvisie bevordert innovatie. De bedrijfsbelangen staan altijd voorop en binnen het familiebedrijf wordt met korte lijnen gewerkt. Dit geeft ook de nodige rust binnen het bedrijf.

Ook is de binding tussen bedrijf en personeel groot. Er is een hoge werkeethos en loyaliteit. Winstmaximalisatie is geen doel op zichzelf. Familiebedrijven zijn sterker gericht op continuïteit en betrouwbaarheid naar alle partijen. Medewerkers waarderen dat.

Veel familiebedrijven gebruiken de crisis voor innovatie en verbetering van productietechnieken. Met deze aanpak zullen familiebedrijven ook eerder klaar zijn voor betere tijden. Zij hebben zo lang

mogelijk hun personeel behouden en daarmee kennisvoorsprong opgebouwd ten opzichte van sterk gesaneerde bedrijven. Familiebedrijven zien hun personeel als belangrijk element voor de continuïteit.

Succesvolle familiebedrijven zijn dus in staat om ondernemerschap, leiderschap en paternalisme te combineren. En wat is er mis mee als cruciale beslissingen aan de keukentafel van de ondernemer genomen worden in plaats van besluitvorming in dure boardrooms met duur betaalde managers? ■



Van der Perk Beveiligingstechniek

# Effectieve en kostenbesparende beveiliging



'Beveiliging is onderdeel van het gebouw' Van der Perk Beveiligingstechniek pakt de gehele technische realisatie van beveiliging op. Van der Perk: "De klant en het probleem staan centraal; we zijn vooral een luisterende partner. Aansluitend bieden we vanuit visie en ervaring een oplossing aan bij de klant. Dit kan een simpele aanpassing zijn, maar ook een pakket aan maatregelen die genomen kunnen of moeten worden. We letten dan naast effectiviteit ook op gebruiksgemak en duurzaamheid. Uiteraard spelen slimme koppelingen daarin een steeds grotere rol."

## 'Elke situatie vraagt om een eigen oplossing'

Voor elk probleem biedt Van der Perk een oplossing. "Wanneer iets niet bestaat, ontwikkelen wij het. Lang niet elke situatie vraagt om een specifieke oplossing en dan redden we het met standaardproducten. Voor de één heeft een uitgebreid camera-systeem met videoanalyse de

gewenste meerwaarde, terwijl een ander gebaat is bij een inbraakmeldinstallatie. Onlangs hebben we voor ons koningshuis een aantal zuilen ontwikkeld waarmee verschillende barcodes gelezen kunnen worden. We leveren dan een database, ontwikkelen eigen hard- en software, maken kassakoppelingen; kortom de gehele integratie." Daarom analyseert het beveiligingsbedrijf als eerste de specifieke uitvraag en vanuit daar wordt een effectieve oplossing bedacht. "Onveiligheid, vandalisme en criminaliteit vormen enorme kostenposten."

Een opvallend onderscheidende dienst van de beveiligers zijn camera-observatiesystemen. Bijna continu realiseert Van der Perk Beveiligingstechniek complete intelligente camera-systemen bij allerlei opdrachtgevers. Peter: "Bij bijvoorbeeld een woningcorporatie heb je met hele andere facetten te maken dan bij een particulier of kleinbedrijf. Vandalisme, overlast en criminaliteit vragen daar enorme

inspanningen van woningcorporaties. Daarnaast voelen bewoners zich hierdoor minder veilig en is er zelfs sprake van een sterk gedaald leefbaarheidsgevoel. We begonnen in Veenendaal met een testperiode die succesvol verliep en goede resultaten liet zien. De bewoners hebben uiteindelijk het gehele traject gewaardeerd met een 7+. En dan te bedenken dat dit cijfer een half jaar eerder net aan een 4 was!"

## 'Bewoners voelen zich veilig'

Na verloop van tijd zijn de verbeteringen merkbaar voor woningcorporaties en bewoners volgens Van der Perk: "De camera's registreren vreemde situaties en geven een alarm wanneer moet worden ingegrepen. Bij kleine vergrijpen, zoals vuilnis niet in de container doen, krijgt men eerst een waarschuwing. Wanneer dit gedrag te vaak voorkomt, kan iemand zelfs een boete krijgen." Voor grotere problemen, zoals samenscholing bij de



Peter van der Perk, directeur van Van der Perk Beveiligingstechniek, startte meer dan tien jaar geleden met zijn onderneming: "Momenteel breiden we ons team flink uit om aan de vraag te voldoen. Zo hebben we het team aangevuld met monteurs, maar is ook de administratie en verkoop binnendienst verder gegroeid." Tijdens een bezoek aan het beveiligingsbedrijf merk je al snel dat de sfeer ook tijdens deze groei er goed in zit. Medewerkers hebben duidelijk plezier in hun werk.



entree van een ouderenflat of zelfs vandalisme en criminaliteit worden andere maatregelen genomen. "Resultaat? Sommige gemeentes of woningcorporaties zagen hun criminaliteits- en vandalismekosten met wel 70% afnemen."

### 'Camerasystemen dragen bij aan omzet'

Een andere oplossing van Van der Perk is een eerder geplaatst camerasysteem in een winkel. Bij dit soort trajecten is een nauwe samenwerking met de opdrachtgever onmisbaar. Van der Perk levert technische middelen om goede beelden en effectief beheer mogelijk te maken. De klant kan zelf sturen op resultaat. Van der Perk: "Overdag leveren de systemen naast beelden ook bepaalde data, waarmee de klant zijn verkoop kan sturen: Welk winkelpad is het meest bezocht? Hoeveel mensen komen er door de linker- en rechterdeur? Welke kassa is het drukst? De klant plaatste daar zijn aanbiedingen en zag zijn omzet hierdoor stijgen. 's Nachts

zijn de camera's een aanvulling op het inbraakmeldsysteem en voorzien ze de meldkamer van beelden in geval van een alarmmelding."

"Wij kijken of de verzekeringseis past bij de situatie" Voor een verzekeringsmaatschappij is niet iedere situatie tot in detail te beoordelen. Het kan daarom gebeuren dat er veel hogere eisen gesteld worden dan de situatie vraagt. "Wij kijken altijd of de eis van de verzekeraar past bij de situatie van de klant. Wanneer wij merken dat de lat hoger ligt dan in praktijk nodig is, dan nemen wij contact op met de verzekeraar. Op die manier kunnen we de klant ook helpen kosten reëel te houden."

