



Dit document wordt u aangeboden door:

VALLEI

BUSINESS[®]

Klik hier voor meer artikelen

VALLEI

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 26 | NUMMER 2 | MEI 2012

BUSINESS[®]



Coverstory:

Restaurant Buitenzorg

Nu, anno straks,
met een vleugje toen

Forum:

FoodValley

Special:

Zakenautotestdag

Nationaal

Roger van Boxtel, 'Zorg is meer
dan een kostenpost'





EKRIS VEENENDAAL

**UW BMW EN MINI DEALER
IN DE REGIO.**

**WILT U OOK MET EEN BMW OF MINI PROEFRIJDEN?
BEL DAN 0318 - 546 546 EN MAAK DIRECT EEN AFSPRAAK.**

www.ekris.nl

Ekris Veenendaal | Plesmanstraat 45 | 3905 KZ Veenendaal | Tel. 0318 - 546 546
U vindt ons ook in Arnhem, Nijkerk, Utrecht en Zeist

Ekris | *inclusief extra's* |



VOORWOORD



De gemeentes Rhenen en Veenendaal hebben het oranjegevoel naar boven gehaald. Het bezoek van de koningin op Koninginnedag was grandioos. Het was warm en zonnig en iedereen heeft buiten van onze nationale feestdag kunnen genieten. Vanwege het aankomende EK volgende maand hoeven de oranjeversieringen nog niet te worden opgeruimd.

Ook de tweede editie van Vallei Business heeft dus een oranje tintje gekregen. We hebben een EK-poster bijgesloten, maar blikken natuurlijk ook even kort terug op Koninginnedag.

In de katern FoodValley staat deze keer de gemeente Nijkerk centraal. We hebben daarnaast ook nog ondernemers uitgenodigd vanuit de hele regio om eens van gedachten te wisselen over het ondernemersklimaat in de FoodValley regio. De geluiden zijn positief en Regio FoodValley, waar Vallei Business meer samenwerkt, is hard bezig om de samenwerking te versterken.

In deze uitgave hebben we ook een nieuwe rubriek; ondernemer in beeld. We belichten in dit artikel de ondernemers achter de onderneming. Het is een persoonlijk verhaal over de achtergrond van de man of vrouw die zijn bedrijf startte en zag groeien tot wat het was. Evert Hein Schuiteman staat als eerste in het zonnetje.

Natuurlijk besteden we in het blad aandacht aan onze zakenautotestdag. Wederom was het een groot succes en konden testrijders en autodealers volop genieten van dit populaire evenement. De testverslagen vindt u achterin.

Eelco Nauta
Hoofdredacteur Vallei Business
Eelco@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de regio Vallei
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 26
mei 2012, editie 2

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Eelco Nauta

REDACTIE BIJDAGEN
Hans hoofd, Sofie Fest, Yadi Dragtsma
Maaïke van Helmond, Kees de Bruijn,
Arnoud Leerling

VORMGEVING / OPMAAK
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAAF COVER
Maaïke van Helmond

DRUK
Boumans en Verhagen

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Simone Brands t: 024-373 8502
Danny Toonen t: 024-373 8505
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

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

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

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

© 2011 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: Restaurant Buitenzorg
- 8 Rabobank: Samen bereik je meer
- 10 Vallei Business was erbij
- 14 Een waardevolle partner binnen de FoodValley familie
- 19 Topregio voor een topsector
- 20 Forum: Vestigingsklimaat in de regio FoodValley
- 24 ManTrans: Hoogwaardig pluimveetransport
- 28 Ondernemer in beeld: Evert Hein Schuiteman
- 33 Businssclub Overbetuwe

NATIONAAL



I Roger van Boxtel waarschuwt voor betaalbaarheid zorg

'Ik wil mensen blij maken'



VI Vrouwen aan de top winnen langzaam maar zeker terrein

Glazen plafond aan erosie onderhevig



XIII Dynamische economie vereist flexibele arbeidsmarkt

Naar een nieuw evenwicht

- 37 Financieel advies: Advies voor innovatieve ondernemers
- 38 Forum: In het groen
- 42 Ede op weg naar nieuwe werken
- 47 1e Groot Ondernemersdebat Midden-Gelderland
- 48 Kidsdag Hoekelum

Zakenautotestdag

- 52 Testdag vol verrassingen
- 54 Testverslagen



19 Steeds meer partijen zien kansen in het Food Valley concept



Er moet nog werk verzet worden, maar het begin is er



Nu, anno straks, met een vleugje toen



24 De regels zijn er om het dierenwelzijn en de kwaliteit



28 Er zit zoveel afwisseling in wat ik doe



In onze sector zijn er ongekende mogelijkheden



52 Ook dit jaar waren er overvloedig auto's aanwezig

Nu, anno straks, met een vleugje toen

Wat ooit in 1842 werd gebouwd als buitenhuis voor de toenmalige directeur van Calvé is inmiddels uitgegroeid tot een zeer bijzondere horecagelegenheid. Veertig jaar geleden kwam Buitenzorg in Ede in handen van familie De Kruif. Vader Rien staat aan het roer van het florierende bedrijf dat onder meer een brasserie, partycentrum en cateringbedrijf omvat.

Buitenzorg ademt een bijzondere sfeer. Spiegels, marmer, kroonluchters, draperieën en opvallende accessoires zorgen ervoor dat je van de ene in de andere verbazing valt. Elk vertrek in het horeca-complex kent zijn eigen stijl tot in de kleinste details doorgevoerd. De Kruif:

“We zitten hier inmiddels veertig jaar en ik ben ook al veertig jaar bezig met het aanpassen en renoveren van het pand. Ik wilde en wil nog steeds Buitenzorg in stijl herstellen. Gasten hebben vaak het idee dat alles nog authentiek is. Dat is ook de bedoeling.” Het gebouw is qua

outillage geheel eigentijds, maar bewaart ondanks het voortdurend veranderingsproces met verve het historisch karakter.

Met de tijd mee

De brasserie is het nieuwste ‘paradepaardje’ van Buitenzorg. “We hebben het restaurant gerestyled en omgetoverd tot brasserie. Niet dat er iets mis was met het restaurant, maar ik ben van mening dat je moet blijven vernieuwen. Het restaurant bestond inmiddels al zo’n twintig jaar, dus ik vond het zo langzamerhand wel eens tijd voor iets nieuws. Je moet immers met de tijd meegaan. Niet dat er heel veel aan het interieur is veranderd, maar het geheel is iets frisser en moderner geworden qua uitstraling. Nu, anno straks, met een vleugje toen’.”

Evenementen

Buitenzorg is een zeer veelzijdig horecabedrijf. Behalve voor een hapje en een drankje kunnen gasten er ook terecht voor hun feesten en partijen. “Van bruiloften tot borrels en van presentaties tot vergaderingen, het kan bij ons allemaal.” Het imposante gebouw herbergt zes sfeervolle, multifunctionele zalen geschikt voor groepen van zes tot honderdvijftig personen. Iedere zaal heeft zijn eigen karakter. Er is dus altijd wel een ruimte die past bij de gelegenheid.

Bovendien kunnen de zalen worden uitgerust met de nodige audiovisuele apparatuur en is er de beschikking over een gratis internetaansluiting. Op slechts vijf minuten van diverse (snel)wegen en met volop gratis parkeergelegenheid is Buitenzorg dus ook bij uitstek geschikt voor zakelijke activiteiten.

Wat de reden ook is voor het evenement, de medewerkers van Buitenzorg nemen alle zorg uit handen. Indien gewenst zelfs op





locatie in de vorm van catering. Speciaal hiervoor zijn een aantal arrangementen samengesteld. Los daarvan is het uiteraard mogelijk om het geheel naar eigen wens in te vullen. De Kruif: “Op culinair gebied geldt: vrijwel alles is mogelijk. Van uitgebreide barbecues binnen of buiten tot diverse buffetten en van middeleeuwse maaltijden tot rooster maaltijden, live ge-roosterd door onze koks. Uiteraard kan er in de brasserie ook gewoon a la carte worden gegeten. En overal voor geldt dat ons enthousiaste en flexibele team garant staat voor een aangenaam verblijf in een ongedwongen, gemoedelijke sfeer.”

Onderscheidend

“Qua doelgroep richten wij ons op het middensegment”, vertelt De Kruif. “We willen toegankelijk zijn voor een zo breed mogelijk publiek en proberen daar-

door de drempel zo laag mogelijk te houden. Daarnaast willen we ons graag onderscheiden van soortgelijke bedrijven.” De mogelijkheden van het pand zijn volgens de eigenaar op zich al de meest onderscheidende factor. “We bieden meerdere verschillende ruimtes die grotendeels gekoppeld kunnen worden voor een groter evenement. In totaal hebben wij capaciteit voor zo’n vijfhonderd etende gasten. Laat je dat eten weg, dan kunnen we al snel twee a driehonderd extra gasten kwijt.”

Zo’n groot gezelschap vergt uiteraard wel het een en ander van het personeel. “Maar ons team is in de loop der jaren zo op elkaar ingespeeld geraakt, dat dat geen enkel probleem is.”

Buitenzorg is dus veel meer dan alleen een eetgelegenheden. Speelt het exterieur van het pand al tot de verbeelding, het in-

terieur en de namen van de diverse ruimtes doen daar nog een schepje bovenop. Wat te denken van de Tequilakelder, de Zeven Reuzen en Malpertuus? Zien is geloven en dat geldt ook voor deze unieke locatie. En alle ideeën hiervoor komen uit het hoofd van De Kruif. “Ik bedenk alles zelf en werk overal van a tot z aan mee. Voor mijn gevoel ben ik hier al veertig jaar aan het hobbyen. De ene keer sta ik in de keuken, de andere keer help ik bij een verbouwing en dat is het leuke van een onderneming als deze. Het kan allemaal. Ik heb dan ook nooit spijt gehad van de aankoop van dit pand, hoewel het veertig jaar geleden echt op sterven na dood was. Wilde niemand het destijds nog kopen, tegenwoordig zijn de mensen die binnenkomen onder de indruk van alles wat ze zien. Dat hebben wij toch maar mooi bereikt in al die jaren.” ■

Rabobank en LaVita Lifestyleclub Veenendaal:

Samen bereik je meer

FOTOGRAFIE HANS FRANZ

Aan de Sportlaan in Veenendaal verrees de afgelopen maanden een bijzonder complex, een multifunctioneel sportcentrum. De opvallende geel-rode kleuren wekken de nodige nieuwsgierigheid op. In juni is de opening. We namen een alvast kijkje en spraken eigenaar Marcel van Amersfoort.

I have a dream...

Marcel van Amersfoort is een rasechte ondernemer met een duidelijke visie. Ook één die niet snel opgeeft. Elkaar aanvullen en samenwerken, daar is het hem om te

doen. Zowel in de omgang met mensen, als het aanbieden van allerlei programma's op het gebied van sport en gezondheid. Marcel, eigenaar van de bekende Veenese sportschool Masy Sport & Spirit,

realiseerde de afgelopen maanden een totaal nieuw complex ondersteund door een uniek concept. Dit nieuwe pand heet dan ook LaVita Lifestyleclub vertelt Marcel van Amersfoort met trots. Wandelend



V.l.n.r.: Arthur Verhagen, Marcel van Amersfoort en Job Rood.



door zijn nieuwe kleurrijke pand aan de Sportlaan begint hij enthousiast te vertellen. “Een aantal jaren geleden kreeg ik een droom om een multifunctioneel centrum te ontwikkelen, dat alles op het gebied van sport en gezondheid in zich heeft. Ik heb vaak gedacht dat zoiets toch niet mogelijk was. Een aantal keren werd ik daarin ook bevestigd, als het plan afgeschoten werd of als onhaalbaar werd bestempeld. Toch deed zich twee jaar geleden weer een kans voor om aan de Sportlaan mijn plan te ontwikkelen. Ik had met Masy Sport & Spirit een prima sportschool, maar ik wilde graag een compleet concept aanbieden voor mijn gasten. Omdat ik denk in een behoefte te voorzien die past bij deze tijd: gemak, alles-in-één en persoonlijke begeleiding door deskundigen. Die droom is nu werkelijkheid aan het worden.” Job Rood, senior accountmanager team MKB bij Rabobank Vallei en Rijn, waardeert de gedrevenheid van deze klant: “Marcel is een echte ondernemende sportman die voor het uiteindelijke resultaat gaat en altijd de top na zal streven. Marcel weet wat hij wil, maar ook hoe hij het wil.”

Integraal concept

Een droom komt op je pad. Maar wat doe je er mee? Marcel merkte dat samen werken met mensen een belangrijke voorwaarde zou zijn om zijn plan te realiseren.

“Ik wilde een integraal concept ontwikkelen op het gebied van sport- en medische begeleiding. Dat kon ik natuurlijk niet alleen. Ik had mensen nodig die in mijn verhaal geloofden en er ook brood in zagen. Ik zocht organisaties – gewoon via Google – die wellicht bij mijn concept zouden passen. En met succes, want we beschikken nu over een complex met deskundige medisch specialisten, trainers en unieke faciliteiten. Omdat het meer is dan een sportschool, hebben we gekozen voor een nieuwe naam wat past bij het nieuwe concept: LaVita Lifestyleclub.” De Rabobank gelooft in zijn aanpak van ondernemen en zijn visie door samen te werken. Job Rood: “Wij hebben zorg gedragen voor zowel de financiering als de verzekeringen. Via De Lage Landen, een van de partners binnen de Rabobank Groep, hebben we een deel van de financiering via lease weten te doen.

Daarnaast zijn we op diverse gebieden een sterke sparringpartner en denken we actief met Marcel mee. Samen bereik je meer. Dat is niet alleen het uitgangspunt van Marcel, maar ook voor ons als Rabobank. Als accountmanager ben ik trots dat we in deze tijden nog steeds achter projecten als deze staan!” Arthur Verhagen, specialist Financiële Logistiek bij Rabobank Vallei en Rijn, ziet ook innovatieve kansen: “Momenteel onderzoeken we de mogelijkheid om Cashless Betalen te inte-

greren bij LaVita. Betalen via onder andere je mobiel zou prima passen bij het innovatieve concept van Marcel.”

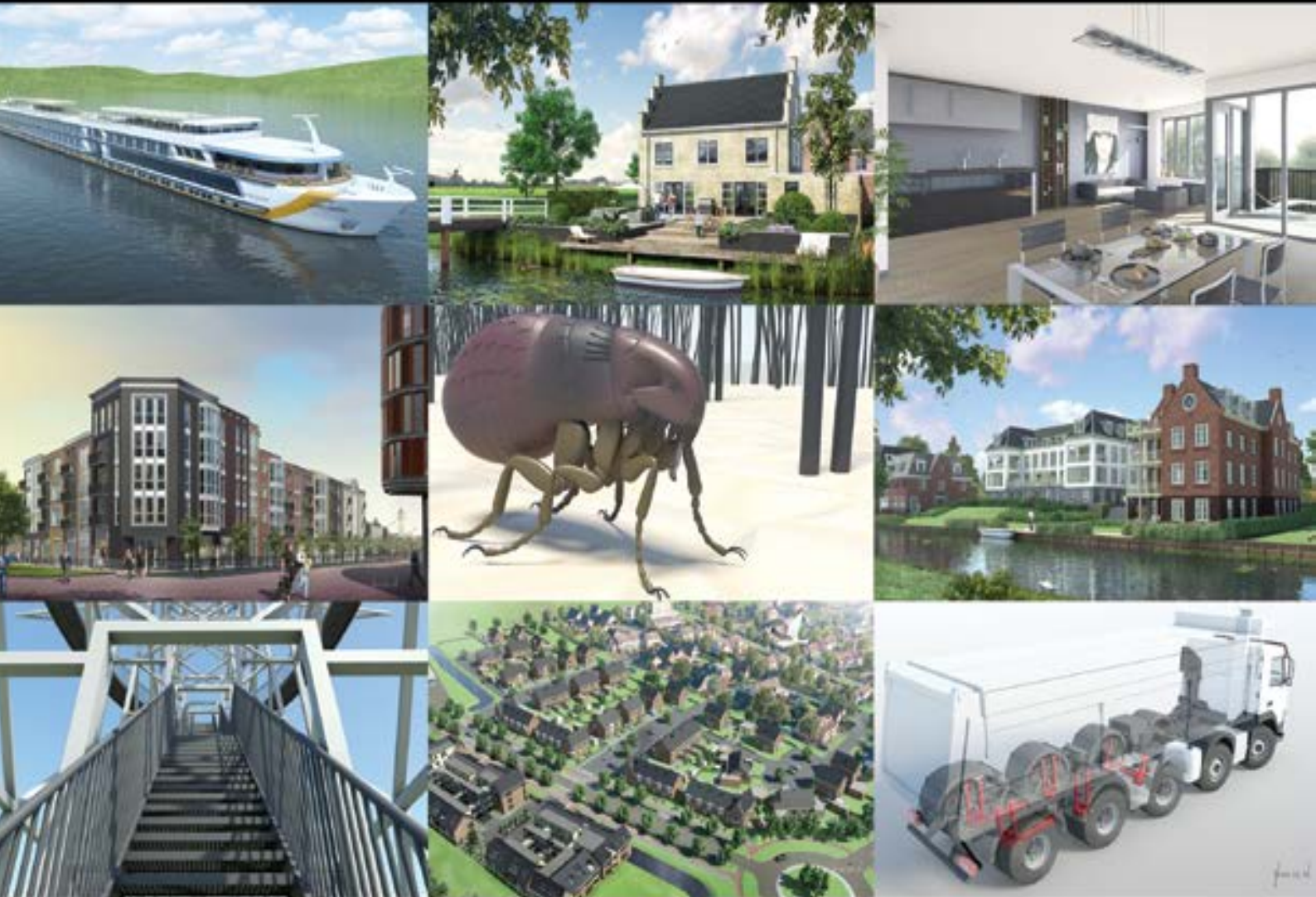
Alles onder één dak

Lopend door het complex, kom je vanzelf in diverse ruimtes terecht. We zien verschillende groepslesszalen van actief bewegen met groepsfitness tot dans en ballet. Verderop komen we in 1200 m² ruimte met daarin de nieuwste fitnessapparatuur, inclusief televisieschermen en ‘virtual active’. Ook vinden we er een Finse, infrarood- en bio-sauna, zonnebanken en zwembadfaciliteiten. Omdat tijden veranderen en het soms lastig is om een oppas te vinden, is er eveneens een kinderopvang aanwezig. Kortom, alles onder een dak!

Veenendaal vitaal

“Ben je geblesseerd, dan wil je maar één ding: snel herstellen en weer sporten. Maar wel op een verantwoorde manier. Deskundige begeleiding is dan nodig. Die gaat verder dan begeleiding voor alleen het lichaam. Het is natuurlijk veel efficiënter voor de klant als die deskundigheid onder één dak aanwezig is. Dat hebben we nu gerealiseerd”, zegt Marcel. Hij zorgde er namelijk voor dat ‘Gezondheidsgroep de Vallei’ inhouse mensen begeleidt. Denk aan huisartsen, fysiotherapeuten, een psycholoog en een mensendieck. LaVita is hiermee een van de eerste centra in Nederland die een totaaloplossing biedt voor iedereen die op een leuke en ontspannen manier wil werken aan het verbeteren van zijn gezondheid, sportprestaties of uiterlijk. Ook heeft LaVita een samenwerking met Sporservice Veenendaal en het aanliggende zwembad, waardoor bezoekers gemakkelijk van en naar beide ruimtes kunnen lopen. Samen met de Rabobank houden we Veenendaal en omstreken vitaal.” ■

Artist impressions...



Het staat er voor de zekerheid bij: Artist impressions. Zo levensecht kunnen deze visualisaties er namelijk uitzien. Ze hebben een bijzondere uitstraling: gevoelig, sfeervol en gedetailleerd.

