



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

**VALLEI**

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 26 | NUMMER 3 | JULI 2012

# BUSINESS®



Coverstory:

## Schuman Incasso & Gerechtsdeurwaarders

De impact van de Wet Incassokosten (WIK)

Forum:

Financieren en investeren

Special:

Green & Fun cars

Nationaal  
Rob de Wijk  
'Het is 5 over 12'





## **“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.  
”



# VOORWOORD



*Nu de komkommerperiode is aangebroken, breekt voor het team van Vallei Business ook een periode aan van welverdiende rust. De vakanties zijn gepland en de reisplannen waren de afgelopen maand trending topic bij de uitgeverij.*

*Toch moest er natuurlijk ook serieus gewerkt worden. We willen onze lezers graag over de nodige nieuwe ontwikkeling informeren en dus staat Schuman Incasso & gerechtsdeurwaarders op de cover. De nieuwe wetgeving omtrent incasso heeft voor veel ondernemers gevolgen en dat wilden we natuurlijk belichten.*

*Bij ons komen vaak vragen binnen over bedrijfsfinancieringen en investeringen. Vaak horen we dat banken niet meer bereid zijn om het MKB te financieren. We nodigden financiële experts uit om deel te nemen aan ons forum over dit onderwerp. Zoals u kan lezen in het artikel, kan de bal niet alleen op de banken gespeeld worden.*

*In de vaste katern 'FoodValley' staat deze editie de gemeente Ede centraal. Ook Ede laat weer zien hoe dynamisch en veelzijdig de FoodValley regio is en hoe belangrijk het is om samen te werken. Niet alleen als bedrijven en gemeente, maar ook de samenwerking tussen de gemeenten zorgt voor bedrijvigheid en innovatie.*

*De jaarlijkse autotestdag hebben we omgedoopt tot 'green&fun'. Deze zomerse testdag had weer veel enthousiaste deelnemers en autodealers. Achterin leest u de bevindingen.*

*Wij wensen u een heel prettige zomervakantie toe en straks weer lekker uitgerust aan de slag.*

Eelco Nauta  
Hoofdredacteur Vallei Business  
Eelco@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor  
de regio Vallei  
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 26  
juli 2012, editie 3

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

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Eelco Nauta

REDACTIE BIJDAGEN  
Hans Hoof, Sofie Fest, Arnoud Leerling

VORMGEVING / OPMAAK  
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAAF COVER  
Karim de Groot

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 schriftel-  
ijke toestemming van de uitgever

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

#### BUSINESS NATIONAAL

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

EINDREDACTIE: Hans Hajée  
REDACTIEMEDEWERKERS:

William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
T 030-2512818 E ub@wxs.nl

VORMGEVING bpMedia + Design

- 6 Coverstory: Schuman Incasso & Gerechtsdeurwaarders
- 8 Forum: financieren en investeren
- 9 Business Flisten
- 10 Stargroup: pensioen
- 16 Boeren ontmoeten boeren
- 18 Afazen: drie keer zo snel lezen

## Thema; ICT

- 20 Cybercrime: digitale criminaliteit
- 24 Social Media: profiteer samen van social media
- 27 Van Veen; Google AdWords

- 28 Ondernemer in beeld: Joop van Veelen
- 32 Helicon: duurzaamheid als uitgangspunt

## NATIONAAL



### I Nederland worstelt volgens Rob de Wijk vooral met zichzelf

'We zijn intellectueel lui geworden'



### VI 19 miljard euro verlies voorzichtige schatting

Productiviteit ICT kan stukken beter



### XIII Noma maakt Nordic cuisine wereldberoemd

Tijd, plaats en perfectie

## FoodValley Ede

- 38 Ede; Groen, gezond en actief
- 39 Samenwerken in FoodValley is winst voor iedereen
- 40 Ede op weg naar 2025
- 42 Samenwerken aan citymarketing

### 46 Rectificatie Subaru Centre Gol

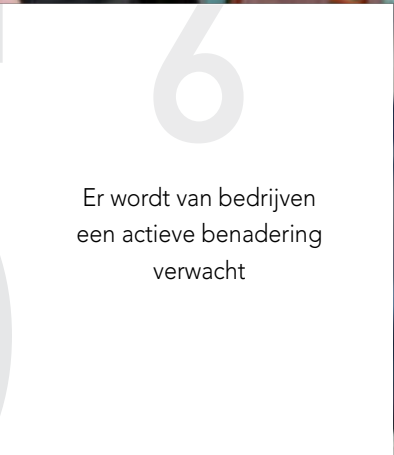
## Autotestdag

- 48 Green & fun
- 50 Testverslagen
- 68 Tevreden reacties



8

We zitten allemaal in deze economie



Er wordt van bedrijven een actieve benadering verwacht

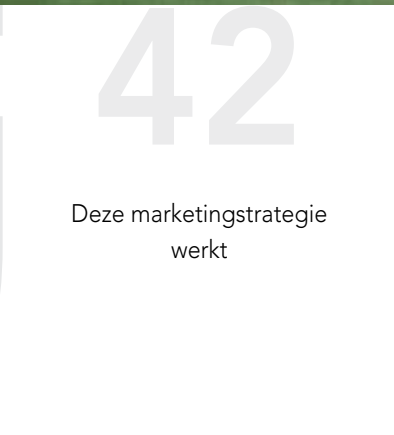


28

MenS geeft precies aan waar het om gaat



We gunnen elkaar successen



Deze marketingstrategie werkt



48

Green & funcars



# De nieuwe incassowet

De incassowet die sinds 1 juli van kracht is, heeft grote gevolgen voor de manier waarop ondernemers consumenten moeten benaderen. De wet beschermt consumenten tegen te hoge buitengerechtelijke kosten die bedrijven voorheen nog konden verhalen. Jan Willem Zondag, algemeen directeur van Schuman Incasso & Gerechtsdeurwaarders, informeert en adviseert bedrijven over de veranderingen.

De Wet op de IncassoKosten (WIK) werd vrij snel ingevoerd nadat de Eerste Kamer zich er afgelopen maart over had uitgesproken. Volgens Jan Willem Zondag liet het tot stand komen van de wetgeving wel lang op zich wachten, maar was de invoering vrij plotseling. “Het duurde even voordat het voorstel door de Tweede Kamer heen was. Iedereen wist eigenlijk wel dat er iets zou gaan veranderen en dat het nodig was om de buitengerechtelijke kos-

ten te reguleren, maar er zitten veel haken en ogen aan die in de wet geregeld moeten worden. Aanvankelijk wilde de minister er niet aan, maar de Kamer dwong hem om maatregelen te nemen anders zou een initiatiefwet worden ingediend.”

De regelgeving voorziet in vastgestelde procedures en maximale kosten die in rekening mogen worden gebracht bij debiteuren die niet betalen. “Het gaat om de

buitengerechtelijke kosten die gemaakt moeten worden om openstaande rekeningen te verhalen”, zegt Jan Willem. “Er is nu een standaard minimum en een maximum wat als redelijk wordt beschouwd. Daarnaast is er ook een termijn vastgesteld waarin een wanbetaler alsnog zijn verplichtingen kan voldoen.”

Volgens Jan Willem was wetgeving nodig en ook gewenst omdat er in het verleden nog wel eens bedragen in rekening werden gebracht die verre van redelijk waren. “Onder verschillende namen konden bedrijven zomaar kosten verhalen op de consument. De vorderingen konden op deze manier behoorlijk oplopen en dit zorgde voor grote ergernis. De onderzoeken ‘Rapport Voorwerk II’ en het ‘LOSR Rapport’ gaven een beeld van de ontstane wildgroei in de incassowereld. Met de nieuwe wetgeving is het uniform geregeld en weet iedereen welke procedure er gevolgd dient te worden en hoeveel er bovenop een vordering mag komen.”

## Staffel

De WIK maakt incassoprocedures inzichtelijk, procedures, kosten en termijnen worden uniform geregeld. “Er wordt van bedrijven een actieve benadering verwacht. Bij een te late betaling moet er nu eerst een brief uit waarin staat beschreven dat de consument nog een vordering open heeft staan. De ontvanger van de brief heeft dan nog veertien dagen de tijd om te betalen, in deze periode mogen nog geen kosten in rekening worden gebracht. Hierna kunnen wel kosten worden berekend, maar dat is, afhankelijk van het openstaande bedrag een vast percentage van de vordering. Het minimum bedrag aan kosten is veertig euro. Het totaalbedrag aan incassokosten moet ook duidelijk in de eerste brief staan.” De bedragen die kunnen worden berekend zijn afhankelijk van de vordering. “Er zit wel een staffel in die bepaalt welk percentage van





de vordering mag worden berekend. Het begint bij een minimumbedrag van veertig euro, dat geldt voor iedere vordering, daarna kan vanaf vijftien procent worden gerekend voor bedragen tot 2500 euro en dat gaat door tot een half procent bij vorderingen boven de twee ton.”

Voor grotere bedrijven kan het interessant zijn om zelf achter de incasso aan te gaan. Jan Willem vraagt zich wel af of je er als ondernemers aan moet gaan beginnen. “Zeker in het MKB lijkt het me niet rendabel om elke keer die procedure in te zetten. De nieuwe wetgeving lijkt misschien eenvoudig, maar er zijn zoals altijd details die je makkelijk over het hoofd ziet en waarvan een gemiddelde ondernemer niet op de hoogte is. Er komt ook nogal wat kijken aan administratie en je moet het nauwkeurig bijhouden. Ik

weet van veel ondernemers dat ze gewoon bezig willen zijn met de dingen waar ze goed in zijn en niet met administratie of incasso. Het kost teveel tijd en geld om dat te doen. Wij zijn momenteel bezig om al onze klanten op de hoogte te stellen van de nieuwe wetgeving want het is toch redelijk snel gegaan en er is vaak nog weinig over bekend. Het beste advies wat ik nu kan geven is om informatie en advies in te winnen bij de mensen die precies weten hoe de WIK in elkaar steekt.”

## EU

De wetgeving is bedoeld om de consument te beschermen. Voor incasso bij bedrijven onderling gelden die regels nog niet. “Er komt wel nieuwe wetgeving aan die in lijn is met de richtlijnen die de EU

heeft opgesteld. In Nederland gaat de wetgever ervan uit dat bedrijven op een andere manier handelen en beter weten waar ze voor tekenen. Ik verwacht dat in de loop van volgend jaar ook nieuwe regels gaan gelden voor bedrijven onderling, maar hoe dat er precies uit gaat zien, is nu nog niet duidelijk. Tegen die tijd staan we weer klaar om bedrijven te helpen met de nieuwe wetgeving.”

Kortom, de WIK heeft een impact op het debiteurenbeheer en mogelijk op de algemene voorwaarden van ondernemers. De medewerkers van Schuman adviseren ondernemers hier graag over. ■

0318-699499 | [info@schuman.nl](mailto:info@schuman.nl)  
[www.schuman.nl/incasso.php](http://www.schuman.nl/incasso.php)  
[@SchumanEde](https://twitter.com/SchumanEde)

# Financieren en investeren

Het is moeilijker geworden om een financiering geregeld te krijgen, de eisen zijn zwaarder geworden en de traditionele verschaffers zijn terughoudend. Maar de bal kan niet alleen bij de banken worden gelegd, ook bedrijven zijn minder bereid om te investeren. Vallei Business nodigde financieel adviseurs uit om hierover te discussiëren.

## Deelnemers:

1. Ed Snitselaar  
Huibers Accountants
2. Nico van Koesveld  
Van Koesveld Financiële Diensten
3. Gert Pater  
ING
4. Ton Weideman  
Flynth
5. Robert Jan Stronkhorst  
Schuiteman Accountants & Adviseurs
6. Job Rood  
Rabobank Vallei en Rijn

Volgens Job Rood is de vraag naar financiering momenteel vaak niet gericht op investeringen maar op overleven: “Bedrijven die willen investeren zijn voorzichtiger geworden en kijken het nog even aan. Ik merk dat het merendeel van de vraag niet gericht is op groei, maar op liquiditeit. Het gaat om overleven en het zijn lastige bancaire discussies of je dat wel gaat verschaffen.” Ed Snitselaar ziet dat er wel een terughoudende houding is ten opzichte van financieringen voor starters en investeringskapitaal. “Ik zie in de voorfase van een aanvraag vaak goede ondernemers met prima ideeën waarvan ik denk dat ze hun zaakjes over een paar jaar op orde hebben. Banken zouden eigenlijk blij moeten zijn om zo iemand te hebben als klant. Toch zie ik dat voor deze onder-

nemers financieringen moeilijk te krijgen zijn. Zo komt er van hun ideeën niet veel terecht. Ik denk dat banken soms veel te terughoudend zijn.” Gert Pater wil het beeld dat banken de deur dichtgooien, nuanceren. Volgens hem zijn banken aan strengere regels gebonden en kijken ze veel kritischer naar kredietaanvragen, maar dat wil niet zeggen dat financiering helemaal niet mogelijk is. “Natuurlijk kijken we naar de aard van een aanvraag. Als het om een overlevingsfinanciering gaat, is dat erg lastig. Maar een goede ondernemer met goede plannen en een solide aanvraag, kan nog altijd bij banken terecht. We kijken zeer kritisch, maar we staan nog steeds open voor goede ideeën.”

Volgens de deelnemers zijn er aan de vraagkant ook nog wel een aantal problemen die financieringen moeilijk maken. Bedrijven willen simpelweg niet investeren. Veel ondernemers zijn daarnaast veel te afwachtend om financiële problemen tijdig te bespreken. Financieel adviseurs en de banken worden vaak te laat op de hoogte gesteld. “Veel bedrijven hebben het moeilijk en missen het vet op de botten”, zegt Ton Weideman. “Wij hebben als adviseurs natuurlijk een veel intensiever contact met de ondernemers dan banken en zien wanneer het fout dreigt te gaan. Het is juist van belang om dan tijdig aan de knoppen te draaien en naar de bank te gaan met een goed plan. Als je laat zien welke lijn je gaat volgen, kan de bank er tijdig op inspelen en er ook intern mee

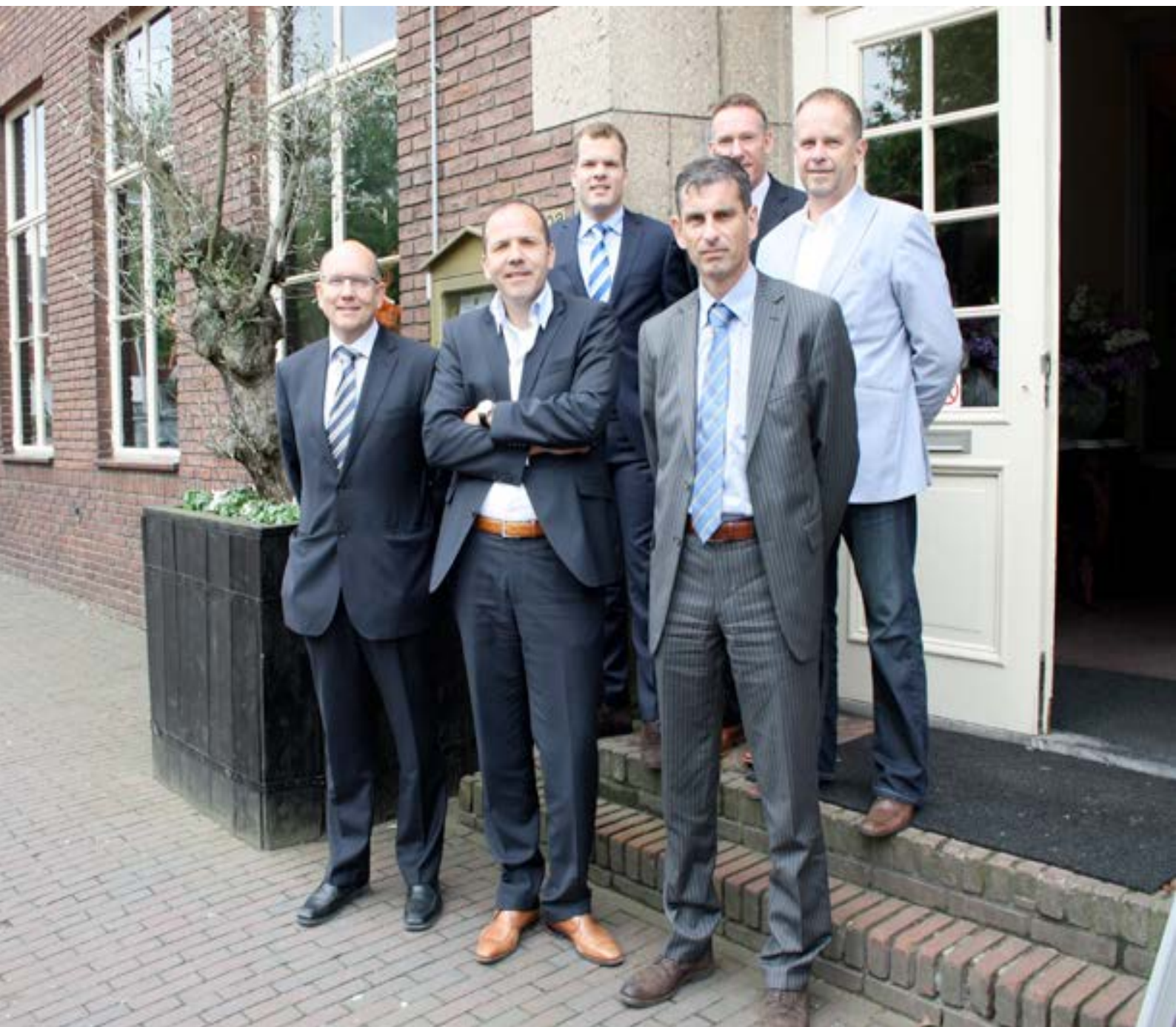
aan de slag. Als je wacht, kan het snel te laat zijn.”

Robert Jan Stronkhorst adviseert bedrijven om veel vaker contact te onderhouden met hun bank. “Als accountant zitten wij er veel meer bovenop en hebben vaak contact met de ondernemers. De bank heeft vaak maar eenmaal per jaar contact om de verplichte cijfers door te nemen. Wij houden die lijnen korter en proberen vaker met de bank om tafel te zitten. Het hele proces van een financieringsaanvraag gaat veel makkelijker als de bank je kent en ze weten wat je doet en hoe het ervoor staat.”