### 'Wij leggen qua service de lat hoog'

Van der Perk Beveiligingstechniek pakt het technisch gezien graag anders aan, maar ook wat betreft service stelt het bedrijf hoge eisen. "Bij beveiliging gaat het er ook om dat een klant rust en veiligheid ervaart. Wanneer er dan een pro-

bleem is met de installatie, wil je dat zo snel en goed mogelijk oplossen. Wij bieden daarom hulp op afstand, maar als de situatie erom vraagt, gaan we dezelfde dag langs. Dan kun je de klant optimaal geruststellen en daar is beveiliging voor bedoeld. Kan niet, bestaat niet voor ons en onze klanten."

Wanneer we vooruitblikken, blijkt Peter van der Perk ambitieus en vooruitstrevend: "Ons motto 'kan niet, bestaat niet' geldt voor onze klanten en onze onderneming. We gaan daarom voor verdere groei en nieuwe technische ontwikkelingen in de toekomst. Zo proberen we op innovatieve en vooral effectieve wijze te voldoen aan de wet- en regelgeving om zo de wensen van de klant naar volle tevredenheid in te vullen." ■

Van der Perk Beveiligingstechniek  
Kazemat 14  
3905 NR Veenendaal  
T: 0318-508352  
I: [www.vdpb.nl](http://www.vdpb.nl)  
E: [info@vdpb.nl](mailto:info@vdpb.nl)

Jet Verzendt:

# Een frisse wind door het logistieke land



## MKB Innovatie Top 100

Onlangs maakte de Kamer van Koophandel de 100 meest innovatieve bedrijven van Nederland dit jaar bekend. Een van de bedrijven is Jet Verzendt. Onder de noemer 'Gebruiksvriendelijk online boekingsysteem voor alle logistieke diensten' debuteert Jet Verzendt in de lijst. Uit recent onderzoek van de Kamer van Koophandel onder de bedrijven die in de afgelopen 8 jaar in de Top 100 stonden, blijkt dat innovatie zorgt voor groei. Alle Top 100 bedrijven zagen hun winst toenemen, namen extra personeel aan en werden internationaal actiever. Hierdoor is een plek in de Top 100 een goede graadmeter voor succes gebleken.

Jet Verzendt bestaat sinds drie jaar en is ontstaan door de explosieve groei van pakketverzendingen. "Het was echt een vraag uit de markt." legt directeur Jettie van Mourik uit. "We merkten dat veel bedrijven, en dan met name webshops, heel goed zijn in het verkopen van producten. Maar het logistieke proces aan de achterkant vinden ze lastig om goed in te richten. En juist aan die kant ligt onze kracht." Waar het bedrijf in 2011 begon met twintig trouwe klanten, zijn ze nu uitgegroeid tot een succesvolle onderneming met gemiddeld vijf nieuwe aanmeldingen per week.

Wij zetten de allerbeste logistieke netwerken in en daar overheen gooien we de persoonlijk service-saus van Jet Verzendt.

Maak verzenden makkelijk  
Het is een gegeven dat het verzenden van pakketten tegenwoordig iets alledaags is.

Zowel voor bedrijven als particulieren. Jettie: "Om het verzenden zo makkelijk mogelijk te maken bieden we een totaalpakket. Al je zendingen worden geaccepteerd. Grote pakketten, zware pakketten, pallets, pakketten met spoed of naar een ver land; geen probleem voor Jet Verzendt. Daarbij is de klantenservice een belangrijke peiler, omdat we daarmee een extra toegevoegde waarde kunnen bieden. Korte lijnen, snelle reacties en meedenken met de klant zijn een must." Het concept van Jet Verzendt is extra sterk in Midden-Nederland, al zien we de vraag landelijk toenemen. "Door de



Jet Verzendt biedt voor iedere zending een oplossing op maat. En dat wereldwijd. Dagelijks zorgt het bedrijf dat duizenden zendingen op de juiste bestemming aankomen. Ze biedt bedrijven een totaalpakket; elke zending wordt geaccepteerd ondanks grootte of gewicht. Plaats daar bovenop de extra services zoals een late afhaal, warehousing en scherpe prijzen en je praat over Jet Verzendt. Zoals het bedrijf het zelf zegt: jij verzint 't, Jet verzendt 't.



nauwe samenwerking met beste vervoerders in de regio zijn we in staat om flexibel om te gaan met bijvoorbeeld het afhalen van klanten.”

### Extra services

Jettie vertelt dat online verzendingen echt een groeimarkt is. “We zitten midden in een dynamische markt waar van alles gebeurt. Wist je dat 85% van de ontvangers graag wil weten hoe laat een pakket geleverd wordt? En dat 62% van de bedrijven na 16.00 afgehaald wil worden? Daar spelen we op in. We kijken naar de behoeftes van onze klanten en wat onze

vervoerders bieden om daaraan te voldoen. Wij zetten de allerbeste logistieke netwerken in en daar gooien we de extra services van Jet Verzendt overheen. We doen er nog een schepje bovenop. Zo hebben we bijvoorbeeld speciale routes gemaakt die de bedrijven ná 16.00 uur afhalen. Zo kunnen zij de hele dag hun product verkopen en wordt het de volgende dag al bij de ontvanger bezorgd. Naast de late afhaalroute bieden we ook mogelijkheden voor het opslaan en verpakken van voorraad. Voor bedrijven geen core business, voor ons bekend terrein.”

### Scherpe prijzen

Door klant te worden bij Jet profiteer je meteen van schaal voordelen als het gaat om verzend tarieven. Zo krijgen kleine en middelgrote webshops de services en de prijs die concurreert met de grote bekende webshops.