Fotorealistisch of juist op een meer schetsmatige of schilderachtige manier. Maar altijd fascinerend.

Overtuig uw doelgroep en laat een 3D visualisatie of 3D animatie maken van uw nieuwbouw-project of product. Het is de beste manier om klanten te overtuigen!

Uw plannen presenteren? bel Martin Soetendaal 0342 42 23 73



- 3D-visualisatie
- 3D-animatie
- Product-visualisatie
- Interactief 3D
- Web-applicaties
- Vastgoed-presentatie

www.mars3d.nl

Vallei Business was erbij

Koninginnedag 2012



Heeft u ook een event waarop u wilt terugkijken op deze bladzijde?

Mail dan kosteloos uw hoge resolutiefoto naar de redactie:

eelco@vanmunstermedia.nl o.v.v. 'Vallei Business was er bij'

Duidelijk. De beste objecten vindt u bij DTZ Zadelhoff.

DTZ Zadelhoff komt u overal tegen. Op de belangrijkste Nederlandse en buitenlandse kantoorlocaties, maar ook in winkelstraten, op industrieterreinen, in boardrooms en natuurlijk in de Vallei Business. DTZ Zadelhoff weet altijd wat er speelt in uw omgeving en wat het beste bij uw situatie past. Als u hoge eisen stelt is de keuze helder. **Duidelijk. DTZ Zadelhoff**

Te koop Barneveld Vrijstaand kantoorgebouw



Koolhovenstraat 5

Het kantoorgebouw is gelegen in het zuidwesten van Barneveld op het representatief aangelegde kleinschalige bedrijventerrein 'De Burg'.

- vloeroppervlakte: ca. 455 m² v.v.o.
- parkeren: 12 parkeerplaatsen op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, nabij de op- en afrit van de rijksweg A30 en de rijksweg A1 op ca. 3-5 minuten rij-afstand. Per OV: goed, bushalte gelegen op ca. 3 minuten lopen
- aanvaarding: per direct
- verhuur is bespreekbaar

Te huur Ede Karakteristiek kantoorgebouw



Arnhemseweg 4

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

- vloeroppervlakte: ca. 446 m² kantoorruimte
- parkeren: 3 parkeerplaatsen op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, gelegen in de directe nabijheid van de N244, welke aansluiting vormt op de rijksweg A30. Per OV: goed, gelegen nabij goede busverbindingen en 2 NS-stations
- aanvaarding: per direct

Te huur / Te koop Ede Representatief kantoorgebouw



Keesomstraat 36-44

Het moderne kantoorgebouw 'De Arck', gelegen aan de belangrijkste verkeersader aan de Zuidkant van Ede, kenmerkt zich door luxe, comfort en een hoogwaardige afwerking.

- vloeroppervlakte: ca. 2.555 m² kantoorruimte, in units vanaf ca. 200 m²
- parkeren: 65 parkeerplaatsen op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, gelegen nabij de A12. Per OV: goed, directe busverbinding met het Intercity station Ede-Wageningen
- aanvaarding: per direct

Koopsom: op aanvraag

Te huur / Te koop Veenendaal Moderne kantoorvilla



Landjuweel 1

De kantoorruimte heeft een speelse indeling met o.a. een atrium en is voorzien van een vergaderruimte. Het gebouw is gelegen op kantorenpark 'De Vendel' vlakbij de afslag Veenendaal aan de A12.

- vloeroppervlakte: ca. 707 m² kantoorruimte op de begane grond
- parkeren: 14 parkeerplaatsen op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: zeer goed, gelegen aan de op- en afritten van de A12 in Veenendaal. Per OV: goed, Veenendaal heeft een intercity-station Veenendaal 'De Klomp'
- aanvaarding: in overleg

Huurprijs: EUR 120,- per m² per jaar

Koopsom: EUR 1.490.000,- k.k.

Huurprijs: EUR 37.959,- per jaar

Te huur Wageningen Hoogwaardige kantoor en praktijkruimte



Hesselink van Suchtelenweg 6

Rijksmonument 'De Hooghe Stee' is gelegen aan de zuidoost kant van Wageningen op een unieke locatie met vrij uitzicht over de uiterwaarden van de Rijn en de Betuwe. Het gebouw is in 2003 geheel gerenoveerd.

- vloeroppervlakte: ca. 260 m² kantoor en praktijkruimte gelegen op de begane grond. De ruimte beschikt ondermeer over een representatieve entree, 5 behandelkamers, kleedruimte met douche en een oeffenzaal
- parkeren: algemene parkeervervoorziening gelegen op eigen terrein
- bereikbaarheid: per auto: goed, gelegen nabij de A50 en de A12. Per OV: goed, bushalte op loopafstand
- aanvaarding: per direct

Huurprijs: EUR 150,- per m² per jaar

Huurprijs: EUR 125,- per m² per jaar

Koopsom: EUR 3.600.000,- k.k.

Te huur Wageningen

Winkel-/kantoorruimte in het centrum



Plantsoen 29

Representatieve winkel-/kantoorruimte in het stadscentrum van Wageningen.

- vloeroppervlakte: ca. 160 m² v.v.o. op de begane grond. De ruimte is eventueel te splitsen in 2 of 3 units
- eventueel uit te breiden met ca. 100 m² kantoorruimte
- de ruimte is reeds voorzien van o.a. beveiliging, airco, databekabeling en patch-kast
- bereikbaarheid: per auto: goed. Per OV: goed, bushalte op loopafstand, met een directe verbinding via de Valleilijn met het Intercity station Ede-Wageningen
- aanvaarding: per direct

Huurprijs: EUR 130,- per m² per jaar

Voor meer informatie: 026 445 2 445 of www.dtz.nl

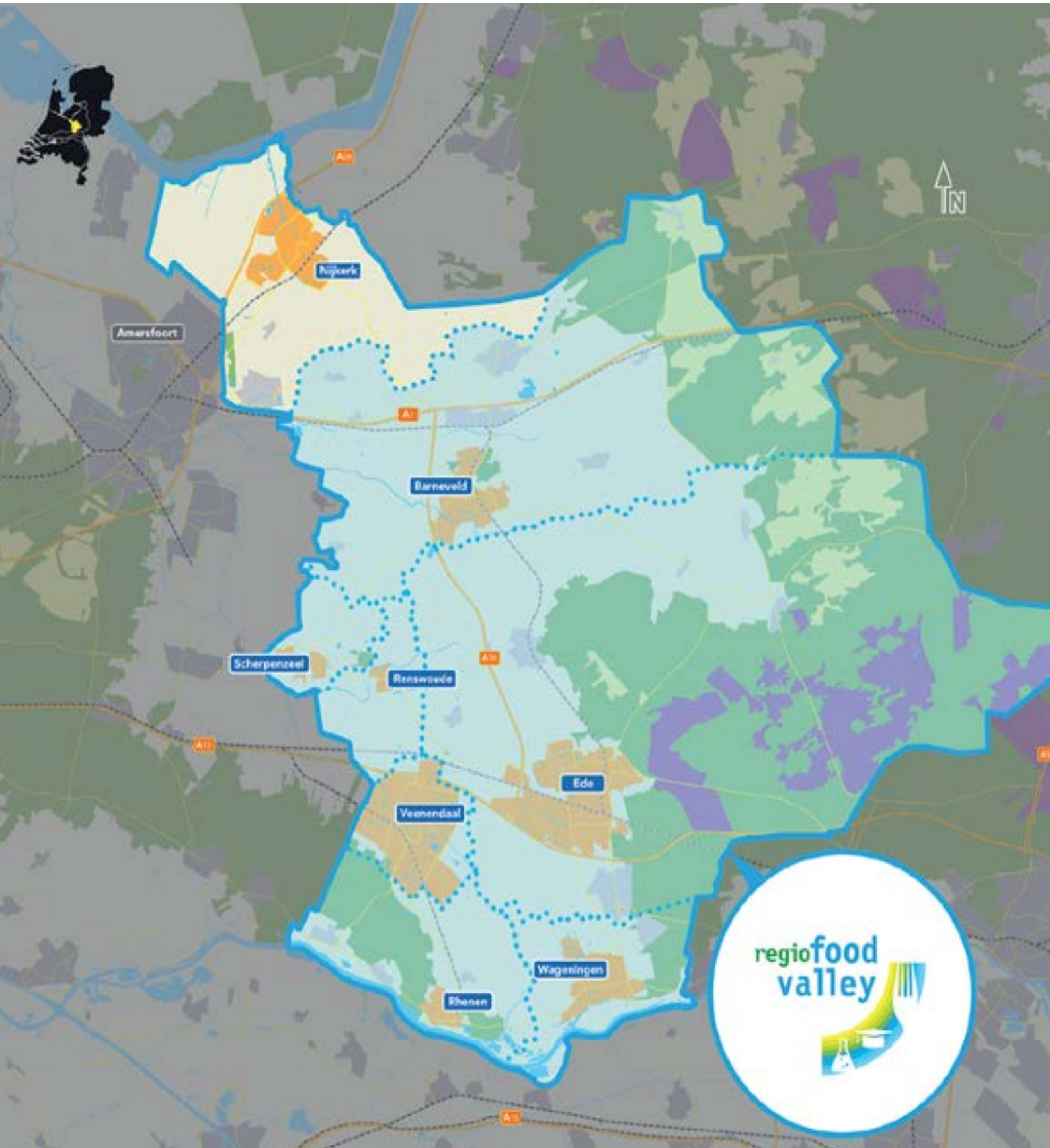
Alle bedragen zijn exclusief BTW.

DTZ Zadelhoff. Ook duidelijk in ■ aankoop ■ beheer ■ belegging ■ due diligence ■ financiering ■ haalbaarheidsstudie herontwikkeling huisvestingsadvies kantoren/retail/distributie- en productiebedrijven/horeca ■ huurcontract ■ internationaal ■ marktanalyse ■ portefeuille-taxatie ■ programma van eisen ■ research ■ verhuur ■ verkoop ■ werkplekinnovatie ■ WOZ-taxatie

DTZ Zadelhoff



FOODVALLEY



Een waardevolle partner binnen de FoodValley familie

In Vallei Business waarin dit keer een speciaal forum, met een aantal belangrijke spelers binnen de FoodValley Regio, waarin de gemeenten Ede, Barneveld, Wageningen, Renswoude, Scherpenzeel, Veenendaal, Rhenen en Nijkerk intensief samenwerken. Nijkerk is een belangrijke speler in de FoodValley regio en dat is geheel terecht, zo blijkt uit de discussie die plaatsvindt bij restaurant Kade 10; op steenworp afstand van het gemeentehuis, het centrum en direct aan de vaarweg Arkervaart.

Voorstelrondje

Het forum wordt gehouden op initiatief van de gemeente, die een aantal bedrijven heeft uitgenodigd. Het gesprek begint met een kort voorstelrondje. Karlijn Senden is adviseur ruimtelijke ontwikkeling en economische zaken van de gemeente Nijkerk. Ze is belast met de verdere ontwikkeling en positionering van Nijkerk binnen de Regio Food Valley. Naast haar zit Theo Vedder, site manager bij pluimveeverwer-

kingsbedrijf Storteboom Nijkerk bv, onderdeel van de 2 Sisters Food Group. Met 350 man, verdeeld over twee vestigingen in Nijkerk, speelt dit bedrijf een belangrijke rol binnen de economie van de regio. Vedder wordt bijgestaan door zijn collega Lolke van Wieren, die bij Storteboom Nijkerk het personeelsmanagement voor zijn rekening neemt.

Aan de overkant van de tafel zit John van de Veen, directeur van uitzendbureau Co-

vebo. Hij levert personeel aan onder andere food- en food-gerelateerde bedrijven en weet dus wat er speelt bij deze ondernemers in de regio. Overigens is Covebo ook sterk vertegenwoordigd in sectoren als de bouw, logistiek en productie. Thea Kraaij is bedrijvencontactfunctionaris bij de gemeente Nijkerk en initiator van deze bijeenkomst. Tot slot praat Louis Rippen mee. Rippen is verantwoordelijk voor marketing en innovatie binnen Arla Foods Ne-





derland, onderdeel van een Deens-Zweedse multinational in de zuivelbranche. Arla Foods Nederland telt ongeveer 400 man personeel.

Het gesprek begint met een stukje achtergrond over het hoe en waarom van Food Valley. Kraaij trapt af: “Begin 2011 hebben acht gemeenten de nieuwe bestuurlijke regio gevormd die wordt gesteund door de provincies Gelderland en Utrecht. Het is een bijzondere regionale samenwerking, gezien het feit dat deze provincieoverschrijdend is. Food Valley is geboren vanuit het kenniscluster rondom de Wageningen UR. Inzet is kennis om te zetten in waarde, door kennisinstellingen en bedrijven samen te laten werken. Dit moet leiden tot innovatie.”

Karlijn Senden vult aan. “Het concept wordt tegenwoordig gedragen door acht

gemeenten die allerlei faciliteiten kunnen bieden aan bedrijven en instellingen. We bundelen de krachten en we delen onze kennis en ervaring.” Het concept wordt gedragen door politiek en bedrijfsleven, zo stelt Vedder. “Wij kregen via de bedrijvenkring de vraag om eens na te denken over het concept. Storteboom is qua omvang één van de grotere spelers in Nijkerk en als wij door het concept iets kunnen bijdragen aan de ontwikkeling van de regio, dan doen we dat natuurlijk.”

FoodValley als concept

Het ‘hoe en waarom’ mag nog wel wat scherper neergezet worden, zo betoogt Van de Veen. “Het is goed om de krachten te bundelen en ik denk dat het de stad en de regio goed doet, maar naar mijn mening is het nog niet heel concreet; weten alle bedrijven wat het concept betekent? Als je

meetbare doelen formuleert wordt dat duidelijker. Vergeet niet dat we in Nijkerk meer hebben dan voedselgerelateerde industrie. Ook die wil je betrekken bij nieuwe plannen en projecten.” Rippen beaamt dat. “Als iemand het over Food Valley heeft, denk ik meteen aan kennisdeling en hoogwaardige productiemethodes. Vanuit Arla is dat begrijpelijk, maar er is zoveel meer. Nijkerk kenmerkt zich van oudsher door nijverheid en maakindustrie. Food Valley in Nijkerk betekent vooral verwerking, transport etc. Storteboom is daar een mooi voorbeeld van.”

Voor we verder gaan op hetgeen Rippen aansnijdt, een reactie vanuit de gemeente. Kraaij: “Uiteraard is Food Valley niet de enige pijler op economisch gebied. Zie het als het merk waarmee de regio zich onderscheidt. Het is een breed concept, waaruit



veel relaties zijn te leggen naar sectoren als productie, transport, maar ook energie-beleid en zorg. De acht gemeenten werken samen waar mogelijk, vooral om de regio als geheel op de kaart te zetten. Met mooie bedrijven en instituten als de Wageningen UR heb je een mooi uithangbord. In Nijkerk gebeurt echter meer. Er wordt bijvoorbeeld gewerkt met een Promotie-Acquisitieplan tot 2015 waarmee we concrete acties oppakken. Neem de ontwikkeling van bedrijventerreinen; ook daar zijn we druk doende mee.”

Als voorbeeld noemt Senden de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen als Arkerpoort en De Flier en de revitalisering van terrein Arkervaart-Oost. Het wordt allemaal duurzamer en groener. Het is daarbij interessant om te vermelden dat ook nog gronden beschikbaar zijn in terrein Spookkamp. De bestemming van dit terrein is Bijzondere Doeleinden. Dit betekent dat

hier veel ontwikkelingen mogelijk zijn. Gehuisvest zijn hier inmiddels een kinderopvang, gezondheidscentrum, twee kerken en een zelfstandig kantoor.

Onderwijs – Arbeidsmarkt

Er bestaat in Nijkerk een frictie tussen hoogwaardige kennisontwikkeling en technologie enerzijds en eerlijk en noest handwerk aan de andere kant; beiden gerelateerd aan Food Valley. Van Wieren over het type werknemer dat Nijkerk nodig heeft: “Een universiteit zou voor het kennisniveau van je mensen toegevoegde waarde hebben, maar hoewel de techniek voortschrijdt, is en blijft er behoefte aan praktisch ingestelde mensen. Voor de verwerking van dit soort producten heb je mensen nodig die van aanpakken weten. Mensen die niet alleen met hun hoofd, maar ook met hun handen kunnen werken. Ik pleit ook voor meer inzet op de verbetering van het imago van het beroepsonder-

wijs zoals het VMBO. Techniek wordt nog teveel geassocieerd met vieze handen en zwaar werk.” Onterecht, zo is ook de mening van Rippen. “De zuivelindustrie heeft niet alleen HBO’ers en universitair afgestudeerden nodig. Zo heeft Arla bijvoorbeeld ook een groot team technenuten en operators in dienst. Mensen met een gedegen beroepsopleiding die er voor zorgen dat onze fabriek, met haar grote diversiteit aan machines en processen, iedere dag weer een topprestatie levert. Dat is een mooie en verantwoordelijke taak in een tijd waarin de techniek en technologie zich snel ontwikkelt.”

Vanuit zijn achtergrond als detacheerder en uitzendorganisatie geeft Van de Veen zijn visie. “Ruim zestig procent van de Nederlandse studenten kiest voor het hoger onderwijs, terwijl het land behoefte heeft aan goed geschoolde technenuten. Ik ben het ermee eens dat het imago van de technische

Arla

Arla Foods Nederland maakt natuurlijke zuivelproducten voor iedereen beschikbaar, met respect voor mens, dier en milieu. Het bedrijf levert dagverse zuivel uit Nijkerk en kaasspecialiteiten en boter uit Scandinavië. Merken die het bedrijf voert zijn bijvoorbeeld Friesche Vlag, Arla, Milk&Fruit, Breaker, Castello en Lurpak. Arla Foods Nederland is de nummer twee op de Nederlandse markt voor dagverse zuivel.

2Sisters Storteboom

Met acht geavanceerde productielocaties in Nederland en een in Polen neemt dit bedrijf een belangrijke positie in op de markt voor verse en diepgevroren kipproducten. Binnen de Nederlandse divisie, 2 Sisters Storteboom, zetten 1.800 medewerkers zich in voor een breed, gedifferentieerd assortiment van pluimveevlees en pluimveevleesproducten, dat permanent in ontwikkeling is en men heeft de begrippen hygiëne, veiligheid en kwaliteit hoog in het vaandel.

Covebo

Dit is een door en door Nijkerks bedrijf, opgericht door John van de Veen en Gert Bouw. In 2001 was er in Nederland een tekort aan arbeidskracht in met name de bouw, metaal en de logistiek. Het tweetal begon met het werven van Europese arbeidskrachten voor Nederlandse bedrijven. Vandaag de dag heeft Covebo dagelijks ruim 2000 mensen aan het werk en het bedrijf dat begon op een zolderkamer is uitgegroeid naar ruim 15 vestigingen in binnen- en buitenland.

Nijkerk

Nijkerk is een gemeente in Gelderland en telt ruim 40.000 inwoners. De gemeente Nijkerk bestaat uit de kernen Nijkerk, Nijkerkerveen en Hoevelaken. Op dit moment wordt het college gevormd door de VVD, het CDA en de CU/SGP. Volgend jaar, in 2013 viert Nijkerk het feit dat men 600 jaar geleden stadsrechten verkreeg.



beroeven wel een impuls kan gebruiken. Met de te verwachte uitstroom als gevolg van de vergrijzing in de komende jaren zou hier veel meer aandacht op moeten. Ook verwachten we over een jaar of vijf een groeiend tekort aan voor de foodsector passend hoogopgeleid personeel. Je moet over de hele linie investeren in goed onderwijs. Dat evenwicht is goed voor je economie als geheel, dus ook in Nijkerk en bij de diverse bedrijven binnen de Food Valley regio.”