## Crowdfunding

Als bedrijven een negatief antwoord op hun financieringsaanvraag krijgen, zijn er nog alternatieve manieren waarop men aan geld kan komen. In de huidige economische tijden wordt vaak een beroep gedaan op familie en vrienden, maar ook crowdfunding is erg in opkomst. Deze manier van financieren is nog nieuw en niet bij iedereen bekend. Voorzitter Simone Brands wil weten of het wel zo slim is om gebruik te maken van deze alternatieven, de risico's kunnen groot zijn. Nico van Koesveld ziet voordelen in crowdfunding, maar denkt wel dat er risico's aan verbonden zijn. Je moet weten met welke partijen je in zee gaat. “Ik denk dat het meerwaarde kan hebben als ondernemers andere bedrijven gaan financieren. Je moet alleen wel de betrouwbare partijen bij elkaar kunnen brengen. Als je jongens om de tafel hebt zitten die hun ervaring meebrengen en participeren in een bedrijf, is het waardevol. Maar het gevaar bestaat dat de investeerders in de waan van het geld raken en teveel macht willen hebben. Die staan dan twee jaar later bij je op de stoep en eisen een deel van je bedrijf op, dat is link.” Volgens alle deelnemers komen deze





manieren van financieren steeds vaker voor en zal het in de toekomst een vlucht gaan nemen. Job Rood: "Het kan voor beide partijen voordeling zijn. De financier krijgt een hoger rendement op zijn geïnvesteerde geld en hij kan ook kennis en ervaring inbrengen. Daarnaast loopt hij minder risico omdat de financiering door meerdere partijen wordt gedeeld. Voor de aanvrager kan het voordeling werken omdat hij expertise in huis haalt die hem verder kan helpen. Ik denk dat het een combinatie kan zijn die zichzelf terugverdient. Ik heb al succes-

verhalen gehoord over crowdfunding en denk dat het zeker een meerwaarde kan hebben als je de juiste partijen bij elkaar kan brengen."

De vraag is natuurlijk waar betrouwbare partijen te vinden zijn. Ook volgens Gert Pater is het samenbrengen van de juiste partijen lastig. Hij voorziet dat de traditionele manieren van funding zullen veranderen en bedrijven meer en meer een beroep gaan doen op een aanvullende manier van financieren. "Geld lenen van familie en vrienden wordt al veelvuldig gebruikt om naast je bancaire le-

ning zelf vermogen in te brengen. Daarnaast denk ik dat crowdfunding enorm gaat groeien en we gaan er de komende jaren meer van horen. Als bank en adviseur moet je je daarop voorbereiden. Als je je klanten goed kent, kan je ze ook om tafel krijgen en passende partijen bij elkaar zoeken. Het staat nog in de kinderschoenen, maar het is in mijn ogen een interessante financieringsvorm voor de toekomst."

Ed Snitselaar vindt echte crowdfunding momenteel nog veel te veel een Internetting. "Als het een vlucht gaat nemen



zullen er succesverhalen komen, maar het zal ook fout gaan hier of daar. Uiteindelijk krijg je een situatie en een vorm waarin dit soort manieren van financieren een duidelijke formule krijgen en je dus ook weet op welke manier je het moet gaan aanpakken. Datzelfde geldt voor de partijen die je erbij betreft, uiteindelijk weet je wel wie je er voor kan vinden en wie er betrouwbaar zijn. Maar op dit moment vraag ik me nog heel erg af of je wel via een zoekterm op Google bij de juiste personen uitkomt.”

Ton Weideman ziet wel iets in crowdfunding: “Ik denk dat je op deze manier heel makkelijk risico’s kan spreiden. Ik zie ook wel dat er meer klanten van ons zijn die er iets in zien of iets mee zouden willen. Je moet wel altijd kijken wie er bij het bedrijf past en honderd procent vertrouwen hebben in die partij, je loopt als adviseur namelijk wel het risico dat jij erop wordt aangekeken als het fout gaat. Als er ook maar een kleine kans is dat het niet gaat werken; niet doen.”

## Houding

Bedrijven willen zelf minder investeren en hebben dus ook minder financieringsvraag. De panelleden signaleren wel dat de financieringsbehoefte die er wel is, zich richt op overleven en minder op groei. Kloppen bedrijven te laat aan bij hun adviseur?

“Ik merk wel dat bedrijven er moeite mee hebben om tijdig bij ons aan te kloppen”, stelt Ed Snitselaar. “Juist nu het wat moeilijker gaat, zou je als bedrijf bovenop de bal moeten zitten en tijdig actie ondernemen. Ik vind dat ondernemers hun kop veelal in het zand steken en denken dat het wel overwaait. Ze blijven het te lang aankijken en doen pas iets als het te laat is.”

Die tendens ziet Nico van Koesveld ook, hij pleit voor een actieve houding van ondernemers en adviseurs om brancheleden bij elkaar te brengen en van elkaar te laten leren. “Ondernemers passen zich niet aan en veranderen moeilijk. Ze zoeken nu teveel naar ad hoc oplossingen. Het is belangrijk om te kijken

naar je branche en daar ook contacten in te leggen. Het gebeurt in mijn ogen veel te weinig dat bedrijven bij elkaar worden gebracht. Dat doen veel adviseurs en banken niet terwijl ik vind dat er op die manier veel te winnen valt.”

Ton Weideman vindt het niet vanzelfsprekend dat ondernemers uit dezelfde branche bij elkaar gaan zitten. Vaak werken adviseurs regionaal en zijn bedrijven concurrenten van elkaar die er niet op zitten te wachten dat er met ze mee wordt gekeken. “Wij kijken bij veel bedrijven in de keuken en kunnen wel dingen voorleggen als we zien dat ze bij een concurrent werken. Maar we zullen daar geen namen bij noemen. Ik denk dat ondernemers niet in directe zin informatie met elkaar zullen gaan delen.” Wat wel werkt zijn ondernemersbijeenkomsten over een bepaald thema, stelt Robert Jan Stronkhorst: “We hadden bijvoorbeeld een innovatielunch waarbij we verschillende ondernemers uit de regio uitnodigden. Dat gaat dan om een bepaald thema en daarna kunnen onder-





nemers ervaringen uitwisselen en kennis delen. Ik denk ook niet dat het onderne-merseigen is om de problemen die het bedrijf heeft om het hoofd boven water te houden op tafel te gooien.”

Volgens Nico Van Koesveld hoeft het ook niet in zoveel details. Hij wil vooral benadrukken hoe belangrijk het is dat bedrijven kennis met elkaar delen. “We zitten allemaal in deze economie en in een bepaalde branche, dan kan je toch de koppen bij elkaar steken en van elkaar leren? Het kunnen kleine dingen zijn zonder dat je gelijk de boeken open hoeft te gooien. Als je met branchegenoten gaat kijken naar je sterke en zwakke kanten, kom je tot meer inzicht in je eigen functioneren en dat kan je verder helpen.”

Job Rood ziet tot slot het belang van kennisdeling wel in, maar heeft ook zijn vraagtekens of bedrijven wel zomaar alles willen delen. “Als een ondernemer successen heeft geboekt, dan heeft hij daar jaren over gedaan en geeft dat niet zomaar prijs. Ik zie wel samenwerking

#### Tips&tricks

Job Rood: “Zorg voor een goede communicatie met de partijen om je heen en zorg voor een goed onderbouwd plan als je de stap naar de bank wil maken.”

Robert Jan Stronkhorst: “Het is belangrijk om meerdere keren per jaar contact met elkaar te hebben als ondernemer, adviseur en als bank. Als je de gang van zaken kan benoemen, kan je ook tijdig aan de knoppen draaien.”

Ton Weideman: “Blijf positief denken.”

Gert Pater: “Kijk niet alleen naar de bedreigingen, maar ook naar de kansen voor je onderneming en in je branche. Bespreek die kansen vroegtijdig met je adviseur of je bank.”

Nico van Koesveld: “Wees positief, accepteer de nieuwe tijd en pas je bedrijf aan. Maak direct een testament voor je bedrijf, mocht je bedrijf niet overleven.”

Ed Snitselaar: “Je moet als ondernemer kritisch naar jezelf zijn en niet op die blinde vlek blijven zitten. Kijk breder naar jezelf en je onderne-  
ming.”

ontstaan bij klanten van mij die in dezelfde branche zitten en veel met elkaar delen. Ze treden bijvoorbeeld ook samen naar buiten toe en dat scheelt kosten. Het gaat op de lange termijn dus niet al-

leen om het delen van kennis en expertise, maar ook het delen van de kosten. Ik denk dat we dat wel vaker gaan zien en het voor veel bedrijven ook noodzaak gaat worden.” ■

## REGEREN IS VOORUITZIEN!

Kansen zien in de markt is van belang voor de continuïteit van een organisatie, zo ook voor die van u. Net zo belangrijk is weten hoe u er nu voor staat en weten wat het betekent als u wijzigingen in uw strategie door wil voeren: heb ik de juiste prijs, wat zijn de marges, wat is de terugverdientijd? Vragen die op u af komen bij het bepalen van de koers.

RF Strategic Management Services heeft een model ontworpen dat antwoord op deze vragen geeft. Het model brengt uw toekomstplan in beeld en geeft de ontwikkeling van kosten en omzet in relatie tot uw producten weer. Simpel, met "een-druk-op-de-knop" kunt u in een oogopslag zien wat de gevolgen van de strategie voor uw organisatie zijn. Het model rekent snel en gemakkelijk verschillende plannen door. Het ondersteunt u in het nemen van de juiste beslissingen. Voor dit model zijn geen zware investeringen nodig. Er wordt gewerkt vanuit de bestaande situatie in uw eigen werkomgeving. Op maat gemaakt en snel en gemakkelijk in gebruik. U heeft de toekomst in zicht. Regeren is vooruitzien!

Voor meer informatie:

RF Strategic Management Services, Apeldoorn  
e-mail: folkerts@upcmail.nl, telefoon 06 - 53 93 34 64



**huibers**  
accountants - adviseurs

ZEIST  
VEENENDAAL  
WIJK BIJ DUURSTEDE  
[www.huibers-accountants.nl](http://www.huibers-accountants.nl)

**AMBITIEUS**  
**INSPIREREND**  
**SCHERPZINNIG**



Jeroen Huibers

Ed Snitselaar

Jos de Graaf

*stimulans voor ondernemers*



## Pensioen

Weg die mist en de algemeenheid in pensioenland! Via onder andere de media wordt het ene na het andere plan, opmerking of luchtbel de ether in geslingerd. Deze overkill aan informatie zorgt ervoor dat ieder weldenkend en welwillende ondernemer en/of werknemer afhaakt. Mede daardoor hebben wij, Danny Hensen en Dirk-Jan Plate het P woord klein afgedrukt anders had u misschien al lang doorgebladerd na het zien van de term. Jammer want dat is nooit de bedoeling van al die aandacht geweest. Wat dan wel?

Wij kennen de belangen van de diverse media en partijen niet. Over zaken waar wij geen 100% zeker antwoord op kunnen geven zult u ons niet horen. We onderzoeken het liever eerst gedegen uit. We gaan letterlijk met onze poten in de klei staan. Welke diensten verlenen onze relaties en/of welke producten maken ze? Wat willen zij?

Na een grondige inventarisatie komen we regelmatig tot de volgende wensen:

- De werkgever wil met een goede pensioenregeling bereiken dat zijn medewerkers blijven en/of de juiste nieuwe vakmensen aantrekken. Tevens wil hij zijn bijdrage goed kunnen budgetteren. Pensioen schept de nodige verplichtingen waarover de ondernemer goed wil worden ingelicht. Bij aanvang en zeker ook na het aangaan van de toezegging.
- De medewerkers willen dat ze in eerste instantie in grote lijnen weten wat de pensioenregeling inhoudt. De plus- en minpunten. Daarna kunnen ze er zelf voor kiezen samen met een adviseur dieper in de materie te duiken en eventueel voor hen belangrijke zaken aan te passen.

Dit inzicht kan ons inziens pas ontstaan nadat de advisering stap voor stap plaats heeft gevonden. Geen overschot aan informatie want dan wordt een ieder bedolven en ebt de interesse weg.

De wetgever en de toezichthouder (de AFM) willen dit gelukkig ook en stellen vanaf 2014 extra deskundigheidseisen. Iedere adviseur die zich bezighoudt met advies en/of bemiddeling van pensioen aan bedrijven (veelal MKB bedrijven die niet onder een verplicht gesteld Bedrijfspensioenfonds vallen) of aan DGA's moeten schriftelijke en mondelinge examens afleggen. Wij zitten bij de eerste lichting van adviseurs die al deze examens met succes hebben doorlopen. Waarom nu al? Omdat we het een leuk vak vinden, tussen het bos de boom vinden die bij het bedrijf past.



www.ingridwerdler.nl  
Foto Ingrid Werdler

De wetgever verwacht dat er slechts honderden adviseurs op deze terreinen in Nederland overblijven. Er zijn nu al veel intermediairkantoren die aan de pensioenverzekeraars waar zij in het verleden het pensioen voor hun relatie hebben ondergebracht te kennen hebben gegeven te zullen stoppen met de advisering op dit gebied. Intermediairs met andere specialismen en accountants benaderen ons gelukkig voor de pensioenadvisering aan werkgevers tbv hun werknemers (collectief). Wij richten hiervoor een apart bedrijf op om duidelijk deze specialisatie af te schermen van onze andere werkzaamheden. De naam van het bedrijf: [pensioenentraal.nl](http://pensioenentraal.nl)

Wij nodigen u graag uit indien u als accountant, intermediair of bedrijf uw pensioenzaken door ons wil laten beheren. ■

**Danny Hensen - Dirk-Jan Plate**  
[info@pensioenentraal.nl](mailto:info@pensioenentraal.nl)



**KLEIN WITTENOORD**  
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

*Kleinschalig • Rust • Ruimte*

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

**Partycentrum Schimmel**  
RESTAURANT • 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 & PARTIJEN  
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





## Masterclass Rabobank in FoodValley regio

## Boeren ontmoeten boeren

TEKST ARNOUD LEERLING

Dinsdag 12 juni. Om 9.15 uur arriveert een bus met 50 boeren uit diverse werelddelen in Wageningen voor een bezoek aan de FoodValley regio. Ze zijn in Nederland op uitnodiging van de Rabobank. Die organiseert een Masterclass voor klanten die geïnteresseerd zijn in innovatie, bedrijfsopvolging, duurzaamheid en sociale factoren.

Eén dag is gereserveerd voor bezoek aan Wageningen UR en foodbedrijven in de FoodValley regio. Boeren in de hele wereld weten dat ze in Wageningen moeten zijn voor kennis over nieuwe producten, bescherming van gewassen en methoden voor het bestrijden van ziektes.

Maar de boeren ontmoeten ook boeren. 's Middags zullen ze bedrijven in de regio bezoeken die bezig zijn met innovatie. Rondeel en Ecofields staan op het programma. Ook worden Moba, DeliXL en Phycom bezocht.

Aalt Dijkhuizen, voorzitter Raad van Bestuur van Wageningen UR heet de boeren welkom. Hij schetst ze de bijzondere positie van Nederland als productieland, distributieland en kennisland. De Agro&Food sector in Nederland is goed voor 60 miljard omzet. Ze is tweede exporteur van de wereld, na de Verenigde Staten. Behalve dat Nederland bijzonder efficiënt produceert, importeert Nederland ook veel producten om ze vervolgens door te voeren. Vaak nadat het product bewerkt wordt en waarde wordt toegevoegd. Wageningen UR werkt intensief samen met kennisinsti-

tuten over de wereld onder de noemer Global Alliance on Food Security Research. Doel is een verantwoorde wijze van voedselproductie te ontwikkelen die de grote uitdaging op dit terrein voor de komende decennia aankan. Niet alleen de opbrengst van de voedselproductie moet drastisch omhoog, maar de productiewijze moet ook schoner en duurzamer. Die uitdaging vraagt om doorbraken in kennis en technologie, menen de zes kennisinstellingen die samenwerken. Dit zijn Embrapa uit Brazilië, University of California (UC) Davis uit de VS, Chinese Academy of Agricultural Sciences (CAAS) uit China, INRA uit Frankrijk en Massey University uit Nieuw-Zeeland.

Emmo Meijer, directeur R&D van FrieslandCampina schetst de positie van de agro&food sector in Nederland, die door het Kabinet is benoemd als topsector. Hij is trots op toenemende samenwerking tus-







sen de diverser spelers in de agro- en de foodsector. Ook legt hij uit dat de grote foodbedrijven samenwerken aan nieuwe programma's voor research en development, binnen het Topinstituut Food and Nutrition. Naast DSM, Pepsi Co, Unilever en Cargill, werken ook NIZO uit Ede en Wageningen UR hierin samen.

Renske Landeweert is de derde spreker. Zij is verbonden aan BLGG-AgroXpertus in Wageningen. Haar eigen bedrijf, ClearDetection vindt z'n basis in een database met DNA van nematoden, ontwikkeld door Hans Helder van Wageningen Universiteit. Met expertise van BLGG AgroXpertus is daarbij een detectie-methode ontwikkeld waarmee alle belangrijke nematoden snel en efficiënt kunnen worden aangetoond. Clear Detection is een jong bedrijf, dat in samenwerking met Wageningen UR, kennis omzet in nieuwe producten en methodes.

Na een lunch en rondleiding in het Restaurant van de Toekomst, splitsen de boeren zich op in vier groepen voor bedrijfsbezoeken. De buitenlandse boeren hebben veel vragen aan Gerard Brandsen van Rondeel. "Waarom hebben Nederlanders meer geld over voor een ei, dat niet anders smaakt dan een goedkoop ei? Waarom bouw je een stal rond, dat is toch inefficiënt ruimtegebruik? Hoe is je relatie tot de franchisehouder, Vencomatic?" Het uur is niet genoeg om de vragen te beantwoorden. De boeren zijn onder de indruk van de samenwerking met de Universiteit. Ze vragen zich af of het marktwaardig is en de consument bereid zal blijven meer te betalen voor een Rondeel-ei.

's Avond verzamelen ze bij de boerderij van Bart Boon, Ecofields in Wekerom. Ze krijgen een rondleiding door het bedrijf dat zich toelegt op biologisch kalfsvlees. Een geïntegreerd bedrijf; alleen het slachten ge-

beurt op een andere locatie. Ook hier verbazing, vragen en reacties. Over de stallen, de eigen verwerking en de markt voor kalfsvlees. Johan Verbon, chef-kok van Sodexo, kookt, samen met zijn dochter. Het hele gezin van Bart Boon bedient de boeren die aangenaam verrast zijn door de producten uit de regio. Vooral het kalfsvlees wordt zeer gewaardeerd.

De samenwerking tussen Johan Verbon en Bart Boon is een mooie demonstratie van partnerschap. Een kok van een cateraar die dagelijks 1,5 miljoen mensen eten geeft en een boer uit een dorpje buiten Ede die samen 50 internationale boeren een bijzondere avond bezorgen. Een samenwerking tussen kennis en praktijk, een samenwerking tussen boer en cateraar. Een mooi visitekaartje voor de FoodValley regio.

13 uur na aankomst in Wageningen verlaat de bus naar het hotel in Nijkerk. De boeren hebben een goede indruk gekregen van de regio. ■

Online training snellezen nu beschikbaar

# Twee keer zo snel leren, drie keer zo snel lezen



Angelique Greiner

Als je jezelf oefent in snellezen, geef je jezelf twee tot drie keer zoveel tijd. Goed nieuws voor iedereen die informatiestromen te verwerken heeft. En wie heeft dat niet tegenwoordig?

Snellees-expert Angelique Greiner (Afazen): “Mijn training is populair bij mensen die zich vaak snel en goed op complexe zaken moeten voorbereiden. Ze leren de te lezen stukken sneller te begrijpen, waardoor ze ruimer in de tijd komen te zitten. Dat ik ze dit nu ook online kan leren, brengt dubbel effect. Het is een uitkomst voor iedereen met verantwoordelijkheden en haast.”