### IT-platform

Feitelijk zou je kunnen zeggen dat Jet Verzendt een logistiek intermediair is. “Maar dan een intermediair met een specifieke toegevoegde waarde, namelijk die extra klantenservice en IT-kennis. En dat stukje IT-kennis is in ons geval redelijk uniek. Wij hebben een platform ontwikkeld waarmee de klant alle soorten zendingen (pallets, wereldwijd, Europees) kan boeken. De klant hoeft dus geen verschillende vervoerders meer in te zetten. Ze worden klant bij Jet en Jet regelt de rest. Zij boeken de zending via het platform en deze wordt direct doorgezet naar de juiste vervoerder. En het is natuurlijk mooi om te horen dat onze klanten daar blij van worden.” ■

Jet Verzendt  
Kazemat 4  
3905 NR Veenendaal  
T: 0318-513813  
I: [www.jetverzendt.nl](http://www.jetverzendt.nl)  
E: [info@jetverzendt.nl](mailto:info@jetverzendt.nl)



## Voetbal en business onlosmakelijk verbonden bij FC Utrecht

# 'Passie terug in Stadion Galgenwaard'

Robby Alflen speelde jarenlang voor FC Utrecht en ging er daarna als trainer aan de slag. Hij had onder meer Jong FC Utrecht onder zijn hoede en was de afgelopen jaren assistent van Jan Wouters. "Ik ben een jongen van de club, van de stad. Maar op de dag dat ik als hoofdtrainer tekende, is het aftellen begonnen. Want al is niet zeker wanneer – en ik hoop natuurlijk dat het lang duurt –, dat ik ooit vertrek, staat vast. Anders dan een assistent of iemand bij de jeugdopleiding is een hoofdtrainer per definitie een passant." Toch twijfelde Alflen geen moment toen hij werd gevraagd aan de slag te gaan als hoofdtrainer. "De drang om eindverantwoordelijk te zijn werd steeds sterker. Ik ben hier als speler begonnen en het is fantastisch om dat nu ook als hoofdtrainer te kunnen doen."

### Knikkende knieën

Gevraagd naar een omschrijving van zijn aanpak noemt Alflen de kenmerken duidelijk, open, hard werken en lachen. "In willekeurige volgorde heb je daarmee de kern wel te pakken. Ik houd van aanvallend voetbal. Net als onze supporters heb ik een enorme hekel aan afwachtend spel als de tegenstander in balbezit is. Als we de bal niet hebben, moet die zo snel mogelijk veroverd worden. De elftallen waarvoor ik tot nu toe verantwoordelijk was, speelden altijd met veel druk naar voren. Dat ga je volgend seizoen ook zien bij het eerste elftal." De nieuwe trainer ziet er niets in om spelers vol te stoppen met opdrachten. "Dan zijn ze niet vrij in hun hoofd en kunnen nooit optimaal presteren. Als ze los mogen gaan in het veld brengt dat het beste in spelers naar boven." En komt de passie terug in Stadion Galgenwaard. "Ik ben een groot voorstander van verzorgd

### Return on investment

Bij FC Utrecht Business is iedereen lid van hetzelfde netwerk. Afhankelijk van het gekozen segment variëren de plek op de tribune en de hospitalityfaciliteiten. Hierdoor worden ondernemers op maat bediend: van ZZP'ers en MKB tot multinationals die gasten ontvangen in de luxe, besloten omgeving van een skybox. Minimaal zeventien keer per jaar kunnen leden tijdens thuiswedstrijden relaties uitnodigen voor een aangename middag of avond. Daarnaast worden regelmatig netwerkbijeenkomsten georganiseerd buiten de wedstrijden om. FC Utrecht Business helpt bij het realiseren van zakelijke doelstellingen. Bijvoorbeeld door leden direct met elkaar in contact te brengen. Hierdoor levert het netwerk concrete leads op. En dat zorgt voor return on investment.

positiespel. Maar zeker bij thuiswedstrijden moeten we opportunistisch beginnen. De tegenstander direct vastzetten, vol durven doorjagen. Dan gaat het publiek erachter staan en dat geeft het team weer een boost. Tegenstanders moeten net als vroeger met knikkende knieën naar Stadion Galgenwaard komen."

### Grote grijns

Arnaud Miltenburg, head of sales van FC Utrecht Business, hoort de plannen van Alflen met een grote grijns aan. "Wij willen de belangrijkste business club van Midden-Nederland zijn. Een breed en krachtig zakelijk netwerk dat ook buiten de wedstrijddagen meerwaarde heeft voor de leden. Maar uiteraard heeft het voetbal en de manier waarop dat gespeeld wordt een grote invloed op hoe zij onze inspanningen ervaren. Want het gaat om het totaalplaatje, een beleving waarbij alles moet kloppen. Vanaf het parkeren en de ontvangst bij binnenkomst tot de faciliteiten en de catering.

Als de leden dan ook een fantastische pot voetbal zien, is het plaatje compleet."

### Frisse wind

De voorbereiding op een nieuw seizoen is altijd een spannende periode. Voor supporters, maar ook voor de technische staf. Hoe gaat de nieuwe selectie eruit zien? "Van een aantal spelers is al bekend dat ze vertrekken en er zullen er misschien nog een paar volgen," vertelt Alflen. "Toch word ik daar niet onrustig van. Verkoop van spelers is simpelweg nodig om de club financieel gezond te maken. Maar er is wel degelijk ruimte voor nieuwe aankopen en de lijstjes met vervangers liggen klaar. Ik ben ervan overtuigd dat er op 8 augustus bij de eerste wedstrijd uit tegen PEC Zwolle een prima elftal staat. En met een frisse wind door de selectie op zijn tijd is niets mis, in tegendeel. Daarbij zijn we op zoek naar spelers die niet alleen talentvol zijn maar ook karakterologisch goed in elkaar zitten. Gemotiveerde, positieve jongens die graag



Het was een veelbewogen seizoen voor FC Utrecht. Sportief liep het stroef; de punten werden bijeengesprokkeld en het spel was vaak niet om over naar huis te schrijven. Opvallend in positieve zin was het omzetten van 27 miljoen euro aan achtergestelde leningen in eigen vermogen door eigenaar Frans van Seumeren. Het geeft de club een gezond fundament. De nieuwe hoofdtrainer Robby Alflen en Arnaud Miltenburg, head of sales van FC Utrecht Business, blikken vooruit op het komende seizoen. Vanuit verschillende disciplines hebben ze hetzelfde doel: met een bevlogen team de club verder brengen.



Arnaud Miltenburg en Robby Alflen: verschillende disciplines, hetzelfde doel.

voor de club willen spelen en passen bij FC Utrecht. Daarom praat ik vooraf uitgebreid met potentiële aankopen. En maak duidelijk dat wij verwachten dat spelers een bijdrage leveren aan onze sociaal-maatschappelijke activiteiten en ook in de business club regelmatig hun gezicht laten zien. Voetballers hebben een prachtig vak en dat hoort er gewoon bij.”