Karlijn Senden en Thea Kraaij vullen aan dat de gemeente initiatieven onderneemt om bedrijfsleven en onderwijs dichter bij elkaar te brengen. Recent is een bijeenkomst gehouden waar vertegenwoordigers van food en technische bedrijven en het onderwijsveld bij aanwezig waren. Eén en ander draagt bij aan het krijgen van inzicht in het aanbod van opleidingen en de vraag hiernaar van de bedrijven.

Goed ondernemen

We zoomen eens wat verder in op Nijkerk als economische entiteit. Een simpele vraag: Hoe is het hier wat betreft wonen, werken en recreëren? Vedder is vol lof. “We zitten qua geografische ligging enorm centraal. Zowel de Randstad als Noord en Oost-Nederland zijn goed bereikbaar en we hebben hier prachtige natuur. Wat mij bevalt is het arbeidsethos. Wellicht wat generaliserend, maar van oudsher heb je hier mensen die van aanpakken weten. Dat zie je terug in de normen en waarden van de Nijkerker.” De overige aanwezigen beamen dat. De bereikbaarheid bij Hoevelaken kan beter en er is nog weinig openbaar vervoer van en naar de bedrijventerreinen, maar over het algemeen is men tevreden. Van Wieren: “Nijkerk zit op een mooi snijpunt tussen stad en land. Amersfoort ligt om de hoek, maar tegelijkertijd schuren we tegen de Veluwe aan. Ikzelf heb over de bereikbaarheid ook niets te klagen. Ik pen-

del tussen Zwolle en Nijkerk en heb zelden last van files.” Thea Kraaij voegt toe dat de bereikbaarheid van Nijkerk vanaf 2016 wordt verbeterd. Vanaf dit jaar gaat er gewerkt worden aan de verbreding van de A-28. Ter hoogte van Nijkerk krijgt deze snelweg maar liefst vier rijbanen”. En zo komt er een einde aan een boeiende discussie. Het gezelschap wandelt nog even over de kade voor de fotosessie. De bijeenkomst is helaas te kort om alle onderwerpen te bespreken, dus informeel wordt er nog wat na gepraat. Over de ambities van de gemeente, over de plannen op de bedrijventerreinen en over de geschiedenis van Nijkerk als metaal- en bouwstad. Men is het er over eens dat Nijkerk een waardevolle partner is binnen de FoodValley regio en zich met recht het “Foodproductiecentrum” van regio FoodValley mag noemen. ■



Transformatorstraat 1
3903 LT Veenendaal
t (0318) 56 39 00
f (0318) 56 39 01
info@iw4.nl
www.iw4.nl



ook sterk in
doorpakken
en verpakken

Mensen maken een organisatie

Zeker bij IW4. Waar mensen werken die vastbesloten zijn hun talent te ontwikkelen. Met een onvervalste loyaliteit. Mensen die ook voor u aan de slag kunnen. In uw eigen organisatie of via onze bedrijfsactiviteiten afdelingen voor groenonderhoud, schoonmaak, metaalbewerking, verpakken en monteren.



Je huis wordt
een jungle!

MET DE KIDS- EN JONGERENCLUBS
VAN HET WERELD NATUUR FONDS

WWW.WNF.NL/KINDEREN

All Sports Resort Maurik: ook de locatie voor uw zakelijke evenementen!

Met de unieke ligging in de uiterwaarden van de Rijn, exclusief op het uiteinde van het Eiland van Maurik ligt het all Sports Resort. Echter, "Sports" dekt al lang niet meer de volledige lading. Want ook voor uw zakelijke evenementen in elk concept is de locatie van all Sports Resort Maurik van grote waarde!

Zakelijke evenementen kennen inmiddels een zeer breed scala aan concepten. Actieve vergaderingen, productpresentaties, beurzen, conferenties, trainingen en natuurlijk de relatie- en personeelsdagen. Allemaal met kernwaarden als marketing, binding en beleving. All Sports Resort Maurik kan het u en uw relaties bieden op een ongekeerde locatie. En een uitstekende culinaire invulling completeert ons aanbod voor uw evenement.

Met vier verschillende locaties op ons eigen eiland, bieden wij u totaalconcepten volledig naar uw wens. Verschillende zalen, van klein tot groot, buiten locaties van zakelijk via nautisch informeel tot aan ons Caribbean Style River Beach, alles is gelegen op een voor uw bedrijf exclusieve locatie voor een inspirerend evenement, voor u en uw relaties!

Voor meer informatie of een uitgebreide rondleiding kunt u ten allen tijden contact met ons opnemen via Irina@asrm.nl of telefonisch via 0344-621191. En wilt u gewoon een keertje langskomen, dan heten wij u van harte welkom op onze Highdays.nl, onze open dagen waarop u heerlijk kunt genieten van een drankje op ons unieke terras aan het water.

Regio FoodValley

Topregio voor een topsector

TEKST ARNOUD LEERLING

In 2011 is de Regio FoodValley officieel opgericht. Acht gemeenten hebben de handen ineen geslagen en een gezamenlijke ambitie geformuleerd. De gemeenten willen een topregio zijn die de thuisbasis vormt voor bedrijven en instellingen in de agro&foodsector. Die sector blijkt steeds duidelijker een belangrijke speler voor de Nederlandse economie. Niet voor niets heeft het Kabinet deze sector verkozen tot één van de topsectoren.

De regio heeft een sterk profiel gekozen: Food Valley. Een ijzersterk concept dat in de afgelopen jaren over heel de wereld bekendheid heeft gekregen. Het is een merk waar kennis over de agro- en de foodsector achter schuil gaat. Juist die kennis wordt internationaal gewaardeerd. Om die reden heeft het bestuur van Regio FoodValley voor die naam gekozen.

Daarmee is de vraag gerezen welke waarde de regio hecht aan non-foodbedrijven. Maar ook is de vraag opgekomen hoe de foodsector er eigenlijk uitziet; wat is de definitie van een foodbedrijf en welke bedrijven zijn gerelateerd aan de foodsector. Eerste onderzoeken naar deze vragen geven een interessant beeld: de regio huisvest veel bedrijven en instellingen die aan



Arnoud Leerling

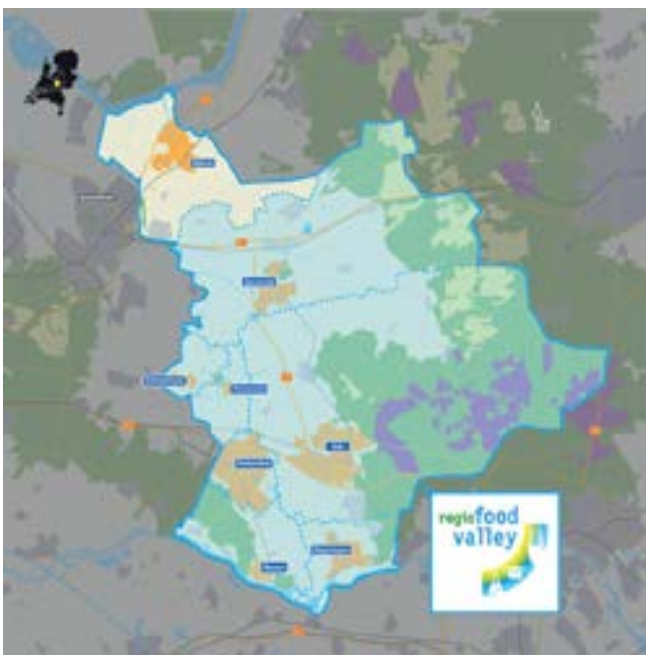
foodbedrijven zijn gerelateerd. Denk aan machinefabrieken, logistieke bedrijven, maar ook banken en onderwijsinstellingen.

Steeds meer partijen zien kansen in het Food Valley concept. Het geeft de regio een eigen gezicht, waarmee ze zich onderscheidt in Nederland, maar ook buiten de nationale grenzen. Dat biedt ook kansen voor bedrijven en instellingen die op het eerste oog weinig te maken hebben met de foodsector.

Een gemeente die de waarde van Food Valley is gaan ontdekken, is Nijkerk. Deze stad aan de noordkant van de regio blijkt veel foodbedrijven te huisvesten. Klinkende namen zijn Struik, Arla, Bieze en Twosisters Storteboom. Bedrijven waar vooral geproduceerd wordt. Maar er zijn vooral ook veel logistieke bedrijven gevestigd: Bouw Logistics belevt alle Gall&Gall's en Mitrawinkels in Nederland. Ebo van de Bor is groothandel voor de horeca. Huuskes belevt vanuit Nijkerk verzorgingshuizen en restaurants in heel Nederland.

Maar in Nijkerk is ook het Aziatische bedrijf Sea Value gevestigd. Anders dan het kleine gebouw met vier man doet vermoeden, schuilt hier het Europese hoofdkantoor van het Thaise Sea Value. Een visbedrijf dat inmiddels jaarlijks \$ 600 mln omzet.

Juist ook foodbedrijven vragen om gekwalificeerd personeel. De uitzendorganisatie Covebo voorziet hierin. Gestart in Nijkerk in 2001, is het bedrijf in ruim 10 jaar uitgegroeid tot een Europese speler met vestigingen in Polen en Hongarije. Samen met Arla en Twosisters Storteboom, zal Covebo in deze special aan het woord komen. Het is een impressie van een mooi foodcluster in Nijkerk, dat volwaardig onderdeel is van de FoodValley regio. ■



Vestigingsklimaat in de regio FoodValley

De samenwerkende gemeenten in de FoodValley regio maken zich sterk voor een goed ondernemersklimaat. In samenwerking met Regio FoodValley ging Vallei Business aan tafel met ondernemers uit de regio om het ondernemersklimaat te bespreken.

De aangeschoven deelnemers komen uit de acht gemeenten in de regio, helaas moest de afgevaardigde van Nijkerk afzeggen. De bedrijven zijn representatief voor de gemeentelijke focus. De sectoren waarin de bedrijven actief in zijn lopen uiteen, toch blijken er grote overeenkom-

sten en gezamenlijke belangen te zijn. De vraag is natuurlijk vrij algemeen, maar hoe goed zitten de bedrijven in de regio? Uit een eerste rondje blijkt al snel dat de meeste ondernemers erg te spreken zijn over het vestigingsklimaat en de gemeente waar ze zijn gevestigd.

“Ik kan alleen maar positief zijn”, gaat Gerard Brandsen van start, zijn bedrijf Rondeel ontwikkelde een geheel nieuw en diervriendelijk stalconcept voor pluimvee die door de dierenbescherming wordt gecertificeerd met drie sterren. “Voor het ontwikkelen van ons stalconcept, heeft de gemeente Barneveld alle medewerking gegeven en meegedacht. Ik denk dat een gemeente het beste mee kan denken als een bedrijf innovatief bezig is en niet moet vallen over kleine regeltjes. Voor ons als pluimveehouders zit eigenlijk ook alles in de buurt in deze





regio dus valt er weinig te wensen.” De transportsector wordt vertegenwoordigd door Job Mandersloot de eigenaar van ManTrans. Zijn bedrijf specialiseert zich in het vervoeren van levend pluimvee. “Wij zitten eigenlijk prima in de gemeente Renswoude en krijgen ook alle medewerking van ze. Misschien is het wat achteraf gelegen, maar dat vinden we juist wel fijn; er is voldoende ruimte. We werken veel internationaal en zitten qua uitvalswegen lekker centraal in het land en redelijk dicht bij de snelweg.”

Adviesbureau Wing brengt partijen bij elkaar over vraagstukken in de groene ruimte. Daar waar er vernieuwing nodig is of problemen ontstaan, bijvoorbeeld op het gebied van natuur, landbouw en ruimtegebruik, brengt het bedrijf de partijen om tafel. Oprichter Henk Smit stelt hoge eisen aan de plaats waar het bureau gevestigd is: “Ik vind het vooral belangrijk dat er een prettig klimaat is voor de mensen die voor

Deelnemers:

1. Gerard Brandsen
2. Jasper Stekelenburg
3. Joke Erasmus-Kooiman
4. Henk Smit
5. Henk van der Pol
6. Job Mandersloot
7. Rene van der Wee

Rondeel
Hotel 't Paviljoen****
Ziekenhuis Gelderse Vallei
Adviesbureau Wing
Info Support
Mantrans bv
Van der Wee

Voorzitter: Arnoud Leerling

Regio FoodValley

Locatie: Rijn IJssel Vakschool Wageningen

ons werken. We werken met hoogwaardige consultants die vaak vanuit het westen komen. In Wageningen is het heel goed wonen en heb je alles in de omgeving waar je behoefte aan hebt, zoals goede scholen en een prettig uitgaansklimaat. Ook de infrastructuur is goed, de wegen en het openbaar vervoer zijn goed geregeld. Ik ben wel van mening dat de bus tussen Ede station en Wageningen frequenter moet gaan rijden, aanvoer en afvoer vanuit station Ede kan beter zodat er een directere verbinding ontstaat met de Randstad.”

René van der Wee van de gelijknamige groothandel in diverse levensmiddelen vindt vanwege zijn landelijke netwerk dat de goede bereikbaarheid en centrale ligging moet worden gekoesterd. “We liggen geografisch heel mooi in het land en hebben voldoende mogelijkheden om ons te verplaatsen door het hele land heen. Wat er volgens mij moet gebeuren om de regio te versterken is de bewustwording en uitstraling naar buiten. Bedrijven kennen elkaar niet en die moet je samenbrengen, hoe korter de lijnen worden, des te beter ▀



het is. Als je eerst de bedrijven in kaart brengt die zich op wat voor manier dan ook bezig houden met food en die bij elkaar zet, krijg je vanzelf een gezamenlijke uitstraling. “

Veenendaal is de ict gemeente in de regio. Info Support is een van de vele bedrijven die zich specialiseren in deze sector. Henk van der Pol vindt dat samenwerkingsverbanden tussen bedrijven veel opleveren. “Wij zoeken de samenwerking op met bedrijven waarmee we een keten kunnen vormen en oplossingen kunnen bieden die niet veel hoeven te kosten en ook nog eens een besparing met zich meebrengen. We richten ons hierbij niet zozeer op andere ict bedrijven, maar kijken juist naar andere segmenten. De mensen die wij binnenkrijgen zijn hoog opgeleid en willen ook verder groeien. Wij zijn met de gemeente aan het kijken of we die mogelijkheid ook kunnen bieden zodat nieuwe ondernemers ook een plekje kunnen krijgen en zich laagdrempelig kunnen vestigen.”

Ziekenhuis Gelderse Vallei werkt veel samen met de Wageningen UR als kennis- en onderzoekscentrum, volgens Joke Erasmus-Kooiman een goede en logische samenwerking. “We zijn een voedingsziekenhuis en richten ons op het belang van voeding voor het genezingsproces, overvoeding en ondervoeding. Vanuit de medici en patiënten komen vragen over voeding die ze bij de Wageningen UR onderzoeken. Het is een wisselwerking waar we mee vooruit komen als het om voedseltechnologie en bijvoorbeeld de hedendaagse gezondheidsproblematiek gaat. Vanuit de universiteit komen oplossingen en onderzoeken waar wij in de praktijk veel mee kunnen. Anderzijds kunnen de wetenschappers zich richten op onze vraagstellingen voor hun voedingsonderzoek.”

Etalagefunctie

De gemeentes in de regio zijn op de goede weg om de lokale ondernemers te helpen en stimuleren. Wat de aanwezigen wel opvalt is dat er bij de ondernemers

onderling weinig kennis is over de regio en ondernemers onderling. Ook een punt van kritiek is de etalagefunctie die volgens iedereen aan tafel ontbreekt. Kennis over de kracht van de regio en de uitstraling naar buiten toe, kunnen beter. Voorzitter Arnoud Leerling van Regio FoodValley erkent dit probleem, maar benadrukt dat dit juist speerpunten zijn waar de regio aan werkt. “Wij willen juist stimuleren dat bedrijven ook eens in de regio zelf gaan kijken. We willen graag dat ze met elkaar in contact komen en zo gaan zien dat er samenwerking mogelijk is om elkaar en de hele regio te versterken. Waar we ons ook sterk voor maken is de bekendheid naar buiten toe en het zakelijke toerisme. Op dit punt is nog veel te verbeteren.”

De toeristische sector wordt vertegenwoordigd door Jasper Stekelenburg van hotel 't Paviljoen in Rhenen. Naast het hotel heeft hij samen met zijn vader en broer de zeer succesvolle website hotelkamerveiling.nl opgericht. “We zijn na-

tuurlijk een kleiner hotel en richten ons op de toeristische markt. We zijn wel bezig om te kijken hoe we de zakelijke markt beter van dienst kunnen zijn. Nu hebben we wel faciliteiten voor kleinere bijeenkomsten en bijvoorbeeld trainingen tot 150 man. Het zakelijk toerisme schiet tekort in de regio en daar willen we wel wat mee gaan doen. We worstelen er alleen nog mee hoe we dat gaan vormgeven. Je moet het denk ik wel samen oppakken en de mogelijkheden in de regio meer aandacht geven.“

Vanwege het internationale karakter van de regio, vooral dankzij Wageningen UR, komen veel mensen uit het buitenland naar de regio FoodValley regio voor onderzoek en zaken. Toch ontbreekt het volgens Arnoud Leerling aan goede hotelaccommodaties die voldoet aan de wensen van de zakelijke toerist. “Ik denk dat we hier wel een inhaalslag te maken hebben om de regio op de kaart te zetten. Er zijn wel genoeg hotels, maar die zijn vooral te klein voor bezoekers van internationale

congressen. Ik ben het er over het algemeen mee eens dat we ook meer nadruk moeten gaan leggen op de mogelijkheden in de regio want er zijn veel mogelijkheden waar bedrijven misschien niet eens aan denken.”

Een voorbeeld van de mogelijkheden voor zakelijke uitjes is Ziekenhuis Gelderse Vallei. “Veel mensen weten het niet maar wij hebben faciliteiten om gasten te ontvangen. Je kan bij ons ook vergaderen of andere meetings houden”, zegt Joke Erasmus. “Het ligt misschien niet voor de hand en mensen komen er niet snel op, maar een werkbezoek aan het ziekenhuis met een rondleiding en een lunch erbij, het kan. Het is erg leuk en interessant als locatie lijkt mij.”

Ook bij Rondeel ontvangen ze geïnteresseerden. Gerard Brandsen: “We willen de mensen graag laten zien wat we doen. Onze stallen staan voor iedereen open en we kunnen bij ons ook groepen ontvangen voor werkbezoeken en alle mogelijkheden eromheen. Er zijn tal van moge-

lijkheden bij de bedrijven die laten zien wat ze doen. Door gasten te ontvangen op deze plaatsen, laat je de FoodValley regio echt bij de mensen leven.”

Vestigingsklimaat

De deelnemers zijn het over het algemeen met elkaar eens dat het ondernemersklimaat in de FoodValley regio goed is. De bereikbaarheid en centrale ligging in het land zorgen voor een gunstig vestigingsklimaat. De samenwerkende gemeentes werken en denken met de bedrijven mee. De geluiden zijn dus overwegend positief.

Waar het voornamelijk aan ontbreekt is een gezamenlijke uitstraling naar buiten toe. Volgens de ondernemers is het noodzaak om bedrijven samen te brengen en elkaar te leren kennen zodat er samenwerkingsverbanden ontstaan. Regio FoodValley werkt hard om de etalagefunctie te versterken en bedrijven met elkaar kennis te laten maken. Er moet nog werk verzet worden, maar het begin is er. ■



Hoogwaardig pluimveetransport

Mantrans bv specialiseert zich in het transport van pluimvee, maar is ook logistiek dienstverlener in stukgoed. Pluimveevoer is specifiek vervoer waar hoge eisen aan worden gesteld. Door jarenlange ervaring loopt Mantrans voorop in innovatie en heeft dierenwelzijn hoog in het vaandel staan.