## Iedereen wil sneller

De training bestaat uit praktische oefeningen, leestesten en interessante wetenswaardigheden over de werking van de hersenen. “We zien dat zowel individuen als bedrijven oor hebben naar de training. Een student die vlak

voor een tentamen zat klopte aan. De dag erna gaf een compleet managementteam aan dat de papieren stukken zo waren toegenomen. Na mijn training zagen hun agenda’s er al een stuk rustiger uit”, aldus Greiner.

## Effectief is leuk

De lesstof richt zich grofweg op drie onderwerpen. De begeleiding van de ogen met pen of potlood, de leesstrategieën voor het door-nemen van verschillende type teksten en een ware training voor de oogspieren. Greiner: “Het zijn manieren om lezen voor altijd leuker te maken. Want wie direct begrijpt wat er staat, maakt betere keuzes en is sneller klaar.”

E-learning specialist Spruitt is trots op de nieuwe productie. Directeur Natasja Jager: “De lessen van Afazen zijn interessant, toegankelijk en direct bruikbaar. In die aanpak herkennen wij onszelf. Dit snellezen is net als onze leerfilosofie; moeiteloos inpasbaar bij Het Nieuwe Werken.” ■

Voor de prijs van 150 euro krijgt de deelnemer zes uur online lesstof. Hiermee kan hij zijn leessnelheid zelfstandig van 250 woorden per minuut naar 750 per minuut verhogen. De training is vanaf vandaag aan te vragen via [www.afazen.nl](http://www.afazen.nl)



## Over Afazen

Afazen is het bedrijf van Angelique Greiner, specialist in ‘slimmer werken en leren’. Haar achtergrond als organisatieadviseur en trainer stelt haar in staat om mensen aan een effectievere werkwijze te helpen. Ze leert mensen om bewuster met informatiestromen om te gaan en dat leidt altijd tot zichtbaar resultaat.





# THEMA ICT



# Digitale criminaliteit

ICT en andere digitale processen zijn tegenwoordig onlosmakelijk verbonden met bedrijven. Het toenemende gebruik van netwerken met een open internetverbinding, maar ook de anonimiteit en brede bereik van het internet, biedt echter uitgelezen kansen voor high-tech crime; criminaliteit waarbij ICT als middel wordt ingezet. Reden des te meer om uzelf als ondernemer maar ook uw medewerkers op de hoogte te houden van de ontwikkelingen.

## Cybercriminaliteit

Onder high-tech crime vallen verschillende soorten van criminaliteit. Deze activiteiten zijn ruwweg in twee verschillende categorieën te verdelen: cybercriminaliteit en computercriminaliteit. Criminele activiteiten die gericht zijn tegen personen, eigendommen en organisaties (waarbij ICT dus als middel wordt ingezet) zijn bekend onder de noemer cybercriminaliteit. Deze traditionele delicten kunnen ook zonder tussenkomst van ICT gepleegd worden, maar hebben door het gebruik van ICT een nieuwe (efficiëntere) uitvoering gekregen. Door het gebruik van innovatieve technieken kan ICT bijvoorbeeld als communicatiemiddel worden ingezet, waarbij de communicatie zelf kan worden afgeschermd voor onbevoegden (waaronder de opsporing). Deze technieken variëren van slimme vindingen (zoals het voortdurend wisselen van niet-geregistreerde mobiele telefoons of het gebruik van 'dead letter boxes' waarbij concept- e-mailberichten door meerdere gebruikers kunnen worden ingezien en aangepast, zonder dat berichten daadwerkelijk worden verzonden) tot geavanceerde technieken als encryptie (waarbij de inhoud van berichten wordt versleuteld met codes) en steganografie (waarbij het hele bestaan van een bericht wordt verhuuld door deze bijvoorbeeld in een afbeelding of digitale clip te verwerken). Naast communicatie wordt ICT ook als handelskanaal ingezet voor illegale goederen en diensten. Bekend zijn de spam-berichten met geneesmiddelen en merkvervalste producten, maar

ook wapens, drugs, kinderporno en mensenhandel worden via internet aangeboden.

## Internetfraude

Naast communicatie en handel richt cybercriminaliteit zich ook op financieel-economische criminaliteit, waaronder fraude, oplichting en bedrog. Ook het op een slinkse wijze vertrouwelijke informatie verkrijgen (identiteitsfraude) waarmee vervolgens bank- en creditcardfraude kan worden gepleegd, komt veel voor. Internetfraude kent een diversiteit aan werkwijzen en technieken zoals phishing (verkrijgen van informatie via een vervalste website), spamming, malware en pharming (verkrijgen van informatie via een doorlink naar een andere server).

'Naast fraude kan ICT ook worden gebruikt om boodschappen van illegale inhoud te verspreiden'

Afpersing en chantage is vaak gerelateerd aan het hacken van systemen en het dreigen met (distributed) Denial of Service of (d)DoS-aanvallen (het bewust verzenden van massale hoeveelheden gegevens naar systemen waardoor deze overbelast raken en onbereikbaar worden).

Naast fraude kan ICT ook worden ge-

bruikt om boodschappen van illegale inhoud te verspreiden. De publieke moraal of de persoonlijke levenssfeer van slachtoffers worden met deze activiteiten aangetast. Voorbeelden hiervan zijn haatzaaien via discussiefora en chatboxen. Van illegale communicatie is ook sprake wanneer zonder toestemming computer- en telefoongegevens van derden ongemerkt worden onderschept (spionage). Daarvoor worden methoden en middelen ingezet als hacking, spyware (ongemerkt op de computer geïnstalleerde software die gegevens verzamelt en doorstuurt naar een derde partij) en malware. Ook keyloggers (waarbij toetsaanslagen en muisklikken worden doorgestuurd naar een derde partij) kunnen voor deze illegale doeleinden worden ingezet.

## Computercriminaliteit

Activiteiten gericht op elektronische communicatienetwerken en informatiesystemen (waarbij ICT zowel middel als doelwit is) behoren tot de groep computercriminaliteit. Deze vorm van criminaliteit kan dus niet bestaan zonder ICT. In de meeste gevallen gaat het om het inbreken, verstoren, manipuleren of wijzigen van systemen, dan wel om het ontwikkelen en voorzien van instrumentele middelen die hierbij helpen. Een van de meest bekende voorbeelden is het ongeautoriseerd toegang verschaffen tot ICT, wat door de zogenaamde hackers wordt gedaan. Zij beschikken over een grote mate van expertise en technische kennis en kunnen hiermee inbreken in (beveiligde) systemen en instrumenten ontwikke-





len om ICT-storingen mee te veroorzaken. Eén van de belangrijkste criminele instrumenten die door hackers kunnen worden opgezet zijn botnets. Dit zijn verzamelingen van op afstand bestuurbare computers die instrumenteel zijn voor het plegen van diverse varianten van high-tech crime, vooral spamming, phishing en (afpersing met behulp van) (d)DoS-aanvallen.

Naast inbreken op systemen kan ook de werking van de systemen (bijvoorbeeld websites, e-maildiensten of computernetwerken) op verschillende manieren worden verstoord. Twee belangrijke varianten die wereldwijd enorm zijn toegenomen, zijn (d)DoS-aanvallen en spamming. Bij spamming kunnen ook

storingen worden veroorzaakt door het versturen van massale e-mails, maar dit is eerder een neveneffect van digitale marketing en reclame dan een concreet doel.

Storingen kunnen ook direct worden veroorzaakt door het daadwerkelijk manipuleren (beschadigen, verwijderen, wijzigen of vernietigen) van gegevens en systemen. Malware is het bulkbegrip voor dubieuze computerprogramma's die zonder toestemming van de eigenaar of beheerder draaien op een computer en het systeem iets laten doen naar de wens van een buitenstaander. Dergelijke programma's worden door specialisten op maat gemaakt en kunnen ongemerkt ver-

trouwelijke informatie van gebruikers verzamelen, data en systemen beschadigen (de bekende virussen), of externe toegang verlenen op computers (via de moderne virussen, zogenoemde Trojaanse paarden). Ook complete websites kunnen worden geblokkeerd of gewijzigd (defacing), onder meer als instrument om mensen mee op te lichten (bijvoorbeeld internetfraude door middel van nepwebsites), af te persen, of om uiting te geven aan protest (hacktivisme).

### Zoek de zwakke plekken

High-tech crime is enkel en alleen mogelijk wanneer derden met criminele intenties toegang krijgen tot uw computernetwerk. Door zwakke plekken binnen de

Registreer u  
nu voor de gratis  
Vallei Business  
nieuwsbrief  
op onze website  
valleibusiness.nl

Werken in de regio.  
Actuele vacatureservice  
op onze website

U ontvangt naast  
vakinformatie vele  
voordelen



## UW CROSSMEDIALE VAKBLAD ALTIJD BINNEN HANDBEREIK!

### Vakinformatie 24 uur per dag

- \* 6 keer per jaar vakinformatie in het tijdschrift Vallei Business
- \* 12 keer per jaar extra nieuws via de Vallei Business digitale nieuwsbrief
- \* Actueel nieuws en dossiers op [www.valleibusiness.nl](http://www.valleibusiness.nl)
- \* Een vacatureoverzicht op [www.valleibusiness.nl/vacatures](http://www.valleibusiness.nl/vacatures)

### Word abonnee!

- U heeft recht op gratis vacatureplaatsingen.
- Opname van uw bedrijfsgegevens in de bedrijvengids. U bespaart direct al 100 euro!
- Recht op vele extra kortingen op lezersaanbiedingen!

(zie de antwoordkaart elders in deze uitgave of ga naar [www.valleibusiness.nl](http://www.valleibusiness.nl))

### Adverteren?

Altijd een crossmediale uiting richting uw regio in print en online.

- All-in pakket: u ontvangt voor 1 prijs altijd een advertentie in het tijdschrift en zowel een persbericht als bedrijfsprofiel in de bedrijvengids op de website.

Interesse? Stuur een email naar onze media adviseur: [simone@vanmunstermedia.nl](mailto:simone@vanmunstermedia.nl)

**VALLEI BUSINESS; HET MEEST COMPLETE REGIOBLAD!**





ICT-infrastructuur te analyseren en aan te pakken kunt u het de daders in ieder geval moeilijker maken. Een eerste zwakke plek is de internetverbinding. In Nederland is een hoge ADSL-dichtheid aanwezig, waarbij computers vrijwel permanent in verbinding staan met het internet. Dit maakt ons land een zeer aantrekkelijk werkerrein voor onder andere phishers. Toegang tot computers via uw netwerk kan worden bemoeilijkt door goede anti-virus software zoals een virusscanner en firewalls te installeren en deze regelmatig te controleren op werking, updates en eventuele lekken. Het instellen en regelmatig veranderen van wachtwoorden maakt de toegang voor partijen en slechte bedoelingen eveneens moeilijker. Denk daarbij ook aan het gebruik van laptops, tablets en smartphones. En natuurlijk moeten de medewerkers die regelmatig thuis werken ook voorzien zijn van goed beveiligde apparatuur. Een tweede risicofactor zijn de medewer-

kers van een bedrijf. Wanneer zij onzorgvuldig met veiligheidsmaatregelen omgaan, loopt het ICT-netwerk een groter risico. Het onzorgvuldig omgaan met veiligheidsmaatregelen en bedrijfsgeheimen kan door middel van voorlichting en beveiliging van bedrijfssystemen worden tegengegaan.

Een medewerker kan het netwerk ook doelbewust blokkeren of ontregelen. Het doelbewust saboteren van de digitale infrastructuur kan vanwege corruptie, maar ook uit wraak (bijvoorbeeld van een ex-werknemer) worden gedaan. Daarnaast huren bedrijven ook steeds vaker IT-consultants extern in om systemen of software te bouwen. Wanneer dit mensen zijn met criminele bedoelingen of wanneer criminelen als zelfstandige ondernemers ICT-diensten op de markt aanbieden, kan er sprake van een aanmerkelijk veiligheidsrisico. Een goede screening van personeel en derden, oplettendheid

bij afwijkend gedrag van medewerkers en het opleiden en behouden van eigen IT-personeel kan interne oorzaken van ICT-leed voorkomen.

### Deel kennis

High-tech crime is een fenomeen waar uw onderneming lastig tegen te wapenen is. Preventie en een pro-actief beleid kan echter veel schade voorkomen. Een belangrijke stap daarin is dat uw ICT-beheerder op de hoogte blijft van de ontwikkelingen op het gebied van ICT en de daarmee gepaard gaande mogelijkheden voor criminelen. Door deze ontwikkelingen om te zetten in een preventiebeleid met duidelijke voorzorgsmaatregelen voor de rest van uw medewerkers, betreft u hen actief bij het proces en houdt u hen ook op de hoogte. ■

**Bron: High Tech Crime, soorten criminaliteit en hun daders.**

**Literatuurinventarisatie van het WODC**

# Profiteer samen van social media

Social media, waaronder weblogs, social networking sites en YouTube zijn niet meer weg te denken uit onze huidige maatschappij. Toch zijn niet alle ondernemers onverdeeld gelukkig met de intensieve sociale media-activiteiten van hun medewerkers. Sommigen zien deze - deels privé - activiteiten zelfs als een bedreiging.

De vrees voor verlaging van de arbeidsproductiviteit, het uitlekken van vertrouwelijke bedrijfsinformatie en imagoschade wegen volgens hen niet op tegen de voordelen en het liefst zouden zij hun

medewerkers een algeheel verbod op het gebruik van social media opleggen. Met duidelijke afspraken en een onderscheid tussen zakelijk en privé-gebruik kan echter veel schade voorkomen worden en

kan een ondernemer toch profiteren van deze communicatiemiddelen.

Reeds in 1992 oordeelde het Europese Hof voor de Rechten van de Mens dat werknemers een gerechtvaardigd belang hebben om gedurende het uitvoeren van hun werk contacten met andere mensen te kunnen aangaan. Met de sindsdien alleen maar verder vervaagde grens tussen werk en privé (HNW), is een verbod op het gebruik van sociale media tijdens werk ondenkbaar.







Recentelijk maakte de kantonrechter in Arnhem echter korte metten met het verweer van de medewerker die zich beriep op vrijheid van meningsuiting in privé-tijd, nadat hij zijn werkgever Blokker grovelijk had beledigd op Facebook. De rechter overwoog dat het privé-karakter van Facebook betrekkelijk is en dat de werknemer had miskend dat het plaatsen van een bericht op Facebook het risico met zich meebrengt dat ook 'niet vrienden' kennis kunnen nemen van het bericht. De arbeidsovereenkomst met de werknemer werd door de rechter ontbonden op grond van een dringende reden. Een werkgever die een werknemer wilde ontslaan vanwege diens racistische uitlatingen op Facebook ving echter weer bot. De rechter was van mening dat de werkgever te snel was met zijn ontbindingsverzoek: de werknemer had eerst gewaarschuwd moeten worden.

### Afspraken vastleggen

Een oplossing dat het gebruik van social media niet aan banden legt maar voor de werkgever wel beheersbaar maakt, is het vastleggen van afspraken over social media in een protocol. Door de medewerkers duidelijk te maken wat de kernwaarden zijn van de onderneming, waar en wanneer het gebruik van social media is toegestaan en wat er verstaan wordt onder bedrijfsgevoelige informatie, worden eventuele schadelijke gevolgen van 'onhandig' social media gebruik tot een minimum beperkt. Een protocol met richtlijnen voor het gebruik van social media geven zowel werknemer als werkgever handvaten en scheppen duidelijkheid over wat

wel en niet kan als het gaat om berichten die worden gedeeld via sociale kanalen. Bovendien is dit makkelijk te integreren; is er al een email/internetprotocol, dan kan dit worden aangevuld met voorschriften ten aanzien van social media-gebruik.

### Praktische tips

Omdat uw organisatie wellicht nog niet beschikt over een duidelijk beleid of social mediarijlijnen, hieronder een aantal praktische tips over hoe u een dergelijk beleid in kunt richten:

- Geef aan hoe u denkt over het gebruik van social media tijdens kantooruren. Wilt u niet dat uw werknemers zich tijdens werktijd op social media bevinden, maak dat dan duidelijk.
- Stel een social media manager aan die verantwoordelijk is voor de inrichting en het dagelijks gebruik van de corporate social mediakanalen. Deze persoon draagt zorg voor de content en is tevens vraagbaak voor alle social mediakwesties die er binnen de organisatie spelen.
- Geef zelf het goede voorbeeld. Gebruik de verschillende sociale kanalen zoals u wilt dat uw werknemers dat doen.

### Duidelijke scheiding

Naast het (te) eenvoudig kenbaar maken van een mening via social media, is ook de grens tussen privé en zakelijk met het gebruik van deze communicatiemiddelen steeds vager geworden. Waar LinkedIn wordt gezien als een typisch zakelijk netwerk, is dat bijvoorbeeld bij Twitter (voor

veel mensen toch vooral voor privéboodschappen bedoeld) al een stuk moeilijker aan te geven. Een mogelijkheid om een duidelijke scheiding tussen een corporate en privé-account aan te geven, ligt bijvoorbeeld bij de keuze voor een accountnaam en het invullen van het profiel. Veronderstel dat de Blokker-medewerker Karel Fransen heet, dan doet een Twitternaam als Fransie\_69 vermoeden dat hij op privétitel twittert, terwijl KarelFransen\_Blokker aangeeft dat hij zijn account eerder zakelijk gebruikt. Als Karel in zijn Twitter-profiel aangeeft dat hij bij Blokker werkt, dan zullen zijn volgers zijn uitspraken in verband brengen met de leverancier van huishoudelijke artikelen. Het is daarom verstandig dit in overweging te nemen bij het aanmaken van een profiel.

Voor ondernemers zijn er met de komst van social media nieuwe marketing- en salesmogelijkheden ontstaan. Door interactie en dialoog blijft u als ondernemer op de hoogte van de wensen (en klachten) van uw klanten. Het is met de komst van de diverse sociale kanalen zoals Twitter, Facebook en LinkedIn echter ook eenvoudiger dan ooit om een mening kenbaar te maken en die te verspreiden via verschillende kanalen. Met duidelijke richtlijnen voor uw medewerkers voorkomt u eventuele schade en plukken u en uw medewerkers toch de vruchten van social media. Want zeg nou zelf: wie kunnen uw producten of diensten beter promoten dan uw eigen medewerkers? ■

Bron: Brisk Magazine

# 50 ideeën voor uw nieuwe website\*

Kan uw onderneming wel wat extra klanten gebruiken? Wilt u het maximale uit uw website halen maar hebt u geen idee hoe u moet beginnen? Probeer dan een **MySpott website 30 dagen gratis** uit. U krijgt een professionele website, die gemakkelijk te onderhouden is en goed vindbaar is in zoekmachines zoals Google.

Naast uw website kunnen wij u ook helpen met online marketing, huisstijl, inzet van social media en zoekmachine-optimalisatie.

## Meer weten?

Bezoek onze website of bel ons voor een persoonlijk gesprek.