### Succesvolle concepten

Net als het elftal op het veld moet ook het commerciële team kloppen, stelt Miltenburg. “Ook bij ons is er een goede mix van verschillende eigenschappen en karakters. Stuk voor stuk mensen met passie voor de sport die er trots op zijn om voor

deze club te werken. Bij het aantrekken van nieuwe commerciële medewerkers is een Utrechtse achtergrond een pre.” Komend seizoen wordt een aantal succesvolle concepten gecontinueerd. “Denk bijvoorbeeld aan de thematische skyboxen voor offshore, horeca, vastgoed en bouw, waar ondernemers met een vergelijkbare zakelijke achtergrond elkaar ontmoeten. De vorig jaar geïntroduceerde automotivebox krijgt een vervolg. Net als de Young Business Club, een netwerk van ondernemers en professionals tussen de 25 en 35 jaar.”

### Blijven verrassen

Het afgelopen seizoen slaagde Miltenburg er met zijn team in om de inkomsten uit

hun tak van sport op peil te houden. In de huidige economie een knappe prestatie. “Maar we willen groeien, meer stoelen en arrangementen verkopen.” Qua klanttevredenheid scoort FC Utrecht Business gemiddeld een 8,2. “Een prima cijfer, maar het geeft tegelijkertijd aan dat ruimte is voor verbetering. Stilstand is achteruitgang. Daarom denken we bijvoorbeeld samen met Maison van den Boer na over de indeling en inrichting van de gemeenschappelijke ruimtes voor de leden. Zo zoeken we continu naar manieren om onze toegevoegde waarde te vergroten en klanten te blijven verrassen. Zodat ook ons deel van de tribune volgend jaar vol zit.” ■

# Door slimmer (ver)werken: tijd voor leukere zaken

De wereld om ons heen verandert in hoog tempo. Soms met enige ergernis, soms met verbazing zien we hoe weinig accountants en boekhouders op deze veranderingen anticiperen. De hedendaagse ondernemer wil inzicht in z'n actuele cijfers, duidelijke rapporten en verwacht een financieel adviseur in plaats van een boekhouder. Onbegrepen jaarrekeningen, schoenendozen vol papier en nuffige boekhouders met ellenlange technische verhalen zijn passé. vhm | abc is klaar voor de ondernemer van vandaag.

De huidige generatie accountants begrijpt als geen ander dat aan een ondernemer toegevoegde waarde moet worden geleverd. De wensen van de ondernemer zijn het uitgangspunt, zien wat hem bezighoudt en waar dient te worden bijgestuurd. De mensen van vhm | abc zijn er inmiddels aan gewend. Werken met moderne middelen, als adviseur, online, zonder omhaal en met een verhaal dat is gebaseerd op actuele en betrouwbare cijfers.



Jan Veldhuizen

Jan Veldhuizen, directeur van vhm | abc, verwoordt het als volgt: “Wij hebben de mogelijkheden om de administratie van onze klanten volledig papierloos uit te voeren. Daarbij kan de klant zelf kiezen welke delen van de administratie daarvoor in aanmerking komen. Van het scannen van de facturen met een mobiele app tot en met het volledig papierloos afhandelen van het hele administratieve proces. Automatisch inlezen van bankgegevens, online factureren, rapporteren, het is allemaal mogelijk. Het kan zover gaan dat gekoppeld wordt met externe systemen zoals inkoop- en kassasystemen, salarisadministraties, webshops en ledenadministraties. Daarbij zien we onze rol niet als de ‘makers’ van cijfers, maar als adviseur die op basis van de cijfers de ondernemer adviseert in de richting van een succesvolle toekomst. Onze online rapportages geven de ondernemer op elk gewenst moment inzicht in de actuele financiële stand van zaken van zijn bedrijf.”

## Gebruiksgemak

Intussen heeft een aantal klanten van vhm | abc deze manier van werken geadopteerd, tot grote tevredenheid. Ferry Gerritsen van Share-it in Veenendaal is een van hen en vertelt er enthousiast over. “De volledig papierloze administratie is voor onze organisatie de perfecte oplossing. Wij hanteren over het algemeen standaardfacturen die zich heel goed lenen voor een standaard proces. Wat wij nu doen is via de app een foto maken van de factuur en de rest gaat vanzelf. De facturen worden op basis van de foto standaard in onze administratie ingeboekt. Via Twinfield vindt een koppeling plaats met de bank. Deze toekomstgerichte manier van werken geeft ons altijd een actueel beeld van onze financiële positie.”





Ferry Gerritsen



## Vorbereiden

Daar is wel iets aan vooraf gegaan. Share-it begreep heel goed dat er veel te winnen was en heeft de tijd genomen om het inrichten van de administratie goed voor te bereiden.

Gerritsen: “Samen met de adviseur van vhm | abc hebben we ons proces onder de loep genomen. Daarbij is al snel de meerwaarde van vhm | abc als adviseur opgevallen. Creatief meedenken, goed bereikbaar en vrijwel op elke vraag snel een goed antwoord. Een mooi voorbeeld daarvan was dat als er ook maar enige twijfel bestond bij de door ons ingelezen gegevens, door vhm | abc snel een extra check werd gedaan op de juistheid daarvan. Dat gaf een hoop vertrouwen.”

## Rapportage

Aan het eind van de keten wil je als ondernemer graag weten hoe je ervoor staat. Door de administratie volledig digitaal in te rich-

ten ontstaat de mogelijkheid de informatie uit het systeem in een rapportage samen te vatten en alleen die zaken te presenteren die van belang zijn. Maatwerk dus, zonder de ballast van massa's overbodige informatie.

Robert Pel, adviseur van vhm | abc, kent als geen ander de ins en outs van deze rapportage.

“Belangrijk is dat we de rapportage heel flexibel kunnen inrichten een aanbieden aan een klant. Een actieve werkmaatschappij zal meer behoefte aan actueel inzicht hebben dan een holding waar doorgaans niet zoveel gebeurt. Soms zal een klant heel specifieke informatie nodig hebben. Bijvoorbeeld een transporteur die wil weten wat de kosten per type auto zijn en hoe het verloop daarin is. Dan wordt dat geregeld.”

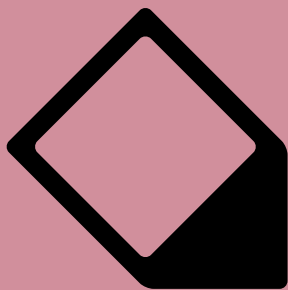
## Kracht van de eenvoud

Voor vhm | abc stond als een paal boven water dat rapportages tegen lage kosten iets voor een klant moesten toevoegen. Pel: “Het genereren van een rapportage kost weinig tijd; die komt immers direct uit de boekhouding. En zolang de administratie door de klant goed wordt verzorgd, zullen de kosten beperkt blijven. Het toepassen van de genoemde automatische processen helpen je hierbij. De rapportage zelf is gemaakt in Excel waardoor specifieke klantwensen heel snel ingepast kunnen worden. Het gaat zelfs zover dat je voor deze rapportage niet het hele pakket papierloos administreren hoeft af te nemen. Los kunnen we de rapportage ook leveren, zolang de boekhouding maar in Twinfield gedaan wordt.”