Het bedrijf wordt gerund door de familie Mandersloot. De transporteur is in het buitengebied van Renswoude te vinden, maar de dienstverlening strekt zich uit over heel Europa. “We zijn een erg internationaal ingesteld bedrijf”, zegt Frank

Mandersloot. “De hele sector is zeer internationaal ingesteld en er is veel vraag naar ritten van het ene naar het andere land. Omdat we meer dan 25 jaar bestaan hebben we een goede naam opgebouwd. Onze klanten weten dat ze op kwaliteit

kunnen rekenen als ze ons bellen.” Job Mandersloot is eigenaar van het bedrijf en heeft het stokje overgenomen van zijn vader. “Mijn vader is het bedrijf begonnen als handelaar in pluimvee”, zegt hij. “Letterlijk met een kratje op de





brommer kocht hij het in en verkocht het weer door. Na een aantal jaren groeide dat uit en hebben we zelfs ook nog een slachterij gehad. Door schaalvergroting werd de slachterij gesloten, maar omdat we het transport in eigen beheer hadden hebben we ons daarop toegelegd.”

Dierenwelzijn

Vervoer van levende have is aan strenge regels gebonden. Pluimvee, met name kalkoentransport, is een specialisatie waarvoor veel ervaring en certificering vereist is. Frank: “Het is wel streng, maar dat juichen we alleen maar toe. De regels zijn er om het dierenwelzijn en de kwaliteit tijdens een transport te waarborgen. Wij richten ons op de nieuwe ontwikkelingen op dit gebied en lopen voor op de regelgeving en eisen die in de toekomst gesteld gaan worden.”

Mantrans loopt niet alleen voorop, maar innoveert ook om kwaliteit aan hun klanten te waarborgen. Een jaar geleden ontwikkelde het bedrijf een systeem waardoor het pluimvee tijdens het transport automatisch voer en water krijgt waardoor het welzijn van de dieren toeneemt en ook wordt de afstand die mag worden afgelegd aanzienlijk vergroot. Job: “We waren met dit systeem de eerste in Europa. De afstanden die we in één keer af

kunnen leggen zijn beperkt, er mag maximaal twaalf uur gereden worden met levende have. Wij hebben dat door onze manier van bewateren en voeren kunnen verdubbelen tot vierentwintig uur, een enorme winst. Doordat we dus langere afstanden kunnen rijden, geeft dat weer mogelijkheden voor onze opdrachtgevers en de hele sector.”

Volgens Frank vraagt de markt om hoogwaardig vervoer en dat is juist waar Mantrans zich voor inzet. De afstanden worden groter en de kwaliteit van het transport blijft groeien. “Je moet naar je markt blijven kijken en niet afwachten. Onze klanten verwachten van ons dat we de hele keten van transport voor ze regelen en dat kunnen wij dan ook. Het is een flexibele sector en wij kunnen daar ook op inspelen met ons wagenpark. We hebben achtentwintig auto’s rijden die het vervoer snel kunnen regelen. Een pluimveehouder die met een stal vol kalkoenen zit die naar de slacht moeten, wil zijn stal in één keer leeg hebben en niet in etappes. Wij hebben de capaciteit om dat te doen en de opdrachtgever heeft er geen omkijken naar.”

“Goede klantgerichtheid ligt aan de basis van kwaliteit”, voegt Job toe. “Er zijn specifieke wensen en vragen vanuit de klant en daar luisteren we naar. We heb-

ben veel mogelijkheden in huis om het vervoer aan die wensen en vragen aan te passen. Je moet flexibel zijn en laten zien dat je de kwaliteit levert die van je verwacht wordt. Wij luisteren, denken mee en komen met oplossingen die specifiek gericht zijn op de wensen van onze opdrachtgevers, geen transport is hetzelfde en we houden dat goed voor ogen.”

Focus

Job en Frank hebben een duidelijke toekomstvisie. “We willen meegroeien met de markt en die volgen we dan ook op de voet”, zegt Frank. “We lopen voorop als het gaat om dierenwelzijn en de regels en eisen die eraan komen. Voor ons is dat een heel belangrijke focus, om daarin te blijven investeren en steeds up-to-date te blijven en onze kwaliteit te verbeteren en waarborgen.”

Job: “De ontwikkelingen gaan snel, maar die kunnen we makkelijk bijhouden. Ik denk dat we met onze jarenlange ervaring rustig kunnen zeggen dat we alle kennis van pluimveetransport in huis hebben die nodig is om bovenop de vraag te zitten. We blijven dus ontwikkelen en onze focus en specialisatie gaat uit naar het welzijn van de dieren. Daarin blijven we innoveren en investeren.” ■



KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN • KOOKSTUDIO • DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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

Partycentrum Schimmel
RESTAURANT • BRASSERIE

Welkom bij Partycentrum Schimmel

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

restaurant CAMPMAN

- Ruim en sfeervol restaurant, bediend door de 'bekende keukens in Gelderland'.
- Volop parkeerruimte.
- Besloten gelegen bar, om vooraf of na afloop onder elkaar te zijn.
- Gezellige open haard-hoek, om de geur van de Veluwe op te snuiven.
- Drie apart gelegen zalen, om te vergaderen, te ontmoeten, te receptioneren, te feesten en ten toon te stellen.

Hartenseweg 23
6871 NB Renkum
T (0317) 31 22 21
F (0317) 31 74 33
info@restaurantcampman.nl
www.restaurantcampman.nl

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

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

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

Toplocaties in de regio Vallei

5



FEESTEN & PARTIEN
CATERING
RESTAURANT



**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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

*Anno straks,
met een vleugje toen*

6




Restaurant de Hooghe Hof is schitterend
gelegen in het groene buitengebied van
Voorthuizen bij Barneveld en is vanuit
verschillende richtingen filevrij bereikbaar.

Brugveenseweg 25
3781 PG Voorthuizen
Telefoon 0342 474244
E info@dehooghehof.nl
I www.dehooghehof.nl




7



Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



8



**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

9



Hof van Wageningen

*Hof van Wageningen is een gelegenheid
voor elke gelegenheid. Wij beschikken over
26 banquetzalen, ruim 200 hotelkamers,
een à la carte restaurant, diverse
ontvangstruimtes en een gezellige bar.*

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

10

**Amrâth Hotel
Maarsbergen**

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

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



Ondernemer in beeld:

Evert Hein Schuiteman



In de rubriek 'Ondernemer in beeld' biedt Vallei Business een informatief artikel over een ondernemer uit de regio. Enerzijds wordt de persoon achter de onderneming belicht, anderzijds het ondernemen zelf. In deze editie gaan we in gesprek met accountant Evert Hein Schuiteman, mede-eigenaar van Schuiteman Accountants & Adviseurs.

Accountancy lijkt in de familie te zitten. Zijn vader was accountant en startte het bedrijf in 1968 vanuit huis. Toch was het niet vanzelfsprekend dat Evert Hein zelf ook accountant zou worden. "Ik wilde eigenlijk leraar geschiedenis worden", vertelt hij. "Ik zat op de havo en had daar mijn zinnen op gezet. Het vak accountancy had destijds een stoffig imago en ik had er niet zo'n goed beeld bij." De omslag kwam na een paar jaar waarin duidelijk werd welke toekomstperspectieven er als leraar waren. "In die tijd waren er zoveel mensen die leraar wilden worden. Als je één ding zeker wist, was dat je als leraar werkloos zou worden. Wat daarnaast meespeelde, is dat ik in mijn vakanties bij mijn vader werkte en een steeds beter beeld kreeg wat het vak inhield. Uiteindelijk heb ik besloten om mijn vakkenpakket aan te passen, zodat ik later nog de kant van accountant op zou kunnen." De doorslag kwam aan het einde van de havo toen Evert Hein zijn diploma haalde. "Ik deed steeds meer bij mijn vader en hielp bedrijven al met kleine fiscale aangiften of kleine jaarrekeningen. Zodoende leerde ik het vak beter kennen. Het feit dat ik als leraar werkloos zou worden, heeft daar zeker toe bijgedragen. Ik ben naar de havo gegaan en heb daarna de postdoctoraal accountancy gedaan aan de VU in Amsterdam."

Ervaring

Evert Hein wilde niet gelijk bij het kantoor van zijn vader aan de slag. Eerst wilde hij ervaring opdoen bij andere organisaties. "Een hele bewuste keuze", zegt hij. "Ik werkte voor kantoren die vergelijkbaar waren met die van mijn vader. Ik had er misschien nog wat langer willen werken, maar op een gegeven moment leerde ik daar niet meer zoveel

en was ik toe aan de volgende stap. Ik kreeg de kans om een nieuw kantoor in Barneveld te starten. Dat was wel zo prettig omdat je dan niet instroomt in een bestaande situatie, maar met iets nieuws begint. Je begint echt iets op te bouwen."

De volgende stap was om het bedrijf over te nemen. "Ik denk wel dat het de ambitie van mijn vader was dat ik het bedrijf over zou nemen, maar ik was daar zelf niet zo zeker van. Ik wilde het zeker niet in mijn eentje overnemen. Accountancy is een vak waarbij je goede relaties opbouwt met je klanten en als je als enige eigenaar bent van een grote organisatie, valt dat in het niet. Er zaten ook een aantal andere accountants en fiscalisten die het samen met mij op wilden pakken en daar kon ik me prima in vinden."

'Ik wil ook kunnen genieten van het leven en trek graag op met vrienden en hou ervan om gezellig uit eten te gaan'

Basiszaken

Het kantoor groeide en tegelijkertijd veranderende het vak van de accountant. Door internet en automatisering kwam de nadruk meer te liggen op advisering van ondernemers en niet meer op de traditionele basis. "Die verandering ging eigenlijk gelijk op met de groei van ons kantoor. Ik moet ook zeggen dat ik die basiszaken niet echt het leukste vind. ▀

Ik kijk liever met een klant mee en wil ze helpen hun dromen of wensen te verwezenlijken. Er zit zoveel afwisseling in wat ik doe, de bedrijven zijn anders, de ondernemers zijn anders en de wensen zijn anders.” De veranderende rol van de accountant ervaart Evert Hein als positief. De ontwikkelingen bleven hem boeien en hij heeft dan ook nooit de handdoek in de ring willen gooien. “Iedere ondernemer heeft wel momenten dat hij zich afvraagt of hij nog verder wil met hetgeen hij doet. Ik heb dat ook gehad als ik langere tijd steeds hetzelfde moest doen en er niets nieuws gebeurde. Toch kwamen er dan weer dingen die nieuw waren en een uitdaging vormden. Er zijn ook nooit dingen gebeurd die een dermate impact hadden dat ik er acuut de stekker uit wilde trekken.”

Actief en sociaal, zo typeert Evert Hein zijn sociale leven. Hij slaat graag een balletje op de tennisbaan en staat in de weekenden graag langs de lijn als zijn jongens aan het voetballen zijn. Ook zoekt hij de golfbaan op om te ontspannen. “Daarnaast ben ik actief in de kerk als diaken, daar zetten we ons in om mensen te helpen die het wat minder hebben. Ik denk dat ik ook wel als sociaal mens bekend sta. Ik wil ook kunnen genieten van het leven en trek graag op met vrienden en hou ervan om gezellig uit eten te gaan.”

‘Mijn vrouw en ik willen mogelijk nog een jaartje of tien, vijftien naar Afrika om daar mensen te helpen’

Het gezin Schuiteman bestaat uit zeven personen; Evert Hein, zijn vrouw en vijf kinderen. Of de kinderen later het bedrijf van hem over willen nemen? “Ik vraag het me af. Ik geloof niet dat ze de accountancy in willen. Dat hoeft ook niet van mij. Ik zal mijn kinderen steunen in de ambities die zijzelf hebben en

niet een richting op proberen te duwen, ze moeten vooral doen wat ze leuk vinden. Daarbij komt dat er ook de komende jaren veel in het vak zal gaan veranderen waardoor ik me afvraag of accountancy in de toekomst nog wel bestaat. Misschien dat ik ze daarom eerder zou adviseren om juist geen accountant te worden.”

De veranderingen zitten hem vooral in de toenemende adviserende rol van accountants. Door verdergaande automatisering zal het basiswerk meer en meer automatisch gebeuren. “Wat overblijft is een adviseur, die is natuurlijk ook hard nodig voor een ondernemer, maar je hoeft er geen accountant voor te zijn. Banken en andere adviseurs kunnen net zo goed een sparringpartner zijn voor bedrijven. Ik denk dat er wel een soort van opleiding en functie in deze richting gaat komen, maar hoe dat er precies uit gaat zien, heb ik geen idee van.”

Voor de langere termijn zijn er andere plannen in huize Schuiteman. “Ik heb altijd gezegd dat ik hier niet tot aan mijn pensioen wil zitten. Mijn vrouw en ik willen mogelijk nog een jaartje of tien, vijftien naar Afrika om daar mensen te helpen. Er valt nog heel veel goeds te doen en er zijn mensen die onze hulp goed kunnen gebruiken. De ongelijkheid in de wereld houdt me steeds meer bezig. We zijn als mensheid heel wijs, maar krijgen het maar niet voor elkaar om voedsel en middelen zo te verdelen dat iedereen genoeg heeft. Daar zou ik iets aan willen gaan doen, al weet ik dat het een droom is dat je dat zelf voor elkaar gaat krijgen.”

Ontwikkelingshulp moet erop gericht zijn dat de mensen uiteindelijk zichzelf kunnen bedruipen. Ervaring als accountant en ondernemer komen goed van pas om mensen op weg te helpen, maar het moet wel realistisch blijven. “Je moet om te beginnen helpen waar het echt nodig is. In eerste instantie is er altijd geld nodig om te starten, maar daarna moet je het op de rit zien te krijgen zodat het goed blijft gaan. Vaak heb je ook nog dat er overheden tussen zitten die vooral

hun eigen zakken willen vullen ten koste van de bevolking. Je moet er dus steeds op blijven zitten en vinger aan de pols blijven houden anders is er van een project binnen vijf jaar niets meer over. Ik denk dat kennis en ervaring essentieel zijn om duurzaam te helpen en die mensen echt op weg te krijgen. Als je het goed aanpakt, kritisch blijft kijken en alles blijft volgen, is ontwikkelingshulp uiteindelijk niet meer nodig.”

‘Ik zou mensen met ondernemersambitie willen meegeven dat ze hun passie moeten volgen, maar er wel kritisch naar moeten kijken’

Passie

Er is een toename in het aantal starters op de markt, logisch want de werkloosheid groeit en mensen die op straat komen te staan, starten eerder met ondernemen. Ook bij Schuiteman komen meer starters terecht voor advies. “Het is wel logisch dat het gebeurt, maar de vraag is of het wel verstandig is om zo maar te starten. Ik zou mensen met ondernemersambitie willen meegeven dat ze hun passie moeten volgen, maar er wel kritisch naar moeten kijken. Je moet realistisch blijven over je product of dienst, het kan prima in elkaar zitten en technisch werken, maar als mensen er geen geld voor over hebben, houdt het op. Ga dus niet impulsief van start, maar zorg dat je onderzoek doet en je markt leert kennen. En als accountant adviseer ik om een adviseur naar je plannen te laten kijken die kijkt welke mogelijkheden er zijn en of het financieel haalbaar is. Het is goed om dromen en ambities te hebben, maar het kan geen kwaad als er iemand is die je weer even met beide benen op de grond zet.” ■



Hét inkoopcollectief van mobiele telefonie voor alle ondernemers in Gelderland.

Met ons inkoopcollectief verzamelen we mobiele telefonieabbonementen. Dit volume bieden we bij een netwerk aan waardoor we onze fee tot 100% op uw rekening terug kunnen storten. Een extra korting van vele tientallen euro's per abonnement.

Fee retour naar u per aansluiting:



Deze directe voordelen hebben we al voor u ingericht:

- Mobiele abonnementen op het beste netwerk van Gelderland
- Maximaal besparen met de voordeelspeler op dit netwerk
- Gegarandeerde factuurkorting na analyse van het belgedrag
- Een persoonlijk aanbod, volledig afgestemd op uw eigen wensen

Op www.telecombattle.nl vindt u de huidige stand en alle informatie. Schrijf u direct in voor maximale korting voor u en deelnemende collega ondernemers.

telecom**battle**

Out of the Box event Businessclub de Betuwe

Leer creatief denken en pak nieuwe kansen



TEKST TEKSTBUREAU VANDERMAASTEKST

Het enige wat vaststaat, is dat alles verandert. Vooral ondernemers ervaren dit elke dag. Op tijd creatief kunnen schakelen om nieuwe kansen te pakken, blijkt echter niet altijd even makkelijk. Gelukkig is het volgens de bekende acteur, programmamaker en ondernemer Leo Dijkgraaf te leren. Donderdag 24 mei is hij de inspirerende gastspreker op het Out of the Box event van Businessclub de Betuwe. Het event is voor iedereen toegankelijk.

Leo Dijkgraaf (1952) is een creatief denker pur sang. Zijn leven staat in het teken van het bedenken van nieuwe en vernieuwende concepten om ze vervolgens met succes op de markt te zetten. Na een opleiding aan de Hogeschool voor de Kunsten in Utrecht speelde hij van 1982 tot 1989 Pino in Sesamstraat. Van 1988 tot 2000 werkte hij bij de televisie. Hij produceerde en bedacht onder meer concepten van programma's voor Henny Huisman, André van Duin, Ron Brandsteder en Carlo Boszhard.

Sinds 2000 is hij directeur van Dijkproducties BV, een holding dat eigen nieuwe en vernieuwende concepten bedenkt en op de markt zet. Het bekende callcenter 'Annie Connect', dat veel mensen met

een achterstand op de arbeidsmarkt opleidt en in dienst heeft, is één van deze concepten. In 2008 publiceerde Dijkgraaf het boek 'Out of the Box', waarin tal van creatieve denktechnieken met aansprekende voorbeelden aan de orde komen.

Direct in de praktijk

Op het Out of the Box event van Businessclub de Betuwe neemt Dijkgraaf zijn publiek mee in de wereld van het creatieve denken. Na zijn verhaal worden de besproken denktechnieken in kleine groepen direct in de praktijk gebracht in de vorm van een korte brainstormsessie. Tijdens een heerlijk buffet kunnen de brainstormuitkomsten even bezinken om vervolgens geëvalueerd te worden. Wie weet zit er een idee bij waar we in de toekomst nog veel over gaan horen. Grote merken als Volkswagen, Google, Apple en Philips zijn tenslotte ook ooit begonnen enkel vanuit een idee.

Borrel in ongedwongen sfeer

Het Out of The Box event met Leo Dijkgraaf wordt gehouden op donderdag 24 mei en begint om 17.45 uur in Zalencentrum Torenzicht, Waterstraat 11 te Lienden. Om 21.00 uur wordt het event afgesloten met een borrel in ongedwongen sfeer. Vooraf van 17.00 -18.00 uur is er Zakelijk Speeddaten. Ontvangst: 16.45 uur.

Toegang voor businessclubleden is gratis. De entree voor niet-leden is €19,95 (contant) aan de zaal.

Kijk voor meer informatie op www.businessclubdebetuwe.nl ■

Volg ons via twitter @BCdeBetuwe

INTROBOUW
Arbeid op maat

Pors | de Ridder
communicatie & public relations



Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

Reclame

Verbeek
Reclame

Verbeek Reclama
Groot Doornen 9-12
3927 GH Rommendaal

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

Specialist in Belastingadvies



Dé specialist
voor het MKB!