[www.myspott.nl/business](http://www.myspott.nl/business)



0318 - 712 400

## De voordelen

- › Een website met een professionele uitstraling
- › Eenvoudig zelf pagina's toevoegen en aanpassen
- › 30 dagen gratis uitproberen
- › Persoonlijke uitleg
- › Gratis helpdesk
- › Uitgebreide opties voor zoekmachine-optimalisatie
- › Profiteer van meer dan 15 jaar ervaring met websites

# MySpott

Betaalbare websites

\* We laten die 50 ideeën graag zien.  
Bel ons voor een afspraak!



# Google AdWords; wel of geen merkinbreuk?



Voor veel bedrijven bepalen intellectuele eigendomsrechten (soms ongemerkt) een belangrijk deel van hun marktwaarde. Het is dan ook belangrijk om dergelijke rechten goed te beschermen en te blijven zoeken naar mogelijkheden om deze optimaal te exploiteren.

Bij intellectuele eigendomsrechten moet u denken aan merkrechten, modelrechten, auteursrechten, databankenrechten, handelsnaamrechten, domeinnaamrechten, octrooien en geschillen over plagiaat, slaafse nabootsing en aanpalende rechtsgebieden als oneerlijke concurrentie, misleidende reclame en oneerlijke handelspraktijken in het B2B handelsverkeer.

Intellectuele eigendomsrechten zijn voor bedrijven van belang om zich te onderscheiden van de concurrent en waar mogelijk voorsprong te nemen en te behouden. Tegen inbreuk op dergelijke rechten kan de rechthebbende immers optreden. Denk daarbij bijvoorbeeld aan een startende concurrent die onder dezelfde of bedrieglijk gelijkende edoch net afwijkende handels- of domeinnaam een onderneming of website gaat exploiteren. Dat zou niet zonder meer moeten kunnen aangezien de reeds bestaande ondernemer zich vaak veel tijd, geld en inspanningen heeft getroost om een solide handelsnaam en dito reputatie op te bouwen.

Door de economische en technische ontwikkelingen is ook het IE-recht doorlopend in beweging. Een goed voorbeeld daarvan is het zich steeds verder ontwikkelende gebruik van internet en social media voor marketingdoeleinden. Google speelt daarbij een belangrijke rol. Iedere ondernemer weet dat een internetadvertentie weinig zin heeft wanneer deze pas op de tweede of verdere pagina van de Google zoekresultaten verschijnt. Er zijn verschillende manieren om er voor te zorgen dat de betreffende advertentie op de eerste pagina of zelfs bovenaan de lijst van zoekresultaten komt te staan. Het gebruik van AdWords is een van die manieren. Tegen betaling kan Google ervoor zorgen dat na het invoeren

van een bepaalde zoekterm, AdWord genaamd, uw website hoog in de zoekresultaten komt te staan.

De meeste bonafide ondernemers weten dat niet zonder toestemming gebruik kan worden gemaakt van een geregistreerd merk van een ander. Bij AdWords is dit echter onder omstandigheden anders. Uit recente rechtspraak op zowel Europees als nationaal niveau blijkt dat het gebruik van de merknaam van een concurrent als AdWord in beginsel – in het kader van geoorloofde vergelijkende reclame – is toegestaan. Het moet daarbij gaan om het aanbieden van een alternatief product of dienst terwijl de advertentie die bij het gebruik van een dergelijk AdWord op de Google-zoekresultatenpagina verschijnt het voor de normaal geïnformeerde redelijk oplettende internetgebruiker niet onmogelijk of moeilijk maakt om te weten dat de betreffende producten of diensten niet van de merkhouder maar van een derde afkomstig zijn. Makkelijker kon het EU-Hof van Justitie het kennelijk niet maken.

Ieder geschil dient uiteraard op zijn eigen feitelijke en juridische merites te worden beoordeeld, maar het voorgaande toont nog maar eens aan dat het intellectuele eigendomsrecht continue in ontwikkeling is, hetgeen voor ondernemers naast risico's ook nieuwe kansen met zich meebrengt. ■

Van Veen Advocaten werkt reeds geruime tijd – tot nu toe in gepaste stilte – aan gestaag groeiende expertise op dit rechtsgebied door intensieve scholing en het soms grensverleggend procederen in IE-geschillen. Het is nu tijd om die opgedane kennis en ervaring in dienst van ondernemers in de Vallei te stellen en met hen te delen. Voor nadere informatie of advies kunt u contact opnemen met een van hen, mr. C.J. van Dijk of mr. F. van Vierssen, 0318-687878.

# Joop van Veelen

Ondernemen was niet het eerste wat Joop voor ogen had. Zijn vader had een boerenbedrijf in Barneveld en ging daarnaast langs de deur met boter, kaas en eieren. Zelf had Joop nooit de ambitie om daar in te rollen. “We hadden het niet slecht thuis, maar ik zag het niet zitten om een boerenbedrijf te gaan runnen. Ik ben daar gewoon het type niet voor. Verkopen zat meer in mijn bloed.”

Het duurde tot zijn zeventiende voordat hij zijn echte passie gevonden had; verkoop en marketing. “Ik heb de mavo gedaan en wist toen eigenlijk niet wat ik wilde. Toen ben ik maar doorgestroomd naar de havo. Dat was overigens geen succes, ik verveelde me er eigenlijk en het interesseerde me niet zo, er zat geen uitdaging in. Toen ik besepte dat de havo geen succes zou worden, heb ik een beroepskeuzetest gedaan en ben overgestapt naar de handelsschool. Op de handelsschool zag ik ‘het licht’, verkoop en marketing werden mijn passie.”

Na een stage in Londen rolde Joop de verkoop in en studeerde in de avonduren door. Hij behaalde diverse diploma's waaronder NIMA A, B en C en kon zo zijn passie volgen. “Het verkopen ging mij goed af. In mijn schooljaren verkocht ik veel voor goede doelen en ik ben steeds verder de verkoop in gegaan.”

## Promotie

De passie voor marketing groeide ook verder uit en Joop doorliep een mooie loopbaan bij verschillende bedrijven in de grafische sector. Van zelf ondernemen was toen nog geen sprake. “Nee, ik ben pas laat begonnen met echt zelf ondernemen. Ik moet zeggen dat de werkgevers waar ik voor werkte misschien wel te goed voor mij waren. Ik kreeg promotie voordat ik zelf eigenlijk toe was aan een volgende stap, het kwam gewoon op mijn bord te liggen en zo ging ik steeds verder.

Ik had mede daardoor geen plannen om voor mezelf te beginnen. Ik was met mijn passie bezig en dat ging me prettig en natuurlijk af.”

Op 48 jarige leeftijd was Joop algemeen directeur van een drukkerij, maar begon op een gegeven moment toch te zoeken naar nieuwe stappen in zijn loopbaan. “Ik werkte bijna twintig jaar in de grafische industrie en was daar op een gegeven moment gewoon klaar mee. Er zat geen uitdaging meer in de dingen die ik deed. Ik zoek altijd uitdaging en wil nieuwe dingen ontdekken. De concepten waar ik aan gewerkt had, begonnen goed te lopen en succesvol te worden en toen heb ik besloten om het roer om te gooien.”

‘De naam van het bedrijf MenS geeft precies aan waar het om gaat, de mens staat centraal, zowel de ondernemer als de klant’

Joop begon opnieuw in een andere branche waar hij zich volledig op kon storten. “Ik ging werken voor een groothandel in promotiemiddelen en geschenken. Een hele andere branche waarin hij zijn kennis van marketing goed kwijt kon. Ik reisde de hele wereld over en kreeg de mogelijkheid om als zelfstandige verder te gaan.”

Procomm Partners, een bedrijf in relatiegeschenken, promotionele kleding en kerstpakketten stond te koop en hij en zijn vrouw Martine zagen er brood in om

in deze branche zelfstandig verder te gaan. “In 2006 namen wij het bedrijf over. De eerste jaren waren zwaar, vooral omdat we iets nieuws gingen opbouwen. Maar we hielden vol en hebben altijd een duidelijke focus gehad waarop we ons bleven richten. Nu kunnen we met trots terugkijken op de groei die we met het bedrijf hebben doorgemaakt, ook nog in de lastige afgelopen jaren.”

## ‘Hobbybedrijf’

Voor Joop blijft het niet bij Procomm Partners. Naast dit bedrijf is Joop bezig met zijn ‘hobbybedrijf’ Marketing en Strategie, of kortweg MenS. “Dat is absoluut een hobby van mij”, zegt hij. “Ik ga met ondernemers om tafel zitten en met ze brainstormen over marketing en strategie van hun bedrijf. Vaak doe ik dit voor een deel op no-cure-no-pay basis. Ik vind dat gewoon leuk om te doen en wil graag samen met ondernemers toekomstplannen maken. Ik doe dit voor een select gezelschap van ondernemers waarbij ik een goed gevoel heb en waarvan ik denk dat we iets kunnen bereiken.”

De naam van het bedrijf MenS geeft precies aan waar het om gaat, de mens staat centraal, zowel de ondernemer als de klant. “Je moet als bedrijf vanuit de klant denken. Dat mis ik bij veel bedrijven wel een beetje. Hoe groter een bedrijf wordt, hoe minder mensen beseffen dat het de klant is die je salaris betaald. Juist in deze moeilijke tijden moet je je als bedrijf onderscheiden en je service op de klant richten. Ik zie vaak dat als het wat minder gaat, bedrijven maatregelen nemen en daarmee de service naar de klant uit het oog verliezen. Ook maken veel bedrijven geen heldere keuzes, waardoor men een allesdoener is zonder onderscheidend voordeel.”

Naast het ondernemen kan Joop van het leven genieten. Naast zijn vrouw Martine



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 Joop van Veelen de eigenaar van Procomm Partners te Barneveld.







heeft hij drie kinderen. Zijn grote hobby is reizen. “Ik heb veel van de wereld gezien, mede vanuit mijn eerdere functies, maar ben nog lang niet klaar met reizen. Ik wil ‘alles’ zien en in aanraking komen met verschillende landen en culturen. Een dagje strand hoort daar ook bij, maar echt helemaal stilzitten is er voor mij niet bij. Juist het kennis maken met de bevolking van een land spreekt mij erg aan. Ik zou graag nog eens naar Zuid-Amerika gaan om daar de ruïnes van de Inca’s te bezoeken, dat lijkt me echt geweldig.”

‘Brainstormen met ondernemers en bezig zijn met marketing en strategie blijft gewoon in me zitten en ik zie het ook niet als werk’

Naast het reizen trapt Joop graag een balletje met zijn vrienden op het voetbalveld. Hij speelt in een team van vrienden waar hij ook buiten het voetbal om, graag tijd mee doorbrengt. “Ja, we zijn een hechte club en hebben veel plezier samen. Ook naast het sporten doen we veel samen en lachen wat af. We kunnen elkaar af en toe grappige streken leveren en dollen. Je kan het vergelijken met ‘All-stars’ maar dan ‘the grey edition’.” Verder wordt soms een vrije dag gevuld met genieten van de rust. “Met name op zondag doen mijn vrouw en ik soms het liefste niets. Ik maak dan altijd een lekker champagneontbijt klaar en dan rommelen we thuis lekker wat aan. Dat is ook genieten. We gaan ook graag uit eten en bezoeken graag concerten en musicals en zijn vorig jaar samen met golfen begonnen. Soms kan ik heerlijk onderuit zakken met een goed glas wijn en een goede sigaar. Je moet ook kunnen genieten van de dingen die je hebt.”

Toch is echt stilzitten niets voor Joop. Ook in zijn vrije tijd houdt hij zich bezig met marketing, zijn grote hobby. “Brainstormen met ondernemers en bezig zijn



met marketing en strategie blijft gewoon in me zitten en ik zie het ook niet als werk. Het is iets wat me bezig houdt en waar ik ook bezig mee wil blijven.”

### Vrijwilligerswerk

Momenteel is Joop voorzitter van de landelijke branchevereniging PPP (Platform Promotie Producten). Voor de toekomst heeft hij diverse ideeën. Hij verwacht dat hij Procomm Partners nog wel eens gaat verkopen en andere uitdagingen gaat zoeken. “Ik blijf op zoek naar uitdagingen en verwacht dat ik dat in de komende jaren ook wel weer zal gaan doen. Mijn bedrijf MenS loopt goed en daar ben ik heel graag mee bezig, dat zal wel een blijvertje zijn. Maar wie weet waar ik

de volgende keer weer opkom.” Stilzitten is er niet bij. Echt met pensioen gaan, is Joop (54) nog niet aan toe. “Ik zal altijd bezig blijven met mijn passies. Ik hoop wel meer te gaan reizen als ik met het echte ondernemen ophoud. Ik denk ook dat ik als vrijwilliger aan het werk ga en me misschien ga inzetten voor ontwikkelingslanden. Ik denk dat mijn kennis en ervaring als ondernemer zeer waardevol kunnen zijn voor de mensen die hulp nodig hebben. Vrijwilligerswerk is ook een stok achter de deur om actief te blijven. Het is dan wel vrijwillig, maar zeker niet vrijblijvend!” ■

# Duurzaamheid als uitgangspunt

Waar in het verleden binnen SW-bedrijven de nadruk werd gelegd op arbeidsontwikkeling, vindt deze tegenwoordig gedurende uitplaatsing (detachering/begeleid werken) plaats. Een toegespits-te opleiding is dus een essentieel onderdeel van een succesvolle en duurzame uitplaatsing. Helicon Bedrijfsopleidingen ontwikkelde samen met SW-bedrijf de Risse Groep uit Weert een opleiding conciërge/beheerder op maat.

“Net als elk ander bedrijf hebben we de taak om omzet te draaien”, vertelt Toine Witters, manager van de Risse Horizon, dat onderdeel uitmaakt van de Risse Groep. “Anderzijds hebben we als doel om een aantal sociale doelstellingen te realiseren. De Risse Horizon draagt zorg voor de detachering en re-integratie van onze mensen. Zij werken vanuit de sociale werkvoorziening en worden zoveel mogelijk gedetacheerd bij reguliere bedrijven op de meest uiteenlopende functies; van administratie tot chauffeur. Daarnaast voeren we op jaarbasis 250 re-integratietrajecten voor een aantal gemeenten uit. In beide gevallen geldt dat we zorg dragen voor de ontwikkeling van de mensen en passend werk voor hen vinden.”

## Programma op maat

Personeelsconsulent Leon Haagmans is binnen de Risse Groep verantwoordelijk voor de coördinatie van de centrale opleidingen. Vorig jaar bezocht hij samen met een aantal medewerkers de voorlichtingsbijeenkomst bij SW-bedrijf IBN in Uden. IBN had samen met Helicon Bedrijfsopleidingen een opleiding conciërge/beheerder opgezet. Een samenwerking tussen Helicon Bedrijfsopleidingen en de Risse Horizon was al snel geboren. Haagmans: “Er zijn vanuit de Risse Horizon al 13 conciërges werkzaam bij diverse overheidsinstellingen. Om onze eigen mensen zich verder te laten ontwikkelen en te helpen hun werkplek te behouden, zijn we in juni vorig jaar met Ivo van Opbergen om de

tafel gaan zitten om te kijken of er ook voor deze conciërges een opleiding kon worden opgezet.”

Programmamanager Ivo van Opbergen heeft ruime ervaring met SW-bedrijven en bedacht samen met Haagmans en Witters een oplossing voor hun ontwikkelingsvraagstuk. “De wens van onze klanten is hierbij ons uitgangspunt.” Witters knikt: “We hebben een grote inbreng gehad in de inhoud van het programma. Daardoor hebben we zowel de wensen van inleners als onze eigen wensen kunnen vertalen in het programma en dit ook zoveel mogelijk aan kunnen passen aan de directe werkomgeving van onze mensen.” Het resultaat is een lesprogramma op maat dat, eenmaal succesvol afgerond, de deelnemers een officieel erkend diploma van arbeidsmarkt gekwalificeerd assistent op mbo-niveau 1 oplevert.

## Algemene ontwikkeling

In het najaar van 2011 ging de groep van 13 personen van de Risse Horizon met de opleiding conciërge/beheerder van start. Naast de theorie- en praktijklessen bij de Risse gaan de deelnemers in hun beroepspraktijk aan de slag met het toepassen van hetgeen tijdens de bijeenkomsten aangeboden wordt. Projectleider en technisch docent Marcel Gielissen draait vanuit Helicon mee op de werkvloer van de inleners. “Ik ben verantwoordelijk voor het gehele traject, van de intakegesprekken tot voortgangsgesprekken en de diplomering. Ook ben ik het eerste aanspreekpunt.” Docent

Ad de Bont van Helicon neemt naast vaktechnische thema's, ook algemene thema's voor zijn rekening waarin sociale vaardigheden centraal staan. Aan het communicatieve, coachende aspect wordt bewust aandacht geschonken. Van Opbergen: “Het uitgangspunt is een gezonde balans tussen werknemersvaardigheden en de vaktechnische thema's. Met name die werknemersvaardigheden zijn steeds belangrijker. Als je heel goed kan schoffelen maar niet let op veiligheid er omheen, mis je veel.”

Haagmans: “In het geval van conciërge/beheerder is de communicatie met de leerlingen, ouders en leerkrachten net zo belangrijk als de vaktechnische inhoud. Onze mensen zijn het eerste aanspreekpunt. Bovendien wordt men steeds mondiger, dus moeten onze mensen ook op het communicatievlak sterker optreden.”

“Daarnaast houden oudgedienden nog wel eens vast aan bekende patronen”, vult Witters aan. “We willen hen stimuleren de zaken ook eens vanuit andere invalshoeken te bekijken om tot andere oplossingen te komen.”

## Succesvolle samenwerking

Tot nu toe heeft de opleiding mooie resultaten opgeleverd. Haagmans: “Onze mensen zijn gemotiveerd. Die motivatie laten ze ook zien op de werkvloer waar ze gedetacheerd zijn. De opleiding biedt hen een kans op een diploma en ze kunnen hun werk behouden, terwijl ze verder kunnen groeien en bloeien in de functie van conciërge/beheerder.” De Bont vindt het een voorrecht om aan deze





Toine Witters, Leon Haagmans en Ivo van Opbergen in overleg over het vervoltraject.

groep les te mogen geven: “De mensen zijn erg betrokken. Zij putten natuurlijk uit hun eigen levenservaring, maar stellen zich daarnaast open voor het aanleren van nieuwe vaardigheden. Ze zijn nieuwsgierig, waardoor het erg plezierig is om met deze groep te werken.”

Ook de samenwerking tussen de verschillende partijen pakt goed uit. Volgens Van Opbergen staat of valt een traject met de voorbereiding. “Het voortraject en de voorlichting vergt het meeste werk. De Risse Horizon heeft daar uitgebreid de tijd voor genomen en dat komt de opleiding en de samenwerking ten goede.” Witterservaart de ontzorging als bijzonder prettig: “Dankzij deze goede voorbereiding hebben we weinig omkijken naar het opleidingstraject. Bovendien worden we goed op de hoogte gehouden en vindt er regelmatig een werkoverleg plaats tussen Marcel en Leon.” Gielissen knikt: “De deuren van de medewerkers bij de Risse Groep staan altijd open. Ze denken altijd mee over hoe eventuele problemen op te lossen zijn of zaken te verbeteren zijn.” Ook Haagmans is vanaf het begin al erg tevreden. “Er wordt goed overlegd en gecommuniceerd en bijgestuurd waar nodig. Dat heeft er tot

### Helicon Bedrijfsopleidingen in het kort

Onderwijs wordt steeds meer maatwerk: voortdurend worden door specialisten trainingen en opleidingen ontwikkeld voor mensen die vanuit een werkende positie verder willen doorgroeien of zich bij willen laten scholen. Helicon Bedrijfsopleidingen biedt werkenden de gelegenheid om maatgericht onderwijs te volgen.