Volledig papierloos je administratie doen. Het is inmiddels uit de kinderschoenen en heeft menig ondernemer al veel tijdswinst opgeleverd. Tijd die aan veel leukere dingen besteed kan worden dan de administratie. Veldhuizen: “Meedoen aan de vhm | valleirally 2014 bijvoorbeeld. Die werd op 9 juli verreden. De rally wordt speciaal georganiseerd voor ondernemers, werkgevers en beslissers en is bedoeld om eens op een heel andere manier te netwerken. Een leuke en ontspannen dag waar we als vhm | abc altijd met veel plezier aan bijdragen. Kijk maar eens op de site [www.valleirally.nl](http://www.valleirally.nl).” ■

Meer informatie over vhm | abc is te vinden op [www.vhmabc.nl](http://www.vhmabc.nl).

# woorden en daden



**voorheen  
de toekomst**

vormgevers van communicatie

5 Mei Plein 12 Wageningen 0317 413 399 [www.vhdt.nl](http://www.vhdt.nl)

## HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

**'Ik kan lezen  
in het donker!'**

- Esther, 15 jr, blind

NATUURLIJK HEEFT BLINDHEID VOORAL NADELEN. Innovatieve hulpmiddelen zijn hard nodig. Zoals voeltekeningen voor blinde of slechtzienende kinderen, waardoor ze beter mee kunnen doen op school. Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via [steunBartimeus.nl](http://steunBartimeus.nl)

**bartimeus sonneheerdt**  
VERENIGING  
oog voor blinden  
en slechtzienenden

Eénmalig  
2,50 € / sms



Business software  
voor het MKB!

[WWW.KEDACONSULT.NL](http://WWW.KEDACONSULT.NL)

**VOOR IEDERE ONDERNEMER  
EEN PASSENDE OPLOSSING**

in- & verkoop  
en voorraadbeheer

✓  
projecten en relatiebeheer

✓  
service en onderhoud

✓  
urenregistratie



bel 0342 - 787 632

[info@kedaconsult.nl](mailto:info@kedaconsult.nl) | [www.kedaconsult.nl](http://www.kedaconsult.nl)





VALLEI

# GREEN & FUNTESTDAG





# Een mooie toer door de Vallei

We schrijven 25 juni 2014. De zomer is net begonnen, terwijl het WK Voetbal in Brazilië al twee weken bezig is. De temperatuur is aangenaam en het zonnetje doet zijn best om een ieder een fijne dag te bezorgen. Dit zijn natuurlijk de ideale ingrediënten voor de Green & Funtestdag.

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT



*De Zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:*

**Locaties:**

- The Hunting Lodge, Rozendaal
- Planken Wambuis, Ede
- BMW Ekris, Veenendaal
- Residence Rhenen, Elst/Rhenen

**Dealers:**

- Bochane Groep
- BMW Ekris
- Auto Braber
- Versteeg Buurman





**Deelnemers:**

- Gerrit Jan Bezemer, Bezemer Advies
- Michael Das, Da's Communicatie
- Ton van der Kraats, Ivatron
- Frank Sanders, Percura Zorggroep
- Rob Ebbers, Jahe BV
- Dick Brouwer, Advocatenkantoor Brouwer
- Tenny den Hartog, Box Inn
- Arend Ottink, Buro Ottink
- Bert Bouman, System Care ICT
- Dirk Knies, System Care ICT
- Annette Wolters, Advocatenkantoor Wolters
- Martin Schinkel, Jet Verzendt



We begonnen de dag bij The Hunting Lodge in Rozendaal. Daar werden de dealers en testrijders gastvrij ontvangen met een kopje koffie en een heerlijke lunch. 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 Planken Wambuis in Ede waar het personeel voor een lekker kopje koffie en een broodje zorgde. Dit was voor de testrijders ook de eerste gelegenheid om de testformulieren in te vullen.

De tweede locatie was BMW Ekris in Veenendaal. Naast een kopje koffie kregen we ook een rondleiding door het onlangs zorgvuldig gerenoveerde pand.

De laatste wissel was bij Residence Rhenen. 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 een glas fris en een heerlijke hapjes vertrok de hele stoet weer in de richting van Rozendaal.

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. Hier werd dan ook gretig gebruik van gemaakt.

De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk 5-gangen diner van de keukenbrigade van The Hunting Lodge.





**DEALER:** BOCHANE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PATRICK HUIJBRECHT

Dick Brouwer: "De Mégane RS plakt op de weg! En wat een vermogen heeft deze auto zeg. Hij rijdt heerlijk en nodigt ook uit tot doorrijden! Als je sportief wilt rijden voor een schappelijke prijs, moet je niet verder kijken: dan is dit je auto!"

Arend Ottink: "Deze Renault heeft een zeer goede indruk op me achter gelaten. Hij stuurt strak en is gewoon een strak reagerende funauto! De stoelen zitten goed en de afwerking is geweldig. Voor het geld krijg je heel veel sportieve waarde terug!"

Lars van Bergen: "Wow! Deze auto is echt een beest! Je voelt en ziet aan alles dat dit een sportauto is: de kuipstoelen, het stuur, het vermogen. Ik vind de prijs erg meevallen, als je ziet wat je ervoor terugkrijgt."

Bert Bouman: "Ik was erg te spreken over de Renault Mégane RS Coupé. Hij is snel en trekt lekker vlot op. De stoelen zitten overigens heerlijk!"

Frank Sanders: "De Mégane RS is een echte snelheidsduivel. Wat een plezier kun je met die auto hebben. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is gewoon goed!"

**SPECIFICATIES**

Merk:	Renault
Model:	Mégane RS
Type:	2.0 16v Turbo 265 Start&Stop
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1998 cc
Vermogen:	265 pk
Koppel:	360 Nm
Verbruik:	1 op 13
Acceleratie:	0 tot 100 in 6 seconden
Topsnelheid:	254 km/h

Uitrusting  
(speciale opties): Pack Chassis Cup, Pack Essentiel, Renault Handsfree Card, elektrisch inklapbare buitenspiegels, speciale metaallak Jaune Sirius, 19 inch lichtmetalen velgen, Recaro sportstoelen.