Stationsweg 31, EDE
Postbus 8250, 6710 AG EDE
T 0318 - 67 27 67
F 0318 - 67 27 66
E info@stargroup.nl
I www.stargroup.nl

Bedrijfshuisvesting/onderhoud



DTZ Zadelhoff

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



atd accountants
belastingadviseurs

**ATD Accountants en
Belastingadviseurs**
is al ruim dertig jaar een
landelijk werkend
accountants - en
belastingadvieskantoor
met vestigingen in
Breda en Bennekom

Postbus 282, 6710 BG Ede
0318-478100 - info@atd-accountants.nl

www.atd-accountants.nl

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen



DB SCHENKER

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

Als u op computers vertrouwt,
vertrouwt u op ons

Microsoft Small Business Partner
FUJITSU PARTNER
3CX PARTNER

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

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congrescentrum

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



Residence Rhenen

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



Tanteloes

Veerplein 1
3911 TN Rhenen
T 0317-616161
E info@tanteloes.com
I www.tanteloes.com

Autodealers



Saab Centre Gol

Galileistraat 28
3902 HR Veenendaal
0318 556999
0318 556969
info@saabcentregol.nl
www.saabcentregol.nl



Ekris Veenendaal B.V.

Plesmanstraat 45
3905 KZ Veenendaal
0318 546546
0318 525653
info@ekris.nl
www.ekris.nl



Van Hunnik Veenendaal

Newtonstraat 12
3902 HP Veenendaal
veenendaal@vanhunnikautogroep.nl
F 0318-519063
T 0318-541163
www.vanhunnikautogroep.nl/



De Werelt, Lunteren T (0318) 48 46 41
15 zalen (tot 600 personen) • 127 hotelkamers

Dennenheul, Ermelo T (0341) 56 86 00
3 zalen (tot 90 personen) • 32 hotelkamers

Goed voor elkaar

Congrescentrum.com
50
jaar
De Werelt
DE WERELT
DENNENHEUL



Graag ontvangen wij u in Lunteren en/of Ermelo. En of u nu met 2 of met 600 personen bijeen wilt komen, wij hebben de geschikte accommodaties. De Werelt en Dennenheul; centraal in het land, goed bereikbaar en gratis parkeerruimte.

Uw partner in business

SCHURMAN EN DE LEEUW

Nieuwe Kanaal 9-D

6709 PA Wageningen

Tel: 0317 - 413281

www.schurman-deleeuw-acc.nl

S+
DL

**SCHURMAN
EN DE LEEUW**
accountants



“Betrokkenheid is ons devies”

Advies voor innovatieve ondernemers

Innovatie staat hoog op de agenda van de overheid om de economie te bevorderen. Voor bedrijven zijn er regelingen in het leven geroepen die innovatie en ontwikkeling ook financieel aantrekkelijk maken. Ton Kock en Robert Jan Stronkhorst van Schuiteman Accountants & Adviseurs helpen ondernemers om optimaal gebruik te maken van de voordelen die de regelingen bieden.

In grote lijnen zijn er drie fiscale regelingen waar een ondernemer aanspraak op kan maken. De WBSO is een subsidie op loonkosten voor innovatie en bestaat al jaren. De Innovatiebox, deze houdt een tariefverlaging in op de vennootschapsbelasting. Nieuw in het rijtje is de Research & Development Aftrek (RDA). Deze regeling is een extra fiscale aftrek op de kosten die voor research en development worden gemaakt.

“Daarnaast zijn er nog andere potjes vanuit de overheid, Europa en soms zelfs vanuit de provincie”, vertelt Ton Kock. “Nederland is altijd afhankelijk geweest van kennis en handel. We staan nog wel in de top tien van meest innovatieve landen ter wereld, maar de ambitie is om in de top vijf van meest concurrerende economieën te komen, dat wil men bereiken door vernieuwing.”

Volgens Robert Jan Stronkhorst is de animo de afgelopen jaren sterk toegenomen. “Bedrijven hebben economische tegen-



Robert Jan Stronkhorst en Ton Kock

wind en juist innovatie is de brandstof voor groei. Ondernemers gaan ontwikkelingen inzetten om zich te onderscheiden en nemen er de tijd voor om nieuwe producten te ontwikkelen. Zeker in de Vallei-regio zitten veel innovatieve bedrijven en dat wordt sterk gestimuleerd.”

Innovatie

Om in aanmerking te komen voor subsidie worden eisen gesteld. Zo moet een idee vooral vernieuwend zijn, dat kan technisch maar ook minder tastbaar zoals software. Om voor de RDA in aanmerking te komen, moet een ondernemer al gebruik maken van de WBSO. Ton Kock: “Het zijn voor buitenstaanders vaak ingewikkelde en omslachtige regelingen. Een ondernemer wil vooral bezig zijn met ondernemen. Wij kennen de innovatiere-

gelingen. We kennen onze klanten en weten waar mogelijkheden zitten, die bedrijven helpen we op weg door de aanvragen te regelen, maar ook om in het traject erna vinger aan de pols te houden.”

Innovatieve ondernemers kunnen veel winnen als ze zich goed laten adviseren over de mogelijkheden die de subsidie-regelingen bieden. “Innovatie en ontwikkeling levert geld op en dat is een kans die ondernemers niet moeten laten liggen”, zegt Robert Jan Stronkhorst. “Vanuit onze adviserende rol kunnen wij de weg wijzen naar de juiste regelingen en subsidies en nemen we veel administratieve rompslomp uit handen. Bedrijven die plannen of ideeën hebben raad ik aan om ermee aan de slag te gaan en advies in te winnen want er is vaak meer mogelijk dan veel MKB’ers beseffen.” ■

In het groen

Helicon Bedrijfsopleidingen verzorgt door het hele land vakgericht onderwijs. Om actueel onderwijs aan te kunnen bieden werkt het instituut nauw samen met het bedrijfsleven. In samenwerking met Vallei Business schoven bedrijven en docenten van de opleiding Tuin, Park & Landschap in Apeldoorn aan om van gedachte te wisselen over de inhoud van het groene vak en hoe er nog beter op de actuele werkvloer ingespeeld kan worden.

Vlnr: Robert Wijnhoven, Edward Konijnenberg, Nicoline Wiersma, Marjolein Wassens, Ronald Sanders, Willem van Ark





Deelnemers:

- | | |
|------------------------|----------------------------------|
| 1. Robert Wijnhoven | Hoveniersbedrijf Luijendijk B.V. |
| 2. Nicoline Wiersma | Helicon Opleidingen |
| 3. Edward Konijnenberg | Konijnenberg Bos en Groen |
| 4. Willem van Ark | Staatsbosbeheer |
| 5. Ronald Sanders | Helicon Opleidingen |
| 6. Marjolein Wassens | Helicon Opleidingen |

Zeker in het groenonderwijs worden veel vaardigheden van een leerling verwacht; er moet theoretische kennis zijn, maar ook in de praktijk moeten studenten veel leren door stage te lopen. Hoewel er door Helicon hard wordt gewerkt om bedrijfsleven en onderwijs op elkaar aan te laten sluiten, blijft er een gat bestaan tussen opleiding en de beroepspraktijk. Willem van Ark: “Er moet een bepaalde basiskennis aanwezig zijn, plant- en boomkennis bijvoorbeeld. Als leerlingen bij ons stage komen lopen, is dat helaas niet altijd het geval. Dat ligt overigens

niet aan het onderwijs, maar aan de mentaliteit van de leerling. Wat we wel zien is dat er op scholen gedateerde kennis wordt onderwezen, ze lopen een stapje achter op de onderzoeken en inzichten die bij ons aan de orde van de dag zijn. Opleiding en praktijk moeten steeds bij elkaar gaan zitten en afstemmen of alles nog op dezelfde golflengte zit.” Een goede manier om als docent beter aan te sluiten op de actuele ontwikkelingen, is door mee te lopen in de beroepspraktijk. Ronald Sanders kreeg vanuit Helicon die mogelijkheid. “Je blijft na-

tuurlijk wel op de hoogte via vakliteratuur en dergelijke, maar de beste manier is om dat te ervaren. Ik heb zelf een docentenstage gelopen en merk dat die ervaring mij meer inzicht heeft gegeven in het vak en dat heeft invloed op de manier waarop je lesgeeft. Toch zal je als onderwijsinstituut altijd een stapje achter blijven lopen omdat de eisen vanuit het ministerie steeds strenger worden en er veel meer moet gebeuren in minder tijd.” Om het mbo meer body te geven, heeft het ministerie besloten om de eisen aan te scherpen. Een voordeel is dat instellingen aan de poort mogen gaan selecteren of het instroomniveau van een leerling voldoende is. Aan de andere kant wordt er meer aandacht besteed aan algemene vorming en mogen stages maximaal twaalf weken duren. De uitdaging is om opleidingen zo in te richten dat de ▲



aansluiting op de praktijk beter gaat. “Ik ben het ermee eens dat de basiskennis goed moet zijn”, zegt Edward Konijnenberg. “Als je daarmee de mist in gaat, hebt je er als bedrijfsleven altijd last van. Maar ik vind het ook belangrijk dat die algemene vakken zoals wiskunde, natuurkunde en Nederlands op het programma staan. Misschien dat andere bedrijven dat niet zo spannend vinden, maar ik wil graag dat mijn medewerkers een bepaald inzicht hebben en bijvoorbeeld ook in fatsoenlijk Nederlands hun dagrapporten in kunnen vullen.”

Spanningsveld

De partijen aan tafel zien duidelijk dat er een spanningsveld is tussen de wensen van het bedrijfsleven, de mogelijkheden die de opleidingen hebben en de

regels die de overheid stelt. Een goede samenwerking is essentieel om invulling te geven aan goed onderwijs. Volgens Marjolein Wassens maakt Helicon gebruik van alle mogelijkheden om die samenwerking te houden en versterken. “Wij werken veel met bedrijven samen, niet alleen als stagebedrijf maar vragen ze ook voor gastlessen en kunnen we gebruik maken van de materialen van bedrijven om de inhoud zo up-to-date mogelijk te houden. Wij vinden dat de kennis en expertise van bedrijven een onmisbare invulling is voor het onderwijs wat wij verzorgen.”

Nicolien Wiersma haakt daar op in: “We spraken al over de docentstage die we bij alle docenten in het land stimuleren. Ze kunnen aangeven wat ze willen leren in hun vakgebied en draaien dan met een

bedrijf mee. De input die docenten opdoen, nemen ze mee naar het dagonderwijs. Op deze manier maken we het gat tussen theorie en praktijk kleiner en we hebben er goede ervaringen mee.” Robert Wijnhoven ziet in de praktijk dat veel leerlingen bij hem in het bedrijf stageopdrachten en competenties meebrengen die niet relevant zijn of niet aansluiten op het niveau van de opleiding. Vooral de eisen vanuit Den Haag maken het moeilijk om een student de praktijk echt te laten ervaren. “Ik krijg soms mensen binnen op niveau 4 die tekeningen moeten maken, alles door moeten rekenen, een complete planning moeten maken en dan nog leiding moeten geven aan een groepje hoveniers ook. Ik vind dat niet binnen de opleiding passen, dit soort zaken horen meer op het hbo te-

recht of mbo+. Maar ze moeten het doen om hun diploma te halen en zo kunnen wij de stagiairs niet in het diepe gooien om het echte vak te ervaren.”

Ambitie

De opleiding Tuin, Park & Landschap van Helicon biedt een gevarieerde inhoud maar is niet voor iedereen weggelegd. Juist in het groene vak heeft het bedrijfsleven behoefte aan mensen met passie en affiniteit. Het opleidingsinstituut en de bedrijven waarmee ze samenwerkt, willen potentiële leerlingen vooraf een realistisch beeld van het vak geven zodat de studenten weten waar ze aan beginnen.

“In onze sector zijn er ongeken- de mogelijkheden en er is voor elk wat wils”, zegt

Edward Konijnenberg. “Toch staat en valt een opleiding in het groen met persoonlijke ambitie, je moet er wel het type voor zijn. Ik denk dat juist daarom de beeldvorming vooraf al goed moet zijn.” Beeldvorming en persoonlijke ambitie zijn voor Helicon belangrijk in de selectie vooraf. Ronald Sanders: “We willen ons onderscheiden door in te spelen op de vraag vanuit het bedrijfsleven, maar dat is moeilijk omdat de ontwikkelingen sneller gaan dan dat het mogelijk is om een opleiding uit te schrijven. Ik pleit ervoor om het onderwijs, het bedrijfsleven en de overheid samen aan tafel te krijgen zodat je er steeds zo dicht mogelijk bovenop kan zitten. We zijn daar mee bezig in Apeldoorn en zetten ons er hard voor in om dat te motiveren.”

Willen van Ark is het daarmee eens. Hij vindt dat het onderwijs een proces is waar alle partijen invulling aan kunnen geven. Tot slot denkt hij dat vooral het bedrijfsleven meer kan doen om zelf ook actief deel te nemen aan het onderwijs. “Ik vind dat iedereen mee moet denken. Ik juich die docentenstage natuurlijk toe, maar ik denk dat ook het bedrijfsleven zich in kan zetten om de instellingen te bezoeken en te kijken hoe het daar gaat en mee te draaien. Op deze manier kan je voorlichting geven en een reëel beeld van het vak geven, maar zie je ook waar onderwijsinstellingen tegenaan lopen. Ik vind dat heel leerzaam. Als je die mogelijkheid krijgt, moet je het zeker doen.” ■



Ede op weg naar nieuw werken



Ede behoort tot de zogenoemde 100.000-plus gemeentes in Nederland, en groeit nog steeds. Mede als gevolg van de maatschappelijke en technologische ontwikkelingen besloot de ambtelijke organisatie van een sectorenmodel over te gaan op een directiemodel. Tevens werd een pilot gestart om Het Nieuwe Werken in te voeren als onderdeel van een cultuuromslag.

Vallei Business was benieuwd hoe Ede te werk ging bij het invoeren van deze nieuwe manier van werken. We spraken hierover met Trix Hellendoorn (HR-adviseur), Wim Potman (hoofd Huisvesting) en Erwin Vervaart (IT-manager).

Potman legt uit: “De voornaamste reden voor de overgang naar Het Nieuwe Werken (HNW) is dat de organisatie slagvaardiger wil werken en een modern en aantrekkelijke werkgever wil zijn. Ook voor jonge mensen die net beginnen aan hun carrière. De maatschappelijke ontwikkelingen en de maatregelen die ons door de centrale overheid worden opgelegd met betrekking tot bezuinigingen, bevestigen onze timing. Wil je dit als organisatie goed faciliteren, dan heb je zowel op IT-gebied als op huisvestingsgebied eigentijdse middelen nodig. Ons interieur hier dateerde nog uit 1998,

en het werd tijd om dat eens aan te pakken. Waarmee we, juist met de inzet van de moderne ICT-middelen, naar een heel ander concept konden gaan. We zaten in een halfopen kantoorconcept, dat wil zeggen dat de leidinggevende een eigen kamer had, afdelingen hadden nog een deur die dicht kon, enzovoort. Nu zijn we naar een open, transparante kantooromgeving gegaan waarbij we gekeken hebben naar de werkplekbehoefte van dat moment, en dat hangt af van de activiteiten die de mensen daar verrichten. Dus nu hebben we een open plek, maar ook halfopen en concentratiewerkplekken.”

Vervaart vervolgt: “Wij zaten ook met de ICT. We moesten toch al vernieuwen en dan ga je natuurlijk kijken wat er in de toekomst op ons afkomt. Wat zijn de trends? Bring Your Own is één van de trends.

Maar ook thuis kunnen gaan werken in plaats van hier op kantoor. Dat zat er eigenlijk al aan te komen, los van HNW.”

Taart

De aanpak was in eerste instantie top-down, vertelt Hellendoorn. “Omdat het een totaalpakket is en met name omdat het gaat om een cultuur- en gedragsverandering, is wel gezegd: de cultuur en het gedrag die we wensen, daar zit bijvoorbeeld een stuk ondernemerschap in. Zelfstandigheid, meepraten.”

Met dat totaalpakket doelt Hellendoorn op het feit dat bij het proces alle aspecten van de organisatie betrokken werden. Ter voorbereiding werd twee maanden lang met vier themagroepen gesproken over de procedure én over de inhoud. “In iedere themagroep zaten 10 tot 15 van de mede-



werkers die als eerste zouden ‘overgaan’ naar HNW. Want de pilot gaat in eerste instantie om 220 mensen (van de in totaal 950 medewerkers, red.). Eén werkgroep hield zich bezig met cultuur, een andere met leiding en sturing en de andere twee met ICT en met huisvesting. Elke maand kwamen die werkgroepen bij elkaar, soms onder begeleiding van mij en soms onder leiding van een externe adviseur van Veldhoen. Die hebben we erbij gehaald omdat zij veel ervaring hebben met HNW. Op basis van de gesprekken hebben de vier werkgroepen op een gegeven moment een advies geschreven. Er is vervolgens ook gekeken hoe dat allemaal op elkaar zou passen. Welke huisvesting ondersteunt het best de slagvaardige en ondernemende organisatie? En hoe wordt dat vanuit IT gefaciliteerd? Om te zorgen dat er een taart gebakken wordt waar een passend glazuurlaagje overheen zit. En op basis daarvan zijn we steeds verder gegaan in het traject. Dus we zijn inderdaad top-down begonnen, maar zeker in het begintraject zijn heel veel medewerkers erbij betrokken.” Dit is helemaal in de lijn van Het Nieuwe

Werken. Doel en randvoorwaarden komen top-down, de invulling wordt bottom-up geleverd.

Vooroordelen

Juist dat erbij betrekken van de medewerkers is ook volgens Vervaart van groot belang: “Er waren mensen die niet mee wilden doen, die zeiden: ‘HNW, dat is niets voor mij’. Daar is Trix mee gaan praten, want juist die kritische blik was nodig om ons scherp te houden en te blijven zoeken naar de juiste insteek. Door die gesprekken was het ook mogelijk onterechte vooroordelen weg te nemen.” Voorbeelden van die vooroordelen waren onder andere: ‘ze willen me mijn werkplek afnemen’, en: ‘ze willen dat ik thuis ga werken en dat ik dus mijn collega’s niet meer zie’.

“Je kunt niet iedereen in alles tegemoet komen maar uiteindelijk was er door deze aanpak zeer breed draagvlak voor invoering van HNW. En niet alleen omdat we op die manier slagvaardiger kunnen zijn, de burger beter en sneller van dienst kunnen zijn – maar ook dat we onderling als organisatie beter, effectiever kunnen samenwerken.”

Bij dat ‘mentale’ traject werd de hulp ingeroepen van externe deskundigen, deze trainden de leidinggevenden hoe zij HNW konden implementeren in de organisatie. Hellendoorn: “Dan ging het met name over een stuk sturing, maar ook: wat wordt er van je verwacht in het kader van HNW? Wat gaat er veranderen, hoe houd je mensen bij elkaar, hoe ga je overleg organiseren? Hoe word je een output manager, die stuurt op resultaat en niet op input?”

Plekje

Dat beter samenwerken wordt voor een belangrijk deel ook gefaciliteerd door de nieuwe huisvesting. Men kan nu gebruik maken van taakgerichte ruimtes. Hellendoorn hierover: “Mensen zoeken een plekje, ook om met anderen samen te werken of te overleggen. We zijn efficiënter bezig, het hoeft niet gelijk in overlegvorm, je hoeft niet vooraf een afspraak te maken, de eilandjes zijn opgeheven.” Een ander voorbeeld van het meer samenwerken is het feit dat de leidinggevenden nu niet meer in aparte kamertjes zitten, maar ‘gewoon’ tussen de andere medewerkers. ▲



Dat was wel even wennen, zegt Potman: “Vroeger ging het over controle uitoefenen, nu zou ik het meer ‘samenwerken’ willen noemen. En die samenwerking is sterk verbeterd doordat ik nu gewoon tussen de medewerkers zit. Het was wennen voor hen en ook voor mij. Maar uiteindelijk werken we veel beter samen omdat er heel snel overleg kan plaatsvinden. Een bonus in de eerste maanden is misschien wel dat er wat harder gewerkt werd omdat ik erbij kwam te zitten. Maar dat slijt snel...”