Door heel Nederland worden bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen verzorgd. Helicon Bedrijfsopleidingen helpt bedrijven en hun medewerkers zich zo te ontwikkelen dat ze in hun loopbaan altijd over de juiste vakkennis en competenties beschikken en het vermogen hebben deze optimaal te benutten voor het bedrijf en de medewerker zelf.

nu toe in geresulteerd dat we geen uitval van deelnemers hebben.”

### Duurzame detachering

Het resultaat dat wordt nagestreefd met dit project is duurzame detachering. “Onze mensen kiezen er ook bewust voor om een bepaalde opleiding te volgen en daar naast hun werktijd de nodige tijd en energie in te investeren. En als bedrijf moet je hier ook veel in investeren”, aldus Witters. “Mensen komen soms terug vanwege een tekortkoming in de sociale of werknemersvaardigheden”, vertelt Van Opbergen. “Dat voorkom je door een leertraject duurzaam op te zetten. Het materiaal dat voor de Risse Horizon is ontwikkeld, blijft op het be-

drijf. Hierdoor kunnen modules, buiten de trajecten om, blijvend worden herhaald.” Inmiddels zijn Helicon Bedrijfsopleidingen en de Risse Horizon met een aantal partijen in overleg over een eventuele vervolgopleiding. “Een aantal deelnemers heeft aangegeven interesse te hebben om door te groeien tot mbo-niveau 2. Samen met Helicon en andere SW-bedrijven gaan we om de tafel om te kijken naar de mogelijkheden. Als het doorgaat, wordt dit vervoltraject ongetwijfeld net zo’n succes”, aldus Witters. ■

[www.helicon.nl/bedrijfsopleidingen](http://www.helicon.nl/bedrijfsopleidingen)  
[www.risse.nl](http://www.risse.nl)

# 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

S+  
DL

SCHUURMAN  
EN DE LEEUW  
accountants

Nieuwe Kanaal 9d  
6709 PA Wageningen  
Tel.: (0317) 41 32 81  
Fax: (0317) 41 79 89  
info@schuurman-deleeuw-acc.nl  
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Verbeek  
Reclame

Verbeek Reclama  
Groot Dorpsweg 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

### 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

## LANSING\_IT

Als u op computers  
vertrouwt,  
vertrouwt u op ons



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.

## Wat maakt jou blij?



DE WEEK VAN HET KIND

### "Heel hard bellen met de schoolbel."

Jannet Gage (13) uit Liberia wordt blij van het geluid van de schoolbel. Met Jannet en andere kinderen van over de hele wereld kun je nu samenmaken tijdens De Week van Het Kind. Wij vragen deze kinderen te fotograferen waar ze vrolijk van worden. Hun foto's laten zien dat er soms niet veel voor nodig is om kinderen blij te maken. Maar dat zij veel wat extra hulp kunnen gebruiken om vaker blij te kunnen zijn. Zie zelf hoe deze kinderen leven: [www.deweekvanhetkind.nl](http://www.deweekvanhetkind.nl)

Waar wordt jouw kind blij van?  
Deel het op [deweekvanhetkind.nl](http://deweekvanhetkind.nl)

## 'Grip krijgen op mijn kostprijs'

Verwacht u duidelijkheid en perspectief van uw accountant? Een advies dat direct toepasbaar is voor de keuzes van morgen?  
**Bel ons dan op 0318 55 95 00.**

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

Landjuweel 12, 3905 PG Veenendaal - Tinstraat 6A, 2984 AN Ridderkerk

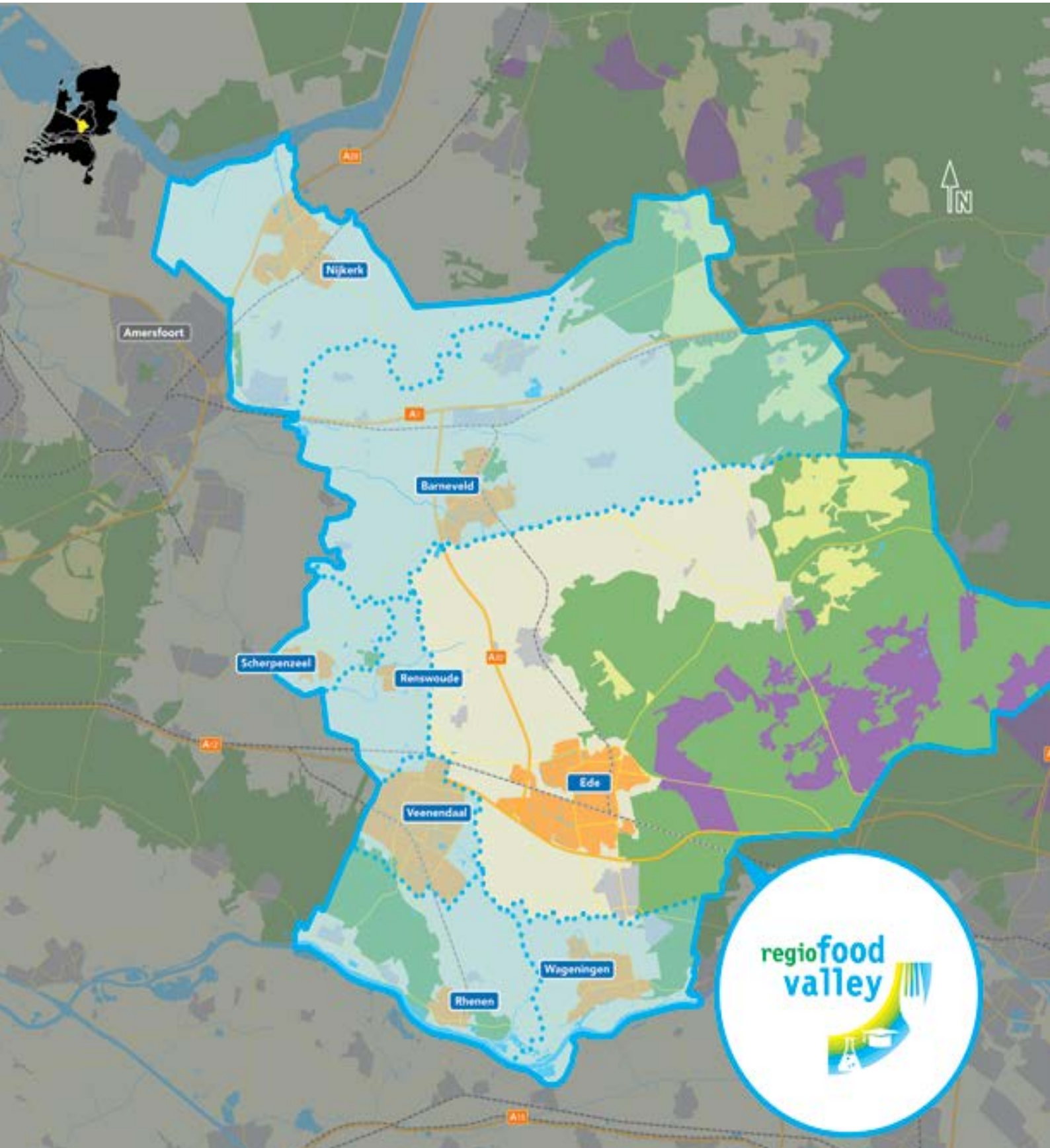
GOED BEZIG.

VAN HARBERDEN  
accountants en belastingadviseurs





# FOODVALLEY



# Ede: Groen, Gezond en Actief

Enkele weken geleden stond Regio FoodValley op de jaarlijkse vastgoedbeurs Provada, in de Rai in Amsterdam. Vijf gemeenten presenteerden zich daar onder de vlag van de regio. Dat werd zeer gewaardeerd. Omdat gemeenten aantoonde samen te werken. Tijdens deze beurs werd ook onderstreept dat gemeenten vooral vanuit samenwerking oplossingen zoeken voor de problemen waar ze tegen aanlopen. En dat zijn er in deze tijd nogal wat.

TEKST ARNOUD LEERLING

Tijdens de Provada heeft de regio zich gepresenteerd met de slogan Groen, Gezond en Genieten. Het is een variant op de slogan van de gemeente Ede: Groen, Gezond en Actief. Thema's die heel goed passen in de FoodValley regio. FoodValley gaat niet alleen over voeding en voedsel. Maar het gaat steeds vaker ook over gezondheid, sport en bewegen. Niet voor niets profileert Wageningen UR zich als het instituut dat binnen het domein gezonde voeding en leefomgeving werkt aan de kwaliteit van leven.

Ede is een groene gemeente en kan daardoor veel faciliteiten bieden voor mensen die willen bewegen, sporten en recreëren. On-

langs opende het Klimbos haar poort. Een prachtige attractie voor mensen die echt een uitdaging aan willen gaan.

Met het kennisinstituut NISB heeft Ede veel kennis en know how binnen haar grenzen over de relatie tussen sport, bewegen en gezondheid. Het NISB profileert zich sterk als partner in de regio. Ze zoekt samenwerking met instellingen en scholen.

En het ziekenhuis Gelderse Vallei ontwikkelt zich als het Voedingsziekenhuis in Nederland. Samen met Wageningen UR werkt het ziekenhuis aan onderzoek naar effecten van voeding op gezondheid van jongeren en ouderen. Het ziekenhuis ontwikkelt een zorgpad voeding; aandacht voor goede voeding, voor, tijdens en na een ziekenhuisopname. De verbeterde aandacht voor voeding leidt ondermeer tot minder ziekte-dagen en dus ook tot lagere kosten.

Ede werkt aan verbindingen met Wageningen. Beide gemeenten hebben elkaar veel te bieden. Het station is voor Wageningen van groot belang. Het is de poort waardoor veel studenten, docenten en bezoekers vanuit de hele wereld binnenkomen. De nabijheid van de universiteit biedt Ede aan prachtige kans om vruchten te plukken van de internationale positie van Wageningen. Het is na Amsterdam een bijzonder sterk merk.

Vanwege de verbindingen werken beide gemeenten aan een concept Kennisas. Het is bedoeld als verbinding van twee kennisclusters. In Wageningen zijn vooral bedrijven en instellingen gevestigd die zich richten op research en development (R&D); in Ede zitten veel professionele opleidingen en beroepsopleidingen (hbo en mbo). Deze twee clusters kunnen elkaar sterk aanvullen. De Alliantie Voeding tussen het ziekenhuis en de Wageningen UR is een mooie uiting van de kennis tussen de twee gemeenten.

Het enthousiasme voor het FoodValley concept groeit in Ede. Ook ondernemers zien steeds meer kansen om initiatieven te ontwikkelen, nieuwe markten te openen en zodoende de economie van de gemeente te versterken. In de interviews en de artikelen blijkt dit enthousiasme. ■



vlnr: Arthur Tuytel, Chocolatier, Angelique Gerritsen (Ede), Arnoud Leerling (Regio FoodValley), Sander van de Pol (Ede), Paul Volleman (Wageningen), Gerda van de Pol (Veenendaal), Karlijn Senden (Nijkerk) en Jolanda Wauben (Regio FoodValley)



Wethouder Kremers:

# Samenwerken in FoodValley is winst voor iedereen

FoodValley is een sterke regio. Dat merk je vooral in tijden als de huidige, waarin we te maken hebben met een guur economisch klimaat. Natuurlijk, crisis en recessie gaan niet onopgemerkt aan ons voorbij. Maar als regio lukt het ons toch om het hoofd boven water te houden. Dat komt omdat we onze sterke punten goed weten uit te buiten. Onze centrale ligging en onze goede bereikbaarheid. Onze gemotiveerde en hardwerkende beroepsbevolking. Onze schitterende leefomgeving, met de Veluwe als achtertuin. Onze uitstekende kennisinfrastructuur, met de Wageningen UR, de onderzoeksinstituten, de Christelijke Hogeschool Ede. Dat trekt kennisintensieve bedrijven en die trekken weer andere bedrijven aan.

Maar om daar het volle profijt van te trekken moeten we wel samenwerken. Een mooi voorbeeld van die samenwerking is de kennisas Ede-Wageningen. Waarbij we in Ede werken aan een hoogwaardige kenniscampus die aansluit op de campus in Wageningen. Waardoor we studenten op alle niveaus een kans bieden om in onze regio een hoogwaardige opleiding te volgen. De ervaring leert dat een flink deel van die studenten ook na het beëindigen van hun studie een bijdrage gaat leveren aan de verder (economische) ontwikkeling van onze regio.

Maar ook op andere gebieden werken we graag samen. Het ontwikkelen van bedrijventerreinen, landbouw, natuur, wonen: in de FoodValley regio is het geheel vaak meer dat de som der delen. Dat lukt natuurlijk alleen als alle gemeenten hun sterke punten inzetten. In Ede is dat bijvoorbeeld ruimte: ruimte om te ondernemen, ruimte om te wonen en ruimte om te recreëren. Groen, gezond en actief.

Daarbij moeten we elkaar successen gunnen. Natuurlijk ben ik als wethouder economische zaken en lid van het bestuur Regio FoodValley blij als een bedrijf zich in Ede vestigt. Maar als een bedrijf kiest voor één van de andere gemeenten in FoodValley regio, dan doet mij dat ook veel genoegen.



Want de werkgelegenheid en de kennis blijven wel in onze regio. En natuurlijk hoop ik dat veel toeristen hun vakantie in Ede komen doorbrengen. Maar ik realiseer me ook heel goed dat mensen kiezen voor de Veluwe, en niet voor één van de Veluwe gemeenten.

Ik zie een prachtige toekomst voor onze regio. Ede is er klaar voor. ■

Een jonge stad van ontmoeten en verbinden

# Ede op weg naar 2025

‘Ede is in 2025 een jonge en groene stad van ontmoeten en verbinden. FoodValley, Veluwe Poort, Kenniscampus en een levendig centrum zijn de speerpunten voor de komende jaren.’ Floris Gerritsen van de gemeente Ede kan de ambities van Ede niet korter samenvatten. ‘We willen de gemeente ontwikkelen en completer maken. En het bedrijfsleven gaat daar veel van merken.’

Ede groeit. Nieuwe woonwijken, bedrijventerreinen en inwoners. Steeds meer studenten, toeristen en congresgangers komen naar de stad. De FoodValley regio zorgt voor een internationale dynamiek. Nieuwe evenementen brengen elan. De dorpen hebben hun eigen vitaliteit en uitstraling. Het bedrijfsleven en de middenstand profiteren van de toenemende dynamiek.

‘Door volop in te zetten op ontmoeten en verbinden legt Ede een sterk sociaal fundament onder haar eigen toekomst’

## Inwoners praten mee

Om alle veranderingen in goede banen te leiden heeft de gemeente Ede een lange termijn visie gemaakt. Een participatietraject leidde voorjaar 2012 tot het visiedocument Ede2025. Projectleider Gerritsen: ‘Honderden Edenaren hebben



Floris Gerritsen

enthousiast hun mening gegeven en zijn om advies gevraagd. Ook het bedrijfsleven heeft meegedaan. Nu nog is een Kopgroep Citymarketing actief, die de stad Ede wil promoten. De Kopgroep bestaat uit mensen uit het Edese bedrijfsleven.’

## Sociale samenleving

Door volop in te zetten op ontmoeten en verbinden legt Ede een sterk sociaal fundament onder haar eigen toekomst. ‘Kiezen voor ontmoeten en verbinden, zegt veel over de samenleving die wij voor ogen hebben’, vertelt Gerritsen. ‘Ede is in 2025 is een sociale samenleving, een jonge stad met oog voor ouderen, een stad die werkt aan haar economie en sterk is op het punt van innovatie en kennis, maar tegelijk blijft bouwen aan de basis.’

## Diverse levensstijlen

Dat alles moet ertoe leiden dat Ede in 2025 een hechte samenleving is. Gerritsen: ‘Met diversiteit in de economische positie, opleiding of culturele achtergrond van inwoners. Sociale lagen ontmoeten elkaar en leven niet langs elkaar. In de Edese samenleving is er daardoor een verscheidenheid aan cultuur, levensstijlen en tempo’s van ontwikkeling. Die verschillen juichen wij toe en elk dorp mag haar eigen ontwikkeling doormaken. Respect voor cultuurverschillen en elkaars levensstijlen.’

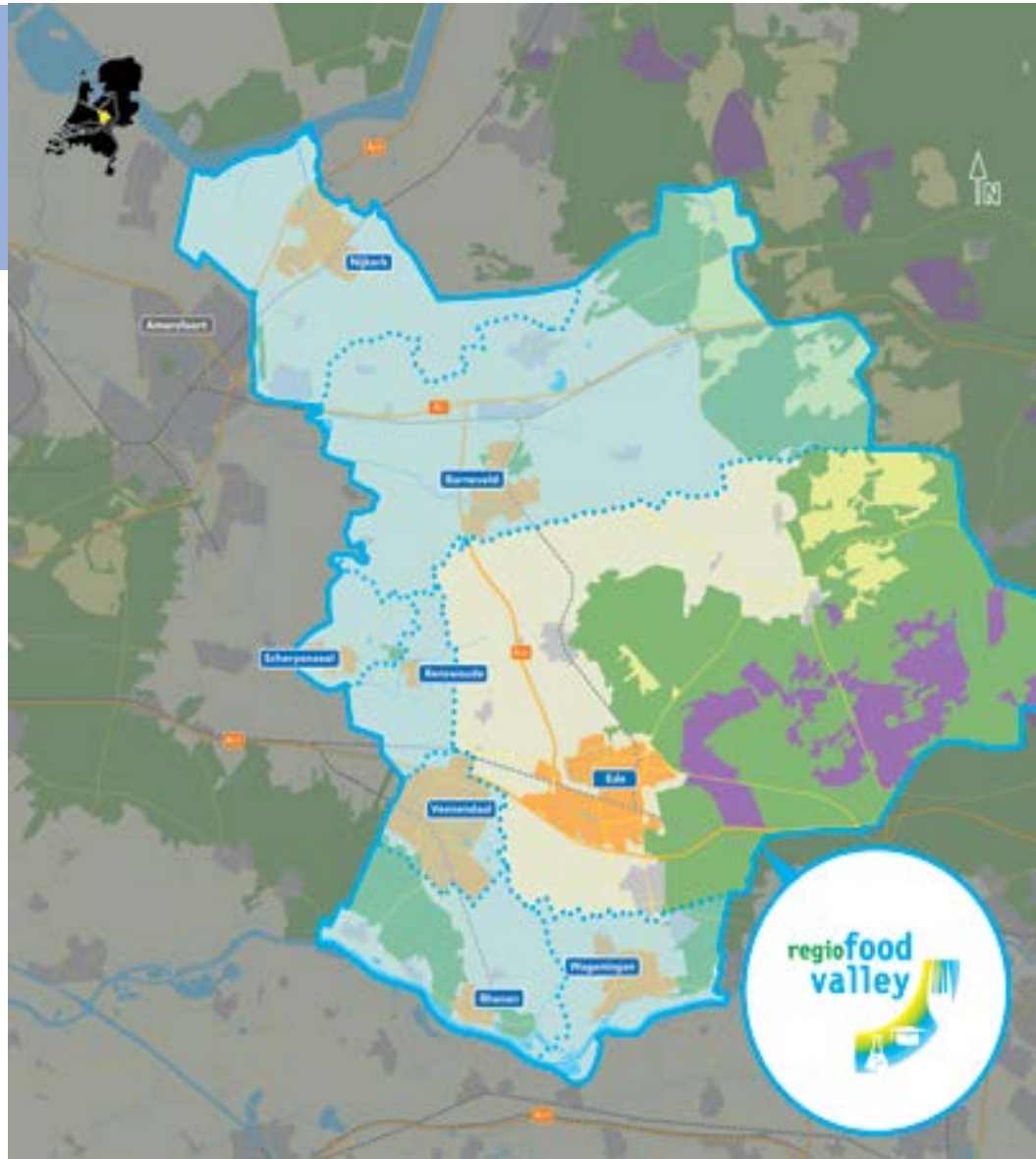
## Studeren en werken

Jonge mensen blijven na hun studie wonen, werken en uitgaan in Ede. Jongeren die elders hebben gestudeerd keren terug.