Verkoopprijs:	€42.000,-
Leaseprijs :	Op aanvraag bij Bochane Lease.
Vanaf prijs: €	€35.490,-
Informatie:	<a href="http://www.bochanegroep.nl">www.bochanegroep.nl</a>

# RENAULT MÉGANE RS COUPÉ





# RENAULT ZOE ZEN



**DEALER:** BOCHANE

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MARCHA KONTER

Tenny den Hartog: "Ik vind de Renault ZOE een prettige auto! Hij rijdt soepel. Daarnaast is het een zeer complete auto qua opties. Het is natuurlijk een groot voordeel dat deze auto zowel in gebruik als onderhoud goedkoop is. En hij is milieuvriendelijk hè!"

Frank Sanders: "Volgens mij is de Renault ZOE een mooie auto voor in de zorg. Hij is comfortabel en heeft een zeer overzichtelijk dashboard. Qua uitstraling is het een leuke en nette auto. De prijs/kwaliteit verhouding is goed, zeker als je kijkt naar de technologie die aan boord zit en hoeveel je bespaart op verbruik."

Dirk Knies: "De Renault ZOE is heerlijk eenvoudig. Het is ontzettend leuk om te zien hoe goedkoop en zuinig je kunt rijden. ZOE staat voor 'leven' en het is dan ook rustig en vredig leven en rijden in deze auto."

Rob Ebberts: "Ik ben erg onder de indruk van de ZOE. Het is een geweldige auto! Ik kan iedereen die niet té ver van het werk woont deze auto aanraden. Hij rijdt lekker, hij voelt goed aan en hij ziet er gezellig uit van binnen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	ZOE
Type:	Zen
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	Elektrisch, dus geen cylinders.
Vermogen:	88 pk
Koppel:	220 Nm
Verbruik:	N.v.t.
Acceleratie:	0 tot 100 in 13,5 seconden
Topsnelheid:	135 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	17" lichtmetalen velgen, achteruitrijcamera.
Verkoopprijs:	€ €25.000,-
Leaseprijs:	Vanaf €499,-
Vanaf prijs:	€ Op aanvraag bij Bochane Lease.
Informatie:	www.bochanegroep.nl



RENAULT ZOE

# ZELFS U WORDT HIER STIL VAN

ERVAAR HEM ZELF BIJ BOCHANE RENAULT

GEEN WEGENBELASTING  
SLECHTS 4% BIJTELLING  
DIVERSE SUBSIDIES MOGELIJK

CAMÉLÉON LADER, ALTIJD ZO SNEL  
MOGELIJK OPLADEN BIJ ELK LAADPUNT

VANAF € 20.990,-\*  
EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN  
TIJDELIJK STANDAARD MET LAADPUNT



RENAULT  
**Z.E.**

TRYZOE.NL #TRYZOE



DE NIEUWE **RENAULT ZOE** IS 100% ELEKTRISCH. EEN AUTO OM STIL VAN TE WORDEN.  
ERVAAR NÚ HOE HET IS OM ELEKTRISCH TE RIJDEN. TRY IT!

**BOCHANE**  
Renault

ARNHEM  
VEENENDAAL  
WAGENINGEN

VELDOVEN 15  
EINSTEINSTRaat 45  
INDUSTRIEWEG 13-15

TEL (026) 320 11 70  
TEL. (0318) 54 61 11  
TEL. (0317) 41 27 81

\* Genoemde (aanschaf)prijzen incl. BTW en BPM, exclusief batterijhuur en kosten rijklaar maken. Bij aanschaf van een elektrische Renault koopt u de auto en huurt u de batterij. Voor meer informatie over de voordelen van batterijhuur kunt u terecht op: [www.renault.nl/showroom/elektrische-auto/zoe/zoe/batterij/](http://www.renault.nl/showroom/elektrische-auto/zoe/zoe/batterij/). Z.E. Ready 1.2 wallbox met 3,7kW vermogen, installatie betreft montage van laadpunt, 10m. kabel, uitbereiding van meterkast, 1 muurdoorboring. Meerwerk wordt separaat doorbelast na goedkeuring en ondertekening van klant. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Vraag uw dealer voor meer informatie en bekijk de algemene voorwaarden op [www.renault.nl](http://www.renault.nl). Renault behoudt zich het recht voor de actie op elk moment te wijzigen of te beëindigen. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk op [www.renault.nl](http://www.renault.nl). **Min./max. verbruik: 0 l/100 km. Resp. 0 km /l. CO<sub>2</sub> 0 g/km.** Renault adviseert





**DEALER: EKRIS**  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RENS SMORGENBERG**

Gerrit Jan Bezemer: "De BMW i3 is een leuke auto met een aparte vormgeving. Goed dat er duurzame materialen als geperst gras worden gebruikt. Voor iemand met mijn lengte is het ook prettig om te merken dat de zit erg ruim is."

Ton van der Kraats: "Ik vind de BMW i3 een mooie en prettige auto. Hij rijdt zeer comfortabel en het afwerkingsniveau is heel hoog. Al met al is dit een veilige auto met veel comfort!"

Dirk Knies: "De BMW i3 rijdt soepel en geruisloos. Het remmen is even wennen, maar wel bijzonder effectief. Hij rijdt ook verrassend pittig! Ik vind het heel bijzonder dat BMW diverse bijzondere materialen heeft gebruikt, waaronder geperst gras voor het dashboard."

Rob Ebbers: "De BMW i3 is een fijne auto. Hij rijdt goed en is verrassend snel. Ik vind de techniek in elektrische en hybride auto's erg mooi en ik heb er ook veel vertrouwen, maar de aanschafprijs is momenteel alleen zakelijk interessant."

**SPECIFICATIES**

Merk:	BMW
Model:	i3
Type:	i3 Range Extender
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	647 cc
Vermogen:	170 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1 op 166
Acceleratie:	0 tot 100 in 7,9 seconden
Topsnelheid:	150 km/h
Uitrusting:	
(speciale opties):	Comfort Pakket, parkeerassistent, snellaadpakket.
Verkoopprijs:	€ 39.990,-
Leaseprijs:	Vanaf €599,-
Vanaf prijs:	€ 35.500,-
Informatie:	<a href="http://www.ekris.nl">www.ekris.nl</a>

# BMW i3







**DEALER:** EKRIS  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RENS SMORGENBERG

Michael Das: "Wat is de BMW Z4 een geweldige auto! Je kunt er heerlijk ontspannen mee 'scheuren'. De afwerking is natuurlijk top! Ik moet eerlijk zeggen dat ik de prijs wel mee vind vallen, zeker als je ziet wat je ervoor terug krijgt."