Stabiel

De rol van de IT-afdeling is ook sterk veranderd, gaat Vervaart verder: “5, 6 jaar geleden waren wij het nog die bepaalden hoe je moest gaan werken. Omdat het stabiel en goed moest draaien. Nu is het vooral zo: alles wat de organisatie vraagt, dat probeer je zo snel en zo goed mogelijk te implementeren. Dat geeft bij de systeembeheerders ook wel een bepaalde onzekerheid, want die hadden vroeger echt het gevoel: wij hebben het in de vingers. Dat het niet helemaal aansloot bij wat de gebrui-

kers wilden, dat was niet het belangrijkste. Nu moet je inspringen op hetgeen zij willen. Het geeft een stukje onveiligheid dat je de ivoren toren hebt moeten verlaten, maar je bent wel dichterbij de klant.” Daarnaast is per afdeling een zogenoemde digicoach aangesteld, dat is iemand die meer dan anderen interesse en verstand heeft van automatiseringsproblemen. Ze helpen de gebruiker verder met het digitaal werken en het slim inzetten van automatiseringsmiddelen. Maar ook de gebruiker zal zich meer digitaal moeten gaan opstellen.

Voor wat betreft de ‘papierwinkel’ hebben de medewerkers voortaan nog maar één plank van 90cm tot hun beschikking om zaken op neer te zetten. Dat had niet alleen te maken met de verdergaande digitalisering van de dossiers, maar ook met het loslaten van de vaste werkplekken. Zo werden er afspraken gemaakt over de bezetting: als iemand langer dan 45 minuten zijn of haar werkplek verlaat, dan moet die persoon zorgen dat die werkplek leeg is: clean desk.

Vervaart gaat in op die digitalisering: “We willen hier niet papierloos gaan werken, maar papierarm. Mensen mogen best thuis of hier de documenten uitprinten om er aantekeningen op te maken, maar scan die daarna dan in en gooi het papier weg. Ik ben er wel van overtuigd dat mensen nog papier blijven gebruiken, maar dat gaat veranderen: ze gaan steeds meer met tablets werken.”

Afspraken

HNW vraagt van de medewerkers een drastische verandering in hun gedrag en oude werkpatronen. Daarom zijn ook diverse workshops gehouden, en werden er afspraken over gemaakt. Hellendoorn: “We zitten pas vanaf 28 november in dit gebeuren. In het begin spitsten de zorgen en de vragen zich voornamelijk toe op de huisvesting en de IT. Daar hebben we de kinderziektes wel achter de rug, maar nu komt de gedragskant aan de orde. Eén van samenwerkingsafspraken is niet eten op de werkplek. Een andere is al genoemd: na 45 minuten zorgen dat je een clean desk achterlaat. Op dit moment is de werkplek-

bezetting nog redelijk ruim, maar in april komen er vanuit andere locaties nog eens 30 collega's naar de HNW-bouwdelen."

Potman legt uit: "We hebben als gemeentelijke organisatie 7 panden waarvan we er één langdurig verhuurd hebben, de medewerkers uit de andere panden komen langzamerhand naar deze locatie. Waarschijnlijk zullen we dan 3 van de 6 panden gaan afstoten." Het is dan niet zo dat al die mensen op één locatie komen werken, gaat Potman verder. "We hebben nog geen thuiswerkregeling, die moet er wel gaan komen. Voordat we begonnen met verbouwen hadden we hier op piekdagen 24 plekken leeg, per 100. We hadden dus een bezettingspercentage van 76%. Dat hebben we teruggebracht naar 72 werkplekken per 100 medewerkers, dat betekent dat het percentage nog iets omhoog is gegaan, en dat houdt in dat we op sommige momenten, met name de dinsdag en de donderdag, een krapte zullen gaan merken. Als ik dat weet, kan ik vanuit thuis om half negen inloggen op het netwerk, mijn mail wegwerken en om 10 uur hier zijn voor het geplande overleg. Dan maak ik tot die tijd geen gebruik van een werkplek."

Vervaart gaat verder: "Je ziet met HNW dat men vaak naar kantoor komt om elkaar te ontmoeten. En we hebben geleerd, ook van andere bedrijven, dat het handig is om elkaar toch zeker twee keer per week te zien. Dat je een soort overleg regelt, en dan zie je die piekmomenten, vaak op de dinsdag en de donderdag. Dan zit het gebouw heel gauw vol, maar dan is het ook wel zo dat heel veel mensen dan juist gaan vergaderen. Dan zijn de werkplekken ook wel weer beschikbaar." De ICT-manager zag bij andere bedrijven dat die extra vergaderruimte op de dinsdagen en donderdagen bijhielden om dat te faciliteren. "Dat was achteraf een heel foute beslissing, zeiden ze. Want eigenlijk moesten we het krap houden zodat de mensen gingen uitwaaien naar de maandag of de woensdag."

Volgens Hellendoorn heerst bij een deel van de mensen, onder meer parttime werkende vrouwen, de vrees dat hun rooster zal worden omgegooid, wat voor problemen kan zorgen bijvoorbeeld met de opvang van de kinderen. Potman ziet ook

positieve kanten: er is ook verloop, en nieuwe, vaak jonge mensen, kun je makkelijker sturen voor wat betreft de dagen die gewerkt moeten worden.

Daarnaast wordt er ook nog gekeken naar zaken als videoconferencing, en het inrichten van thuiswerkplekken. Dat laatste heeft niet alleen een grote impact op het budget van de afdeling huisvesting, ook de afdeling I & A (Informatisering en Automatisering) moet dan allerlei zaken faciliteren: inloggen, beveiliging, enzovoort.

'Ik ben er wel van overtuigd dat mensen nog papier blijven gebruiken, maar dat gaat veranderen: ze gaan steeds meer met tablets werken'

Instructie

De feitelijke invoering van Het Nieuwe Werken was op 28 november van het vorig jaar. Dat begon met een gezellig samenzijn en enkele speeches. Vervolgens werden de sleutels van de lockers uitgereikt, een instructie gegeven over de nieuwe manier van telefoneren (er moet nu eerst worden ingelogd), een instructie over hoe je je digitale werkplek 'naar je toehaalt', en kantoorinrichter Ahrend was met enkele specialisten aanwezig om een zitinstructie te geven voor de nieuwe bureaustoelen en werkplekken zodat men de werkplek ergonomisch verantwoord kon instellen. Deze nieuwe medewerkers hebben hier vanuit een goede work-life balance ook behoefte aan.

Vangnet

Dat de voorbereiding goed was bleek ook uit het feit dat er een soort vangnet was: een team van deskundigen die konden helpen bij het oplossen van problemen met de nieuwe manier van werken. Helledoorn: "We hadden daar drie weken voor gepland, maar eigenlijk waren we in drie dagen al klaar." Wel signaleerde het team (het E-team) dat niet iedereen even

oprecht was met de klachten: dat had dan vaak te maken met het feit dat die mensen eigenlijk niet goed konden omgaan met de verandering. Een ander aspect was dat men niet altijd even goed kon omgaan met de afspraak dat mensen elkaar konden aanspreken op bijvoorbeeld te luidruchtig telefoneren, of toch eten op de werkplek. In dat soort gevallen moest de leidinggevende alsnog even 'op zijn strepen gaan staan'.

Volwassen

De drie managers zijn het er volmondig over eens: de nieuwe manier van werken vereist een meer volwassen benadering van – en door – de medewerkers. Op de vraag of Ede een geheel eigen manier heeft gevonden om HNW in te vullen, antwoordt Potman stellig: "Nee, niet een eigen manier, maar ik vind wel dat we de juiste accenten hebben gelegd. We hebben nadrukkelijk ingestoken op gedragsverandering via Het Nieuwe Werken. Als alleen ICT of alleen huisvesting ermee was begonnen, was het veel moeilijker geweest. Nu zie je dat de samenwerking tussen huisvesting en ICT gezorgd hebben voor een stroomversnelling. Als je er aan begint vanuit een bezuinigingsoogpunt of 'het lijkt me wel leuk om eens een nieuwe inrichting te hebben', dan gaat het niet lukken."

De pilot voor modernisering van de organisatie, gedrag en HNW mag als geslaagd worden beschouwd. Het team kijkt nu al hoe het concept verder kan worden uitgerold, door de gehele ambtelijke organisatie. Helledoorn sluit af: "We hebben dit gezien als een leerproces: echt ervaren met elkaar wat er op je af komt. Voortschrijdend inzicht is belangrijk. Kosten gaan voor de baten uit, het zijn allemaal termen die van toepassing zijn. We proberen hier een soort leeromgeving te maken: waar lopen we tegenaan? We fungeren ook al als voorbeeld voor andere gemeentes. Er zijn er al diverse hier komen kijken hoe wij het gedaan hebben."

De gemeente Ede maakt zich klaar voor de toekomst. Om de burger beter van dienst te zijn, om met Ede verder te kunnen groeien en om in een krimpende arbeidsmarkt een aantrekkelijk werkgever te zijn. Dankzij de goede en degelijke aanpak zal dat zeker lukken! ■

BUSINESS FLITSEN



If We Communicate van start

If We Communicate opent haar deuren. If We Communicate, gevestigd in Ede, is een nieuw communicatiebureau met een sterke focus op creatieve online communicatie. Het bureau heeft dertig jaar ervaring in communicatie, grafische vormgeving en webdevelopment.

Het nieuwe bureau is opgezet door Peter Mulder en Maarten Bouwman. Beide brengen in If We Communicate hun ruime kennis en ervaring op het gebied van creativiteit en techniek samen.

Communiceren vanuit de kern

If We Communicate gaat in de communicatieaanpak uit van een compleet traject. Peter Mulder: "Bij communicatie is het niet altijd even duidelijk waar het proces begint en eindigt. Daarom zoeken we naar de kern van wat klanten willen communiceren. Hiermee bereiken we dat klanten op de juiste wijze en plaats contact hebben met hun doelgroep. In de aanpak gaan we uit van drie stappen: advies, creatie en productie. We bieden een allround communicatieconcept waarmee klanten op elk vlak van communicatie scoren. Bovendien zorgen we voor de complete uitvoering van middelen."

Techniek ontmoet communicatie

Steeds meer MKB-ondernemingen doen hun zaken online. De manieren waarop we online communiceren zijn talloos en ontwikkelen zich in razendsnel tempo, stelt Maarten Bouwman. "Wil je de concurrentie voor zijn dan is het belangrijk hier vroeg op in te spelen. We volgen volop de trends en kunnen daardoor klanten adviseren om integraal en gericht te communiceren. We geloven dat onze klanten zo ook online een stevige reputatie opbouwen."



Hans de Leeuw vertrekt bij Rabobank Vallei en Rijn

Met het samengaan van Friesland Bank en Rabobank (begin april) is een nieuw directieteam en een nieuwe raad van commissarissen bij Friesland Bank aangetreden. Hans de Leeuw, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn is benoemd tot directievoorzitter van de Friesland Bank. Hij gaat leidinggeven aan de integratie tussen de Friesland Bank als 100% dochter van Rabobank Nederland.

De keuze van Friesland Bank om een coöperatieve fusie aan te gaan met Rabobank heeft eveneens gevolgen voor Rabobank Vallei en Rijn. Vanwege het vertrek van De Leeuw is Barry van de Lagemaat, momenteel directeur Bedrijven bij Rabobank Vallei en Rijn, door de raad van commissarissen benoemd tot waarnemend directievoorzitter.

Van Hardinxveld via Flevoland en Ede naar Friesland

Hans de Leeuw begon in 1986 bij Rabobank Hardinxveld-Giessendam. Via Rabobank Flevoland kwam hij in 2004 in de FoodValley om bij Rabobank Vallei en Rijn directievoorzitter te worden. Na ruim zeven jaar trekt een nieuwe uitdaging en gaat De Leeuw leidinggeven aan de integratie tussen Friesland Bank en de Rabobank.

Sterke merken

Met een dubbel gevoel neemt Hans de Leeuw afscheid van Rabobank Vallei en Rijn. "Het kost moeite om deze prachtige bank, waar ik ruim 7,5 jaar heb mogen werken, achter me te laten. Maar, het is een mooie tijd geweest en de bank staat er prima voor. Het is om die reden dat ik dan ook met een gerust hart 'ja' heb gezegd op dit aanbod. Friesland Bank en de Rabobank hebben dezelfde wortels. We zijn beiden coöperaties, die midden in de samenleving staan. Het zijn twee sterke merken, met een geweldige staat van dienst. Maar belangrijker nog: we hebben beiden de ogen gericht op de mensen die er het meest toe doen: de klanten. Ik ben er dan ook van overtuigd dat deze krachtenbundeling een mooie toekomst tegemoet gaat."

1^e Groot Ondernemersdebat Midden-Gelderland

Op dinsdag 17 april 2012 vond in de Westerbouwing in Oosterbeek het 1e Groot Ondernemersdebat Midden-Gelderland "Waar liggen mijn kansen" plaats. Met als speciale gasten Henny van der Most en Burgemeester Tuijnman van de gemeente Overbetuwe verkenden ondernemers uit de gemeente Overbetuwe en de regio Renkum de kansen voor de regio op de thema's maakindustrie/bouw, logistiek en leisure/duurzaam ondernemen. De avond werd geleid door Bob Roelofs.

Burgemeester Tuijnman sprak in haar inleiding over samenwerking en korte lijnen. Ze memoreerde nog het feit dat de gemeente Overbetuwe is verkozen tot de 'meest klantvriendelijke gemeente in de regio' en nodigde het bedrijfsleven uit om gebruik te maken van de coöperatieve houding van de gemeente. Daarnaast onderschreef ze nog dat het in het huidige economisch klimaat niets toevoegt om elkaar de put in te praten. Als laatste pleitte ze nog om vooral te ondernemen waarbij rekening gehouden wordt met ons klimaat.

Ondernemer en gastspreker Hennie van der Most gaf met zijn bevolgen presentatie blijk van ondernemerschap en riep de ondernemers in deze regio op toch vooral 'out

of the box' te denken en als ondernemer je kansen te pakken.

Met one-liners als: 'in het donker kun je niet vliegen' en 'geld is een middel geen doel' verdeelde hij ondernemers in 4 groepen waarbij zijn duidelijke voorkeur lag bij de ondernemers die geheel zelfstandig een bedrijf neerzetten onder het motto 'echte ondernemers beginnen met niets.'

Vervolgens startte het debat op thema's waarbij een aantal prominente ondernemers uit de regio waren verzocht aan de hand van stellingen hun visie te geven. Vervolgens werd gesloten met een publieksstemming. Op de stelling 'eigen bedrijf eerst' reageerden een zeer grote meerderheid dat ze een sterke voorkeur hebben om lokaal

'zaken' te doen. De 'bereikbaarheid van de regio' werd zeker niet als slecht ervaren.

De wetenschap dat de A50 een 2de Waalbrug krijgt en de A15 haar verlenging, draagt hier zeker aan bij. Over de identiteit van de regio volgde een uitgebreide discussie en ondanks dat bij regelmaat 'fruit' en 'leisure' als grote plus werd aangevoerd, sloot het debat dat de regio nog onvoldoende eigen gezicht heeft.

Als slot wist de Belgische Armand Schreurs met een ludieke afsluiting op scherpe wijze de avond samen te vatten waarna met een brede lach begonnen kon worden met een vruchtbare netwerkvond.

Jaarlijks terugkerend evenement

Het 1e Groot Ondernemersdebat Midden-Gelderland werd georganiseerd op initiatief van de ondernemersverenigingen Ondernemers Contact Overbetuwe (OCO) en Ondernemerskring Midden Gelderland. Het is de bedoeling dat het een jaarlijkse traditie wordt en dat voortaan elk voorjaar een Groot Ondernemersdebat plaatsvindt voor alle ondernemers in de gemeente Overbetuwe en de regio Renkum en omstreken. Deze eerste editie werd mede mogelijk gemaakt door de gemeente Overbetuwe en de Kamer van Koophandel Centraal Gelderland.

Slotconclusie

De organisatoren van deze eerste editie van het Groot Ondernemersdebat Midden-Gelderland zijn tevreden over de uitkomsten van het debat. Volgend jaar rekenen wederom op een grote opkomst van ondernemers. ■



Kidsdag Hoekelum:

Unieke verwendag voor bijzondere kinderen

De stichting Kidsdag Hoekelum organiseerde 2 mei in Kasteel Hoekelum in Bennekom een unieke verwendag voor kinderen die noodgedwongen uit huis zijn geplaatst door Bureau Jeugdzorg.

BN'er en 3FM-dj Giel Beelen gaf een workshop plaatjes draaien en de bekende rapper en straatvoetballer Soufiane Touzani verzorgde een spetterende clinic. De kinderen konden zich laten pimpen door een visagiste, een modespecialist en een kapster om zich vervolgens als model te laten ver-

eeuwigen in een shoot door fotograaf Arjan van Bruggen. Actievelingen konden zich helemaal uitleven op de skelterbaan, die door BergToys ter beschikking was gesteld. Het kasteel, dat deze dag sponsorde met tal van faciliteiten, stelde zijn keuken beschikbaar voor de culinaire fijnproevers. ■

Meer informatie? Neem telefonisch contact op met Jaco van Holland op (06) 533 359 32 of neem een kijkje op www.kidsdaghoekelum.nl of www.facebook.com/kidsdaghoekelum Twitter: @kidsdaghoekelum





LET YOUR BODY DRIVE



NIEUW. DE PEUGEOT 208
VANAF € 13.340

14% BIJTELLING → GEEN WEGENBELASTING → GEEN BPM

Gem. verbr. 208 (afh. van type motor) l/100 km: 3,4-5,8; km/l: 29,4-17,2; CO₂: 87-135 gr/km.

AUTOMOBIELBEDRIJF VAN HUNNIK B.V.

Arnhem-Zuid	De Overmaat 31	Tel.: (026) 327 27 77
Dodewaard	Dalwagen 98	Tel.: (0488) 41 13 37
Oss	Griekenweg 26	Tel.: (0412) 63 29 33
Tiel	Simon Stevinstraat 15	Tel.: (0344) 61 22 91
Veenendaal	Newtonstraat 12	Tel.: (0318) 51 90 63

www.vanhunnikautogroep.nl



PEUGEOT

De genoemde consumentenadviesprijs is op basis van 3-deurs, incl. btw, bpm en bpm-toeslag, excl. kosten rijksaankopen, verwijderingsbijdrage en leges. Wijzigingen en fouten voorbehouden.



De nieuwe Hyundai i30 staat nu bij Bochane



Oordeel zelf

Nieuwe generatie Hyundai i30 vanaf € 16.995,-

A 20%

U least al een Hyundai i30 vanaf €333,-*

Gecombineerd brandstofverbruik: 3,7 - 6,7 (l/100 km) / 27 - 14,9 (km/l); CO₂ - emissie: 97 - 157 (g/km). Uitstoot- en brandstofverbruikgegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens Europese Verordening 715/2007/EEG.

GENOEMDE PRIJZEN ZIJN INCL. BTW EN BPM EN EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN, LAKTOESLAG EN VERWIJDERINGSBIJDRAGE. AFGEBEELDE MODELLEN KUNNEN AFWIJKEN VAN STANDAARDUITVOERING. *GENOEMDE LEASEPRIJS IS INCL. BPM EN EXCL. BTW GEBASEERD OP 20.000 KM / 60 MND. DIT AANBOD WORDT GEDAAN DOOR HYUNDAI LEASE. VOOR MEER INFORMATIE BEL 030 698 58 97 OF MAIL NAAR INFO@HYUNDAILEASE.NL. DRUK- EN ZETFOUTEN VOORBEHOUDEN. VRAAG UW DEALER NAAR DE VOORWAARDEN. ENERGIELABEL IS AFHANKELIJK VAN DE VERKRIJGBARE UITVOERING.

www.hyundai.nl



ARNHEM VELDOVEN 15, TEL. 026-3628080, **HETEREN** POLDERSTRAAT 5, TEL. 026-4722272, **UTRECHT** FRANCISCUSDREEF 10-16, TEL. 030-2619528, **VEENENDAAL** GALILEISTRAAT 12, TEL. 0318-529555, **ZEIST** ODIJKERWEG 54, TEL. 030-6926070



ZAKEN

VALLEI

AUTOTESTDAG



Testdag vol verrassingen

De zakenautotestdag van Vallei Business stond donderdag 19 april weer op het programma. Zoals altijd was het een druk bezochte dag waarop testrijders de kans kregen om de nieuwste modellen te rijden en proefritten te maken. Ook dit jaar waren er overvloedig auto's aanwezig om de deelnemers hun beste kant te laten zien.