De stad vormt de basis voor carrière en gezin. Jongeren zijn enorm gedreven om van waarde te zijn voor de voedinggerelateerde wetenschap en technologie. Ede biedt, met Wageningen, onderwijs in een unieke leerlijn van wereldniveau. Foodopleidingen van vmbo tot universiteit. Ede2025 benoemt vier speerpunten in de Visie Ede2025: FoodValley, Veluwe Poort, Kenniscampus en levendig centrum.

‘Veluwe Poort is drager van de visie Ede 2025 als het gaat om nieuwe stedelijkheid en voorzieningen én de trekker voor nieuwe inwoners’



## Food Valley

De economische betekenis van de FoodValley regio is cruciaal. Ede zoekt in FoodValley-verband samenwerking met foodclusters in Denemarken en Frankrijk. In Regio FoodValley komt de gouden driehoek samen: de overheid om een goed vestigingsklimaat en een hoogwaardige leefomgeving te creëren, kennis- en onderzoeksinstellingen om innovaties te ontwikkelen, het bedrijfsleven om deze te vermarkten. Ede lonkt naar de vestiging van het World Food Center, een food experience center met jaarlijks 1 miljoen bezoekers. Het bid gebeurt met Regio FoodValley, Gelderland, Wageningen en Wageningen Universiteit.

## Kenniscampus

De Kenniscampus moet bijdragen aan de verdere ontwikkeling van de FoodValley regio: de Europese topregio voor innova-

ties op gebied van gezonde en duurzame voeding. Daar horen Food gerelateerde opleidingen in een jonge en voor de jeugd aantrekkelijke stad bij. Gerritsen: ‘De Kenniscampus aan de Zandlaan in Ede is straks een herkenbaar en aantrekkelijk gebied. Met een goed ondernemend klimaat. Zo streven we er naar om in 2013 vijf nieuwe bedrijven te laten starten door afgestuurde studenten van de campus.’

## Veluwe Poort

Als ergens in Ede de verbinding wordt gemaakt tussen hoge leefkwaliteit en een unieke diversiteit in wonen, cultuur, ruimte en groen dan is het wel in Veluwe Poort. Veluwe Poort bevat onder meer het omvormen van de kazerneterreinen tot een prachtige woon- en leefwijk. De ontwikkeling van dit gebied is cruciaal

voor de verdere ontwikkeling van Ede. ‘Veluwe Poort is drager van de visie Ede 2025 als het gaat om nieuwe stedelijkheid en voorzieningen én de trekker voor nieuwe inwoners’, benadrukt Gerritsen.

## Levendig Centrum

Het centrum wordt meer stedelijk én aantrekkelijker om te verblijven. Jongeren en gezinnen ontmoeten elkaar in de binnenstad. Naar het centrum ga je om te winkelen, uit te gaan, vrienden te ontmoeten en inspiratie op te doen. Regelmatig zijn er toonaangevende evenementen op gebied van food: proeverijen van regionale topproducten bereid door topkoks, Food&Health-markten en het Food4You-festival. Gerritsen: ‘Alle toenemende dynamiek is straks terug te zien in de binnenstad.’ ■

# Samenwerken aan citymarketing

Een gezamenlijke uitstraling naar buiten toe is een van de speerpunten van de FoodValley regio. De gemeente Ede geeft hier invulling aan door onder andere in te zetten op citymarketing. Een strategie die in het verlengde ligt van de visie op Ede2025 en invulling geeft aan ambities van de FoodValley regio. Ede kiest voor Food, in een jonge, groene stad van ontmoeten en verbinden. Onlangs lanceerde de gemeente Ede haar visie op Ede in 2025, een ambitiesdocument dat door eerdere positieve ervaringen van Citymarketing tot stand is gekomen met input van overheid, inwoners, bedrijfsleven, onderwijs en maatschappelijk middenveld.

## Deelnemers:

1. Marieke Laméris  
Gemeente Ede
2. André van Kruijssen  
Plantion
3. Alma Feenstra  
Christelijke Hogeschool Ede
4. Jan Werkman  
Werkmandejong

Marieke Laméris begon in 2008 bij de gemeente Ede om citymarketing op zetten en startte in 2010 met de uitvoering van marketingbeleid. Groen, gezond en actief zijn de centrale thema's waarop de citymarketing zich richt: om te verweven in gemeentelijk beleid en om verbinding te maken met stakeholders uit Ede en de regio.

“Bijna alle gemeenten in Nederland hebben wel een citymarketing-plan, maar de kunst is om zowel de gemeentelijke organisatie als de stakeholders in de gemeente zelf mee te krijgen. Citymarketing is niet iets wat je als gemeente alleen doet, maar het is iets van de hele gemeente. Ruim een jaar gele-

den ging de gemeente daarom op zoek naar een meer structurele verbinding met stakeholders uit haar gemeente. Immers: samen bepalen we het beeld richting onze doelgroepen. Ad-hoc werkten we al wel aan marketingprojecten met bijvoorbeeld het Kröller-Müller museum, Het Nationale Park de Hoge Veluwe, Cinemec, onderwijsinstellingen van de Kenniscampus Ede en het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen.”

De eerste stap om gezamenlijk vorm te geven aan citymarketing was om bedrijven te vinden die de kar wilden gaan trekken. Tijdens een gesprek met burgemeester Cees van der Knaap (portefeuillehouder Citymarketing) gaven André van Kruijssen van bloemenveiling Plantion, Robbert Zantinge van ZB Communicatie, horeca ondernemer Peter Prinsen en ontwikkelaar Rob Arends van Bouwfonds aan dit te zien zitten. Zij benaderden actieve Edenaren van toonaangevende organisaties om de kopgroep Citymarketing te vormen. ca. 25 decisionmakers vanuit bedrijfsleven, kennisinstellingen, cultuur en jongerenraad zetten zich nu samen met de gemeente in voor marketingprojecten in Ede. Een resultaat waar Marieke Laméris trots op is.

Christelijke Hogeschool Ede en Werkmandejong wilden van het begin af aan meewerken aan dit project. André van Kruijssen van Plantion: “Wij zijn sinds maart 2010 operationeel in Ede. Een van onze speerpunten is dat we maatschappelijk betrokken willen zijn bij de gemeente en de regio waar we gevestigd zijn, dus dat contact was snel gelegd. Ik ben altijd een groot voorstander van samenwerken en zeker in dit geval is samenwerking tussen alle partijen een versterkende factor. Marketing moet je goed oppakken en professioneel neerzetten. Ik denk dat we in die eerste fase een hele goede basis hebben gelegd die nu verder gaat uitrollen.”

Ook de Christelijke Hogeschool Ede voelde de noodzaak om de gemeente sterk te positioneren in de toekomst. “Als onderwijsinstelling wil je een positieve uitstraling naar je toekomstige studenten hebben”, zegt Alma Feenstra. “Dat geldt voor ons, maar ook voor bijvoorbeeld het ROC. De vestigingsplaats is voor studenten een belangrijke factor om er je opleiding te gaan volgen. Je ontkomt er niet aan om samen met gemeente en bedrijfsleven samen te werken om te laten zien wat Ede allemaal te bieden heeft. Huisvesting, een levendig





stadscentrum en bereikbaarheid spelen een rol, maar het is net zo belangrijk dat er bedrijven zijn waar studenten een bijbaantje kunnen krijgen en stage kunnen lopen. Die aansluiting mist nu nog in Ede. Ede heeft meer te bieden dan we nu uitstralen en daar gaat nu verandering in komen.”

“Werkmandejong verbindt mensen en bedrijven met elkaar en het was voor ons dan ook een logische keuze om de kar mee te gaan trekken”, legt Jan Werkman uit. “Vanuit onze ervaring weten we dat er een enorme kloof is tussen het onderwijs en het bedrijfsleven. De twee weten elkaar niet te vinden terwijl er een enorme potentie is in de gemeente. De jongeren die hier al wonen, kennen de mogelijkheden van Ede ook niet en vertrekken naar andere steden om te studeren of te werken. We willen ons richten op de jongeren tussen 12 en 25 jaar, die

#### Leden kopgroep Citymarketing:

Dhr. Rob Arends	Bouwfonds ontwikkeling
Dhr. André van Kruijssen	Plantion
Dhr. Robert Zantinge	ZB communicatie & Media bv.
Dhr. Peter Prinsen	Oscar Stadscafe
Dhr. Stefan Verschoor	Veconet reclame & internet
Dhr. Marten Kreeft	DGA Bouwbedrijf Kreeft
Mevr. Marian Teer	Woonstede
Dhr. Gerben Kuipers	Cinemec
Dhr. Bouke Lukkien	Lukkien studio's
Dhr. Mark van Haaren	Blaissons projecten
Dhr. Jan Werkman	Werkman & de Jong
Mevr. Marga Theunissen	Opella
Dhr. Frank Möller	Colourprint
Mevr. Corine van Ruissen-Veenendaal	Bart de Graaff Foundation
Mevr. Alma Feenstra	CHE Academie voor journalistiek
Mevr. Lies Boelrijk	Krölller-Müller museum
Dhr. Toine Schinkel	COG
Mevr. Gerrie Poelert	Cultura
Mevr. Saskia van Aggelen	Jongerenraad (voorzitter)

willen we enthousiasmeren over de gemeente en laten zien dat de mogelijkheden hier voor hen eindeloos zijn. We moeten het nu alleen nog echt naar buiten brengen.”

#### Kopgroep

De kopgroep wil zich in eerste instantie richten op de inwoners, met name op jongeren. Om de citymarketing goed van de grond te krijgen heeft de kop- ▲



Vlnr: Marieke Laméris, André Kruijssen, Alma Veenstra en Jan Werkman

groep bewust gekozen voor een focus en projecten die zich op deze doelgroep richten. Marieke Laméris: “Je kan zoveel kanten op en er zijn heel veel doelgroepen die je kan benaderen. We wilden een duidelijke richting hebben en ons daar op focussen. Vanzelfsprekend in lijn met de ambities die zijn vastgesteld voor Ede2025. De jongerenraad van de gemeente heeft een heel ambitieus plan in het kader van Visie Ede2025 geschreven over wat ze nu eigenlijk willen in de gemeente qua wonen, werken, studeren en vrije tijd. In dit rapport staan een aantal projecten beschreven waarvan wij er drie hebben geadopteerd. Eén van de projecten was de behoefte om aansluiting te vinden tussen onderwijs en bedrijfsleven, daar hebben we een loket voor ingericht. Het tweede punt was

de beleving onder jongeren dat er weinig te doen is in Ede, daar waren we als gemeente al mee bezig en nu komen er steeds meer activiteiten en festivals in de stad. Daarnaast hebben we het stadspark opgepakt. Jongeren willen elkaar in het centrum op een groene plek ontmoeten.”

Hoewel de focus van citymarketing op jongeren is gericht, wil dat niet zeggen dat de gemeente zich ontslaat om zich ook in te zetten voor andere groepen in Ede. Volgens André van Kruijssen hebben de gekozen speerpunten hun uitstraling naar alle inwoners in de gemeente. “Een stadspark of meer evenementen in de stad zijn niet alleen voor jongeren interessant. Het stadscentrum gaat meer leven en dat heeft uitwerking voor iedereen. Het loket wat we hebben inge-

richt voor jongeren en bedrijfsleven om aansluiting met elkaar te vinden, kan in een volgende fase ook in de FoodValley regio uitgerold worden. Alles loopt in elkaar over en druppelt de hele maatschappij in. Dit is een marketingstrategie waarvan wij zeker zijn dat het werkt.”

Werkgelegenheid verdient extra aandacht. Jan Werkman is projectleider van de projectgroep onderwijs en ondernemen en benadrukt het belang voor bedrijven om zich actief in te gaan zetten om de arbeidspotentie in Ede niet verloren te laten gaan. “Als we niets doen om de jongeren en studenten hier bijbaantjes, stageplekken en uiteindelijk vaste banen te laten vinden, vertrekken ze naar elders in het land. Met het oog op de vergrijzing is het van wezenlijk be-



lang om je citymarketing te richten op de relatie tussen deze partijen. We hebben hier een enorm aanbod aan opleidingen en talenten die je als bedrijfsleven graag wil binnenhalen, maar het is lastig om ze te vinden. Omgekeerd geldt hetzelfde, onze jongeren en de studenten weten niet welke bedrijven gevestigd zijn in Ede. We hebben dus een centrale plaats opgericht om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Bij dit loket kan je breed zoeken naar werknemers of bedrijven en makkelijk met elkaar in contact komen.”

“De Christelijke Hogeschool Ede is al 8 jaar lang de beste Hogeschool van Nederland. Afgezien dat men dat onvoldoende weet, maakt men hier in de regio dus ook geen tot nauwelijks gebruik van, een gemiste kans. Daar zit het belang voor alle bedrijven in de regio”,

gaat Alma Feenstra verder. “In de FoodValley regio willen we innovatie binnenhalen en bedrijvigheid ontwikkelen. Het past in onze visie om in te zetten op gezondheid, maar ook technologische innovatie. Er zit heel veel werkgelegenheid en bedrijvigheid achter gezondheid en voeding en we hebben als citymarketing het punt gemaakt dat we ons daar voor gaan inzetten. Vanuit het onderwijs gaan we een kenniscampus uitwerken waar instellingen gaan samenwerken. We willen bedrijvigheid en jong ondernemerschap gaan aanmoedigen en zorgen dat scholieren en studenten in hun vakgebied kunnen doorstromen naar andere opleidingsniveaus.”

### Regio

Marieke Laméris wil tot slot het grote belang van citymarketing benadrukken

voor de gemeente Ede, maar ook de gehele regio. “Het gaat erom dat we elkaar kunnen vinden in de gemeente Ede maar ook in de FoodValley regio. Je kan beginnen om de regio te promoten, maar ik denk dat we er goed aan doen om ons als gemeente neer te zetten en zo heeft dat automatisch zijn effect op de regio. In de FoodValley regio hebben we veel onderscheidende factoren die het woon- en werkklimaat aantrekkelijk maken. Het enthousiasme is al groot onder de bedrijven en instellingen en er zullen zich steeds meer gaan aansluiten. Het belang is groot voor verdere economische ontwikkeling en bedrijvigheid. Nu het balletje is gaan rollen, zal de samenwerking en verbondenheid in Ede steeds groter worden en zetten we gezamenlijk de gemeente en de regio op de kaart.” ■



**BESTE LEZER,**

In de vorige editie heeft u een verslag kunnen lezen van de zakenautotestdag. Zoals u kon lezen was het jaarlijkse evenement wederom een groot succes. Helaas is er door een vervelende loop van omstandigheden een fout in de testverslagen blijven staan. Bij de verslagen van Subaru Centre Gol, stond abusievelijk Gol Subaru als dealer vermeld. Bij deze willen wij deze fout rechtzetten en onze excuses aanbieden. Hieronder staan de juiste gegevens voor de zekerheid nogmaals correct weergegeven.

**Subaru Centre Gol**  
**Galleistraat 28**  
**3902 HR Veenendaal**  
**0318-556999**  
**[www.SubaruCentreGol.nl](http://www.SubaruCentreGol.nl)**



## Al eens nagedacht over een pensioen?

### Schuiteman DGA-Toolbox:

UW PERSOONLIJKE FINANCIËLE  
SITUATIE VOLLEDIG VOOR ELKAAR

**DGATOOBOX.NL**







GREEN & FUN

VALLEI

# AUTOTESTDAG





# Green & Fun

De traditionele cabrio autotestdag van Vallei Business kreeg dit jaar een nieuw jasje. Niet alleen nodigden we de dealers uit om hun nieuwste modellen cabrio's te laten testen, maar vanwege het zomerse karakter van deze dag wilden we ze ook de gelegenheid geven om de 'funcars' neer te zetten. Daarnaast stond de dag ook in het teken van de 'greencars' die steeds populairder beginnen te worden. Een gevarieerde testdag dus.

## TESTRIJDERS:

Gert Jan van Sierenberg de Boer

Diana Beukhof

Fred Baars

Erik Dekker

Ed Snitselaar

Dennis Vermeulen

Ferdinand Mekelenkamp

Hans Derksen

Dirk Jan Plate

Esther Spekle

Nico van Koesveld

Jonathan Kroeske

Frank Pluimers

Pepijn van Asch

Bas Stoker

Marcel van Brakel

Jesse van Eenbergen

B&M Koeriers

B&M Koeriers

Capaciteit BV

Domicilie Bedrijfshuisvesting

Huibers Accountants & Adviseurs

INNAX personeelsvoorziening

Mekelenkamp vof

MKB Flex Personeel BV

Stargroup

Tactus

Van Koesveld Financiële Diensten

Schuiteman Accountants & Adviseurs

De Bunte Vastgoed B.V.

Prominent Vastgoed

KNVB

Estaete hypotheek en verzekeringen

Prominent Vastgoed

Het is altijd even afwachten wat het weer gaat doen als je cabrio's gaat testen. Gelukkig wist Vallei Business weer de juiste omstandigheden te regelen zodat de toer door de regio een lekker zomers tintje kreeg. Bij Restaurant Pomphuis in Ede konden de testrijders zich alvast voorbereiden op de testmodellen die ze zouden gaan rijden.

De stoet ging voor de eerste testrit richting het bijzonder mooi gelegen Klein Wittenoord, waar de ontvangst gastvrij en huiselijk was. Op het terras konden de onvermijdelijke testverslagen worden ingevuld en van-

wege de mooie ligging werden de testauto's hier gefotografeerd.