Gerrit Jan Bezemer: "De BMW Z4 heeft een zeer goede indruk op me achter gelaten. Het is een sportieve en prestigieuze auto. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed, want je krijgt echt waar voor je geld."

Dirk Knies: "Ik ben erg ook onder de indruk van de BMW Z4. Het is een heerlijke, rustige auto waar je veel plezier mee kunt hebben. Hij rijdt lekker, is zowel comfortabel als representatief. Daarnaast is de afwerking om te smullen."

Frank Sanders: "DE BMW Z4 is een echte funauto! Alles zit erop en eraan en hij rijdt nog eens heerlijk ook! Hij oogt sportief en hij rijdt snel. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is helemaal goed."

#### SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	Z4
Type:	Roadster sDrive 18iA
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1997 cc
Vermogen:	156 pk
Koppel:	240 Nm
Verbruik:	1 op 15
Acceleratie:	0 tot 100 in 8,1 seconden
Topsnelheid:	220 km/h
Uitrusting	(speciale opties): High Executive.
Verkoopprijs:	€ 47.379,-
Leaseprijs:	Vanaf €835,-
Vanaf prijs:	€ 44.695,-
Informatie:	<a href="http://www.ekris.nl">www.ekris.nl</a>

## BMW Z4





# CITROËN CITROEN DS5 HYBRID



**DEALER:** VERSTEEG BUURMAN  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JORIK VAN DE BILT

Gerrit Jan Bezemer: "De DS5 heeft een hele goede indruk op me achter gelaten. De stoelen zitten heerlijk en erg ruim. De 14% bijtelling is vooral zakelijk gezien erg interessant en dan heb je een hele fraaie auto voor je geld."

Martin Schinkel: "Ik vind de Citroen DS5 een heerlijke auto om in te rijden en daarnaast is hij ook ontzettend compleet. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is dik in orde, zeker als je ziet wat je er voor terugkrijgt."

Rob Ebberts: "Ik heb een goede indruk gekregen van de Citroen DS5. De stoelen zitten goed, de auto is erg stil en de afwerking binnen is zeer solide. Daarnaast is de auto van buiten een plaatje!"

Ton van der Kraats: "De Citroen DS5 heeft een zeer goede indruk op me achtergelaten. Het rijgedrag is goed en de auto is erg comfortabel. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is dik in orde. Voor net geen 40 duizend euro heb je een hele mooie en complete auto."

## SPECIFICATIES

Merk:	Citroen
Model:	DS5
Type:	Hybrid 4 Business
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1997 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	500 Nm
Verbruik:	1 op 30,3
Acceleratie:	0 tot 100 in 8,6 seconden
Topsnelheid:	211 km/h
Uitrusting	

(speciale opties): Navigatie, cruise control, elektrische ramen, climate control, centrale vergrendeling, lichtmetalen velgen, achteruitrijcamera, hill start assist, regensensor, dimmende binnenspiegel

Prijs: €	€39.990,-
Leaseprijs:	Neem contact op met Versteeg Buurman.
Vanaf prijs: €	€39.990,-
Informatie:	<a href="http://www.versteegbuurman.com">www.versteegbuurman.com</a>







**DEALER:** VERSTEEG BUURMAN  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** KRISTO VAN AMERONGEN

Martin Schinkel: "Ik ben onder de indruk van deze 308! Het is volgens mij de perfecte auto voor zowel zakelijk als privégebruik. De auto is ook verrassend scherp geprijsd, wat de 308 SW dus betaalbaar maakt."

Bert Bouman: "Ik ben erg te spreken over de Peugeot 308 SW. Hij rijdt heerlijk en comfortabel. Daarnaast is de auto natuurlijk representatief. Zakelijk gezien is de 14% bijtelling natuurlijk zeer interessant, waardoor je echt waar voor je geld krijgt."

Rob Ebbers: "Ik vind de Peugeot 308 SW een mooie auto! Hij is comfortabel en rijdt erg lekker. Ik vind het ook een zeer representatieve auto. Ik zie vertegenwoordigers hier wel in rijden, zeker vanwege de ruimte. En voor de prijs hoef je deze auto ook niet laten staan!"

Lars van Bergen: "Ik vind de Peugeot 308 SW een hele fraaie auto! Hij rijdt lekker, is comfortabel en erg ruim! Door de vormgeving vind ik deze auto ook erg representatief. Als je daarnaast ook nog eens de prijs ziet, is dit bijna een koopje."

#### SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	308 SW
Type:	Bluelease Executive
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	120 pk
Koppel:	300 Nm
Verbruik:	1 op 31
Acceleratie:	0 tot 100 in 9,7 seconden
Topsnelheid:	194 km/h
Uitrusting	(speciale opties): Speciale vernis metaallak, parkeersensoren voor.
Verkoopprijs:	€ 26.900,-
Leaseprijs:	€ 654,43,-
Vanaf prijs:	€ 21.400,- (benzine), € 24.050,- (diesel)
Informatie:	<a href="http://www.versteegbuurman.com">www.versteegbuurman.com</a>

## PEUGEOT 308 SW





# PEUGEOT RCZ



**DEALER:** VERSTEEG BUURMAN  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** KRISTO VAN AMERONGEN

Tenny den Hartog: "De Peugeot RCZ is sportief qua uiterlijk en rijgedrag. Het is een lekker pittig wagentje met veel vormen en een sportief interieur. Zeker voor privégebruik is dit een echte funauto."

Annette Wolters: "Ik vind de Peugeot RCZ een stoere auto! Hij zit lekker en trekt goed op. Daarnaast vind ik vanwege de ronde vormen het uiterlijk erg mooi. Wat me positief verraste was de ruimte in de kofferbak! Al met een fijne auto met een elegante uitstraling."

Lars van Bergen: "De RCZ heeft een mooi uiterlijk en een fraai dashboard. Het retro-klokje is een leuk detail. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed. De Peugeot rijdt erg fijn en wil op de snelweg ook nog lekker versnellen."

Arend Ottink: "De Peugeot RCZ heeft een goede indruk op me achter gelaten. Hij ziet er sportief uit en dat is hij ook. Het is ook een echte tweezitter, maar toch comfortabel. Het is in mijn ogen een ECHTE funauto, die niet zou misstaan aan de Côte d'Azur."

## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	RCZ
Type:	1.6 THP
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	156 pk
Koppel:	240 Nm
Verbruik:	1 op 14
Acceleratie:	0 tot 100 in 8,3 seconden
Topsnelheid:	215 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	Lederen bekleding, 3D navigatiesysteem, 19 inch lichtmetalen velgen.
Verkoopprijs:	€ 38.150,-
Leaseprijs :	€ 862,-
Vanaf prijs:	€ 35.200,-
Informatie:	<a href="http://www.versteegbuurman.com">www.versteegbuurman.com</a>



THINK FORWARD, DRIVE FORWARD

**OUTLANDER  
PHEV**

**TANKEN?  
DAAR LIG JE NOOIT MEER  
WAKKER VAN.**

MET DE OUTLANDER PHEV RIJD JE ELEKTRISCH,  
ZO VAAK EN ZOVEEL ALS JE KUNT!



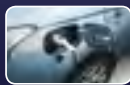
NU BIJ ONS IN DE SHOWROOM

VANAF  
**€ 39.990,-**

Excl. bijkomende kosten à € 1.463,70

A

Brandstofverbruik: 1,9 l/100km  
CO<sub>2</sub>-uitstoot: 44 g/km



• 7% BIJTELLING IN 2014\*  
• 1.500 KG TREKGEWICHT



Drive@earth

**AUTOMOBIELBEDRIJF G. BRABER B.V.**

Dwarsweg 20,  
6716 BJ EDE,  
Tel. 0318 - 61 60 47

\*Op basis van huidige overheidsmaatregelen en bij registratie in 2014. Prijs incl. BPM/BTW, recyclingbijdrage, exclusief kosten rijksaankopen af-Amstelveen. Afgebeeld model kan afwijken van de standaardspecificaties. Imp.: MMSN B.V., Amstelveen, contact@mmsn.nl. Wijzigingen voorbehouden.

**morgen ben ik  
12 dagen gestopt  
met roken**

Roken is een belangrijke oorzaak van kanker. Als niemand meer zou roken, zou er 30% minder sterfte door kanker zijn. KWF Kankerbestrijding doet er alles aan om kanker verder terug te dringen en onder controle te krijgen. Daarom helpen we rokers succesvol te stoppen met roken en geven we advies over hoe u gezonder kunt leven om de kans op kanker te verkleinen. Samen met uw hulp komen we steeds een stapje dichterbij.

**Kijk vandaag nog op [kwfkankerbestrijding.nl](http://kwfkankerbestrijding.nl) om te zien wat ú kunt doen.**

**iedereen verdient een morgen**







**DEALER: AUTO BRABER**

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARCEL WILLEMSEN**

Dick Brouwer: "Ik heb een goede indruk gekregen van de Mazda 6. Deze auto rijdt prima. Van binnen is de auto erg compleet. Al met al is dit een goede en degelijke zakenauto."

Gerrit Jan Bezemer: "Ik ben erg te spreken over de Mazda 6. Het is een rustige en plezierige auto. Daarnaast is hij comfortabel en heeft hij meer dan voldoende ruimte. Volgens mij is de verhouding tussen prijs en kwaliteit dik in orde, want het is gewoon een hele complete en fraaie auto."

Tenny den Hartog: "De Mazda 6 is erg fraai vormgegeven, vooral van buiten. Van binnen is het sober en degelijk. Het rijgedrag is pittig en zeer comfortabel! De Mazda is ook schappelijk geprijsd. Al met al is het een representatieve zakenauto voor een mooie prijs."

Frank Sanders: "Ik vind de Mazda 6 een hele mooie en zakelijke auto. De afwerking is keurig en ik ben ook erg onder de indruk van de afwerking. Als je dat bij elkaar optelt, is de verhouding tussen prijs en kwaliteit natuurlijk dik in orde."

**SPECIFICATIES**

Merk:	Mazda
Model:	6
Type:	Skylease+
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2200 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	380 Nm
Verbruik:	1 op 21,4
Acceleratie:	0 tot 100 in 9,2 seconden
Topsnelheid:	202 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	Park distance control voor en achter, navigatie, xenon koplampen, telefoonvoorbereiding, stoelverwarming.
Verkoopprijs:	€ €34.990,-
Leaseprijs :	€ €799,-
Vanaf prijs:	€ €29.190,-
Informatie:	www.autobraber.nl

# MAZDA 6







**DEALER:** AUTO BRABER  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MARCEL WILLEMSSEN

Arend Ottink: "Ik vind de Mitsubishi Outlander een mooie auto! Hij heeft een goed gebalanceerde aandrijving en de afwerking is keurig! Daarnaast kun je deze auto zakelijk ook goed gebruiken. Zowel qua voorkomen als de gunstige fiscale aspecten."

Tenny den Hartog: "De Outlander is een mooie, robuuste auto met een goede wegligging en een zeer mooie afwerking. Daarnaast is er ontzettend veel ruimte. Zakelijk is de auto natuurlijk interessant vanwege de lage bijtelling en de bijkomende fiscale voordelen. Daarnaast is de Outlander ook nog eens ontzettend compleet."

Michael Das: "Ik vind de Mitsubishi heerlijk rijden, echt top! Hij is ook verrassend robuust en ligt lekker op de weg. Daarnaast is de afwerking erg fraai en is het gewoon een zeer representatieve wagen!"

Bert Bouman: "Ik heb een goede indruk van de Mitsubishi Outlander gekregen. Hij rijdt heerlijk en zit lekker. Daarnaast is de auto opvallend stil, ook op het moment dat je niet meer elektrisch rijdt. Ik kan me voorstellen dat de auto ook praktisch is vanwege alle ruimte."

#### SPECIFICATIES

Merk:	Mitsubishi
Model:	Outlander PHEV
Type:	Instyle
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	8 2 pk (elektromotor voor én achter), 121 pk (benzinemotor)
Koppel:	190 Nm (benzinemotor), 137 Nm (elektromotor voor) en 195 Nm (elektromotor achter)
Verbruik:	1 op 53
Acceleratie:	0 tot 100 in 11 seconden
Topsnelheid:	170 km/h
Uitrusting	
(speciale opties):	Lederen bekleding, full map navigatie, xenon koplampen, stoelverwarming.
Verkoopprijs:	€ 48.990,-
Leaseprijs :	€ 740,-
Vanaf prijs:	€ 39.990,-
Informatie:	<a href="http://www.autobraber.nl">www.autobraber.nl</a>

## MITSUBUSHI OUTLANDER PHEV





# 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.

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

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

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

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