Hoewel de dag wisselvallig en fris begon op de parkeerplaats van Hotel PTC+, kon er binnen in het restaurant heerlijk worden genoten van een lekker kopje koffie en een lunchbuffet. De testauto's werden van alle kanten gefotografeerd en zowel de testrijders als de autodealers kregen een uitgebreide instructie over de routes van de dag.

Na de fotografie en lunch ging de stoet van start. De testrijders zochten hun testexemplaren op en zo reed het gezelschap naar Restaurant Campman, een mooie locatie midden in de bossen, waar ook voor de nodige versnaperingen was gezorgd. Het invullen van de testverslagen hoort bij deze dag, we willen graag horen wat onze gasten van de gereden auto vinden.

Ook hier moesten de deelnemers weer op zoek naar de zakenauto waarop ze waren ingedeeld om de volgende route te rijden. De tweede stop was bij een

oude bekende; restaurant L'Orage waar wederom de ontvangst gastvrij en goed-

verzorgd was. Vanwege het doorgebroken zonnetje kon iedereen hier lekker buiten gaan zitten om hun oordeel te vellen.

Als laatste stop stond Landgoed De Scheleberg op het programma. Hier kon iedereen nog even genieten van de gereden rit en rustig de testverslagen invullen. Na de groepsfoto werd de laatste testrit aangevangen richting de hoofdlocatie Hotel PTC+ waar de testrijders nog de kans kregen om in de modellen te rijden waar ze niet op waren ingedeeld. Als afsluiting kon het gezelschap nog genieten van het buffet. ■

Deelnemers:

Jan Nout	Markinno
Jorrit Koops	Schuiteman Accountants&Adviseurs
Maarten van Veen	Two hands for you, massagetherapie
Edgar de Leeuw	Schuurman&deLeeuw Accountants
John Korthouwer	Van Zon Partners
Sjaak Hamstra	Wecare International
Jan Veldhuizen	VHM abc
Wim Werkman	Nederlands Instituut voor Verkeersveiligheid
Maarten Schoo	DTZ Zadelhoff
Martijn Veen	DTZ Zadelhoff
Huib van Loon	Oxonia Fleet Solutions
Kees Leunis	Alpha bedrijfsopvolging&Advies BV
Jos van Deursen	Autotaalglass Wageningen
Maarten Blok	Van Veen advocaten
Winfred Ortse	Buro Koorts
Bas van Hardeveld	Jac. Van Hardeveld Kwaliteit voor kantoor
Milo Stavenuiter	Autotaalglass Wageningen

De autotestdag werd mogelijk gemaakt door:

Locaties:

Hotel PTC+
Restaurant Campman
Restaurant L'Orage
Landgoed De Scheleberg

Vallei Auto Groep
Bochane
Subaru Centre Gol
Pouw Stermerdink
Henk Scholten

Auto's:

Ekris
Autobedrijf van Hunnik

Autofotografie:
Joost Franken





BMW 118i

DEALER: EKRIS

Jan Nout: "Ondanks de grootte is er genoeg ruimte in de auto. Voor de zakelijke rijder is het een sportieve auto met veel comfort en een goede afwerking. Voor deze BMW betaal je niets teveel. Ik vind het een prima mix tussen zakelijk en sportief."

Gerrit Flier: "Een heerlijke complete auto met veel pit. Het is in mijn ogen een leuke auto om erbij te hebben waarbij de prijs en de kwaliteit prima in balans zijn, ik mis de lederen bekleding, maar verder is hij wel lekker vlot."

Bas van Hardeveld: "De rijeigenschappen zijn goed en de eerste indruk is prima, hij is lekker snel. Voor een accountmanager die geen gezin heeft en veel

comfort zoekt, zou ik deze BMW aanraden. Voor mij zit er te weinig ruimte in."

Maarten Blok: "Een hele sportieve wagen. Hij is wat prijzig. Het is wel sportief genieten met deze auto, voor mij zit er alleen te weinig kofferbakruimte in."

John Korthouwer: "Een auto voor de sportieve rijder met echte Duitse kwaliteit die prima in balans is tegenover de prijs die je betaald. Voor mij is hij qua ruimte te klein, maar misschien is het iets voor mijn vrouw."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	118i Sportline
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	1.6
Vermogen:	170 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1 op 17,8
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 7,5 s
Topsnelheid:	222 km/u
Uitrusting:	Diverse
Verkoopprijs:	€ 41.576,-
Leaseprijs :	€ 599,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 27.950,-
Informatie:	www.ekris.nl



BMW 335i

DEALER: EKRIS

Winfred Ortse: "Hij stuurt scherp en straalt sportiviteit uit. Het is een hoge prijs die je betaald maar wel voor zeer hoge prestaties. Ik zou hem aanraden als de maximale rijderbeleving."

Maarten Schoo: "Een zeer compleet uitgevoerde 3 serie. In de sportstand is dit een sportief genot om in te rijden. De BMW heeft een goede wegligging en zeker voor de volwassen sportieve rijder een aanrader voor deze prijs."

Jan Veldhuizen: "Een wolf in schaapskleden, een hele mooie en nette auto. Voor een zeer sportieve rijder een aanrader tegen een goede prijs, zeer compleet."

Jos van Deursen: "Dit is helemaal BMW. De buitenlijnen zijn mooi en rustig, binnen is de afwerking degelijk en zoals het hoort met weinig frutsels en overzichtelijk. Ik vind de 'kale' uitvoering prijzig, maar juist de luxe uitvoering is zeker waar voor je geld. Als je niet perse op hoeft te vallen, maar toch een echte auto wil rijden, dan is dit de auto."

Sjaak Hamstra: "Helemaal geweldig een geweldige ervaring om hier een testrit in te maken. Helaas boven mijn budget."

Huib van Loon: "De afwerking is prima, hij is representatief. Deze BMW is voor deze prijs erg rijk uitgerust en heeft veel opties. De rijdynamiek is geweldig zowel het comfort als de sportiviteit. Ik heb meer ruimte nodig in mijn auto, de bagageruimte schiet voor mij wat te kort."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	335i
Type:	Luxury Line
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	3.0
Vermogen:	306 pk
Koppel:	400 Nm
Verbruik:	1 op 13,8
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 5,5 s
Top snelheid:	250 km/u
Uitrusting:	diverse
Verkoopprijs:	€ 77.450,-
Leaseprijs :	€ 720,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 35.900,-
Informatie:	www.ekris.nl



BMW 530 D

DEALER: EKRIIS

Gerrit Flier: "Een plezierige auto om in te rijden en heel compleet. De prijs is ten opzichte van wat BMW ervoor biedt helemaal in balans met de kwaliteit. Het kost een paar centen, maar dan heb je ook alles. Ik kan geen redenen bedenken om hem niet aan te schaffen."

Jan Veldhuizen: "Mijn eerste indruk is goed, het is een zeer nette auto. Hij is comfortabel met toch zeer sportieve trekken."

Milo Stavenuiter: "Een geweldige auto. Ik vind het een prachtige auto van hoge kwaliteit die zeer bruikbaar is als directiewagen."

Bas van Hardeveld: "Alles klopt aan deze BMW. Hij is comfortabel met een mooie afwerking. Hij rijdt lekker en rustig en is prima geschikt voor de lange afstanden. Prijs en kwaliteit zijn in perfecte balans. Het is een directieauto voor iemand die veel comfort en luxe zoekt."

Maarten Blok: "Dit is absoluut rijgenot, hij is duur maar de kwaliteit is dan ook geweldig. Ik heb er een woord voor: Super!"

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	530 d
Type:	Touring High Executive
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	3.0
Vermogen:	258 pk
Koppel:	560 Nm
Verbruik:	1 op 16,9
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 6,1 s
Topsnelheid:	258 km/u
Verkoopprijs:	€ 93.113,-
Leaseprijs :	€ 925,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 45.950,-
Informatie:	www.ekris.nl



HYUNDAI i30 HB

DEALER: BOCHANE GROEP

Jan Nout: "Een auto met een strakke en sportieve uitstraling, het is ook een snelle sportieve wagen die heel comfortabel rijdt. Ik vind het een mooie auto voor een nette prijs, je krijgt waar voor je geld."

Wim Werkman: "Een hele complete wagen met een mooie afwerking en uitstekende navigatie. Ik zou hem ook zo willen aanbevelen aan iemand, ook de prijs die je betaald voor de kwaliteit is uitstekend. Ik heb een groot gezin en daarvoor is hij wel te klein."

Jorrit Koops: "Ik ben ook te spreken over de navigatie, die is heel goed. De afwerking is mooi en het is een complete auto."

Zeker een goede prijs voor wat je krijgt, vijf jaar garantie is goed. Ik zou hem in zijn klasse zeker willen aanraden."

SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	i30 HB
Type:	1.6 GDI i-motion
Transmissie:	6 versnellingen, Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1598
Vermogen:	135 pk
Koppel:	164 Nm
Verbruik:	1 op 20
Topsnelheid:	190 km/u
Verkoopprijs:	€ 18.995,-
Leaseprijs :	€ 333,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 16.995,-
Informatie:	Hyundai-veenendaal@bochanegroep.nl www.bochane-hyundai.nl



PEUGEOT 3008

DEALER: AUTOBEDRIJF VAN HUNNIK

Jorrit Koops: "Eerlijk gezegd was ik sceptisch over de buitenkant, maar na de rit bijzonder verrast door het hybride effect. De zitpositie is zeer goed, het is een goede automaat met een afwerking van niveau. De prijs is goed, maar hybride moet de koper wel aanspreken. Aanrader als een gezinsauto die verrassend veel ruimte heeft voor dit type auto."

Bas van Hardeveld: "De beleving was voor mij nieuw en de eerste indruk is goed. Het hybride gevoel dwingt mij tot relaxed rijden en dat vind ik positief. Het comfort en het panoramadak zijn zeer fraai. Een goede prijs voor de auto die je krijgt, veel voor weinig. Voor een

gezin met kinderen kan ik hem wel aanraden."

Gerrit Flier: "Deze auto viel mij erg mee voor een hybride. Qua duurzaamheid wel een goede en verantwoorde keuze. De kofferruimte viel wat tegen, maar dat is inherent aan een hybride."

John Korthouwer: "Ik ben blij verrast door deze auto, hij is keurig verzorgd en heeft een goede prijs voor de kwaliteit die je krijgt. Het is een comfortabele auto die zuinig rijdt. Zelf ben ik, denk ik, nog niet toe aan een hybride, maar voor gezinnen met kinderen is dit zeker een aanrader."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	3008
Type:	Bleu Lease executive HYBRID
Transmissie:	EGS
Cilinderinhoud:	1998
Vermogen:	163 pk op voorwielen
Koppel:	dieselmotor 300/1750 rpm
Vermogen:	37 pk op achterwielen
Koppel:	electromotor 200 NM
Totaal vermogen:	200 pk
Totaal Koppel	500 nm
Verbruik:	(1 op) 26,3 km
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 8,5 sec.
Topsnelheid:	191 km/u
Uitrusting:	17"wielen
Verkoopprijs:	€ 38.690,00
Leaseprijs :	€ 894,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 38.690,00
Informatie:	Robert van Kins



CITROËN DS5

DEALER: AUTOBEDRIJF VAN HUNNIK

Martijn Veen: "De Citroën is anders dan anders, een verrassende auto met een mooi design. Ik heb wat problemen met de bereikbaarheid van de knoppen. Het is een complete auto, wel met een prijskaartje."

Winfred Ortse: "Je krijgt een cockpit-gevoel in deze wagen, heel creatief chique en onderscheidend. De prijs is hoog, maar hij heeft wel een bijzondere styling en een eigenwijs karakter."

Maarten Schoo: "De afwerking is goed en het rijgedrag is comfortabel. Ik vind hem alleen geen zakelijke uitstraling hebben voor mijn gevoel. De prijs is aan de hoge kant, maar in de hybride uitvoering heeft deze auto echt iets extra's."

Kees Leunis: "Ik vind hem wel representatief, het interieur is zeer fraai gestyled. Qua uiterlijk en comfort is hij prima. Het is een

redelijke prijs voor de auto, maar hij vraagt wel om wat meer accessoires. Aanrader voor iemand die een complete auto zoekt, geen massaproduct wil en graag een aparte auto rijdt."

Jos van Deursen: "Wat een prachtige vormgeving! Het is echt weer een Citroën zoals het hoort. Gezien de extra's een prima prijs-kwaliteitverhouding, dat had ik niet verwacht. Een echte Citroën, heel exclusief qua lijn."

Huib van Loon: "Een vooruitstrevend model met opvallende vervormingen. Het interieur is netjes en verzorgd. Een goede prijs voor een complete en mooie uitvoering. Het is een opvallend model in een complete uitvoering. Geen grijze muis."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	DS5
Type:	E-HDI 110 airdream *EGS* Chic
Transmissie:	EGS
Cilinderinhoud:	1560
Vermogen:	112 pk
Koppel:	270/1750 rpm
Verbruik:	(1 op) 22,7 km
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12,4 sec.
Topsnelheid:	191 km/u
Uitrusting:	Leer/navigatie
Verkoopprijs:	€ 34.690,00
Leaseprijs :	€ 713,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 34.550,00
Informatie:	Robert van Kins



TECHNOLOGIE & VAKMANSCHAP

VERANDER DE DEFINITIE

CITROËN DS5 NU BIJ ONS IN DE SHOWROOM

Een unieke combinatie van de modernste technologie en ouderwets vakmanschap. Waarbij de 4-wiel aangedreven Full Hybrid Diesel-technologie zorgt voor maar liefst 200 pk (147 kW) en een CO₂-uitstoot van slechts 99 g/km. Kom nu langs en kijk naar de Citroën DS5 zoals je nooit eerder naar een auto keek.

V.A. 20% BIJTELLING

Gem. verbr.: 3,8 - 7,3 l/100 km; 13,7 - 26,3 km/l;
CO₂: 99 - 169 g/km. Leaseprijs vanaf € 649 excl. BTW, Full Service Operational Lease excl. brandstof, incl. metallic lak via Citroën Business Finance op basis van 48 maanden, 20.000 km per jaar. Afgebeeld model kan afwijken van het standaardmodel. Wijzigen voorbehouden.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE





AUDI A8

DEALER: VALLEI AUTO GROEP

Wim Werkman: "Helemaal te gek om er een dagje in te rijden. Voor het geld wat je ervoor betaald heb je ook echt wat. Voor mij zit het niet in de financiële mogelijkheden, maar als je echt helemaal wil uitpakken, moet je deze hebben maar dan wel met een chauffeur."

Bas van Hardeveld: "Alles klopt aan de A8, het interieur is hij subliem, de afwerking is top en het rijgedrag is super. Voor deze klasse is de prijs ook goed in verhouding tot de kwaliteit. Dit is echt een auto voor een directeur met chauffeur die in een dikke auto wil rijden, maar toch heel sportief."

Edgar de Leeuw: "Een prachtige, elegante en representatieve auto. Er blijven weinig dingen te wensen over met zo'n wagen. De prijs is niet voor iedereen haalbaar, maar het is een hele mooie zakenauto voor het hogere zakensegment."

Maarten van Veen: "Een goede directeursauto zou ik zeggen. Hij heeft een mooi weggedrag en een comfortabele zit. Voor de prijs krijg je een zeer complete zakenauto en het is het waard."

SPECIFICATIES

Merk:	Audi
Model:	A8 lang
Type:	Proline plus Limo lang
Transmissie:	8 versnellingen Tiptronic automaat
Cilinderinhoud:	3.000 cc
Vermogen:	290 pk
Koppel:	420 Nm
Verbruik:	1 op 11
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 6,1 s
Topsnelheid:	250 km/u (begrensd)
Uitrusting:	Pre Sense front, Comfort sport stoelen, Bose, servo sluiting portieren, dubbel glas en vier zone airco
Verkoopprijs:	€ 126.450,-
Leaseprijs :	€ 2475 ,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 99.900
Informatie:	www.valleiautogroep.nl



ŠKODA Superb Greenline en Greentech.



Superb 1.6 TDI
Greenline
Tijdelijk vanaf
€ 28.400,-
Lease vanaf
€ 595,-

Superb 1.6 TDI
Greenline
Tijdelijk vanaf
€ 29.700,-
Lease vanaf
€ 599,-

Superb 1.4 TSI
Greentech vanaf
€ 24.990,-
Lease vanaf
€ 565,-

A-label

20% bijtelling

Standaard beschikken de Superb 1.6 TDI Greenline en de Superb 1.4 TSI Greentech over o.a.:

- ✓ 7 airbags, inclusief knie-airbag
- ✓ Aangepaste versnellingsbak (geldt alleen voor de Greentech)
- ✓ Boordcomputer MaxiDOT
- ✓ Cruise control
- ✓ ESC (Elektronische Stabiliteits Controle)
- ✓ Middenarmsteun vóór
- ✓ Mistlampen vóór
- ✓ Radio/CD/MP3-speler
- ✓ Regeneratief remsysteem
- ✓ Stop-/startstelsysteem
- ✓ Volautomatische airconditioning



De Superb Greenline en Superb Combi Greenline zijn ook leverbaar als Businessline met o.a. lichtmetalen velgen, navigatiesysteem, xenonverlichting en parkeersensoren. U betaalt hiervoor slechts € 500,- meer.

Kom nu naar onze showroom voor een overtuigende proefrit. U bent van harte welkom.

skoda.nl

Brandstofverbruik gemiddeld 4,4 l/100 km (1 op 22,7), CO₂-emissie 114 gr/km. 

Leasebedragen zijn per maand, excl. BTW en brandstof via ŠKODA Leasing o.b.v. 48 mnd en 20.000 km per jaar o.b.v. Operational Lease. Incl. verzekering met een eigen risico van € 500,-. Alle genoemde vanaf prijzen zijn incl. BTW en BPM, excl. verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Getoonde afbeeldingen kunnen meeruitvoeringen bevatten. Actieperiode loopt tot en met 28 april 2012. Kijk voor meer informatie op www.skoda.nl of kom langs in de showroom.

VALLEI AUTO GROEP

Galileistraat 32
3902 HR Veenendaal
Telefoon: 0318 - 509 960

www.valleiautogroep.nl / info@valleiautogroep.nl





SKODA SUPERB COMBI

DEALER: VALLEI AUTO GROEP

Winfred Ortse: "Hij heeft een keurige uitstraling, stuurt strak en heeft veel (been) ruimte. Je krijgt veel auto voor een nette prijs. Hij heeft de ruimte van een A6, de degelijkheid van een Volkswagen en de prijs van een Skoda, helemaal goed dus."

Maarten Schoo: "Hij oogt representatief en is comfortabel, naar mijn smaak is de afwerking wat oubollig. Het is voor de prijs een complete auto, inclusief navigatie."

Milo Stavenuiter: "Ik rijd zelf Octavia en dit is de uitgebreide grotere versie, helemaal top. De prijs is prima. Als je een zakelijke rijder bent die wel het comfort wil van de grote merken, maar tegen een lagere prijs is dit een aanrader."

Kees Leunis: "Hij maakt een buitengewoon degelijke indruk, het rijgedrag is prima en het comfort zeer goed. Er zit ook ongewoon veel ruimte in. Misschien dat het imago van het merk nog wat beter kan want meer value for money krijg je niet. Deze auto moet je een kans geven. Ik kan namelijk geen zinnig argument bedenken om hem niet aan te schaffen."