Na de nodige versnaperingen vertrok de hele karavaan naar Hotel de Bosrand, waar de testrijders wederom op het terras hun bevindingen op papier konden toevertrouwen. De laatste tocht ging terug naar Restaurant Pomphuis waar tijdens het 'happy hour' de rijders nog de gelegenheid kregen om de auto's te rijden waar ze niet op waren ingedeeld. Ter afsluiting werd een heerlijk diner gereserveerd. ■







**DE AUTOTESTDAG WERD MEDE  
MOGELIJK GEMAAKT DOOR:**

**LOCATIES:**

Restaurant Pomphuis  
Klein Wittenoord  
Hotel de Bosrand

**AUTO'S:**

Bochane  
Van Hunnik

Braber

Subaru Centre Gol

Van Gent Toyota

Ekris

Vallei Autogroep

Porsche Centrum Gelderland

**AUTOFOTOGRAFIE:** Joost Franken





# BMW Z4

DEALER: EKRIS

Frank Pluimers: "Het interieur en exterieur zijn geweldig. Hij ligt als een blok op de weg, rijdt sportief. Echt een auto om toertochtjes mee te maken. De kwaliteit is top en de prijs is in lijn van BMW. Als je iets sportiefs zoekt, is dit de auto. Zeker voor erbij is dit een fantastische wagen."

Ed Snitselaar: "Snel, een echte sportwagen. Het blijft een hoop geld, maar daar heb je wat voor. Een stoere auto voor stoere mensen."

Fred Baars: "Een unieke auto met een bijzonder pittig rijgedrag voor een goede prijs. Echt een auto om van te genieten, de heilige koe. Helaas past mijn gezin er niet in, maar hij is zeker heel bijzonder."

Marcel van Brakel: "Deze auto is helemaal top, de prijs-kwaliteitverhouding is prima. Het is een super snelle en sportieve auto die stoer oogt en leuk is voor in het weekend."

## SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	Z4 28i
Transmissie:	handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2.0
Vermogen:	245 pk
Koppel:	350 Nm
Verbruik:	1 op 9,8
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 5,7 s
Topsnelheid:	250 km/u begrensd
Uitrusting:	High Executive
Verkoopprijs:	€ 59.080,-
Vanaf Prijs:	€ 46.990,-
Informatie:	<a href="http://www.ekris.nl">www.ekris.nl</a>





# MINI COOPER S COUPE

DEALER: EKRIS

Dirk Jan Plate: "Hij ziet er spectaculair uit, al houd ik zelf niet van zo'n type auto. Mijn dochter zou hem te gek vinden, maar daar is hij veel te snel en sportief voor. De kwaliteit is goed tegen de prijs die je betaald."

Bas Stoker: "Hij rijdt echt goed, wat een sportieve auto! Prijs en kwaliteit zijn prima in balans, helemaal in orde. Hij is geschikt om erbij te hebben en lekker mee te toeren, zeker op de snelweg. Het is geen familieauto, maar meer voor erbij als funcar."

Diana Beukhof: "Het is een soort kart, een beetje zenuwachtig en stug geveerd. Wat een sportieve auto, lekkere strak en ligt als een huis op de weg. Aanrader voor een jong gezin zonder kinderen die van snelheid houdt. Voor mij helaas te klein, maar meer voor erbij."

## SPECIFICATIES

Brandstof:	Benzine
Kleur:	Midnight Black metallic
Aantal deuren:	2
Bouwjaar:	2011
Datum deel I:	26-10-2011
Kilometerstand:	9500 km
Transmissie:	Handgeschakeld 6-bak
Kenteken:	68-TDL-1
Motor:	1.6 16v Turbo
Motorinhoud:	1598 cc
Vermogen:	184 pk
Gewicht:	1165 kg
Carrosserie:	Coupe
Vanaf Prijs:	€ 31.488,-

De nieuwe  
BMW 3 Serie  
Touring

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



BMW maakt  
rijden geweldig



# EKRIS VEENENDAAL, UW BMW DEALER IN DE REGIO.

Vanaf 22 september staat de nieuwe BMW 3 serie Touring voor u klaar bij ons in de showroom.

**EKRIS** | *inclusief extra's* |







# TOYOTA PRIUS PLUGIN

DEALER: TOYOTA VAN GENT

Erik Dekker: "Prima rijgedrag en zeer comfortabel. Deze nieuwe Prius heeft een sportieve uitstraling. De auto is compleet. Je rijdt heel goedkoop en zuinig. Ik raad een proefrit aan als je een goede en zuinige auto wil rijden die zakelijk en privé inzetbaar is."

Frank Pluimers: "Hij rijdt heerlijk en biedt comfort. Zowel interieur als exterieur hebben zich goed ontwikkeld. Zeker zakelijk gezien is dit een goede investering met 0% bijtelling. Een proefrit is zeker aan te raden voor mensen die zuinig willen rijden en toch een lekker comfortabele auto willen."

Nico van Koesveld: "Een fijne ruime auto die lekker comfortabel rijdt en ook snel is. De display is overzichtelijk en hij is stil. Voor de zakelijke rijder is dit zeker interessant vanwege de bijtelling. Aanrader voor de zakelijke rijder die relaxed wil rijden en zonder stress de weg op wil. Voor consumenten waarschijnlijk te prijzig zonder de subsidies."

Marcel van Brakel: "Perfecte auto, overzichtelijk interieur en zeer comfortabel. Ik vind het alleen geen mooie auto, maar voor iemand die prijsbewust wil rijden is dit een prima wagen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Prius Plug-in
Type:	1.8 Hybrid Dynamic Business
Transmissie:	CVT automaat
Cilinderinhoud:	1798 cc
Vermogen:	136 PK
Koppel:	Benzine 142 Nm (2800-4400 tpm)
Koppel:	Electro 207 Nm (0 tpm)
Verbruik:	( 1 op 47,6 ) gecombineerd
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 10,8 sec
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	17 LM velg Tavolo incl band € 1.330,-
Verkoopprijs:	€ 41.390,-
Leaseprijs:	€ 645,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 5 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 38.990,-
Informatie:	Vraag ons in de showroom naar de diverse subsidiemogelijkheden zoals
	- Kleinschaligheid investeringsaftrek (28%)
	- Milieu investeringsaftrek (36%)
	- Vamil (75% willekeurige afschrijving)



# TOYOTA PRIUS WAGON

**DEALER:** TOYOTA VAN GENT

Jesse van Eenbergen: "De auto ligt stabiel op de weg en is goed geïsoleerd tegen geluid. Het interieur is goed afgewerkt, je krijgt veel ruimte voor weinig geld. Aanrader als je veel ruimte nodig hebt, milieubewust bent en goedkoop wil rijden."

Hans Derksen: "De afwerking is heel netjes en er zit heel veel ruimte in. Hij rijdt perfect, ligt goed op weg. Hij is bijna geluidloos, je zoekt echt door de stad. De prijs is goed voor de kwaliteit en ruimte die je krijgt. De optiepakketten zorgen dat er voor ieder wat wils is."

De Prius is zeker het overwegen waard als je een stille en zuinige auto zoekt met veel ruimte en veel comfort."

Gert Jan van Sierenberg de Boer: "Het is een auto voor gezinnen die milieubewust willen rijden. Het weggedrag is goed. Je krijgt veel ruimte tegen lage bijtelling."

## SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Prius Wagon
Type:	1.8 Full Hybrid Aspiration
Transmissie:	CVT automaat
Cilinderinhoud:	1798 cc
Vermogen:	136 PK
Koppel:	Benzine 142 Nm (2800-4400 tpm)
Koppel:	Electro 207 Nm (0 tpm)
Verbruik:	(1 op 24,4) gecombineerd
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11,3 sec
Topsnelheid:	165 km/h
Uitrusting:	17 LM velg Tavolo incl banden € 1.330,-
Verkoopprijs:	€ 32.750,-
Leaseprijs:	€ 604,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 30.990
Informatie:	Vraag ons in de showroom naar de diverse subsidiemogelijkheden zoals - Kleinschaligheid investeringsaftrek (28%) - Vamil (75% willekeurige afschrijving)





# PORSCHE BOXSTER

**DEALER:** PORSCHE CENTRUM GELDERLAND

Esther Spekle: "Geweldig! Hij stuurt heel direct. Wel lastig om de dode hoek aan de rechterkant te zien. Je voelt je ondeugend in deze auto. Bij deze auto vraag je niet naar de prijs-kwaliteitverhouding, het is een gevoel wat je krijgt bij deze auto en dat is niet in euro's uit te drukken. Aanbevelen hoef ik niet te doen, dat doet hij zelf wel."

Fred Baars: "Kan het nog leuker op een testdag? Hij is bijzonder plezierig om in te rijden, je moet alleen niet veel ruimte nodig hebben."

Ferdinant Mekelenkamp: "Gewoonweg geweldig, netjes afgewerkt, maar er mag voor mij iets meer beenruimte in. Hij is representatief als je nagekeken wil worden. Kost wat, maar dan heb je ook wat. Voor hetgeen je krijgt, vond ik de prijs overigens meevallen. Voor de fun is dit de auto, zeker als je snel wil zijn en supervast op de weg wil liggen."

## SPECIFICATIES

Merk:	Porsche
Model:	Boxster S
Type:	S
Transmissie:	PDK Automaat
Cilinderinhoud:	3.4
Vermogen:	315 pk
Koppel:	360 Nm
Verbruik:	( 1 op 12 )
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 5.0
Topsnelheid:	277 km/u
Uitrusting:	PCM, Vol leer, 20 inch, Alarm, Telefoonvoorbereiding
Verkoopprijs:	€ 104.000,-
Leaseprijs :	NVT (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 76.900,-
Informatie:	Deze auto is te bezichtigen bij Porsche Centrum Gelderland, Ressenbroekstraat 2 in Heteren.

# Kom proefladen (en rijden).



14%

Ook na 1 juli

**De ruime Prius Wagon nu in de showroom.  
Vanaf € 30.990,-**

Nederlands grootste auto met 14% bijtelling staat vanaf nu voor u klaar bij de Toyota dealer. Kom proefladen en ervaar zelf hoe groot 1.750 liter bagageruimte is. Of neem uw familie mee en geniet van de 7 zitplaatsen tijdens een

proefrit. De Full Hybrid Prius Wagon verbruikt slechts 4,1 l/100 km en is BPM- en wegenbelastingvrij. U leest de Prius Wagon al vanaf € 439,- per maand. Kijk voor een Toyota dealer bij u in de buurt op [www.toyota.nl](http://www.toyota.nl)

Brandstofverbruik (566/2011J/EC) 4,1L/100km (24,4km/L) en CO<sub>2</sub> 96 gr/km.

Prijs incl. BTW, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Lease vanaf € 439,- per maand o.b.v. Full Operational Lease, 60 maanden en 20.000 km per jaar, incl. 75% bonus/malus, excl. BTW en brandstof. Aangeboden door Toyota Financial Services. Afgebeeld: Prius Wagon Dynamic Business (€ 37.500,-) met 17" accessoire velgen. Wijzigingen voorbehouden. Importeur: Louwman & Farqui B.V. Meer info: bel gratis 0800-0359 of kijk op [www.toyota.nl](http://www.toyota.nl)

Today  
Tomorrow  
Toyota

## Gebr. van Gent

Ede, Copernicuslaan 7-9, 0318-697855  
Veenendaal, Galileistraat 2, 0318-526767





# CITROËN C-ZERO

DEALER: VAN HUNNIK

Ed Snitselaar: "Een positieve eerste indruk, hij heeft meer ruimte dan gedacht. De auto ziet erg verzorgd uit en heel eigentijds, zelf houd ik daar alleen niet zo van maar dat is smaak. Echt een auto voor stadsverkeer. Voor mensen die echt elektrisch willen rijden en groen willen zijn."

Dirk Jan Plate: "Hij oogt wat klein, maar is voor de korte ritten in de stad wel te doen. Voor de groene rijders die elektrisch willen rijden zou dit wel een optie zijn, zij het niet echt goedkoop."

Ferdinant Merkelenkamp: "Wat een lief klein model. Hij rijdt lekker ontspannen en comfortabel. De afwerking is keurig en representatief, hier hoeft je je niet voor te schamen. Echt voor en milieubewuste rijder."

## SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	C-zero
Type:	Full Electric
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	--
Vermogen:	66 pk/49kw
Koppel:	180nm
Verbruik:	( 1 op .... ) geen benzine (€1,50 per volle lading stroom)
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 15 sec
Topsnelheid:	130 km/u
Uitrusting:	metallic lak
Verkoopprijs:	€ 29.393,00
Leaseprijs :	€ 681,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 29.393,00
Informatie:	Robert van Kins



# CITROËN C3

DEALER: VAN HUNNIK

Jonathan Kroeske: "De auto rijdt zeer prettig. Hij stuurt lekker licht en ligt goed op de weg. Het is een leuke auto voor relatief weinig geld, prima prijs-kwaliteitverhouding dus. Het is een kleine, pittige auto die zuinig rijdt."

Hans Derksen: "Ik ben positief verrast. Hij heeft een leuke sportieve uitstraling, schakelt en stuurt lekker. Een prima auto. Heb je een leuke stadsauto nodig? Probeer deze eens. Als tweede auto is deze een prima keuze."

Dennis Vermeulen: "Een ideale stadsauto, het zou ook een ideale auto zijn om klanten te bezoeken in de regio. De auto is helemaal af op het navigatiesysteem na, dus een prima prijs voor een prima auto. Zeer geschikt voor in de stad en als tweede auto."

## SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	C-3
Type:	Collection e-HDI 90 pk
Transmissie:	handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600
Vermogen:	90 pk
Koppel:	230nm bij 1450 rpm
Verbruik:	( 1 op .... ) 1:27
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11 sec
Topsnelheid:	157 km/h
Uitrusting:	metallic lak pack City
Verkoopprijs:	€ 15.995,- (superdeal rijklaar)
Leaseprijs :	€ 449,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 16440,-
Informatie:	Robert van Kins





# KIA RIO

**DEALER:** BRABER

Dennis Vermeulen: "De Kia is helemaal af met een achteruitrijcamera, navigatie en climate control. Je krijgt veel waar voor je geld, alle opties zijn aan boord en de velgen ogen slijk. Het is een perfecte stadsauto tegen een scherpe prijs."

Nico van Koesveld: "Het is een nette auto die gelijk vertrouwd en veilig aanvoelt. Hij is gemakkelijk in de bediening, rijdt stil en comfortabel. De benzineversie biedt veel auto voor relatief weinig geld. Deze auto is een fijne gezinsauto die zakelijk ook inzetbaar is. Ik heb zelf een grotere auto nodig."

Jonathan Kroeske: "De auto heeft een mooie uitstraling en is zeker comfortabel. Ik vond het vermogen wel iets tegenvallen. Het interieur is mooi van design en hij rijdt verder prima. Het is een leuke stadsauto tegen een goede prijs."

Erik Dekker: "Een sportieve auto met een mooi design van binnen. De wegligging is goed, een lekkere auto om lekker mee te toeren tegen een goede prijs."

## SPECIFICATIES

Merk:	Kia
Model:	Rio 1.1 Diesel
Type:	Superpack
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1120
Vermogen:	55 kw/ 75 pk
Koppel:	170/ 1500 - 1750
Verbruik:	1 op 27,7
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 16,1 s
Topsnelheid:	158 km/u
Uitrusting:	Cruise Control, Climate Control, regensensor, parkeersensoren achter, Supervision instrumentencluster, Smartkey start/stop knop, middenarmsteun voor.
Verkoopprijs:	€ 20.289,-
Leaseprijs :	€ 425,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 11.695,-
Informatie:	<a href="http://www.autobraber.nl">www.autobraber.nl</a>

DE NIEUWE KIA RIO  
STANDAARD OPMERKELIJK



KIA RIO  
v.a. € 11.695,-  
Lease v.a. € 249,-/mnd\*

A | 2,4% bijtelling

Gem. verbruik: 3,2 - 6,3 l/100km, 31,3-15,9 km/l. CO<sub>2</sub>-uitstoot: 85 - 147 g/km.

**Autobedrijf G. Braber B.V.**

EDE Dwarsweg 20 6716 BJ 0318 61 60 47

[www.kia-ede.nl](http://www.kia-ede.nl)



Debuurte wordt aan afgeven van standaarduitrusting. De afgeleverde voertuigen worden voor het eerste jaar of maximaal 100.000 km beschermd tegen roest. Het bedrag van de afgeleverde auto wordt afgeleverd in de vorm van een lease of een huurcontract. Het bedrag van de afgeleverde auto wordt afgeleverd in de vorm van een lease of een huurcontract. Het bedrag van de afgeleverde auto wordt afgeleverd in de vorm van een lease of een huurcontract. Het bedrag van de afgeleverde auto wordt afgeleverd in de vorm van een lease of een huurcontract.

DE NIEUWE KIA OPTIMA  
AWARD WINNING DESIGN



B



KIA OPTIMA  
v.a. € 34.895,-  
Lease v.a. € 769,-/mnd\*

Gem. verbruik: 4,9 - 6,0 l/100km, 18,7 - 20,4 km/l. CO<sub>2</sub>-uitstoot: 128 - 158 g/km

**Autobedrijf G. Braber B.V.**

EDE Dwarsweg 20 6716 BJ 0318 61 60 47

[www.kia-ede.nl](http://www.kia-ede.nl)



Official Partner

\*Tussentijdse aflossing is niet mogelijk. Het bedrag van de afgeleverde auto wordt afgeleverd in de vorm van een lease of een huurcontract. Het bedrag van de afgeleverde auto wordt afgeleverd in de vorm van een lease of een huurcontract. Het bedrag van de afgeleverde auto wordt afgeleverd in de vorm van een lease of een huurcontract.





# MAZDA MX5

**DEALER:** BRABER

Pepijn van Asch: "Ik ben onder de indruk van het sturen en de wegligging, de stoelen zitten super. Het is een prima prijs voor een tijdloze auto die nog vele jaren populair zal blijven. Een leuke auto om mee te toeren, hij is boven verwachting. Zeker een proefrit waard!"

Dirk Jan Plate: "Echt fantastisch, wat een geweldige looks. Ik vond de prijs echt laag, ik had zelf veel meer verwacht. Als je op zoek bent naar een leuke en goede auto, moet je hier eens een proefrit in maken. Zeker niet standaard, ik zou hem wel overwegen als volgende auto, alleen dan geen cabrio."

Gert Jan van Sierenberg de Boer: "De Mazda rijdt super, hij is lekker sportief. Deze auto gaat al wat jaren mee en de prijs is heel gunstig tegenover wat je krijgt. Het is een leuke auto om erbij te hebben als speelauto. Gewoon doen! Hij is snel, heeft een goede wegligging en is betaalbaar."

## SPECIFICATIES

Merk:	Mazda
Model:	MX-5
Type:	MX-5 Kyudo Coupé
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1.8
Vermogen:	93 kw/126 pk
Koppel:	167/4500
Verbruik:	1 op 14,2
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 9,9 s
Topsnelheid:	198 km/u
Uitrusting:	Lederen bekleding, navigatie, stoelverwarming, 17 inch lichtmetalen velgen
Verkoopprijs:	€ 34.609,-
Leaseprijs :	€ 694,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 31.390
Informatie:	<a href="http://www.autobraber.nl">www.autobraber.nl</a>



# RENAULT MEGANE CABRIO

DEALER: BOCHANE

Pepijn van Asch: "De afwerking ziet er goed uit, de velgen en de kleur maken de auto echt af. De prijs-kwaliteitverhouding is prima, de afwerking is helemaal goed."

Hans Derksen: "Hij ligt lekker op de weg, we reden met open dak en hij is lekker stil. Het comfort, de veiligheid en de afwerking zijn perfect. Het is een mooie prijs voor een cabrio met deze kwaliteit. Als je een alledaagse cabrio zoekt die je ook in de winter kan rijden dan is dit een aanrader."

Dennis Vermeulen: "Luxe afwerking met standaard navigatie, hij heeft een degelijke uitstraling waar je zakelijk ook mee voor de dag kan komen. Het is een erg uitgebreide versie die je krijgt voor een scherpe prijs. Deze multifunctionele cabrio is geschikt voor iedereen."

Jesse van Eenbergen: "De eerste indruk is goed, hij heeft sportieve stoelen met leer en heeft verder een mooi afgewerkt interieur. De automaat schakelt soepel. Ik vind hem wel prijzig, maar je hebt wel een mooie compacte cabrio met veel rijplezier."

## SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Megane CC
Type:	2.0 16V CVT (automaat) Dynamique
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.000 cc
Vermogen:	140 pk
Koppel:	195 nm bij 3.750 toeren
Verbruik:	(1 op 12,5)
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 10,3 seconden
Topsnelheid:	195 km/uur
Uitrusting:	Elektrisch te openen glazen cabriodak, Navigatiesysteem, Handsfree sleutel, 18 inch licht metalen velgen
Verkoopprijs:	€ 38.500,-
Leaseprijs:	Vanaf € 645,- per maand via <a href="http://www.bochanelease.nl">www.bochanelease.nl</a>
Vanaf Prijs:	Er is al een Renault Megane CC vanaf € 31.500,-
Informatie:	Voor meer informatie over de Megane CC bent u van harte welkom bij Renault dealer Bochane. Einsteinstraat 45 Veenendaal, tel 0318-546111, <a href="http://www.bochane-renault.nl">www.bochane-renault.nl</a>





# RENAULT MEGANE ESTATE

**DEALER:** BOCHANE

Ferdinant Mekelenkamp: "Hij rijdt goed en heeft een representatieve uitstraling, verder weinig opvallend. De prijs is netjes voor deze auto. Als je zonder veel opsmuk en no-nonsense wil rijden is dit een aanrader. Ikzelf heb iets meer ruimte nodig."

Ed Snitselaar: "Een echte goede leaseauto, hij is netjes en degelijk afgewerkt en een beetje 'hip' gemaakt. Tegen deze prijs verwacht je deze auto. Het is een gezinsauto waar je zakelijk ook goed mee voor de dag kan komen."

Esther Spekle: "Ziet er netjes uit, een degelijke auto met alles erop en eraan waar ook aan de veiligheid is gedacht. Je krijgt veel waar voor

je geld met de Renault. Ik vind het een grote ruime leaseauto."

Diana Beukhof: "De koppel is verrassend hoog en hij rijdt lekker snel weg. Het is een ruime en sportieve gezinsauto die zeer compleet is voor de prijs en de bijtelling is ook interessant voor de zakelijke rijder. Je moet deze auto ervaren dus probeer hem eens uit zou ik zeggen."

Gert Jan van Sierenberg de Boer: "Een fijne auto om mee te reizen, ruim en compleet uitgerust. Hij kan prima sturen maar mag van mij wel wat meer vermogen hebben. Een leuke ruime familieauto die qua bijtelling ook interessant is."

## SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Megane Estate
Type:	1.5 dCi start en stop GT-line
Transmissie:	Hand geschakeld 6-bak
Vermogen:	110 pk
Koppel:	260 nm bij 1.700 toeren
Verbruik:	(1 op 28,7)
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12,4 seconden
Topsnelheid:	190 km/uur
Uitrusting:	Bose Sound Systeem, Panoramadak, Navigatiesysteem, Handsfree sleutel
Verkoopprijs:	€ 29.475,-
Leaseprijs:	€ 488,- per maand via <a href="http://www.bochanelease.nl">www.bochanelease.nl</a>
Vanaf Prijs:	Er is al een Renault Megane dCi met 14% bijtelling vanaf € 22.790,-
Informatie:	Voor meer informatie over de Megane Estate bent u van harte welkom bij Renault dealer Bochane. Einsteinstraat 45 Veenendaal, tel 0318-546111, <a href="http://www.bochane-renault.nl">www.bochane-renault.nl</a>



# SUBARU BRZ

**DEALER:** SUBARU CENTRE GOL

Jonathan Kroeske: "Een mooie sportieve, snelle auto met mooie lijnen. Voor het hoge segment van deze auto is hij relatief goedkoop voor wat je krijgt. Voor een auto erbij is hij ideaal, je krijgt een prachtige auto met veel vermogen voor weinig geld."

Nico van Koesveld: "De auto roept een emotie op die zeker positief is. Het is een snelle funcar die direct vertrouwd aanvoelt, comfortabel is en die doet wat je verwacht. Hij schakelt soepel en de wegligging is lekker strak. Hij is netjes geprijsd voor een tweede auto. Ik denk dat hij het goed doet als tweede auto voor vrouwen die een snelle auto willen rijden."

Marcel van Brakel: "Hij is geruisloos voor een sportauto, helemaal prima. De prijs-kwaliteitverhouding is goed. Het is een mooie tweezitter die goed aan de prijs is, voor in het weekend en lekker snel. Als je kinderen thuisblijven, lekker met de vrouw naar het strand in deze auto."

## SPECIFICATIES

Merk:	SUBARU
Model:	BRZ
Type:	2.0i Sport Executive
Transmissie:	6 versn. Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1998 cc. 4 cilinder Boxer
Vermogen:	200pk / 147 kW
Koppel:	205 Nm bij 6400-6600 tpm
Verbruik:	gem. 1 op 12,8
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 7,6 sec.
Topsnelheid:	230 km/uur
Uitrusting:	Bi-XENON, 17" LM velgen, Cruise Control, Dual-Zone climate control, verwarmbare voorstoelen, Sport stoelen met Leder/Alcantare bekleed, neerklapbare achterbanken, Alu pedalen, Keyless entry
Verkoopprijs:	Test uitvoering: € 41.995,- +/- € 695,- metallic
Leaseprijs :	Op aanvraag
Vanaf Prijs:	€ 37.995,- +/- € 695,- metallic
Informatie:	<a href="http://www.subarucentregol.nl">www.subarucentregol.nl</a>





# SUBARU TREZIA

**DEALER:** SUBARU CENTRE GOL

Fred Baars: "Het rijgedrag, de wegligging en de veiligheid zijn helemaal top. Het uitzicht op de weg is goed, maar ik vind de afwerking van het interieur wat oubollig. Voor de doelgroep zou ik hem aanraden als een plezierige auto om in te rijden. De ruimte en het rijgedrag zijn prima."

Erik Dekker: "Er zit veel ruimte in. De prijs is goed, zeker tegen de ruimte die je ervoor krijgt en een zestraps. Voor mij is dit niets, maar ik zou hem zeker aan mijn ouders adviseren als een plezierige auto om in te rijden met veel ruimte."

Pepijn van Asch: "De auto is erg stil en schakelt soepel. De kwaliteit en prijs zijn prima in balans bij deze auto. Het is een ideale gezinsauto met heel veel ruimte."

Jesse van Eenbergen: "De uitstraling is goed en de auto voelt degelijk aan. Het rijgedrag is prima, hij heeft een goede wegligging en je hebt hem tegen een prima prijs. Ik zou hem aanraden als een ruime en degelijke auto."

## SPECIFICATIES

Merk:	SUBARU
Model:	Trezia
Type:	1.3i 16V
Transmissie:	6 versn. Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.329 cc 4 cilinder lijn
Vermogen:	73pk / 99kW
Koppel:	125 Nm bij 4.000 tpm
Verbruik:	gem. 1 op 18,2
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) sec.
Topsnelheid:	170 km/uur
Uitrusting:	16" LM velgen, Airconditioning, Audio met CD speler, stuurwielbediening, mistlampen, etc.,etc. zijn o.a. standaard in deze uitvoering. De extra optie is metallic.
Verkoopprijs:	Test uitvoering: € 19.475,- +/+ € 695,- metallic
Leaseprijs :	Op aanvraag
Vanaf Prijs:	€ 16.975,- +/+ € 575,- metallic
Informatie:	<a href="http://www.subarucentregol.nl">www.subarucentregol.nl</a>

# LEASEVOORDEEL RENAULT MÉGANE Renault eco<sup>2</sup>

NU BIJ BOCHANE



**14%**  
BIJTELLING\*

DE NIEUWE  
**iPad**  
GRATIS

RENAULT MÉGANE A

VANAF € 19.195,-

BIJTELLING V.A. € 116,-

FINANCIAL LEASE 1,9%

\* De vanafprijs is inclusief extra inruilwaarde en exclusief kosten rijklaar maken à € 722,25

WWW.BOCHANE.NL

**BOCHANE**  
Renault

VEENENDAAL WAGENINGEN EINSTEINSTRAAAT 45  
INDUSTRIEWEG 13-15 TEL. (0318) 54 61 11  
TEL. (0317) 41 27 81

\*MÉGANE ENERGY dCi 110  
STOP & START ECO<sup>2</sup>

GÉÉEN  
WEGEN  
BELASTING



\*\* 1.500 kg tregewicht op Mégane Estate. De genoemde vanafprijs van de Mégane is inclusief € 1000,- inruilwaarde. De actieperiode loopt van 2 mei tot en met 19 augustus 2012. De genoemde bijtelling op de Mégane is gebaseerd op de vanafprijs van € 19.195,-. De Renault Mégane Hatchback Energy dCi 110 Stop & Start, de Mégane Energy dCi 110 Stop & Start, de Mégane Coupé Energy dCi 110 Stop & Start en de Mégane Estate Energy dCi 110 Stop & Start vallen alle drie in de 14% bijtellingcategorie, de aangegeven netto bijtelling is berekend op basis van de 42% schaal. Tijdens de actie ontvangt de klant bij lease van een nieuwe Renault personenauto een gratis nieuwe iPad Wifi 16GB. De nieuwe iPad en het Financial Lease aanbod zijn geldig bij alle leasecontracten op personenauto's (excl. Z.E.). Op elke nieuwe Renault geldt een fabrieksgarantie van minimaal 2 jr. en 12 jr. plaatwerkgarantie. Jaarlijks kostenpercentage bedraagt 1,9% rente tot 24 maanden en € 20.000,- of 6,9% rente tot maximaal 60 maanden en € 20.000,-. Toetsing en registratie bij het BKRI te Tiel. Bedragen zijn afgerond op hele euro's, rentewijzigingen, drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Afbeeldingen kunnen afwijken van daadwerkelijk geleverde auto. Voor meer informatie en de volledige actievoorzwaarden bij gratis 0800-0303, kijk op [renault.nl](http://renault.nl) of raadpleeg uw Renault-dealer.

Min./max. verbruik: 3,5-7,7 l/100 km. Resp. 28,5-13,0 km/l. CO<sub>2</sub> 90-178 g/km.

Renault adviseert **elf**

## NIEUW: SUBARU XV

**Vanaf € 27.495,-\***

Confidence in Motion

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

Gem. verbruik resp. CO<sub>2</sub>-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. CO<sub>2</sub>-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 rijklaarmaken 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](http://www.SubaruCentreGol.nl)





# VOLKSWAGEN GOLF CABRIO

**DEALER:** VALLEI AUTO GROEP

Frank Plumers: "Echte Duitse degelijkheid, hij is sportief en zeer goed dagelijks inzetbaar. Hij rijdt echt relaxed en lekker sportief. Als je een sportieve auto wil rijden tegen een goede prijs, moet je Volkswagen hebben."

Esther Spekle: "De Volkswagen rijdt ontspannen en ziet er degelijk uit. Ik ben er erg positief over, de ruimte is prettig, dat maakt de auto makkelijk bruikbaar en daardoor is de prijs ook goed in verhouding tot de kwaliteit die je krijgt. De combinatie van een cabrio en de ruimte maakt hem ideaal en veelzijdig inzetbaar."

Diana Beukhof: "Qua afwerking vind ik hem misschien wat sober, maar hij schakelt lekker strak en heeft een prima wegligging, een echte degelijke auto. Het is een bewezen betrouwbare auto die doet wat hij moet doen, niets meer en niets minder. Naar mijn smaak niet een heel spannende auto."

## SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Golf cabrio
Type:	bluemotion technology 20% bijteling
Transmissie:	6-bak Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1200cc
Vermogen:	105pk
Koppel:	175 BIJ 1550 -4100 t/min
Verbruik:	1 op 17,5
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 11,7
Topsnelheid:	188km
Uitrusting:	RNS315 navi, 17"LM, elec. Kap in 9,6 sec open bij max snelheid van 30km
Verkoopprijs:	demo is te koop voor € 29.995,-
Leaseprijs :	vanaf € 567,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 27.190,-
Informatie:	<a href="http://www.valleiautogroep.nl">www.valleiautogroep.nl</a>

# Tevreden reacties



**Jonathan Kroeske, Schuiteman Accountants & Adviseurs**

Het thema voor deze autotestdag was "Green & Fun". Het thema had niet treffender kunnen worden gekozen. Ik heb genoten van mooie, maar ook groene auto's en de prachtige locaties. Daarnaast heb ik op informele wijze leuke contacten opgedaan. Zeker voor herhaling vatbaar!

**Dirk Jan Plate, Stargroup**

De testdag is een ideale gelegenheid om in een kort tijdbestek totaal verschillende merken en type auto's te proberen. Van een supersnelle cabrio tot een volledig elektrisch aangedreven auto. Zelf houd ik van zo min mogelijk bijgeluiden om me heen. Ik hoef niet ieder steentje op de weg te voelen. Ik houd van de pracht in eenvoud, efficiënt gebruik en verbruik. Deze voorliefde werd door het zeer divers uitproberen van modellen met andere karaktertrekken alleen nog maar meer bevestigd. De nieuwste modellen hybride auto's spraken me het meest aan. Niet qua uiterlijk maar wel qua comfort en verbruik.



**Hans Derksen, MKB Flexpersoneel**

Na helaas de eerste autotestdag begin dit jaar gemist te hebben, mocht ik tijdens deze testdag uitgebreid kennis maken met 3 voor mij onbekende auto's. Alle drie de auto's zijn mij zeer goed bevallen. Naast het testen van de auto's was ook het contact met de overige rijders en het afsluitende etentje zeer aangenaam.



Dat de deelnemers aan een testdag over het algemeen erg te spreken zijn over het concept en de dag zelf, is al meerdere malen te lezen geweest in de algemene impressie en de testverslagen. Voor de variatie laten we op deze pagina's de testrijders zelf eens aan het woord.

**Nico van Koesveld, Van Koesveld Financiële Diensten**

In een schitterende omgeving konden we genieten van zoveel prachtige auto's bij elkaar, die je zelf niet vaak rijdt en toch wel graag zou willen uitproberen. Die kans krijg je niet zo vaak. Het spreekt mij erg aan dat alles zeer professioneel is verzorgd. Afgesloten met een heerlijk diner. Super!



**Dennis Vermeulen, Innax**

Autotestdagen staan bij Vallei Business altijd in het teken van 3 partijen: dealers, bedrijven en vooral de autoliefhebber. Er is informeel contact, er kan vrij genetwerkt worden en het diner staat garant voor een mooie afsluiting. Aan de hand van deze editie hebben we trouwens een auto besteld!



**Pepijn van Asch, Prominent Vastgoed B.V.**

Auto's testen en rijden is altijd een feest. Vallei Business zorgde voor een gezellig middag, met volop mogelijkheden alles te beoordelen. Daarnaast hebben wij met alle deelnemers nagepraat over de ervaringen en werd er onder het genot van een hapje en drankje genetwerkt. Wat mij betreft een geslaagde middag!



**Ferdinand Mekelenkamp, Mekelenkamp VOF**

De mogelijkheid om eens een andere auto te rijden dan onze eigen plantenbusjes greep ik graag aan. Het is een leuke ervaring geweest, zeker omdat ik zowel in de Porsche Boxster, Toyota Prius Wagon en zelfs in de volledig elektrische Citroën gereden heb, 2 leuke ervaringen. Vallei Business bedankt.



# We hebben voor u alvast de moeilijkste keuzes gemaakt

- Voorraadvoordeel op de Golf Cabrio
- Direct leverbaar uit voorraad

U bent van harte welkom in onze showroom of kijk op onze website voor alle informatie.



Brandstofverbruik:  $\varnothing$  4,4 - 6,4 L/100 km (1L op 22,7 - 15,6), CO<sub>2</sub>-uitstoot:  $\varnothing$  117 - 150 g/km.

Onderstaand vindt u een selectie van onze voorraadmodellen.

	1.2 TSI 105 pk , 16 inch lichtmetalen velgen en Climatronic. Reflexzilver, Bouwjaar 2012. Kilometerstand 1 km.	Van € 28.836,- Voor € 26.250,-
	1.2 TSI 105 pk , 16 inch lichtmetalen velgen en Climatronic. Tungstenzilver, Bouwjaar 2012. Kilometerstand 10 km. <b>2 keer op voorraad!</b>	Van € 29.676,- Voor € 26.950,-
	1.2 TSI 105 pk, 16 inch lichtmetalen velgen, Radio Navigatie Systeem RNS 315. Tungstenzilver, Bouwjaar 2012. Kilometerstand 10 km.	Van € 30.669,- Voor € 28.019,-
	1.2 TSI 105 pk, 16 inch lichtmetalen velgen, Design en Style pakket. Pure White, Bouwjaar 2012. Kilometerstand 10 km.	Van € 28.495,- Voor € 27.233,-



Vallei Auto Groep Ede, Galvanistraat 101. Telefoon: 0318 - 69 60 00  
Vallei Auto Groep Scherpenzeel, Industrielaan 9. Telefoon: 033 - 277 37 00 (alleen service)  
Vallei Auto Groep Veenendaal, Galileïstraat 27. Telefoon: 0318 - 50 99 99  
Vallei Auto Groep Wageningen, Churchillweg 144 - 148. Telefoon: 0317 - 41 90 30 (alleen service)  
[www.valleiautogroep.nl](http://www.valleiautogroep.nl) / [info@valleiautogroep.nl](mailto:info@valleiautogroep.nl)



Das Auto.





IEDERE MAAND 84 PAGINA'S MET ECHT ALLES OVER PORSCHE: TESTS, BIJZONDERE PORSCHE'S, RACEVERSLAGEN, OCCASIONS, LIFESTYLE EN NOG VEEL MEER!

Onafhankelijk lijfblad voor Porsche liefhebbers

Neem nu een abonnement en ontvang Porsche Scene Live  
12 maanden lang voor maar €54,-  
Meer informatie op [www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl) of via 024-373 85 05

**PORSCHE**  
**SCENE** **LIVE**

# 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.*