Huib van Loon: "Een luxe uitvoering met veel ruimte en een zakelijke uitstraling. Het is nog geen premiummerk, maar voor deze prijs en de luxe die geboden wordt en de ruimte die erin zit, is de verhouding goed."

SPECIFICATIES

Merk:	Skoda
Model:	Superb combi (De geteste en afgebeelde Skoda Superb betreft een 3.6-uitvoering. De technische gegevens hebben betrekking op de 1.6 TDI Greentech-uitvoering met 20% bijtelling)
Type:	Ambition businessline
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1.6 TDI Greenline 1598 cm ³
Vermogen:	105 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1 op 22,7
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12,5 s
Topsnelheid:	192 km/u
Uitrusting:	Sunset (extra donkere getinte achterportierpanelen en achterraut), Bluetooth handsfree carkit
Verkoopprijs:	€ 35.507, 50
Leaseprijs :	€ 780,- (ex brandstof, incl. pas) (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	hatchback € 24.990,- (excl. afleverkosten) - Combi € 30.600,- (excl. Afleverkosten)
Informatie:	www.valleiautogroep.nl



SUBARU OUTBACK

DEALER: GOL SUBARU

Maarten van Veen: "De Subaru is een mooie representatieve auto met goede en comfortabele stoelen en hij schakelt goed. Ik vind de bekleding in het testmodel saai, daartegenover staat wel dat ik de prijs goed vind voor wat je ervoor krijgt. Voor de zakelijke rijder of leaserijder zeker een aanrader. Ik zou deze wel overwegen als ik meer kilometers zou rijden."

Winfred Ortse: "Hij heeft een verzorgde uitstraling, is compleet en comfortabel. De prijs is gunstig en de uitrusting is rijk voor die prijs. De moter is stil en hij rijdt rustig. Ik zou hem aanraden als betaalbaar en onderscheidend representatief."

Maarten Blok: "Voor mij was dit een nieuw merk om in te rijden en zeker een aangena-

me ervaring. Het is een net afgewerkte auto met een prettige automaat. Tegen een redelijke tot goede prijs heb je een goede auto. Misschien niet voor het grote publiek, maar onbekend maakt onbemind. Ik zou zeggen; stap in en laat je verrassen."

Kees Leunis: "Een verrassende ervaring om met de Outback te rijden. Het rijgedrag is ontspannen door het lage zwaartepunt, het comfort is prima en de afwerking is van hoog niveau. Redelijkerwijs is er geen reden om hem niet aan te schaffen. Voor deze prijs is hij voldoende compleet, levert goede prestaties en heeft een goede automaat. Geef deze auto een kans en laat je verrassen."

SPECIFICATIES

Merk:	SUBARU
Model:	Outback
Type:	2.5i Euxury Plus 2.0i
Transmissie:	automaat - CVT
Cilinderinhoud:	2.5 ltr. 4 cilinder Boxer
Vermogen:	167pk / 123 kW
Koppel:	229 Nm / 4000 tpm
Verbruik:	(1 op) 1 op 11,9
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 10,4 sec.
Topsnelheid:	198 km/uur
Uitrusting:	DVD Navigatie met TMC en Bluetooth, Dolby Pro Logic audiosysteem, Achteruitrijcamera, Xenon, Lederbekleding, Elektrisch verstelbare stoelen (L met geheugen), Schuif-kanteldak, 17" LM velgen, CVT automatisch versnellingsbak
Verkoopprijs:	€ 47.495,- +/- € 795,- metallic
Leaseprijs :	€ 1284,- per maand (ex. BTW) (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 47.495,-
Informatie:	gol.subaru.nl



SUBARU XV

DEALER: GOL SUBARU

Martijn Veen: "Hij heeft een mooie sportieve uitstraling met een goede afwerking en complete uitrusting. Voldoende pit voor een leuke rit en zeker een goede prijs-kwaliteitsverhouding. Ik zou hem aanraden als ideale gezinsauto met veel ruimte, compleet en ook veilig."

Edgar de Leeuw: "Je voelt je veilig in de XV en hij rijdt goed. Qua zakelijke representativiteit is hij iets minder naar mijn smaak. Prijs en kwaliteit zijn prima in verhouding, het is een goede en sterke auto met een snelle acceleratie."

Maarten van Veen: "Hij heeft een leuke vormgeving, lekker sportief rijgedrag met goed zicht en perfecte stoelen. Zeker het overwegen waard al ga ik eerder voor de dieselversie. Het is een goede zakenauto tegen een goede prijs."

Wim Werkman: "Ik moet wel wennen aan het merk Subaru, maar ben er wel over te spreken, helemaal goed. Misschien heeft het merk een imago probleem, maar dat is zeker niet van toepassing, het is een mooie auto met een mooie aanschafprijs en rijdt zuinig."

Jorrit Koops: "Een zeer goede auto, sportief en representatief met een complete uitrusting. In mijn ogen is de prijs-kwaliteitsverhouding de beste van de hele dag. Ik heb geen reden waarom ik hem niet aan zou schaffen."

SPECIFICATIES

Merk:	SUBARU
Model:	XV
Type:	2.0i Luxury Plus 2.0i
Transmissie:	automaat - CVT
Cilinderinhoud:	1995 cc. 4 cilinder Boxer
Vermogen:	150pk / 110 kW
Koppel:	196 Nm bij 4200 tpm
Verbruik:	(1 op) 1 op 15,2
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 10.7 sec.
Topsnelheid:	187 km/uur
Uitrusting:	Navigatie met TMC en Bluetooth, XENON 17" LM velgen, Cruise Control, Dual-Zone climate control, achteruitrijcamera, etc., etc. zijn o.a. standaard in deze uitvoering.
Verkoopprijs:	Test uitvoering: € 32.495,- +/+ € 695,- metallic
Leaseprijs :	vanaf € 606,- per maand (ex. BTW) (full operationaal, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 27.495,- +/+ € 695,- metallic
Informatie:	gol.subaru.nl

DE NIEUWE LANCIA THEMA & LANCIA VOYAGER. ONTDEK DE NIEUWE DEFINITIE VAN KLASSE EN INHOUD.



Thema

- Lederen bekleding
- Verwarmbaar stuurwiel
- Geluidswerend glas
- Keyless Go
- Automatische niveauregeling
- Bluetooth Streaming Audio
- Uconnect[®] multimediasysteem
- Vanaf € 53.500,-

Voyager

- 7 zitplaatsen
- Automatische transmissie
- Lederen bekleding
- Elektrisch bedienbare voorstoelen
- Stow 'n Go[®] systeem
- Uconnect[®] handsfree communicatie
- Triple-zone automatische airco
- Vanaf € 56.000,-

Lancia geeft een nieuwe dimensie aan klasse, technologie en inhoud. In de nieuwe Lancia Thema beleeft u kwaliteit in zijn mooiste vorm. Technologisch geavanceerd en elegant dankzij het volledig nappalederen interieur. De Lancia Thema nodigt u uit voor een reis in stijl. De nieuwe Voyager geeft u letterlijk de ruimte. Dankzij het Stow 'n Go systeem, waarmee u de binnenruimte flexibel kunt indelen zonder de stoelen te verwijderen. Beleef optimaal comfort in verwarmde lederen stoelen en een tot in perfectie afgewerkt interieur.

DE NIEUWE LANCIA THEMA EN LANCIA VOYAGER.
DAT IS WAT U VERDIENT.

Gem. brandstofverbruik: 7,1 - 10,8 l/100 km (1 op 9,3 - 14,1).
CO₂-emissie: 185 - 252 g/km.

Prijzen inclusief btw/bpm, exclusief kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage.
Vraag naar de voorwaarden. Wijzigingen voorbehouden.





LANCIA THEMA

DEALER: POWW STEMERDINK

Jan Veldhuizen: "Het is een mooie auto die veel te bieden heeft. Niet iedereen heeft een Lancia en dat springt wel in het oog. Voor de prijs heb je veel opties en een super stijlvolle auto."

Sjaak Hamstra: "Een geweldige auto met een comfortabele uitrusting en een perfect rijgedrag, dat alles tegen een redelijke prijs. Als je je niet beperkt tot een aantal merken en veel auto wil voor je geld, ben je met deze goed uit voor relatief weinig geld."

Edgar de Leeuw: "De auto glijdt over de weg als een echte limousine. Hij oogt representatief en is zeer comfortabel en veilig. Aanrader voor iemand die veel rijdt en een zeer luxe zakenauto wil tegen een goede prijs."

Martijn Veen: "De Lancia is een absolute blikvanger, de afwerking is luxe en hij heeft een zeer hoog comfort. Hij komt zeker op de snelweg helemaal tot zijn recht. Hij is niet goedkoop, maar je krijgt er wel een zeer complete auto voor. Een testrit is zeker een aanrader en een ervaring qua comfort."

SPECIFICATIES

Merk:	Lancia
Model:	Thema
Type:	3.0 6 MultiJet II Executive
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	3000
Vermogen:	239 pk
Koppel:	550
Verbruik:	(1 op) 14,1
Acceleratie:	7,9
Topsnelheid:	230
Uitrusting:	Executive uitvoering(o.a. 20"LM-velgen, Alpine Sound Group, DVD/HDD Navigatiesysteem, Blind Spot Detection, Actieve Cruisecontrol, Achteruitrijcamera, Poltrona Frau Bi-Colore Lederen Bekleding
Verkoopprijs:	€ 65.950,-
Leaseprijs :	€ 1.321,56,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 53.500,-
Informatie:	www.pouwstemerdink.nl



JEEP COMPASS

DEALER: POUW STEMERDINK

Maarten Blok: "Een mooie auto die van alle gemakken is voorzien. De Jeep is voor zakelijk en privégebruik stoer en representatief tegen een goede prijs."

Gerrit Flier: "Van buiten heeft hij veel vierkante accenten, niet mijn smaak. Hij rijdt lekker, zit lekker en is een fijne auto. Ik vind het een prettige SUV met veel opties, je hebt een echte Jeep voor een betaalbare prijs."

Jan Nout: "De Jeep is een stoere auto in het perfecte formaat, hij rijdt stabiel en heeft een krachtige motor. De startprijs is goed en voor een redelijke prijs heb je veel mooie extra's. Als je iets

stoers wil rijden en niet teveel wil betalen, dan is dit wel een aanrader."

Kees Leunis: "Zeer comfortabel met een representatieve uitstraling. Het is een complete auto met goed rijgedrag. De prijs en kwaliteit liggen goed in verhouding. Hij is compleet en het is een zorgeloze auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Jeep
Model:	Compass
Type:	2.4 Limited CVT
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	2359
Vermogen:	170 pk
Koppel:	220Nm
Verbruik:	(1 op) 11,6
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 10,7
Topsnelheid:	180 km/u
Uitrusting:	Limited uitvoering(o.a. 18" LM-velgen, Chromen Details, Elektrische verstelbare stoelen, Climate Control) + Technology, Safety and Convenience Pack
Verkoopprijs:	€ 37.090,-
Leaseprijs :	€ 714,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 27.890,-
Informatie:	www.pouwstemerdink.nl



VOLVO

DEALER: HENK SCHOLTEN

Maarten Schoo: "Een auto met uitstekend weggedrag en verrassend compleet uitgerust. Ik moest wel wennen aan de spraakgestuurde navigatie, maar het dashboard is overzichtelijk en eenvoudig te bedienen. Ik kan niets verzinnen om hem niet aan te schaffen. Voor een zakelijke rijder is dit een complete auto met een hoge afwerking tegen een heel goede prijs."

Jos van Deursen: "De S60 heeft een strakke afwerking en is heerlijk comfortabel. Overzichtelijk en weinig knoppen voor een zakenauto. Zeker in vergelijking met andere auto's in deze prijsklasse is de prijs-kwaliteitsverhouding erg goed. Een degelijke auto waar iedereen mee voor kan komen rijden."

Sjaak Hamstra: "Een prima auto, netjes afgevoerd zonder teveel poespas en zeer representatief. Je krijgt waar voor je geld voor een klasse auto."

Maarten van Veen: "Met name de afwerking en het comfort zijn goed. Het is een plezierige auto om in te rijden, hij is prachtig qua styling, hij rijdt heerlijk met een vlotte schakeling en comfortabele stoelen. De prijs is mooi voor hetgeen je krijgt."

Martijn Veen: "De auto heeft een representatieve uitstraling, zeer modern en sportief. Hij is zeer compleet. Voor de zakelijke rijder is het sterke punt dat je een hoge kwaliteit krijgt en de nodige luxe, hij is zeker een proefrit waard om het te ervaren."

Edgar de Leeuw: "De S60 rijdt super en sportief. Het comfort en de veiligheid zijn prima in orde waarbij de prijs ook goed is voor een representatieve auto. Kortom; mooi en sportief."

SPECIFICATIES

Merk:	Volvo
Model:	S60 D2 (DrivE) Kinetic
Transmissie:	Handgeschakeld, 6-versn.
Cilinderinhoud:	1600cc
Vermogen:	115pk
Koppel:	270Nm
Verbruik:	1 op 23,3
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 10,9 sec.
Topsnelheid:	195 km/u
Uitrusting:	Business Pack Pro, R-Design velgen (18"), R-Design achterbumper, Achteraf leder inbouw.
Verkoopprijs:	€ 34.995,- (Auto in test circa € 39.000,-)
Leaseprijs :	€ 778,35 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 32.995,-
Informatie:	Harry Zegers, Henk Scholten Ede, 06-51191938 of 0318-666688



NIEUW: SUBARU XV



Vanaf €27.495,-*



Confidence in Motion

CHECKLIST

XV

- Symmetrisch All Wheel Drive (AWD)
- Ook met Lineartronic CVT automatische transmissie
- Automatisch Start/Stop systeem (benzine-versies)
- Ook met groen-energie label
- Trekgewicht tot 1.600 kg
- Achteruitrijcamera en multifunctioneel kleurendisplay
- Lichtwasten volgen, knie-airbag, privacy glass
- Regen- en lichtsensoren, Bluetooth compatible handsfree system
- Keuze uit 3 uitrustingsniveaus
- Keuze uit 3 boxermotoren: 1,8 en 2,0 liter benzine; 2,0 liter diesel



LAAT U VERRASSEN DOOR EEN TOTAAL NIEUWE SUBARU. DE XV STAAT NÚ IN ONZE SHOWROOM. WELKOM !

VANAF B

Gem. verbruik resp. CO₂-uitstoot XV afh. van type/uitvoering: 5,6 - 6,9 l/100km, 17,9 - 14,5 km/l; 146 - 160 gr/km.



Trezia, 5-deurs, v/a €15.975,-*, ook met dieselmotor.



WRX STI AWD, 4- of 5-deurs, v/a €67.995,-*.



XV AWD, 5-deurs, v/a €27.495,-*, ook met Boxer Diesel.



Forester, 5-deurs, v/a €31.495,-*, ook met Boxer Diesel.



Legacy, 4- of 5-deurs, tijdelijk** v/a €33.495,-*, ook met Boxer Diesel.



Outback, 5-deurs, v/a €47.495,-*, ook met Boxer Diesel.

Gem. verbruik resp. CO₂-uitstoot afhankelijk van model/type/uitvoering: 4,3 - 10,5 l/100 km, 23,3 - 9,5 km/l; 113 - 243 gr/km.

*Incl. BTW/BPM, excl. kosten rijksaarmaken en verwijderingsbijdrage. **Betreft actiemodel zolang de voorraad strekt. Wijzigingen voorbehouden.

Subaru Centre Gol

Galileistraat 28 • 3902 HR VEENENDAAL (aan A12, afrit 23a) • 0318 - 556 999 • www.SubaruCentreGol.nl



UW VOLVO S60 EN V60

OOK FISCAAL GENIETEN

DRIVE
20% BIJTELLING



VOLVO S60 VANAF €32.995

VOLVO V60 VANAF €34.695

S60 EN V60 LEASEN V.A. €629 p/m

De Volvo S60 en V60 voldoen vanaf nu nog beter aan uw lease-eisen. U maakt gepaste indruk op uw klanten en collega's met het elegante Scandinavische design. U geniet van het comfortabele interieur en zijn dynamisch karakter. Dankzij Volvo Sensus controleert u safety-sensoren, navigatie en audio zonder enige moeite. Het ultieme rijden. En de S60 en V60 zijn nu zelfs verkrijgbaar met 20% bijtelling. Zo kunt u ook fiscaal genieten. In de Volvo S60 en V60 draait alles om u.

VOLVOCARS.NL

Volvo S60 v.a. €32.995 en Volvo V60 v.a. €34.695 incl. btw, excl. kosten rijksaarmaken, verwijderingsbijdrage. S60 en V60 lease v.a. €629 p/m, incl. btw en btw/afsch. v.a. Full Operational Lease, 90 incl. 20.000 km/j, Volvo Car Lease 2015-04-01-30 september. Wijzigingen voorbehouden. Gem. verbruik: 4,3 - 10,2 l/100 km (23,3 - 9,8 km/l), gem. CO₂-uitstoot resp. 114 - 237 g/km.

Henk Scholten

Amhem - Malburgsteeweg 10
Nijmegen - Weg door Jonkerbos 10
Ede - Neonstraat 19
Tiel - Kellenseweg 24
Culemborg - Plantijnweg 31
www.henkscholten.nl

Uw doelen en ambities centraal. Voor nu en later.

Rabobank Vallei en Rijn is de bank voor ondernemers. In welke fase uw onderneming zich ook bevindt. Onze lokale accountmanagers van de teams MKB en Grootzakelijk kennen de markt en bieden u toegang tot een uitgebreid netwerk van specialisten. Niet alleen in deze regio, maar ook wereldwijd. Onze stijl van werken is typisch Rabobank. Een bank die investeert in u én in de samenleving. Met als doel een stabiele langdurige relatie met u op te bouwen. Dat doen we overigens al ruim 100 jaar in deze regio. Zo kunt u uw doelen en ambities realiseren. Kortom, dat is bankieren op solide basis.



Ondernemers bankieren bij de Rabobank.
Op solide basis.

Rabobank. Een bank met ideeën.



“De basis is de bal zo snel mogelijk onder controle krijgen zodat je iets meer tijd hebt om te kijken”

Finovion is een advies- en administratiekantoor met vestigingen in heel Nederland en ondersteunt ondernemers bij het verkrijgen van meer grip op de zaak vanuit financieel oogpunt. Naast het verlenen van ondersteuning bij het traditionele accountantswerk, zoals het voeren van de administratie, belastingaangiften en jaarwerk, geeft Finovion ondernemers inzicht in hun cijfers. Op regelmatige basis worden de cijfers met u doorgenomen en worden acties naar de toekomst uitgezet. Finovion is dus uw ideale sparringpartner. Zoals Johan Cruijff ooit heeft gezegd: “De basis is de bal zo snel mogelijk onder controle krijgen zodat je iets meer tijd hebt om te kijken.” Ook voor financiën geldt dat als deze gedurende het jaar onder controle zijn, de koers van het bedrijf beter kan worden bepaald.

Bij het uitvoeren van onze werkzaamheden leggen wij de nadruk op het persoonlijke contact en het in begrijpelijke taal uitleggen van de cijfers. Wij werken volledig transparant. Zo komt op basis van uw wensen een vast maandelijks abonnement tot stand. Wij voorkomen hiermee onduidelijkheden en vervelende verrassingen.

Bel voor een nadere kennismaking of voor meer informatie naar Finovion Rhenen.

Reken op Finovion voor:

- Financiële administratie
- Salarisadministratie
- Internetboekhouden
- Managementinformatie
- Jaarrekening
- Belastingaangiften
- Advies

“

Mijn administratie doe ik zelf via internet. Wel gebruik ik mijn vaste contactpersoon regelmatig als vraagbaak.

”